الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي العربي بن مهيدي-أم البواقي-
معهد العلوم الاقتصادية و علوم التسيير
قسم علوم التسيير

39

الموضوع:

قرض الإيجار وإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في علوم التسيير
تخصص: مناجمنت المؤسسة

من إعداد الطالبة:
طلحي سماح

تحت إشراف الأستاذ:
د/ بوراس أحمد

أعضاء لجنة المناقشة:

الأستاذ الدكتور: معطى الله خير الدين	أستاذ التعليم العالي	جامعة قالمة	رئيسا
الدكتور: بوراس أحمد	أستاذ محاضر	المركز الجامعي-أم البواقي-	مقررا
الدكتورة: زغيب مليكة	أستاذ محاضر	جامعة سكيكدة	عضوا
الدكتور: ماضي بلقاسم	أستاذ محاضر	جامعة عنابة	عضوا

السنة الجامعية: 2006-2007

09/B199

إهداء

أهدي ثمرة جهدي

إلـــى الوالديـــــن الكريميـــــــن

إلـــــــى إخوتـــــــــي

09/B199

شـــكر

أحمد الله حمدا كثيرا وما توفيقي إلا بالله عليه توكلت وإليه المصير، فإن أصبت فمن عند الله وإن أخطأت فمن نفسي .

أتقدم بالشكر الجزيل والامتنان الكبير إلى الأستاذ المشرف الدكتور أحمد بوراس على ما قدمه لي من وقت وجهد وتوجيه طيلة مدة إنجاز هذا العمل . كما أشكر كذلك الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة لقبولهم مناقشة المذكرة وإثراء موضوعها.

كما أتقدم بالشكر الجزيل إلى كل من قدم لي يد المساعدة من قريب أو من بعيد وأخص بالذكر الدكتور دربال عبد الله والدكتورة دربال يمينة، عمال مكتبة جامعة قسنطينة، سطيف، الجزائر العاصمة، المدرسة العليا للصيرفة، المدرسة العليا للتجارة .

المقدمة

يزداد بإطراد الاهتمام بموضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعترافا وإدراكا بدورها المحوري والأساسي في خطط التنمية الاقتصادية للدول المتقدمة والنامية على حد سواء، حيث لم تعد هذه المؤسسات مجرد فكرة بل أصبحت تمثل اليوم أكثر من واقع، فهي تجربة الكثير من البلدان التي باتت تؤمن أن تنمية اقتصادياتها يعتمد في الأساس على الدور الحيوي والمتصاعد الذي تحققه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك عندما يقاس وزنها بحجم إسهاماتها في إنتاج الثروات وخلق فرص الشغل، زيادة الصادرات واستيعاب التكنولوجيا المتجددة وتحديث مناهج التسيير.

ومع تزايد حدة المنافسة وانتشار آثار العولمة الاقتصادية وحتمية الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، واتساع نفوذ الشركات المتعددة الجنسيات وقيام التحالفات الإستراتيجية بين الدول وشركات القطاع الخاص، أصبحت المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة تمثل البديل الأقوى أمام الدول النامية من أجل مواجهة التحديات السابقة وتحقيق معدلات النمو المرجوة وتجاوز المعوقات الاقتصادية والتشوهات الهيكلية التي تطبع اقتصادياتها، حيث أصبح من غير المتوقع إحداث إقلاع اقتصادي دون دعم وتحسين مكانة هذا الصنف من المؤسسات.

وهكذا فإن معظم البلدان النامية بما فيها الجزائر تسعى في الوقت الحالي إلى إرساء قواعد اقتصاد السوق، هادفة بذلك إلى رفع القدرات التنافسية للمؤسسات وتحسين أدائها. وبناء على التجارب والتحاليل والدراسات التي أجريت حول الدور الذي تؤديه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية فقد حظيت هذه الأخيرة باهتمام واسع وذلك بتبني برامج تطويرية لتأهيلها وتحسين أدائها لضمان استمرارها في ظل التحولات الإقليمية والدولية التي تعايشها الجزائر خاصة بعد إمضائها إتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوربي والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، والتي جعلت المشروعات الصغيرة والمتوسطة تمارس نشاطها في ظل محيط تنافسي من حيث الطبيعة ومتغير من حيث التكوين ومتعدد من حيث الأطراف ومتجدد من حيث التأثير ومتداخل من حيث العوامل. مما أدى بهذه المؤسسات لأن تواجه العديد من التحديات والصعوبات على جميع المستويات. لذا استوجب على الحكومة الجزائرية إيجاد حل لها من خلال وضع الأسس التنظيمية والمالية وحتى السياسية التي تتلاءم مع خصائص وطبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكفيلة بإنجاحها من أجل التقليل من مخاطر العولمة وتعظيم إيجابياتها.

تشير الدراسات والتحقيقات الميدانية العديدة التي أجريت في كل من الدول الصناعية والدول النامية مثل الجزائر إلى أن التمويل هو العائق الأساسي والعامل المحدد لبقاء وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ذلك أنه يلعب الدور الأساسي في دعم تنافسها محليا وعالميا، حيث تعترضها صعاب عديدة عند محاولة حصولها على مصادر التمويل الضرورية خاصة في مرحلة النمو والتوسع.

إن غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد في تأسيسها على مواردها الذاتية، والتي لا تعد كافية لتحقيق النمو المنشود في مناخ يتسم بالحركية العالية والمنافسة الشديدة، لذا يبرز مشكل التمويل أكثر حينما تتوفر لهذه المؤسسات فرصا للنمو والتوسع، بداية من صعوبة حصولها على القروض لدى البنوك ومؤسسات

الإقراض الناجمة عن ارتفاع تكلفة الاقتراض، المغالاة في الشروط وطلب الضمانات العينية وغياب آليات تغطية المخاطر المرتبطة بالقروض. وصولا إلى قصور الآليات والصيغ التمويلية التي لا تراعي إمكانيات واحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك لمحدودية قدرتها على تعبئة الأموال الخاصة مع انخفاض قدرتها على تحقيق معدلات أعلى للنمو نتيجة ضعف مواردها الذاتية وارتفاع مستوى المخاطر المرتبطة بمحيطها الخارجي مما يجعلها بحاجة مستمرة إلى التمويل الخارجي. حيث يبقى التمويل المصرفي المصدر الرسمي الوحيد المتاح لتمويل هذه المؤسسات، إضافة أنها لا تستوفي شروط الدخول إلى الأسواق المالية.

ولذلك تأتي قضايا تمويل المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في مقدمة الأولويات المتعلقة بصياغة أية إستراتيجية لتطوير دورها في الجزائر، ذلك أن آليات وإجراءات وصيغ التمويل التقليدية الحالية أضحت عاجزة عن تلبية الاحتياجات التمويلية للمستثمرين بالحجم المناسب والتكاليف الممكن احتواؤها لترقية هذه المنظومة بصورة تؤدي إلى احتواء المشكلات المحلية الداخلية ومواجهة التحديات الخارجية.

وعليه فإن الأمر يستدعي ضرورة البحث عن مصادر تمويلية جديدة والتي لا نجزم أن تكون بديلة للمصادر التمويلية الكلاسيكية بقدر ما تكون مكملة لها، حيث تتلاءم مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فتتيح المزيج التمويلي المتنوع الذي يمكن أصحاب المشروعات من المفاضلة بينها واختيار تلك التي تتناسب مع حجم المشروع وطبيعة نشاطه ومستوى عائداته ومعدلات أرباحه والذي في إطاره يمكن إضفاء المزيد من المرونة الإجرائية وإتاحة القدر المطلوب من التمويل حيث تنخفض في ظله تكاليف التمويل وتتوزع مخاطره على أطراف العملية الاستثمارية توزيعا مناسبا، والسؤال الرئيسي الذي يطرح نفسه هو: ما البديل التمويلي الفعال لحل ومعالجة مشكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟

حسب الدراسات والتجارب التي تمت في الدول المتقدمة تم التوصل إلى مصدر تمويلي جديد يتمثل في قرض الإيجار الذي يعتبر تقنية تمويلية للاستثمارات المنقولة والعقارية الإنتاجية، تقنية أثبتت نجاعتها في تجنب الشروط الصعبة والمضنية التي تتطلبها عملية منح القروض. وخير دليل على أهمية هذه التقنية هو مدى توسع ونجاح تطبيقها في أنحاء العالم خلال مدة وجيزة من جهة، والمزايا التي يتيحها بالنسبة للاقتصاد الكلي والجزئي من جهة أخرى، خاصة وأن تطور أدواته في السنوات الأخيرة جعلت منه وسيلة تمويلية جد جذابة.

ومن أجل حصر الموضوع والإجابة على التساؤل الرئيسي يكون لزاما علينا محاولة الإجابة على التساؤلات الفرعية التالية:

- ما هي الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مراحل حياتها، وما مدى ملاءمة مصادر التمويل المتاحة لتلبيتها؟

- إلى أي مدى أضحى النظام التمويلي الحالي بأساليبه وصيغه وإجراءاته يمثل عائقا أمام تطور واستمرارية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟

– ما هي أهم الصيغ التمويلية الحديثة المعتمدة في ترقية تمويل هذه المؤسسات استنادا إلى التجارب الحديثة الناجحة في البلدان المتطورة والنامية؟

– هل بإمكان الجزائر تبني تلك الصيغ المبتكرة والفعالة في تمويل هذا القطاع، وما هي المعوقات التي تحول دون ذلك ؟

– ما هو واقع وأفاق ممارسة التمويل عن طريق الاعتماد الايجاري في الجزائر، وما مدى فعاليته في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

في ضوء الإشكالية الرئيسية للبحث ومن أجل الإجابة على الأسئلة المطروحة فيها، تم صياغة الفرضيات التالية:

- تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشاكل تمويلية متعلقة بنقص مصادر التمويل المتوسطة والطويلة الأجل الموجهة لنموها وتوسيع نشاطها.

- محدودية مصادر التمويل التقليدية لتلبية احتياجاتها التمويلية.

- قد يشكل أسلوب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق قرض الإيجار حلا لمشكل تمويل هذه المؤسسات، أو قد يخفف منه نظرا للمزايا التي يتمتع بها هذا الأسلوب التمويلي المتاح في الوقت وبالحجم والتكاليف المناسبة، إضافة إلى ملاءمته لخصوصيات هذه المؤسسات.

- رغم عدم الاستقرار الاقتصادي في الجزائر حاليا إلا أنها تملك مقومات توفير القاعدة الموضوعية التي تهيئ المناخ والأرضية الملاءمة من أجل ممارسة وتنمية استخدام قرض الإيجار في ترقية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يهدف هذا البحث إلى إبراز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد والتي أصبحت من المواضيع الهامة والهادفة في مراكز الدراسات الإستراتيجية للدول وسياسات حكوماتها نظرا لما تلعبه هذه المؤسسات من دور هام في التنمية الاقتصادية وقدرة عالية في زيادة معدلات النمو والمساهمة في رفع الكفاءة الإنتاجية والتنافسية في عالم سريع الحركة والتغير المستمر لأذواق المستهلكين وغزو الأسواق الخارجية من خلال ترقية الصادرات خارج المحروقات، بالإضافة إلى توفير مناصب العمالة من مصادر متنوعة وبالتالي القضاء على البطالة الشيء الذي يحسن من مستويات المعيشة ويعطي فرصة لتعبئة المدخرات وترقية الاستثمارات، كما يكتسب الموضوع أهميته من جانب التمويل بصفة عامة ودور قرض الإيجار كأداة لتمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة .

وبناء على ما تقدم أردنا أن يكون هذا البحث محاولة لبلوغ الأهداف التالية:

- الوقوف على صعوبات ومشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

- المساهمة في إبراز البدائل التمويلية المتاحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي نجحت في تطبيقها معظم البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء .

- محاولة إيجاد حل لإشكالية تمويل هذه المؤسسات من خلال اقتراح أسلوب تمويلي جديد يتمثل في القرض الإيجاري .

- لفت وتوجيه أنظار المسيرين والباحثين لدور وأهمية قرض الإيجار وإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضرورة الاهتمام بهذا الموضوع حتى تتحقق الاستفادة الكاملة منه.

أما فيما يتعلق بالمنهج المتبع فقد تم تغطية البحث وفقا لمجموعة من المناهج العلمية التي تتناسب مع طبيعة الموضوعات الاقتصادية والمالية بصفة عامة وموضوع بحثنا بصفة خاصة، حيث اعتمدنا على المنهج الوصفي قصد استيعاب الإطار التصوري وفهم معالم الموضوع بغرض إعطاء فكرة وافية عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال عرض مفاهيمها وخصائصها وأهميتها والمشاكل التي تعاني منها، بالإضافة إلى إبراز واقع إشكالية تمويل هذا النوع من المؤسسات وكيفية معالجة كل من الدول المتقدمة والنامية لها، كما تم الاعتماد على المنهج التحليلي من أجل إبراز دور قرض الإيجار كتقنية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحليل مختلف أبعادها، بالإضافة إلى الاستعانة بالمنهج الإحصائي من أجل إعطاء صورة رقمية إحصائية واضحة عن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومدى مساهمة هذا القطاع في مؤشرات النمو الاقتصادي.

ومن أجل معالجة موضوع البحث والإجابة على التساؤلات المطروحة ومحاولة إثبات أو نفي الفرضيات الموضوعة، تم تقسيم البحث إلى أربعة فصول أساسية:

يتناول الفصل الأول الإطار النظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال التطرق إلى ماهية هذه المؤسسات استنادا إلى التعاريف المعتمدة في بعض الدول وفقا لمعايير التصنيف المختلفة، بدءً بإعطاء نبذة تاريخية عن مرحلة توجيه الاهتمام لهذا الصنف من المؤسسات وفقا لنظريات مفسرة لهذا التوجه، بعدها يبرز الفصل مختلف الأشكال والتصنيفات التي من الممكن أن تأخذها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعظم الخصائص والمميزات التي تتمتع بها، بالإضافة إلى عرض أهمية ودور هذه المنظومة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومن ثم توضيح المشاكل والصعوبات التي تعاني منها .

فيما تم رصد الفصل الثاني لبحث جانب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التعرف على الاحتياجات التمويلية لهذه المؤسسات وبدائل التمويل المتاحة لها، وتحليل مشاكل وعقبات تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع الإشارة إلى البدائل التمويلية الحديثة المتاحة أمامها، بالإضافة إلى التطرق لبعض تجارب ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرائدة في الدول المتقدمة والنامية .

أما الفصل الثالث فقد أفردناه للدراسة والبحث في إمكانية تصور قرض الإيجار كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال التطرق إلى جل المفاهيم المرتبطة بقرض الإيجار كأسلوب تمويلي متميز، وتصنيفاته الأساسية وصولا إلى أهميته، ثم انتقلنا إلى تحليل أسس وعوامل تقييم المؤسسات الصغيرة المتوسطة لقرار التمويل بقرض الإيجار، كما يعرض هذا الفصل في الأخير مختلف الجوانب المحاسبية والجبائية والقانونية التي تحكم هذه التقنية التمويلية.

وأخيرا تم تخصيص الفصل الرابع لعرض واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق قرض الإيجار في الجزائر، بدءً بالتعرف على واقع ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني من خلال عرض معطيات إحصائية تبين ذلك، مع الإشارة إلى المشاكل التي تعترض تطورها في الجزائر، ثم تسليط الضوء على الآليات والهيئات التي اعتمدتها الحكومة الجزائرية من أجل تنمية وتطوير هذه المؤسسات وذلك بالتركيز على الهيئات والوكالات التي أنشئت بغرض حل إشكالية تمويل هذه المؤسسات، إضافة إلى التطرق لواقع تطبيقات قرض الإيجار القانونية، المحاسبية والجبائية في الجزائر مع الإشارة إلى صعوبات تطوير هذه التقنية التمويلية، وأخيرا يعرض هذا الفصل معظم الشركات الممارسة لقرض الإيجار في الجزائر مع توضيح مفصل عن كيفية تمويل بعض منها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق هذه التقنية من أجل تصور آفاق قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

وختاما لابد من الإشارة إلى بعض الصعوبات التي واجهتنا عند إنجازنا لهذا البحث، والتي تتمثل أساسا في انعدام الكتابات والتحاليل المدعمة بالأرقام من طرف كتاب جزائريين في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وواقع قرض الإيجار في الجزائر، كما أن حداثة موضوع قرض الإيجار وعدم توزع وكالات شركات قرض الإيجار على كامل التراب الوطني اضطرتنا إلى التنقل لمكان تواجدها على مستوى الجزائر العاصمة أين واجهتنا صعوبات في جمع المعلومات اللازمة التي تعبر بالأرقام والتحاليل الدقيقة عن واقع تطبيق هذه التقنية التمويلية الحديثة، على اعتبار أن ذلك يدخل في إطار أسرار المهنة .

الفصل الأول

الإطار النظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: مدخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الثاني: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الثالث: أشكال وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الرابع: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل التي تعاني منها

تمهيـــــــــد

في ظل التحولات الاقتصادية العالمية، يزداد اهتمام الحكومات والباحثين بموضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعترافا وإدراكا بدورها المحوري والأساسي والفعال في عملية التنمية الاقتصادية وما يترتب عن ذلك من استراتيجيات وسياسات وإجراءات يتم اتخاذها لتأمين هذا الدور. ولا ينحصر هذا الاهتمام في البلدان المتطورة فحسب، بل يتعدى ذلك ليشمل الدول النامية، خاصة وأن هذه الأخيرة تبحث بشكل مستمر عن إيجاد الصيغ الاقتصادية والقانونية المناسبة لتفعيل وتنشيط دور هذه المؤسسات حتى تؤدي المهمة المنوطة بها كأدوات أساسية لتحقيق المخططات والبرامج التنموية.

إلا أن تحديد مفهوم وتعريف جامع لهذا القطاع قد أوقع نوعا من الاختلاف لدى كثير من المفكرين الاقتصاديين سواء في الدول المتقدمة أو النامية. حيث اجتهدوا في إعطاء مفهوم أو تعريف للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة كل حسب المعايير والمحددات التي يرونها مناسبة في تحديد معالم هذا التعريف.ولهذا سنحاول في هذا الفصل إعطاء لمحة تاريخية عن بداية الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتقديم أهم التعاريف المتعلقة بها مبرزين ماهيتها، ثم التطرق إلى مختلف أشكالها وخصائصها، وأخيرا التركيز على أهميتها ودورها الفعال والفاعل في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مع الإشارة إلى أبرز المشاكل التي تعاني منها .

I. مدخـــل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعد المؤسسة النواة الأساسية لبناء الصرح الاقتصادي لأي بلد، لذلك اهتم العلماء بدراستها والبحث في خصائصها وأساليب تطويرها، وهو ما جعلها تحتل مكانة هامة لدى صانعي القرارات والسياسات التنموية للبلد، وبطبيعة الحال لا تخرج المؤسسة الصغيرة والمتوسطة عن هذا الإطار، نظرا لأهميتها. لذلك خصص هذا المبحث للوقوف عند مفهوم المؤسسة الاقتصادية ومختلف أصنافها، ثم كيفية انتقال الاقتصاديات للاهتمام بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، بدلا من المؤسسة الكبيرة.

1- مفهوم المؤسسة الاقتصادية

عرف مفهوم المؤسسة الاقتصادية تطورا واختلافا كبيرين منذ القرن السابع عشر بين الأكاديميين من رجال الإدارة والاقتصاد، نتيجة لتعدد التصورات والمدارس الاقتصادية بدءا من اعتبارها مجرد آلة ميكانيكية للإنتاج تتجاهل العوامل النفسية للفرد، وصولا إلى اعتبارها منظومة مركبة من أشخاص تجمع بينهم روابط إنسانية لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية مشتركة. حيث أنه وبالرغم من اتفاق أغلبية المختصين على تعريف المؤسسة كوحدة إنتاجية بات من الصعب إيجاد تعريف شامل وموحد لها.

فحسب النظرة النيوكلاسيكية تعرف المؤسسة بأنها: "وحدة إنتاجية تحول مجموعة من المواد الأولية إلى منتجات نهائية." والملاحظ في هذا التعريف أنه بسيط وتقليدي جداً مقارنة بالتطور الذي تشهده المؤسسة اليوم.

كما عرفها " Pierre LAUZEL ":"هي وحدة منظمة تتظافر فيها جميع الإمكانيات المالية،المادية والبشرية من أجل استخراج، تحويل، نقل وتوزيع الثروات، السلع والخدمات من أجل بلوغ الأهداف المسطرة."

وبهذا يكون هذا التعريف أشمل من السابق لأنه حدد الإمكانيات المستعملة وأهداف المؤسسة من نشاطها المتمثل في تعظيم الأرباح والنمو والاستمرارية [Bouacoub , 2000 , p 37] .

كما يمكن تعريفها من منظور آخر "بأنها اندماج عدة عوامل بهدف إنتاج أو تبادل سلع أو خدمات مع أعوان اقتصاديين آخرين وهذا في إطار قانوني واجتماعي معين وضمن شروط اقتصادية مختلفة زمنيا ومكانيا تبعا لمكان وجود المؤسسة وحجم ونوع النشاط الذي تقوم به ويتم هذا الاندماج لعوامل الإنتاج بواسطة تدفقات نقدية وحقيقية وأخرى معنوية [عدون،1990،ص 14-15].

نلاحظ أن هذا الأخير قد أشار للعلاقة الوثيقة بين المؤسسة ومحيطها الداخلي والخارجي اللذين تتأثر بهما تؤثر فيهما وبهذا نجد أن مفهوم المؤسسة الاقتصادية تغير وتطور بتطور الاقتصاد.

2- المؤسسة والمحيط

لا أحد يستطيع أن ينفي أهمية وأثر العلاقة التبادلية والتكاملية بين المؤسسة ومحيطها في ظل نظام مفتوح باستمرار على المحيط تؤثر فيه وتتأثر به نتيجة للتحولات والتغيرات الحاصلة فيه. لذا فإن المؤسسة الاقتصادية تواجه العديد من المخاطر التي تهدد استمرارية نشاطها، فالواقع يشير إلى أن ما يحول بين الفشل

والنجاح يتوقف على قدرة المؤسسة على التكيف والتأقلم السريعين مع ما يحدث حولها والقدرة على خلق وانتهاز الفرص المتاحة وتجنب المخاطر التي يفرضها المحيط عليها باختلاف مصادره سواء كانت داخلية من خلال العمل على التوفيق بين أهداف العمال وأهداف الإدارة والتحكم في أساليب وتقنيات التنظيم، والتخطيط والتسيير الفعال بما يتلاءم مع ما تقتضيه المتغيرات الخارجية لكل من [فالتة اليمين، 2005، ص 200-201] :

_المحيط الاقتصادي _المحيط السياسي والقانوني

_المحيط التكنولوجـــــي _المحيط الاجتماعي والثقافي

والتداخل الكبير بين عناصر هذه المحيطات يجعل عملية الفصل بينهاعملية صعبة.

إذن حتى تتمكن المؤسسة من اتخاذ قراراتها المناسبة وبناء سياساتها ووضع أهدافها وإستراتيجياتها توجب عليها معرفة ومتابعة تحولات المحيط باستمرار، وعدم الاكتفاء برد الفعل السريع بل وسبق الأحداث أيضا pro-activité من خلال استخدام تقنيات التنبؤ والتخطيط الحديثة للتطورات المستقبلية من أجل الاستعداد اللازم واتخاذ القرار المناسب والقيام بالسلوك المناسب في الوقت المناسب، لأن الصراع قائم من أجل البقاء في وسط أقل ما يقال عنه أنه معقد، ديناميكي وسريع التطورات، خصوصا مع انتشار ظاهرة العولمة وارتفاع حدة المنافسة مما يضع المؤسسة في موقف عدم اليقين فتصبح قدراتها على التأقلم والمسايرة عملية صعبة جدا، فتبقى درجة الرشد والعقلانية في سلوك المؤسسة وامتلاكها لمزايا تنافسية أساس نجاحها أو فشلها [فالتة اليمين، 2005، ص 203-204].

إن عملية الاستجابة لتغيرات المحيط تختلف من مؤسسة إلى أخرى، فلا يوجد ما يسمى بالوضعية المثلى والمستمرة التي تصلح لجميع المؤسسات في كل الظروف نظرا للاختلاف والتنوع الواسع للمؤسسات الاقتصادية وهذا ما يقودنا إلى ضرورة معرفة أنواع المؤسسات المتواجدة في الساحة الاقتصادية.

3- تصنيف المؤسسات الاقتصادية

تتخذ المؤسسات أشكالا مختلفة تبعا لتصنيفاتها، حيث يتم التصنيف وفقا لعدة معايير أهمها الملكية،الشكل القانوني ،النشاط الاقتصادي والحجم:

1.3- التصنيف حسب الملكية

يمكن تقسيم المؤسسات حسب هذا المعيار إلى: المؤسسات عمومية، المؤسسات المختلطة والمؤسسات الخاصة [بن أعراب، 2004، ص 13-15].

2.3- التصنيف حسب النشاط الاقتصادي

تمثل مجموع المؤسسات التي لها نفس النشاط الرئيسي أي ما يسمى بالقطاع الاقتصادي حيث نجد ثلاثة أنواع رئيسية تستخدم على المستوى الكلي: القطاع الأولي، القطاع الثانوي والقطاع الثالث [KADRI , 1990, p 28-29] .

3.3- التصنيف حسب الشكل القانوني

تختلف حسب عدد الأشخاص الذين يوظفون أموالهم وعلى درجة الخطر الناجم عن هذا التوظيف حيث نجد [بوراس ،2002، ص 4-5] :

- المؤسسة الفردية
- شركات الأشخاص: والتي تأخذ الأشكال التالية: شركات التضامن SNC، شركات المحاصة وشركات التوصية البسيطة.
- شركات الأموال: وتضم الأنواع الأربعة التالية: شركات المساهمة، شركات ذات المسؤولية المحدودة، شركات التوصية بالأسهم، والشركات التعاونية.

4.3- التصنيف حسب الحجم

يضم ما يلي [KADRI , 1990, p 30-31] :

-مؤسسات صغيرة أو مصغرة جدا -مؤسسات متوسطة

-مؤسسات صغيرة -مؤسسات كبيرة

لهذا التصنيف استعمال واسع بين الهيئات والمراكز الإحصائية، حيث تتم التفرقة بين كل نوع بالاعتماد على عدة معايير كمية ونوعية تختلف من بلد إلى آخر.

4- مرحلة الاهتمام بالمؤسسات الكبيرة

لم تعرف اقتصاديات الأعمال الكبيرة إلا بعد قيام الثروة الصناعية التي أحدثت سلسلة من التغيرات اختلفت انعكاساتها على الدول المتقدمة والنامية من حيث درجة التصنيع، وذلك بما جاءت به من اختراعات تعمل بالطاقة البخارية سمحت بإقامة مصانع تحتاج لإنتاج مئات أو آلاف القطع في اليوم إلى أعداد هائلة من العمال والإداريين بمهارات متنوعة. حيث ساهمت هذه المنشآت في الدول الصناعية إلى إحداث نمو متسارع وكبير في اقتصادياتها التي تحولت من الاستهلاك الذاتي إلى اقتصاد الاستثمار، لذا انصب اهتمام علماء الإدارة الأوائل على تطوير أنظمة التسيير والإنتاج والتسويق والتمويل التي بدأت تحتاجها المؤسسات الكبيرة في نشاطها، مثلما احتاجت الحكومات أيضا إلى وسائل لتنظيم وترخيص هذه الأعمال وتحديد أشكالها القانونية واستحداث أنظمة استشرافية وإحصائية لتقييم أعدادها وأحجامها ومدى مساهمتها في الاقتصاد الوطني[برنوطي ،2005، ص 49-50].

إن تزايد المنافسة على الصعيد العالمي جعل المؤسسة تفكر في التكتل من أجل تحقيق أكبر مردودية والمحافظة على بقائها وتدعيم قدرتها التنافسية في الأسواق الدولية من خلال توسيع حجم الحصة السوقية وتحقيق أرباح معتبرة وسريعة، وهذا ما يعرف في أدبيات تسيير المنشاة بـــ (effet de synergie) أي

2+2=5 وبناء على فكرة الأكبر هو الأفضل والتي تركز بدورها على العوامل التالية[مباركي،1999، ص 130-131] :

1.4- أثر الحجم

عندما تقوم المؤسسة برفع طاقتها الإنتاجية، فإن هذا يسمح لها على المدى البعيد بتخفيض متوسط التكلفة (انخفاض تكلفة الوحدة الواحدة)، زمن ثم زيادة الأرباح، وهذا ما يعرف بـــالعامل السلمي **(effet d'échell)**. بالإضافة إلى أن الحجم الكبير يخفض من تكاليف الحصول على رؤوس الأموال من جهة وسهولة الحصول على تمويلات خارجية نتيجة ارتفاع ملاءتها من جهة أخرى [Sweeney,1982,p 28-29] .

2.4- أثر التجربة

ذلك أنه مع مرور الوقت تكتسي المؤسسة الكبرى تجربة أكبر ترفع من إنتاجيتها وفعاليتها بفضل زيادة سيطرتها وتحكمها في استخدام عوامل الإنتاج المختلفة، وهو ما يسمح لها بزيادة قدرتها الإنتاجية والتنافسية .

3.4- أثر التخصص

إن المؤسسة الكبيرة التي تسيطر على جزء كبير من السوق يمكنها الرفع من قدرتها التنافسية والحصول على ميزات المقارنة نتيجة مجهودات الإبداع والابتكار، سواء في مجال طرق الإنتاج أو في نوعية السلع المنتجة أو الخدمات المقدمة، كما يسمح لها تعدد أنشطتها وتنويع منتجاتها وأسواقها بتوزيع الأخطار والمجازفات وبالتالي توسيع سيطرتها على السوق [Staley et antres, 1970, p 41-42] .

ولقد دام تشجيع قيام هذه المؤسسات زمنا طويلا أمام انسحاب الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من السوق نتيجة عدم قدرتها على الصمود أمام حدة المنافسة المفروضة عليها من قبل المؤسسات الكبيرة التي عرفت موجة توسع وتكتل وتمركز واسعة، حيث شهدت تطورا ملحوظا في الولايات المتحدة الأمريكية من 73% في 1965 إلى 83% في 1977 من إجمالي المؤسسات [Sweeney,1982,p29-30] .

لقد استمر هذا الاهتمام إلى غاية السبعينات، حيث أصبحت المؤسسات الصناعية الكبيرة تعيش أزمة خانقة، فالحجم الكبير أدى إلى ظهور صراعات عديدة بين المتنافسين أفرزت عدم صمود أغلبيتها هذا من جهة، كما أن المجموعات الصناعية أصبحت على درجة كبيرة من التعقيد جعلها غير قادرة على السيطرة والتسيير الفعال للاستجابة لمتطلبات السوق من جهة أخرى [Staley et antres, 1970, p 18-19] .

ونتيجة لما سبق تأكدت ضرورة تغيير الاتجاه والسعي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليس كظاهرة بديلة بهدف التأقلم مع الأزمة بل اقتناعا بأنها من بين المحركات الأساسية للنمو الاقتصادي، وهذا ما يقودنا إلى التساؤل عن الأسباب الحقيقية وراء الاقتناع بهذا التوجه لهذا لنوع من المؤسسات .

5- مرحلة الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستقطب اهتماما متزايدا متعدد الأطراف كالحكومات، المنظمات وحتى الأفراد، خاصة بعد ظهور بوادر الأزمة المالية والاقتصادية العالمية في السبعينات وبعد أن

أثبتت نجاعتها في خلق مناصب الشغل لحل أزمة البطالة الخانقة التي عرفت آنذاك بالإضافة إلى خلق القيمة المضافة وزيادة حجم الصادرات وتحقيق رقم أعمال أحسن من المؤسسات الكبيرة، كما تجدر الإشارة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم تقتحم القطاع الخدمي والحرفي فحسب، بل حتى مجال الصناعات الحديثة من خلال استعمالها للتكنولوجيا المتطورة (أجهزة إلكترونية، أجهزة الاتصالات الحديثة، أجهزة علمية، معدات نقل ...)، حيث أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشكل محور الدراسات الاقتصادية باعتبارها كيانا قائما بحد ذاته، مختلفا في حجمه، في طريقة تسييره وإستراتيجيته ومعالجته للمشاكل المطروحة وليس على أنها ظاهرة مرحلية من مراحل التحول حتى بلوغ الحجم الأمثل .

إن أكثر ما يؤكد التوجه لهذه المؤسسات والعدد المتزايد لها وتنامي الدعوة إلى تنميتها وترقيتها ودعمها هو تفاعل مجموعة من العوامل التالية :

1.5- التغيرات الاقتصادية

وتتمثل أساسا في تلك التغيرات الحاصلة على مستوى الأسواق الداخلية والنمو المتسارع لها، وذلك من خلال زيادة طلب الأفراد على المنتجات العالية الجودة غير المنمطة نتيجة زيادة دخولهم ومحاولة لتحسين معيشتهم، الشيء الذي استوجب قيام وحدات صغيرة تتميز بمرونة جهازها الإنتاجي مما يجعلها تتمتع بقدرة عالية على التأقلم مع تحولات وتطورات رغبات المستهلكين المتجددة باستمرار، كما أن التوزيع يتم ضمن حلقات صغيرة في شكل طلبيات حسب المطلوب .

2.5- سلبيات اقتصاديات الحجم

اعتمدت معظم برامج التنمية في مختلف اقتصاديات دول العالم لفترة طويلة على مؤسسات ذات الحجم الكبير، باعتبارها الركيزة الأساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلد، إلا أن هذه المؤسسات شهدت مع مطلع السبعينات ظهور العديد من المشاكل والأزمات المتراكمة نتيجة ارتفاع نفقات التسيير والمراقبة والتحويل وتعقد عمليات الإنتاج، دون الأخذ بعين الاعتبار أذواق المستهلكين. الشيء الذي ألزم ضرورة تجزئة العمليات الإنتاجية للمؤسسات الكبيرة إلى وحدات صغيرة يمكن التحكم في تكاليفها وتسييرها بسهولة .[groupe de recherche en E.G.PME , 1997,p29]

3.5- انخفاض الكفاءة الإنتاجية في المشروعات الكبيرة

لقد أدى التطور التكنولوجي وانخفاض معدل الطاقة الإنتاجية في كثير من الصناعات الكبيرة إلى سرعة تقادم منتجاتها، بالإضافة إلى انخفاض تكاليف استخدام التقنيات الحديثة وعمليات التصميم والتصنيع في المنشآت الصغيرة، كما ساهمت طريقة الإنتاج على دفعات أو طلبيات صغيرة بما يتوافق وأذواق المستهلكين في الرفع من كفاءتها الإنتاجية لهذه الأخيرة مقارنة بالمصانع الكبيرة التي لم تستحدث مثل هذه الأساليب [صقر،2004،ص 28] .

7.5- عولمة الاقتصاد وتدويل الأنشطة

إن التغيرات التي شهدها العالم خاصة مع ظهور منظمة التجارة العالمية القائمة على التخصص والمزايا التنافسية ومباشرة العديد من الدول الإصلاح الاقتصادي والتي كانت نتائجها وانعكاساتها من الناحية الاجتماعية جد وخيمة، مما جعل المؤسسات مضطرة إلى تحسين جودة منتجاتها وتخفيض تكاليف الإنتاج. وقد ساعد ذلك على تشجيع ظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لقدرتها على الاستجابة لهذين الهدفين. خاصة وأنها قادرة على إحلال الواردات وفي مرحلة لاحقة زيادة الصادرات.

تبدو هذه العوامل مترابطة فيما بينها، تتفاعل وتكمل بعضها البعض، لكن تبقى هذه العوامل لا تفسر نظريا حقيقة هذا التوجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

6-النظريات الاقتصادية المفسرة للتوجه إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

نظرا لعدم كفاية الأسباب السابقة الذكر لتوجه الاقتصاديات والدراسات نحو الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كان لابد من إدراج النظريات المتعلقة بهذا الشأن حيث نجد في الأدبيات الاقتصادية على الأقل خمس نظريات تعطينا حوصلة عن تنامي أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الساحة الاقتصادية، حيث تتمثل هذه النظريات فيما يلي :

1.6- نظرية دور المقاول في الديناميكية الاقتصادية

واحدة من بين التفسيرات الأساسية للدور الذي تلعبه ديناميكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الرأسمالية يمكن إيجادها عند Joseph Schumpeter، خاصة في أعماله الأولى حيث يشرح هذا الأخير كل التغيرات الحاصلة في الاقتصاد الرأسمالي من خلال إعادة التجديد النظامي للمقاولة، حيث أن التمركز الشديد الذي عرفته المؤسسات الكبيرة آنذاك وظهور الأسواق الاحتكارية أدى إلى الاختفاء التدريجي للعديد من المؤسسات الصغيرة المنشأة حديثا. كما يضيف Schumpeter أن التغيرات السريعة في اقتصادياتنا تفسر بتصاعد دور المقاولة كمحرك أساسي لتطوير وتنمية الاقتصاد. وبالتالي لم يكن هذا التوجه مصادفة، بل كان المقاول مختفيا داخل العلبة السوداء للمؤسسة، والذي أصبح يمثل المحور الأساسي في الدراسات الاقتصادية وهو ما تجسد من خلال تزايد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موازاة مع تزايد الاهتمام بالدراسات حول هذا النوع من المؤسسات [groupe de recherche en E.G.PME , 1997,p30] .

2.6- نظرية الفجوات

وهي فكرة التي جاء بها Edith Penrose سنة 1959 والتي مفادها أن الأسواق الصغيرة التي تعرض سلعا وخدمات موافقة لعادات وتقاليد المناطق المتواجدة فيها لا تتناسب مع المؤسسات الكبيرة على الإطلاق لأنها تتطلب منتجات غاية في التخصص وهذا ما لا يتوفر لديها. حيث يفسر الانتشار الواسع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب هذه النظرية بأنه هناك عدة أنواع من المساحات السوقية المتنوعة والمتجددة بصفة نظامية يخلق حاجات جديدة والتي تأخذ بعين الاعتبار من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [groupe de recherche en E.G.PME, 1997,p31-32] .

3.6- نظرية التغير وعدم اليقين واقتصاديات الخطر

فكرة ازدياد الفجوات في الاقتصاد مرتبطة بتصاعد التغيرات الاقتصادية وما صاحبها من مشاكل تعاظمت أكثر على المؤسسات عند محاولتها تقليل خطر عدم اليقين من خلال التمركز الصناعي، حيث تواجدت هذه الفجوات في اقتصاديات الحجم التي أثبتت فشلها في تقليل هذه الأخطار(عدم اليقين في الأسواق،المنافسة،تدخل الدولة في الاقتصاد، التقادم التكنولوجي ...).

ومن أجل مواجهة خطر عدم اليقين الاقتصادي دفع بجميع المؤسسات كبيرة كانت أم صغيرة لأن تعمل ضمن مجموعات Quasi-intégration تشبه عمليات الاندماج العمودي، والتي من إيجابياتها توفير المعلومات بأقل التكاليف. لكن Alfred Marshall سنة 1919 تنبأ بفشل هذه المجموعات في ظل اقتصاديات الحجم لأنه بدأت تنشط بعض الصناعات المحلية التي تهدف إلى تقليل تكاليف التحويل من خلال إنشاء فضاء تبادلي مسير من قبل مديري المؤسسات الصغيرة، وقائم على أساس علاقات منظمة مبنية على الثقة المتبادلة بين الشركاء التي تخفض من مخاطر عدم اليقين [groupe de recherche en E.G.PME , 1997,p32-33].

4.6- الحاجات الجديدة التي فرضتها المرونة

إن الحاجة إلى فضاء تبادلي يمكن أن يقلل من حالات عدم الأكادة من خلال عملية البحث عن تنوع ومرونة الجهاز الإنتاجي الشيء الذي يمكن من التكيف بسرعة مع التحولات الخارجية، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي تتوفر على تنظيم أكثر ديناميكية ومرونة من المؤسسات الكبيرة، خاصة عندما تنشط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن حلقات صغيرة وبتكاليف قليلة، والوسيلة الباقية أمام المؤسسات الكبيرة حتى تتوفر على قليل من المرونة وإزالة الجمود والشلل الذي تعاني منه هو الاستغلال الأمثل لفكرة المقاولة من الباطن أو ما يسمى بـــ la sous-traitance –المشار إليها سابقا– سواء داخل المؤسسة الكبيرة أو في مؤسسة صغيرة منفصلة عنها ضمن عقود الشراكة المتعارف عليها، وهذا ما أدى إلى تنامي القطاع الحرفي واليدوي والخدمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة [Spencer Hull,1987,p71-73] .

إذن في هذا الطرح شهدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انتشارا واسعا في أغلب دول العالم خاصة بعدما أثبتت نجاعتها في تحسين المؤشرات الاقتصادية الجزئية والكلية، وعلى رأسها تخفيض معدلات البطالة ومعدلات النمو، حيث أثبتت أنها المحرك الرئيسي لاقتصاديات الدول الصناعية المتقدمة وأكبر دليل على ذلك ما حققه الاقتصاد الياباني بفضلها بعدما حطمته الحرب العالمية الثانية.

لكن رغم هذا فإن الاقتصاد لا يمكنه الاستغناء عن المؤسسات الكبيرة لما بينهما من علاقة تكاملية حيث يمكن للمنشأة الصغيرة أن تحقّق بعض المزايا الناجمة عن فصل الوظائف أو مراحل الإنتاج ذات الوفرات الكبيرة من خلال التخصّص في بعض منها والعمل على نطاق اقتصادي مناسب.

والتساؤل المطروح الآن هو: ماذا نقصد بمصطلح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

II. ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

على الرغم من كثرة الكتابات التي تناولت بالبحث والتحليل هذه المؤسسات، إلا أنه لم يتم التوصل حتى الآن إلى تعريف دقيق وموحد بين جميع الدول، حيث سيتم التطرق في هذا المبحث أولا إلى أسباب تحديد مفهوم خاص بها، ثم التطرق إلى مختلف معايير التفرقة بينها وبين المؤسسات الكبيرة، مع الإشارة إلى التعاريف المعتمدة في بعض الدول المتقدمة والنامية .

1- مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تشير الدراسات والأبحاث إلى وجود أكثر من 250 تعريف خاص بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، وأنه من الصعب جدا التوصل إلى تعريف تام وموحد تعمل به كل البلدان وبين كل الأطراف المهتمة بهذا الموضوع من أكاديميين وإداريين، حكومات، منظمات دولية حيث تعرّف منظمة العمل الدولية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها تلك التي تضم وحدات صغيرة جدا، والتي تتألف غالبا من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص، حيث أن بعضهم يعتمدون في العمل على العائلة والبعض الآخر قد يستأجر عمال أو حرفيين، ومعظم هذه المؤسسات تعمل برأس مال ثابت وصغير، وتستخدم تقنية ذات مستوى منخفض وعادة ما تكتسب دخولا غير منظمة وتهيء فرص عمل غير مستقرة [نائف برنوطي، 2005، ص 31-32] .

ما يلاحظ على هذا التعريف هو اتسامه بالعمومية الشديدة، لأنه ليس من الضروري أن تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع غير الرسمي، حيث تثبت العديد من الدراسات المتخصصة أن هذه المؤسسات منظم ضمن قوانين وتشريعات خاصة بهذا القطاع، وأن الإنتاجية في بعضها تكون أعلى من التي تحققها بعض المنشآت الكبيرة داخل نفس البلد. بالإضافة إلى أن فرص التوظيف المهنية عن طريقها تكون أكبر بالمقارنة بغيرها وهذا ما يثبته الواقع الإقتصادي والإجتماعي للبلدان المتقدمة، بالإضافة إلى أن غالبيتها مرتبطة مباشرة بالمستهلك، بمعنى أنها تنتج سلعا أو خدمات استهلاكية أخرى [Sellemi,1985,p 32-33] .

أما بالنسبة للبنك العالمي فهو يعتمد على معيار العمالة ويعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية كل هيئة توظف أقل من 50 عامل، أما في الدول المتقدمة فتوظف أقل من 500 عامل .

كذلك تعرّف هيئة االأمم المتحدة لتنمية المشروعات الصغيرة في الدول النامية UNIDO أن المنظمة الصغيرة هي التي يعمل بها أقل من 19 عامل، والمتوسطة هي التي يعمل بها أكثر من 100 عامل [عمر ،2003،ص 2] .

أما صندوق النقد الدولي فيعرف المؤسسة الصغيرة على أنها تلك التي توظف أقل من 19 عاملا، والمتوسطة هي تلك التي توظف ما بين 20 و50 عاملا، أما المؤسسة الكبيرة فهي التي توظف أكثر من 50 عاملا، كما يمكن القول أيضا أن المشروع الصغير ذو احتمال نمو عالي ويكون ذلك صحيحا إذا قام صاحبه باكتشاف نسيج جديد أو إذا ابتكر طريقة جديدة لتقديم خدمات كانت موجودة من قبل [هيكل، 2003، ص19].

هذا التعريف أشار إلى فكرة الابتكار التي يجب أن تقوم عليها هذه المؤسسات حتى تتمكن من الاستمرار والنمو أمام تنامي المنافسة، كما يمكن القول أن : " المشروع الصغير هو الذي يمتلكه ويديره صاحبه بمفرده، لكن حجم مبيعاته محدودة حسب النشاط الذي يمارسه "[أبو ناعم، 2002، ص17] .

أما بالنسبة للحكومات فيختلف تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نوع الدائرة الحكومية التي تهتم بها فمثلا تعرف وزارة المالية العمل الصغير حسب مبلغ الأرباح الخاضع للضريبة، ووزارة العمل حسب عدد العاملين .

كذلك يهتم علماء الادارة كثيرا بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة من أجل إدراك المعارف والمهارات اللازمة لإنجاح إدارة هذه المؤسسات، خاصة وأنها تتمتع بمجموعة من الخصائص تجعل الكثير من الممارسات والأدوات العلمية والإدارية تتلائم مع هذه الخصائص، حيث يعرفها علماء الإدارة على أنها" : منظمة يقيمها أشخاص بهدف الربح من خلال ممارسة نشاط اقتصادي يتسم بالاستمرارية، لها وجود قانوني، وغالبا ما يديرها مالكها الذي تهيمن عليه الصبغة الشخصية في تنظيم علاقات العمل والذي يعتمد بالدرجة الأولى على موارده التمويلية الشخصية والعائلية [زايري وآخرون، 2006، ص3].

يرتكز هذا التعريف على الخصائص التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، غير أنه لم يشر إلى بعض منها كالمرونة العالية التي تتمتع بها هذه المؤسسات في التكيف مع تغيرات المحيط، كما لم يتطرق إلى الدور الاقتصادي والاجتماعي الذي تلعبه في بناء صرح الاقتصاديات .

مثلما يختلف مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الأكاديميين والهيئات داخل البلد الواحد، كذلك يختلف مفهومها من دولة إلى أخرى، سواء كانت متقدمة أو نامية وذلك حسب المعايير التي تستخدمها كل واحدة من تلك البلدان.

فمثلا بالنسبة للدول المتقدمة نجد أن الولايات المتحدة الأمريكية تعرف العمل الصغير بأنه "عملا يتمتع بالملكية المستقلة، يديره مالكه بشكل مستقل وهو غير مهيمن في مجال عمله "أما بالنسبة لدول الاتحاد الأوربي فقد اعتمدت في التفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على معيار عدد العمال ورقم الأعمال، حيث تعتبر مؤسسة متوسطة إذا وظفت أقل من 250 عامل، وحققت أقل من 50 مليون أورو كرقم أعمال، وكان مجموع ميزانيتها يصل إلى 43 مليون أورو أو أقل، أما المؤسسة الصغيرة فهي تلك التي توظف أقل من 50 عامل، وتحقق أقل من 10 مليون أورو، ويصل مجموع ميزانيتها إلى أقل من 10 مليون أورو ، والمؤسسة المصغرة هي تلك التي توظف أقل من 10 عمال، وتحقق أقل من 2 مليون أورو كرقم أعمال، كما يصل مجموع ميزانيتها إلى أقل من 2 مليون أورو [نائف برنوطي ، 2005، ص 35-37] .

أما في البلدان النامية فلم يكن مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة معروفا إلا منذ العهدين الأخيرين من القرن الماضي، حيث بدأت نشاطها بصفة غير رسمية عكس ما حدث في البلدان المتقدمة، لكن بعد التحولات الجديدة في العلاقات الدولية والإقليمية وانعكاساتها على الاقتصاديات النامية أدركت هذه الأخيرة في ظل تبني نظام اقتصاد السوق ضرورة اعتماد إستراتيجية لتطوير وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لإحداث تنمية شاملة، أما بالنسبة لتعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعتمدة في بعض البلدان النامية نجد أن الهيئة العامة للتصنيع بجمهورية مصر تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها: هي تلك المؤسسات التي تصل تكاليفها الاستثمارية حتى مليون جنيه مصري حيث تعتبر مؤسسة صغيرة إذا كانت تشغل أقل من 50 عاملا [عبد الرسول محمد ، 1998، ص25-26] .

لكن المغرب يعتمد في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على عدة معايير أهمها أن يتراوح عدد العمال الدائمين بين 10إلى أقل من 200 عاملا، و يقل رقم الأعمال السنوي بها عن 50 مليون درهم، ويقل مجموع الميزانية السنوية عن مليون درهم، وتكون تكلفة الاستثمار في حدود 75000 درهم لمنصب الشغل الواحد، بالإضافة إلى انعدام أية مساهمة من طرف مؤسسة كبيرة في رأسمال المؤسسة.

2- صعوبة تحديد تعريف خاص بالمؤسسات الصغير والمتوسطة

يبدو من الوهلة الأولى أن تحديد تعريف موحد وشامل خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالقضية البسيطة، إلا أن الأمر بغاية الصعوبة والتعقيد، حيث يرجع العلماء اختلاف تعريفهم للعمل المتوسط والصغير إلى صعوبة تحديد مؤشر واحد لقياس حجم أية مؤسسة، بالإضافة إلى اختلاف الإمكانيات والظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والتكنولوجية لكل بلد وتعدد وجهات النظر التي يتناولها كل طرف من الأطراف المهتمة بهذه المؤسسات وترقيتها، إن كانت نظرة تخطيطية، تصويرية، تنظيمية أو إحصائية ..الخ، فمثلا تهتم النقابات بعدد العمال أما مؤسسات الإقراض فتهتم بقدرة هذه المشاريع على التسديد بتقييم أموالها الثابتة .. الخ. وعموما يكفي رد الصعوبات إيجاد تعريف موحد لهذا القطاع إلى اختلاف العوامل التالية [خوني و حساني،2003،ص 2-4] :

1.2- العوامل الاقتصادية

وتشمل ما يلي:

1.1.2- اختلاف مستويات النمو: إن انعدام تكافؤ القوى الإنتاجية التي تميز الاقتصاد العالمي من اختلاف معدلات النمو الاقتصادي والتطور التكنولوجي بين الدول، جعل المؤسسة التي تصنف أنها صغيرة في بلد صناعي متقدم كالولايات المتحدة الأمريكية أو دولة من دول الاتحاد الأوروبي مثلا تعد كبيرة في إحدى الدول النامية بالإضافة إلى تغير شروط النمو الاقتصادي والاجتماعي لنفس البلد من فترة إلى أخرى مما يؤدي إلى تغير حجم المؤسسات، فالمؤسسة التي تعتبر صغيرة أو متوسطة في مرحلة ما يمكن أن تصبح مع مرور الوقت مؤسسة كبيرة [Sellemi,1985,p 27] .

2.1.2- تنوع الأنشطة الاقتصادية: ما يفسر صعوبة تحديد التعريف هو اختلاف الأنظمة الاقتصادية التي تمارس في إطارها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشاطها في مختلف القطاعات (صناعية، تجارية، زراعية، خدماتية)، فالمؤسسات الصناعية والزراعية تحتاج لاستثمارات مالية ضخمة وإلى عمالة كثيفة ومؤهلة ومتخصصة بالإضافة إلى هيكل تنظيمي معقد، الأمر الذي يختلف في المؤسسات التجارية أو الخدماتية والذي نجده بمستوى أقل وهيكل تنظيمي مبسط.

3.1.2- اختلاف فروع النشاط الاقتصادي: يتضمن كل نشاط اقتصادي مجموعة من الفروع الاقتصادية مما يؤدي إلى اختلاف المؤسسات حسب النشاط والفرع الذي تنتمي إليه. فالمؤسسة التي تعتبر صغيرة أو متوسطة في الصناعات الاستخراجية أو التحويلية تعتبر كبيرة الحجم بالنسبة للصناعات النسيجية أو الغذائية، كذلك بالنسبة للمؤسسات التي تعتبر صغيرة أو متوسطة في تجارة الجملة يمكن تصنيفها بأنها كبيرة في تجارة التجزئة [Sellemi,1985,p 27] .

2.2- العوامل التقنية

يتلخص هذا العامل في مستوى الاندماج بين المؤسسات ومدى ارتباط أو استقلالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة، فكلما كانت أكثر اندماجا أدى ذلك إلى توحيد عملية الإنتاج وتمركزها في مؤسسة واحدة كما أن حجم المؤسسات يميل إلى الكبر والتوسع، غير أن تجزئة وتوزيع العملية الإنتاجية يسمح بظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [Sellemi,1985,p 28] .

3.2- العوامل السياسية

تعكس هذه العوامل مدى اهتمام سلطات الدولة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والدور المنتظر القيام به في إطار البرامج التنموية وسياسات الدعم المقدمة لهذه المؤسسات. ومحاولة تذليل الصعوبات التي تعترضها وعلى ضوء هذا الاهتمام يتم تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتبيان الحدود التي تميزها عن الخدمات المقدمة للمؤسسات الكبيرة حسب السياسات والاستثمارات التنموية والمهتمين بترقية ودعم هذا القطاع.

وأخيرا نقر بأن إيجاد تعريف موحد بين جميع الدول بين جميع القطاعات والفروع لنفس البلد أمر صعب تحقيقه وهو ما تقره الهيئات الدولية رغم المجهودات المبذولة في هذا المجال والتي لا تزال متواصلة حتى الآن، لما لذلك من أهمية، فما هي الأهمية من وراء توحيد التعريف ؟

3- أهمية توحيد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يشكل توحيد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية بالغة يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

1-السماح بتحديد كل السياسات الاقتصادية على المستوى الكلي الموجه لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يسهل استفادتها من الدعم الفني والامتيازات والتفصيلات الضريبية والمالية من خلال برامج وتدابير المساعدة وغيرها من إجراءات الدعم التحفيزي التي تقدم لها في إطار برامج التنمية؛

2-تسهيل عملية التنسيق بين هذه المؤسسات ومختلف الجهات المدعمة لها من مؤسسات التمويل وغيرها من المنظمات الاقتصادية المتخصصة؛

3- تسهيل إعداد الدراسات وجمع الإحصائيات وإجراء عملية المقارنة بين حجم ونتائج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الأخرى سواء داخل البلد الواحد أو بين الدول فيما بينهم؛

4- التعامل بوضوح مع الهيئات المالية الدولية المعنية بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة؛

5- إدراج هذه المؤسسات في نطاق القطاع الرسمي ؛

6- ترشيد استخدام الموارد المالية والبرامج التنموية لضمان وصولها للهدف المسطر؛

نتيجة لهذه العوامل، وقع شبه إجماع بين جميع مراكز البحوث والهيئات الحكومية ومختلف الدوائر المهتمة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاحتكام إلى مجموعة من المعايير والمؤشرات لإبراز الحدود الفاصلة بينها وبين المؤسسات الأخرى [ونوغي، 2003، ص2] .

4 - معايير التفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة

يمكن عموما التمييز بين نوعين من المعايير عند محاولة تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإيضاح الحدود التي تفصلها عن المؤسسات الكبيرة، حيث يتمثل النوع الأول منها في الخصائص الكمية التي تصلح للأغراض الإحصائية والتنظيمية بينما يرتكز النوع الثاني من تلك المعايير على مؤشرات نوعية التي تصلح لعمليات تحليل مكونات النشاط وعناصر التشغيل التي تتدرج تحت مظلة الأعمال الصغيرة والمتوسطة .

1.4- المعايير الكمية

تعتمد هذه المعايير على مجموعة من المؤشرات الكمية التي تبرز الفرق بين الأحجام المختلفة للمؤسسات، إذ تصنف هي الأخرى إلى معايير كمية بسيطة مثل: عدد العمال، حجم رأس المال المستثمر، حجم الإنتاج، قيمة المبيعات، القيمة المضافة، قيمة الأصول الثابتة.....الخ، وأخرى مركبة تربط بين أكثر من مؤشرين كرأس المال وعدد العمال وفيما يلي أهم هذه المعايير[عبد الرسول محمد، 1998، ص 14-18]:

1.1.4- معيار العمالة: يعتبر من أهم وأكثر المعايير استخداما بسبب سهولة الحصول على البيانات والمعلومات الخاصة بحجم العمالة في المؤسسات في غالبية الدول، بالإضافة إلى سهولة استخدامه عند إجراء المقارنات الدولية، كما يتصف ببساطة التطبيق مما يسمح بمقارنة دقيقة بين المؤسسات التابعة للقطاع الواحد. لكن يلاحظ أن الاسترشاد بهذا المعيار لوحده لا يعكس بالضرورة الحجم الحقيقي للمؤسسة بسبب تجاهله لحجم رؤوس الأموال المستثمرة وتقنيات الإنتاج والتكنولوجيا المطبقة، هذا إلى جانب انعدام مصداقية المعلومات أحيانا نتيجة عدم تصريح أرباب الأعمال بالعدد الفعلي للعمال، كما يعاب على هذا المؤشر اعتماده على العدد المطلق للعمال دون الأخذ بعين الاعتبار مستوى تعليمهم، تكوينهم، مهاراتهم ودرجاتهم. بالإضافة إلى أنه يطرح مشكل المقارنة بين حجم المؤسسات في الدول المتقدمة والنامية، ففي الوقت الذي تميل فيه الأولى إلى تكثيف رأس المال نسبيا، تميل الدول النامية إلى تكثيف العمالة، مما يؤدي إلى اختلاف استخدام هذا المعيار من دولة لأخرى وكذلك داخل الدولة ذاتها من قطاع لآخر بل حتى داخل نفس القطاع حسب الجهات المهتمة بهذه المؤسسات [Torrés , 1998, p 20--23] ، مثلما يوضحه الجدول **(1-1)**.

الجدول (1-1): تصنيف المؤسسات حسب عدد العاملين في بعض الدول

الدولة	المؤسسة الصغيرة	المؤسسة المتوسطة	المؤسسة الكبيرة
النمسا	9-1	249-10	250
بلجيكا	50-1	200-51	201
الدانمارك	50-1	249-51	250
الو.م.أ	250-1	500-251	501
فرنسا	49-1	499-50	500
انجلترا	50-1	200-51	201
اليابان	49-1	500-50	501
النرويج	20-1	200-21	201
ألمانيا	49-1	499-50	500
سويسرا	49-1	249-49	250
كوريا الجنوبية	9-1	300-10	301
اسبانيا	9-1	249-10	250
اليونان	9-1	100-10	101
هنغاريا	99-1	499-100	500
ايطاليا	49-1	200-50	201
المكسيك	100-1	249-101	250

La source : Groupe de recherche en économie et gestion des PME ,Michel de Montaigne,1997,P5.

2.1.4- رأس المال المستثمر: لتفادي عيوب معيار العمالة يرى بعض الباحثين أن الاسترشاد بمعيار رأس المال المستثمر قد يكون أكثر فاعلية، خاصة بالنسبة لبرامج تنمية المنشآت الصغيرة التي تركز على حجم الأصول الرأسمالية عند تقرير منح الإعانات أو القروض الميسّرة، ومع ذلك يواجه التطبيق العملي لهذا المعيار صعوبات عديدة، أهمها صعوبة الفصل بين الأموال والممتلكات الخاصة لصاحب المنشأة والأصول الرأسمالية للمنشأة ذاتها، وإغفال صاحب المنشأة الصغيرة لبعض مكوّنات رأس المال المستثمر أو عدم رغبته في الإفصاح عنها أو في إظهارها بقيمتها الحقيقية، إلى جانب تعذّر التقدير الدقيق لقيمة الآلات والمعدات كأصول ثابتة نظراً لحصول المنشأة عليها في أوقات مختلفة، بالإضافة إلى صعوبة إجراء المقارنات الدولية بين أحجام المنشآت بسبب مشاكل أسعار الصرف وضرورة تحويل عملات الدول المختلفة إلى عملة واحدة [صقر،2004،ص 14-13].

3.1.4- المعيار المزدوج (العمل ورأس المال معاً) : نظراً للانتقادات التي وجّهت للمعيارين السابقين، تم المزج بينهما في معيار مشترك يدعى بـــ" معامل رأس المالً والذي يتم حسابه انطلاقا من العلاقة التالية :

معامل رأس المال =رأس المال الثابت / عدد العمال

وهو يعني التقييم بدقة للكمية اللازمة من رأس المال لتوظيف عامل واحد، لأنه يحدد الحد الأقصى لكل المشتغلين برأس المال المستثمر وبالتالي توجد هناك علاقة طردية بين هذا المعامل وحجم رأس المال الذي تختلف نسبته حسب طبيعة النشاط الممارس في المؤسسة وطبيعة الكثافة العمالية والأموال المستخدمة فيها. حيث يرتفع هذا المعامل في المؤسسات الصناعية وينخفض في المؤسسات التجارية والخدماتية، مما يتطلب بيانات دقيقة عن عنصري العمل ورأس المال المستثمر. لكن ما يلاحظ أن الأخذ بهذا المعيار المزدوج يؤدى إلى استبعاد المنشآت التي توظف أعداداً قليلة من الأفراد ولكنها تتطلب استثمارات عالية تفوق الحد الأقصى لرأس المال، وكذلك المنشآت التي تتميز بارتفاع أعداد المشتغلين بها عن الحد الأقصى للعمالة رغم صغر حجم استثماراتها. وبناءً على ذلك، فإن المنشآت التي يجرى تصنيفها كمؤسسات صغيرة الحجم وفقاً لهذا المعيار يكون عددها بالضرورة أقل من العدد المناظر في حالة تطبيق معيار فردى [Staley et Morse, 1970, p 29-30].

4.1.4- معيار قيمة المبيعات: يتميّز هذا المعيار بصلاحيته للتطبيق على المنشآت الصناعية والتجارية والخدمية، وإن كان يتطلب توفر معلومات وبيانات دقيقة عن المبيعات السنوية للمنشآت وهو ما يتعذر في حالة أغلب المنشآت الصغيرة، خاصة تلك التي لا تحتفظ بدفاتر وحسابات منتظمة، كما يصعُب تطبيقه في حالة الرغبة في إجراء مقارنات بين نوعيات مختلفة من الأعمال الصغيرة وفي حالة الأنشطة التي تتصف مبيعاتها بالتغيّرات أو التقلبات الموسمية. بالإضافة إلى أن قيمة المبيعات خاضعة للتغيرات الحاصلة في أنظمة التسيير إلى جانب صعوبة الاعتماد على هذا المؤشر عند المقارنة بين فترات زمنية مختلفة بسبب تغيرات الأسعار ومعدلات التضخم ومشاكل تقلبات أسعار الصرف [Dossier,1985,p 12-13].

5.1.4- معيار القيمـــة المضافـــة : يُقصد بالقيمة المضافة صافي إنتاج المنشأة بعد استبعاد قيمة المستلزمات الوسيطة المشتراة من الغير، ويصلح هذا المعيار للتطبيق في مجال النشاط الصناعي حيث يمكن حساب قيمة الإنتاج أو المبيعات السنوية وقيمة الخامات والمستلزمات الداخلة في الإنتاج، ولكنه لا يصلح لإجراء المقارنة بين الأنشطة والقطاعات المختلفة، هذا إلى جانب صعوبة حساب تكلفة المستلزمات والقيمة المضافة في حالة الأعمال الصغيرة [فتحي صقر،2004،ص 15] .

6.1.4- معيار قيمة الأصول الثابتة : يعتمد هذا المعيار على تقدير قيمة الأصول الثابتة التي تحوز عليها المؤسسة من أراضي، مباني، تجهيزات، غير أن المعتمدين عليه يجدون صعوبة في تحديد قيمة الأصول الثابتة خاصة إذا تم ذلك بسعر الشراء، لأنه لا يعبر عن القيمة الحقيقية للأصل في وقت التقويم. كما أن المؤسسة لا تحصل على كل أصولها في وقت واحد، مما يجعل قيمة أصولها تخضع للتغيرات الحاصلة في الأسعار ومعدلات التضخم. بالإضافة إلى أن اختلاف فروع النشاط مع اختلاف وسائل الإنتاج والتقنيات المستعملة يقف عائقا أمام الاستناد على هذا المؤشر لأنه يضخم قيمة هذه الأصول في مؤسسة كثيفة رأس المال فتعتبر كبيرة مقارنة بمؤسسة كثيفة العمل والتي تصنف على أنها صغيرة أو متوسطة الحجم [زايري وآخرون، 2006، ص4-5].

نتيجة مما سبق نستخلص وبالرغم من الأهمية البالغة للمعايير الكمية وانتشارها خاصة بالنسبة لمعيار حجم العمالة إلا أنها اشتملت كما رأينا على مجموعة من النقائص والصعوبات، لذا كان من الضروري إدراج معايير أخرى مختلفة التوجه عن سابقتها لإحداث نوع من التوازن في التفرقة بين المؤسسات وفقا لمعايير نوعية تعطي صورة حقيقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

2.4- المعايير النوعية

يرتكز هذا الاتجاه على أن النشاط الاقتصادي والاجتماعي يمكن أن يكون محددا لنوع المؤسسة من خلال الاعتماد على عدة معايير، يتم انطلاقا منها تجميع المشروعات ذات الخصائص المتشابهة وهكذا يمكن إدراج أهم المعايير النوعية التالية: معيار الاستقلالية، الملكية، الحصة السوقية، ومعيار محلية النشاط ومستوى التكنولوجيا [شعباني، 2003،ص 1-2] .

1.2.3- معيار الاستقلالية: ونعني بها استقلالية الإدارة والتسيير حيث يكون المالك هو المسير المشرف على تسيير وظائف المؤسسة، فهو الذي يتولى اتخاذ القرارات، ويتحمل المسؤولية الكاملة للنتائج والالتزامات اتجاه الغير، خاصة من خلال استقلالية المشروع عن أي شكل اقتصادي، لذلك تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالبا على الإدارة الشخصية بدل الاعتماد على هيكل إداري متخصص .

2.2.3- معيار الملكية: غالبا ما تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تابعة للقطاع الخاص إلا في بعض الحالات أين تكون تابعة للقطاع العمومي، أو مختلطة حيث تعتبر الملكية الخاصة جد ملائمة لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فمثلا في فرنسا نجد أنه من 2,3 مليون مؤسسة ذات حجم أقل من عشرة عمال منها 1,5 مليون تعود لشخص واحد. أي ما نسبته 65,21% من إجمالي المؤسسات الموجودة [بوريدح،2004-2005،ص 15] .

3.2.3- معيار الحصة السوقية : إن الحصة السوقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محدودة وذلك نظرا لصغر حجم المؤسسة وحجم الإنتاج، ومحدودية حجم رأس المال، وشدة المنافسة بين مؤسسات نفس النشاط، كما أن إنتاج هذه المؤسسات موجه للسوق المحلي فقط [حوني وحساني،2003،ص 6].

4.2.3- معيار محلية النشاط : يقتصر نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على منطقة أو مكان واحد تكون معروفة فيه، فهي لا تمارس نشاطها من خلال عدة فروع مثل المؤسسات الكبيرة، حيث تشكل حجما صغيرا نسبيا في قطاع الإنتاج التي تنتمي إليه في منطقة نشاطها. وهذا ما يصعب عملية امتداد النشاط التسويقي للمنتجات إلى المناطق الأخرى في الداخل والخارج .

5.2.3- مستوى التكنولوجيا : تعتمد معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تقنيات تكنولوجية بسيطة غير معقدة فهي مؤسسات كثيفة العمال نسبيا ونادرة رأس المال نسبيا، عكس المؤسسات الكبيرة التي تستعمل مستويات عالية من التكنولوجيا في آليات الإنتاج [عبد الرسول محمد ، 1998، ص19-20].

6.2.3- معيار الإدارة والتنظيم: يستند هذا المعيار إلى أن الصناعات الصغيرة والمتوسطة لها مايميزها عن الصناعات الكبيرة من حيث مستوى التنظيم والادارة، فغالبا ما تنقصها الأصول العلمية في التسيير إذ تتم بطريقة مبسطة من قبل صاحب المنشأة الذي يتولى إدارتها من حيث الانتاج، التسويق، التمويل...الخ.

ومما هو واضح عدم خلو هذه المعايير من بعض النقائص لأن معضها إن لم نقل كلها ركزت على إبراز خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث طبيعة الملكية والإدارة والتسيير، التي غالبا ما تعود إلى صاحب المؤسسة ومدى تواجدها في السوق ونوع التكنولوجيا المستعملة، إلاّ أنها أهملت جانبا مهما وهو وضع حدود ومعايير موضوعية تفصل بدقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة، لأنه يمكن أن نجد وببساطة مؤسسة تتوفر فيها المعايير السابقة لأنها كبيرة الحجم .

عموما يمكن القول أن المعايير المعتمدة بنوعيها الكمية والنوعية سمحت لنا إجمالا بفهم الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة، ولو أن كل نوع تضمن جملة من النقائص تؤثر على تحديد المفهوم الدقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذلك فإن التعريف المناسب والشامل يبرز الخصائص الحقيقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الإعتماد على مبدأ الإزدواجية في المعايير بالدمج والمزج والجمع بين المعايير الكمية والنوعية على حد سواء دون الإعتماد على أحدهما وإهمال الآخر. كما أن التعريف يجب أن يبنى على أسس ومعايير علمية دقيقة تجعله مرنا وقابلا للتغّير والتجاوب بسرعة مع التغيرات والظروف الإقتصادية والإجتماعية الحاصلة واحتياجات التنمية لكل بلد .

5- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد سجل غياب تعريف واضح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف الحكومة منذ الاستقلال إلى غاية 2001، غير أن هذا لا ينفي وجود عدّة محاولات في تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولو كانت أغلبها تعاريف غير رسمية. فأوّل محاولة للتعريف بهذا القطاع وإبراز دوره تضمنها تقرير المخطط الرباعي (1974- 1977) الذي وضعته وزارة الصناعة والطاقة الخاص ببرنامج تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة، والذي أورد التعريف الآتيً: نسمّي مؤسسة صناعية صغيرة ومتوسطة كل وحدة إنتاجية مستقلّة قانونا تشغّل أقل من 500 شخص، تحقّق رقم أعمال سنوي يقل عن 15 مليون دينار جزائري، وتتطلّب لإنشائها ما يقل عن 10 مليون دينار جزائري كإجمالي قيمة استثماراتها الثابتةً .

أما الديوان الوطني للإحصائيات فيعتبرها كل مؤسسة أو وحدة صناعية خاصة أو محلية توظف أقل من 500 عامل. أمّا المحاولة الثانية فقامت بها المؤسسة الوطنية للهندسة وتنمية الصناعات الخفيفة بمناسبة الملتقى الأول حول الصناعات الصغيرة والمتوسطة سنة 1983، حيث ركّز الملتقى في تعريفه على معياري اليد العاملة ورقم الأعمال، فعرّف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنّها المنشأة التي تشغّل أقل من 200 عامل وتحقّق رقم أعمال يقل عن 10 ملايين دينار جزائري .

ثمّ كانت المحاولة الثالثة، بمناسبة الملتقى الوطني حول تنمية المناطق الجبلية سنة 1988، وهو التعريف المقترح من طرف السيد رابح محمد بلقاسم في مداخلته التي عنونها بـــ: عناصر التفكير حول مكانة

المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجبلي، حيث ارتكز هذا التعريف على المعايير النوعية، والذي يعرّف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنّها " كل وحدة إنتاج أو وحدة خدمات أو الاثنين معا، ذات حجم صغير أو متوسط، تتمتّع بالتسيير المستقل والتي تأخذ إمّا شكل مؤسسة خاصة أو مؤسسة عمومية"، وقد توسع في تعريفه ليشمل وحدات الإنجاز التابعة لقطاع البناء والأشغال العمومية وباقي الوحدات الخدمية كالتجارة، النقل، التأمين[بوهزة وآخرون، 2003، ص08] .

إلاّ أنّ هذه التعريفات تبقى ناقصة ومبهمة، لكونها لم تعرّف بوضوح الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة، بل اكتفت فقط بإبراز الفرق بين المؤسسات الصغيرة والكبيرة.

إلا أنه وبعد التسعينيات من القرن الماضي شهدت الجزائر تطورات اقتصادية هامة، حيث تبنت إصلاحات هيكلية عميقة أعطت للقطاع الخاص دورا كبيرا ومتزايدا لأحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية في ظل الانفتاح الاقتصادي والعولمة، وقد انعكس هذا التطور على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبلغ درجة كبيرة إلى أن أفردت الدولة وزارة خاصة تهتم بشؤونها وترقيتها وتطويرها سميت بوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية التي أنشئت سنة 1994، والتي قدمت تعريفا مفصّلا رسميّا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد الأحدث في الجزائر والمتضمن في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رقم 18/01 الصادر في 12 ديسمبر 2001، حاملا جميع الأطر التنظيمية والقانونية التي تنظم هذه المؤسسات. حيث أعطى المشرّع تعريفا يضع حدّا للفراغ القانوني الحاصل، وللجدل القائم حول هذا الموضوع، وهنا ينبغي التذكير بأنّ الجزائر قد تبنّت ميثاق بولون "La charte de Bologne" في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في جوان 2000، وهو ميثاق يكرّس التعريف الذي حدّده الاتحاد الأوربي سنة1996، والذي كان موضوع توصية لكل البلدان الأعضاء.

ومن بين التعاريف التي تضمّنها القانون التوجيهي نذكر المادة الرابعة :" تعرّف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنّها مؤسسات إنتاج السلع والخدمات التي تشغّل من 1 إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي (02) ملياري دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار، كما تستوفي معيار الاستقلالية.

ويمكن تلخيص التعاريف الواردة في المواد 5،6،7 في الجدول رقم (1-2) .

الجدول (1-2) : المعايير الكمية المعتمدة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال	مجموع الحصيلة السنوية
مصغرة	من 01 إلى 09	أقل من 20 مليون دينار	أقل من 10 مليون دينار
صغيرة	من 10 إلى 49	من20-أقل من200 مليون دينار	أقل من100 مليون دينار
متوسطة	من 50 إلى 250	من200 مليون -02 مليار دينار	من100إلى500مليون دينار

المصدر : من إعداد الطالبة استنادا إلى المواد 5،6،7 من القانون التوجيهي رقم 18/01

من خلال الجدول نستخلص أنّ المعايير المعتمد عليها في توضيح الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبين المؤسسات الأخرى، هي معايير كمية تخص عدد العمال، رقم الأعمال، والحصيلة السنوية، إضافة إلى المعيار التنظيمي المتمثل في الاستقلالية. حيث جاء في القانون التوجيهي السابق تعريف هذه المصطلحات كمايلي:

- **الأشخاص المستخدمون:** عدد الأشخاص الموافق لعدد وحدات العمل السنوية، بمعنى عدد العاملين الأجراء بصفة دائمة خلال سنة واحدة، أمّا العمل المؤقت أو العمل الموسمي، يعتبران أجزاء من وحدات العمل السنوي. أما السنة التي يعتمد عليها هي تلك المتعلّقة بآخر نشاط حسابي مقفل.
- **الحدود المعتبرة لتحديد رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة:** هي تلك المتعلقة بآخر نشاط مقفل مدّته اثني عشر (12) شهرا.
- **المؤسسة المستقلّة:** كل مؤسسة تملك رأسمال بمقدار 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وأخيرا يتبين مما سبق أنه لا يوجد اتفاق حول تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما أن استخدام المعايير الكمية والنوعية يختلف من دول إلى أخرى كل حسب ما يراه مناسبا مع بيئته الاقتصادية ومنسجما مع أهدافه المسطرة.

III. أشكال وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بعد التعرض لماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المبحث السابق، سنخصص هذا المبحث للتطرق إلى مختلف الأشكال التي يمكن أن تتخذها هذه المؤسسات مع التركيز على الشكل القانوني، والعوامل المؤثرة في اختيار الشكل القانوني المناسب، وذلك لما لهذه النقطة من أهمية. ثم سنتطرق إلى أهم خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تميزها عن المؤسسات الأخرى .

1-أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحوز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اهتمام بالغ من قبل الباحثين والمتعاملين الاقتصاديين الذين يفضلون استثمار أموالهم في هذا النوع من المؤسسات، لذا نجد أنها تنشط في مساحة واسعة من القطاعات الاقتصادية حيث تنقسم إلى عدة أنواع تصنف حسب ما يلي:

1.1- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط

تنقسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاط الذي تمارسه إلى [Marchesnay et Fourcade ;1997 : p12-14]

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزراعية.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التجارية.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية.
- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخدماتية.

1.1.1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزراعية: تشتغل هذه المؤسسات في ميدان إنتاج مختلف المنتوجات الفلاحية وتربية المواشي، وهي تلعب دورا هاما في تحقيق الاكتفاء الغذائي الذاتي للبلدان، أو ما يسمى بـــ "السلاح الأخضر" الذي تبقى أغلبية البلدان النامية تتحمل سنويا عبء استيراد المواد الغذائية رغم الثروات الطبيعية التي تزخر بها [المنصور وآخرون ،2000، ص45-46].

2.1.1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية"PMI": يتمثل نشاط الصناعات الصغيرة والمتوسطة أساسا في تحويل مجموعة من المدخلات INPUTS من مواد خام، طاقة، وإدخال مجموعة من التعديلات الصناعية عليها من أجل الحصول على المخرجات OUPUTS والمتمثلة في السلع والمنتجات تامة الصنع قابلة للتوزيع والتسويق بالسعر المناسب والجودة المناسبة. كما يتسم هذا النوع من الصناعات حسب طبيعة المنتجات التي تنتجها إلى المؤسسات التالية [مصطفى أبو ناعم ، 2002،ص 27-28] :

2.1.1- مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية: ويرتكز نشاطها في المنتجات الغذائية، تحويل المنتجات الفلاحية، منتجات الجلود والأحذية والنسيج، الورق ومنتجات الخشب ومشتقاته. والتي تستعمل تقنيات إنتاج بسيطة وكثيفة الاستخدام لليد العاملة.

2.2.1.1- مؤسسات إنتاج السلع الوسيطة: يجمع هذا النوع كلا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المختصة في: تحويل المعادن، الصناعة الميكانيكية والكهرومنزلية، الصناعة الكيماوية والبلاستيك، صناعة مواد البناء، المحاجر والمناجم. ويعود التركيز على مثل هذه الصناعات باعتبار شدة الطلب المحلي على منتجاتها خاصة فيما يتعلق بمواد البناء.

3.2.1.1- مؤسسات إنتاج سلع التجهيز: تتميز هذه الصناعة بأنها تتطلب بالإضافة إلى المعدات والأدوات لتنفيذ إنتاجها إلى التكنولوجيا، فهي صناعة ذات كثافة عالية في رأس المال، الأمر الذي ينطبق على خصائص المؤسسات الكبيرة لهذا نرى أن مجال تدخل هذه المؤسسات يكون ضيق، بحيث يشمل بعض الفروع البسيطة ويكون ذلك خاصة في البلدان المصنعة أما البلدان النامية فيقتصر نشاطها على تصليح الآلات خاصة وسائل النقل وأيضا بعض السلع انطلاقا من قطع الغيار المستوردة.

3.1.1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التجارية: إضافة إلى الطابع الصناعي تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الشكل التجاري أيضا، حيث يتمثل نشاطها الأساسي في لعب دور الوسيط بين المنتج والمستهلك إذ نجد [مصطفى أبو ناعم، 2002، ص 28] :

1.3.1.1- التجارة الصغيرة والمتوسطة للجملة: وهي التي يقوم فيها تجار الجملة بشراء المنتجات من القطاع الصناعية وبيعه للتجار التجزئة.

2.3.1.1- التجارة الصغيرة والمتوسطة للتجزئة: هي التي يقوم فيها تجار التجزئة بشراء المنتجات من تجار الجملة وبيعها مباشرة إلى المستهلكين، وهي تلعب دورا هاما في تموين المستهلكين بمختلف الحاجيات واستفادة أصحابها بأرباح معتبرة وسريعة نتيجة سرعة الدورة بقدر لا بأس به وكذلك نتيجة تخفيض التكلفة وتصريف منتجاتها مباشرة للمستهلك.

4.1.1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخدماتية: يعتبر من أكبر القطاعات جلبا لرجال الأعمال والمستثمرين من حيث تزايد فرص إنتاج المشروعات الصغيرة والمتوسطة في هذا المجال بسرعة مذهلة والأدلة على ذلك كثيرة: المطاعم والعيادات الطبية والمدارس الخاصة ومحلات التنظيف والحلاقة ومحلات التصليح والصيانة الفنادق والمشروعات السياحية... الخ وجميع الخدمات المقدمة باستثناء الخدمات العامة كالنقل عبر السكك الحديدية وشركات الكهرباء والطاقة وغيرها من المشروعات التي تحتاج إلى مصادر مالية هائلة. وتتميز هذه المشروعات بأنها تتطلب استثمارا ميدانيا مصغرا تعتمد بصورة أساسية على الإشراف الشخصي لصاحب المشروع إذا ما قورنت بالمشروعات الصناعية، بالإضافة إلى قدرتها الكبيرة على التأقلم، إذ تتميز بمرونة عالية مع تغيرات السوق ومتطلبات الزبائن والعملاء [الحلواني ،2004، ص 10-11].

2.1- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الإمكانيات الإنتاجية

تستخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إمكانيات إنتاجية مختلفة لذا حسب هذا المعيار نجد ما يلي:

1.2.1- المؤسسات الحرفية: تتميز هذه المؤسسات بتكوينها العائلي، يكون محل أقامتها المنزل أو الورشات حيث تستخدم أيدي عاملة من أفراد العائلة وتنتج منتجات تقليدية موجهة للسوق بكميات محدودة. كالحرف والصناعات التقليدية والخياطة أو إنتاج أجزاء من السلع لفائدة المصنع المتواجدة بالمنطقة. وبالتالي فهي تستخدم لإشباع الطلب المحلي ويكون رأسمالها على شكل آلات ومعدات بسيطة ومواد أولية محلية لا تزيد قيمتها عن 10.000 دولار أمريكي كما يصل عدد العاملين بها إلى 6 عمال كحد أقصى [Marchesnay et Fourcade, 1997, p 55-56].

2.2.1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الشبه متطورة : تتميز هذه المؤسسات عن سابقتها باستخدامها لفنون الإنتاج الحديثة سواء من ناحية التوسع في استخدام رأس المال الثابت أو من ناحية التكنولوجيا المستعملة أو من ناحية تنظيم العمل، الذي يتم تطبيقه بصيغة منظمة وعصرية نوعا ما، ووفقا لأساليب متطورة في الإدارة، كما تختلف درجة هذه التكنولوجيا من مؤسسة إلى أخرى [Sellemi,1985,p 46-47] .

3.1- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني

يعرف الشكل القانوني للمشروع بأنه الهوية الرسمية والقانونية التي تمنحها الدولة للمشروع عند تكوينه من خلال منح الاعتمادات والرخص ووضع القوانين التي تتحدد الحقوق والواجبات للمشروع، وتنظم العلاقات مع كافة الأطراف التي تتعامل معه. وبالتالي تحكم سير المؤسسة وقد تم التطرق إلى الأشكال القانونية للمؤسسة في المبحث الأول [نائف برنوطي، 2005، ص 105-106] .

2- العوامل المؤثرة في اختيار الشكل القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عندما يقرر صاحب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحديد الشكل القانوني لها والذي يريد تبنيه يجب عليه مراعاة العوامل التالية [عبد السلام ، وآخرون ،2002،ص21-22] :

1.2- الرغبة والقدرة على السيطرة الكاملة على المشروع

إذا كان الفرد يرغب في السيطرة على المشروع وعلى كيفية إدارته، وإذا كان يملك المؤهلات لذلك فالشكل المناسب هو المؤسسة الفردية. وإذا اضطر لإدخال شريك أو أكثر لأسباب مالية أو إدارية فالشكل المناسب هو شركة التضامن أو التوصية بالأسهم. أما إذا كان لا بد من أن يتخذ المشروع شكل شركة المساهمة فعلى صاحب المشروع امتلاك أكبر نسبة تضمن له موقعا مهما في مجلس الإدارة [نائف برنوطي، 2005، ص 129] .

2.2- حجم رأس المال اللازم لإقامة المشروع

كلما تطلب الأمر إلى أموال أكبر، كلما استدعى ذلك شركة أموال. فهي التي تسمح بتجميع مبالغ معتبرة بعكس ما إذا كان المبلغ المطلوب لإقامة المشروع بسيط فهذا يستدعي إقامة مؤسسة فردية، وإذا تجاوز رأس المال المطلوب الموارد الخاصة والقدرة على الاقتراض يمكن معالجة ذلك بإدخال شريك أو أكثر. أما إذا اضطر الأمر إقامة شركة فردية أو شركات تضامن وكانت هناك راغبة في التوسع وحاجة إلى رؤوس الأموال فإنه يمكن التحول إلى شركات مساهمة .

3.2- المدة الضرورية لإقامة المشروع وحاجاته لعمر طويل نسبيا

كلما تطلب المشروع عمرا أطول كلما استدعى الأمر إنشاء شركة أموال .

4.2- المخاطر التي ينطوي عليها المشروع.

5.2- القوانين السائدة في البلد التي تنظم عملية إقامة الأعمال التجارية .

6.2- شكل التنظيمات القائمة والسائدة في الاقتصاد.

7.2- درجة الاهتمام بالصورة الاجتماعية .

فإذا كانت رغبة الشخص أو الأشخاص الذين يودون إقامة المشروع تتجه نحو تحقيق الربح السريع أو الانفراد بالربح الصافي فإنه يتم اللجوء إلى إنشاء المؤسسة الفردية أو شركات الأشخاص كشركات المحاصة مثلا، وإذا كانت رغبتهم تتجه نحو بناء سمعة في المجتمع فسوف يعتمدون الأشكال القانونية التي تلعب أهمية أكثر في اقتصاد البلد وتكون أكثر ديمومة [نائف برنوطي ، 2005، ص130-131] .

وأخيرا بعد التعرف على جميع الأشكال القانونية التي يمكن أن تتخذها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودراسة و تحليل جميع العوامل المؤثرة في هذا الشأن، ما هي أكثر الأشكال القانونية مناسبة وانسجاما مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

3-الشكل القانوني المناسب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عندما يتعلق الأمر باختيار الشكل القانوني الأكثر مناسبة لهذا النوع من المؤسسات، فإن القرار الأخير يرتكز على تقييم الأهمية النسبية لاحتياجات وأهداف معينة مقابل المفاضلة بين سلبيات وإيجابيات كل شكل.

لكن عادة ما يقع اختيار الشكل الأنسب الذي يتماشى مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأشكال التالية: المؤسسات الفردية، شركات التضامن، وشركة ذات المسؤولية المحدودة.

1.3- المؤسسة الفردية

كثيرا ما يختار هذا النوع من الملكية للمؤسسات بسبب وجود العديد من المزايا التي يتمتع بها هذا الشكل ومن أهمها: سهولة الإجراءات القانونية الخاصة بالتأسيس، انخفاض كلفة البدء بالمشروع، تمتع صاحب المشروع بصافي الربح بالكامل، بالإضافة إلى الحرية الكاملة في الإدارة وسرعة اتخاذ القرارات [عبد السلام ، وآخرون ،2002،ص24] .

وبالرغم من أن المؤسسات الفردية تتمتع بجميع هذه المزايا إلا أنها تتوفر على بعض العيوب أو المساوئ، وقد يكون من أخطر عيوب الملكية الفردية هو المسؤولية المالية غير المحدودة لصاحب المشروع التي تتعدى إلى مدخراته وثروته الخاصة لتغطية تلك الديون باعتبارها ديونا شخصية. ومحدودية المهارات وعدم قدرة أصحاب المشاريع الفردية تطبيق الأساليب المتطورة في الإدارة والمطلوبة في مجالات حيوية تؤثر على نجاح العمل. كما أن صعوبات التوسع والحصول على رؤوس الأموال تعتبر من أهم العراقيل التي تواجهها هذه المشاريع [العطية ،2002،ص31-32] .

وأمام هذه السلبيات خاصة الأخيرة منها فكثيرا من المؤسسات تبدأ بشكل فردي ثم تتجه لصعوبة الحصول على قروض خارجية للتوسع وتتحول من مؤسسات فردية إلى شركات تتيح فرصة أكبر لجلب الأموال من خلال اتخاذ شكل شركة تضامن أو شركة ذات مسؤولية محدودة لذلك يبقى هذين النوعين أكثر ملائمة لخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا للمزايا التي يتمتعان بهما.

2.3- شركة التضامن

يساهم الشركاء في توفير رأس المال كما أن ثروتهم الشخصية تشكل ضمانات عند الاقتراض مما يزيد في قدرة الشركة الاقتراضية ونسبة ملاءتها، سهولة إجراءات التأسيس وقلة تكاليفها، توفر المهارات وقدرات فنية وإدارية إضافية مكملة لبضعها البعض مما ينتج فرص نجاح أكبر [نائف برنوطي ، 2005، ص 124-125]

غير أن هناك ما يؤخذ على شكل التضامن حيث نجد أن المسؤولية المالية غير المحدودة للشركاء، عدم إمكانية نقل حصة الشريك إلى الغير، أو التصرف في حصته بالبيع، كما أنه في حالة وفاة شريك ما تنتهي الشركة مما يستوجب إعادة تأسيسها بأسماء شركاء جدد، بالإضافة إلى أن العمر القصير للشركة فهي تنتهي بمجرد وفاة أي منهم أو عند قرار الانسحاب أو لأي سبب كان [العطية ،2002،ص34-35].

3.3- الشركة ذات التوصية البسيطة

غالبا ما تعتمدها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم حيث تتميز بتوفير فرص أكبر للائتمان وبالتالي إمكانية التوسع وتشجيع فرص الاستثمار، نظرا للمسؤولية المالية المحدودة والمحصورة في رأس مال

الشركاء في الشركة، حرية التصرف بحصص الشركاء، بالإضافة إلى استمرارية نشاطها في حالة وفاة أو انسحاب أحد الشركاء [عبد السلام ، وآخرون ،2002ص29] .

غير أن ما يعاب عليها هو أنها لا تسمح بزيادة رأس مالها أو طرح أسهم للاكتتاب أو بيع سندات، كما لا يسمح للشريك الموصي الانسحاب إلا بموافقة الشركاء المتضامنين.

وبهذا بعد استفاء الدراسة حول سلبيات وإيجابيات هذه الأنواع الثلاثة المناسبة يتم اختيار الشكل القانوني الملائم لخصائص وأهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتكوينها .

4-خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تنفرد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص تجعلها متميزة عن باقي المؤسسات، وذلك رغم تعدد مجالات النشاط التي تعمل فيها، وتنوع النظم الإنتاجية واختلاف الأطر التنظيمية لكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما تكسبها هذه السمات طبيعة خاصة تجعلها أكثر ملاءمة للتنمية الاقتصادية المحلية لكثير من الدول حيث يمكن إجمال هذه الخصائص فيما يلي [هيكل، 2003، ص20-21] :

1.4- سهولة الإنشاء والتكوين

لعل أهم ما يميز هذه المؤسسات هو انخفاض رأس المال الضروري لإنشائها فهي تعتمد في أغلب الأحيان على المدخرات الشخصية والعائلية، بالإضافة إلى سهولة الإجراءات القانونية والإدارية الخاصة بانشاءها بالمقارنة بالمؤسسات الكبيرة، كما أنها لا تشترط أن يتوفر صاحب المشروع على مؤهلات علمية عالية فباعتبار تنظيمها البسيط يمكن لأي شخص مهما كانت ثقافته وإمكانيته محدودة أن يقيم مشروعا [نائف برنوطي ، 2005، ص79] .

2.4- انخفاض تكاليفها

وذلك يرجع لاعتمادها على يد عاملة متوسطة الكفاءة وبأجور منخفضة وتكاليف تدريب وتكوين منخفضة، كما تستخدم تكنولوجيا بسيطة وغير معقدة وغير مكلفة لأن الخامات والمستلزمات التي تستخدمها محلية وهي منخفضة الثمن مقارنة بالتي تستوردها المؤسسات الكبرى. بالإضافة إلى انخفاض تكاليف التخزين نظر لقلة إنتاجها، وكذا انخفاض تكاليف التسويق والتوزيع لأنه غالبا ما توجه منتجاتها للأسواق المحلية مما يوفر عليها تكاليف الإشهار التي تساعد على تخفيض أسعار منتجاتها، فتصبح أكثر تنافسية في السوق بتحقيق عوائد مالية معتبرة [نائف برنوطي، 2005، ص80] .

3.4- الاستقلالية في الإدارة

يتمتع مالك المؤسسة بالاستقلالية الكاملة في الإدارة مما يكسبه المرونة والسرعة العالية في اتخاذ القرارات والتكيف بذلك مع المستجدات، خاصة أمام التحديات الناتجة عن تزايد المنافسة، كما تتيح هذه الاستقلالية التي يتمتع بها صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة فرصة تحقيق أفكاره وطموحاته وأهدافه،

عكس المؤسسات الكبيرة التي تأخذ شكل شركات المساهمة مثلا حيث يؤدي فصل الملكية عن الإدارة إلى احتمال قيام صراعات وتنازعات بين مختلف الجهات [بن يعقوب، 2006، ص7-6].

4.4 – بساطة الهيكل التنظيمي

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ببساطة الهيكل التنظيمي, وعدم تعقده وسهولة إجراءات العمل وقلة التدرج الوظيفي مما يسمح بسرعة الاتصال واقتراب العمال بالمسيرين لطرح مشاكل العمل ومشاكلهم الخاصة مما يمكن معالجتها في وقت قصير قبل تضخمها وتعقدها، بالإضافة إلى سرعة تدفق المعلومات وبالتالي إمكانية اتخاذ القرارات الملائمة المتعلقة بأساليب الإنتاج وكيفية تحديد الأسعار بطريقة أكثر حرية وديناميكية [مباركي ،1999، ص 34] .

5.4- المرونة العالية على التكيف والتأقلم

إن انخفاض تكاليف الإنتاج وبساطة الهيكل التنظيمي ومرونة واستقلالية الإدارة، تجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمتع بخاصية مهمة وهي قدرتها على تكييف نظامها الهيكلي والإنتاجي مع الأوضاع الاقتصادية المحلية والخارجية، ومن ثم إمكانية الاستجابة لتغيرات السوق ورغبات وأذواق المستهلكين، وذلك نتيجة لصغر رأس مالها وانخفاض قيمة أصولها الثابتة إلى الأصول الكلية مما يسمح لها بتغير طبيعة ومستوى نشاطها بأقل التكاليف وبالتالي دخول وخروج السوق يتم بكل سهولة ومرونة [النجار ، 1999، ص 7]

6.4- قوة الاتصالات الشخصية

أهم ما يميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو العلاقات الشخصية القوية التي تربطها بالمجتمع المحيط بها باختلاف أنواعه سواء كانوا عاملين زبائن, موردين، حيث تبني علاقات قوية بين العاملين وصاحب العمل، نظرا لقلة عددهم وأسلوب وطريقة اختيارهم التي تقوم غالبا على اعتبارات شخصية إلى درجة كبيرة مما يؤدي إلى تبادل اتصالات مباشرة في ظل علاقات غير رسمية لا يقيدها الروتين واللوائح القانونية المعروفة في المؤسسات الكبيرة، مما يجعل التصرفات سريعة والقرارات فورية تتلائم وطبيعة المشكلة، مما يضفي جوا من الراحة النفسية في العمل، ومنه استقطاب والاحتفاظ بالعمال الأكفاء. كما يسمح نشاطها المحلي بتكوين العلاقات الوطيدة بالموردين والعملاء من خلال التعرف على ظروفهم الاقتصادية والاجتماعية والثقافية ومعرفة رغباتهم بطريقة مباشرة مما يخلق جو من العلاقة الشخصية عند التعامل من خلال تحقيق رغباتهم في الجودة العالية والسعر المناسب، في الوقت والكمية المناسبين، وهذا ما يبني جسرا من الثقة بين هؤلاء المتعاملين وصاحب المؤسسة [علام ، 1993، ص23-24] .

7.4- خصائص أخرى

نوجزها في النقاط التالية:

- تتميز بتخصصها ودقة إنتاجها مما يجعلها فضاءً تجاريا ناجحا لكل ما توصل إليه البحث العلمي والتطور التكنولوجي ومن ثم يزيد من قدرتها على الاستفادة من هذه النتائج والتطورات المتوصل إليها أكثر من غيرها، نتيجة مرونتها وكفاءتها العاليتين في استخدام رأس المال؛
- تتميز بكثرة عددها وأنواعها مقارنة بالمؤسسات الكبيرة مما ينتج لها تغطية مجال واسع في السوق؛
- قدرتها على الاندماج في النسيج الوطني من خلال تعدد الأنشطة الناتج عن تعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستحدثة من خلال إمكانية استحداث مناطق صناعية متكاملة [بن حسين، 2004، ص91].

IV. أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل التي تعاني منها

سنحاول في هذا المبحث إبراز دور وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي، مع التطرق إلى المشاكل الأساسية التي تعرقل تنمية وتطوير هذه المؤسسات مما يؤثر سلبا على إسهامها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

1- أهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمود الفقري في الاقتصاديات الحالية سواء المتقدمة منها أو النامية ويعود ذلك لأهميتها الكبيرة والدور الحيوي الذي تؤديه ومردودها الإيجابي على كل من الجانب الاقتصادي والاجتماعي للبلد. لذا فإن مختلف برامج الحكومات كرست إصلاحاتها السياسية والاقتصادية والمالية لصالح تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها حجر الزاوية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ومن أهم المظاهر التي تبرز فيها هذه الأهمية ما يلي:

1.1- أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية

لقد غدت التنمية عملية حضارية شاملة لمختلف أوجه النشاط في المجتمع بما يحقق رفاهية الإنسان وكرامته. كما تعتبر بناءً للإنسان و تحريرا له وتطويرا لكفاءاته. ومن خلال دراسة التاريخ الاقتصادي للدول الصناعية يبرز الدور الحيوي الفعال الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية في تلك البلدان، ويظهر ذلك من خلال أنها تمثل أكثر من 90% من إجمالي المنشآت العاملة في مختلف القطاعات، حيث تعتبر أفضل وسيلة لتحقيق الإنعاش الاقتصادي من خلال أنها تتميز بالانتشار الجيد بين مختلف ميادين النشاط وبأعداد كبيرة، وهذا ما يعني تنويع الإنتاج، بالإضافة إلى أن حجمها يجعلها قريبة من السوق المحلية وقد تكون هذه السوق ضيقة إلى درجة تكون عملية تحديد الطلب أمرا سهلا للغاية، حيث أن الثغرات الحاصلة في العرض تكون من أهم الأسباب التي تدفعها إلى الإنشاء كما أن تعدد الاستثمارات يؤدي إلى اتساع الوعاء الضريبي ومنه تحقيق مداخيل إضافية لخزينة الدولة، وتوجيه تلك المداخيل إلى تحسين الهياكل القاعدية وتدعيم الاستثمار الداخلي وحتى تشجيع الاستثمار الخارجي[Marchesnay et Fourcade, 1997, p 256-257] .

2.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق مناصب الشغل

مثلما يدل ارتفاع البطالة على كساد وركود الاقتصاد الوطني، فإن ارتفاع معدل التوظيف أو التشغيل يعتبر مؤشرا على الانتعاش والرخاء الاقتصادي وعلى وجود عدد كبير من الأعمال الجديدة، وتوسيع في عدد الأعمال القائمة مما يولد فرص عمل جديدة خاصة في ظل الزيادة الكبيرة في عدد خرجي الجامعات والمعاهد ومراكز التكوين المهني، حيث أصبح من الضروري البحث عن قنوات فعالة لاستيعاب هؤلاء، هذا ويؤكد العديد من الباحثين والمختصين أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة بمختلف القطاعات الاقتصادية العاملة فيها، تعد من أهم الآليات التي يمكن الاعتماد عليها لاستيعاب أكبر عدد ممكن من العمالة المحلية المتاحة في سوق العمل، خصوصا إذا ما علمنا أن المشروع الصغيرعندما يوفر فرصة عمل واحدة فإنه يحتاج لإضافة استثمارات تعادل خُمس (5/1) الاستثمارات اللازمة لنظيره من المشروعات الكبيرة لكي يوفر نفس فرصة العمل، ويمكن حتى أن تصل إلى أقل من تلك النسبة. كما تشير الدراسات إلى أن تكلفة خلق فرصة عمل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أقل بمعدل ثلاث مرات من المؤسسات الكبيرة بشكل عام الأمر الذي يخفف الأعباء المالية على ميزانية الدولة الموجهة لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا انطلاقا من خاصيتها في تكثيف عنصر العمل، وانخفاض معيار رأس المال نسبيا بالإضافة إلى ارتباط نشاط هذه المؤسسات التي تميل أكثر إلى توظيف الأقارب والأصدقاء والنساء دون اشتراط مؤهلات علمية أو الشهادات التي تشترطها المؤسسات الكبيرة [صالحي ،2003،ص 3] .

والجدول رقم (1-3) يبرز مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف لدى بعض البلدان المتقدمة في أواخر التسعينات.

الجدول (1-3): دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف لبعض الدول المتقدمة لسنة 1999

البلد	الو. م.أ	ألمانيا	بريطانيا	فرنسا	إيطاليا	إيطاليا	اليابان	بلجيكا	البرتغال	سويسرا
نسبة الم.ص.م	%99,7	%99,7	%99,9	%99,9	%99,9	%99,7	%99,5	%99,7	%99	%99
العمالة %	%53,7	%65,7	%67,2	%72,3	%72,3	%81,3	%73,8	%72	%79	79,3

المصدر: المجلس الوطني الاقتصادي الاجتماعي، مشروع تقرير: من أجل سياسة تطوير المؤسسات الصغرى والمتوسطة في الجزائر. جوان 2002 ص 110 .

أما بالنسبة للدول النامية فقد قدرت نسبة العمالة في الصناعات الصغيرة والمتوسطة إلى إجمالي العمالة الصناعية لدى إجمالي الدول العربية سنة 1998 بـــ 57,1% حيث تساهم بتوظيف 35% في الأردن، و79% من القوى العاملة في أندونيسيا، و78% بالنسبة لكوريا الجنوبية، وفي المكسيك بنسبة 70% وفي الهند بنسبة 50% من إجمالي العمالة الصناعية [Sweeney,1982,p 46-47] .

لذا فإنه من الأنسب لهذه الدول الاعتماد على هذا النوع من المؤسسات كونها عموما أقل احتياجا لرؤوس الأموال وأكثر استعمالا لليد العاملة حيث تشير الدراسات أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمتع بقدرة فائقة في استيعاب القوى العاملة الإضافية وإعادة إدماج العمال الذين تم تسريحهم من مناصب عملهم جرّاء

عمليات إعادة هيكلة الاقتصاد وخوصصة المؤسسات الكبيرة العمومية في أغلب الدول النامية التي تبنت سياسة التصحيح الهيكلي .

إن أهم نتيجة يمكن الخروج بها من قراءتنا وتحليلنا لهذه المعطيات والإحصائيات هوأنه بالرغم من صغر حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإمكانياتها المتواضعة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، إلا أنها استطاعت أن تمتص الجزء الأكبر من الطاقة العمالية العاطلة سواء في الاقتصاديات المتقدمة أو النامية، إذ يحتل قطاع الخدمات والصناعات الحرفية المرتبة الأولى فيما يخص درجة التوظيف .

3.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التكوين المهني

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمدارس تكوين بعين المكان ومن دون تكلفة، فالتكوين التطبيقي يلعب دورا هاما في بروز عدد كبير من أصحاب المشاريع كما أن نجاعة هذا التكوين تبدو في كثير من الحالات أحسن من التكوين المهني الرسمي (المدارس أو المعاهد الحكومية) فمن 70% إلى 80% من أصحاب المؤسسات الصناعية الصغيرة تكونوا في عين المكان. وبهذا فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعطي فرصة أكبر للمنظمين الجدد، ولاشك أن وجود فرصة أكبر لظهور منظمين جدد يعطي بدوره فرصة لظهور أفكار جديدة مما يسهم بشكل أكثر فاعلية في عملية التنمية.

4.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق الثروة

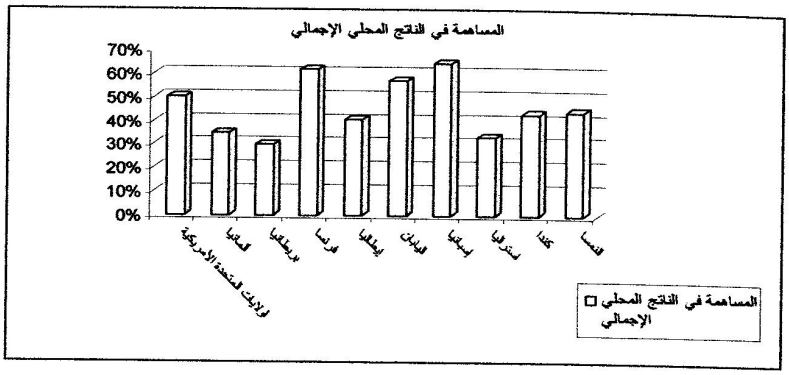
تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة فعالة وأساسية في خلق القيمة المضافة والرفع من قيمة الناتج المحلي الإجمالي وخلق الثروة من خلال أنها تعمل على توفير السلع والخدمات للمستهلك النهائي أو الوسيط مما يزيد من الدخل الوطني للدولة كما أنها تمثل مناخا مناسبا للتجديد والابتكار مما يرفع من إنتاجية العامل باستمرار، بالإضافة إلى أنها تساهم في التخفيف من الإسراف والضياع على المستوى الوطني وذلك من خلال العمل على زيادة سرعة دورة المبيعات مما يقلل من تكاليف التخزين والتسويق بما يساعد على تخفيض التكلفة. وتؤدي هذه العوامل مجتمعة إلى زيادة حجم الناتج المحلي وتنوعه بشموله العديد من المنتجات [النجار، 1999، 9-10] .أما في الدول المتقدمة فنسبة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي نلخصها في الجدول رقم (1-4).

جدول (1-4) : مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي لبعض الدول الأوربية

الدولة	الو.م.أ	ألمانيا	بريطانيا	فرنسا	إيطاليا	اليابان	إسبانيا	استراليا	كندا	النمسا
المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي	%50	%34,9	%30	%61,8	%40,5	%57,1	%64,3	%33	%43	%44

المصدر : المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي ، تقرير : سياسة تطوير المؤسسات الصغرى والمتوسطة في الجزائر، جوان 2002 ، ص 110 .

شكل (1-1): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي لبعض الدول الأوربية



المصدر : من إعداد الباحثة اعتمادا على معطيات الجدول (1-4)

غير أن ما يجب التأكيد عليه أن التعاريف الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تبقى تختلف من دولة لأخرى، ومن ثمة فإن المقارنة لا تتسم بالدقة دائما ولو أن القاسم المشترك بينهما هو أهمية هذا القطاع مهما كان مدلوله [هيكل، 2003،ص15-16] .

5.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعبئة الادخار

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحدات إنتاجية ومراكز استثمارية تعمل على تعبئة المدخرات الخاصة بالأفراد لتشغلها داخل الاقتصاد الوطني، وهي تمتص فوائض الأموال العاطلة والمدخرات لدى صغار المدخرين من الأصدقاء والعائلة بتوظفيها في استثمارات إنتاجية وخدمية والعمل على تشغيلها وتنميها والمشاركة في أرباحها، أي أن هذه المؤسسات تعد قناة إضافية لجذب المدخرات للمساهمة في تمويل الاستثمار على مستوى الاقتصاد الوطني. وبالتالي المساهمة في تمويل التنمية والتخفيض من درجه الاعتماد على الاقتراض سواء من الداخل أو الخارج.

6.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاستثمار

يعتمد نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تعبئة المدخرات الفردية والعائلية وتحويلها إلى استثمارات إنتاجية وخدمية تساهم في خلق القيمة المضافة ومناصب الشغل، بدل توجيه تلك الموارد المالية إلى الاستهلاك الفردي غير المنتج أو الاكتناز، أو توجيهها إلى المضاربة في أسواق رؤوس الأموال، وذلك لما تتميز به هذه المؤسسات من ارتفاع في معدل دوران رأس المال والذي يعود ذلك أساسا إلى اعتمادها على الخامات المحلية والتقنيات البسيطة التي تحد من ظاهرة الاستيراد والتبعية للأسواق الخارجية ومن ثم تحمل تكاليف تحويل التكنولوجيا التي تحتاج إلى خبرات ومهارات عالية تستدعي تدريبا طويلا ومكلف في ذات الوقت، بالإضافة إلى التخفيف من مشاكل النقد والتغيرات الحاصلة في أسعار الصرف . [Sweeney,1982,p 48-49]

7.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تخفيض نسب التضخم

إقامة الصناعات الكبرى يؤدي إلى رفع معدلات الإنتاج، الذي يتحول إلى طلب على السلع الاستهلاكية ومادمت هذه الزيادة لا يقابلها زيادة في إنتاج السلع الاستهلاكية فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع الأسعار، وبالتالي مستوى التضخم بسبب زيادة الطلب ومحدودية العرض. لكن إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية يعتبر من أهم وأنجع السبل الكفيلة بتخفيض نسبة التضخم فيها، من خلال قدرتها ومرونتها العالية في التأقلم مع زيادة الطلب بإنتاج الكميات المطلوبة ومنه تفادي مشكل التضخم وبالتالي تجنب تأثيراته السلبية على الاقتصاد ككل.

8.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تلبية الطلب على السلع الاستهلاكية

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا أساسيا في تطوير الاستهلاك النهائي، ذلك أنها لا تتطلب تكنولوجيات عالية ولا إمكانيات مادية أو مالية معتبرة، الأمر الذي يساعد على تطوير هذه المؤسسات وبالتالي تلبية الطلب المحلي على مختلف السلع والمنتجات الاستهلاكية والخدمات حتى تلك التي تتميز بمحدودية الطلب والتي تشترط نوعا من الدقة والتميز، حيث تكون موجهة أحيانا إلى طبقات معينة في المجتمع .(صناعة الملابس الفاخرة، المجوهرات، أنواع معينة من الأجهزة والسيارات...) وتلبية هذا النوع من الطلبات لا يتم إلا من خلال علاقاتها الوطيدة والمباشرة مع العملاء مما يسمح بإشباع رغباتهم بصفة مباشرة ودقيقة [Mifsud,1991, p111-112] .

9.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التكيف مع الأزمات والتقلبات الاقتصادية

إن المؤسسات الصغيرة ونظرا لصغر حجم نشاطها ورأسمالها تكون أكبر مرونة أكبر من المؤسسات الكبرى على التأقلم مع التقلبات أو التغيرات في الظروف الاقتصادية كما أن لها القدرة على الاستجابة لطلبات السوق بصفة سريعة وفي أقل وقت ممكن (عدة أشهر)، ويرجع ذلك أساسا إلى كون هذه المؤسسات تعتمد على استثمار مادي صغير الحجم مما يسهل عملية التحول الاقتصادي. وبالتالي تبرز أهمية هذه المؤسسات في أوقات الأزمات من خلال دورها الحيوي في المحافظة على مناصب الشغل، فبعد الأزمة التي مست الدول المتقدمة في الفترة 1974-1976 أظهرت هذه المؤسسات حيويتها وديناميكيتها في مواجهة أزمة الركود [Spencer Hull,1987,p68-70] .

10.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المنافسة وجذب الاستثمارات الأجنبية

إن الصناعات الصغيرة والمتوسطة تعتبر مجالا خصبا لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية وهذا شريطة أن يتم توفير التسهيلات اللازمة والتعديل المستمر في إجراءات وقوانين الاستثمار الأجنبي، والتي من شأنها أن تساهم في دخول العديد من المستثمرين الأجانب من أجل الاستثمار في هذه الصناعات وقد تزايد الاتجاه لتدويل النشاط من خلال تكثيف الاستثمارات الأجنبية المباشرة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، نظرا للخصائص التي تتميز بها من خلال ترقية أشكال المقاولة من الباطن وتوفير المناخ الاستثماري المناسب والمشجع، حيث تشكل الاستثمارات المباشرة الأجنبية الفرنسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الخارج

من 10% إلى 15% من إجمالي الاستثمارات الفرنسية الخارجية. وفي هذا السياق نجد أن تونس والمغرب قد تمكنتا من جذب المستثمرين الأجانب إلى هذه الصناعات خاصة الصناعات النسيجية والغذائية نتيجة الانفتاح الاقتصادي السائد في هذه الدول منذ فترة مقارنة بالجزائر وليبيا [عماري ، بوسعدة ،2004،ص 48] .

11.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تشجيع الإبداع والاختراع

تعتبر الصناعات الصغيرة والمتوسطة المصدر الرئيسي للابتكار والتجديد وتطوير الخبرات الفنية. وذلك من خلال تخفيض التكلفة النهائية وذلك بتقليص الوقت اللازم للإنتاج عن طريق تخفيض تكاليف الإنتاج عموما من خلال ترشيد العملية الإنتاجية والاستخدام الأمثل لوسائل الإنتاج. وبالتالي إذا أريد لهذه الصناعات في الدول المغاربية أن تملك القدرة التنافسية في ظل الظروف الإقليمية والدولية الجديدة فلابد لها أن تحسن منتجاتها وأن تعزز أداءها بمختلف الوسائل. وعليها أن تطور تقنياتها وأن تلجأ إلى الإبداع والابتكار من أجل إيجاد السبل والأدوات التي تساعدها على التعامل مع هذه المتغيرات وأن تخلق أسواقا جديدة لها وتطورها وأن تتكيف مع التكنولوجيا الحديثة وتطبيقاتها. وعليه يجب على البلدان المغاربية أن تهتم أكثر بتنمية هذه الصناعات وتطويرها حتى تصمد أمام هذه المستجدات .

12.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات وتحسين ميزان المدفوعات

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نواة الصناعات التصديرية من خلال ما تمتاز به من خصائص تؤهلها على التحسين الدائم في الجودة مع تخفيض في التكاليف وفق إمكانيات الابتكار والإبداع المطبقة باستمرار. وبالتالي القدرة على خلق مزايا تنافسية تمكنها من غزو الأسواق الدولية وزيادة وتنويع الصادرات وإحلال الواردات وتوفير العملة الصعبة، وتحسين وضعية الميزان التجاري ومن ثم تحقيق فائض في ميزان المدفوعات من خلال إبرام العديد من العقود وخلق علاقات مترابطة بين المؤسسات المتعددة الجنسيات، وتتأكد هذه الأهمية من خلال نسبة مساهمتها في حصيلة الصادرات في بعض الدول المتقدمة التي تتراوح ما بين 75% و80% حيث تمثل تجربة دول شرق آسيا وخاصة كوريا الجنوبية نموذجا يقتدى به في هذا المجال إذ حققت نجاحا كبيرا في توجيه مواردها إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وانتقلت من مرحلة إحلال الواردات إلى مرحلة تنمية وتنويع الصادرات [عبدالسلام،وآخرون2002،ص12-13].

13.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التكامل ودعم المؤسسات الكبيرة

يسمح إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتحقيق التكامل مع الصناعات الكبرى وذلك من خلال توفير العديد من المدخلات لها واستيعاب مخرجاتها. كما أنها تعتبر كمصدر لتكوين الخبرات وتدريب العمال من خلال تقديم دورات تدريبية ومهنية متخصصة لعمال المؤسسات الكبيرة. وفي هذا الإطار نجد أن شركة جنرال موتورز تتعامل مع أكثر من 30000 مورد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وشركة رونو تتعامل مع أكثر من 50000 مورد من هذه الصناعات، فهي ومن خلال التعاقد من الباطن تمثل سندا أساسيا للمؤسسات الكبرى، سواء المحلية أو الخارجية. فإلى جانب دورها كمورد، فهي تقوم بدور الموزعين وتقديم خدمات ما بعد البيع الخاصة بالعملاء. وعادة ما تبني المؤسسات الكبيرة استراتيجيتها بالاعتماد على

الموردين الخارجيين الصغار، والذين يتصفون بدرجة عالية من الاعتيادية والمرونة.[Mifsud,1991,p 112-113]

1.4.1- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التوازن الإقليمي والتنمية الاجتماعية

يرتبط الجانب الاقتصادي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بجانب اجتماعي هام، فالمشاريع الصغيرة غالبا ما ترتبط بالعائلة فتوفر لهم فرص عمل سواء للرجال أو النساء كبارا أو صغارا من المتعلمين أو غيرهم، وبذلك نجد أنها تسهم في تعبئة المدخرات العائلية واستثمارها على نحو أفضل. وبهذا تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التوازن والتنمية الإقليمية، وذلك نظرا لقدرتها على الانتشار وقلة احتياجها للبنية التحتية نتيجة صغر حجمها ومحدودية نشاطها، مما يجعلها قادرة على ممارسة نشاطها في المناطق النائية وإعادة توزيع هيكل السكان والحد من ظاهرة الهجرة من المدن، وتحسين مداخيل المناطق الريفية عن طريق توزيع الاستثمار، فهي بذلك تساعد على تنمية المناطق المعزولة وتوجيه الاستثمارات إليها وتخفيض الضغط على المناطق الحضرية وتفادي التمركز في مناطق دون أخرى [Staley et Morse, 1970, p 45-46]

1.5.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدالة توزيع الدخل

تلعب المؤسسات الصغيرة دورا هاما في عدالة توزيع الدخل وهي زاوية أخرى تحققها الصناعات الصغيرة، فنمط توزيع الدخل يحقق العدالة في توزيعه وذلك في ظل وجود أعداد كبيرة من هذه المؤسسات والمتقاربة في الحجم والتي تعمل في ظروف تنافسية وتشغل بها أعداد كبيرة من اليد العاملة، مقارنة بنمط التوزيع السائد في ظل أعداد محدودة من المؤسسات الكبيرة .

1.6.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنويع الثقافي في الاقتصاد

تسمح إقامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل المهاجرين بممارسة نشاط اقتصادي لا يستطيع منافستهم عليه أبناء المجتمع، حيث تتوفر لهم الفرصة للحفاظ على تراثهم وتقاليدهم وهويتهم الثقافية. لكن بمرور الزمن تبدأ الحصة السوقية في التوسع، وهو ما يحصل في أغلب المجتمعات التي تنزح إليه جماعات غريبة عليها، فتوفر لها فرص البقاء والعمل [نائف برنوطي ، 2005، ص 62-63] .

1.7.1-أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة لصاحبها

هناك حاجات وطموحات لدى الفرد لا يشبعها إلا من خلال مشروعه الخاص. فهو يوفر له الاستقلالية التامة في الإدارة والتنظيم، مما يتيح له تحقيق جميع أفكاره، وأهدافه المالية من خلال الاستفادة من الأرباح والتصرف بها بكل حرية، مع إفادة المجتمع الذي يعيش فيه المقاول، فيحس أن له دورا في تقدم وتطور هذا المجتمع. بالإضافة إلى أن المشروع الصغير يوفر لصاحبه الأمان الوظيفي الذي يعتبر الهاجس الأكبر لأي فرد، بل ولعائلته وأقاربه من خلال إشراكهم أو توظيفهم معه. بالإضافة إلى تمكنه من توظيف مهاراته وقدراته الفنية وخبرته العلمية والعملية لخدمة مشروعه كهواية يحبها قبل أن تكون وظيفة، ومنه تجنب إهدار

الوقت في انتظار التوظيف الحكومي أو الخاص للشباب الذين يقيمون هذه المشروعات والمهن الحرة في المؤسسات الصغيرة مما يؤدي إلى تجنب إهدار طاقاتهم البشرة والذهنية [علام ، 1993، ص 13].

2-المشاكل والصعوبات التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تشير مختلف الدراسات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن هذه الأخيرة تعاني العديد من المشاكل التي تحول دون تنمية قدراتها ومستوى أدائها على المدى القصير، كما أنها تهدد بقائها واستمرارها على المدى البعيد. فالواقع يثبت أنه نحو 50% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنشأة حديثا لا تصمد أكثر من 8 سنوات، حيث تعاني العديد من المشاكل، كلها مترابطة فيما بينها بصورة يصعب فصل مشكل على الآخر. وعموما نميز بين نوعين من هذه المشاكل؛ المشكلات الداخلية أو المباشرة، المشكلات العامة أو الخارجية.

1.2-مشاكل مرتبطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفسها

تتعلق هذه المشاكل بطبيعة التنظيم الداخلي والخصائص المميزة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي يمكن حصر أهمها فيما يلي [النجار،1999 ،2002،ص8-9].

1.1.2- المشاكل الإدارية : يعاني هذا القطاع من قصور واضح في الخبرات الإدارية بسبب سيادة الإدارة العائلية التي تقوم على مزيج من العادات والتقاليد أو الإدارة الفردية التي تقوم على مركزية اتخاذ القرار والإشراف الشخصي على تسيير معظم المهام والمسؤوليات الخاصة بجميع الوظائف بطريقة مباشرة، مما يجعل تحكم صاحب المنشأة في تسيير جميع تلك الوظائف ليس في مستوى التخصص المطلوب، أمام نقص الكفاءة والخبرة اللذان تعتبران العاملان الرئيسيان لفشل المشرروعات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى أن كثيرا ما تكون المؤسسة ضحية النزاعات الشخصية لمالكها إذ أنه في كثير من الأحيان ما يؤدي إلى محدودية الأرباح المحتجزة بسبب خلط الذمة المالية للمؤسسة والذمة المالية الخاصة به، والتي تظهر في شكل إسراف وتبذير وحب المظاهر(سيارة فخمة، سكن ضخم ...) التي تزيد من المصاريف مما يؤثر سلبا على سيولة المؤسسة وتوسعها مستقبلا [Amboise et autres,1991, p 88].

2.1.2- المشاكل التنظيمية: تفتقد العديد من المنشآت الصغيرة والمتوسطة لأساسيات الهيكل التنظيمي واللوائح والنظم المسيرة للعمل، والتي تحدد الوصف الوظيفي لكل وظيفة، وأسس اختيار العاملين، والربط بين المسؤوليات والسلطات، وتحديد مبادئ الحوافز والجزاءات، وآليات العمل والعلاقات بين أقسام المنشأة وأيضا بين المستويات الوظيفية المختلفة، وينعكس افتقاد المنشأة لهذه العناصر إلى فوضى العمل بها وهروب الكفاءات منها وتدهور مستوى أدائها.

3.1.2- المشاكل المتعلقة بصغر حجم المشروع : إن صغر حجم المشروع يجعل قدرته على تحمل الخسائر محدودة مما يضطر صاحبه إلى التوقف المؤقت أو إعادة النظر في كفاءة المشروع وظروف التشغيل. أضف إلى ذلك أن لصغر حجم المؤسسة تأثير آخر على إمكانية التنويع في المنتجات وبالتالي عدم إمكانية

توزيع المخاطر، هذا ما يؤدي إلى صعوبة الحصول على التمويل الكافي من مؤسسات الإقراض [العطية، 2002، ص 19] .

4.1.2- المشاكل المتعلقة بنقص كفاءة العاملين: تفتقر المنشآت الصغيرة إلى الكوادر الفنية لأسباب كثيرة، أهمها عدم ملائمة نظم التعليم والتدريب لمتطلبات التنمية في هذا القطاع، وعدم تبني أية إستراتجية لإدارة الموارد البشرية، مما جعلها أقل جاذبية للعمالة المؤهلة وتفضيلها العمل في المنشآت الكبرى بسبب أن فرص الترقية محدودة فيها ومخاطر التوقف والفشل عالية، فضلاً عن دفع أجور مرتفعة لبعض التخصّصات النادرة لضمان بقائها في العمل، كلها أسباب من شأنها تخفيض الإنتاجية وجودة السلع والخدمات المقدّمة، بالإضافة إلى ارتفاع التكاليف. وهذا راجع إلى عدم اهتمام معظم المنشآت الصغيرة والمتوسطة بمبدأ الاستثمار في الموارد البشرية، لتنمية وتطوير المهارات الفنية والإدارية للعاملين بها، خاصة وأن مردود هذا التطوير أكبر بكثير من تكلفته، وأنه يمثل العامل الأساسي الذي يتوقف عليه نجاح هذه المؤسسات في تحقيق الميزة التنافسية [صقر ،2004،ص37-38] .

5.1.2- المشاكل المتعلقة بمستوى التكنولوجيا والخامات: من جملة العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي اعتمادها على تكنولوجيا قديمة لا تتماشى مع التطورات الاقتصادية والتكنولوجية الحاصلة. كما لا تتوفر على نظام دوري حديث للصيانة والإصلاح وحماية البيئة بسبب قصور الوعي والموارد التمويلية. مما يؤدى إلى ارتفاع التكاليف وعدم انتظام الإنتاج وانخفاض الجودة بسبب كثرة الأعطال، وبالتالي ضعف القدرة التنافسية للمنشأة الصغيرة. أضف إلى ذلك أن بعض أصحاب المنشآت الصغيرة يترددون في استخدام الآلات الحديثة لعدم الخبرة بها أو لارتفاع تكاليفها النسبية، فضلاً عن احتياجاتها لعمالة متخصّصة ومدربة على تشغيل مثل هذه التقنيات الحديثة. ويضاعف من صعوبة استيراد الآلات الحديثة عدم دراية صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بقواعد الاستيراد وعدم معرفته بالشركات العالمية المنتجة لها، بالإضافة إلى مشكلة تدبير النقد الأجنبي اللازم للاستيراد، خاصة في الدول التي تتبع نظام الرقابة على الصرف [Sellemi,1985,p144] .

وفيما يتعلق بالخامات ومستلزمات التشغيل، فإنها تواجه صعوبة في استيرادها لنفس الأسباب السابق ذكرها، وفى حالة اعتمادها على الخامات المحلية فإنها قد تواجه صعوبة في تدبيرها بالكميات والجودة والأسعار المناسبة بسبب خضوع توزيع الخامات لنظام الحصص في بعض الدول مما يدفع بأصحاب هذه المؤسسات إلى التعامل مع تجار سوق سوداء بأسعار مرتفعة وكذلك قبول أنواع رديئة منها، مما ينعكس على مستوى جودة المُنتج النهائي .

6.1.2- المشاكل التسويقية: نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من مشاكل في تسويق منتجاتها وخدماتها ويرجع ذلك أساسا إلى نقص الوعي التسويقي لديها نتيجة نقص الكفاءات المتخصصة في الدراسات التسويقية، بالإضافة إلى عدم توفر المعلومات التسويقية المتعلقة بأحوال السوق والأسعار وتطور أذواق المستهلكين ، سياسات المنافسين، بصورة مستمرة ودورية بسبب عدم القيام ببحوث التسويق، وانعدام سياسة واضحة للتسعير نظرا لعدم قدرتها على ضبط تكاليفها بدقة مما يجعل أسعار منتجاتها تظهر بأسعار أكبر من

تكلفتها الفعلية فتكون بذلك غير تنافسية. بالإضافة إلى عدم الاهتمام بسياسات الإشهار والدعاية لمنتجاتها، بسبب نقص الإمكانيات المادية مما ينعكس على عدم احترام مواصفات الجودة العلمية، حتى وإن فرضت عليها. كما أن محدودية قنوات التوزيع تحتم عليها بيع منتجاتها مباشرة لعملائها في الأسواق المجاورة لها فقط و بأسعار لا تحقق ربحية عالية.

7.1.2- المشاكل المتعلقة بإهمال التخطيط: عادة ما يعتقد أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن التخطيط الإستراتيجي غير ضروري، لكن ذلك سيؤدي بالمؤسسة إلى عدم القدرة على التأقلم مع المحيط الداخلي والخارجي المتغيرين باستمرار، لأنه بدون خطة إستراتيجية لا تتمكن المؤسسة من التحكم في إمكانياتها والموارد اللازمة للتشغيل و التجديد [العطية ،2002،ص 19] .

2.2-المشاكل المتعلقة بمحيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لا تقتصر مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تلك المتعلقة بالمحيط الداخلي، بل تعاني أيضا من مشاكل متعلقة بالمحيط الخارجي الذي تمارس فيه نشاطها، والذي لا يمكن بأي حال من الأحوال تجاهل أهمية تأثيره على نجاح أو فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. تعاني معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة في الدول النامية من مجموعة من الصعوبات المتعلقة بتأثيرات المحيط السياسي، والاقتصادي ،والتشريعي والاجتماعي ..إلخ، والتي يمكن حصرها فيما يلي:

1.2.2- إهمال الحكومة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: ركزت معظم الدول النامية اهتمامها على تنمية وتفعيل دور المؤسسات الكبيرة مع إهمال دور القطاع الخاص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي أقصيت تماما من الامتيازات والإعفاءات التي كانت تستفيد منها المؤسسات الكبيرة ضمن برامج التنمية. بالإضافة إلى نقص أجهزة الدعم الحكومية التي تعمل على تقديم المساعدات الاستشارية، وإعداد برامج فعالة لإعادة تأهيلها، وتقديم المساعدات المالية لهذه المؤسسات، وانعدام نظام إعلامي حيوي فعال يسهل وصول المعلومة الإقتصادية في الوقت المطلوب، حتى تتمكن من اتخاذ القرارات المناسبة بطريقة عقلانية على أسس علمية رشيدة.

2.2.2- الإفراط من الإجراءات الإدارية والبيروقراطية: تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تعدد الإجراءات البيروقراطية والإدارية المتعلقة بإنشائها، والتي تبدأ أولا بصعوبة الحصول على تراخيص التشغيل والتي تستغرق وقتا طويلا بسبب عمليات المتابعة من قبل الجهات المتخصصة للتأكد من تحقق الشروط. إضافة إلى تعدد مراحل الإنشاء الطويلة والمعقدة والمكلفة، والتي تصل أحيانا في بعض الدول النامية سنة كاملة أو تفوق. هذا ما دفع بالعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى العمل في القطاع غير الرسمي لعدم قدرتها على القيام بكل تلك المتطلبات الإدارية مما يخضعها لإجراءات جزائية كدفع الغرامات ..إلخ [هيكل، 2003،ص 221] .

3.2.2-المشاكل المتعلقة بالعقار: تواجه المنشأة الصغيرة صعوبة في العثور على الأرض اللازمة لإقامة الورشة أو المصنع أو المتجر نظراً لحظر إقامة بعض هذه الأنشطة في مناطق معينة أو لارتفاع تكلفة

الأراضي في المواقع المتميّزة القريبة من الأسواق، كما لا يتوفر الحافز لدى صاحب المنشأة الصغيرة لإقامة مشروعه في المناطق الجديدة نظراً لافتقارها لخدمات المرافق العامة والبُعد عن المشروعات الكبيرة ذات الارتباطات المتبادلة ولصغر التجمّعات السكانية المتوطنة بهذه المناطق.

4.2.2-مشاكل الضرائب : تفتقر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أغلب الدول النامية إلى وجود هيكل للحوافز والإعفاءات الضريبية، بل وارتفاع معدلات الضرائب بالرغم من تزايد الوعي بأهمية تأثير السياسية الجبائية على استثمار القطاع الخاص. حيث يلاحظ أن المؤسسات الكبيرة هي من تستفيد غالبا من المزايا الضريبية التي تقدمها الحكومة بشروط أقل تعقيدا. إضافة إلى أن أغلب أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمسكون الدفاتر المحاسبية بانتظام، ولذا تلجأ مصلحة الضرائب إلى التقدير الجزافي لأرباحهم مع الميل للمغالاة في التقدير بسبب الشك في صحة بيانات الإقرارات المقدّمة لهم. وقد شكلت هذه الأعباء المالية الضريبية وأعباء التأمينات عائقا كبيرا أمام هذه المؤسسات حد من قدرتها على التوسع وتجديد هياكلها الإنتاجية [نائف برنوطي ، 2005، ص86-87].

5.2.2-مشكل الرسوم الجمركية: تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صعوبة وتعقد الإجراءات المتخذة من طرف الجمارك. كما يلاحظ أن هناك مغالاة في فرض الرسوم الجمركية على واردات هذه المؤسسات، كما أنها تجد صعوبة في الحصول على النقد الأجنبي وفتح الاعتمادات المستندية واستخدام التسهيلات الائتمانية لتسهيل عملية التصدير. كما أن معظمها لا تستفيد من أي خصم مالي عند شرائها للمواد الأولية والآلات بحجة أنها تشتري بكميات قليلة، وقد ساهمت هذه العوامل في تضخيم تكاليفها، وهو ما أثرعلى قدرتها الإنتاجية والتنافسية سواء في الأسواق المحلية أوالدولية [وفا، 2001، ص42-43] .

خلاصة

مما سبق يمكن القول أن تحديد تعريف موحد وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أمر في غاية الصعوبة إن لم نقل أنه من المستحيل نتيجة تداخل عدة عوامل. لكن تبقى التفرقة بينها وبين المؤسسات الكبيرة قائمة وذلك بالاعتماد على عدة معايير، كما أن أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفعالية دورها في الاقتصاديات المتقدمة أو النامية كان نتيجة للخصائص والمزايا التي تتمتع وتنفرد بها، رغم أن هذا لاينفي معاناتها من عدة مشاكل سواء تلك المرتبطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحد ذاتها أو تلك المرتبطة بالمحيط الذي تمارس فيه نشاطها.

إن معظم الدراسات الاقتصادية والأكاديمية التي تطرقت للمشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تجمع على أن **مشكل التمويل** يعتبر من أهم المشاكل البارزة على الإطلاق والتي تحول دون إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتفعيل حركيتها في الاقتصاد الوطني، خاصة وأنها تملك قدرة جد محدودة في الحصول على التمويلات الضرورية للوفاء بمختلف احتياجاتها، نتيجة إحجام مؤسسات الإقراض منحها تلك التمويلات اللازمة. مما يحتم عليها الاعتماد في الجزء الأكبر من رؤوس الأموال على

المدخرات الفردية والعائلية، أو أنها تضطر إلى اللجوء للسوق غير الرسمية للإقراض والتي تتميز بارتفاع فادح في أسعار فائدة القروض بالإضافة إلى المغالاة في طلب الضمانات المالية والعينية لتأمين عمليات الإقراض غير الرسمية، مما يؤثر سلبا على كفاءة المشروع الصغير .

ومن ثم فقد عملت مختلف حكومات دول العالم جاهدة للتخفيف من حدة وسلبيات هذا المشكل على كفاءة ومردودية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال القيام بإعداد سياسات الدعم في جميع المجالات لصالحها .

الفصل الثاني

تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول: الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبدائل التمويل المتاحة لها

المبحث الثاني : مشاكل وعقبات تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الثالث: البدائل التمويلية الحديثة المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الرابع: تجارب ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول المتقدمة والنامية

تمهيد

تجمع الدراسات الاقتصادية والأكاديمية على أن مشكل التمويل يعتبر إلى حد بعيد المصدر الرئيسي للمشاكل الأخرى، لأن نقص التمويل يؤثر سلبا على عمل جميع وظائف المؤسسة من أجل تحقيق الكفاءة والفعالية المطلوبة. باعتبار المال عصب وشريان الحياة الاقتصادية سواء على مستوى المؤسسة أو على المستوى الكلي. حيث تنعكس مشكلة التمويل على معاملات المنشأة الصغيرة والمتوسطة، إذ تضطر إلى الشراء بالأجل من بعض التجار وبأسعار مرتفعة نسبياً واللجوء إلى الوسطاء في أسواق المواد الخام للحصول على احتياجاتها بأسعار مغالى فيها، وكذا التعاقد من الباطن مع المنشآت الكبيرة لتوفير المدخلات وتسويق الإنتاج مقابل أجر محدّد متفق عليه أو بسعر منخفض، مما يقلّل من معدل ربحية النشاط. كما أن نقص المصادر التمويلية لتوسيع نشاطها وتجديد هياكلها الإنتاجية ينعكس سلبا على قدراتها التنافسية محليا ودوليا بسبب عدم قدرة المؤسسة على اقتناء الآلات والتكنولوجية المتطورة وإحداث عملية التغيير. وهذا راجع إلى أن مواردها الذاتية لا تكفى للوفاء بمتطلبات الإنشاء والتأسيس أو عمليات التشغيل الجاري والإحلال والتجديد. حيث تتمثل تلك الموارد عادة في المدخرات الشخصية أو حصيلة بيع أصول مملوكة كأراضي أو عقارات، أو الاقتراض من الأقارب أو الأصدقاء اللذين تربطهم صلات قوية مع صاحب المؤسسة.

يعرض هذا الفصل لمحة عامة عن الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر مختلف مراحل حياتها، وكيفية الاستجابة لها من خلال التعرف على مختلف مصادر التمويل التقليدية والمستحدثة المتاحة لها، حيث تواجه هذه المؤسسات صعوبات كثيرة في تحصيل احتياجاتها المالية الاستغلالية كانت أم الاستثمارية والتوسعية، سواء من الجهات غير الرسمية أو الجهات الرسمية والتي تتمثل أساسا في البنوك التجارية. هذه الأخيرة التي تعتبر الملجأ الوحيد لكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لهذا كان لابد من دراسة وبنوع من التحليل العلاقة التي تربط البنوك بهذه المؤسسات وما سبب انعدام الثقة بينهما، وأخيرا رأينا أنه من الضروري التعرض كذلك لتجارب بعض الدول المتقدمة والنامية التي نجحت في تنمية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاستخلاص العبر منها .

I.الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبدائل التمويل المتاحة لها

سنتناول في هذا المبحث مختلف الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك طوال فترة نشاطها، ثم التطرق إلى مختلف مصادر التمويل التقليدية المتاحة أمام هذه المؤسسات من أجل تلبية تلك الاحتياجات المالية سواء منها الإنشائية، الاستغلالية، أو الاستثمارية التوسعية.

1- مفهوم التمويل ومحددات المفاضلة بين مصادره

1.1- مفهوم التمويل

يعتبر التمويل النواة الأساسية التي تعتمد عليها المؤسسة في توفير مستلزماتها الإنتاجية، وتسديد جميع مستحقاتها ونفقاتها، لهذا حاول الباحثون إبراز أهمية الوظيفة التمويلية وأثرها على عمل المؤسسات إذ يجمعون على أن التمويل يعني توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع أو تطوير مشروع خاص أو عام. وباعتبار أن التمويل هو الحصول على الأموال بغرض استخدامها لتشغيل أو تطوير المشروع إنما يمثل نظرة تقليدية، حيث ترتكز الوظيفة التمويلية على تحديد أفضل مصدر للأموال من عدة مصادر متاحة من خلال دراسة تكلفة الفرصة البديلة.

ومن الأهمية بمكان أن يشتمل هيكل التمويل على مزيج تمويلي متناسق من الناحية المالية مع حجم الاستثمارات في الأصول، وهنا يرى البعض أن الاعتماد على مصادر التمويل الذاتية بشكل كبير، وعلى الديون بشكل محدود يضمن الأمان المالي للمؤسسة، إلا أنه لا يساعد على تحقيق مستوى رفيع من الربحية. وأن الحالة المعاكسة قد تؤدي إلى زيادة الربحية مع عدم تحقيق الأمان المالي نتيجة زيادة درجة المخاطر المالية.

وحتى يمكن تحقيق الأمان والحد من المخاطر المالية، يجب تحقيق معدل عائد على الأموال المستثمرة في الأصول يفوق معدل الفائدة التي يتم دفعها للدائنين، وإلا وقعت المؤسسة في دائرة العجز المالي.

2.1- محددات المفاضلة بين مصادر التمويل

تجدر الإشارة إلى أنّ قرارات التمويل تأخذ في الاعتبار عاملين أساسيين هما التكلفة والمخاطر. فالتمويل الأقل تكلفة عادة هو أوّل ما يستخدم. وتتوقف التكلفة على المزيج الذي يتكون منه هيكل رأس المال ونسبة كل عنصر فيه، كما أنّه لا ينبغي إثقال كاهل المؤسسة بالديون بسبب احتمال الإفلاس. غير أنّه ينبغي أن نشير إلى أنّه عند المفاضلة بين مختلف مصادر التمويل المحتملة يقتضي الأخذ بالاعتبار مايلي [خريوش، وآخرون،1999،ص 123] :

1- حجم الأموال التي تحتاجها المؤسسة والفترة الزمنية التي سيتم توظيف الأموال خلالها ؛

2- توافق مصادر الأموال لأوجه استخدامات توظيف هذه الأموال ؛

3- تكلفة التمويل مقارنة مع معدل التكلفة السائد ومع عائد الاستثمار المتوقع ؛

4- آجال التسديد وتزامنه مع المتدفقات النقدية المتوقع تحقيقها من تشغيل الموجودات الممولة؛

5- القيود التي يفرضها الممولون على المؤسسة المقترضة كشروط عدم الاقتراض الإضافي، عدم توزيع الأرباح والمحافظة على معدلات محددة من النسب المالية طوال فترة الاقتراض.

ولأن أحد العوامل المحددة للإستراتيجية المالية هو اختيار التمويل الملائم، فينبغي على المؤسسة المفاضلة بين المصادر المتاحة واختيار الأنسب منها بما يحقق التوازن بين العائد والمخاطر. ولن يتأتى ذلك إلاّ بالمعرفة المسبقة لمجموع مصادر التمويل الممكنة وخصائص كل منها، وكذا المعايير المعتمدة في اتخاذ القرار التمويلي [هيكل، 2003، ص57] .

2- الاحتياجات المالية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال مراحل حياتها

يحتاج صاحب المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة لعدة أنواع من التمويلات، إذ تختلف احتياجاتها المالية حسب الطور الذي تمر به، بدء من إنشائها فانطلاقها فنموها ثم إلى نضجها. منها تلك اللازمة للتشغيل، ولمواجهة الطوارئ ولتمويل التوسعات والحصول على استثمارات جديدة، وبذلك يمكن أن ندرج الاحتياجات التمويلية، التي يراها المستثمرون في هذه المؤسسات ضرورية للبدء في المشروع والاستمرار فيه بنجاح، ضمن العناصر التالية:

1.2- الاحتياجات المالية في طور التأسيس أو الإنشاء

تبدأ هذه المرحلة منذ استقرار فكرة المشروع في ذهن صاحبها إلى غاية تجسيدها في أرض الواقع، بل تمتد إلى غاية نموها الأولي، حيث يحتاج أثناءها صاحب المشروع إلى ما يسمى برأسمال المخاطر(le capital risque). ويمكن أن نتعمق أكثر في هذه المرحلة كي نميز بين ثلاثة أنواع من الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة [بزطوح،2005، ص53-55] :

1.1.2- رأس المال الأولي: خلال الفترة التجريبية يحتاج المشروع لتمويل يسبق انطلاقه ويهدف إلى إثبات جدواه في دنيا الأعمال. وطبيعة هذه المرحلة أنها تواجه صعوبة في الحصول على الأموال من المصادر الخارجية، فغالبا ما يتخوف المستثمرون أو الممولون والبنوك من هذا النوع من التمويل لأنه يعتبر الأكثر مخاطرة لكون المشروع في بدايته ولا يعرفون مدى كفاءة صاحب المشروع لمقاومة الطوارئ. لهذا يقوم صاحب المشروع بإعداد خطة التطوير من أجل إقناع المستثمرين لتمويل الانطلاق أو عند بعث منتوج جديد. حيث يتعين على صاحب الفكرة بذل جزء من رأس ماله لبداية تطوير الفكرة، والتي تستخدم في تطوير النماذج التجريبية ثم النماذج التجارية للسلعة الجديدة وكذلك لتجريب السلعة في السوق ومعرفة مدى الإقبال عليها. بالإضافة إلى تكوين البنية القانونية للمؤسسة الجديدة مثل إجراءات التسجيل والمقر والعلامات التجارية، وحقوق التأليف للبرامج والأدلة المصاحبة للتطوير[مصطفى أبو ناعم، 2002، ص233] .

2.1.2- تمويل الانطلاق الفعلي للمشروع : وهو التمويل المتعلق بالسنوات الأولى من حياة المؤسسة، تكون فيها المؤسسة قد أنهت من تصميم وتطوير منتوج معين وهي بحاجة إلى أموال للانطلاق في تصنيعه وبيعه،

وبالتالي تتطلب هذه المرحلة كذلك توفر الأموال الخاصة التي ستمكن من مواجهة جزء من مصاريف حيازة المعدات وكذا مصاريف التشغيل، إلى أن تتمكن العوائد المتأتية عن التشغيل من تغطية المصاريف الإدارية المتكررة. حيث تكون نتائج المؤسسة خلال هذه المرحلة في أغلب الأحيان سالبة نظرا للتكاليف الثابتة التي تتحملها. وهذا ما لا يسمح للمؤسسة من تكوين مصدر تمويل داخلي بل تضطر إلى اللجوء إلى مصادر تمويل خارجية وذلك في ظروف غير مواتية بسبب ضعف شهرتها ونتائجها السيئة وحالات عدم التأكد المحيطة بتطورها المستقبلي. وهنا تكمن حساسية هذه المرحلة التي غالبا ما تؤدي إلى فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [هيكل، 2003، ص 56-57] .

2.2- الاحتياجات المالية في طور النمو

بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتم إدارتها بشكل جيد، فإنها تصل إلى هذه المرحلة، التي تتسم بنمو سريع لمستوى الإنتاج والمبيعات، وكذلك الأرباح نظرا لقبول منتجاتها من قبل المستهلكين، حيث تبدأ معها التدفقات النقدية الموجبة. ومن الناحية المالية سوف ينعكس هذا النمو الذي تشهده المؤسسة في ارتفاع وزيادة احتياجاتها المالية المرتبطة بالاستثمارات التي يتطلبها التوسع في القدرات الإنتاجية للمؤسسة وكذا الاحتياجات في رأس المال العامل الناتجة عن ضرورة تشكيل المخزونات والقروض للزبائن ولذلك تحتاج المؤسسة في هذه المرحلة إلى ما يسمى برأسمال النمو الذي سوف يدعم الأموال الخاصة التي تملكها هذه المؤسسات لتمويل نموها وتوسعها أو لاجتياز مرحلة جديدة، كتدعيم وتعزيز سياستها التجارية، الرفع من مستوى إنتاجها، بعث منتجات جديدة وتمويل حيازات جديدة [BOUZAR, 2006 , p 3] .

3.2- الاحتياجات المالية في مرحلة النضج

بعد مرحلة توسع ناجحة تكون المؤسسة قد ضمنت حصة سوقية معتبرة وتكون قد بلغت أعلى مستوى مردودية، وتصل إلى مرحلة تتسم بالنضج من حيث استقرار ونمو المبيعات والأرباح وكذلك استقرار نمو التدفقات النقدية ومن أجل الحفاظ على حصتها من المبيعات، يجعلها في احتياج مستمر للتمويل قصير الأجل وقليل من التمويل طويل الأجل لتمويل منتجات بديلة أو تطوير المنتجات الحالية، إذا ما استدعى الأمر ذلك لمواجهة متطلبات المنافسة [عبد السلام وآخرون،2002، ص 64-65] .

وبذلك سوف تعرف احتياجاتها التمويلية الإضافية انخفاضا كبيرا لأن المؤسسة ملزمة فقط بالإبقاء على مستوى رأس المال الثابت ورأس المال العامل وليست ملزمة بالرفع والزيادة فيهما. ومن جهة أخرى يسمح مستوى الإنتاج الذي بلغته المؤسسة من تغطية جميع التكاليف والأعباء الثابتة، وبالتالي إمكانية توفير مصادر تمويل ذاتية. ونظريا سوف تعرف المؤسسة مشاكل أقل في الحصول على التمويل مقارنة بالمراحل السابقة.

4.1- الاحتياجات المالية في مرحلة الانحدار

في هذه المرحلة تبدأ مبيعات المؤسسة تعرف تراجعا ملحوظا، بسبب انخفاض الطلب على منتجاتها لفقدانها تنافسيتها في السوق، مما يزيد من احتياجها إلى تمويل إضافي لاسيما عند محاولة طرح منتج جديد وما يرافق هذه العملية من تمويلات معتبرة، وهنا يبرز دور الحكومة والمؤسسات التمويلية في دعم

المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومساندتها ليس بالتمويل المناسب فقط، بل ببرامج متكاملة كعمليات إعادة التأهيل الخاصة بجميع وظائف المؤسسة [مصطفى أبو ناعم، 2002، ص236] .

وهكذا يتبين لنا من خلال ما سبق أن الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة متعددة ومختلفة تبعا لمراحل التطور التي تمر بها هذه المؤسسات طيلة مدة حياتها منذ استقرار فكرة الاستثمار لدى صاحب المؤسسة، ثم بلوغها مرحلة النضج، إلى غاية تراجع الحصة السوقية وتنافسية المنتوج .

وبالتالي تجدر الإشارة هنا إلى مختلف مصادر التمويل المتاحة أمام هذه المؤسسات من أجل تمويل الاحتياجات المالية السابقة الذكر.

3- مصادر التمويل التقليدية المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثلها مثل باقي المؤسسات الاقتصادية في تمويل نشاطها على مصدرين أساسيين هما:

- مصادر التمويل الذاتية؛
- مصادر التمويل الخارجية.

1.3- مصادر التمويل الذاتية

يعتبر التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل الداخلية الذي تلعب دورا هاما في تطور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة التي غالبا ما تبدأ نشاطها باعتمادها على مواردها الخاصة، من حيث أنه يضمن زيادة الأصول الاقتصادية دون اللجوء إلى مصادر خارجية، وبالتالي فهو يشارك بصفة مباشرة في العملية التوسعية لها من خلال استحداث استثمارات جديدة [Serlooten,1994,p 11,12,13] .

1.1.3- مفهوم التمويل الذاتي: يمثل التمويل في تلك الأموال المتولدة عن مجموع النشاط الاستغلالي للمؤسسة خلال الدورة الإنتاجية، وهذا من خلال إعادة الاستثمار الجزئي أو الكلي للأرباح المحققة وكذا مخصصات الاهتلاكات والمؤونات . والمعبر عنه بقدرة التمويل الذاتي، ويختلف هذا المفهوم الأخير عن مفهوم التمويل الذاتي الذي يمثل الفائض النقدي الصافي الذي تحققه المؤسسة بعد طرح الأرباح الموزعة واقتطاع جميع المصاريف المالية والجبائية، والذي يمكن أن نعبر عنه بالعلاقة التالية [العطية، 2002،ص 63] :

قدرة التمويل الذاتي = نتيجة الدورة الصافية + حصص الاهتلاكات + حصص المخصصات ذات الطابع الاحتياطي

والتمويل الذاتي هو المبلغ المتبقي لدى المؤسسة من قدرة التمويل الذاتي بعد توزيع الأرباح على أصحاب المؤسسة ومنه يمكن التعبير عنه بالعلاقة التالية:

التمويل الذاتي = الاهتلاكات + المؤونات + أرباح صافية غير موزعة .

من خلال هذه العلاقة تستنتج مكونات التمويل الذاتي.

2.1.3- مكونات التمويل الذاتي: يتكون التمويل الذاتي في أي مؤسسة من العناصر الأساسية التالية؛ الاهتلاكات، المؤونات، والأرباح المحتجزة .

1.2.1.3-الاهتلاكات : يعرف الاهتلاك على أنه تلك المبالغ السنوية المخصصة لتعويض النقص التدريجي الذي يحدث بصورة فعلية أو معنوية على عناصر الاستثمارات التي تتدهور قيمتها مع مرور الزمن، سواء نتيجة الاستعمال أو التلف أو التقادم . بعبارة أخرى الاهتلاك يمثل طريقة تمويل تجديد الاستثمارات عند نهاية عمرها الإنتاجي، كما أن للاهتلاك أهمية بالغة تتمثل في المحافظة على الأصول الاستثمارية، وتحديد تكاليف الإنتاج [Serlooten,1994,p 29-30] .

2.2.1.3- المؤونات : تعرف المؤونات على أنها مكون مالي من أموال المؤسسة لغرض مواجهة خسائر محتملة، آو أعباء ممكنة الحدوث في المستقبل. حيث تبقى مجمدة داخل المؤسسة إلى حين تحقق الخطر أو العبء الذي كونت من أجله هذه المؤونات. لذلك نميز بين عدة أنواع منها، المؤونات القانونية، مؤونات الأخطار والتكاليف، مؤونات من أجل الاستثمار، ومؤونة تدني قيمة الأصول .

3.2.1.3- الأرباح المحتجزة : تعتبر المصدر الوحيد للتمويل بالملكية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة وأنها لا تتمكن من اللجوء للأسواق المالية، حيث تتمثل الأرباح المحتجزة في النتيجة الصافية التي تحققها المؤسسة من عملياتها الجارية والاستثمارية، والتي لم تقم بتوزيعها، إذ تحتفظ بها بهدف التوسع والنمو ومواجهة الطوارئ. تمثل الأرباح المحتجزة أقل تكلفة من مصادر التمويل الأخرى والتي تكون مساوية لتكلفة الفرصة البديلة لاستثمار تلك الأموال في مجالات أخرى، وغالبا ما تنص التشريعات والقوانين على تحديد نسب معينة من الأرباح التي يجب احتجازها بهدف تكوين هذه الاحتياطات التي تأخذ شكل احتياطات قانونية،تنظيمية، تعاقدية واحتياطات اختيارية [Rosenwald,1999,p 89-90].

3.1.3- مزايا استخدام التمويل الذاتي في عملية التمويل: استخدام التمويل الذاتي كمصدر من مصادر التمويل ينطوي على مجموعة من المزايا يمكن تلخيصها فيما يلي [العطية، 2002، ص 60-62] :

- التمويل الذاتي يزيد من رأس المال الخاص للمنشأة ويجنبها الوقوع في أزمات السيولة الطارئة، أو الناتجة عن زيادة الأعباء الثابتة، كتسديد فوائد وأقساط القروض ؛
- يرفع من القدرة المالية والاقتراضية للمؤسسة كما يكسبها حرية واسعة في التصرف في أموالها الخاصة ؛
- يشجع المؤسسة على القيام باستثمارات جديدة وخاصة الاستثمارات التي تكون تكاليفها مرتفعة وإمكانيات إنجازها تتطلب خبرات فنية مما يجعل درجة المخاطرة فيها مرتفعة؛
- إن الطبيعة القانونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمنعها من الدخول إلى السوق المالي لهذا فهو يحقق لها درجة كافية من الاستقلالية وإدارة أعماها بنفسها دون المؤسسات المالية؛
- تنظيم التدفقات النقدية الداخلية بشكل يمكنها من مواجهة التزاماتها اتجاه الغير[فرحي، 2006، ص348].

4.1.3- مساوئ التمويل الذاتي: إن احتواء التمويل الذاتي على مجموعة من المزايا لا ينفي وجود بعض المساوئ والعيوب والتي يمكن تلخيصها في النقاط التالية [وفا، 2001، ص42] :

- يرى البعض أن الأموال الناتجة عن التمويل الذاتي ليس لها أي تكلفة، لهذا تلجأ بعض المؤسسات إلى توظيفها في استثمارات ذات ربحية ضعيفة، مما ينتج عنه في النهاية سوء استخدام الموارد المالية للمؤسسة ؛
- لا تعتبر الموارد الذاتية حافزا للعمال لزيادة إنتاجيتهم لأنهم يرون فيها تلك الموارد المالية التي كانت قد توجه للتوزيع، الأمر الذي يضعف من القدرة الشرائية لهم، خاصة عند ارتفاع مستوى الأسعار، مما ينعكس سلبا على الأداء ومنه على المؤسسة؛
- يتميز التمويل الذاتي في المؤسسات الصغيرة المتوسطة باعتماده على مدخرات صغيرة جدا غالبا ما لا تكف لمواجهة احتياجات هذه المؤسسات من أجل تغطية نفقاتها المختلفة، وتتجلى خاصة المشكلة التمويلية لهذه المؤسسات إذا تعرضت إلى مشاكل سيولة نتيجة عدم قدرتها على بيع منتجاتها في فترة مناسبة أو إذا فوجئت بارتفاع شديد في أسعار المواد الأولية التي تحتاجها.

2.3- المصادر الخارجية للتمويل

بما أن التمويل الذاتي غالبا ما لا يكفي لتغطية المتطلبات المالية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، وحتى تحافظ هذه الأخيرة على مستوى الاستثمارات عند الحدود المطلوبة، وحتى تتجاوز أزمات السيولة الظرفية، يحتم عليها اللجوء إلى المصادر الخارجية للحصول على الأموال اللازمة لذلك. وهذا التمويل الذي يتم بشروط وإجراءات لابد من معرفتها، لأنها تختلف باختلاف المصدر الذي تعتمده المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، وفقا للأوضاع والشروط التي يحددها سوق المال وعائد الفرصة البديلة. ومن هنا يمكن حصر المصادر الخارجية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

1.2.3- الائتمان التجاري: يعتبر من أهم القروض الاستغلالية التي تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل احتياجاتها الاستغلالية.

1.1.2.3- مفهومه: يمكن تعريف الائتمان التجاري بأنه نوع من أنواع التمويل قصير الأجل تحصل عليه المؤسسة من الموردين ويتمثل في قيمة المشتريات الآجلة للسلع أو المواد الأولية. تلجأ إليه في حالة عدم كفاية رأس المال العامل لمواجهة الاحتياجات الجارية، حيث يتسنى لها الاستفادة من الأموال المحتفظة بها والمتمثلة في قيمة المشتريات وذلك خلال الفترة الفاصلة بين تاريخ الشراء وتاريخ تسديد قيمتها .

وتعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على هذا المصدر في التمويل بدرجة أكبر من اعتمادها على الائتمان المصرفي وقد يعتبر المصدر الوحيد – قصير الأجل – المتاح لها. هذا ويطلق على الائتمان التجاري الائتمان التلقائي لأنه عادة ما يزيد وينقص تبعا لتقلبات حجم النشاط، أي أنه يكون متاح بالقدر الملائم وفي الوقت المناسب [بوراس، 2003، ص7] .

2.1.2.3- مزايا استخدام الائتمان التجاري: يترتب عن منح الائتمان التجاري عدة مزايا نوجزها فيما يلي:

- لا يترتب على المدين أية أعباء إضافية، بمعنى أنه لا يحتسب فوائد عليه، مهما طالة مدة الائتمان؛
- إجراءات الحصول عليه جد سهلة وليست معقدة كما هو الحال في حالة الائتمان المصرفي، أي لا يحتاج إلى إجراءات سوى المعرفة و تبادل الثقة بين البائع والمشتري ؛
- المرونة العالية بمعنى أن المشتري يستطيع أن يتحكم في قيمة الائتمان التجاري ضمن حدود معينة.

وتبرز ظاهرة الائتمان التجاري بشكل واضح لما يتعلق الأمر بالتعامل مع المؤسسات كبيرة الحجم القادرة على منح آجال معتبرة للعميل واضعة بذلك نفسها موضع البنك في تمويل نشاطات الاستغلال قصيرة الأجل.

إن إمكانية الإحاطة بموضوع القروض التجارية ممكن من خلال استعراض تكلفتها من جهة والتعرف على أهم الشروط المتحكمة في منحها من جهة أخرى [عبد السلام وآخرون، 2002، ص 66] .

3.1.2.3- تكلفة الائتمان التجاري: فالمشروعات الصغيرة والمتوسطة قد لا تجد بديلا مناسبا للقروض التجارية سوى الائتمان التجاري، إلا أنه يعتمد على شروط الموردين حيث نميز حالتين:

أ- في حالة غياب الخصم النقدي : يعتبر الائتمان التجاري في حكم التمويل المجاني، غير أنه قد يتحول إلى تمويل مكلف للغاية إذا لم تحسن المؤسسة استخدامه، فعدم تسديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفقاتها اتجاه الموردين في الوقت المناسب، قد يترتب عليه الإساءة إلى سمعتها المالية في السوق، بشكل يصعب معه الحصول على احتياجاتها بشروط معقولة في المستقبل، وإذا طال الأمر أمده قد يفقد المنشأة مركزها التنافسي بل وقد يخرجها كليا من السوق [هندي، 1998، ص 7] .

ب- في حالة منح الخصم النقدي : يتمثل في خصم تعجيل الدفع الذي يمثل نسبة مئوية من قيمة المشتريات، الذي يمنحه المورد للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة إذا ما سددت قيمة المشتريات قبل فترة الاستحقاق وهنا يعتبر تمويلا مجانيا، أما إذا لم تتمكن من تسديد قيمة الفواتير خلال مدة الخصم الممنوحة، فإنها لا تستفيد من قيمة الخصم النقدي ومن هنا يتحول إلى تمويل جد مكلف وهذا من زاويتين هما :

- الفشل في الاستفادة من الخصم مؤشرا على ضعف المركز المالي للمؤسسة من حيث السيولة، وهو ما يترك انطباعا سيئا لدى الموردين الذين يقدمون لها هذا الائتمان القصير الأجل؛
- الفشل في الحصول على مبلغ الخصم يضيع على المؤسسة فرصة الاستفادة من قيمته الذي كان بالإمكان أن يشكل تدفقا نقديا لا بأس به وهو ما يسمى ***بتكلفة الفرصة الضائعة***، التي يمكن لصاحب المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة إجراء مقارنة بين معدل الفائدة السوقي وبين عائد الفرصة الضائعة بالطريقة التالية [خريوش، وآخرون،1999، ص 140] :

$$\text{تكلفة الائتمان التجاري} = \frac{\text{معدل الخصم}}{\text{1- معدل الخصم}} \times \frac{\text{أيام السنة}}{\text{فترة الخصم}}$$

2.2.3- التمويل المصرفي: يمثل التمويل المصرفي الشكل التقليدي والمعروف لتمويل المؤسسات، حيث يبقى الجهاز البنكي الملجأ الأول للحصول على الموارد المالية، بعد تعذر حصولها عليها من المصادر السابقة الذكر. لذا تعتبر البنوك التجارية مصدرا أساسيا للأموال بالنسبة لأغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهو الوحيد المتاح لها، خاصة في البلدان النامية، وذلك من خلال عدة أنواع من القروض المصرفية المختلفة من حيث المدة والغرض، وهكذا نجد التمويل المصرفي القصير الأجل، المتوسط الأجل والطويل الأجل [نائف برنوطي، 2005، ص 275] .

1.2.2.3- التمويل المصرفي القصير الأجل: هو ذلك التمويل الموجه لتمويل النشاطات الاستغلالية للمؤسسة، حيث تحصل عليه من البنوك التجارية وتلتزم بتسديد تلك القروض خلال فترة لا تزيد عادة عن سنة، من أجل مواجهة النفقات التي تتعلق بالتشغيل الجاري للطاقات الإنتاجية والاحتياجات المؤقتة في الأصول المتداولة. كما يتوقف حجم استخدامه على قرار المؤسسة في مدى الاعتماد عليه ودرجة توفره عند الحاجة إليه. ويتوقف هذا المصدر على المركز الائتماني للمؤسسة طالبة القرض من جهة وعلى شروط الاقتراض التي يطلبها المقرض من جهة ثانية، ويمكننا بصفة إجمالية تصنيف هذه القروض إلى صنفين رئيسيين؛ القروض العامة والقروض الخاصة [بوراس، 2002، ص 3] :

أ- القروض الاستغلال العامة: وتصنف إلى ما يلي:

أ.1- تسهيلات الصندوق: هي عبارة عن قروض تمنح للمنشآت التي تعاني من صعوبات في السيولة المؤقتة أو القصيرة جدا والتي ممكن أن تنتج عن تأخر الإيرادات عن النفقات أو المدفوعات، بهدف تغطية الرصيد المدين إلى حين أقرب فرصة تتم فيها عملية التحصيل لصالح المنشأة. وعادة ما يلجأ إلى هذه التسهيلات في نهاية الشهر أين تكثر وتتعدد مدفوعات المنشأة من أجور العاملين، تسديد بعض المصاريف والفواتير [لطرش، 2003، ص 58] .

أ.2- السحب على المكشوف : هو عبارة عن قرض بنكي لصالح المؤسسات التي تواجه نقصا في الخزينة ناجم عن عدم كفاية رأس المال العامل حيث يتمثل في المبلغ الذي يسمح البنك لعميله بسحبه مما يزيد عن رصيد حسابه الجاري على أن يفرض البنك على هذا العميل فائدة تتناسب والفترة التي تم خلالها سحب مبالغ تفوق رصيده الدائن، ويوقف البنك حساب الفائدة بمجرد عودة الحساب إلى حالته الطبيعية [بوراس، 2002،ص6]. ولمعرفة التكلفة الحقيقة للسحب على المكشوف فإنه يمكن استخدام العلاقة التالية:

$$T_r = P \times (D/D-2)$$

حيث أن **P** تعبر عن سعر الفائدة السنوي المطبق على السحب على المكشوف، **D** تمثل الوقت المسموح به بالأيام عند استخدام السحب على المكشوف، **Tr** عبارة عن المعدل الحقيقي للسحب على المكشوف.

أ.3- القروض الموسمية: هي نوع خاص من القروض البنكية، وتنشأ عندما يقوم البنك بتمويل نشاط موسمي لأحد زبائنه. فالكثير من المؤسسات نشاطاتها غير منتظمة وغير ممتدة على طول دورة الاستغلال، بل أن دورة الإنتاج أو دورة البيع موسمية. فالمؤسسة تقوم بإجراء النفقات خلال فترة معينة يحصل أثناءها الإنتاج،

وتقوم ببيع هذا الإنتاج في فترة خاصة. ومن بين أمثلة هذه العمليات نشاطات إنتاج وبيع اللوازم المدرسية وكذلك إنتاج وبيع المحاصيل الزراعية [لطرش، 2003، ص 60] .

أ.4- أذونات الخزينة : تستطيع المؤسسات إصدار أذونات خزينة تتراوح مدتها بين 10 إلى 180 يوما بحيث لا يقل مبلغ الإصدار عن سقف معين ويتم التفاوض مع المكتتبين بشأن سعر الفائدة، هذا الإصدار يعتبر بمثابة قرض سندي قصير الأجل. وفي بعض الحالات يمكن لأذونات الخزينة أن تمتد حياتها بين سنتين وسبع سنوات وهنا نتحول إلى قرض سندي مقنع .

أ.5- الاعتمادات المستندية : تستعمل هذه القروض في مجال تمويل العمليات التي تقوم بها المؤسسة مع الخارج على المدى القصير، وهي تلك المرتبطة أساسا بعمليات شراء التجهيزات أو المواد الأولية الضرورية للإنتاج، حيث يكون البنك هنا كوسيط بين المنشأة والمورد الأجنبي [بوراس،2002،ص 6] .

أ.6- قروض الربط : هي عبارة عن قرض يمنح إلى المؤسسة لمواجهة الحاجة إلى السيولة المطلوبة لتمويل عملية مالية في الغالب، تحققها شبه مؤكد، لكنها مؤجلة فقط لأسباب خارجية بمعنى أن البنك يمنح قرض الربط لتمويل استثمارات المؤسسة بطريقة غير مباشرة في الوقت المناسب.

أ.7- الاعتمادات بالتوقيع: وهو الالتزام المقدم من طرف البنك للدفع لحساب المدين إذا كان هذا الأخير في حالة عجز عن الدفع . ما يميز هذا النوع من الاعتمادات أن منح القرض لا ينتج عنه أي تدفق صادر للأموال بل يتدخل البنك كطرف ثالث بتوقيع وثيقة متعهدا من خلالها ضمان زبونه أمام متعاملي هذا الأخير. تسمى الوثيقة التي يقدمها البنك للمتعاملين مع زبونه بالضمان أو الكفالة، الموجهة في إطار مديني الضرائب، الصفقات العمومية والسوق الأجنبي. والتي لا يقوم البنك بإمضائها قبل التأكد من توفر الملاءة المالية لزبونه

.أ.8- التمويل عن طريق المستحقات : يتمثل في تلك المستحقات الإلزامية الناتجة عن الخدمات التي تحصلت عليها المنشاة والتي لم يتم سداد تكلفتها. وعادة ما تتمثل هذه المستحقات في مبالغ الضرائب المستحقة، اقتطاعات الضمان الاجتماعي، بعض الأجور المستحقة وعادة ما تلجأ منشآت الأعمال إلى هذا النوع من التمويل لأنها تعتبر مجانية وليس لها تكلفة. وبالرغم من إتاحة هذا المصدر إلا أنه من الأفضل عدم تمادي المنشأة في استعماله لما قد يسببه من عدم رضى لدى العاملين [بوراس، 2002، ص 7] .

ب- قروض الاستغلال الخاصة

على غرار قروض الاستغلال العامة، توجه قروض الاستغلال الخاصة لتمويل الأصول المتداولة، ولكن تتميز بخاصية تتمثل في كونها موجهة لتمويل عنصر محدد من هذه الأصول بالإضافة إلى ارتباط القرض بتقديم ضمانات للبنك بهدف التقليل من مخاطر القرض وقد يكون ماديا أو معنويا، وسنتعرض إلى ثلاثة أنواع منها وهي :

ب.1- خصم الأوراق التجارية : تتمثل عملية الخصم التجاري في قيام البنك بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل تاريخ الاستحقاق، ويحل محل هذا الشخص في الدائنية إلى غاية هذا التاريخ. فالبنك يقوم إذا بإعطاء سيولة لصاحب الورقة قبل أن يحين أجل تسديدها، حيث يستفيد البنك من ثمن سعر الخصم، والذي

يطبق على مدة الانتظار فقط، وعند خصم الورقة لا يحصل حاملها على القيمة الاسمية لهذه الني الورقة كاملة، ولكنه يحصل على مبلغ أقل من القيمة الاسمية بمقدار مبلغ الخصم [لطرش،2003،ص 66] .

أما تحديد معدل التكلفة الحقيقي للخصم وأخذا بعين الاعتبار إلى الوقت المطلوب لإتمام العملية فهو كما يلي: $Tr = P \times ((D+1)/(D+4))$

P نسبة معدل الخصم الاسمي، D عدد الأيام للخصم ، D+1 تحويل المبالغ المخصومة في اليوم الموالي إلى حساب المستفيد، D+4 في حالة عدم الخصم فإنه لا يتم تحصيل المبلغ المستحق لدى حساب المستفيد إلا بعد أربعة أيام [بوداح، 2003، ص6] .

ب.2- التسبيقات على البضائع: هي عبارة عن قرض يقدم إلى الزبون لتمويل مخزون معين والحصول مقابل ذلك على بضائع كضمان للمقرض وينبغي على البنك، أثناء هذه العملية التأكد من وجود البضاعة وطبيعتها ومواصفاتها ومبلغها إلى غير ذلك من الخصائص المرتبطة بها.

ب.3- التسبيقات على الصفقات العمومية : هي عبارة عن اتفاقات للشراء أو تنفيذ أشغال لفائدة السلطات العمومية، غالبا ما يجد المقاول المكلف بالإنجاز نفسه في حاجة إلى أموال ضخمة غير متاحة في الحال لدى هذه السلطات . نظرا لأهمية المشاريع وحجمها وطرق الدفع التي تعتبر ثقيلة نسبيا، ولذلك يضطر إلى اللجوء إلى البنك للحصول على هذه الأموال من أجل تمويل إنجاز هذه الأشغال .

2.2.2.3- التمويل المصرفي المتوسط الأجل: تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهذه القروض لتمويل أعمالها التوسعية أو الاستثمارات التشغيلية والتي عادة ما تتراوح مدة استحقاقها بين 2 إلى7 سنوات ولعل أهم الشروط موضوع التفاوض بين المؤسسة. وجهة الاقتراض هي الشروط المتعلقة بطريقة السداد والقيود المالية على الحرية التشغيلية للمؤسسة. إذ عادة ما يتضمن عقد القرض شرط السداد التدريجي بحيث لا تترك عملية السداد إلى حين نهاية مدة القرض، أما الضمانات التي يطلبها البنك للمحافظة على أمواله فهي الرهن الرسمي والكفالة والرهن الحيازي وأحيانا الكفالة المصرفية .

وبصورة عامة يمكن أن يأخذ هذا النوع من التمويل إحدى الصورتين [بوراس، 2002، ص7-8] :

أ- قروض المدة : تستحق هذه القروض خلال مدة تتراوح عادة ما بين 3 إلى7 سنوات مما يعطي المقترض الاطمئنان بتوفر التمويل ويقلل من أخطار إعادة تمويل أو تجديد القروض القصيرة الأجل، ويمكن الحصول على مثل هذه القروض من البنوك التجارية بصورة عامة، أو البنوك المتخصصة. ويكون معدل الفائدة على قروض المدة أعلى من مثيله على القروض القصيرة الأجل، والذي يحدد حسب مستوى أسعار الفائدة في السوق، حجم القرض، تاريخ استحقاقه، والأهلية الائتمانية للشركة المقترضة. تسدد قروض المدة عادة على أقساط دورية متساوية، إلا أنه قد لا تكون كذلك حيث يكون الدفع بحسب جدول تسديد القرض الذي يتم الاتفاق عليه حسب التدفقات النقدية للمنشأة.

ب- قروض التجهيزات: عندما تقوم الشركة بشراء آليات أو تجهيزات فإنها تستطيع الحصول على تمويل متوسط الآجل بضمانة هذه التجهيزات. وتدعي هذه القروض بتمويل التجهيزات حيث توجد عدة مصادر لهذا النوع من التمويل تشمل البنوك التجارية، الوكلاء الذين يبيعون التجهيزات، وشركات التأمين، وصناديق التقاعد والتأمينات الاجتماعية. أما أنواع التجهيزات التي يتم تمويلها بهذا الشكل فهي عديدة ومتعددة. وتمول الجهة المقرضة عادة ما بين 70 إلى 80 بالمائة من قيمة التجهيزات وتبقى الـ 20 إلى 30 بالمائة من القيمة كهامش أمان للممول تدفع من قبل المقترض وبصورة عامة يمكن التمييز بين شكلين تمنح بموجبهما قروض التجهيزات هما عقود البيع المشروطة؛ والقروض المضمونة [بوراس، 2002، ص 11] .

ب.1.- عقود البيع المشروطة: تستعمل عندما يقوم وكيل الآليات أو التجهيزات بعملية بيع بالتقسيط حيث يحتفظ بملكية الآلة إلى أن يقوم المشتري بتسديد كافة الأقساط المطلوبة. ويقدم دفعة أولية عند الشراء ويصدر أوراق وعد بالدفع (كمبيالات) بقيمة الأقساط المتبقية من قيمة الأصل. وعندما يتم التسديد بالكامل يقوم البائع بنقل ملكية الأصل إلى الزبون. أما إذا تخلف الزبون عن الدفع فإنه يمكن للبائع الاستيلاء على التجهيزات بهدف إعادة بيعها إلى عميل آخر .

ب.2- القروض المضمونة: هي أن يتم استخدام التجهيزات كضمانة للحصول على قرض مصرفي عن طريق رهن تلك التجهيزات لصائح البنك التجاري الممول. ويتطلب ذلك وضع حجز على التجهيزات تمنع المقترض من إمكانية التصرف فيها. وبذلك يضمن البنك حقه في الاستيلاء على التجهيزات وبيعها في السوق إذا تخلف المقترض عن تسديد دفعات القرض.

3.2.2.3- التمويل الطويل الأجل: تهدف المؤسسة من خلال اللجوء إلى استعمال هذا النوع من القروض إلي تمويل استثمارات تمتد على فترة طويلة من الزمن. وتتميز بالتكلفة العالية وتحصيل العوائد فيها يكون على مدة طويلة. والقروض طويلة الآجل تأتى لتلبية هذا النوع من الاحتياجات، حيث أنها تفوق مدة 7سنوات، لتصل حتى 20 سنة وهي موجهة لتمويل استثمارات ضخمة مثل الحصول على عقارات، أراضى...التي تتطلب أموالا ضخمة، ونظرا لطبيعتها تقوم مؤسسات مالية متخصصة بتوفير هذه القروض، حيث تعتمد في تعبئة الأموال اللازمة لذلك على مصادر ادخارية طويلة الأجل.

كما أن هذه الخاصية تجعل هذه القروض تنطوي على مخاطر عالية، الأمر الذي يدفع بالمؤسسات المالية المتخصصة في مثل هذا النوع من التمويل إلى البحث عن وسائل كفيلة بتخفيف درجة المخاطرة، كأن تطلب ضمانات حقيقية ذات قيمة عالية قبل الشروع في عملية التمويل .

ونتيجة للشروط والضمانات المطلوبة، فإنه غالبا ما تعجز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على هذا النوع من التمويلات الموجهة لعمليات التوسع والتطور، وذلك لعدم قدرتها على تلبية الشروط الصعبة المطلوبة من طرف الجهة الممولة، التي تعتبر هذه العملية جد محفوفة بمخاطر شبه مؤكدة التحقق خاصة عند التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

وأخيرا فإن العديد من الدراسات في البلدان النامية تثبت أن البنوك التجارية تتسم بعدم الرغبة وعدم القدرة في آن واحد على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء عند بداية نشاطها أو خلال عملية التوسع، والأمر ليس بالغريب ولا يحتاج إلى أدلة أو شواهد، وذلك من خلال إهمال طلبات التمويل المقدمة للبنوك التجارية من قبل أصحاب صغار المشاريع، حيث تشير دراسة قام بها البنك العالمي أن المؤسسات المالية الرسمية لم تمد المشروعات الصغيرة في البلدان النامية بأكثر من 1% من احتياجاتها[ابراهيمي، 2006، ص 383-384] .

هذا ما يقود أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إلى أسواق مالية ومصادر تمويلية أخرى غير تلك الرسمية .

3.2.3- مصادر وأساليب التمويل عن طريق السوق غير الرسمية للإقراض : يطلق مصطلح "غير رسمي" في الفكر والتطبيق الاقتصادي على مزاولة النشاط الاقتصادي خارج إطار القانون والقواعد الرسمية المنظمة للنشاط في الدولة كما أنها لا تسجل لدى الجهات الحكومية المختصة ولا تتوافر عنها بيانات يمكن إدراجها في الحسابات القومية للدولة. تعدد مصادر وأساليب التمويل غير الرسمي في الواقع العملي نوضحها بإيجاز فيما يلي [عبد الحليم، 2003، ص 6-7] :

1.3.2.3- الاقتراض من الأصدقاء والأقارب: أول وأهم مصدر خارجي تلجأ إليه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حالة عدم كفاية مواردها الذاتية هو التمويل عن طريق الأقارب والأصدقاء هذا غالبا عند الإنشاء أو التكوين بشكل خاص, إما قرضاً حسناً بدون فائدة من باب المعونة أو بفائدة منخفضة [فرحي،2006 ، ص 346-347] .

2.3.2.3- المرابون: وهو مصطلح أطلق على هذه الفئة من الممولين غير الرسميين الذين يقدمون القروض بفائدة مرتفعة جداً، في العادة تكون هذه القروض قصير الأجل حتى ولو لمجرد يوم واحد كما أنه لا يقرض إلا لعملاء استقرت منزلتهم منذ زمن طويل، وبالتالي لا يمكن لمن يريد إنشاء مشروع جديد الحصول على قرض من المرابي إلا بشروط غاية في الصعوبة [نائف برنوطي، 2005، ص274] .

3.3.2.3- مدينو الرهانات : وهؤلاء يقدمون خدماتهم التمويلية لمن يملك أصولاً عينية يمكن تداولها في السوق فيقومون برهنها رهناً حيازيا لدى المقرض ويحصلون على قرض قصير الأجل بنسبة أقل من قيمة الأصول المرهونة وإذا قام المقترض بسداد القرض في خلال المدة المحددة يسترد الأصل المرهون، وبمجرد انتهاء هذه المدة بدون سداد فإن الدائن يستولي على الأصل، والذي لا يهتم بأية معلومات عن المقترض عند الإقراض لأن الرهن يكفيه مخاطر الائتمان، كما أنه لا يهتم بسبب توقف المدين عن السداد.

أيا كان الدافع وراء اللجوء إلى هذه الصيغة، يبقى كأي بديل تمويلي يتضمن مزايا وايجابيات مثلما يتضمن أيضا سلبيات.

4.3.2.3- مزايا وعيوب التمويل غير الرسمي

أ- مزايا وعيوب التمويل غير الرسمي: يتم اللجوء لهذا المصدر للمزايا التالية [يسري أحمد، 1996، ص41-42] :

- المعرفة الشخصية بين مقدم التمويل ومتلقيه تؤدى إلى حرية اتخاذ القرارات، كما توفر قدراً من الضمانات خاصة وأن الجدارة الائتمانية للمشروعات الصغيرة تكمن في رأس المال البشري لصاحبه ؛
- تقليل تكاليف المعاملات المتمثلة في تجميع المعلومات عن طالب الائتمان ودراستها وتجهيزها وإعداد العقود، تفادي الإجراءات الإدارية الطويلة التي تتسم بالبيروقراطية والتي قد تتغير معه معطيات وظروف المشروع لحين استصدار قرار الموافقة على التمويل من الهيئات الرسمية؛
- الخروج من إطار مراجعة السلطات النقدية في الدولة ومراقبتها وبذلك يكون الممول هو المرجع الأول والأخير في إدارة الائتمان الذي يقدمه؛
- وجود قدر أكبر من المرونة في أداء العمل نظراً للتحلل من اللوائح والقوانين. دون الالتزام بإجراءات التسجيل لدى الهيئات المتخصصة والتصريح بحجم عدد العمال ورقم الأعمال المحقق، حيث غالبا ما يلاحظ غياب المستندات والبيانات التي تكشف فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن نشاطها ؛
- الاعتماد في حل المشكلات على التحكيم المحلي والاجتماعي بما له من سرعة في الفصل وتقرير جزاءات عادلة وفعالة مما يحد من مخاطر الائتمان.

التمويل غير الرسمي هو الأكثر شيوعاً وتطبيقاً لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي تمثل نسبة كبيرة من النشاط الاقتصادي في الدول النامية، حيث يحتل المرتبة الثانية وربما الأولى أحيانا عندما تقل الموارد الذاتية وصعوبة الحصول على التمويل اللازم من السوق الرسمية، كما تجدر الإشارة أن سوق الإقراض غير الرسمية لا يعمل فيها سوى عدد قليل من تجار النقود، فهي سوق غير تنافسية بل احتكارية .

ب- عيوب ومشكلات التمويل غير الرسمي: ورغم وجود هذه المزايا فإنه يكتنف التمويل غير الرسمي بعض العيوب والمشكلات، يمكن تلخيصها في النقاط التالية [BOUZAR, 2006 , p 4-5] :

- سعي أصحاب هذه الأموال لاسترجاعها يقودهم إلى التدخل في الأمور الخاصة بالمؤسسة وجعلهم في موضع اتخاذ القرارات غير الصائبة غالبا وذلك لافتقارهم إلى الخبرة المطلوبة في النشاط، أو بدافع تأكيد مصالحهم الامتلاكية من خلال فرض توصيات غير متناسقة مع رغبات وأهداف صاحب المؤسسة مما يولد تضارب في الاستقلالية وهو ما يؤثر على نجاح المؤسسة إضافة إلى الالتزام الأدبي بتشغيل بعض أفراد العائلة أو الأقارب والأصدقاء في المشروع يعد عبئا حقيقيا في حالة عدم كفاءة هؤلاء ؛
- عدم توفير هذا المصدر إلا مبالغ بسيطة ولأجل قصير، كما أن نطاق الخدمات المالية التي يقدمها محدود بالإقراض فقط دون اعتراف بما يسمى بفترة السماح؛
- التشدد في أخذ الضمانات لتأمين عمليات الإقراض فقد يأخذون من المقترضين حليا ذهبية أو مرهونات عقارية ويكونون دائما على أهبة الاستيلاء عليها؛

- والعيب الأكبر هو أن سعر الفائدة على القروض في التمويل غير الرسمي مرتفع جدا. لأن فائدة السوق غير الرسمي تحسب على الأيام أو الشهر بنفس المعدلات السائدة في السوق الرسمي عن السنة الكاملة، مما يجعله مرتفعا بشكل رهيب، حيث يسميه البنك الدولي "ترتيب خمسة- ستةً وبمقتضاه يتسلم المقترض 5 دولارات في الصباح ويردها 6 دولارات إلى المقرض في المساء، وبذلك يكون سعر الفائدة 20% في اليوم الواحد. وتشير إحدى الدراسات أن سعر الفائدة في السوق غير الرسمي في البيرو بأمريكا اللاتينية وصل في منتصف الثمانينات إلى 800% أو 1000% في السنة [يسري أحمد ،1996، ص 42].

ومع هذه العيوب فإن التمويل غير الرسمي مازال شائعاً والتعامل به يتم على نطاق واسع في جميع الدول وعلى الأخص الدول النامية وللمشروعات الصغيرة، والسبب الرئيسي لذلك هو عدم قدرة أصحابها الحصول على التمويل الرسمي من المؤسسات المالية، ولذا فإنه من المناسب أن نورد مقارنة موجزة بين التمويل الرسمي والتمويل غير الرسمي.

ج- المقارنة بين التمويل الرسمي والتمويل غير الرسمي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة: إن عدم لجوء أصحاب المشروعات الصغيرة إلى المؤسسات التمويلية الرسمية راجع إلى عدة عوامل كالظروف الاقتصادية والمالية والنقدية للبلد وسياسة البنوك الداخلية، حيث يمكن إيضاح نقاط الاختلاف التالية بين سوق الإقراض الرسمي وغير الرسمي :

- اختلاف نوعية العملاء في كلا المصدرين، فلكل منهما خصوصيته فإذا أخذنا التمويل الرسمي نجد أن البنوك تقتصر تعاملها مع المتعاملين ذوي الجدارة والسمعة الائتمانية، على غرار مستفيدي التمويل غير الرسمي الذين يقتصرون على ذوي الدخل المحدود، أو تلك المشروعات الناشطة بطريقة غير رسمية؛

- تمنح مؤسسات التمويل الرسمي باختلاف أنواعها فترة سماح تعفي من خلالها المقترض من دفع أقساط القرض، وتختلف هذه الفترة من نظام لآخر، وهذا ما يتوفر عليه التمويل غير الرسمي؛

- طلب القرض من قبل جهات التمويل الرسمي يرافقه طلب ضمانات ومستندات، على عكس تجار النقود الذين لا يشترطون مثل هذه الشروط؛

- ارتفاع تكاليف إتمام المعاملات الخاصة بالائتمان الرسمي للمشروعات الصغيرة سواء عند منح الائتمان أو متابعة القرض عند التوقف عن السداد، بالإضافة إلى تمركز البنوك في المدن مما يصعب على من في القرى والضواحي الاتصال بها [عمر، 2003، ص 10-11] .

هذا ما شجع أصحاب المشروعات الصغيرة اللجوء إلى قنوات التمويل غير الرسمي مثلما يقال: "السوق غير الرسمية تنشط عندما يكون القطاع المالي الرسمي مقيداً شديداً بالقواعد التنظيمية"، لذلك حاولت الحكومات في شتى الدول ومنذ وقت بعيد القيام بإجراءات لتحفز البنوك على توجيه جزء من قروضها للمشروعات الصغيرة وفق شروط إقراض ميسرة وبأسعار فائدة تفضيلية، وضمان حكومي لهذه القروض، مثل كوريا التي أنشأت بنكاً خاصاً لإقراض هذه المشروعات، ومثل ما حدث في مصر بإنشاء الصندوق الاجتماعي للتنمية.

غير أنه بقيت هذه المشكلة بلا حل كلي للإشكالية التمويلية الأمر الذي استدعى ضرورة البحث أكثر في أسبابها وخلفيات هذه المشكلة .

II. مشاكل وعقبات تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

اعتمدت أغلبية الدراسات، التي تناولت باهتمام أكثر موضوع المؤسسات والصناعات الصغيرة الخاصة ومشاكلها مع التمويل في الدول النامية، على قاعدة هامة تتمثل في كون البنوك التجارية تتسم بعدم الرغبة وعدم القدرة في آن واحد على تمويل المشاريع الصغيرة سواء عند بداية نشاطها أو توسعها. فهناك حالات شائعة في كل البلدان النامية لتجاهل أو إهمال طلبات التمويل المقدمة من قبل صغار أصحاب المشاريع للبنوك التجارية، وكما سلف الذكر في الدراسة التي أعدها البنك العالمي بأن المؤسسات المالية الرسمية لم تمنح المشاريع الصغيرة في البلدان النامية أكثر من 1% من حتياجاتها [وفا، 2001، ص 42-43] .

إذ يؤكد الخبراء الماليون الذين تناولوا بالدراسة مشكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن حلقة الاتصال بين أصحاب هذه المؤسسات والبنوك التجارية ضعيفة جدا حيث أن نمط استخدام مواردها المالية كان ومازال مرتبطا بالمشروعات الكبيرة، الأكثر ربحية وذات السمعة المالية المحمودة، حيث تستطيع هذه الأخيرة أن تفي بشروط الاقتراض وتقديم الضمانات الكافية. ولقد حظيت المعاملات التجارية، خاصة تلك المرتبطة بالعالم الخارجي، بنصيب أكبر من التمويل لأنها قليلة المخاطر، وسريعة العائد ولأنها تقع في الغالب على مستوى الأجل القصير، وهو بالذات ما تفضله البنوك التجارية حتى تتمكن من استرداد أموالها في الفترات المناسبة، ومن ثمة تعيد استخدامها. بينما نصيب المشروعات الصناعية الصغيرة أقل حظا، لكون عملياتها تتطلب عادة قروضا لآجال طويلة أو متوسطة على الأقل بطبيعة نشاطها، فتمويل هذه المشاريع الصناعية يقلل نسبيا من دوران الأرصدة النقدية المتاحة في شكل قروض وبالتالي يقلل من فرصة اكتساب مزيد من الفوائد على مدى العام، هذا إلى جانب أن البنك يتحمل درجة أكبر من المخاطرة [يسري أحمد،1996 ص45-46] .

وهكذا يمكن أن نرى لماذا تحظى الصناعات الصغيرة والمتوسطة بنصيب أقل من المؤسسات الكبرى في استخدام الموارد البنكية، ولماذا أيضا تقف الصناعات الصغيرة والمتوسطة في آخر اهتمامات مسئولي البنوك التجارية خاصة في البلدان النامية . ولنا أن نتساءل عن أسباب هذه الظاهرة.

نتيجة لأهمية هذه النقطة سوف ندرس بتفصيل أكثر لكل العقبات التي تعترض تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حصولها على التمويل المصرفي وأسباب فقدان الثقة بين الطرفين:

- من زاوية أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- من زاوية البنوك وهيئات الإقراض لهذه المؤسسات.

1- العقبات من وجهة نظر أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تؤكد الدراسات الأكاديمية من أن مصادر تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة محدودة لأنها غير مؤهلة بالنظر إلى قدراتها المالية لاقتحام الأسواق والمؤسسات المالية بالمعنى الأوسع للكلمة. فمثلا استخدام آليات البورصة بغرض التمويل أمر غير ممكن لهذا النوع من المشروعات لأنها مجبرة للخضوع لسلبيات التمويلات الرسمية أو غير الرسمية المفروضة خصوصا على هذا النوع من المؤسسات بالذات نتيجة للتخوف من عدم السداد، حيث أنه من الناحية التاريخية، تكاد تكون البنوك الوسيلة الوحيدة في تمويل نشاطات المشروعات الصغيرة والمتوسطة . ومن وجهة نظر أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعد الحصول على الائتمان المصرفي أي القروض التي تعطيها المصارف والبنوك لرجال الأعمال للقيام بمشروعاتهم من المشكلات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنه يرتبط بعدد من المعوقات منها:

1- العقبات المتعلقة بالتكاليف والضمانات .

2- العقبات المتعلقة بالصيغ والإجراءات .

3- العقبات المتعلقة بالحجم والمشروطية .

1.1- العقبات المتعلقة بالتكاليف والضمانات

إن من بين أهم المشاكل التي تواجه أصحاب المشروعات الجديدة وتؤثر سلبا على المناخ الاستثماري وتحد من الرغبة في الاستثمار، نجد في مقدمتها مشكلة تكاليف التمويل المصرفي ممثلة في الفوائد المرتفعة وغير ملائمة لظروف أصحاب المشروعات الصغيرة على الرغم من أن البديل في سوق الإقراض غير الرسمي يعتبر فادحا. بالإضافة إلى عدم قدرة معظمهم على تقديم الضمانات المالية المرضية التي يطلبها البنك.

وقد أضحتا هاتان المشكلتان عائقا يحد من مرونة التمويل بالحجم المناسب. فالمصارف التقليدية استقرت على آلية الفوائد وعلى نمط المؤسسة التي تضمن أرباحها من خلال الفروقات بين فوائد المودعين، وفوائد المقترضين (بين الفوائد المدنية والفوائد الدائنة) دون أن تساهم بشكل فعال في الحركية الاقتصادية. ولتجديد إستمراريتها تمضي اتفاقيات القروض بشروط متعلقة بالضمانات التي تزيد من إرهاق المستثمرين، إضافة إلى حصولها في معظم البلدان على ضمانات من الهيئات الرسمية للدولة [صالحي، 2003، ص5] .

بالإضافة إلى ما سبق هنالك مشكلة إجراءات الرهن والضمانات التي تطلبها البنوك التجارية لإقراض هذه المشروعات وتأثير ذلك على مرونة التمويل وحجمه، خاصة وأن بعضها يكون في بداية التأسيس فلا يستطع تقديم ضمانات عينية 100%. فالمصارف تنظر في التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنوع من الحذر لأن مقومات النجاح وعوامل الفشل لهذه المؤسسات متعددة وكثيرة لذلك تقوم البنوك بدراسة هذه المؤسسات بشكل دقيق لضمان عدم تحمل البنك مخاطر قد تعيق عملية استرداد لأمواله. ولذلك نجد أن العديد

من البنوك المانحة للقروض في الجزائر تشترط ضمانات على قروضها تتجاوز 150% من المبلغ المقترض. ويعتبر هذا إجحافا في حق المستثمر وعائقا كبيرا لأية مبادرة استثمارية [بزطوح ، 2003، ص 76] .

لذلك فهم يحتاجون إلى معاملة مميزة من قبل البنوك حتى لا يواجهوا مصاعب مالية سريعة، بسبب عدم قدرتهم على سداد ما يستحق عليهم من أقساط وفوائد في المواعيد المحددة. ولقد اعتبر أن حصول هذه المشروعات على فترة سماح قبل تاريخ أول استحقاق سيساعدها كثيرا في انطلاق أعمالها وتنمية استثماراتها، وكذلك لأن فترة السماح هذه تمكن هذه المشروعات من إنشاء وتكوين رصيد مالي لا بأس به [بريبش، 2006، ص 2].

2.1- العقبات المتعلقة بالصيغ والإجراءات

يتميز التمويل المصرفي التقليدي بمحدوديته الصيغية والإجرائية، فلا توجد صيغ متنوعة لا تتخذ من معدلات الفوائد المسبقة مؤشرا أساسيا لها، الأمر الذي يجعل البدائل التمويلية محدودة فلا تتيح مجالا واسعا للمفاضلة والاختيار أمام المستثمرين وخاصة في البلدان النامية، الذين تقل وتكاد تنعدم مواردهم المتعلقة بالتمويل الذاتي. حيث انه لا يعتبر منح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى الآن وظيفة بنكية أساسية لدى الكثير من مؤسسات الإقراض، لذلك لم يتم تطويرها لأن تكاليف التشغيل والتكاليف الإدارية الجارية لكل حالة إقراض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتجاوز أي ربح محتمل، ولا توجد حتى الآن أي نظم أو نماذج مطبقة ممكن أن يكون إقراضها مربحا[بريبش، 2006، ص 3-4].

إن هذه المحدودية الصيغية المتعلقة بالتمويل المصرفي التقليدي إذا أضيفت لها الإجراءات الوثائقية والزمنية المتعلقة بالحصول على التمويل والتي تتميز بتعدد الوثائق والمؤسسات التي يستدعى المرور عليها، والفترة الزمنية التي تتطلبها، حيث يقوم البنك بعدة إجراءات تحليلية يمتد البحث والتحري فيها عن المؤسسة طالبة القرض لتشمل وسائل المؤسسة، إمكانياتها البشرية، وضعية السوق، تقلبات الأسعار وحجم المبيعات، محيطها الاقتصادي والاجتماعي، مع التركيز على دراسة جانبها المالي من خلال الاطلاع على السجلات والإحصائيات التي تفيد الكشف عن التعاملات الإقراضية السابقة، وكيفية تعامل المؤسسة الصغيرة معها .

أضف إلى ذلك غياب الوعي والدراية بالإجراءات البنكية وطرق الحصول عليها ونوعية التسهيلات الائتمانية الممكن تقديمها من طرف البنوك. كما تعاني هذه المؤسسات من ضعف القدرة التفاوضية المتعلقة بالحصول على القروض. كلها أمور تحد من الإتاحة التمويلية المصرفية بالسهولة والسرعة اللتين تتطلبهما الكثير من الأنشطة الاستثمارية، وذلك أن بطء الإجراءات الإدارية وتعقيدها يجعلها معرقلة، كما يجعل تكلفة الإقراض مرتفعة واستفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الامتيازات المصرفية ضعيفة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة [صالحي،2003،ص 5] .

3.1- العقبات المتعلقة بالحجم والمشروطية

إن حصة المشروعات الفردية والمصغرة والصغيرة في تغطية احتياجاتها التمويلية بالتمويل المصرفي التقليدي محدودة. ذلك لأن آليات النظام المصرفي التقليدي تحابي المؤسسات الكبيرة على حساب المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة، التي غالبا ما تكون ذات إنتاجية وكفاءة أكبر وملاءة اقتصادية أفضل من كبار المستثمرين، حيث بقيت حصتها في الاستفادة من التمويلات المصرفية ضعيفة، لا تغطي احتياجاتها المالية. وخاصة في البلدان النامية حيث لم يغط سوى 1% من احتياجات المشروعات المصغرة والصغيرة فالذي يملك الثروة والموارد التي ترصد كضمان يستطيع أن يحصل على القروض بالحجم المطلوب من التمويل، والعكس صحيح [Loukal, 2002, p 14-15] .

إن هذا الوضع لم يعد يناسب البلدان العربية والإسلامية والنامية عموما لتدهور أوضاع الأغلبية الساحقة، حتى تلك الفئات التي لها القدرة على الحركية الاستثمارية والتي تملك الخبرة والمؤهلات لا يتاح لها التمويل دون وجود ضمانات من الهيئات العامة للدولة. ورغم أن الكثير من المسلمات المتعلقة باسترداد القروض لم تعد مقبولة، فقد تبين حديثا بان الفقراء هم أكثر الشرائح وفاءا بالتزاماتهم المتعلقة بتسديد الإقساط المستحقة عليهم و قد حدثت تجربة بمصرف في أفقر دول العالم وهي دولة بنغلادش وأنشأ نظامه الاقتصادي على تقديم القروض للفقراء وهو العمل الأساسي للبنك دون ضمانات اقتصادية من صنف تلك الضمانات. داحضين بذلك ما يزعمه البعض من أن الفقراء غير جديرين بالثقة وأنهم لا ولن يقوموا بتسديد أقساط قروضهم فقد أعطيت قروض بدون فوائد وبدون ضمانات لأكثر من 2 مليون أسرة وكانت نسبة 94 % من المقترضين هم من النساء أما 6 % الباقية فقط فهم من الرجال، وبلغت نسبة سداد القروض بالبنك حوالي 98 % وهذا ما لم يحدث في تاريخ أي بنك تجاري في العالم أجمع. ولقد توسع نشاط البنك في تغطية الاحتياجات التمويلية للفقراء لمساعدتهم على إقامة مشروعات فردية ومصغرة وأضحى بنشاطه يغطي حوالي 37 ألف قرية بعدد فروع يتجاوز 1100 فرعا ويمتلك الفقراء المتعاملين مع البنك 92 % من رأسمال البنك الذي يمثل رأس المال المدفوع بينما تملك الحكومة 8 % المتبقية غير المدفوعة والتي كانت عند بداية التأسيس 40 % للفقراء و60 % للحكومة [صالحي، 2003، ص6] .

2- عقبات ومشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من وجهة نظر البنوك وهيئات الإقراض

باعتبار أن البنوك التجارية هي مؤسسات مالية هادفة إلى الربح ووظيفتها الأساسية فقط هي التعامل في الائتمان أو الديون أو القروض، فإن ما يحكم علاقة البنك بالمتعاملين معه هو عقد القرض التجاري. كما أن الجزء الأكبر من موارد البنوك يأتي عن طريق المودعين، وهنا يكون المودعون مقرضين والبنك مقترضا نظير فائدة يدفعها البنك باستثناء الودائع الجارية، ومن ثم يقوم البنك بإقراض الأموال التي تجمعت لديه للتجار والمستثمرين مقابل دفعهم لفوائد، والفرق بين مجموع الفوائد التي يدفعها البنك للمودعين ومجموع الفوائد التي يحصل عليها من المقترضين يمثل عائد البنك [يسري أحمد،1996، ص48-49] .

1.2- مبررات إحجام البنوك من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إذا كان المسؤولون المصرفيون يرجعون حرصهم على توفر الضمانات اللازمة لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشددهم فيها إلى محدودية موارد المؤسسين المالية وعدم توافر الخبرات اللازمة والسابقة في مجال النشاط، بالإضافة إلى العوامل الاقتصادية الأخرى التي تحكمها ظروف السوق من حيث جودة المنتوج

والمنافسة السوقية وحجم العرض والطلب على المنتوج وغيرها من العوامل المؤثرة في نجاح أو فشل المؤسسات، فإن هناك من يرجع مبررات إحجامها عن تمويل هذه المؤسسات إلى عدد من الأسباب التي يمكن إيجازها في النقاط التالية [نائف برنوطي، 2005، ص 47-51] :

1.1.2- خصوصيات رأس المال المستثمر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: بالنظر إلى فيما مكونات رأس المال المستثمر في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يلاحظ ما يلي [صقر، 2004، ص 36] :

- انخفاض نسبة رأس المال الثابت مقارنة مع إجمالي رأس المال المستثمر بسبب صغر حجم النشاط وبساطة ومحدودية أدوات الإنتاج ؛
- زيادة المخزون السلعي خاصة الخامات بالنسبة لرأس المال العامل وذلك لطبيعة النشاط وللحاجة إلى توفير المواد الأولية باستمرار لضمان انتظام التشغيل؛
- انخفاض نسبة النقدية الجاهزة المتاحة للتمويل الجاري لرأس المال العامل بسبب نقص السيولة والحاجة المستمرة لتمويل شراء الخامات ومستلزمات التشغيل .

2.1.2- الافتقار إلى الخبرة والكفاءة التنظيمية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يفتقر أصحاب الأعمال في المنشآت الصغيرة إلى كثير من الخبرة التنظيمية والإدارية وهي أكثر أهمية من التمويل. فالخبرة التنظيمية القليلة تعني عدم القدرة على استخدام الموارد المالية استخداما رشيدا، ومن ثم زيادة احتمالات الوقوع في مشاكل وربما الفشل الكامل، كما أنه وفي جميع دول العالم معظم أصحاب المشاريع الجدد هم من الشباب الذين يمتازون بالطاقة والالتزام والمعرفة، ممن يحلمون بخلق أعمال ومنتجات وخدمات جديدة أو التغلب على مشاكل معينة، ولكنهم يفتقرون إلى خبرة إدارية ورأس المال، ونظرا لأن من طبيعة البنوك تجنب المجازفة، وكثير من المسئولين فيها ينظرون إلى هؤلاء الشباب نظرة مليئة بعدم الثقة وبالتالي يعتبرون تمويل مشاريع هؤلاء الشباب استثمارا مليئا بالمخاطر[وفا،2001، ص49] .

3.1.2- نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع غير الرسمي: تعمل نسبة عالية من المؤسسات الصغيرة أو حتى المتوسطة في القطاع غير الرسمي وليس لها سجلات ضريبية ولا تهتم بتسجيل عملياتها وتقييد حساباتها في دفاتر منتظمة يمكن الرجوع إليها. كل هذا يزيد من مخاطر التعامل معها، لذلك تعتمد المؤسسات الصغيرة بشكل عام على التمويل الخاص، غير الرسمي، من الأهل والأقارب والأصدقاء، أو على الديون من الموردين أو من الزبائن كقيمة مدفوعة مسبقا...الخ [العطية، 2002، ص 149-150] .

4.1.2- قلة الأرصدة النقدية السائلة لدى البنوك التجارية : في الأوقات التي تقل فيها الأرصدة النقدية السائلة لدى البنوك التجارية لسبب أو لآخر، أو عند قيام البنك المركزي بتنفيذ سياسات انكماشية في مجال الائتمان المصرفي، فإن من مصلحة هذه البنوك التجارية أن تحاول الاستمرار في مد عملائها الكبار والمرموقين باحتياجاتهم، وهذا ما ينعكس على تقلص الائتمان بشكل حاد، وربما انقطاعه بالنسبة للعملاء المتوسطين، ولا نتحدث عن العملاء الصغار.

وتنعكس السياسات الانكماشية في مجال الائتمان أيضا في البلدان النامية على وجود فرص أكبر للاقتراض من المراكز الرئيسية والفروع الكبرى للبنوك في العاصمة وبعض المدن الكبرى، على عكس الحال في الفروع الموجودة في المدن الصغيرة (أو في القرى إن وجدت). حيث تتركز نسبة كبيرة من المنشآت الصناعية الصغيرة في الأقاليم الريفية والمدن الصغيرة، وبالتالي تقل فرصة الحصول على التمويل أو تكاد تنعدم في ظروف ضغط الائتمان المصرفي. وهذا ما يزيد من الطلب على التمويل بشكل حاد من القطاع غير الرسمي الذي تروج أعماله في هذه الظروف.

5.1.2- ارتفاع تكاليف إقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة: عادة ما تكون تكاليف الخدمة أو المعاملة المصرفية في تمويل المشروع الصغير مرتفعة بسبب المبلغ المتواضع للقرض. وذلك لأن هناك إجراءات إدارية أكبر مطلوبة في حالة تمويل المشروع الصغير للحصول على المستندات الضرورية والبيانات التي يتم على أساسها اتخاذ قرار التمويل. بالإضافة إلى أن القروض التي تحصل عليها قليلة لا تتناسب مع التكاليف الثابتة التي تتحملها البنوك، كذالك فان إجراءات عمليات الإشراف والتحصيل غالبا ما تكون أكبر بالنسبة للبنك حينما تمنح القروض لمشروعات صغيرة. وقد ظهر من بعض الدراسات في الفلبين خلال السبعينيات أن تكاليف المعاملة في تمويل بعض المشروعات الصغيرة بلغت نحو 2.5%-3% من قيمة القروض بالمقارنة بأقل من 0.5% للقروض التي تحصلت عليها المشروعات الكبيرة [العطية، 2002، ص 174] .

تقر بعض الدراسات الأخرى في بلدان نامية آسيوية وأمريكية لاتينية أن تكاليف المعاملة المصرفية بلغت في حالة المشروعات الصغيرة نحو 5-7% أكثر من تكاليف المعاملة في المشروعات الكبيرة. وفي رأي أحد خبراء البنك الدولي أن هذا الرقم الأخير أقرب إلى الحقيقة، وهناك من يرى أيضا أن تكاليف المعاملة المصرفية بالنسبة لقرض صغير قد تتساوى مع تكاليف قرض كبير يصل إلى عشرة أمثاله أو أكثر. بالإضافة إلى افتقار أغلب المؤسسات الصغيرة إلى الكفاءة والخبرة في التعامل مع النظام المصرفي فيما يخص إعداد الوثائق والمخططات المحاسبية والمالية المطلوبة في ملف القروض [سحنون وآخرون، 2006، ص426].

2.2.- مبررات طلب الضمانات العينية من طرف البنوك

ترجع البنوك التجارية مبررات طلبها لضمانات عينية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل مواجهة توقف القدرة على السداد للالتزامات المستحقة، لضعف رأس المال ولحداثة الإدارة أو ضعف خبرة هذه المؤسسات وإلى ارتفاع درجة المخاطرة المحتملة التي تقترن بإقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث تتعرض البنوك أثناء عملية تمويلها إلى خطرين أساسيين هما؛ خطر عدم التسديد وخطر التجميد [العطية، 2002، ص 149-150] :

1.2.2- خطر عدم التسديد: يعتبر عدم تسديد القرض الممنوح خسارة تامة بالنسبة للبنك ويمكن أن يعود ذلك للأسباب التالية:

- عدم معرفة العميل، أو معرفته بشكل سطحي؛
- التقدير السيئ لحاجيات التمويل المصرحة من طرف صاحب المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة طالبة التمويل فيما يخص نوع الائتمان المطلوب وأهمية المبالغ؛
- التقدير الخاطئ للسوق (قطاع نشاط في: نمو، ركود، تراجع)؛
- استحالة تحقيق الضمانات المحصلة ؛
- التقدير الخاطئ لقدرات التسديد كما تظهر من خلال تحليل نقدي لحسابات نهاية الدورة. الميزانية الختامية، الميزانية الافتتاحية، الحسابات التقديرية، حسابات الاستغلال التقديرية مخطط التمويل فيجب أن يأخذ التحليل بعين الاعتبار خاصة: الهيكل المالي للعملية (تحليل مقارن للبنود المهمة للميزانية لعدة نشاطات محاسبية) الهامش الإجمالي المحقق، نتائج نهاية الدورة [Nakamura,1999,p 41-42] .

2.2.2- خطر التجميد أو عدم التسديد في الآجال : يمكن أن لا يتم تسديد الائتمان في الآجال المتفق عليها، حالة التقدير الخاطئ لقدرات التسديد أو لعدم احترام الالتزامات المتخذة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من التمويل. وعلى هذا فان تأخر التسديدات تترتب عليه النتائج التالية :

- **بالنسبة للبنك** : اختلال في تقديره لدخول الإيرادات مما سيؤثر على تقديراته في مجال السيولة .
- **بالنسبة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من الائتمان:** ارتفاع في تكلفة الأموال الناتج عن التكاليف المالية المرتبطة بالائتمان.

أضف إلى ذلك، يمكن القول أنه يوجد نوع آخر من المخاطر يمكن أن تؤثر سلبيا على تسديدات الائتمان والتي يكون البنك أمامها عاجزا وهي الحالات التي لا يمكن التحكم فيها نذكر من بينها ما يلي:

- حدوث حادث ما يؤثر على الحياة المالية للمؤسسة ؛
- أزمة اقتصادية وطنية نصيب قطاع النشاط الذي تنشط فيه المؤسسة الممولة؛
- انخفاض سعر العملة الوطنية .....إلخ

هذا ويمكن القول من خلال سلوكيات مسئولي البنوك التجارية اتجاه المشروعات الصغيرة، إن معظم البنوك غير قادرة على فهم أو تحديد مقدار الخطورة أو المجازفة المرتبطة بتأسيس شركات صناعية جديدة (أو مشروعات أخرى صغيرة). حيث لا يوجد خبراء أو سجلات سابقة للاستدلال منها، وعدم القدرة هذه تعود إلى كون العاملين في البنوك غير ملمين بالتكنولوجيا أو غير مؤهلين لاحتساب المجازفة أو المكافأة المتعلقة بالشركات الجديدة، ولذلك كله فان مؤسسات التمويل والإقراض للمؤسسات الصغيرة محدودة جدا.

وفي دراسة لمنظمة العمل الدولية وفي البرنامج الإقليمي للدول العربية تحديدا يشير الخبراء أنه إضافة إلى ما سلف ذكره من مشاكل ومعوقات تمويل المؤسسات الصغيرة، فإن الدول العربية طبيعة التفكير لديها هو تفكير تجاري مبني على أسس تجارية نتيجة لممارسة العرب التجارة على نطاق واسع ومنذ أجيال عديدة

لكونهم على الطريق التجاري بين الشرق والغرب، ومن ذلك من الصعب إيجاد (في الدول العربية) من هم مستعدين لتمويل مشاريع ذات طبيعة غير تجارية، وهذا هو السبب في بقاء الصناعة في الدول العربية متأخرة في مراحل بدائية ماعدا في مجالات محدودة الصناعات البترولية والبتروكيميائية والغزل والنسيج.

وعموما فإن مناخ التعامل بين البنوك وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصحوبا بعدم قدرهم على الاستجابة لمتطلبات البنك من الضمانات لا يتيح نمو الثقة ونمو المعاملات بين الطرفين حيث أن البنك التجاري يهدف إلى تحقيق عائد من وراء معاملاته بالفائدة بين المودعين الذين هو مدين لهم والمقترضين الذين هو دائن لهم. والبنك يجري عملياته بحيث يحقق أكبر عائد صافي بعد تغطية كافة مصاريفه من الفرق بين الفوائد الدائنة والمدينة. وهو يجري عمليات الإقراض في إطار الخبرة والسياسات المصرفية بما يحقق أكبر مستوى من الضمان لأمواله لأن الفوائد لن تكفي لتغطية خسائر الأصل إذا ما حدثت ومن ثم تأتي قضية الضمانات المالية بالإضافة إلى السمعة والثقة التي يتمتع بها العميل [وفا،2001، ص 47-48] .

من أهم الجوانب في عملية منح الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف البنوك التجارية، هي تلك الخاصة بدراسة المركز المالي لطالب القرض وذلك بهدف التعرف على مقدرته على سداد الالتزام التعاقدي في المواعيد المتفق عليها. ويتحدد ذلك من خلال دراسة وتحليل مركزه المالي في الماضي والمستقبل للتعرف على إمكانية السداد في مختلف الظروف المستقبلية. وهكذا فإن البنوك تنظر في موضوع تمويل مشروع معين من منظور عدة زوايا منها نوع النشاط نفسه وقدرة هذا النشاط على تدوير المال المستثمر بما يحقق العوائد القادرة على سداد التمويل المطلوب وتحقيق العوائد المرغوبة من النشاط لصاحبه، موقع المشروع أو المؤسسة، الإدارة الجيدة المؤهلة للمؤسسة، توفر رأس المال الذاتي المناسب وغيرها من العوامل التي يحرص البنك على أن تكون متحققة في المشروع حتى يضمن نسبة نجاح تؤهل صاحبه ليكون قادرا على سداد القرض [العطية، 2002، ص 149-155].

ومن خلال ما سبق يمكن القول أن البنوك لديها ما يبرر تصرفاتها المتشددة اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتقدم بطلبات للاقتراض. فالبنوك تنظر في التعامل مع هذه المؤسسات بنوع من الحذر لأن مقومات النجاح وعوامل الفشل لهذه المؤسسات متعددة وكثيرة، لذلك فهي تقوم بدراسة هذه المؤسسات بشكل دقيق لضمان عدم تحملها لمخاطر عدم استرداد هذه القروض.

وبعض هذه المبررات كما ذكرنا قد يستفاد منها إذا كانت هناك إرادة للتغيير في مواجهة مشكلة هامة هي مشكلة التمويل. ولحل هذا المشكل الذي يعيق إنشاء ونمو وتطور لابد من أساليب تمويلية جديدة وبديلة لتلك التقليدية .

III.البدائل التمويلية الحديثة المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ما يلاحظ أن وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اتجاه مصادر التمويل في الدول المتقدمة قد تحسنت بشكل كبير. وواضح في السنوات الأخيرة وذلك لإدراكها أهمية الموضوع وآثاره الواضحة على نمو وتطور هذه المؤسسات أولا وعلى الاقتصاد ككل ثانيا. وقد تم ذلك من خلال ابتكار واستحداث صيغ ومصادر تمويلية بديلة تتماشى مع خصوصيات هذه المؤسسات وتلبي احتياجاتها المالية الاستغلالية والاستثمارية، وهذا من أجل تعويض النقص الفادح ومواجهة الصعوبات العديدة التي تعاني منها هذه المؤسسات من خلال التمويلات التقليدية .

وقبل التطرق إلى أهم هذه الطرق التمويلية الإبتكارية المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كان لابد من دراسة العوامل الموضوعية التي أدت إلى إيجاد مثل هذه الصيغ التمويلية الحديثة .

1- عوامل يجاد حلول تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في السنوات الأخيرة بدأ الاهتمام كثيرا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة نظرا لدورها الفعال والهام في الاقتصاد الوطني والعالمي على حد سواء، وكان ذلك من خلال دراسة مشاكلها، خاصة تلك المتعلقة بالتمويل، بإيجاد صيغ تمويلية حديثة مع تفعيل الصيغ التمويلية التقليدية، من أجل تمويل فعال لهذه المؤسسات، حيث اشتدت المنافسة بين مختلف هيئات التمويل التقليدية منها والحديثة بحثا عن توسيع حصتها السوقية، مما نتج عنه ليس فقط تسهيل الحصول على التمويلات بل وتحسين شروط منحها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة . إلا أنه يجب التأكيد في هذا الشأن على أن هذا لم يكن وليد الصدفة بل نتج عن تغيير في العديد من العوامل أهمها [همال، 2003، ص 3-4] :

أولا: تزايد مستوى الوعي لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقدراتها وأهميتها إذا ما حسنت مستوى تنظيمها الداخلي. في نفس الوقت لوحظ تزايد الوعي لديها بأهمية تنظيم نفسها في جمعيات مهنية أولا بغرض إيجاد الحلول لمشاكلها بالتعاون والتعاقد فيما بينها، وكذا عن طريق التأثير على صانعي القرار على المستوى المحلي والدولي والتفاوض الجماعي مع المؤسسات المالية المحلية والدولية بهدف تيسير شروط التمويل.

ثانيا: تزايد الوعي لدى صانعي القرار على المستوى المحلي والدولي بمشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها الاقتصادية والاجتماعية. ولقد انعكس ذلك في خلق هياكل ووضع آليات وسياسات لدعم هذه المؤسسات في نموها وتطورها. كما لوحظ تغير كبير في طريقة تقديم هذا الدعم من حيث الأولويات والمعايير حيث يلاحظ تزايد مستوى مشاركة المؤسسات في اتخاذ القرارات وكذا التوجه نحو التركيز على المعايير الاقتصادية على حساب المعايير الاجتماعية التي كانت من قبل تهيمن على ما هو متوفر من مؤسسات الدعم مما أدى إلى فشلها وإفلاس العديد منها.

ثالثا: أدت عولمة مصادر التمويل إلى التوجه المتزايد للمؤسسات الكبيرة نحو تنويع مصادر تمويلها، وبالتالي انخفاض الحاجة إلى الوسطاء كالبنوك التجارية مما جعل هذه الأخيرة تبحث عن زبائن جدد لاستغلال الودائع والخدمات المختلفة المتوفرة لديها. وهذا ما أدى إلى التوجه المتزايد لهذه المؤسسات المالية

نحو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي كان من قبل شبه مهمل من طرفها نظرا للعديد من الأسباب المعروفة وخاصة منها المستوى العالي للمخاطرة وارتفاع التكاليف. ولوضع هذا التوجه عند التطبيق لجأت المؤسسات المقرضة إلى ابتكار آليات جديدة لاستغلال هذه السوق الواعدة خاصة وأن المنافسة شديدة على المستويين المحلي والدولي.

رابعا : ظهور تعاضديات أنشأتها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة من البلدان المتقدمة وبعض البلدان النامية بغرض تقديم المساعدة الفنية والإدارية وكذا الكفالات المالية أحيانا لأعضائها مما أدى إلى رفع مستوى الطاقات البشرية للمؤسسات العضوة، وكذا تسيير عملية الحصول على التمويل وشروطه وأيضا زيادة مستوى الوعي لدى صانعي القرار العموميين وبالتالي زيادة وتحسين الدعم المقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تلك البلدان.

خامسا: ظهور مؤسسات ومكاتب متخصصة في ميدان جمع المعلومات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتصنيفها حسب قدراتها مما جعلها تلعب دور الوسيط بين هذه المؤسسات ومحيطها، حيث عادة ما تلجأ المؤسسات العمومية والمصرفية إلى هؤلاء الوسطاء للاستعانة بخبرتهم وتقييمهم في اتخاذ القرارات. ويعود سبب وجود هؤلاء الوسطاء وكذا اللجوء إليهم أساسا إلى عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظمها على تقديم المعلومات حول أنشطتها بالشكل المألوف مما يصعب من مهمة هذه الأخيرة على تقييم مستوى المخاطر.

2- الصيغ الإسلامية كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد استدعى الأمر إلى ضرورة البحث عن أساليب وصيغ تمويلية دون فائدة وبضمانات معقولة، باعتبار أن تكلفة الاقتراض العالية من مصادر التمويل التقليدية هي التي تشكل العائق الأول للتمويل تليها مسألة الضمانات. لهذا قامت بعض الدول الإسلامية بانتهاج صيغ التمويل الإسلامية غير تلك التي تعتمدها البنوك التقليدية، حيث تكون أكثر نجاعة ومساهمة في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وذلك بتقديم بدائل تمويلية متعددة، سنتطرق في هذا الصدد إلى البعض منها كالمضاربة، المرابحة، والمشاركة.

1.2- المضاربة

تعتبر المضاربة من أهم الصيغ الإسلامية التي تحرص البنوك الإسلامية علي تنميتها إذ تمثل نوعا من أنواع الشركة. بحيث يقوم الطرف الأول الذي لا يملك رأس المال ولكن يملك الخبرة، والتجربة (مضارب) بينما يؤمن صاحب رأس المال(البنك) الموارد المالية اللازمة لإقامة المشروع. حيث تتوزع الأرباح بينهما حسب النسب المتفق عليها، ويتحمل صاحب رأس المال الخسارة في حالة عدم تقصير المضارب وعدم إخلاله بشروط المضاربة، هذا الأخير الذي تكون خسارته هي تكلفة الفرصة البديلة لخدماته التي قام بها خلال فترة المضاربة. ويتحمل الخسارة كاملة في حالة تقصيره أو إخلاله بالشروط المتفق عليها المتعلقة بالنشاط الاستثماري [يسري أحمد، 1996، ص80] .

فالمضاربة هي شكل من الأشكال الملائمة لإقامة وتنظيم المشروعات المصغرة والفردية والصغيرة، سواء كانوا من الفنيين كالأطباء والمهندسين أم كانوا من أصحاب الخبرات العملية في التجارة والحرف اليدوية المختلفة، فيقدم البنك التمويل اللازم بصفته رب المال ليستثمروه لقاء حصة من الربح والمتفق عليها. من مزايا التمويل بالمضاربة ما يلي [شلبي،2005،ص 6-7] :

- صيغة شرعية، بديلا للتعامل المصرفي الربوي، لأن التمويل بواسطتها خال من سعر الفائدة المحرمة ؛
- المضاربة صيغة استثمارية تجمع بين من يملكون المال ولا يملكون الخبرة الكافية لاستثماره، وبين من يملكون الخبرة ولا يملكون المال. مما ينتج عنه تشغيل هذه الأموال بدلا من كنزها وكذلك استغلال الطاقات. هذا من جانب ومن جانب آخر توفير مناصب عمل لعدد من المواطنين في هذا المشروع أو هذه التجارة مما يزيد من دخل فئة من المواطنين؛
- عديمة التكلفة بالنسبة للمشروع، لذلك فهي مناسبة له، لكنها عالية المخاطرة بالنسبة للبنك الممول. لهذا يمكن له طلب ضمان طرف آخر على ملكية المشروع، قد تمثله الدولة كحارس على تعدي أو تقصير المشروع. ويجوز للممول أن ينسحب إذا رأى أن المشروع في طريقه إلى الخسارة؛
- تحد من التضخم النقدي، لأن المضاربة تدفع البنوك إلى متابعة التمويل والتأكد من أنه قد وظف في غرضه.

2.2- التمويل عن طريق المرابحة لأجل

المرابحة هي إحدى صور البيوع، ولذا تعرف المرابحة شرعاً: بأنها بيع السلعة بثمن شرائها زائداً ربحاً معلوماً يتفق عليه، ويظهر الجانب التمويلي إذا بيعت السلعة مرابحة لأجل أو على أقساط. وبالتالي تتضمن العملية بجانب البيع ائتماناً تجارياً يمنحه البائع للمشترى الذي يسدد الثمن فيما بعد من إيراداته إما مرة واحدة بعد أجل معين أو على أقساط. والأنسب أن تقدر هذه الزيادة بمعدل العائد على الاستثمارات التي يحققها البائع من نشاطه أو يسترشد بالعائد على حسابات الاستثمار في البنوك الإسلامية في الدولة. وقد يتم بيع المرابحة بصفة عادية كما قد يتلقى البنك الإسلامي أمرا لشراء أو استيراد تجهيزات أو أصول محددة المواصفات من قبل المشتري. يحقق بيع المرابحة مزايا عديدة لكل من البائع الممول والمشترى من أهمها ما يلي [بركاني، 2005، ص9] :

- إتاحة تيسيرات كبيرة للعملاء بتوفير احتياجاتهم من مستلزمات الإنتاج، من المعدات والأدوات، فضلا عن احتياجات التجار من البضائع المختلفة؛
- في حالة المرابحة للآمر بالشراء فإنه بجانب توفير التمويل للمشترى فإنه يقدم له خدمات أخرى منها خبرة الشراء حيث أنه يشترى السلعة لحسابه أولاً وطالب الشراء غير ملزم بالشراء إذا كان الشراء الأول لسلعة ذات مواصفات غير مقبولة أو بأسعار أعلى من سعر السوق السائد؛

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

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

يعتبر أسلوب التمويل بالمرابحة أسلوبا مناسبا للمشروعات الصغيرة لأنه يساعد على الحصول على مختلف الآلات والموارد المالية التي تحتاجها دون دفع فوري، حيث أنها عادة لا تملك الأموال الكافية، لذلك يساعدها أسلوب المرابحة على دفع ما عليها على شكل أقساط مستقبلية. وهذا الأسلوب أيضا يناسب البنك لأنه يحصل على عائد مع ضمان استرداد ماله، وله أن يطلب ضمان طرف ثالث في حالة البيع بالمرابحة للآمر بالشراء.

3.2- التمويل بالمشاركة

يتمثل هذا الأسلوب في تقديم المشاركين للمال بنسب متساوية أو متفاوتة من أجل إنشاء مشروع جديد أو المساهمة في مشروع قائم بحيث يصبح كل مشارك ممتلكا حصة في رأس المال بصفة دائمة ومستحقا لنصيبه من الأرباح. حيث تقوم فكرة التمويل بالمشاركة على أساس أن الممول صاحب رأس المال (البنك) يعتبر شريكا للمتعامل معه حيث تربطه معه علاقة شريك بشريك وليست علاقة دائن بمدين. فالمشروع لا يحتاج إلى تقديم ضمان للحصول على تمويل فترات لاحقة، تكون المشاركة دائمة، كما يمكن أن تكون متناقصة أي منتهية بالتمليك حيث يعطي البنك الحق للشريك أن يحل محله في ملكية المشروع ويوافق على التنازل عن حصته في المشاركة دفعة واحدة أو على دفعات حسبما تقتضي الشروط المتفق عليها. ولأسلوب التمويل بالمشاركة العديد من المزايا نوجزها في النقاط التالية [يسري أحمد، 1996، ص 83-84] :

- خلو التمويل من أسعار الفائدة ومنه انخفاض التكلفة ثم انخفاض السعر عند البيع للمستهلك؛

- الخلو من أي آثار، وذلك لأن هذا الأسلوب التمويلي لا يؤدى إلى خلق الائتمان ؛

- المرونة والملائمة لكافة أوجه التمويل في مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي مما يساعد مؤسسات التمويل على القيام بدورها المنوط بها؛

- عدم الاعتماد كثيراً على الضمانات التي يتطلبها نظام التمويل بالإقراض، والتي عادة ما تقف حجر عثرة أمام صغار المستثمرين فهم لا يستطيعون تلبية كافة الضمانات والشروط التي تطلبها مؤسسات الإقراض؛

- الوضوح وخلوها من أية تعقيدات فهي لا تحتاج إلى خبرات خاصة أو دراسات متعمقة. كما أن تنفيذ الصيغ الإسلامية للمشاركات لا يتطلب وجود أسواق مالية وإن كان من الممكن الاستفادة منها[صالحي،2003، ص 8].

3- التمويل بعقد تحويل الفاتورة "الفاكتورينغ"

إن استخدام نظام الفاكتورينغ يعد من آليات الدعم المالي الذي يمكن أن تستفيد منه هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل التغلب على ما تعانيه من صعوبة في عملية تحصيل القروض البنكية. حيث يعتبر من البدائل التمويلية التي أثبتت نجاعتها في مجال تمويل هذه المشروعات، من خلال عملية خصم الذمم المالية التي تقوم بها مؤسسة متخصصة تسمى الفاكتور factor، والتي تتيح للمؤسسات الحصول على النقدية الجاهزة دون الحاجة إلى انتظار تواريخ الاستحقاق وتحصيل ديونها من العملاء المدينين .

1.3- نشأة نظام الفاكتورينغ

نشأ نظام الفاكتورينغ في إنجلترا منذ أوائل القرن19، فقد كان التجار البريطانيون يجهلون السوق الأمريكية مما دفعهم إلى التعامل مع مؤسسات الفاكتورينغ عن طريق بيعهم فواتير الدين الآجلة الخاصة بالمستوردين الأمريكيين مقابل نسبة من قيمة الفاتورة قبل موعد استحقاقها، ثم تطور عقد تحويل الفاتورة فيما بعد في أوروبا مع بداية 1960 مع إنشاء أول مؤسسة مصرفية متخصصة في النظام يسمى"factor"، إذ يخضع عقد تحويل الفاتورة الدولي لاتفاقية أوتاوا بكندا التي وقعت في 28 ماي 1988. ويُستعمل عقد تحويل الفاتورة حالياً في دول كثيرة من أوروبا، أمريكا، آسيا، الشرق الأوسط، المحيط الهادي، وتلجأ الشركات ذات رؤوس الأموال المحدودة كالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى نظام الفاكتورينغ حيث تجده نظاما يتفق مع إمكانياتها، ويكون بمثابة دعم فتجده دعما ماليا يسمح لها بتسيير أمورها المالية [بن طلحة وآخرون،2006، ص4] .

2.3- تعريف عقد تحويل الفاتورة

اختلف الأخصائيون في إعطاء تعريف موحد وشامل لمفهوم عقد تحويل الفاتورة، حيث نجد التعريفات التالية:

يعرف: "عقد تحويل الفاتورة هو مجموعة حلول عامة لتسيير المدينين، حيث يتم تحويل الفواتير إلى مؤسسة متخصصة "Factor" التي تقوم بالإدارة، المراقبة، تمويل، وتغطية خطر عدم التسديد [معوش وآخرون ، 2006، ص5].

كما يمكن القول أن "عقد تحويل الفاتورة هو تقنية تمويل حقوق قصيرة المدى، حيث تقوم مؤسسة بالتخلي على كل حقوقها (الفواتير) إلى شركة عقد تحويل الفاتورة "Factor" الذي يختلف عن البنك، وهي غالباً فرع من بنك كبير. تقوم هذه الأخيرة بتغطية الفواتير، متابعة المدينين، التحصيل، تأمين المتابعة القضائية في حالة عدم الدفع .

من التعاريف السابقة،يمكن القول أن الفاكتورينغ أسلوب تحصيل وضمان خطر عدم الوفاء وتمويل بواسطة تحويل الحقوق.

3.3- مراحل وكيفية تنفيذ عقد تحويل الفاتورة

تمر خدمة الفاكتورينغ بمجموعة من المراحل نوجزها فيما يلي :

1- قد يعطي أحد التجار أو الصناعيين تسهيلات للدفع لزبائنهم تشجيعا لهم على الشراء ورفع قيمة مبيعاتهم، وذلك لقاء مستندات أو فواتير يوقعها الزبائن لفائدة هؤلاء التجار بعد تحديد مواعيد الاستحقاق. وفي حالة الحاجة لسيولة يقوم ذلك التاجر أو الصناعي بعرض ما تجمع لديه من فواتير غير مستحقة الدفع على الفاكتور factor، في شكل طلب تمويل وذلك بتحصيل قيمة تلك الفواتير قبل تاريخ استحقاقها، من خلال تحرير استمارة تتضمن جميع البيانات التي توضح نشاطه، رقم أعماله، نوع الخدمة التي يطلبها. هذا بالإضافة إلى ثلاثة تقارير مالية سنوية وقائمة بأسماء العملاء الدائمين وعناوينهم وأسماء البنوك التي يتعاملون معها، ومتوسط الفواتير التي تمثل حجم المعاملات معهم،

2- وفي المرحلة الثانية يقوم الفاكتور بدراسة الملف المقدم من طرف زبونه وذلك بالتدقيق والتأكد من المعلومات المقدمة إليه والتي في ضوئها يمكن إصدار قرار بقبول أو رفض التعاقد مع المقترض. وكذا اختيار نوع الخدمة التي يمكنه تقديمها إليه. فإذا ما تمت الموافقة يقوم الفاكتور بشراء الفواتير، ثم إخطار المدينين بأنهم يتعين عليهم سداد قيمتها في تاريخ الاستحقاق إليه مباشرة .

3- يقوم الفاكتور بسداد نسبة من قيمة الفواتير قد تصل إلى 80% إلى البائع قبل موعد استحقاق الأوراق التجارية و التي تتراوح مدتها مابين 30 يوما و120 يوما.

4- في موعد استحقاق الفواتير يحصل الفاكتور كامل قيمتها من المشتري، حيث يسدد 20% الباقية للبائع بعد خصم المصاريف والعمولات المستحقة بالإضافة إلى سعر فائدة على المبلغ المتمثل في 80% مقابل الخدمة التمويلية [بوراس، 2002، ص58-59].

4.3- مزايا الفاكتورينغ بالنسبة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة

هي متعددة حيث يمكن إجمالها في النقاط التالية [بن طلحة وآخرون،2006، ص5-6] :

1.4.3- الحصول على الاعتمادات : يعتبر الهدف الأساسي من إبرام عقد تحويل الفاتورة هو الحصول على اعتمادات، التي يمكن أن تصل إلى 90 % من الحقوق، وهذا بدون سقف محدد في القيمة، ولا ضمانات إضافية، مما يسمح للمؤسسة الممولة الحصول على تدفقات نقدية داخلة وتلقائية تتناسب مع حجم مبيعاتها، تضمن لها مواجهة احتياجات للسيولة وفرصة الوفاء بالتزاماتها في آجالها وبالتالي عدم الوقوع في وضعية عدم القدرة على الدفع [بوراس، 2002، ص62-64] .

2.4.3- مسك وتسيير الحسابات : يلتزم الفاكتور بمسك حسابات حقوق المؤسسة لدى الغير وإدارتها وفقا لما هو متفق عليه في العقد. كما يتولى "Factor" تحرير الفواتير، ومسك محاسبة كل زبون بمتابعة التحصيل، وتبرير العمليات الخاصة بالزبائن المشكوك فيهم إن وُجدت، وبالتالي تولي الشؤون القانونية والقضائية للزبائن. وفي مقابل هذه العملية والخدمة يحصل "Factor" على اقتطاعات من عُمولات وآجيو،

وعلى هذا الأساس فهو يفتح حساب جاري لزبونه. ومن هنا فإن شركة الفاكتور تشرف على عملية تسيير حسابات حقوق المؤسسة وهكذا فهي تخفف عليها العبء الإداري لتسييرها وتمنح لها فرصة التفرغ للقيام بالأعمال الأخرى التي يتطلبها نشاطها الإنتاجي والاستغلالي من أجل تعظيم أهدافها .

3.4.3- الحصول على المعلومات والاستشارات: من حقوق المؤسسة تكليف الفاكتور بالاستقصاء عن بعض المعلومات التي تراها مناسبة، كما يمكنها طلب بعض الاستشارات وهذا قبل إجراء أية صفقة تجارية، وذلك حتى تكون على بينة بأحوال السوق سواء الداخلية أو الدولية. الأمر الذي يسهل مهمة اختيار الزبائن الموسرين وتجنب الزبائن المعسرين أو الذين يمرون بظروف صعبة.

وبالرغم من هذه المزايا وهذا الانتشار خاصة في الدول المتقدمة يبقى عقد تحويل الفاتورة غير معروف، أو غير مُستعمل في الكثير من البلدان النامية على الخصوص، ومن ضمنها الجزائر، بالرغم من التطور الكبير الذي شهدته العديد من البلدان الأوربية والأمريكية والآسيوية.

4- التمويل عن طريق مؤسسات رأس المال المخاطر

تعتبر مؤسسات رأس المال المخاطر في الاقتصاديات المعاصرة من أهم وسائل التدعيم المالي والفني للمشروعات الجديدة الناشئة، لما تتميز به مؤسسات رأس المال المخاطر من قدرة عالية على التعامل مع المخاطر بأسلوب سليم وسريع يرجع إلى خبرتها وإمكانياتها الواسعة [خوني وآخرون،2003،ص4-5] .

1.4-نشأة ومفهوم رأس المال المخاطر

إن النشأة الحديثة لرأس المال المخاطر تنسب إلى الجنرال الفرنسي " دوريو" " Doriot" الذي أنشأ في أمريكا عام 1946 أول مؤسسة متخصصة في رأس المال المخاطر في العالم وهي مؤسسة" Americain research and developpement"، والتي تخصصت في تمويل المؤسسات الإلكترونية الناشئة. حيث استطاعت من خلاله تلك المؤسسات تجميع نحو 2,5 مليار دولار تضاعفت بعد عشر سنوات بمقدار 12 مرة. أما في أوروبا فقد تأسست في بروكسل عام 1983 الجمعية الأوروبية لرأس المال المخاطر، ثم انتشرت هذه الفكرة في كل دول العالم و أصبحت وسيلة تمويلية مهمة جدا تلعب دورها في دعم وتمويل المؤسسات وتحقيق النمو الاقتصادي [روينة وآخرون،2006،ص208-309] .

ويعرف بعضهم رأس المال المخاطر على أنه تقنية خاصة في التمويل والتي لا تقوم على تقديم النقد فحسب، بل أيضا على تقديم المساعدة في إدارة الشركة بما يحقق تطور المؤسسة. كما أنه يمثل صورة من صور الوساطة المالية من خلال رؤوس الأموال التي يرغب الادخار العام أو ادخار المؤسسات (بنوك، شركات تأمين، مؤسسات، وحتى السلطات العمومية) في استثمارها بمخاطر مرتفعة على العموم مع توقع تحقيق عائد مرتفع (يصل في بعض البلدان، مثل أمريكا، إلى 30% أو 40%). غير أن هذا الأسلوب من التمويل يختلف اختلافا كليا عن أسلوب القرض المصرفي، إذ أن رأس المال المخاطر يتم استرداده في نهاية برنامج الاستثمار بعد إدراج عائد يحسب على أساس الربح المحقق، ومن دون تقديم أي ضمان عند إبرام عقد المشاركة، ويتحمل المستثمر (المخاطِر)، كليا أو جزئيا، الخسارة في حالة فشل المشروع الممول.

ويرى آخرون أن الخاصية الأساسية التي يتميز بها رأس المال المخاطر هي المشاركة بين طرفين، أحدهما يقدم التكنولوجيا والآخر يقدم مدخلات الإنتاج الأخرى، ويشتركان بالتناسب في المخاطر والعوائد. وبسبب كون المخاطر سمة رئيسية لهذا النوع من التمويل، فإن المحيط السياسي والثقافي هو الذي يفرض كل من شكل العولمة ونظام المحاسبة اللذان ينبغي اتباعهما [رحيم، 2001، ص 7] .

2.4- شركات تمويل رأس المال المخاطر

إن المشروعات الصغيرة ذات احتمالات النمو المرتفعة بحاجة لتمويل معتبر نسبيا، حيث تتضمن مخاطر نسبيا بالمقارنة بالمخاطر المحيطة بأي نوع آخر من الأعمال والمشروعات، لذلك فإن هذا النوع من المصادر التمويلية المتخصصة في توفير رأس المال اللازم لهذه المشروعات ذات المخاطرة العالية [صبح، 1999، ص205] .

عندما يتعامل المشروع مع مؤسسات رأس المال المخاطر، فتنشا علاقة من نوع آخر بينه وبين المخاطر المالي، لها قواعد وأهداف ومنطق وسلوكيات تختلف عن تلك المعهودة في التمويل التقليدي. فالمخاطر لا يعنيه كثيرا الحديث عن الماضي وإنما يضع في المقام الأول مستقبل المشروع، لذا فإنه يطلب منه ***خطة تطور*** مبين فيها بالتفصيل كافة مكوناته الصناعية والتجارية والمالية، وسياسات المشروع وأهدافه، وخياراته واستراتيجياته، على أن يرفق ذلك بأرقام عامة حول بممارساته الماضية [وفا،2001، ص 97-98] .

تقوم شركة رأس المال المخاطر بدراسة هذه الخطة بدقة فهي تتوفر على مختصين في هذا النوع من الدراسة والتحليل، وعموما نسبة قليلة منها يوافق على تمويلها من خلال شراء حصة في حقوق الملكية، حيث إذا قامت بتمويل احتياجات المشروع بالكامل في مرحلة البداية (الفترة التجريبية)، فإنها تتمتع بنسبة ملكية مابين 80% إلى 90%، أما إذا مولت احتياجات المشروع بعد مرحلة البداية فإنها تحصل على نسبة ملكية مابين 30% إلى 70%، وفي حالة تمويلها للاحتياجات الموسمية للمشروع – بعد ثبوت نجاحه ماليا- فإنها تستحوذ على نسبة ملكية ما بين 10% إلى 50% منها [النجار،1999،ص205-206] .

3.4- مزايا وأهمية مؤسسات رأس المال المخاطر

أصبحت مؤسسات رأس المال المخاطر مكون رئيسيا من مكونات سوق رأس المال ومهنة ضرورية لدعم النمو الاقتصادي كما تسمح مؤسسات رأس المال المخاطر بتدعيم المشروعات الشابة والمتعثرة، حيث تمول نشأتها وآفاق نموها ومحفزا خاصة للإصلاح الاقتصادي حيث تتجلى أهميتها فيما يلي [وفا،2001، ص76-77] :

1.3.4- تدعيم برنامج الإصلاح الاقتصادي: وتلعب مؤسسات رأس المال المخاطر دورا حيويا في توفير التمويل والخبرة الفنية والإدارية اللازمة لتطوير وإصلاح شركات قطاع الأعمال العام التي يجب إعادة هيكلتها وتطوير أدائها قبل طرحها للبيع على الجمهور، على اعتبار أن مهنة رأس المال المخاطر تتميز بالتخصص في توفير الدعم المالي والفني للمشروعات الخطرة. وهي تستجيب في هذا الشأن لرغبات نوعية خاصة من المستثمرين الأكثر جرأة في تعبة مدخراتهم حيث أنهم لا يتحمسون كثيرا للاستثمارات التي تحقق

دخلا جاريا عاديا، وإنما لديهم استعداد غير عادي على تحمل مستوى مخاطر مرتفعة، مقابل توقع تحقيق ربح غير عادى في المستقبل [حجازي وآخرون ،2006، ص 310-311] .

وتساهم مؤسسات رأس المال المخاطر في أدائها لهذه الوظيفة، في التقليل من الآثار التضخمية حيث توفر التمويل اللازم للمشروعات الاقتصادية دون الإفراط في خلق النقود أو منح الائتمان المصرفي لهذه المؤسسات.

2.3.4- دعم المشروعات الناشئة : تعتبر مؤسسات رأس المال المخاطر، في الاقتصاديات المعاصرة من أهم وسائل التدعيم المالي والفني للمشروعات الناشئة، لما تتميز به هذه المؤسسات من قدرة على التعامل مع المخاطر بأسلوب أقرب ما يكون إلى الصحة، إلى الدرجة التي أصبح معها رأس مال المخاطر حرفة وصناعة دولية أكثر منها طريقة تمويل. حيث يمثل دعم المشروعات الناشئة المجال الطبيعي لنشاط مؤسسات رأس المال المخاطر، فهي تقوم بتغطية الحاجات التمويلية للمشروعات الشابة خلال أطوار حياتها الأولى بدون أن تتطلب ضمانات أخرى، بخلاف كفاءة فكرة المشروع وفاعلية أشخاصه. ولا تكون أموال المخاطرين مستحقة أو واجبة الأداء إذا كانت حالة المشروع لا تسمح بذلك، على اعتبار أنها أصبحت تشكل جزءا من أمواله الخاصة وذلك على خلاف القروض. ولاشك أن هذه الوظيفة هامة جدا لتلك المشروعات، خاصة في البلدان النامية بالنظر إلى أن هذه المشروعات لا تستجيب لمعايير الاقتراض التقليدية التي تتطلبها البنوك بصفة عامة [وفا، 2001، ص7-9] .

إذ تشير الإحصاءات إلى أن نسبة الإخفاقات داخل المشروعات التي تمولها مؤسسات رأس المال المخاطر منخفضة وأدنى بكثير من المتوسطات المنشورة عن حالات الإخفاق، ويرجع ذلك إلى أنها تنتقى بعناية المشروعات التي تقرر تمويلها، فرأس المال المخاطر لا يخصص لأي مشروعات، وإنما فقط للمشروعات ذات الآفاق الربحية .

3.3.4- دعم الشركات المتعثرة: بعد الاتجاه إلى تغليب صيغة القطاع الخاص في البلدان النامية، أصبحت السوق تزخر بمشروعات متنوعة المخاطر تعمل في قطاعات متعددة وتمر بمراحل ودرجات مختلفة من إعادة الهيكلة المالية والفنية. وفى هذا الصدد يمكن أن تساهم مؤسسات رأس مال المخاطر في توفير الدعم المالي والفني اللازم لإعادة هيكلة هذه المشروعات، وفى جذب الاستثمارات إليها من خلال ما يعنيه مساهمة تلك المؤسسات في المشروعات من متابعة فنية ومالية ضرورية لإصلاح مسارها، بما يبث روح الطمأنينة في نفوس المستثمرين، ويحفزهم على الاستثمار فيها للاستفادة من الربح الرأسمالي المتوقع [وفا،2001، ص58].

على عكس المزايا السابقة، قد يمثل المخاطرون بالنسبة للمؤسسين عبئا معينا يرجع إلى [Lachheb,2003 ,p 8-9]

- الحقوق المتولدة للمخاطرين عن المشاركة، كالمشاركة في قرارات المشروع والتدخل في توجيه مساره؛

➢ تتطلب مبالغ مرتفعة، في حاله نجاح المشروع لاسترداد حصص المخاطرين، كما لا يجب ألا ننسى بطبيعة الحال أن ذلك ما يقيم ميزان العدالة وهذا مقابل المجازفة التي قبلها المخاطرون وقت الإنشاء والتي كان من الممكن أن تعرضهم لفقدان كافه أموالهم التي شاركوا بها في المشروع .

5- التمويل عن طريق الاستغلال الأمثل لاختراعات وابتكارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قبل اللجوء إلى المصادر الخارجية للمؤسسة وخاصة منها البنوك التجارية عادة ما تحاول المؤسسة تعبئة مواردها الداخلية أولا. وما يلاحظ في الميدان العملي هو أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة ما تكون جاهلة لأهمية مواردها الداخلية وخاصة كيفية تعبئتها بتحويلها من موارد عديمة أو قليلة المردود إلى موارد ذات مردود عالي. وفي الوقت الذي تتزايد فيه الأهمية النسبية للملكية الفكرية ورأسمالها البشرى في تقييم قدرات المؤسسة نلاحظ أن جل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية تجهل ذلك مما يجعلها لا تولى الأهمية اللازمة لحماية مخترعاتها ومبتكراتها. كما تجهل عادة الطرق التي يمكن استغلالها لتحسين وضعيتها في السوق من جهة توفير الموارد المالية اللازمة منها لنموها من جهة أخرى.

ونتيجة لذلك فإن معظمها عادة ما يلجأ إلى المصادر الخارجية للتمويل بالرغم من أنها تمتلك كنزا بإمكانه أن يدر عليها عوائد معتبرة تجعل المؤسسة في غنى عن المصادر الخارجية للتمويل من جهة، كما أن استغلال ذلك الكنز يمكنها من تحسين وضعيتها التنافسية محليا و دوليا.

هناك توجه عام حول اعتماد المؤسسة مهما كان حجمها على الابتكار من جهة وعلى وضع الهياكل والآليات اللازمة لحماية تلك الابتكارات من استغلالها من طرف الآخرين دون الترخيص لها وكذا وضع سياسات لحسن استغلالها بغرض استرجاع تكاليف البحث والتنمية وتحسين مردودها وربحيتها من جهة أخرى. إضافة إلى ذلك فإن هناك تحسنا في مستوى وعي مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليس فقط في البلدان المتقدمة ولكن أيضا في بعض البلدان النامية وخاصة في كل من أمريكا اللاتينية وجنوب شرق آسيا بأهمية الابتكارات للمؤسسة مما جعلها تخصص نسبا معتبرة من مواردها للبحث والتطوير وكذا استغلال النتائج داخل المؤسسة وخارجها.

ولقد أدى وعي المؤسسة بأهمية الابتكارات كقوة محركة لنموها وتطورها إلى القيام بالعديد من الإجراءات على مستوى المؤسسة وذلك كله بهدف الاستغلال الأمثل لتلك الموارد. وضمان استمرار عملية الإبداع والابتكار لدورها الحاسم في ضمان بقاء المؤسسة وتطورها، بل وحتى تحول بعضها إلى مؤسسات متعددة الجنسية. وفيما يلي سنقدم أمثلة على مثل هذه المؤسسات الصغيرة التي تحولت إلى دولية عن طريق التمويل الداخلي أساسا بفضل استغلال مبتكراتها [هال، 2003، ص4-5] .

1- شركة PILVA الكرواتية مؤسسة متوسطة متخصصة في الصناعة الصيدلانية بعد أن كانت تمر بمرحلة عصيبة تحولت بفضل ترخيص براءة الاختراع لمضاد حيوي يعرف تجاريا بـــAzithromyan إلى شركة متعددة الجنسية. قامت الشركة بترخيص براءتها لشركة Pfizer التي تقوم حاليا بإنتاج وبيع المضاد الحيوي بما يفوق 1.4 مليار دولار سنة 2000 في كل أنحاء العالم باستثناء بعض الأسواق في شرق أوروبا

التي تقوم شركة PILVA بتموينها بنفس المضاد الحيوي. ولقد سمحت إيرادات الترخيص الضخمة لشركة PILVA بتمويل عملية توسيع أنشطتها داخل كرواتيا وبعض بلدان أوروبا الشرقية؛

2- المخبر المستقل Biobras البرازيلي الذي تحول من مخبر صغير يعتمد على التكنولوجيا الأجنبية في ميدان الأنزيمات إلى مبتكر للعديد من المنتجات الصيدلانية وخاصة الأنسولين وأنشأ عن طريق إيرادات ترخيص براءات الاختراع شركة من بين الأربع الأوائل في ميدان صناعة بعض أنواع الأنسولين المتطورة؛

3- شركة Nando من إفريقيا الجنوبية التي تحولت من مطعم متخصص في الدجاج المشوي إلى مؤسسة تجارية عالمية بفضل حمايتها لاسمها التجاري وطريقة تحضيرها للأكلة. فالمؤسسة أصبحت تمتلك سنة 2000 ما يزيد عن 200 مطعما في معظم أنحاء إفريقيا واستراليا وكندا ومصر وماليزيا والعربية السعودية وغيرها. أكثر من هذا فقد قامت الشركة باستغلال اسمها التجاري لتنويع أنشطتها في القطاعات الأخرى.

هناك إجماع للباحثين حول أهمية الملكية الفكرية ورأس المال البشري للمؤسسة في الوقت الحالي نظرا للدور الأساسي الذي تلعبه في تطورها في ظل تزايد حدة المنافسة وأن حسن استغلال هذه الموارد هو الضمان الأساسي لقوتها في ميدان نشاطها وفي محيطها أيضا. كما يلاحظ أيضا تراجع أهمية الأصول الثابتة التقليدية (من معدات ومباني وغيرها) في تحديد قيمة المؤسسة في السوق بالمقارنة مع ممتلكاتها من براءات الاختراع والعلامات التجارية وغيرها من عناصر رأس المال الثقافي، فحتى المؤسسات المصرفية وغيرها من مصادر التمويل أصبحت تولي أهمية كبيرة لمثل هذه العناصر بل وحتى تفضلها كضمانات للقروض على الأصول الثابتة التقليدية، وهو ما يدل على أنه على المؤسسة مهما كان حجمها بحاجة إلى أن تولي العناية اللازمة لحماية ابتكاراتها وحسن استغلالها بهدف زيادة مردوديتها وتنويع مصادرها التمويلية الداخلية وتحسين قدراتها التنافسية. في نفس الوقت لجأت البنوك الكبيرة إلى تأسيس مشاريع بدعم من الاتحاد الأوروبي بغرض خلق قدرات لديها في تقييم وترتيب المؤسسات الابتكارية وتقديم الخدمات المالية الملائمة.

IV. تجارب ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول المتقدمة والنامية

لقد بيّنت التحاليل والدراسات، حول تطور الاقتصاد العالمي خلال العشريتين الأخيرتين من القرن الماضي الدور الرائد الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التطور الاقتصادي والاجتماعي المستديم.

ومن خلال هذه المبحث سنحاول التطرق إلى بعض التجارب الدولية التي اهتمت بتطوير هذا النوع من المؤسسات، سواء كانت هذه الدول متقدمة أو من بين الدول النامية، وذلك لما يكتسي عرض هذه التجارب من أهمية كبيرة. فبالرغم من أن هذه التجارب قد صيغت في ظروف زمانية ومكانية مختلفة، إلا أن دراستها وتحليلها تسمح بالاستفادة من بعض خصائصها والأخذ بعوامل نجاحها وتحديد نقاط قوتها لدعمها وتفعيلها ومن جهة أخرى تفادي معوقاتها ومشاكلها ونقاط ضعفها.

غير أنه لا يجب أن تنقل هذه التجارب كما هي إلا بعد تكييف الأوضاع المحلية مع مراعاة خصوصيات وإمكانيات كل بلد والظروف التي ساعدت على نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تلك الدول، كما سنتطرق خاصة إلى أهم التجارب التي خاضتها الدول النامية أو بعض مؤسساتها من أجل حل أهم مشكل تعاني منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتمثل في مشكل التمويل.

1- تجارب ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول المتقدمة

تعتبر المؤسسات الاقتصادية بصفة عامة المحرك الأساسي للتنمية والتطور الاقتصادي في هذه البلدان. حيث اعتمدت الدول الصناعية المتقدمة على نموذج المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة في المراحل الأولي لنموها الاقتصادي والتي تعتبر الركيزة الأساسية للاقتصاد، وعليه سنتطرق إلى كل من تجربة الولايات المتحدة الأمريكية، واليابان وهذا لما حققته هذه البلدان من تطور في هذا المجال .

1.1- التجربة الأمريكية في مجال ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد لعبت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا رياديا في تحريك عملية التنمية الاقتصادية في الولايات المتحدة الأمريكية، مدعمة بإعادة إحياء العقلية المقاولتية. هذه الأخيرة التي لعبت دور العربة الجرارة للاقتصاد الأمريكي, ونظرا للظروف اللأمنية التي تسود الاقتصاد العالمي، أصبحت هذه المؤسسات بمثابة أحد البدائل الحديثة للسوق التقليدية للعمل.

اتبعت الولايات المتحدة الأمريكية منذ مطلع الخمسينيات سياسة تهدف إلى تشجيع قيام هذه المؤسسات للقضاء على أزمة البطالة وتثمين استغلال عوامل الإنتاج. غير أن بداية الاهتمام الفعلي بهذه المؤسسات يعود إلى بداية الثمانينات، أين أثبتت قدرتها الكبيرة على تعبئة الموارد والمساهمة في تحقيق النمو الاقتصادي [عبد الرسول محمد، 1998، ص60] .

1.1.1- الإجراءات التحفيزية: اعتمدت الولايات المتحدة الأمريكية لتطوير ونشر فكرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مجموعة من الإجراءات العملية نذكر أهمها:

➢ أنشأت في 1953 جهازا مركزيا حكوميا يعرف باسم : الإدارة الاتحادية للمنشات الصغيرة Small Business Administration (SBA) بمثابة الجهة المتخصصة في تنمية وحماية هذه المؤسسات من خلال مايلي :

- تحقيق التواصل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبين الجهات الحكومية الأخرى من خلال تسهيل تحقيق التعاقدات الحكومية ؛

- عقد ملتقيات وورشات عمل في الموضوعات التي تهم وتخدم المشروعات الصغيرة والمتوسطة ؛

- إنشاء مراكز تطوير المشروعات الصغيرة التي تكون في شكل شبكة من الوكالات المحلية في معظم المدن الكبرى، بواسطة معاهد وجامعات، حيث تقدم مساعداتها في شكل استشارات وتدريبات ومعلومات ؛

➢ تبني قسم التجارة بالولايات المتحدة برنامجا للاستفادة من التجارة الالكترونية بزيادة أعداد المشروعات الصغيرة والمتوسطة المصدرة، حيث يتوافر لهذه المشروعات نفس المعلومات المتاحة للمشروعات الكبيرة حول الأسواق المحتملة والطلب المتوقع بها والمنافسة والقواعد والمقاييس المطلوبة لدخول الأسواق. ويقوم هذا القسم بشبكة أعمال عالمية، كما يقوم 105 مركز في أمريكا لمساعدة هذه المشروعات على تحقيق أهدافها التصديرية، حيث تزايد عدد المشروعات الصغيرة والمتوسطة المصدرة تطورا ملحوظا؛

➢ منح إعفاءات وتخفيضات على ضرائب الدخل وعلى الإيرادات تصل إلى 2% بهدف مكافحة وتخفيض معدل التضخم من خلال تشجيع الأنشطة الاستثمارية بمنحها عددا من الامتيازات والإعفاءات ؛

➢وضعت الإدارة الاتحادية للمشروعات الصغيرة برنامجا للتدريب وتقديم الاستشارات اللازمة لإقامة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؛

➢تبنت الولايات المتحدة الأمريكية برنامجا لإنعاش الصادرات وبرنامجا لمساعدة هذه المؤسسات في مجال الصفقات العمومية، وذلك بضمان حصة لها ضمن هذه الصفقات ودعمها بالمساعدات التقنية.

2.1.1- الإجراءات التحفيزية التمويلية: قامت الولايات المتحدة الأمريكية في مجال تمويل هذا المؤسسات بالإجراءات التالية [عبد الرسول محمد، 1998، ص 60-61] :

1.2.1.1- تقديم المساعدات المالية وإنشاء صناديق ضمان القروض: في هذا الإطار عملت قامت الولايات المتحدة على إنجاز ما يلي:

➢ كان اهتمام الولايات المتحدة الأمريكية بمشكل التمويل مبكرا جدا مقارنة ببقية الدول من خلال إنشاء ما يعرف بـــ الإدارة المحلية للمنشآت الصغيرة SBA ، هذه الإدارة المخولة بمنح قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو المشاركة في منح القروض لمؤسسات الإقراض الخاصة بمبالغ أقصاها 500000 دولار أمريكي . كما تعمل هذه الإدارة على تنمية وحماية هذه المؤسسات، وذلك من خلال بتشجيعها على المنافسة الحرة بين المؤسسات الاقتصادية للتقليل من احتكار المؤسسات الكبيرة ؛

- قامت إدارة المشروعات الصغيرة أيضا بإنشاء صندوق ضمان القروض التي تمنحها البنوك لهذه المؤسسات لغاية 90% من قيمة القرض، والفائدة التي تأخذها البنوك يجب أن لا تزيد عن الحد الأقصى الذي تحدده SBA. كما استفادت المؤسسات المالية من إعانات تكميلية لتغطية الخسائر والأخطار المالية لهذه المؤسسات ؛

- تقديم مساعدات تكون في شكل مؤونات لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة تقدم تشجيعا لهم عند تجاوزهم لنسبة معينة من رقم الأعمال المحدد ؛

- تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على مشاريع عمومية إضافة إلى مساعدة هذه المؤسسات عن طريق إنشاء صندوق خاص بتعويض الخسائر الناجمة عن دفع الديون، ويمول هذا الصندوق عن طريق الاشتراكات الصغيرة المقدمة من طرف البنوك؛

- إنشاء مؤسسات لتشغيل الأموال الخاصة بالمتقاعدين، هدفها يتمثل في السعي إلى تشغيل المنح المستقبلية لهؤلاء المتقاعدين وكذا في إنشاء مؤسسات صغيرة جديدة.

2.2.1.1- الاهتمام بالتمويل عن طريق رأس المال المخاطر: بدأ الاهتمام برأس المال المخاطر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منذ نهاية السبعينات وبداية الثمانينات لمواكبة حركة النمو والتطور التكنولوجي الذي عرفته الولايات المتحدة الأمريكية آنذاك، حيث عرفت تطورا ملحوظا في حجم الموارد المستثمرة، وكان ذلك عن طريق تفعيل عدد من المؤسسات والهيئات المالية العاملة في هذا المجال وأهمها **Small Business Investment Conpanies (SBIC)** و **(National Assosiation of Small Business Investment Conpanies** (NASBIC)

حيث تشير الإحصائيات عام 1990 أن الولايات المتحدة الأمريكية احتلت المرتبة الأولى على مستوى العالم في مجال مهنة رأس المال المخاطر بنسبة 54%.

3.2.1.1- تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق البورصة: لقد وافق اتحاد المصرفيين الأمريكيين على تسجيل طرح المؤسسات الصغيرة في عام 1987، كما وافق عليها اتحاد مديري الأوراق المالية لأمريكا الشمالية في عام 1989. حيث أن تسجيل طرح المؤسسات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية هو برنامج تستطيع بموجبه هذه المؤسسات جمع أموال تصل إلى مليون دولار سنويا،و بواقع خمسة 5 دولارات كحد أدنى لسعر السهم، وذلك باللجوء إلى كل من NASDAQNational Market Stocks ، NASDAQ Small Capitalization Stocks وهي السوق الموجهة للأوراق المالية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة الحجم، وهي تتميز بكثرة المضاربة عليها، بالإضافة إلى OTCBS OTC Bulletin Board Stocks: وهو القسم الذي يتميز بكثرة المضاربة وقلة السيولة.

2.1- التجربة اليابانية في تنمية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر الاقتصاد الياباني ثاني أكبر الاقتصاديات في العالم من ناحية حجم الناتج المحلي الإجمالي بعد الولايات المتحدة الأمريكية، كما يعتبر نصيب الفرد الياباني من الناتج المحلي الإجمالي الأعلى في العالم .

وكما هو معلوم فان اليابان قد بنت نهضتها الصناعية معتمدة بالدرجة الأولى على المشروعات الصغيرة، حيث أن المشروعات الكبيرة ما هي إلا تجميع لإنتاج الصناعات الصغيرة التي تتكامل مكونه فيما بينها تلك المشروعات الصناعية العملاقة.

1.2.1- الإجراءات التحفيزية: قامت اليابان بما يلي [عبد الرسول محمد، 1998، ص54-55] :

- إنشاء نظام خاص بالدعم الفني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة يقوم من خلاله الأخصائيون بتقديم الخدمات الإرشادية تشرف عليه هيئة تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة اليابانية JASMEC (Japan Small and Medium Enterprise Corporation). ولعل من أهم خدماتها الرد على استفسارات أصحاب المنشآت الصغيرة، دراسة الوضع القائم للمنشآت الصغيرة والتغلب على العقبات التي تواجهها، ودراسة المواقع المناسبة لإنشاء المنشأة الصغيرة وتقديم الإرشادات الخاصة بذلك؛

- أعدت الحكومة اليابانية برامج تدريبية خاصة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة يقوم بها معهد خاص بهذه المنشآت يسمى (Institute for Small Business Management and Technology) ؛

- إقامة هيئات حكومية تعمل على تشجيع المشروعات الصغيرة على غزو الأسواق الدولية بمنتجاتها وذلك بإقامة المعارض الدولية لمنتجات هذه المشروعات ومساعدتها في الحصول على التكنولوجيا المتطورة وإجراء المفاوضات نيابة عنها في اتفاقيات التصدير واستيراد المواد الخام ومستلزمات الإنتاج. وفي إطار التسويق تنشر الحكومة اليابانية بشكل دوري خططها بشأن مشترياتها من المنشآت الصغيرة والمتوسطة كما يلزم القانون جميع المنظمات الحكومية وشبه الحكومية بإتاحة الفرصة للمنشآت الصغيرة للحصول على العقود الحكومية ؛

- اتخاذ إجراءات متعددة تتعلق بالإعفاء من الضرائب وذلك لتشجيع المنشآت الصغيرة والمتوسطة لعل من أهمها: الإعفاء من ضريبة العمل، ومن ضريبة العقارات، مع تخفيضات على ضريبة الدخل والضرائب على الأرباح غير الموزعة. وإقامة نظام ضريبي يشجع إقامة الصناعات الصغيرة في المناطق النائية والاستثمار في إدخال التكنولوجيا الحديثة فيها.

2.2.1- التحفيزات التمويلية: أما فيما يخص التحفيزات التمويلية والمالية التي انتهجتها اليابان للنهوض بهذه المؤسسات فهي عديدة ،حيث نوجزها في النقاط التالية [رضوان، 2004، ص121-122] :

1.2.2.1- تنويع مصادر التمويل : تحظى المنشآت الصغيرة والمتوسطة في اليابان بتعدد مصادر التمويل من خلال البنوك التجارية، مؤسسات الإقراض الخاصة، وجمعيات الإقراض التعاونية، وهيئات التمويل الحكومية.

2.2.2.1- وضع نظام ضمان القروض المقدمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة: وتقوم بهCredit Guarante Corporation ، والتي جعلت من عملية تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة عملية سهلة وميسرة حيث تستفيد من فترة سماح تصل حتى أربع سنوات، وأسعار فائدة لا تتجاوز 7% مع إعفائها من تقديم الضمانات .

3.2.2.1- وضع نظام التمويل الخاص بالمنشآت المصغرة (2-5 عمال): تضمن تسهيلات عديدة، مثل زيادة حدود التمويل للمشروع الصغير جداً إلى 3,5 مليون ين ياباني، ومد فترة السداد لأربع سنوات في حالة استخدام القرض لشراء الآلات والمعدات وثلاث سنوات النسبة لقروض التشغيل، وتخفيض أسعار الفائدة بحيث لا تتجاوز 7%، مع إعفاء هذه المشروعات الصغيرة من تقديم أية ضمانات عند الاقتراض[عبد الرسول محمد، 1998،ص 77].

4.2.2.1- صندوق تحديث المعدات ووضع نظام تأجيرها: حيث يقدّم قرضاً يوازي قيمة الآلة المطلوبة، كما تم إنشاء نظام تأجير الماكينات في عام 1966 لمقابلة احتياجات أصحاب المنشآت الصغيرة، ويتم تنفيذ هذا النظام بواسطة وكالة تأجير الآلات والماكينات الموجودة في كل منطقة. تتولى هذه الوكالة شراء الماكينات وتأجيرها لأصحاب المنشآت الصغيرة، ويتم تمويل هذه الوكالة بمعرفة الحكومات المحلية والحكومة المركزية [عبد الرسول محمد، 1998، ص58-59] .

5.2.2.1- سياسة الحماية من الإفلاس: تقوم بتطبيق هذه السياسة مجموعة من المؤسسات المالية والتأمينية، ويمكن للمشروع الصغير الانضمام لهذه الخدمة عن طريق مساهمته بقسط تأميني يدفع شهرياً تقوم بموجبه هيئة تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة اليابانية(JASMEC) بسداد ديون المشروع الصغير المتعثر قبل المشروعات الصغيرة الأخرى التي يتعامل معها، حتى لا يكون إفلاس المشروع سبباً في إفلاس مشروعات أخرى. بالإضافة إلى دعم الشركات الصغيرة المتعثّرة ومساعدتها للتكيّف مع الأوضاع الاقتصادية المتغيّرة من خلال توفير قروض بدون فائدة وبدون ضمانات ومنح تسهيلات في السداد واعتبار الأقساط بمثابة خسائر عند المحاسبة الضريبية. ومن هنا نستخلص أن التجربة اليابانية في تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة واحدة من أغنى التجارب العالمية وإن كانت تعتمد بشكل أساسي على الدعم المباشر من الدولة لهذا القطاع الهام.

2- تجارب بعض البلدان النامية في تمويل لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

اهتمت البلدان النامية هي الأخرى بدعم وترقية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا سيما بعد حصولها على استقلالها السياسي، وبعد عمليات التصحيح الهيكلي والخوصصة والتوجه لاقتصاديات السوق خاصة بعد إدراكها أن تحقق التنمية لا يقتصر على دور المؤسسات العمومية الكبرى فقط، بل تتطلب إدماج القطاع الخاص المعتمد أساسا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتفعيل دور هذه المؤسسات. لهذا آثرنا أن نتعرض لبعض التجارب الخاصة مثل تجربة مصر، والمغرب بالإضافة إلى التعرض لتجربة البنك الإسلامي للتنمية كهيئة مستقلة.

1.2- تجربة مصر في تنمية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة معتبرة في الاقتصاد المصري، حيث يمثل ويسهر على تنمية هذه المؤسسات العديد من الأجهزة والمؤسسات من القطاع الحكومي (الهيئة العامة للتصنيع، مصلحة الكفاية الاجتماعية، اتحاد الصناعات المصرية، الهيئة العامة للاستثمار، مصلحة الرقابة الصناعية ومؤسسات تمويلية

وجمعيات أهلية ومؤسسات ووكالات دولية) وهناك العديد من الإجراءات والأساليب المتخذة من أجل ترقية وتطوير هذا القطاع والتي نوجزها فيما يلي [دومي وعطوي، 2003 ، ص7] .

1.1.2- هيئات تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مصر: بدأت مصر تهتم بالمشروعات الصغيرة منذ عام 1923م حيث خصصت الدولة مئة ألف جنيه أودعتها بنك مصر لإقراض الصناعات الصغيرة بشرط أن لا يتجاوز القرض 1000 جنيه وتم زيادة المبلغ تدريجياً حتى وصل إجمالي المبلغ المقدم من الحكومة لإقراض المشروعات الصناعية الصغيرة مليون جنيه في عام 1936م، ومن بين هذه الهيئات المشرفة نجد **الهيئة العامة للتصنيع** حيث تقوم هذه الهيئة في مجال دعم وتنمية الصناعات الصغيرة بما يلي:

- إعداد كافة دراسات الجدوى للمشروعات الصغيرة في مختلف القطاعات؛
- تقديم المساعدات والاستشارات الفنية فيما يختص باختيار الماكينات والمعدات ذات التكنولوجيا الملائمة.
- تقديم كافة الإحصاءات والبيانات اللازمة لاتخاذ القرارات في شأن الاستثمار؛
- توفير المعلومات عن التكنولوجيا الملائمة للصناعات المختلفة وإبرام التعاقد مع مقدم التكنولوجيا وفقاً لأفضل الشروط العالمية؛
- التصريح بإقامة المشروعات الصناعية فوراً وإصدار شهادة السجل الصناعي؛
- المساهمة في حل المشاكل الإنتاجية التي تواجه مستثمري الصناعات الصغيرة؛
- القيام بكافة الأعمال القانونية المتعلقة بتعاقدات المشروع الصناعي من مرحلة إنشائه حتى بداية تشغيله [عبد الرسول محمد، 1998، ص130-131]

2.1.2- هيئات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مصر: تتواجد بمصر عدة هيئات متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكر منها ما يلي:

2.2.1.2- صندوق التنمية المحلية: ويتحمل هذا الصندوق العبء الأكبر في تقديم ما حصل عليه من منح في تمويل المشروعات الصغيرة ذات العائد الاقتصادي في القرى المصرية، وفي إطار تنفيذ **البرنامج القومي للتنمية الريفية المتكاملة.** لقد بلـــغ إجمالي التكاليف المكلف بها الصندوق في الفترة من 1995م وحتى 2012م ما يقدر بحوالى 161 مليار جنيه تبلغ مساهمة الحكومة فيها 57.5 مليار جنيه بنسبة 35.7%، بينما يتوقع أن تبلغ مساهمة الجهود الشعبية حوالي 62.5 مليار جنيه بنسبة 38.8% والباقي عن طريق الإعانات الدولية [لاشين، 2004، ص 120].

3.2.1.2- مشروع تنمية المنشآت الصغيرة والحرفية لجمعية رجال الأعمال بالإسكندرية: يُعد هذا المشروع نموذجاً حيث استطاع خلال الثلاث سنوات الأولى من إقامته سنة 1990 أن يوفّر قروضاً لصغار الحرفيين والصناع بقيمة إجمالية تقدر بـــ 24 مليون جنيه استفاد منها 12 ألف صاحب ورشة وحرفة، مما ساعد على توفير فرص عمل جديدة لحوالي 11.8 ألف عامل حرفي، وبلغت نسبة استرداد القروض 98.5%، وهي

تعتبر من أعلى معدلات الاسترداد حيث ركز المشروع على المشروعات الصغيرة جداً (حتى 5 عمال) والتي تحصل على قروض ما بين 500 جنيه و5000 جنيه، حيث تشكّل نحو 80% من إجمالي أعداد المقترضين، ونحو 55% من القيمة الكلية للقروض. ويقدّم المشروع – بالإضافة إلى خدمات التمويل – الخدمات التسويقية والإدارية والفنية للمنشآت الصغيرة، هذا بالإضافة إلى الدورات التدريبية التي يعقدها المشروع في مجال إمساك الدفاتر والمحاسبة الضريبية والتعامل المصرفي والتسويق والرقابة على الجودة.

4.2.1.2- الصندوق الاجتماعي للتنمية: تم رصد ¾ من موارد الصندوق لصالح هذه الشريحة من المشروعات حيث يمنح الصندوق قروضا ابتداء من 10 آلاف جنيه إلى 500 ألف جنية كحد أقصى بفائدة بسيطة قيمتها 7% للمشروعات الجديدة، و9% للمشروعات القائمة والتي ترغب في التوسع والتطوير. كما يطبق الصندوق فترات السماح متباينة [رياض، 2003، ص 4-5] .

ولقد مول الصندوق الاجتماعي حتى نهاية عام 2000 قيام أكثر من 143 ألف مشروع صغير بحجم تمويل قدره 2,8 مليار جنيه ساهم في توفير حوالي 392 ألف فرصة عمل دائمة و117 ألف فرصة عمل مؤقتة. ويعتبر الصندوق الاجتماعي للتنمية الجهة الوحيدة في مصر التي تتعامل مع المشروع الصغير منذ أن يكون مجرد فكرة تراود الشباب إلى أن يتم تنفيذه وتسويق منتجاته، وذلك من خلال تقديم الدعم المالي، والتكنولوجي ودورات تدريبية وتسويقية ذات جودة متميزة مع مراعاة البعد الاقتصادي لضمان استمرارية الخدمات، حيث تستفيد المشروعات في إطاره من العديد من الإعفاءات الضريبية (10 سنوات)، منح فترة سماح....الخ [عبد الفتاح، 2006، ص 508] .

وبالتالي يمكن القول أن الصندوق الاجتماعي للتنمية من التجارب الرائدة والفريدة من نوعها في المنطقة العربية، ومن الأجهزة التي أثبتت فعاليتها ونجاعتها، حيث بلغ إجمالي عدد المشروعات الصغيرة التي مولها الصندوق منذ إنشائه، وحتى نهاية مارس 2003 حوالي 183 ألف مشروع صغير في جميع المجالات عدا استصلاح الأراضي بتمويل بلغ 3700 مليون جنيه وقد وفر حوالي 687 ألف فرصة عمل دائمة.

وقد وضعت الحكومة المصرية رؤية إستراتجية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى 2017 تهدف إلى توفير 550000 فرصة عمل، تقوم على التشخيص الجيد لوضعية تلك المؤسسات والتحديد الدقيق للمشاكل التي تعاني منها، لاتخاذ القرارات والسياسات الكفيلة بمواجهتها والتي تجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قادرة على التكيف مع المتغيرات الدولية الجديدة، لاسيما بعد انضمام مصر إلى منظمة التجارة العالمية واتفاق الشراكة مع دول الاتحاد الأوربي.

2.2- التجربة المغربية في تنمية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن إستراتيجية التنمية الاقتصادية كانت دائما موجهة نحو دعم هذه المؤسسات وذلك من خلال اعتماد تدابير مختلفة لفائدتها .

1.2.2- الإجراءات التحفيزية : تجسدت السياسة المغربية التي انتهجتها الدولة لتأهيل وإنعاش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إجمالا في النقاط التالية [دومي وآخرون،2003،ص 17-19] :

- إنشاء الوكالة الوطنية لإنعاش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهمتها تقديم خدمات مساعدات تقنية في شتى المجالات (الخبرة، الإعلام، التكوين، دخول أسواق جديدة، الحصول على التكنولوجيا الجديدة، الإرشاد..إلخ)

- تتولى الجمعيات التي تعنى بهذه المؤسسات مهمة مصاحبة حاملي المشاريع بدء من مرحلة الانطلاق إلى التطوير وذلك بتوفير خدمات للمساعدة التقنية والإرشاد والإعلام والتموين، ووضع رهن الإشارة هذه المؤسسات الوسائل الكفيلة لتسهيل تمويلها، والوسائل اللازمة لإعداد الأراضي والمحلاّت المهنية وتحسين شروط الاستفادة من تقنيات حديثة وأسواق جديدة؛

- منح الامتيازات الجبائية التي تستفيد منها هذه المؤسسات بصورة غير مباشرة ؛

- مساهمة وزارة الصناعة والتجارة في خلق الفضاء التشريعي المشجع لتنمية هذه المؤسسات، وذلك الموازاة مع فرع مكلف بالدراسات وبتقديم الوثائق والمعلومات والإحصائيات الضرورية للمستثمرين؛

- إنشاء ديوان التكوين المهني وترقية العمل عام 1975 والمكلف بالتكفل بنسبة 50% من ميزانية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجهة للتكوين؛

- تشجيع إحداث وإنعاش المؤسسات الصغرى والمتوسطة وتسهيل الحصول على الأراضي والمحلات المخصصة لهذه المؤسسات، وإنشاء صندوق لتمويل وتفعيل هذه التدابير؛

- شجعت الحكومة المغربية الاستثمارات الأجنبية بهدف تعزيز القدرات التكنولوجية لهذه المؤسسات واكتساب الخبرات وطرق الإنتاج والتسيير الحديثة، وكذلك إقامة مراكز البحوث والتطوير، والعمل على توطيد علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجامعات والمؤسسات والصناعات الكبيرة.

2.2.2- تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المغرب

يمكن القول أن تمويل هذا النوع من المؤسسات في المغرب يقوم على التمويل الذاتي (71%) وهي نسبة تفوق الرقم المعلن عنه على المستوى الوطني وهو 50 % من المستثمرين يعتبرون قرب المغرب من أوربا عنصر أساسي لاختيار المغرب كبلد مضيف للاستثمارات الأجنبية، إلا أنهم يضعون هذا العنصر في المرتبة السادسة من حيث الأهمية. وينص الميثاق على إنشاء عدة هيئات للمساهمة في حل هذه الإشكالات المرتبطة بتمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، ومن هذه الهيئات [الكتاني،2003،ص 4] :

1.2.2.2- صندوق ضمان القروض الممنوحة عند إحداث المقاولة: ويستفيد منه المقاولون الشباب بصفة فردية أو الشركات أو التعاونيات التي يؤسسونها. ويقدم الضمانات المتعلقة فقط بالعناصر المكونة للمشروع المطلوب القرض في شأنه، كما يقر تفويضا في التأمين على الحياة في حالة قرض فردي يشمل مجموع القرض. ويضمن صندوق الضمان في حدود 85% إرجاع المبلغ الأصلي للقرض الممنوح، إضافة للفوائد العادية والفوائد عن التأخير.

2.2.2.2- الصناديق الجماعية للاستثمار في رأس المال: التي تسعى إلى الحصول في حدود حصة تتجاوز نصف مجموع أصولها على الملكية المشتركة لسندات رأس المال أو الدين الصادرة عن شركات رؤوس أموال لها صفة المقاولات الصغرى والمتوسطة.

3.2.2.2- شركات الاستثمار في رأس المال: يكون الغرض منها تسيير محفظة سندات تتألف في حدود حصة تتجاوز نصف مجموع أصولها من قيم منقولة في شكل مساهمات في رأس مال شركات رؤوس أموال تتمتع بصفة مقاولات صغيرة ومتوسطة.

4.2.2.2- هيئات رأس المال المخاطر: وتضم شركات رأس المال المخاطر التي تمول بأموال ذاتية وشبه ذاتية، والشركات المتوفرة على بعض الشروط المحددة قانونا، والصناديق المشتركة لتوظيف الأموال بالمجازفة.

5.2.2.2- هيئات التمويل التشاركي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة : حيث تم خلال فترة 2000-2003 بشكل ملموس حيث بلغ حجم التمويل التشاركي أكثر من 80 مليون دولار أمريكي خلال هذه الفترة. و تقدر عدد المشاريع التي قدمت للحصول على هذا التمويل بأكثر من 10 آلاف مشروع مول منها حوالي 70 فقط وكان حجم الاستثمار 150 مليون دولار أمريكي.

6.2.2.2.- السوق المالية المغربية: ولعل أهم إجراء يهدف إلى توسيع وتقريب السوق المالية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتمثل في إنشاء كل من السوق الثانية والسوق الجديدة الماليتين. حيث تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقيدة في هاتين السوقين الماليتين من إجراءات تحفيزية ضريبية ومالية. وقد جاء قانون المالية المغربي سنة 2001 بتخفيض لـ 50% من الضرائب على الأرباح بالنسبة للشركات المدرجة في البورصة التي تقوم برفع رأسمالها مع التنازل عن 20% من رأسمالها، كما تستفيد المؤسسات التي تقوم بالتنازل عن أسهمها القديمة بتخفيض 25% من الضرائب على الأرباح الشركات.

ورغم هذه النتائج فما زال هذا النوع من التمويل لا يغطي الحاجيات الكبيرة للمشاريع الصغرى والمتوسطة والتي تقدر بأربعة بليون دولار أمريكي لتأهيل المشاريع القائمة لمواجهة مخاطر الانفتاح والعولمة. وبالتالي فلابد من خلق مناخ جديد يشجع على التمويل التشاركي ويفتح المجال أمام مؤسسات التمويل التشاركي نظرا لعجز البنوك المتواجدة عن تلبية طلبات المشاريع الصغرى والمتوسطة. وأي تعثر في هذا الإصلاح بدافع المحافظة على مصالح مؤسسات التمويل التقليدية سيكون على حساب المشاريع الصغرى والمتوسطة والتي هي عصب الاقتصاد الوطني [الحسناوي، 2003، ص 3] .

3- تجربة البنك الإسلامي للتنمية في تمويل المؤسسات و الصناعات الصغيرة الخاصة

البنك الإسلامي للتنمية مؤسسة مالية دولية. تم افتتاحه رسمياً بتاريخ 1975/10/30م . يبلغ رأس المال المصرح به (15) بليون دينار إسلامي حوالي (22,55) بليون دولار أمريكي. يساهم البنك في عمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية ودعمها في الدول الأعضاء والمجتمعات الإسلامية للنهوض بمستوى المعيشة طبقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية. من خلال المساهمة في مشاريع البنية الأساسية الاقتصادية والاجتماعية

وتقديم المساعدة الفنية للدول الأعضاء ومساعدتها في تنمية التجارة الخارجية كما يقوم بدعم المجتمعات الإسلامية في الدول غير الأعضاء. يقوم البنك كذلك بإجراء الدراسات والبحوث الشرعية في الاقتصاد الإسلامي والمعاملات البنكية عن طريق المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع له .

2.3- تقنيات تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة من طرف البنك

من أجل ضمان سداد المستفيدين يطلب منهم المساهمة بحد أدنى نسبته 20 % من إجمالي تكلفة المشروع, ويجوز تخفيضه إلى 10 % إذا كانت ظروف المشروع المحددة تبرر ذلك، حيث يقوم البنك بتقديم المساعدة التنموية للدول الأعضاء من خلال المراحل التالية:

1.2.3- اختيار مؤسسة التمويل الوطنية (الوكالة المتخصصة): يهتم البنك باختيار الوكالة التي تلعب دور الوسيط بين البنك والمستفيدين، حيث يجب أن تتلاءم أنشطة الوكالة أو مؤسسة التمويل الوطنية مع أهداف البنك، والتي تتمتع بالقدرة الفنية (نوعية الموظفين, عددهم, الخبرات والتدريب)، وهذا لأن الوكالات المختارة للتعاون مع البنك تكون مسئولة كليا عن تحديد وإعداد وتنفيذ المشاريع وكذا استرداد المدفوعات من المستفيدين.

2.2.3- حجم التمويل المتاح للمشروع: حجم التمويل يعتمد على تصنيف المشاريع إلى فئتين:بالنسبة للمشاريع المصغرة يتمثل الحد الأقصى للتمويل الذي يقدمه البنك هو 25000 دولار, أما الحد الأدنى فتتم مناقشته وتحديده بين البنك ووكالة الدولة المعنية، مع مساهمة المستفيد بـــ20٪ كحد أدنى(10٪ استثناء)، في ظل مدة الاسترداد تتراوح بين 2 الى5 سنوات. أما بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة فالحد الأدنى: 50.000-100.000 دولار، والأعلى يتراوح بين 2.500.000-4.000.000 دولار، خلال فترة السداد 15 سنة كحد أقصى مع فترة سماح تقدر بـــ 3 سنوات، شريطة تحقيق هامش الربح 5.5 ٪.

3.2.3- المساعدات الفنية: إضافة إلى التمويل المباشر الذي يقدمه البنك يمكن له النظر في تقديم مساعدة فنية لتنمية قدرات الوكالات المشاركة في تنفيذ برنامجه, وتتمثل المساعدة الفنية في تدريب موظفي البنك الوسيط (الوكالة المعنية) للاستفادة من أساليب التمويل التي يستخدمها البنك الإسلامي للتنمية, ويقوم البنك بنفسه بتصميم برنامج نموذجي لضمان التنفيذ الفعلي لمبادئه وأساليبه في العمل. كما يمكن للبنك الإسلامي للتنمية أن ينظر في منح مساعدة فنية للمستفيدين وتدريبهم لتأهيلهم لاستعمال التمويل المقدم.

وبالتالي من خلال دراستنا لبعض تجارب للبلدان المتقدمة نستطيع الخروج بفكرة عن أهم النقاط والأدوات التي يمكن أن ترتكز عليها الدول النامية للالتحاق بركب الدول المتقدمة. وخير مثال على ذلك هو التجربة اليابانية التي تعتبر تجربة رائدة في هذا المجال، وهي التجربة التي اهتمت بمختلف النقاط التي تمكن من ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء من ناحية التسويق، الإدارة، التكوين والاستشارة أومن ناحية التمويل الذي يعتبر أحد أكبر العقبات التي تواجه حياة واستمرارية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

ولمواجهة مشكل التمويل سجلنا عدة تجارب ومحاولات لبعض الدول النامية، محاولات لا بأس بها ولكن غير كافية باعتبار أن مشكل التمويل ورغم أهميته البالغة إلا أنه لا يعتبر المشكل الوحيد الذي قد يعيق تطور

المؤسسة الصغيرة والمتوسطة خاصة في ظل عولمة الاقتصاد، والتقلبات الاقتصادية والسياسية الحاصلة في العالم.

خلاصة

من خلال هذا الفصل نستخلص أن التمويل يعتبر أهم مشكل تواجهه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يرتبط خاصة في الدول النامية بضعف القطاع المالي والمصرفي ومحدودية خدماته لمثل هذا النوع من المؤسسات كارتفاع أسعار الفائدة، وعدم الاستفادة من التسهيلات الائتمانية وتعقد شروط الحصول على تلك القروض بسبب عدم امتلاكها للضمان العيني الذي يتعين تقديمه مقابل القرض، وارتفاع درجة المخاطرة لدى هذه المؤسسات.

وما يزيد من حدة هذا الإشكال انعدام مؤسسات مالية ومصرفية متخصصة في إقراض هذه المؤسسات وعدم قدرتها على طرح أسهم وسندات في السوق المالية بسب شروط الدخول المطلوبة للبورصة والتي لا تتوفر إلا في المؤسسات الكبيرة. بالإضافة إلى قصور الوعي المصرفي لدى صغار الصناع والتجار مما يجعلهم أكثر تردداً في التعامل مع البنوك لعدم معرفتهم بأنظمتها، وبل ويضطر الكثير منهم إلى الاقتراض من المرابين أو الوسطاء مع ما يحمله ذلك من ارتفاع في سعر الفائدة وبالتالي زيادة أعباء التمويل.

وبالتالي أصبحت الحاجة إلى تنمية خيارات وبدائل تمويلية لأصحاب هذه المؤسسات، أمرا ضروريا وهاما لتمكينهم للتغلب على هذه العوائق، ومن أجل تحقيق تنمية وتطور هذا القطاع الحيوي ليساهم بفعالية في الإنعاش الاقتصادي، مثلما حدث في البلدان المتقدمة .

وفي هذا السياق نقترح أسلوبا تمويليا يكمن في تحريرها نوعا ما من هاجس توفير الضمانات المطلوبة عند الاقتراض، وهو التمويل عن طريق قرض الإيجار هذه التقنية الحديثة التي لاقت تطورا وساهمت بفعالية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الخصوص في البلدان المتقدمة.

الفصل الثالث

قرض الإيجار كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الأول : مفاهيم عامة حول قرض الإيجار

المبحث الثاني : تصنيفات قرض الإيجار وأهميته

المبحث الثالث : تقييم قرار التمويل بقرض الإيجار

المبحث الرابع : الجوانب المحاسبية والجبائية والقانونية لقرض الإيجار

تمهيـــــــــد

يعتبر قرض الإيجار تقنية تمويلية حديثة، جاءت لحل إشكالية تمويل المؤسسات التي تعاني قلة الأموال الذاتية وصعوبات قي الحصول على القروض الخارجية، ونحص بالذكر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو بمثابة فن مالي متميز يمكن من خلاله تجاوز الصعوبات التمويلية، وذلك بإحداث نوع من التكامل والتنويع في البدائل التمويلية، حيث أن ما يميزه أنه فعال وشامل ذو عائد مرتفع بصفته طريقة لتمويل الاستثمارات الإنتاجية، في إطار قانوني ومحاسبي وضريبي معين.

يعتبر قرض الإيجار في مضمونه عملية مقتبسة من التقنيات الأنجلوساكسونية، حيث لاقى منذ نشأته نجاحا سريعا بدءا بميدان التجهيزات الإنتاجية المنقولة وصولا إلى الأصول غير المنقولة، وذلك لأنه تقنية تمويلية متعددة المزايا. وقد كان لتطور مشتقات قرض الإيجار وأصنافه وتميزه بخاصية المرونة دورا كبيرا في امتداد مجاله إلى كافة الاحتياجات الاستثمارية للمؤسسة مهما كان موضوعها عقارا أو منقولا، ولآجال مختلفة بتحقيق تمويل شامل.

لهذا كان لابد من الضروري التعرف جيدا على جميع المفاهيم الأساسية التي تحيط به، ثم التعرض إلى أنواعه المختلفة، وخاصة إلى الأهمية التي يمثلها بالنسبة لجميع الأطراف المتدخلة في هذه العملية، كما سنتطرق إلى كيفية قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمفاضلة بين التمويل عن طريق قرض الإيجار والقرض المصرفي، لنقوم في الأخير بالتعرض إلى مختلف جوانب قرض الإيجار المحاسبية والضريبية والقانونية الواجب على هذه المؤسسات أن تكون على اطلاع بها من أجل إنجاح عملية التمويل بهذه التقنية من مختلف جوانبها .

I. مفاهيم عامة حول قرض الإيجار

لاقى قرض الإيجار تطورا كبيرا منذ ظهوره، لذا سنحاول التطرق في هذا المبحث إلى نشأة وتطور هذه التقنية التمويلية، ومراحل تدويلها عبر العالم بدء من الولايات المتحدة الأمريكية، ثم ننتقل إلى ماهية قرض الإيجار.ومن أجل إزالة الالتباس الذي يقع فيه الكثيرون، كان لابد من إجراء التفرقة بينه ومختلف متشابهاته، وبعد ذلك سنقوم بتحليل عملية قرض الإيجار بمختلف مراحلها والأطراف المتدخلة في هذه التقنية التمويلية.

1- نشأة وتطور قرض الإيجار

تعود فلسفة قرض الإيجار إلى الفيلسوف اليوناني أرسطو الذي وضحها من خلال مقولته : " تكمن الثروة في الاستعمال أكثر من الملكية "، وأصل هذه الفكرة هو التأجير المأخوذة من الآسرة الفرعونية الحاكمة الأولى"Thinite" منذ 3000 سنة قبل الميلاد، حيث وجد علماء الآثار أول أداة خصصت للتأجير تعود إلى 2000 سنة قبل الميلاد، في عهد الدولة السومارية جنوب العراق إذ كان المزارعون يتبادلون خلال تلك الفترة الوسائل والأدوات الفلاحية بأسعار ثابتة، لكن الأصل القانوني للإيجار مقتبس من الحضارة البابيلونية ضمن القانون الشهير" Hammorabi l'Amorte (1792-1750ق.م). كما أنه في جنوب شرق الإمبراطورية البابيلونية في 450-400 سنة ق.م تم إنشاء أول شركة تأجير من قبل عائلة مصرفية " Murashu "، والتي كانت تقوم بتأجير الأراضي الزراعية وكذا العتاد الفلاحي من ضباط وجنود الإمبراطورية نظرا لعدم قدرتهم على خدمتها وزراعتها، مع إلزامهم دفع الرسوم والإتاوات على ملكية تلك الأراضي، وكانت الشركة تقوم في نفس الوقت بتأجير تلك الأراضي إلى مزارعين آخرين. من هنا ومن أجل تجاوز أزمة الحصول على الأراضي والأدوات الزراعية وجد كل من المصريين واليونانيين القدامى والرومانيين في عملية التأجير حلا لتلك الأزمة.

غير أن التطبيق الحقيقي الأول للإيجار بغرض التمويل تجلى في تلك العملية المحققة سنة 1936 من طرف شركة INC Safeway Stors الكاليفورنية بصيغة Sale and Lease Back حيث قامت بحيازة قطعة أرض وبنائها على شكل أروقة، ثم باعت المبنى لمجموعة من المستثمرين الخواص لتقوم باستئجاره عليهم لمدة طويلة مباشرة بعد بيعه [سلطان، 2005، ص456] .

ومنذ ذلك الوقت بدأت مجموعات الأعمال الأمريكية تمارس عمليات تمويل العقارات على أساس عقود الإيجار مع ازدياد أهميته. ففي سنة 1946 كانت مؤسسة AICPA تهتم بالمحاسبة الناتجة عن طبيعة القرض التي تفصل بين الإيجار الحقيقي وقرض الإيجار المالي. وعلى هذا الأساس فان أول ظهور لقرض الإيجار كان في القانون العقاري للدول الأنجلو-أمريكية ثم تطور في المنقولات على أساس إيجار تشغيلي وفي العقارات على أساس إيجار مالي.

تعود أول مؤسسة متخصصة في هذا النوع من التمويل في شكلها الحديث إلى سنة 1952، وهي شركة USLC United States Leasing Corporation الأمريكية، المؤسسة من قبلBoth JUNIOR و Henry SCHOENFELD هذا الأخير الذي كان مدير لمؤسسة للصناعات الغذائية، حيث كان بحاجة إلى آلات إضافية لتغطية طلبية هامة للجيش الأمريكي المتواجد بكوريا آنذاك، واستطاع أن يقنع تاجرا ليؤجر له آلة

إنتاجية لمدة طويلة ومنذ ذلك الحين بدأ يهتم بعملية تأجير المعدات، فأخذ يطرح هذه الفكرة على رجال الأعمال ومن بينهم Both . وبذلك تعد USLC أول شركة متخصصة في قرض إيجار الأصول المنقولة وهي اليوم واحدة من بين أهم وأكبر المؤسسات في هذا المجال.

وفي أعقاب تأسيس هذه الشركة سرعان ما ازداد الطلب على إيجار المعدات الإنتاجية وتعاظمت أرباح هذه الشركة في فترة زمنية وجيزة، وما لبث أن تأسست شركات تأجير أخرى حتى صارت من الظواهر المعروفة والمنتشرة في الاقتصاد الأمريكي خصوصا بعد سنة 1960، حيث قامت البنوك التجارية الأمريكية بإدخال هذه التقنية ضمن أدواتها التمويلية، وتعود أسباب ظهور وتطور هذه التقنية التمويلية في الولايات المتحدة الأمريكية، ونحص بالذكر الأسباب الجوهرية وراء هذا الطرح التي يمكن إرجاعها إلى النقاط التالية:

- عامل التشريع الأمريكي ومرونة الإجراءات القانونية الأنجلوساكسونية في استخدام مثل هذه التمويلات الحديثة. بالإضافة إلى توفر القوانين المتعلقة بمقاومة الاحتكار، ليؤول الأمر فيما بعد إلى ظهور سوق يرتبط نشاطها بتأجير وتداول الأجهزة الصناعية وهو ما يعرف باسم التأجير التشغيلي. وظهور عدد كبير من مؤسسات التأجير سمح بالمرور من التأجير الكلاسيكي إلى ما يعرف بقرض الإيجار المالي.
- عامل فني يتمثل في التقدم التكنولوجي الهائل والاختراعات المتعددة في الوسائل الإنتاجية والتي تميز بها الاقتصاد الأمريكي بعد الحرب العالمية الثانية، مما أدى إلى اختلاف العمر الاقتصادي عن العمر الفني للأصول، وبانقضاء هذا التلازم أصبحت هناك ضرورة ملحة نحو التجديد المستمر والإحلال السريع للأجهزة والآلات، ومع ارتفاع أسعار هذه الأخيرة وزيادة تكاليف صيانتها أصبحت عملية الشراء بالنسبة للمؤسسات مكلفة وغير اقتصادية، مما أدى إلى تفضيل تقنية قرض الإيجار كوسيلة أساسية لتنمية الطلب على هذه المنتجات ولتكون دافعا قويا لنمو الصناعات الإنتاجية [Garrido,2002,p23-24]..
- عامل مالي يرجع إلى ارتفاع تكاليف الائتمان التقليدي والشروط الصعبة للائتمان الطويل الأجل، وعزوف الشركات الأمريكية عن الاقتراض الخارجي وعجز التمويل الذاتي عن تمويل عمليات البحث العلمي والتكنولوجيا، مما اضطر تلك الشركات اللجوء إلى وسيلة الائتمان الايجاري لأنها تربط العائد مباشرة بالتكلفة.مع توجيه مصادر التمويل الخارجي نحو التمويل العقاري.

وبالفعل تركزت التطبيقات الأولى في الصناعات المتقدمة الحديثة وخاصة صناعة المعلومات والاتصالات والفضاء وأجهزة الإنشاءات والبنية الأساسية، والتي تتميز منتجاتها بارتفاع أسعارها لامتصاص تكاليف البحث والاختراع، وكانت أولى الشركات التي طبقت هذا النظام لتسويق منتجاتها XEROX , IBM ..

ورغم ما قيل حول سنة الظهور الحقيقية لقرض الإيجار، فانه أصبح اليوم حقيقة اقتصادية تمارس في أغلب دول العالم، بل وأصبح ينافس القرض التقليدي منافسة شديدة، كما يشكل بديلا تاما مما يمنح المسير المالي مجالا أوسع عند المفاضلة بين المشاريع الاستثمارية، وكذا اتخاذ القرار المناسب بشأن تمويلها.

2- تدويل قرض الإيجار

كان أول خروج لظاهرة التأجير التمويلي من الولايات المتحدة بعبور المحيط الأطلنطي إلى القارة الأوروبية، وكان ذلك عقب الحرب العالمية الثانية. وأولى الدول الأوروبية التي شهدت تطبيق هذه التقنية التمويلية كانت بريطانيا من خلال إنشاء فرع لشركات التأجير التمويلي الأمريكية، ثم ما لبث أن انتشرت هذه

التقنية في العديد من الدول الأوروبية مثل بلجيكا، وألمانيا (الغربية آنذاك) وهولندا وفرنسا وايطاليا واسبانيا ثم والنرويج والدانمارك في مرحلة لاحقة. حيث أنه تم في ايطاليا سنة 1961 تأسيس شركة Ait Corporation وفي فرنسا تجسدت عمليات الاعتماد الايجاري من طرف Leca France وفي بلجيكا أنشئت أول مؤسسة Lacabel التي تعتبر فرعا للشركة الأمريكية Honston Leasing Corporation وبعدها Bruxelles-Lambert ثم امتدت العملية لتصل إلى إسبانيا، ألمانيا، السويد، سويسرا، هولندا، النرويج، فلندا...[بويدار، 2002، ص 11].

وحسب إحصائيات Leaseurope التي تمثل فيدرالية أوربية تجمع بين 28 هيئة من جمعيات وهيئات القرض الايجاري التي تمثل بدورها أكثر من 1300 مؤسسة أوربية للإيجار، بلغ إنتاج مؤسسات الاعتماد الايجاري في أوربا قرابة 157 مليار أورو سنة 1999 بارتفاع نسبته14,1% مقارنة بسنة 1998. كما تجدر الإشارة إلى أن صناعة السوق الأوروبية المتعلقة بالاعتماد الايجاري تعرف نموا هائلا حيث قدر في ألمانيا بـــ 31مليار أورو سنة 1999، بريطانيا العظمى بـــ 37مليار آورو، فرنسا بـــ 18 مليار أورو وايطاليا بـــ 14,1% مليار أورو[Garrido,2002,p 24-25] .

نفس الاتجاه عرفته دول أوروبا الوسطى والشرقية، خاصة في البلدان المنخرطة في الاتحاد الأوربي وحسب Leaseurope فإن حجم السوق التشيكية بلغ أكثر من 2 مليار أورو سنة 1999 وذلك بارتفاع قدره 6,4% مقارنة بسنه 1998. كما أن معدلات نمو نشاط الاعتماد الايجاري هي كذلك معتبرة في الدول الأوربية الأخرى كبولونيا بارتفاع نسبته 5, 25% (1,7 مليار أورو) أو المجر بارتفاع نسبته 36,6% (11 مليار أورو) . ورغم هذا التطور والنمو المعتبر لنشاط مؤسسات الاعتماد الايجاري في أوروبا إلا أن هذه الأخيرة جاءت متأخرة مقارنة مع الولايات المتحدة الأمريكية التي بلغ إنتاجها في سنة 1998 حوالي 139 مليار دولار، وكذلك اليابان بـــ 53مليار دولار لنفس السنة، وهذا حسب إحصائياتL.F.A London Financial Association .

بينما تشير إحصائيات سنة 2001 نتيجة للتحقيق السنوي للمؤسسات الإحصائية العمومية الفرنسية أن تمويل تجهيزات الإنتاج بواسطة هذه التقنية قد وصل إلى 8,9 مليار أورو، وبالنسبة للأصول غير المنقولة قد وصل إلى 5,2 مليار أورو، بمجموع سنوي قدره 14,1 مليار أورو .

كما تشير إحصائيات LAESEUROPE سنة 2002 إلى أن السوق الأوربية لقرض الإيجار كانت كالتالي:

ألمانيا تحتل المرتبة الأولى بـــ 44مليار أورو، إيطاليا بـــ 37,5 مليار أورو، وبريطانيا 35 مليار أورو وفرنسا في المرتبة الرابعة بـــ 26 مليار أورو، بالإضافة إلى أن درجة تطور التمويل الاستثماري عن طريق قرض الإيجار في أوربا والتي تحسب من خلال العلاقة بين الاستثمارات المحازة بواسطة قرض الإيجار على مجموع قيمة الاستثمارات المحازة، قد بلغت بنسبة 31% في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1998 وبنسبة 30% في كل من إنجلترا وايرلندا وبنسبة 17%في فرنسا،ونسبة 20% في ألمانيا . مثلما يوضحه الجدول (3-1).

الجدول (3-1) : تطور استخدام تقنية قرض الإيجار في أوربا خلال الفترة 1998-2002

الدول	1998	1999	نسبة التطور	2001	2002	نسبة التطور	درجة تطور التمويل بـ leasing في 2003
بلجيكا	2246	2537	%12,96+	3219	3398	%5,56+	%9,83
سويسرا	2935	3657	%24,60+	5275	5319	%0,82+	%23,63
ألمانيا	27219	31059	%14,11+	45500	44000	%3,3-	%11,94
الدنمارك	1584	1779	%12,31+	2744	2835	%3,32+	%9,1
إسبانيا	5552	6809	%22,64+	9661	9671	%0,1+	%6,59
فرنسا	15463	17918	%15,88+	26876	26563	%1,16-	%16,65
فنلندا	560	592	%71,5+	839	905	%7,87+	%4,65
إيطاليا	11590	14117	%21,80+	32261	37559	%16,42+	%15,96
النرويج	1524	1437	%5,71-	2436	2508	%2,96+	%7,67
بولونيا	1405	1764	%25,55+	2081	2093	%0,58+	%9,15
السويد	3757	4043	%7,61+	5691	4491	%21,09-	%13,06
تركيا	-	-	-	851	1443	%69,57+	%6,29
بريطانيا	31003	30459	%1,75-	33401	35479	%6,22+	%14,59
النمسا	2500	2920	%16,80+	4292	4587	%6,87+	%13,65
هولندا	2959	3259	%10,14+	4421	4244	%4-	%6,27
المجموع	110297	122350	%10,93	179548	185095	%90,74	% 164,38

La source : www.leaseurope.com

ومن خلال تفحص الإحصائيات الأوربية الواردة في الجدول، نجد أن التمويل الايجاري أصبح يمثل طريقة تمويلية هامة جدا لدى المؤسسات الأوربية سواء تعلق الأمر بالأصول المنقولة أو غير المنقولة ذات الاستعمال المهني. حيث أن استخدام هذه التقنية التمويلية الحديثة لم يقتصر على الولايات المتحدة الأمريكية والقارة الأوربية فحسب بل تعدى إلى القارة الآسيوية. كان أول من تبناها هي مؤسسة الاعتماد الايجاري اليابانية Nippone سنة 1963 ثم جاء دور الباكستان التي قامت بتأجير مصنع للأقمشة بكامله، كذلك كوريا الجنوبية وماليزيا وتايلاند ففي سنة 1976 بلغ عدد شركات التأجير التي تأسست في هونج كونج 21 شركة بينما بلغ عددها في سنغافورة 13 شركة، كما آن تطبيق تقنية القرض الايجاري تجسدت أيضا في أمريكا اللاتينية كالبرازيل وفنزويلا .

وإذا انتقلنا إلى الشرق الأوسط وبالتحديد إلى المملكة العربية السعودية، فنلاحظ تطورا سريعا لهذا النوع التمويلي من خلال إنشاء عدة مؤسسات خاصة به كالبنك العربي Arab Bank والبنك السعودي الفرنسي Saoudi-Franch Bank. [دويدار، 2002، ص11-12] .

وفيما يخص القارة السوداء فإن المملكة المغربية تعتبر أول بلد إفريقي تبنى الاعتماد الايجاري وأقام مؤسسة خاصة به سنة 1954، تحت اسم Maroc leasing، حيث بلغ حجم الأصول الممولة عن طريق الاعتماد الايجاري في المغرب سنة 1998 مبلغ 248 مليار أورو، ثم تطور إلى 302 مليار أورو سنة 1999 محققا بذلك نسبة تطور بـ 21,77% ، وتبعتها نيجيريا والكامرون وساحل العاج عام 1981. أما تونس فانتظرت إلى غاية 1984 لكي تطبق هذه الطريقة بفضل مؤسسة Tunis leasing ثم Amon leasing.

غير أنه في الجزائر، لم ترق هذه التقنية إلى المستوى المطلوب الذي عرفته البلدان المجاورة ، إذ تحققت بعض العمليات من خلال شركتي ''سوناطراك و''الخطوط الجوية الجزائرية '' لحيازة معدات

وتجهيزات من مؤسسات أجنبية غير مقيمة بالجزائر. وطال الانتظار إلى غاية 1996 لكي تتبنى الجزائر هذا النوع من التمويل بوضع إطار تنظيمي خاص به وذلك بإصدار الأمر رقم 96-09 الموافق لـ 10 جافني 1996 والمتعلق بالاعتماد الإيجاري.

إن التوسع والامتداد الجغرافي لقرض الإيجار عبر العالم كان برفقة مؤسسات ذات علاقات دولية فيما بين مختصي هذه التقنية التمويلية، مما دفع إلى ميلاد نوادي عالمية مختصة في عملية الإيجار مثل Credit Union , Lease Club, Multi-Lease ومهما كان نوع الأصل الممول فالسوق العالمية للقرض الايجاري قدرت بحوالي 323 مليار دولار سنة 2001 تعود فيها نسبة 37% إلى الولايات المتحدة الأمريكية، و 24% إلى أوربا، و 20% إلى اليابان و1 % إلى استراليا و 8% لباقي دول العالم . مثلما يوضحه الشكل التالي :

الشكل (3-1) : السوق العالمية لقرض الإيجار سنة 2001



المصدر : من إعداد الطالبة بناء على المعلومات السابقة .

3- ماهية قرض الإيجار

لكل نظام مفهوم وتعريف خاص به يحدد إطاره العام الذي يحتويه وعناصره وجزئياته وأبعاده وجوانبه التي يترامى إليها وجوهره وقلبه الذي يدور عليه محوره، وهو ما يمكن إسقاطه على قرض الإيجار كنظام متكامل وفاعل في عصرنا الحاضر[خالد، 2002، ص 253] .

1.3- مفهوم قرض الإيجار

قبل توضيح مفهومه والتعرف على حقيقته سنتناول الأساس الفكري الذي يرتكز عليه هذا النظام التمويلي، والذي يجد أصوله في نظرية رأس المال بين أفكار المدارس الكلاسيكية والنيوكلاسيكية والكينزية حول تحليل مشكلة النمو الاقتصادي ودور رأس المال في هذا النمو، إذ يعتبر الفكر الكلاسيكي التراكم الرأسمالي المؤشر الحاسم في النمو، فزيادة الناتج القومي يعتبر دالة للتراكم، وهذا الأخير أساسه زيادة كثافة رأس مال على العمل. ويتجلى هذا المظهر في توضيح دور الملكية (ملكية عوامل الإنتاج المادية وخاصة الأجهزة والآلات) على حساب العوامل الأخرى.

وقد جاء الفكر الكينزي بتوضيح أكثر للمفاهيم السابقة، فبالنسبة له يعمل الاستثمار على زيادة الطاقة الإنتاجية للاقتصاد، ويعتبر العامل الرئيسي في رفع معدلات النمو في الأجل الطويل، ولكن الجديد في الأمر أنه في ملاحظاته حول طبيعة رأس المال أن العائد المتوقع في السلعة الاستثمارية أو الإنتاجية أهم بكثير من مجرد حيازتها أو تملكها فكل سلعة رأسمالية مهما كانت طبيعتها يجب أن تقدم خلال فترة عمرها الوظيفي عوائد تتجاوز نفقاتها الأصلية. وبهذا تقرر مبدأين رئيسيين هما ربط القيمة بالعائد والفصل بين الملكية

والاستعمال. ومن هنا ولدت فكرة قرض الإيجار كطريقة تسمح بالحصول على عائد يفوق التكلفة الاستثمارية.

أما الفكر النيوكلاسيكي فقد أضاف التقدم الفني وارتفاع فاعلية عوامل الإنتاج التي ترتبط بعملية التجديدات الفنية كعوامل أساسية في رفع معدلات النمو في الاقتصاد. فدور رأس المال في تحقيق النمو والكفاءة الاقتصادية لا يرتبط بحجمه بقدر ما يرتبط بإنتاجيته (العائد) أي أن المهم هو تشغيل رأس المال وتحديد ثمنه بمقدار عائده.

ويلحق بالتطور الذي حدث في نظرية رأس المال، تطور نظرية المشروع إذ يقرر شومبيتر أن الإنتاج ما هو في الواقع إلا عدة وظائف مخططة في عالم غير مستقر ومتغير فنيا، كما يرى في المشروع أنه مجرد تنظيم أكثر منه تجميع رؤوس أموال، وفي هذا أيضا ما يتفق مع جوهر قرض الإيجار. حيث أصبح بإمكان منظمات الأعمال أن تحصل على احتياجاتها من الأصول الثابتة عن طريق الاستئجار وذلك أن امتلاك هذه الأصول يؤدي إلى تجميد مقدار كبير من الأموال عند شرائها والتي كان من الممكن استخدامها إما لتسديد قروض طويلة الأجل أو الاستثمار في مجالات بديلة. ومن المعروف أن الاستئجار كان مقتصرا على العقارات فقط: أراضي، مباني،..لكنه في السنوات الأخيرة أصبح يشمل جميع الأصول الثابتة بما فيها المنقولة كالآلات، المعدات الإنتاجية، التجهيزات بمختلف أنواعها (سيارات، سفن، تجهيزات التنقيب، تجهيزات توليد الطاقة، أنظمة الكمبيوتر الكبيرة ...)، بعدها وجدت هذه التقنية مجالا خصبا هو أجهزة الكمبيوتر. وهي المرحلة التي كان التأجير الصناعي يرتكز على عدم نقل وتعبئة الأموال الهامة المتعلقة بالقيمة الإجمالية للأصول موضوع التأجير دون اللجوء إلى طلب قروض خارجية، بالإضافة إلى التوجه نحو عقلنة التسيير واقتسام المخاطر مما دفع بتأسيس شركات التأجير وجعلها مستقلة عن المصنعين .

وإذا وقفنا عند هذه التقنية التمويلية نجد أنفسنا أمام تنوع في المصطلحات، ففي أصلها الأنجلوساكسوني تعرف بـــ Leasing ، في حين يستخدم المشرع الفرنسي مصطلح Crédit-Bail والمشرع البلجيكي Location-Finencement أما المشرع المصري فيستخدم مصطلح التأجير التمويلي ونجد مصطلح الإجارة أو الإيجار في التشريع الإسلامي، وأمام هذا التنوع الاصطلاحي لابد من التساؤل عما إذا كانت جميع هذه النظم تتكلم عن نفس المفهوم أم هناك تباين فيه .

2.3- تعريف قرض الإيجار

يمكن اعتبار القرض الايجاري عبارة عن تقنية قرض يقترح من خلالها المقرض (مؤسسة الإيجار) على المقترض (المستأجر) تأجير أصول ثابتة منقولة أو غير منقولة لمدة زمنية محدودة مقابل دفع أقساط أو دفعات إيجارية دورية ثابتة متفق عليها، كما يمكن للمؤجر شراء الأصل لدى أي مورد يختاره المستأجر وبهذا فهي علاقة تعاقدية ثلاثية تنشا بين الأطراف التعاقدية الثلاثة التالية [Garrido,2002,p 33-34] :

أ- **المستأجر:** وهو الطرف الذي يسعى للحصول على الأصل بالتفاوض مع المورد على السعر، الصيانة، المقاييس التقنية، ثم يقوم بالتفاوض مع المؤجر حول عقد التمويل (التكلفة، المدة ، المبلغ ...) ؛

ب- **المؤجر**: هي مؤسسة الاعتماد الإيجاري التي توافق على تمويل العملية لصالح زبائنها من أجل حيازة أصول استثمارية حسب طلباتهم، يتميز المؤجر بالملكية القانونية للأصل موضوع العقد حيث يتحصل على أقساط دورية ثابتة طيلة مدة العقد؛

ج- **المورد**: سواء كان موزعا أو صانعا أو مالكا فهو الذي يوفر الأصل المطلوب من طرف المؤجر، وفقا للمعايير والمقاييس والمواصفات المتفق عليها بينه وبين المستأجر.

لقد اختلفت الآراء في تحديد تعريف لقرض الإيجار وذلك لأن كل فئة تركز على جانب معين مع إغفال جوانب أخرى، ففي الوقت الذي نجد تعاريف قانونية نجد أخرى اقتصادية كما نجد تعاريف موسعة وأخرى محددة وأخرى تجمع الخصائص المشتركة للعملية سواء في شكلها القانوني أو باعتبارها تقنية مالية أو مصرفية، لهذا السبب سنعرض جملة التعاريف التالية :

- **التعريف الأول**: يعتبر قرض الإيجار وسيلة تمويل بمقتضاها تقوم مؤسسة مالية بتأجير تجهيزات وعقارات إلى عملائها مع تطبيق أحكام عقد الإيجار في العلاقة التعاقدية بينهم. وبمعنى آخر يعتبر عقد قرض الإيجار من أعمال الوساطة المالية حيث يقوم المؤجر بتمويل شراء الأصول لصالح المستأجر ويقوم بتأجيرها له على مدى فترة التعاقد غير القابلة للإلغاء مع التزام المستأجر بشروط التعاقد المتفق عليها بينهما.

نلاحظ أن هذا التعريف قد ركز على الطابع التمويلي لقرض الإيجار باعتباره وسيلة تمويل يلجأ إليها المستفيد لتمويل استثماراته ومشاريعه، خاصة عندما تعجز طرق التمويل التقليدية عن تحقيق حاجته.

- **التعريف الثاني**: هو اتفاق بمقتضاه يقوم مستخدم الأصل أي المستأجر بدفع القيمة الإيجارية لمالك ذلك الأصل أي المؤجر على دفعات، حيث عادة ما تستحق الدفعة الأولى فور توقيع العقد، أما قيمة كل دفعة فتتوقف على ظروف كل مستأجر، ففي حالات استئجار آلات تنتج منتج جديد ومعقد فان الأمر يحتاج لتجربتها لفترة قبل البدء في إنتاج الحجم المطلوب وتكون دفعات الإيجار منخفضة خلال فترة التجريب .

ما يلاحظ على هذا التعريف أنه قد ركز على الأطراف المشاركة في العملية دون الإشارة إلى الطرف الثالث الذي يمكن أن يتدخل فيها وهو مورد الأصل المؤجر حتى ولو لم يكن طرفا في عقد قرض الإيجار، كما أشار التعريف إلى طريقة تسديد دفعات الإيجار[الخضيري،2001، ص 107-108] .

- **التعريف الثالث** : حسب اتفاقية أوتاوة " la convention d' Ottawa" العالمية حول قرض الإيجار المنعقدة في أوتاوة بكندا في 25-05-1988، والتي كانت نتيجة لأعمال قام بها المعهد العالمي من أجل توحيد القانون الخاص " UNIDROIT" بسبب تزايد أهمية وتطور استعمال تقنية قرض الإيجار من قبل المؤسسات الاقتصادية، فإن قرض الإيجار يعرف في بندها الأول على أنه": عملية يقوم من خلالها المؤجر بعقد اتفاق مع المستأجر يسمى عقد التوريد مع طرف ثالث هو المورد - من يملك الأصل موضوع العقد- من أجل حيازة أصل يحتاجه المستأجر لممارسة أعماله، وهذا ما يمكن تلخيصه تحت اسم : " عقد قرض الإيجار" الذي يمنح هذا الأخير حق استعمال الأصل المؤجر مادام يدفع دفعات الإيجار (أنظر الملحق رقم 01 ص 216) .

- **التعريف الرابع** : في التشريع الأنجلوساكسوني Leasing يشمل عدة عمليات تأجيرية ترتكز على الاختلافات من عدة جوانب اقتصادية وليست قانونية بدءا من التأجير العادي وصولا إلى التأجير مع خيار الشراء، في كل الدول الأنجلوساكسونية يشمل leasing تأجير كل الأصول بغض النظر عن طبيعتها، والأصل

يمكن أن يكون موجه لمهنيين كما يمكن أن يكون موجه إلى متعاملين عاديين، أما بالنسبة لخيار الشراء فليس نظاميا أن يرد في عقد قرض الإيجار.

ومنه نستخلص أن leasing مصطلح أنجلوساكسوني يعني نقل الحقوق المرتبطة بالأصول من المؤجر إلى المستأجر لأجل محدد بمقابل مالي وذلك من خلال التركيز على الجوانب الاقتصادية للعقد دون القانونية من خلال الإشارة إلى الأطراف المستفيدة من العملية وأنواع الأصول المؤجرة.

- **التعريف الخامس:** يعرف المشرع الفرنسي Crédit-Bail طبقا للقانون رقم 66/433 المؤرخ في 02-07-1966 على أنه " كل عملية إيجار لسلع تجهيزية، أدوات إنتاج اشتريت لأجل هذا الإيجار بواسطة مؤسسات تبقى مالكة لها، وبصرف النظر عن طبيعتها، مع إعطاء المستأجر إمكانية اكتساب كل أو جزء من الأصول المؤجرة مقابل سعر متفق عليه أخذا بالاعتبار الأقساط المدفوعة كأجرة .

أهم ما يلاحظ من هذا التعريف هو توسع المشرع الفرنسي في عمليات قرض الإيجار وإدخاله المباني، كما تجدر الإشارة هنا إلى أن المشرع الفرنسي عندما استخدم تعبير استخدام أو استعمال أدوات إنتاج استبعد من ميدان تطبيق قرض الإيجار لتمويل المواد الاستهلاكية والتجهيزات للأفراد، وفيما يخص خيار الشراء فأنه لا يمكن لهذا الأخير إلا أن يشكل وعدا بسيطا بالبيع، ولكن يجب أن يدرج عند التعاقد بسعر محدد مسبقا ويبقى اختيارا متروكا للمستأجر الذي بإمكانه عدم استعماله متجنبا بهذا أي شكل من أشكال إيجار -بيع [سلطان، 2005، ص455] .

- **التعريف السادس :** أما في الفقه الإسلامي فالاعتماد الايجاري أو الإجارة هو طريقة من طرق التمويل التي لا تخالف الشريعة الإسلامية التي تحرم التعامل بالفوائد التي تعتبرها ربا، حيث يعني نقل حق الاستنفاع من المالك لشخص آخر بمقابل أجرة معلومة لأجل معلوم [الرشود وأخرون، 2002، ص189-190] .

وبعد تفحص التعاريف السابقة نستخلص أن قرض الإيجار عملية مصرفية مالية، أسلوب من أساليب تمويل الاستثمارات المنقولة وغير المنقولة، يقوم بمقتضاه الممول(المؤجر) بشراء أصل رأسمالي على أن يقوم المستأجر بدفع قيمة إيجارية محددة خلال فترة زمنية معينة مقابل استخدامه للأصل، مع احتفاظ المؤجر بحق ملكية الأصول الرأسمالية المؤجرة .

4- متشابهات قرض الإيجار

لقد عرف قرض الإيجار منذ زمن في الولايات المتحدة الأمريكية تسمية -leasing- ليأتي بحل لمشكل تمويل الاستثمارات في المؤسسات. ولكن في كل الأحوال ينبغي أن لا نخلط بينه وبين الإيجار البسيط والحقيقي، الذي لا يحتوي على أي خيار للمستأجر في نهاية العقد، ولا مع البيع الذي يحدث تحويلا كليا للملكية. بالمقابل يمكن اعتبار عملية قرض الإيجار مجاورة لعمليات أخرى كإيجار-بيع أين يستفيد المستأجر من خيار مشابه لما في قرض الإيجار وهذا من الناحية الاقتصادية وليس القانونية. ومما يجدر الإشارة إليه في البداية أن غياب أو حضور الخيار l'option يسمح لنا أساسا بالتفرقة بين القرض والإيجار والتقنيات الأخرى.

1.4- التفرقة بين القرض وقرض الإيجار والإيجار

من الوهلة الأولى يتضح لنا أن قرض الإيجار ظاهرة وسيطة بين كل من القرض العادي والإيجار البسيط، مما يقودنا إلى ضرورة التفرقة بين هذه المصطلحات الثلاث وهي: القرض؛ قرض الإيجار والإيجار.

1.1.4- قرض الإيجار والإيجار *leasing , renting , rental* : رغم أن الإيجار ذو أصل أمريكي إلا أن هناك اختلافا حيث أن المؤجر في حالة ***RENTING*** يتحمل وحده كامل أعباء الصيانة ولا يتوقف عند نشاطات المالية ولا يمنح خيار الشراء للمستأجر، وفي العادة الأصل المؤجر في هذه الحالة أقل تخصصا منه في حالة قرض الإيجار، أصول موحدة biens standards ويؤجر مرارا لعدة مستعملين، أما من زاوية المستأجرين فلا يعد منتوجا تمويليا حتى ولو اتخذ قرار الامتلاك عند نهاية المدة الأخيرة للإيجار[Garrido,2002,p 94-95]

على خلاف الإيجار، تقع أغلب عمليات قرض الإيجار على أصول جديدة إذ يختار المستأجر الأصل الذي يرغب في استعماله، وبالنسبة لهذا الأخير فان الأمر يتعلق بعقد إيجار–اكتساب أما بالنسبة للمؤجر فان هذا التعهد يندرج في إطار عقد إيجار–تمويل–location-financement أما إذا أجر المستأجر الأصل مباشرة من المصنع آو الموزع فان الأمر هنا يتعلق بعقد إيجار– بيع location de vente .

في هذين النوعين من العقود، عقد الإيجار وعقد قرض الإيجار، تبقى الملكية القانونية دائما للمؤجر ولا يمكن بأي حال من الأحوال متى وقع هذا العقد تعطيل دفع أي قسط من أقساط الإيجار، ولكن الاختلاف الجوهري يكمن في أن التعهد بقرض الإيجار يشبه تماما اتخاذ قرار استثمار. كما أن الخصائص المتعلقة به تسمح بتميزه عن الإيجار. وفي هذا الإطار يمكن القول كذلك أن المعيار الواقع على الهدف من العملية يقودنا إلى تفرقة أساسية هي:

- ❖ العمليات التي تمثل تمويلا لأصل أين ترتبط المدة عادة بفترة الاستعمال الميدانية ومهما كانت هذه العملية منتهية بخيار شراء تام لصالح المستأجر بأن يصبح مكتسبا، كما تسمح للمؤجر بالحصول على اهتلاك كامل لاستثماره، هذه العمليات نصنفها تحت تسمية قرض الإيجار ***LEASING***.
- ❖ العمليات التي لا تتعلق بتمويل أصل ولكنها كإيجار ***BAIL*** أو وضع في المتناول خلال مدة لا ترتبط بمدة الحياة الاقتصادية للأصل، وهي بهذا لا تعطي كامل الحق للمستأجر في الاكتساب، هذه العمليات نصنفها تحت تسمية الإيجار البسيط la LOCATION SIMPLE OU RENTING

2.1.4- قرض الإيجار والقرض: من وجهة نظر اقتصادية يقترب قرض الإيجار من عمليات القرض كما يتبين من التسمية، وحسب رأي الكاتب Ander Sigonney فإنه عند تطبيق عقد قرض الإيجار يعتبر بمثابة عقد إيجار أساسا. وهذا يبدوا صحيحا من وجهة نظر قانونية، أما من وجهة نظر اقتصادية فيعتبر قرض الإيجار عملية قرض بضمان الملكية، وفي هذا الإطار كثيرا ما يتردد القول حول اعتبار هذا الأخير أداة قانونية في خدمة حاجة اقتصادية، وفيما يلي نعرض جدولا مقارنا بين ثلاث أدوات متشابهة.

جدول (3-2) : جدول مقارن بين قرض ،قرض الإيجار والإيجار

وجه المقارنة	قرض	قرض إيجار	إيجار
المالك	المؤسسة	شركة قرض الإيجار	شركة التأجير
مبلغ التمويل	50 الى 100% من سعر التكلفة خارج الرسم	100% من سعر الشراء	100% من سعر الشراء
المدة المعتادة للتمويل	7-9 آلات ،محلات تجارية ،أشغال،7-15 سنة للمباني	3-7 سنوات للآلات ، 8-12 سنة لقرض الإيجار العقاري	12-48 شهرا تبعا للأصل المؤجرة
استحقاق ودفعات	تسديد شهري ،فصلي ،سداسي،سنوي،استحقاقات ثابتة،تصاعدية، تنازلية	أقساط إيجار شهرية ،فصلية ،سداسية أو سنوية أو موسمية ، تسديد خطي ،تصاعدي تنازلي	أقساط شهرية او فصلية او موسمية عامة ، إيجار ثابت
المعدل	ثابت أو متغير	ثابت أو متغير	/
خيار نهاية العقد	لا يوجد	ثلاث خيارات للمستأجر -شراء بقيمة حقيقية -إرجاع الأصل -إعادة التأجير	خيارين: -إرجاع الأصل - إعادة التأجير
استرجاع الرسم على القيمة المضافة TVA	استرجاع عند اكتساب الأصل إذا ما كانت المؤسسة خاضعة	استرجاع TVA مشار إليه عند كل قسط إذا ما كانت المؤسسة خاضعة	استرجاع عند تسوية كل قسط إيجار إذا ما كانت المؤسسة خاضعة
النظام الجبائي(تخفيض التكاليف)	تخفيض: -اهتلاك الأصل الممول - فوائد القرض	تخفيض: -أقساط قرض الإيجار باستثناء حصة الأرض -اعتلاك سعر الشراء في نهاية	تخفيض أقساط الإيجار
ضمانات	عقد توثيقي (مال او الة) رهن عقاري كفالات تامين حياة	ملكية الأصل او المبنى إمكانية الكفالة تامين الحياة	ملكية الأصل المؤجر
تسجيل محاسبي	ظهور الأصل الممول في أصول الميزانية ،مبلغ القرض يسجل في خصوم الميزانية مخصصات الاهتلاك و المصاريف المالية تزهر في جدول النتائج	تسجل أقساط الإيجار كتكاليف استغلال تظهر أقساط الإيجار الباقية المستحقة في الملحق	تسجل أقساط الإيجار كتكاليف الاستغلال

La souece : Michel DI MARTINO, 1993 , P 104-105

2.4- قرض الإيجار والبيع بالتقسيط

البيع بالتقسيط هو اتفاق يتم بمقتضاه شراء الأصل من البائع على أساس دفع ثمنه في صورة أقساط محددة في مواعيد محددة حسب الاتفاق بين البائع والمشتري على أن يدفع هذا الأخير جزءا معقولا من ثمن الأصل عند الشراء وغالبا ما يتم الاتفاق على أن لا يجوز له التصرف في الأصل إلا بعد استكمال سداد الأقساط. ونجد أن البيع بالتقسيط شائع في تسويق الأصول المرتفعة الثمن التي تستهلك بالاستخدام الطويل.[عبد العزيز، 2001، ص84-85]

وبإجراء مقارنة بين التأجير التمويلي والبيع بالتقسيط كأسلوبين من أساليب التمويل نجد أن:

- إذا كانت مدة سداد الأقساط في البيع بالتقسيط تتراوح بين 3 إلى 5 سنوات فإن التأجير التمويلي يستمر بحيث يستغرق عادة العمر الافتراضي للأصل ومن ثم فإن مدته قد تصل إلى 10-15 سنوات، مما يجعل التدفقات النقدية التي يتحملها المستأجر منخفضة وتتناسب مع ما يحققه الأصل من إيرادات.

- في ظل أسلوب البيع بالتقسيط يكون البائع قد قام سلفا بشراء الأصول طبقا لإمكانياته المادية وتوقعاته للطلب عليها. أما في أسلوب قرض الإيجار المستأجر هو الذي يتولى تحديد الأصول اللازمة له ومواصفاتها الفنية ومصدر الحصول عليها، ثم يقوم المؤجر بتمويل شرائها فقط مما يجعل أسلوب قرض الإيجار أكثر كفاءة من البيع بالتقسيط.
- أسلوب قرض الإيجار يجنب المستثمر عبء دفع جزء مقدم من ثمن الأصل عند إجراء الاتفاق حيث يلتزم بدفع الأقساط الايجارية التي تكون متساوية خلال فترة العقد.
- في قرض الإيجار يكون المستثمر في نهاية العقد أمام حرية الاختيار بين شراء الأصل أو إعادة التعاقد أو إنهائه، بينما في حالة البيع بالتقسيط فان نقل الملكية إلى المشتري تتم فور التعاقد ،حيث يكون له حرية التصرف في الأصل بعد سداد كامل الأقساط.

3.4- قرض الإيجار وبيع-قرض *VENTE-PRET*

إن التقنية التقليدية المستعملة قبل تقنية قرض الإيجار هي بيع الأصل من طرف المورد للمستعمل الذي يسدد السعر بفضل قرض يحصل عليه من طرف جهة مالية، نفس النتيجة يمكن الوصول إليها اليوم بفضل تقنية قرض الإيجار، حيث يبيع المورد الأصل للجهة المالية التي تسدد سعر الأصل ثم تؤجره فورا للمستعمل مقابل دفع أقساط إيجار دورية عندها يبرم عقد بين الإدارة المالية المؤجرة والمستعمل المستأجر يسمى عقد قرض الإيجار[Garrido,2002,p 95-96] .

وانطلاقا مما سبق يختلف قرض الإيجار عن بيع -قرض، ففي الحالة الأولى تكون الإدارة المالية مالكة للأصل حتى انقضاء العملية، ويصبح حق الملكية ضمانا حقيقيا حيث يبقى المستعمل مجرد مستأجر وينتظر انقضاء العملية حتى يصبح مالكا منذ البداية للأصل وتجمعه مع الإدارة المالية علاقة مقترض مع مقرض وليس مستأجر مع مؤجر كما في حالة قرض الإيجار.

بالنظر إلى التعريف القانوني الذي يفرق قرض الإيجار عن الإيجار البسيط أو الإيجار-بيع فان للمستأجر كامل الحق في أن يصبح المالك عند نهاية العقد عن طريق دفع سعر متفق عليه حيث يتضمن عقد قرض الإيجار أساسا مدة الإيجار، تسوية أقساط الإيجار وكيفية رفع الخيار.

الجدول (3-3) : مقارنة بين قرض الإيجار ومختلف متشابهاته

	الهدف	طبيعة العملية	مدة العملية	مآل الملكية	استرجاع الأصل للمؤجر	تحويل الملكية
قرض الإيجار Crédit- bail	تمويل و/ أو حيازة الأصل المؤجر لغرض مهني .	عقد إيجار مع وعد أحادي الطرف بالامتلاك.	حسب الأصل الممول و هي محددة مسبقا و غير قابلة للإلغاء.	لا	نعم	حسب خيار نهاية العقد و العملية
الإيجار العادي La location simple	عقد إيجار حقيقي و بسيط.	استعمال الأصل لغرض مهني أو غير مهني	مدة قصيرة و قابلة للتمديد	لا	جزئيا	لا
إيجار- بيع La location-vente	استعمال و امتلاك حتمي للأصل المؤجر.	عقد إيجار مع وعد البيع للمؤجر و وعد شراء للمستأجر.	ثابتة و محددة مسبقا . و غير قابلة للإلغاء	نعم	نعم	يحول امتلاك الأصل للمستأجر في نهاية العقد
إيجار مع خيار الشراء La location avec option d'achat	تمويل و/ أو حيازة الأصل المؤجر لغرض مهني .	عقد إيجار مع وعد أحادي الطرف بالبيع.	حسب الأصل الممول و هي محددة مسبقا. و غير قابلة للإلغاء	لا	نعم	إذا ما اختار المستأجر حيازة الأصل في نهاية العقد
الإيجار التمويلي La location financiére	استعمال الأصل المؤجر لغرض مهني.	عقد إيجار دون خيار الشراء، المستأجر يختار المورد الذي يتفاوض معه على السعر.	ثابتة و محددة مسبقا . و غير قابلة للإلغاء.	لا	نعم	لا
البيع مع حق التمليك La vente avec clause de reserve de propriété	شراء أصل لغرض مهني أو غير مهني .	عقد شراء و بيع مع تسديد حسب الاتفاق .	مدة استحقاق و تسديد غير قابلة للإلغاء.	نعم	نعم	نعم عند توقيع العقد التجاري
بيع بالتقسيط La vente par facilité de paiement	شراء أصل لغرض مهني أو غير مهني.	عقد شراء و بيع مع تسديد بالتقسيط على عدة دفعات .	حسب دفعات التسديد المحددة .	نعم	نعم	نعم عند توقيع العقد التجاري

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على عدة مصادر

5- تحليل عملية قرض الإيجار

من دون شك أن قرض الإيجار كغيره من أنواع التمويل الأخرى له أسسه ومبادئه وميكانيزماته التي تسيره لذا من أجل الفهم الدقيق لمجريات هذه العملية ومراحل وتفاصيل تسلسلها، كان لابد من التطرق إلى نوعية الأصول المؤجرة موضوع العملية والإطراف المتدخلة فيها.

1.5- الأصول المؤجرة

يقصد بالأصل في حالة التعامل بالاعتماد الايجاري الشيء المراد التعاقد عليه سواء كان أصلا منقولا أو غير منقولا، حيث تختلف طبيعة الأصل حسب نوع العتاد الذي يطرحه المؤجر للإيجار أو صنف العتاد الذي يراه المستأجر مناسبا لاحتياجاته الاستثمارية. حيث تقع عمليات قرض الإيجار على أصول عقارية أو منقولة، معنوية أو مادية، وهي تخص مختلف مجالات الحياة كما تمس كل القطاعات الاقتصادية. وعلى هذا الأساس يمكن أن تشكل الأصول التالية موضوع التبادل في عملية قرض الإيجار: المعدات الفلاحية، وسائل النقل المختلفة، تجهيزات المخابر، المعدات الطبية، وسائل الإنتاج الخفيفة والثقيلة للمصانع والورشات، العمارات، المخازن الكبرى، ... والقائمة مفتوحة لكل الأصول المهنية وغير المهنية، بالإضافة إلى السيارات، الشاحنات، الرافعات، الحاويات، الطائرات، السفن، أجهزة الإعلام آلي، أجهزة الإعلام والاتصال، مركبات، معدات التجهيزات المهنية، وباختصار كل عقار أو منقول معد لأغراض مهنية.خاصة في العصر الحديث،أين أصبح يمتد إلى كل شيء حتى إلى مصانع Hydro- électrique والطاقة الذرية وملاعب التنس وحدائق الحيوانات.

مما سبق يتضح لنا أن ميدان التأجير يتسع يوما بعد يوم فهو لا يقتصر على المنقولات والعقارات المعتادة والتقليدية وإنما تعداها ليشمل الملاعب الرياضية، الحيوانات، الهياكل المتنوعة كالملاهي والأسواق، وهذا ما يفسر لنا الأهمية المتزايدة للتعامل بهذه التقنية قصد تسهيل تبادل المنافع وتلبية الاحتياجات والرغبات دون ثقل مالي.

2.5- الأطراف المتدخلة في العملية

تستوجب عملية قرض الإيجار تدخل ثلاثة أطراف: المستأجر، المؤجر والمورد [عبد العزيز، 2001، ص80-81]:

1.2.5- المستأجر: هو المستخدم للأصل المؤجر خلال المدة المتفق عليها مقابل دفع الأقساط الدورية الثابتة للمؤجر. حيث يقوم المستأجرون باختيار الأصل وتحديد مواصفاته وخصوصياته تبعا لاحتياجاتهم وبذلك يشكلون جانب الطلب في سوق قرض الإيجار. ويمكن أن تكون كل الأصناف الاجتماعية – المهنية في محل مستأجر: شركات متعددة الجنسيات، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تجار، حرفيون، مهن حرة، فلاحون، إدارات عمومية، تعاونيات، جمعيات،.. وبالتالي يمكن لجميع المؤسسات باختلاف أهدافها ونشاطاتها وطبيعتها القانونية والاقتصادية الاستفادة من هذه التقنية التمويلية الحديثة حيث تتعدد المؤسسات المستأجرة إلى :

- **حسب الطبيعة القانونية** : يمكن أن تكون المؤسسة المستأجرة منشأة فردية (حرفيين،تجار) أو شركة أشخاص أو أموال، كما يمكن أن تتخذ الطابع العمومي (كالإدارات، والمؤسسات العمومية) أو الطابع الخاص .
- **حسب طبيعة النشاط** : تكون المؤسسة المستأجرة إما مؤسسة صناعية بمختلف منتجاتها، أو مؤسسة زراعية أو مؤسسة خدماتية أو إعلامية .

➢ **حسب الحجم** : قد تكون مؤسسة كبيرة ومتعددة الجنسيات، مثلما قد تكون مصغرة أو صغيرة ومتوسطة وهذا الأخير هو الشكل الغالب لأن المؤسسات الكبيرة عادة ما تجد تسهيلات في إطار التمويل التقليدي المصرفي، عكس ما يحدث مع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة PME/PMI التي تلجأ لهذا البديل التمويلي .

➢ **حسب الهدف** : بمعنى يمكن أن نجد المؤسسات ذات الهدف الاقتصادي مع تحقيق الأرباح، مثلما نجد المؤسسات ذات الطابع الاجتماعي كالجمعيات، التعاونيات التي تلجأ لهذه التقنية التمويلية من أجل الحصول على التجهيزات المكتبية، وآلات التصوير وأجهزة الكمبيوتر...إلخ .

2.2.5- المؤجر: هو تلك المؤسسة أو الجهاز الذي يعرض أصلا ما للتأجير، وبالتالي فالمؤجرون هم الذين يمثلون جانب العرض في سوق قرض الإيجار، والذين يختلفون حسب طبيعتهم إلى:

1.2.2.5- البنوك: تحوز المصارف على مكانة ذات أهمية عالية، حيث تأتي في المرتبة الثانية بعد المصنعين فهي تمول حوالي الثلث من حجم الأصول المؤجرة في الولايات المتحدة الأمريكية على خلاف المصنعين الذين يساهمون بحوالي النصف.

2.2.2.5- المؤسسات المالية لقرض الإيجار *Finance leasing compagnies* : وهي شركات مالية متخصصة في هذا النوع من الائتمان، تتدخل في الأصل لصالح المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتمويل عمليات المخزون والتجهيزات الإنتاجية والآلات الصناعية الاستثمارية، ولقد تجمعت في مجموعات كبيرة تمارس نشاط قرض الإيجار بنوعيه التشغيلي والمالي، كما تطورت لتنتقل من مجرد مقرض مالي إلى مؤسسة تقوم بخدمات متكاملة وشاملة ذات طبيعة هندسية- مالية متطورة.

3.2.2.5- فروع المصارف *Banks leasing affiliales* : ظهرت فروع المصارف موازاة مع المؤسسات المالية المتخصصة في قرض الإيجار، ومما حفز على تشكيلها المزايا الجبائية بالدرجة الأولى. وأول ما ظهرت هذه الفروع ظهرت بالولايات المتحدة الامريكية، ويمكن القول أن مؤسسة قرض الإيجار، غالبا ما تشكل فروعا لمصارف تحوي شبكة فروع في الخارج. كما يمكن للمجموعات المتعددة الجنسيات أيضا إنشاء فروع مؤسسات قرض الإيجار الدولي، خاصة في الدول التي تقدم تحفيزات جبائية، لتسهيل التبادلات بين الفروع وتخفيض أو إلغاء الاقتطاع من المصدر لأقساط الإيجار.

4.2.2.5- فروع مجمعات قرض الإيجار: *Holding leasing affiliales* : لقد عرف هذا النوع من الفروع تطورا سريعا وتنوعا كبيرا ليصبح فيما بعد مؤجرا محترفا ليس فقط لصالح احتياجات المجموعة القابضة ولكن كوحدة مستقلة لها موازنتها وأهدافها. ويتعلق الأمر هنا بفرع منشأ أو مشتري، سواء لتلبية الحاجات الداخلية للتمويل على شكل تأجير، أو لتحقيق أرباح في سوق برهن أنه يمكن أن يكون مصدرا هاما للأرباح المالية باعتبار الأثر الجبائي المحفز، والهدف من هذا الفرع غالبا ما يكون داخليا وذلك بتأمين إيجار الأجهزة المصنعة من شركة تدخل في إطار المجموعة القابضة.

5.2.2.5- مؤسسات المؤجرين المستقلين: هي مؤسسات مستقلة تكونت بواسطة عدد من المشروعات التي ترغب في الحصول على الأجهزة الإنتاجية والآلات اللازمة لإنتاجها وتجديدها باستمرار، وفي نفس الوقت تسعى إلى توفير التمويل اللازم لها مع الاحتفاظ باستقلاليتها. تقوم هذه الشركة الجديدة من خلال مساهمات الأعضاء في

رؤوس أموال وقروض خارجية بشراء الأجهزة والآلات من الموردين أو المنتجين لخدمة أعضائها وتوفير الوسائل الإنتاجية لمؤسستها والمستفيدين من خدمتها، في ظل أفضل الشروط والائتمان والمواصفات عند شرائها للأجهزة والآلات من الموردين.

وبناء على ما تقدم يعتبر المؤجر مستثمرا لأنه يقوم بشراء أو تصنيع الأصل بعد تحصله على الخصوصيات التي حددها المستعمل المستقبلي (المستأجر) وعلى تفويض من هذا الأخير، بعد تأدية الفاتورة يصبح المؤجر مالكا للأصل، حيث يضعه في متناول المستعمل الذي يصبح لديه كامل الحق في الانتفاع خلال مدة العقد مع دفع أقساط إيجار بما اتفق عليه في الآجال والمبالغ .

3.2.5- المورد: هو الطرف الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر وفقا للمعايير والمواصفات والمقاييس المتفق عليها مع المستأجر حسب احتياجاته، ويمكن أن يكون المورد مالكا، أو صانعا أو موزعا للأصول موضوع الاستئجار.يمكن للمورد أن يتخذ الأشكال التالية:

1.3.2.5- المصنعون: يمثل أصحاب المصانع أهم مجموعة للمؤجرين، فمثلا تعتبر GATX أكبر مؤجر لقطارات السكك الحديدية في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث أجرت هذه المؤسسة حوالي 62000 قاطرة حتى نهاية 1978، وتعتبر IBM أهم مؤجرة لأجهزة الإعلام الآلي، وXEROX أهم مؤجر للآلات الناسخة.

2.3.2.5- شركات قرض الإيجار التابعة للشركات المصنعة: تتكون هذه الشركات بخلق المنتج فرعا لوحدة تابعة للمؤسسة الأم ويكون في هذه الحالة أمام ما يعرف بـ manifactures captive leasing إذ يمثل أصحاب المصانع أهم مجموعة للمؤجرين.

3.5- مراحل سير عملية قرض الإيجار

لقد كان لتطور قرض الإيجار دورا كبيرا في تنشيط الحركة التجارية والاقتصادية وذلك باتساع دائرته إلى كل مؤسسات القطاعات الاقتصادية وحتى الأفراد، وكذا انتشار الهيئات المالية المتخصصة العمومية أو الخاصة، التي استطاعت إلى حد ما تعبئة الادخار الخاص بجلب أكبر عدد من المدخرين بالنظر إلى المردودية المعتبرة والضمان الأكيد لمثل هذه العملية. [DI MARTINO,1993,p 97-98]

تبدأ عملية قرض الإيجار بعملية شراء للأصل، ثم عملية تأجير بإعداد عقد، وفي الأخير نشهد نهاية عقد الإيجار برفع أو إبقاء خيار الشراء. في هذا العنصر سنسلط الضوء على مراحل سير وتنفيذ عملية قرض الإيجار.

1.3.5- مرحلة شراء الأصل: عندما تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحاجة لأصل ما ولا يمتلك رأس المال اللازم لشرائه وتقرر استئجاره، تقوم المؤسسة المستأجرة بالاتصال بالمورد لاختيار الأصل والتفاوض معه على السعر وخصائص الأصل وعلى كل تفاصيل الصفقة. يحصل بعدها المستأجر على فاتورة نموذجية، ليقدمها إلى مؤسسة قرض الإيجار، بطلب تمويل يضم كافة المعلومات الخاصة بالطبيعة القانونية والنشاط الاقتصادي لمؤسسته، كما يحدد فيه مدى ملاءته وقدرته على تسديد دفعات الإيجار من خلال تقديم جميع الوثائق والمستندات المحاسبية ،المالية والضريبية، والتي تتماثل مع تلك التي تطلبها البنوك عند منح الائتمان. مما يؤكد على أنها عملية تمويلية، بالإضافة إلى معلومات خاصة بالأصل المطلوب تأجيره [عبد العزيز،2001، ص88-89] .

بعد دراسة الملف يحرر عقد توكيل يتعهد من خلاله المؤجر بشراء الأصل من المورد بالمواصفات والسعر المحددين. وعادة ما يمنح هذا التوكيل أو التفويض في إطار التجهيزات الثقيلة ذات الاستلام الممتد عبر الزمن والتي تفرض عليها المراقبة عند الاستلام لضمان الملائمة.

ثم بعد ذلك يمضي المؤجر عقد شراء الأصل مع المورد حسب الشروط المتفق عليها مع المستأجر. وفي النهاية يسلم المورد الأصل إلى المستأجر عن طريق تحرير تقرير مضبوط بالاستلام procès verbale de réception أو وصل الاستلام bon de livraison

وقبل ذلك يفضل المؤجر أن يمضي عقد قرض الإيجار مع المستأجر حتى يضمن استكمال العملية من قبل هذا الأخير.

1.1.3.5- إنجاز عملية الشراء: نشير في البداية إلى أن الشراء المسبق لا يدخل دائما ضمن مراحل عملية قرض الإيجار، إذ يمكن أن تقع هذه العملية على أصل يمتلكه المؤجر قبل إجراء عقد قرض الإيجار وهو ما يحدث غالبا مع بعض أصناف المؤجرين كالمصنعين أو الموزعين. لكن في أغلب الحالات تجري عملية الشراء بالنظر إلى العملية التي تتبعها وهنا يظهر لنا عدة صيغ :

أ- الصيغة الأولى: يمكن أن يشارك المستأجر في الشراء بتقديم جزء من المبلغ، وهذا ما يحدث غالبا في مجال العقارات لأن السعر المدفوع هام، حيث تتشكل في هذه الحالة شركة بين المستأجر والمؤجر بدلالة ما قدموه أي مدى مشاركتهم في الشراء؛

ب- الصيغة الثانية: يجري المؤجر لوحده عملية الشراء، بأن يسدد السعر كليا وأن يتكفل بإجمالي العملية. حيث تظهر هذه عملية بأنها بسيطة ولكن لها عيوب كثيرة، إذ تفرض المفاوضات وقتا طويلا وتتطلب حيازة الأصول المعقدة معارف تقنية، مما يجعل المؤجر يفضل غالبا صيغة أخرى؛

ج- الصيغة الثالثة: يجري المستأجر بنفسه عملية الشراء لحساب المؤجر وفي هذه الحالة نتجنب العيوب السالفة الذكر لأن المستعمل في مركز ملائم لإتمام هذا العقد، أي عقد الشراء، فإذا اعتبرنا أن التعاقد حول قرض الإيجار قد تم مسبقا فإنه يعتبر تفويضا قد منحه المؤجر للمستأجر، وأن هذا الأخير ليس إلا مفاوضا من جانب المؤجر ليقوم بالشراء وفي الغالب تعتبر هذه العمليات متشابكة خاصة إذا ما وقع الشراء قبل إبرام عقد قرض الإيجار، فإنه من الممكن أن يوقع المؤجر بمشاكل عديدة بسبب انسحاب المستأجر.

2.1.3.5- تحويل الملكية: عقب مرحلة الشراء التي أجراها المؤجر يصبح هذا الأخير مالكا شرعيا للأصل. ولهذه الوضعية ميزة هامة حيث على إثرها يحصل المؤجر على ضمان أساسي ما دامت له القدرة على استرجاع الأصل في حالة توقف المستأجر عن الدفع هذا من جانب، من جانب آخر لهذه الوضعية عيب يتمثل في حالة عدم تلبية الأصل لحاجات المستأجر لا يلجأ مباشرة إلى البائع لأنه لا يشكل طرفا في عقد البيع، لأن ليس له الطبيعة القانونية للمشتري، وهذا ما يدفعه إلى اللجوء لمؤسسة قرض الإيجار وهذه الأخيرة تلجا إلى بائع الأصل.

2.3.5- مرحلة تأجير الأصل: عقد قرض الإيجار لا يخلط مع عقد الشراء للمنقول والعقار فهو لا يفرض أي ترتيب زمني بينهما. منطقيا يجري أولا عقد قرض الإيجار وهذا ما يعطي أكثر أمانا للشراء، ولكن هذا غير صحيح في كل الأحيان، لأن تعقد العملية المالية يتطلب أحيانا وقتا طويلا ولذلك يمكن أن يحدث الشراء مسبقا.

تطبق خلال هذه المرحلة بعض الأحكام العامة المرتبطة بالتأجير على قرض الإيجار، طبقا لبعض مواد القانون المدني. وعليه يلتزم المؤجر بتسليم الأصل للمستأجر وأن يمكنه من استغلاله بسهولة خلال كامل فترة العقد، وعلى المؤجر أيضا أن يعطي ضمانا للمستأجر ضد الاضطرابات أو المشاكل الناجمة عن حيازة الأصل المؤجر، وبالمقابل لا يوجد ضمان ضد الاضطرابات الناتجة عن استعمال الأصل فيما بعد. ولكن يجب أن يستعمل المستأجر الأصل في أحسن الظروف وذلك تبعا للهدف المحدد في عقد الإيجار، كما يلتزم بتعويض أي تلف أو خسارة يمكن أن تلحق بالأصل المؤجر، بالإضافة إلى تحمل كل المصاريف المرتبطة بتأمين الأصل ضد جميع المخاطر. مع الإشارة إلى أن الالتزام الأساسي للمستأجر هو دفع قسط الإيجار المطلوب.

من هنا يبدأ سريان عقد قرض الإيجار بين كل من المستأجر والمؤجر خلال المدة المتفق عليها، والتي عادة ما توافق الحياة الاقتصادية للأصل الممول.

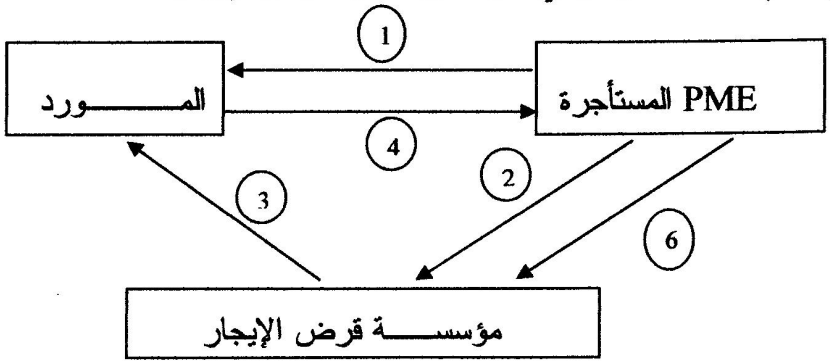
3.3.5- مرحلة انتهاء عملية قرض الإيجار: تعرض عادة ثلاث خيارات على المستأجر عند نهاية مدة التأجير المحددة في العقد، والتي يمكن تلخيصها كما يلي:

- ❖ رفع خيار الشراء واكتساب الأصل بالقيمة المحددة في العقد (القيمة المتبقية وتمثل عادة 1 % إلى 6 % من سعر الشراء)؛
- ❖ طلب تمديد العملية والتفاوض مع المؤجر بشأن أقساط إيجارية منخفضة بالنظر إلى القيمة المتبقية للأصل وبهذا يضمن المستأجر تجديدا للعقد بتسديد أقساط أقل من الأقساط المدفوعة سابقا؛
- ❖ إعادة الأصل إلى المؤجر الذي يبحث فيما بعد عن مستأجر آخر، أو بيع الأصل لمستعمل جديد، أو حتى إعادته إلى المورد بعد موافقة هذا الأخير.

ويظهر أنه من الأحسن للمستأجر الاحتفاظ بالأصل الذي له منفعة لنشاطه، بسعر يأخذ بالاعتبار أقساط الإيجار المدفوعة. كذلك الأمر بالنسبة للمؤجر فليس من صالحه أن يبقى مالكا للأصل في نهاية العقد حيث يصعب عليه بيعه فيما بعد. ومهما تكن فائدة الحل السابق، فان عقد قرض الإيجار لا يجبر المستأجر، وبإمكانه الاستفادة من الحلين الآخرين وذلك بإعادة الأصل في حالة جيدة للمؤجر ووضع حد للعقد كما في حالة الإيجار العادي، كما بإمكانه إبرام عقد جديد لمدة أخرى محددة مع خيار مماثل كما في السابق، في نهاية الفترة الجديدة.

والمخطط الموالي يوضح آلية سير عملية الاعتماد الايجاري [غربي وآخرون، 2006، 465] .

الشكل (3-2) : مخطط توضيحي لآلية سير عملية قرض الإيجار



المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على المعطيات السابقة

1-اختيار الأصل والتفاوض على شروط السعر والاستلام.

2- إيداع الملف لدى مؤسسة قرض الإيجار وإمضاء عقد الإيجار .

3- إمضاء عقد قرض الإيجار بين المستأجر والمؤجر .

4- إمضاء عقد بيع الأصل بين المؤجر والمورد .

5- تسليم الأصل مع توقيع وصل بالاستلام .

6- تسديد دفعات الإيجار دوريا خلال مدة العقد .

II. تصنيفـــات قرض الإيجـــار وأهميتـــــه

إن طاقة التجديد والابتكار لدى محترفي قرض الإيجار ساعدت على بروز عدد معتبر لأنواع مختلفة لهذه التقنية التمويلية الحديثة، مما أكسبه أهمية كبيرة سواء على المستوى الكلي أو على المستوى الجزئي، حيث يستفاد من هذه التقنية جميع المتدخلين من مؤجر ومورد والمؤسسات المستأجرة .

1- تصنيفات قرض الإيجار

لقد بدأ قرض الإيجار في التنوع والتطور منذ زمن ليس ببعيد خاصة في البلاد الأنجلوساكسونية، لذلك فإن فهم هذا التنوع يبدو ضروريا لتحقيق فهم أكثر وتصور أشمل لقرض الإيجار، ومن ثم تحقيق استفادة من كل الأنواع الخاصة به، لذا سنكتفي بذكر التصنيفات الأساسية لقرض الإيجار الذي يتفرع حسب المعايير التالية:

1.1- وفق معيار نقل الملكية

يقصد بنقل الملكية تحويل كل الحقوق والواجبات للمستأجر، المنافع والمساوئ وكذا المخاطر المرتبطة بحق ملكية الأصل الممول، وحسب هذا المعيار يمكننا التمييز بين:

1.1.1- قرض الإيجار التشغيلي : هو عملية يضع بموجبها المؤجر في متناول المستأجر أصلا اختاره لمدة أقل من الحياة الاقتصادية للأصل مقابل دفع أقساط إيجارية لا تسمح إلا باهتلاك جزئي لرأس المال المستثمر، حيث يتعلق الأمر هنا بالنسبة للمستأجر بتمويل للاستعمال وليس للاكتساب، لذا يجب أن تكون القيمة المتبقية المالية أقل من القيمة السوقية، إذ لا يوجد تحويل للملكية ولكن رجوع الأصل لصالح المؤجر، وعندها يكون خطر السوق أقل بكثير من خطر الزبون[الخضيري،2001، ص 108-109] .

يمثل هذا النوع مصدر تمويل للمستأجر إذ يزوده بالأصل المطلوب دون الحاجة إلى شرائه، كما يؤمن له المؤجر خدمات معينة كصيانة التجهيزات، التأمين عليها بتغطية مناسبة بالإضافة إلى دفع الضرائب العقارية المستحقة إذا كان الأصل عقارا. لذا يطلق عليه مصطلح التأجير الخدمي، مع احتساب هذه الخدمات ضمن دفعات الإيجار، أو التعاقد عليها بشكل منفصل، ومن أمثلة ذلك ما تقوم به شركة زيروكس Zerox التي تؤجر أجهزة التصوير، وشركة IBM التي تؤجر أجهزة الكمبيوتر، بالإضافة إلى الشركات المؤجرة للسيارات، والشاحنات [هندي،1998،ص 554-555] . كما يحتوي عقد الإيجار التشغيلي على ميزة هامة تتمثل في إمكانية إلغائه من قبل المستأجر وإعادة التجهيزات إلى المؤجر قبل انتهاء فترة العقد، وذلك بعد إعطاء فترة إنذار مناسبة، ويمكن أن تترتب على ذلك غرامات، لكنه يظل لمصلحة المستأجر إذ يعطيه مرونة كبيرة في التخلص من التجهيزات

وأعبائها إذا تقلص رقم أعمالها، أو عند زوال الحاجة لها بسبب التقادم التكنولوجي الذي يلحق بها بظهور بدائل أكثر تطورا[بوراس ، 2002، ص50] .

وبالتالي يمثل قرض الإيجار التشغيلي عملية تجارية أكثر منها تمويلية يلجا إليها المستأجر عندما يحتاج إلى أصل ما لمدة قصيرة، لأنه يتوقع تطورات تكنولوجية متقدمة ستطرأ على الأصل مستقبلا.

2.1.1- قرض الإيجار التمويلي Financial lease: هو نوع من التأجير يمثل مصدرا تمويليا يعوض الاقتراض لامتلاك الأصل، واقتصار المؤسسة المستأجرة على دفع الإيجار الدوري للمؤجر يضمن له تغطية تكلفة الأصل، وتحقيق عائد بمعدل يماثل معدل الفائدة على قرض مضمون لتمويل شراء الأصل. وقد يعطي الاستئجار التمويلي خيارا للمستأجر بتجديد العقد لفترة إضافية بإيجار منخفض عن سابقه، أو شراء الأصل المؤجر، ومن خصائص عقود الاستئجار التمويلي أيضا أنها لا تقدم خدمات خاصة بصيانة التجهيزات، حيث يتكفل المستأجر بنفقات الصيانة بالكامل، وكذلك بتكاليف التأمين والضرائب العقارية. كما أن هذا النوع من العقود لا يمكن إلغاؤها، فإذا أراد المستأجر أن ينهى العقد فعليه أن يسدد كافة دفعات الإيجار دفعة واحدة. أما إذا تخلف عن تسديد دفعات الإيجار فإن ذلك قد يؤدي في النهاية إلى إعلان إفلاس الشركة. ويمكن أن يأخذ قرض الإيجار المالي عدة أشكال أهمها [دويدار،2002، ص39-40] : 108

1.2.1.1- البيع وإعادة الاستئجار Sale and lease back : يعتبر نوعا من أنواع الاستئجار التمويلي، لأنه يتطلب إطفاء كاملا لقيمة الأصل، حيث يتم بمقتضى اتفاق بين منشأة تبيع الأصل الذي تملكه لمؤسسة مالية (شركة تامين، بنك، أو مؤسسة تأجير)، على أن تقوم هذه الأخيرة بإعادة تأجير الأصل للمنشأة مرة أخرى، ولعل هذا من أهم ميزات البيع وإعادة الاستئجار وذلك أن الشركة البائعة تحصل على تدفق نقدي كبير يساوي ثمن شراء الأصل الذي تم بيعه مما يمنحها سيولة نقدية معتبرة، تستعملها لتمويل استثمارات جديدة أو لمواجهة مشاكل على مستوى الخزينة أو لسداد ديون، كما تحتفظ في ذات الوقت بالأصل لديها لاستعماله خلال فترة الإيجار، بالإضافة إلى تمتع المنشأة بوفرات ضريبية ما كانت تتاح لها لو ظلت مالكة للأصل، لأن دفعات الإيجار تعد من بين المصاريف التي تخصم من الإيرادات لغرض حساب الضريبة. وفي مقابل ذلك تتخلى المنشأة عن ملكية الأصل وتدفع إيجارا دوريا للطرف الذي اشتراه وأعاد تأجيره لها، والذي يحق له أيضا استرداد الأصل بانتهاء عقد التأجير. وإضافة إلى ما سبق تسمح هذه العملية بتحقيق وتطبيق مبدأ فصل الملكية عن الاستعمال وهي فكرة أساسية ومبدأ هام يرتكز عليه قرض الإيجار [هندي، 1998، ص 554] .

2.2.1.1- الاستئجار المباشر Direct lease: يمنح الاستئجار المباشر الشركة فرصة الحصول على أصل جديد لا تملكه سابقا وعلى التمويل اللازم للحصول على هذا الأصل، حيث تقوم الشركة المستأجرة بتحديد الأصل الذي ترغب في الحصول عليه وتتفاوض مع الشركة الصانعة حول السعر ومواعيد التسليم. بعد ذلك تقوم الشركة المستأجرة بعمل ترتيبات مع مؤسسة تمويلية أو شركة تأجير متخصصة لشراء الآلة من الشركة الصانعة وفي نفس الوقت الذي تقوم به المؤسسة التمويلية (المؤجر) بشراء التجهيزات المطلوبة، تقوم الشركة المستأجرة بتوقيع عقد استئجار مع هذه المؤسسة التمويلية. ويكون عقد الاستئجار المباشر من النوع الذي يتطلب إطفاء كامل لقيمة

الأصل وتحقيق عائد مناسب للمؤجر، لذلك فإنه يعتبر نوعا من أنواع الاستئجار التمويلي. ويتحمل المستأجر بموجب هذا العقد نفقات الصيانة والتأمين والضرائب العقارية إن وجدت [بريبش، 2006، ص 10] .

3.2.1.1- الاستئجار المقرون برافعة التمويل : وهو النوع الثالث من أنواع عقود الاستئجار المالي، وقد تم تطوير هذا النوع حديثا لتمويل الموجودات التي تتطلب إنفاقات رأسمالية كبيرة. من أهم خصائصه هو وجود ثلاثة أطراف في عقد الإيجار وهم المستأجر، والمؤجر صاحب الملكية، والجهة المقرضة، حيث يختلف دور المؤجر هنا، إذ يقوم بشراء الأصل المطلوب ويموله جزئيا (30% فقط) من أمواله الخاصة ويمول الجزء المتبقي (70% مثلا) بقرض مضمون طويل الآجل من مؤسسة تمويلية (بنك تجاري أو شركة تامين)، حيث تقدم الجهة المقرضة إلى الجهة المؤجرة قرض مضمون طويل الأجل من 60 إلى 80 بالمائة من قيمة الأصل. وتكون ضمانة القرض رهن الأصل لصالحها، تخصيص دفعات الإيجار لتسديد دفعات القرض، بالإضافة إلى 20 %- 40 % من قيمة القرض تبقى كهامش أمان، حيث يحق للمؤجر خصم قسط الاهتلاك من الإيرادات لغرض حساب الضريبة، كما يحقق تدفقات نقدية داخلة تتمثل في دفعات الإيجار مخصوما منها فوائد القرض، بالإضافة إلى الوفرات الضريبية على فوائد القرض [بوراس، 2002، ص 52] .

بعد التعرض إلى كل من مفهومي الإيجار التشغيلي والإيجار التمويلي، بات التساؤل عن الفرق بينهما يطرح بإلحاح ، فما الفرق بينهما ؟

3.1.1-الفرق بين الاستئجار التشغيلي والتمويلي : لقد استعمل مصطلح قرض الإيجار التمويلي وقرض الإيجار التشغيلي كترجمة للمصطلحين المستعملين في الدول الانجلوسكسونية " ***operating lease*** "، " ***financial lease*** " ومن أجل التفريق بينهما يتعين النظر في الدافع من وراء تطبيقهما، ووفق هذا الأساس نكون أمام [عبد اللطيف، 2000، ص 12-13] :

- ❖ عقد إيجار – تمويل (قرض الإيجار التمويلي) : وهو عقد يعمل على تحويل المزايا والأخطار الملازمة لملكية الأصل للمستأجر، سواء حولت الملكية نهائيا أو لا؛
- ❖ عقد إيجار – تشغيلي (قرض الإيجار التشغيلي) : إذا ما احتفظ المؤجر بكل أو جزء من الخطر التقني والاقتصادي [الخضيري،2001،ص 112-113] .

ومن هنا نستنتج أن التفرقة تقع على طبيعة العملية وليس على شكلها، ونقدم فيما يلي جدولا يلخص ويسهل المقارنة بين النوعين:

الجدول (3-4) : المقارنة بين التأجير التشغيلي والتأجير التمويلي

عناصر المقارنة	التأجير التمويلي	التأجير التشغيلي
مدة العقد	طويلة تصل إلى ما يقارب العمر الافتراضي للأصل	قصيرة لا تتجاوز الفترة التي يحتاج فيها المستأجر للأصل لأداء عمل معين و عادة ما تجدد سنويا.
مسؤولية تقادم الأصل	يتحمل المستأجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالهلاك أو بالتقادم	يتحمل المؤجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالهلاك أو بالتقادم.
الصيانة والتامين	المستأجر يتحمل تكاليف الصيانة و إصلاح الأصل و كذا تكاليف التامين عليه خلال فترة التعاقد .	المؤجر يتحمل تكاليف الصيانة و إصلاح الأصل و كذا تكاليف التامين عليه خلال فترة التعاقد.
العلاقة بين المؤجر والمستأجر	تكون العلاقة بينهم معقدة ومتشابكة، لذلك تحتاج لقانون ينظمها ويحافظ على حقوق الطرفين بسبب طول فترة التعاقد والأهمية النسبية للقيمة.	العلاقة بين المؤجر و المستأجر تتسم بالسهولة و لا تثير مشاكل قانونية وذلك لقصر فترة التأجير .
مآل الملكية	يكون المستأجر أمام 3 اختيارات: أن يجدد العقد، إن ينهيه، أو يشتري الأصل.	لا يجوز للمستأجر ملكية أو شراء الأصل في نهاية المدة، بل يرجع الأصل إلى المؤجر مرة أخرى .
نظم إلغاء التعاقد	لا يجوز إلغاءه خلال المدة المتفق عليها ممن قبل الطرفين .	يجوز إلغاء العقد من قبل المستأجر خلال فترة التعاقد، و في هذه الحالة يلتزم بسداد الإيجار عن فترة استغلال الأصل مع تطبيق ما اتفق عليه في هذه الحالات .

المصدر: سمير محمد عبد العزيز، 2001، ص 83.

2.1- وفق معيار طبيعة الأصل المؤجر : حسب هذا المعيار نجد النوعين التاليين :

1.2.1- قرض إيجار المنقولات : ويعرف هذا النوع على أنه : " كل عملية إيجار للأصول التجهيزية أو المعدات المشتراة لغرض التأجير من طرف مؤسسات تعتبر المالكة، حيث تعطي للمستأجر إمكانية اكتساب كل أو جزء من تلك الأصول بواسطة دفع سعر أقساط إيجارية عادة ما تغطي تكاليف امتلاك التجهيز موضوع العقد، مصاريف التسيير وهامش الفائدة [دويدار،2002،ص 15-16] . وتتراوح مدته غالبا بين03 و05 سنوات وذلك تبعا لمدة الحياة الاقتصادية للأصل المؤجر أو مدة الاهتلاك المسموح بها في التشريع الجبائي[DI MARTINO,1993,p101] .

2.2.1- قرض إيجار العقارات : تعتبر عملية قرض إيجار العقارات كل عملية تقوم بها المؤسسة المؤجرة بتأجير أصول عقارية لغرض استعمال مهني، مشتراة بواسطتها أو مبينة لحسابها، وهو الأكثر استعمالا في تمويل المشاريع الاستثمارية التي تتميز بالتكلفة الكبيرة والمدة الطويلة تتراوح عادة بين15 و20 سنة، كما تسمح هذه العمليات للمستأجر بأن يصبح مالكا لجزء أو لكل الأصول المؤجرة عند نهاية العقد[بريبش، 2006، ص 10-11] .

إن هذا الإجراء التمويلي يستعمل غالبا لتمويل المصانع، الورشات، المكاتب، الأسواق الكبرى، الفنادق، المخازن، محلات التجارية المهنية مجهزة للمهن الحرة، ويخص المؤسسات الضخمة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على حد سواء [سلطان، 2005، ص457] .

من أجل منح حق الانتفاع بالعقار لصالح المستأجر يجب على مؤسسة الاعتماد الإيجاري حيازة العقار النوعي (الذي اختاره المستأجر). وإذا لم ينجز بعد فعلى هذه المؤسسة توفير الأرض والقيام بالبناء.

3.2.1- الاعتماد الإيجاري الخاص بالمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية: ظهر هذا القرض الإيجاري لأول مرة في فرنسا سنة 1986، يسير هذا النمط حسب نفس مبادئ الاعتماد الإيجاري الكلاسيكي. غير أن المزايا الجبائية محدودة. ففي الواقع الأقساط الايجارية لا تخصم من النتيجة الخاضعة للضريبة إلا فيما يخص القسط الذي يدل على المصاريف المالية [DI MARTINO,1993,p 101-102] .

وفي الأخير يمكن القول أن قرض الإيجار يمكنه أن يقع على أصل منقول أو عقار، وفي الحالتين تبقى المبادئ الأساسية نفسها، إلا أن قرض إيجار العقارات له خصائص تفرقه عن قرض إيجار المنقولات، وهي خصائص ترتبط بالمدة (تصل إلى 15 و20 سنة).

3.1- وفق معيار جنسية المتعاقدين

حسب جنسية الأطراف المتعاقدة في عملية قرض الإيجار نميز نوعين هما:

1.3.1- قرض الإيجار المحلي: يستند التمييز في هذا النوع إلى الإقامة كمحدد أساسي للتفرقة بين المحلي والدولي. وهذا ما تبرزه مجلة Mutations كما يلي : "يكون قرض الإيجار محليا إذا كان المتعاقدان مقيمين ".

إن مؤسسات الاعتماد الايجاري التي تقوم بفتح فروع لها في بلدان أجنبية، مثلها مثل مؤسسات الاعتماد الايجاري المحلية، بمعنى آخر تعتبر عملياتها وطنية لأنها تخضع لقوانين ولتشريعات هذه البلدان، وهذا ما يسمى بالاعتماد الايجاري المحلي في الخارج .

2.3.1- قرض الإيجار الدولي: وهي الحالة التي يقيم فيها كل من المؤجر والمستأجر في بلدين مختلفين ويخضعان لتشريعات مختلفة هذا من جهة. ومن جهة أخرى يمكن أن يقع قرض الإيجار الدولي في حالة ما إذا استفاد المؤجر من قرض تصدير من بلد آخر (بلد مورد)، حتى لو كان كل من المؤجر والمستأجر يقيمان في بلد واحد .وبالتالي نكون بصدد قرض إيجار دولي إذا ما أقام الثلاثة (المؤجر، المستأجر، المورد) في بلدين أو ثلاث بلدان مختلفة، وأننا سنواجه في هذه الحالة صعوبات أكثر غالبا ما تتطلب عمليات ضخمة على المستوى القانوني، المحاسبي، الجبائي [سلطان، 2005، ص458] .

2- أهمية التعامل بقرض الإيجار

لعل خير دليل على الفائدة والميزة التي تكتسي القرض الايجاري مقارنة بوسائل التمويل الأخرى، هو النجاح الذي عرفته هذه التقنية خلال مدة قصيرة، وكذا توسع حقل تطبيقها في العالم. وما زاد من أهميتها هو مدى قدرتها على تنمية العديد من اقتصاديات الدول خاصة المتطورة هذا من جانب الاقتصاد الكلي، أما من جانب الاقتصاد الجزئي فيمكن ملاحظة ذلك من خلال عرض الفوائد والمزايا التي يحظى بها كل طرف من هذه العملية.

1.2- أهمية قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستأجرة

يلبى القرض الايجاري الاحتياجات المالية خاصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها الأكثر عرضة لمشاكل التمويل الاستثماري مقارنة مع الوسائل التمويلية الأخرى المتاحة. ويمكننا عرض الفوائد التي تستفيد منها هذه المؤسسات في حالة لجوئها إلى مثل هذا النوع من التمويل على النحو التالي [زغيب، 2005، ص 179-179] :

1.1.2- التمويل الكلي للاستثمار: لا يتطلب قرض الإيجار أي مجهود مسبق للتمويل ما دامت مؤسسة قرض الإيجار تمول الاستثمار 100% (مع التحفظ في حالة تسديد مسبق لأول قسط إيجاري)، وهذا ما يسمح للمؤسسة بأن تحتفظ بخزينتها جاهزة لمواجهة أي احتياجات استغلالية؛ وهذا راجع إلى أن الملكية القانونية تبقى بحوزة المؤجر إلى غاية نهاية العملية واستفاء شروط العقد. لذا فهو لا يتضرر من وراء هذا التمويل الكامل وبالتالي فقرض الإيجار يشكل وسيلة تمويل بديلة للقرض الكلاسيكي المتوسط والطويل الأجل الذي لا يتعدى نسبة تمويليه 70%-80 % ونتيجة لذلك فهو يهم بالدرجة الأولى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تتوفر على الضمانات الكافية المطلوبة من قبل البنوك، والتي لا تمتلك الأموال الكافية سواء في حالة الإنشاء الجديد أو لضرورة توسيع ملحة [Garrido,2002,p 36] .

2.1.2- المحافظة على الهيكلة المالية: بفضل التمويل الكامل لقيمة الاستثمار يبقى قرض الإيجار محافظا على خزينة المستأجر من خلال الإبقاء على الأموال الخاصة، حيث يوضع الأصل المؤجر تحت تصرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستأجرة دون دفع مبلغ حيازته، بل تدفع قيمته على شكل أقساط إيجارية على النحو الذي يسمح لها بتغطية احتياجات الاستغلال، دون إحداث أي اضطرابات في الهيكلة المالية للمؤسسة[هندي،1998،ص562]

3.1.2- قابلية الاقتراض: لا يشكل قرض الإيجار ثقلا على الميزانية، لان الأصل المؤجر لا يظهر في الأصول، بل يذكر كشرح فقط في حسابات النتائج عن طريق أقساط الإيجار، باعتباره التزاما خارج الميزانية، مما يعطي تقديما حسنا لها، فيتيح للمستأجر إمكانية الاقتراض البنكي الكلاسيكي، غير أن البنوك أصبحت تأخذ بعين الاعتبار التزامات الاعتماد الايجاري، كما يسمح هذا التمويل بتفادي المشاكل التقنية والتنظيمية والإدارية التي تنجم عن القروض الكلاسيكية، كما أن الضمانات الأساسية لمؤسسة قرض الإيجار تكمن في سند الملكية القانونية للأصل فقط، والأغلب أن لا يشترط على المؤسسة تقديم أي ضمانات أخرى. كما أنه لا يعطي الحق للمؤجر في أن يضع قيودا على قرارات الإدارة بشأن الحصول على قروض مستقبلية، أو بشأن إجراء توزيع الأرباح أو الاستثمار، مثلما يحدث في حالة الاقتراض من البنوك، لأنه في حالات الإفلاس يظل من حق المؤجر استرداد الأصل والمطالبة بأي خسائر محتملة [Garrido,2002,p 36] .

4.1.2- تمويل ذاتي: سواء تعلق الأمر باستثمارات منقولة أو غير منقولة، فإن القرض الايجاري يعتبر بمثابة ممول للاستثمارات الإنتاجية، وعلى هذا أساس فإنه يسمح باحترام الحقيقة الاقتصادية من خلال أن الأصل يولد بنفسه العوائد اللازمة لتسديد ثمنه بفضل القيم المضافة التي ينتجها، وليس خلال المدة النظرية اللازمة لامتلاكه وإنما خلال مدة حياة الأصل الاقتصادية وخلال مدة استعماله المتفق عليها عن طريق الربط بين التمويل ونتيجة النشاط الاقتصادي الممول. أي الربط بين حجم الائتمان وحسابات العائد والتدفقات الداخلية المتوقعة، ومن هنا تأتي العبارة الشهيرة " تدفع الآلة ثمنها من دخلها" من خلال تحديد أقساط الإيجار بطريقة تنازلية أي من خلال علاقة متناقصة بين القيمة والزمن[خوني وآخرون، 2006، ص 369] .

5.1.2- تحقيق المرونة: يعتبر قرض الإيجار تمويلا يتميز بدرجة كبيرة من السلاسة والمرونة بفضل الأشكال المختلفة المكيفة طبقا لاحتياجات المؤسسات المستأجرة إذ تعدل مؤسسات قرض الإيجار اقتراحاتها بدلالة عدة معالم كتغير مبلغ القيمة المتبقية، تغير أقساط الإيجار (خطية، متزايدة، متناقصة)، إمكانية تطبيق معدل متغير

خاضع للمفاوضة، إضافة إلى تكييف الأقساط مع الخصائص الاقتصادية للاستثمارات والسوق بجعلها متوافقة مع الفوائد المتولدة من الأصول، وكذا الحال بالنسبة لمدة التمويل التي تتوافق مع مدة الحياة الاقتصادية للاستثمارات. وبالتالي يحقق الاستئجار قدرا من المرونة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستأجرة، ذلك لأنه يجنبها تحمل تكلفة الأصل خلال الفترات التي لا تكون في حاجة إليه. فعقد الاستئجار قد يكون قصير الأجل بما يغطي الاحتياجات الفعلية فقط، وبانتهاء الحاجة يعاد الأصل إلى المؤجر، وإذا ما ظهرت الحاجة إلى الأصل يعاد تأجيره في وقت لاحق[هندي، 1998، ص559].

6.1.2- نقل عبء الصيانة: في عقد التأجير التشغيلي تلقى على المؤجر مسؤولية صيانة الأصل، غير أن هذه الخدمة ليست عديمة التكلفة، بل يدمج حسابها ضمن قسط الإيجار، ومع هذا يظل لميزة نقل عبء الصيانة أهمية بالغة ،خاصة عندما يكون الأصل شديد التعقيد ويحتاج لخبرة فنية عالية[هندي ،1998، ص 559] .

7.1.2- تجنب مخاطر التقادم التكنولوجي: فيما يخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تستعمل تجهيزات سريعة التقادم، فإن قرض الإيجار يعتبر بمثابة وسيلة تأمين ضد انخفاض القيمة في حالة ظهور تجهيزات أكثر حداثة وكفاءة، باعتبار أن المستأجر يمكنه إرجاع التجهيز إلى المؤسسة المؤجرة من خلال مبدأ " الفصل بين الملكية والاستخدام"، مع إمكانية تأجير تجهيز آخر مواكب للتقدم التكنولوجي، من أجل الاستفادة من الاختراعات الحديثة، بمعنى آخر يشكل حلا لمشكلة التناقص التي تحدث بين العمر الاقتصادي والعمر الفني للأصل بصورة جذرية، مثل تجهيزات ومعدات الإعلام الآلي [بريش، 2006، ص 11-12] .

8.1.2- تحسين صورة الربحية الدفترية: يظهر الاستئجار الربحية الدفترية في أحسن صورها مقارنة بالاقتراض من أجل شراء الأصل، حيث تخصم القيمة الايجارية فقط من الإيرادات، أما إذا حصلت المنشاة على قرض لغرض شراء الأصل فسوف تخصم قيمة قسط الاهتلاك إضافة إلى الفوائد المصرفية، وفي كثير من الأحيان يتم تقدير أقساط الإيجار بطريقة تكون فيها القيمة الايجارية في السنوات الأولى أقل من قيمة قسط الاهتلاك مضافا إليه الفوائد إذا ما اشتري الأصل بأموال مقترضة، وإذا ما كان الأصل المستأجر يظهر فقط في هامش الميزانية، فان معدل عائد الاستثمار سيكون مرتفعا، مقارنة بمنشأة أخرى اشترت الأصل بأموال مقترضة، حينئذ سيظهر الأصل ضمن عناصر الأصول وينخفض بالتالي معدل العائد على الاستثمار[هندي، 1998، ص562-563] .

9.1.2-تسهيلات في التسجيل المحاسبي والتسيير المالي: هذه التقنية تعفي المستأجر من بعض الإجراءات والتسجيلات المحاسبية، فعلى مستوى المحاسبة العامة ليس إلزاما عليه إعداد جدول الاهتلاك، وعلى مستوى المحاسبة التحليلية فإن قيمة الإيجار، تحسب له مباشرة التكلفة السنوية للاستثمار. وبالتالي من السهل إعداد التكلفة لكل فترة من فترات الاستثمار بمقابل العائد المخصوم، وهذا ما تسمح به نمذجة الأقساط الايجارية، على شكل خطي، أو تنازلي بدرجات مختلفة بتثبيت تكاليف التسديد بدلالة المردودية المرجوة من الأصل أو المرتبطة بالمؤسسة ككل، وهذا تبعا لمبدأ ربط التكلفة بالعائد.

10.1.2- تحقيق مزايا ضريبية : تعتبر الأقساط الايجارية التي تدفع إلى مؤسسة قرض الإيجار كأعباء استغلالية، يمكن خصمها بالكامل من النتيجة الخاضعة للضريبة، كما أن قيمة الرسم على القيمة المضافة تقسم على مدة حياة

العقد ويتم دفعها من خلال الأقساط الايجارية، مما يخفف من ثقل هذا الرسم الذي يعتبر مبلغه معتبرا . [Garrido,2002,p 39-40]

2.2- أهمية قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسة المؤجرة

تستفيد مؤسسات الاعتماد الايجاري من عدة فوائد وامتيازات لا سيما تلك التي تجعلها المالك القانوني خلال كل مدة العقد إلى غاية تحقيق شراء المستأجر للاستثمار في حالة ما إذا قرر هذا الأخير الخيار بالشراء. بالإضافة إلى الحصول على فوائد مالية وأخرى جبائية معتبرة والتي يمكن حصرها في النقاط التالية :

1.2.2- تأمين الأموال الخاصة المستثمرة بضمانات قوية: يحظى المؤجر بحق ملكية الأصل، وهو ما يعتبر تأمينا حقيقيا على الاستثمار المؤجر، هذا ما يجعله دائن متميز مقارنة بمنظمات الإقراض الأخرى. حيث يمكن للمؤجر أن يضع حدا لحق المستأجر في الانتفاع بالاستثمار واسترجاعه بالتراضي أو عن طريق أمر غير قابل للاستئناف يصدر عن رئيس محكمة مكان إقامة المؤجر في حالة التوقف عن دفع قسط إيجاري واحد بعد إشعار مسبق لمدة 15 يوما، مما يتيح له إمكانية التصرف في الاستثمار[هندي، 1998، ص558-559] .

2.2.2- تحقيق مردودية عالية: يحقق المؤجر من وراء هذا الاستثمار مردودية أعلى من الاستثمار في صيغ التمويل الأخرى، وهو ما يفسر حجم المخاطر التي يتحملها من جراء تمويله خاصة عندما تصل نسبته إلى 100%، حيث يمكن أن يتحسن هذا العائد أكثر بالنسبة لبعض الأصول من خلال الاستعمال الأمثل لآلية الرفع المالي .

3.2.2- المزايا الجبائية: تستفيد مؤسسات الإقراض من فوائد جبائية، فغالبا ما تسمح السلطات الجبائية لمؤسسات قرض الإيجار تطبيق طريقة الاهتلاك المتصاعد (الاهتلاكات السريعة) للأصول المؤجرة، وهذا ما يتيح لها فرصة تخفيض الضريبة على الأرباح والتخفيف من الأعباء الضريبية المكلفة .

4.2.2- متابعة الأصول المؤجرة: تسمح الصيانة الدورية والتأمين على الأصول المؤجرة التي توفرها للمستأجرين، باسترجاع الأصول بحالة جيدة، خصوصا بالنسبة للأصول الحساسة التي تتطلب متابعة مستمرة ومن نوع خاص. بالإضافة إلى توثيق العلاقة بين المؤسسات المالية والمؤسسات الصناعية، سواء المنتجة للأجهزة والآلات أو المستخدمة لها، أي تحقيق علاقة مباشرة بين رأس المال المالي ورأس المال الصناعي، وتغيير اتجاه هذه المؤسسات نحو التوظيف الطويل والمتوسط الأجل من خلال إيجاد توظيف الادخارات على أساس العائد الحقيقي من الاستثمار (الدخل) وليس على أساس العائد الافتراضي (سعر الفائدة) .

3.2- أهمية قرض الإيجار بالنسبة للمورد

يتمتع المورد هو الآخر بعدة مزايا عند تعامله مع مؤسسات قرض الإيجار تتلخص في النقاط التالية:

- ترقية ونمو المبيعات وبالتالي الرفع من رقم أعماله، مما يسمح بخلق أسواق ومنافذ جديدة.
- السماح للمورد بتحصيل سريع لقيمة الأصل المباع، مما يؤمنه من مخاطر عدم التسديد .
- إتاحة فرصة إعادة توظيف أموال المورد في صفقات وعمليات أخرى تسمح له بالرفع من رقم أعماله، وذلك باعتبار أن الدفع يتم فوريا .

- تحفيز إنشاء شراكة بين الموردين ومؤسسات الاعتماد الايجاري، مما يفيد في تبادل الخبرات والمهارات بين الطرفين[الخضيري،2001، ص114-116] .

4.2- أهمية قرض الإيجار بالنسبة للاقتصاد الكلي

يساهم قرض الإيجار من الناحية الاقتصادية في الربط بين مختلف عوامل الإنتاج وخاصة منها رأس المال والعمل، من خلال تلبية حاجيات المستثمرين الذين لا تتوفر لديهم الأموال الكافية لتحقيق ذلك. كما أن هذه التقنية تسمح بتجاوز الصعوبات والعراقيل التمويلية التي تفرضها البنوك على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى المساهمة في مواكبة التطورات التكنولوجية من خلال الحصول على التجهيزات الإنتاجية العصرية الأكثر حداثة وتطورا وكفاءة، مما يساهم في زيادة الطلب على هذه التجهيزات، ثم التحسين من نوعية وجودة منتجات المؤسسات والقدرة على تخفيض تكاليف الإنتاج ومنه انخفاض الأسعار، مما يؤدي إلى ارتفاع القدرة الشرائية وانتشار الرفاهية الاقتصادية، وهذا ما يساهم دون شك في تنمية الاقتصاد المحلي [Coillot,1968,p 96-97] .

كما تتجلى أهمية قرض الإيجار كذلك في تعدد وتنوع إمكانيات تطبيقه، إذ لا يتوقف الأمر عند تمويل الاستثمارات ذات الطابع الصناعي أو التجاري للقطاع الخاص فقط. بل بإمكان القطاع العمومي تلبية احتياجات ذات طبيعة عامة عن طريق قرض الإيجار، كتمويل العيادات ،المباني المدرسية، المباني للإدارات العمومية،... كما استطاع أن يشكل أداة هامة في خدمة سياسات اللامركزية الصناعية والتنمية الجهوية (قرض الإيجار الترقوي)، إضافة أن قرض الإيجار يحقق مايلي [Coillot,1968,p 95-96] :

- ❖ تطوير الائتمان وتحويله من ائتمان قصير الأجل إلى ائتمان متوسط وطويل الأجل؛
- ❖ توجيه الائتمان وتوظيف الادخار لتمويل الاستثمارات الإنتاجية بدلا من تنمية وتمويل الاستهلاك؛
- ❖ تنمية وتطوير الصناعات الإنتاجية، من خلال زيادة الطلب على منتجاتها من قبل المؤسسات المالية والمصرفية بهدف تخصيصها للمؤسسات المستخدمة لها عن الطريق التمويل الايجاري؛
- ❖ التغلب على مشكلة ارتفاع قيم السلع الإنتاجية وارتفاع أسعار الفائدة، بفعل الظروف التضخمية التي تسود الاقتصاد ؛
- ❖ إشباع بعض الرغبات والميول ذات الطابع الاجتماعي لمجموعات معينة من المدخرين، والتي تفضل توظيف مدخراتها عن طريق أسلوب المشاركة على أسلوب سعر الفائدة التقليدي، فهي تفضل تحمل المخاطر والمغانم المرتبطة بالعمر الاقتصادي للآلة المتلازمة مع فترة الائتمان؛
- ❖ حل مشكلة تحويل الموارد الادخارية من التوظيف قصير الأجل إلى التوظيف طويل الأجل والتوفيق بين تفضيل السيولة من جانب المدخرين واعتبارات التجميد المتوقع للمدخرات في التوظيف الاستثماري طويل الأجل وطول المدة ومخاطرها وتقلبات سعر الفائدة؛
- ❖ تحقيق مبدأ الشراكة الذي يقوم عليه قرض الإيجار من خلال ربط شبكة علاقات الشراكة بين المتعاملين الاقتصاديين من جميع القطاعات، كما يسمح أيضا بتحقيق الربط بين عوامل الإنتاج المختلفة خاصة التكنولوجيا، رأس المال، العمل [Coillot,1968,p 96-97] .

لهذا يعد قرض الإيجار أداة اقتصادية في خدمة حاجة مالية. وبناء على هذا الأساس يمنح الممول المؤجر الموارد المالية المطلوبة لصالح المورد أو صانع الأصول بطلب من المستثمر المستأجر، وبهذا يحصل هذا الأخير على الأصول المنقولة أو غير المنقولة والتي حددت خصائصها التقنية مسبقا، ليستغلها دون أن يمتلكها مقابل دفع أقساط إيجارية دورية تضمن استرداد رأس المال ومكافأته. مما جعل السلطات العمومية تتخذ إجراءات تهدف إلى تطوير التعامل بقرض الإيجار، وخاصة في البلدان التي تعاني فيها المؤسسات من محدودية القدرة على التمويل الذاتي هذا من جانب. من جانب آخر يمكن أن يظهر قرض الإيجار كأداة قادرة على تعبئة الادخار وتوجيهه نحو الاستثمارات الإنتاجية، وفي هذا الإطار سمح لمؤسسات قرض الإيجار في بعض الدول بتعبئة الادخار مباشرة من الأفراد، دون المرور بالوساطة المصرفية بفضل إصدار أسهم أو سندات، أو أوراق منقولة خاصة.

5.2- عيوب استعمال قرض الإيجار

رغم تميز تقنية قرض الإيجار بكل تلك الأهمية والمزايا على جميع المستويات فإن هذا لا ينفي احتوائها على بعض السلبيات والعيوب كغيرها من التقنيات التمويلية الأخرى. وذلك بالنسبة لكل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستأجرة ومؤسسات قرض الإيجار.

1.5.2- عيوب استعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لقرض الإيجار: عند اللجوء إلى الاعتماد الايجاري، تخضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أعباء وتكاليف مالية معتبرة وغير قابلة للإلغاء في الأجل الطويل، لذلك عليها التصدي للمخاطر التي تواجهها طوال مدة العقد من خلال دراسة دقيقة للعملية وكذا توفر رأس المال عامل كافي لتسديد الأقساط الايجارية المرتفعة التكلفة، خاصة بالنسبة للمؤسسات التي تعاني من مردودية ضعيفة ومن أبرز هذه العيوب ما يلي :

- **التكلفة المرتفعة:** تمثل التكلفة العائق الكبير والعامل الأكثر سلبية الذي يواجه المستأجر، وذلك راجع إلى أن مبلغ الأقساط الايجارية التي يدفعها المستفيد تتضمن كل من تكلفة رأس المال المستثمر، مصاريف الصيانة والتأمين في حالة الاستئجار الخدمي، اهتلاك الاستثمار، بالإضافة إلى معدل عائد المؤجر.
- **تحديد المسؤولية:** عادة ما يحدث عدم توافق الاستثمار المؤجر مع المميزات التقنية المطلوبة، رغم ذلك فالمستأجر ملزم على مواصلة دفع أقساط الإيجار إلى غاية نهاية مدة العقد، حتى ولو لم يستغل ذلك الأصل، بحجة أن المؤجر غير مسؤول عن العيوب الخفية.
- **آثار عدم الدفع:** إن تخلف المستأجر عن الدفع ولو حصة واحدة، لسبب المردودية الضعيفة أو انعدام الأموال الخاصة أو لأي أسباب أخرى، فانه من حق المؤجر استرجاع الاستثمار المؤجر، وذلك بممارسة امتيازه على أصول المستأجر القابلة للتحويل نقدا، أو على أمواله الخاصة قصد استرداد جميع الإيجارات المستحقة غير المدفوعة وخاصة إذا كان الإستئجار ذو النوع التمويلي.
- **آثار عدم التسجيل المحاسبي:** يعتبر من الناحية المحاسبية عدم تسجيل قيمة الالتزامات في خصوم ميزانية المستأجر أن ذلك لا يمثل سوى تحسين عيني للميزانية لأنه لا يوجد نمو للأصول، باعتبار المستأجر ليس بالمالك

القانوني، مما لا يتيح تقديم ضمانات للدائنين المحتمل التعامل معهم مستقبلا. كذلك الالتزامات الثابتة وغير القابلة للإلغاء التي تقع على عاتق المستأجر، مكافئة للأعباء المحتملة في إطار القرض متوسط أو طويل الأجل .

- **اشتراط ضمانات:** عادة ما تطلب شركات التأجير ضمانات وشروط تكافئ طبيعة العتاد المعروض للتأجير، إضافة إلى أن ملكيتها للأصل تعتبر ضمان، مما يجعله يتساوى مع الاقتراض الكلاسيكي.
- **الدفع المسبق للأقساط:** عادة ما يطلب دفع الأقساط الايجارية مسبقا ،مما يشكل عائقا ماليا معتبرا.
- **عدم ملكية المستأجر للأصل:** حيث لا يمكنه التصرف فيه بكل حرية.

والملاحظ هنا أن العيوب مقارنة بالمزايا والايجابيات لا تشكل حرجا على الإطلاق أو صعوبات معتبرة تجعل التمويل بهذه التقنية أمرا غير مجدي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فالتمويل عن طريق قرض الإيجار يلائم أكثر هذه المؤسسات ذات المردودية العالية ورأس المال العامل الكافي حتى تتمكن المؤسسة من تحمل تكاليف دفعات الإيجار الدورية .

2.5.2- عيوب ومساوئ قرض الإيجار بالنسبة للمؤجر: رغم أن الملكية القانونية للاستثمار موضوع العقد تمثل ضمانا قويا للمؤجر مما يضمن له حق استرجاع الاستثمار في حالة إفلاس المستأجر أو عدم دفعه للأقساط الايجارية، رغم هذا فهو معرض لصعوبات ومتاعب تتمثل في المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها، حيث يمكن تلخيصها في النقاط التالية :

- عند إرجاع الأصل إلى المؤجر سواء بانتهاء مدة التأجير أو بإفلاس المستأجر، فحتما تكون القيمة المتبقية المالية للأصل المؤجر أقل من قيمته السوقية، مما يعرض المؤجر إلى خسارة في قيمة الاستثمار.
- تحمل عدة مصاريف عند إعادة البيع حيث تشمل: تكاليف تفكيك ونقل التجهيز، مصاريف الإصلاح والتجديد، مصاريف الإشهار والاتصال من أجل إعلام الغير عن التجهيز، العمولات المدفوعة لوسطاء البيع، بالإضافة إلى المصاريف التشريعية المحتملة المتعلقة باسترجاع الأصل المؤجر أو إعادة البيع.
- تحمل مصاريف التخزين والصيانة والوقاية لأنه غالبا ما تطول مدة إعادة التسويق، بما أن فرصة إعادة البيع لا تكون دائما فوريا.
- في حالة التجهيزات المصنوعة أو المعدة حسب الطلب، فإن احتمالات إعادة البيع قليلة لأنه من الصعب إيجاد زبائن جدد تتوافق طلباتهم مع المميزات التقنية لذلك التجهيز.
- تقادم التجهيز تكنولوجيا يمكن أن يكون أسرع من تلفه ماديا، خاصة إذا تعلق الأمر بالتجهيزات عالية التكنولوجيا.
- ارتباط المؤجر بسمعة وجودة منتوجات المورد الذي يتم اختياره من طرف المستأجر،وكذا بنوعية خدمات ما بعد البيع التي يقدما ذلك المورد ومدى التزامه بمواعيد التسليم، وكذا مقر تواجده محليا أو خارج البلد.

III. تقييم قرار التمويل بقرض الإيجار

تختار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين مختلف مصادر التمويل المتاحة أمامها، ومن أهم عناصر المفاضلة بينها نجد معدلات الفائدة التي تختلف من بديل تمويلي إلى آخر، والتي تحدد عند تقابل العرض والطلب في سوق رؤوس الأموال (السوق المالية والسوق النقدية). بالإضافة إلى الاهتمام بكيفيات التسديد، وتكلفة ومردودية كل بديل مع اعتبار أن للأموال الخاصة تكلفة أيضا تتمثل في تكلفة الفرصة البديلة، أي معدل المردودية الذي بإمكان المؤسسة تحقيقه إذا ما وظفت أموالها الخاصة في السوق[عبد اللطيف،2000، ص 120-122] .

1- العوامل المتدخلة في قرار التمويل بقرض الإيجار

متى حصلت المؤسسة على فكرة واضحة عن معدلات الفائدة التي من الممكن أن تخضع لها، فإنه يمكنها أن تمارس ثلاث أنواع من الاختيارات. بالنسبة للعمليات البسيطة والتي من أجلها لا توجد إلا إمكانية تمويل واحدة، مثلا تمويل بواسطة قرض متوسط الأجل فالمؤسسة تجري اختيارا للشروط، أما بالنسبة للعمليات الأكثر تعقدا أين توجد عدة إمكانيات فالمؤسسة هنا تجري اختيارا لأنواع طرق التمويل. أخيرا على المستوى الإجمالي يمكن لها أن تجري اختيارات تؤثر على هياكلها المالية وذلك بإقامة تحكيم بين الخطر والمردودية .

1.1- العوامل المتدخلة في القرار التمويلي

من وجهة نظر مالية يحلل قرض الإيجار على أنه تمويل شامل نسبته 100%، إضافة إلى أن المؤسسة لا يمكنها أن تهتلك أصلا لا تمتلكه، ولكنها تدفع أقساط إيجارية إلى مؤسسة قرض الإيجار. وبالتالي يشكل قرض الإيجار طريقة تمويلية متميزة، لذا وجب تحليله على مستوى القرار المالي، ليس كبديل تأجير / شراء ولكن كبديل لمصادر تمويلية أخرى وغالبا ما يكون كإحلال للمديونية الطويلة أو المتوسطة الأجل.

وهناك عدة عوامل تتدخل في عملية قرار التمويل بواسطة قرض الإيجار. وتبدأ بدراسة العوامل غير المكلفة ثم التكلفة. وهناك عدة مبررات تطرح عند استعمال قرض الإيجار، بعضها يرتبط بخاصيته التطبيقية والبساطة الإدارية لتشغيله، وبعضها الآخر يرتبط بمرونة أكبر من قيود التمويل الخارجي. وسنعرض فيما سيأتي بعضا من هذه العوامل [غربي وآخرون، 2006، ص 465-466] :

1.1.1- الخاصية التطبيقية لقرض الإيجار : تطبق هذه الخاصية أكثر على قرض إيجار المنقولات الذي يسمح باستعمال أصول تجهيزية لفترات محددة دون المرور بالإجراءات والمخاطر المرتبطة بعملية الشراء أو إعادة البيع. من جانب آخر يعتبر الخطر المرتبط بعدم التأكد من قيمة إعادة البيع ملغى، وكذلك إجراءات التسجيل المحاسبي والجبائي الناتجة عن طريق التبادلات (فائض أو انخفاض، قيمة التنازل، تسوية الرسم على القيمة المضافة (TVA). كما تبدو التكلفة الإدارية ضئيلة باعتبار وجود هيئات متخصصة بالنسبة لبعض الأصول، كالسيارات مثلا. إضافة إلى أن الإجراءات التطبيقية غالبا ما تكون سريعة مقارنة بإجراءات الحصول على قرض متوسط الأجل. كما يسمح قرض الإيجار أيضا بعرض خدمات غير مالية خاصة بالنسبة لأنواع معينة من الأصول، الإعلام الآلي، صيانة، إلغاء خطر التقادم..الخ.

2.1.1- قرض الإيجار وزيادة قدرة الاستدانة: يسمح قرض الإيجار بتمويل الأصل بنسبة تصل إلى غاية 100%، في حين لا يسمح القرض إلا بتمويل جزء معين من سعر الأصل. لكن هذه الميزة ليست محققة دائما،

فقد تجبر بعض مؤسسات قرض الإيجار المؤسسة المستأجرة على دفع تسبيق بـ 20% كإيجار خاصة بالنسبة لقرض إيجار عقارات أين يكون المبلغ هاما. من جانب آخر تدفع أقساط الإيجار في بداية الفترة في حين تدفع دفعات القرض غالبا في نهاية الفترة، لذلك يأتي قسط الإيجار الأول كتخفيض من المبلغ المعد للتمويل[DI MARTINO,1993,p 98].

3.1.1- طريقة التسجيل المحاسبي: تكون طريقة التسجيل المحاسبي لقرض الإيجار في التعهدات خارج الميزانية، مما يبقي قدرات الاستدانة للمؤسسة كاملة باعتبار أنها لا تؤثر بطريقة مباشرة على الهيكلة المالية وبالتالي على النسب المالية المتعلقة بالمديونية والتي تكون محل دراسة وتقييم من قبل المصارف والمؤسسات المالية التي تعتزم تقديم قروض. لكن سريان هذا العنصر يفرض بعض الحياد من جانب المقرضين الذين يلجؤون عامة إلى تصحيحات مسبقة موجهة لتحليل الخطر الذي تمثله المؤسسة، وطلب معلومات على تعهدات هذه الأخيرة خارج الميزانية [Garrido,2002,p 52-53-54].

2.1- العوامل المتدخلة في القرار الاستثماري

يتوجب على متخذ القرار الاستثماري أخذ ثلاثة قيود في الحسبان هي [الخضيري،2001، ص126-127] :

1.2.1-القيد المالي: ويتعلق الأمر هنا بالعائد من الاستثمار، وضرورة تحقيق مستوى من الأرباح والعوائد التي لا يقل عن نفقة الاستثمار، وبصفة عامة يجب توجيه الاستثمارات الممولة في اتجاه أهداف العائد الأقصى. فالمشروع هو أولا وقبل كل شيء وحدة مالية تبحث عن أحسن الطرق لاستغلال أصولها، ولذلك فان الكثير من القرارات الاستثمارية من الناحية التمويلية تراعي دائما ضرورة أن يغطي العائد من هذا الاستثمار تكاليفه، بل وأن يحقق هذا الاستثمار حدا أدنى من الأرباح يتجاوز تلك التكاليف، ولذا فإنها تفضل عائدا مستقلا بعيدا عن أخطار الاستثمار ومن هنا بدأ المظهر الأول لقرض الإيجار من أن الآلة تدفع ثمنها من عائد تشغيلها.

2.2.1- القدرة على تحقيق السيولة: يعتبر هذا القيد امتدادا للأول، حيث يجب أن يكون لدى المشروع القدرة على تحقيق السيولة المستمرة في المستقبل، فالأصل الاستثماري لا يحقق عائدا مرة واحدة بل على عدة فترات، بسبب الطبيعة المستمرة للعناصر الإنتاجية، وهنا تبدأ الطبيعة الديناميكية والتي تجعل عنصر الزمن أحد المفاتيح الرئيسية في الإئتمان الإنتاجي، فالتكلفة تدفع مرة واحدة ومقدما من جانب الممول وهو يستردها على أقساط توزع على الفترة التي تعمل من خلالها الآلة، أو مدة الائتمان، وهذا هو المظهر الثاني لقرض الإيجار.

3.2.1- الاهتلاك الاقتصادي والتكنولوجي: يمثل العمر الفني الاستهلاك الطبيعي للأجهزة والآلات الإنتاجية، أي تناقص الإنتاجية الطبيعية للآلات، وانخفاض درجة كفايتها وارتفاع نفقات الصيانة والإصلاح اللازم للاحتفاظ بنشاطها الأصلي أو لمجموع هذه العوامل مجتمعة خلال الزمن، ويقلل هذا القدم للأجهزة تدريجيا من العوائد والمنافع المنتظرة من استغلالها حتى يزول تماما مع زمن استخدامها. أما ظاهرة الاهتلاك التكنولوجي، فتبدو عندما تتناقص منفعة رأس المال الاقتصادية مما يجعل العمر الوظيفي يتناقص. بسبب التطور الفني والتكنولوجي الذي يقدم لنا باستمرار آلات وأجهزة حديثة ذات فاعلية إنتاجية أكبر من الأجهزة القديمة من حيث التكاليف والعائد ونفقات التشغيل ومستوى الإنتاجية، وتظهر عندئذ ضرورات الإحلال. حيث يستلزم الإحلال المستمر زيادة الطلب على الأجهزة الإنتاجية والآلات الجديدة، والذي بدوره يستلزم البحث عن التمويل المستمر، ومن هنا

➢ يسمح قرض الإيجار للمسيرين بالاستثمار دون مواجهة المشاكل التقنية والتنظيمية التي يطرحها الاقتراض، الرفع من رأس المال الاكتتاب السندي؛

➢ دائما من وجهة نظر مالية، فإن العائق الأساسي لقرض الإيجار مقارنة مع القرض المتوسط الأجل يكمن في التكلفة العالية إذا اعتبرنا أنها تشمل:

- ❖ اهتلاك الأصل في دفاتر المستأجر؛
- ❖ تكلفة الأموال المستثمرة ؛
- ❖ أجرة الخدمة المقدمة.

حقيقة تعتبر الأقساط كتكاليف تخفض من الربح الضريبي للمؤسسة وتسمح لها بتحقيق اقتصاد في الضريبة "des économies d'impôts " كذلك إذا تعلق الأمر باستثمار ممول بقرض، تكون الاهتلاكات والمصاريف المالية أيضا مخفضة من الربح الضريبي.

2.1.2- الاعتبارات غير المالية: يعرض قرض الإيجار جملة من المزايا غير المالية ذات أهمية كبيرة، فبالنسبة للمؤسسات المجبرة على استعمال أصول سريعة التقادم، يمكن أن يشكل قرض الإيجار طريقة ضمان ضد نقصان القيمة " dépréciation " وبذلك تعتبر وسيلة جد فعالة ولكن مكلفة. كما تجب الإشارة في هذا الصدد إلى أن المدة التعاقدية تكون أقل من مدة الحياة المادية للأصل المؤجر، ويمكن للمستأجر أن يرجع الأصل المتقادم في نهاية العقد ليأتي بآخر أكثر تطورا من سابقه. كما أن اللجوء لقرض الإيجار يمنح للمستأجر خدمات إدارية لا يمكن الاستهانة بها ومنها:

➢ إجراءات عقد قرض الإيجار يعتبر بسيطا غالبا مقارنة بعقد القرض المتوسط الأجل، ففي بعض الحالات يتكفل مورد الأصول بإعداد وتحضير الملف؛

➢ اللجوء إلى قرض الإيجار يعفى المستأجر من بعض الإجراءات المحاسبية ففي إطار المحاسبة العامة لا يقوم بإعداد جدول الاهتلاك، أما في المحاسبة التحليلية يعطى قسط التكلفة السنوية للأصل مباشرة.

وعلاوة على هذا توفر الاعتبارات غير المالية وعلى رأسها المرونة التكنولوجية، فرصة هامة لمسايرة التطور التكنولوجي والتكيف الدائم مع مستوى المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية، خاصة بالنسبة للمؤسسات القادرة على تحقيق مردودية عالية لكن تنقصها الموارد المالية لتحقيق ذلك النمو-Teurlai,1999 p159] .160]

بعد التعرف على هذه الاعتبارات، لا بد من الإشارة إلى ملاحظة أساسية تتمثل في ارتفاع تكلفة قرض الإيجار عن القرض المصرفي، إضافة إلى عدم القدرة على امتلاك الأصول، خلافا لحالة التمويل بالقرض المصرفي، وعليه فان المستأجر لا يعرض ضمانا لدائنيه باعتبار أن تمويله الذاتي محمل على أقساط الإيجار المدفوعة. كما أن هناك من يعتبر أن قرض الإيجار جاء ليضع مفهوم الملكية في خطر ولا يكشف على حقيقة الذمة المالية للمستأجر، ويمثل منفذا للمؤسسات التي أثقلتها الديون [هندي،1998، ص 564-565] .

2.2- قرض الإيجار

ويقدم قرض الإيجار النتائج التالية :

إن الأمر الأساسي الذي يجعل تقنية قرض الإيجار أصلية هو كونها تسمح للمؤسسة بالحصول على أصول الإنتاج المنقولة أو العقارية دون الاحتياج لشرائها وبالتالي تملكها.

ويعتبر قرض الإيجار على الأقل من الناحية النظرية، بديلا لكل الطرق الممكنة لتمويل الاستثمارات، إلا أنه يعد في الغالب بديلا عن الاقتراض المصرفي خاصة القرض المتوسط الأجل. من جانب آخر تعتبر عمليات قرض الإيجار العقاري اليوم تمويلات تنافس بجدية التمويلات التقليدية، خاصة القرض المصرفي الطويل. وفي هذا الإطار يجب أن نعتبر ونحلل التدفقات المالية التالية :

- في حالة عدم خروج للأموال منذ البداية يتماثل قرض الإيجار في هذه الحالة مع التمويل بالقرض؛
- تسديد فوري لأقساط الإيجار مخصومة جبائيا؛
- اقتصاد في الضريبة أو وفورات ضريبة ناتجة عن الخصم الجبائي لأقساط الإيجار؛
- خسارة في الاقتصاد في الضريبة على الأرباح المرتبطة بتخفيض الاهتلاكات في حالة الاكتساب بقرض؛
- خسارة في اقتصاد الضريبة على الأرباح المرتبطة بتخفيض المصاريف المالية في حالة استثمار ممول بقرض،
- تسديد القيمة المتبقية عند نهاية العقد في حالة رفع خيار الشراء [Pondollfi, 2005, p22-23].

عادة ما يتم تقييم المشاريع الاستثمارية على أساس التدفقات النقدية المتوقعة وليس على أساس الأرباح المتوقعة، وتنقسم التدفقات النقدية إلى نوعين، داخلية مثل الإيرادات النقدية، وخارجية مثل المصروفات النقدية. وعند قيام المستأجر بالمفاضلة بين قرار الشراء وقرار الاستئجار فإنه يهتم فقط بالتدفقات النقدية الخارجية التي تتعلق بقرار الشراء أو قرار التأجير، أما التدفقات النقدية الخارجية الأخرى مثل المصروفات الإدارية والتسويقية، والتدفقات النقدية الداخلية مثل قيمة مبيعات إنتاج الآلة فلا تتأثر بالقرار المتخذ. أي أنها ثابتة بصرف النظر عما إذا كانت الآلة مستأجرة أو مشتراة. في حالة الاستئجار عادة ما تنحصر التدفقات النقدية الخارجية فيما يلي :

- قيمة أقساط الإيجار؛
- قيمة إيداع الضمان إن وجد؛
- قيمة الشراء أو القيمة المتبقية في حالة رفع خيار الشراء عند نهاية العقد؛

أما مصاريف الصيانة فيمكن أن تدمج ضمن قسط الإيجار، وهي حالة قرض الإيجار كامل التكلفة، وهنا يتحملها المؤجر. أما إذا كانت على عاتق المستأجر فتظهر كتدفق نقدي خارجي. كما نشير إلى أنه ينبغي خصم الوفورات الضريبية من التدفقات النقدية الخارجية.

وما دامت دراستنا تهتم بطريقة قرض الإيجار، فإننا سنتناول فيما سيأتي معدل قرض الإيجار، وكذا دفعة قرض الإيجار الواجب على المؤسسة المستأجرة دفعها دوريا [عبد العزيز،2001، ص 159] .

1.2.2- معدل قرض الإيجار: معدل قرض الإيجار هو تلك النسبة التي يتعادل عندها مجموع التدفقات النقدية المدفوعة مع تلك المقبوضة ،حيث يعبر على التكلفة الحقيقية التي تحملتها المؤسسة المستأجرة لقاء التمويل بقرض الإيجار. كما يمكن القول أن هذا المعدل يتغير بحسب [عبد العزيز،2001،ص 160-161] :

- مستوى معدل الضريبة على الأرباح؛
- طريقة الاهتلاك المسموح بها؛
- وجود أو عدم وجود مبلغ إيداع الضمان؛
- قيمة الشراء في نهاية المدة (القيمة المتبقية)؛
- طريقة تسديد قرض الإيجار.

وفي هذا الصدد يجب التفرقة بين كل من معدل العائد الضمني للمؤجر، ومعدل فائدة الاقتراض التفاضلي للمستأجر حيث أن[عبد اللطيف، 2000، ص 50-51] :

- **معدل العائد الضمني للمؤجر:** يمثل في سعر الفائدة التي ستعود على المؤجر من عقد الإيجار والذي سيجعل القيمة الحالية لإجمالي الحد الأدنى لقيمة العقد والقيمة المتبقية غير المضمونة مساوية لقيمة الأصل العادلة التي يقبلها المؤجر. وغالبا ما لا يعلم المستأجر بمعدل العائد الضمني للمؤجر[عبد العزيز،2001، ص 101] .
- **معدل فائدة الاقتراض التفاضلي للمستأجر:** ويتم تحديده على أساس سعر فائدة الاقتراض بغرض شراء الأصل،حيث يجب استخدام هذا المعدل في حساب القيمة الحالية للحد الأدنى لمدفوعات الإيجار، ما لم يكن معدل الفائدة الضمني والمحدد بواسطة المؤجر معلوم لدى المستأجر وقت التعاقد، حيث يجب استخدام معدل الفائدة الضمني إذا كان هذا المعدل يقل عن معدل الاقتراض التفاضلي للمستأجر وإذا أسفرت نتائج عن زيادة القيمة الحالية للحد الأدنى لمدفوعات القيمة الإيجارية عن القيمة السوقية العادلة للأصول المستأجرة وقت التعاقد يجب تسجيل قيمة الأصول المستأجرة بالقيمة السوقية العادلة لها.

ويعتبر الأخصائيون أن تكلفة قرض الإيجار تحدد بمعدل الفائدة الحقيقي نتيجة لمبلغ الدفعات وسعر الشراء المحدد تعاقديا عند مختلف تواريخ الاستحقاق. وأن معدل الفائدة لقرض الإيجار العقاري يتماثل مع معدل القروض الطويلة الممنوحة بشروط السوق. أما بالنسبة لقرض إيجار المنقولات فإن المعدل مرتفع مقارنة مع المعدل الجاري لقرض مصرفي متوسط الأجل، لأن دفعات قرض الإيجار ترمي إلى مكافأة المبالغ المقترضة، تسديد خدمة وضع الأصل في المتناول وتعويض خطر تقادمه [عبد العزيز،2001، ص 172-173] .

2.2.2- تحديد قيمة دفعة الإيجار: من أهم الأسئلة التي تواجه مؤسسات التأجير هو كيفية تحديد قيمة دفعات الإيجار، حيث يتم ذلك بذات الطريقة التي يتم بها تحديد قيمة قسط قرض المدة، أي باستعمال القيمة الحالية السنوية، ومنه يجب تكون دفعة الإيجار مساوية إلى التدفق النقدي قبل الضريبة الذي يجب أن يحصل عليه المؤجر والذي إذا تم خصمه بالعائد المطلوب على الاستثمار يجعل القيمة الحالية للتدفقات النقدية الصافية من الإيجار تساوي إلى تكلفة الاستثمار الرأسمالي في المعدات، ويجب أن يؤخذ بعين الاعتبار الوفر الضريبي الناتج من اهتلاك المعدات والقيمة المتبقية للتجهيزات إن وجدت، بالإضافة إلى احتساب أعباء صيانة المعدات التي

يتحملها المؤجر كجزء من عقد الإيجار، إذا كان عليه تقديم هذه الخدمة، حيث تحسب دفعة الإيجار بتطبيق المعادلة التالية [بوراس، 2002، ص 53] :

$$CL+\sum_{t=1}^{n}\frac{M_t(1-T)}{(1+R)^t}=\sum_{t=0}^{n-1}\frac{L_t(1-T)}{(1+R)^t}+\sum_{t=1}^{n}\frac{(TD)_t}{(1+R)^t}+\frac{SV}{(1+R)^n}$$

حيث أن :

CI : تكلفة الاستثمار الرأسمالي في المعدات.

L : دفعة الإيجار الدورية.

T : معدل ضريبة الدخل على أرباح شركة المؤجر.

R : صافي العائد المطلوب على الاستثمار من قبل المؤجر.

M : تكلفة الصيانة الدورية .

D : الاهتلاك السنوي للتجهيزات .

SV : القيمة المتبقية للمعدات .

n : الحياة الاقتصادية المتوقعة للمعدات .

مدلول هذه المعادلة هو أن القيمة المخصومة للتدفقات النقدية من تأجير المعدات، والتي تتضمن أساسا دفعة الإيجار بعد الضريبة، التوفير الضريبي من اهتلاك المعدات، القيمة المتبقية للمعدات، يجب أن تساوي تكلفة الاستثمار الرأسمالي في المعدات مضافا إليها القيمة المخصومة لتكاليف الصيانة بعد الضريبة. وبما أن دفعات الإيجار تدفع عادة في بداية الفترة فور توقيع العقد مع المستأجر وبالتالي فهي لا تحتاج إلى خصم، أما الدفعات المتبقية فتسدد في نهاية كل من السنوات الأولى وحتى ما قبل الأخيرة (n-1). لهذا مؤشر جمع القيمة المخصومة لدفعات الإيجار يبدأ من الفترة الصفر حتى الفترة ما قبل الأخيرة (n-1).

تقتضي المفاضلة بين قرار الشراء وقرار التأجير من وجهة نظر المستأجر مقارنة القيمة الحالية للتدفقات الخارجية المتوقعة للقرارين خلال فترة التعاقد، فعندما نكون بصدد تقييم قرض الإيجار كبديل للتمويل، تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستأجرة بحساب القيمة الحالية للتدفق النقدي الخارجي والمتمثل في القيمة الحالية لدفعات الإيجار المستحقة مطروحة منها الوفر الضريبي الذي يحققه المستأجر، على اعتبار أن الأقساط الايجارية التي تدفع إلى مؤسسة قرض الإيجار أعباء استغلالية تخصم بالكامل من النتيجة الخاضعة للضريبة .

3.2- القرض المصرفي بغرض الشراء

وإذا ما انتقلنا إلى البديل الثاني وهو الاقتراض بغرض شراء الأصل بدلا من تأجيره، فإن التدفقات النقدية الخارجية ستتضمن :

- قيمة الدفعة السنوية التي تتضمن جزء سداد أصل القرض وجزء لسداد الفوائد المستحقة في كل سنة؛
- مصروفات الصيانة والتي تتحدد وفقا للتقديرات المتوقعة لتلك المصروفات.

أما الوفورات الضريبية التي سيحققها المستأجر من وراء مصاريف فوائد القرض، الصيانة وقيمة قسط الإهتلاك فيتم خصمها.

1.3.2- تحديد تكلفة الاقتراض والشراء: إن تكلفة الاقتراض والشراء عبارة عن القيمة الحالية لدفعات تسديد القرض وتكلفة الصيانة ناقص القيمة الحالية للتوفير الضريبي الناتج عن طرح الفائدة على القرض والاهتلاك

والصيانة كنفقات زائد القيمة الحالية للقيمة المتبقية للتجهيزات، كلها مخصومة بمعدل الفائدة على الاقتراض، ويمكن التعبير عن القيمة الحالية لتكلفة الاقتراض والشراء باستعمال المعادلة التالية [بورس،2002، ص 55] :

$$PVCBO = \left[\sum_{t=1}^{n} \frac{DR_t + M_t}{(1+K_i)_t}\right] - \left[\sum_{t=1}^{n} \frac{(I+D+M)T}{(1+K_i)_t} + \frac{SV}{(1+K_i)_n}\right]$$

DR : دفعة تسديد القرض — M : تكلفة الصيانة السنوية

I : تكلفة الفائدة السنوية على القرض — D : تكلفة الاهتلاك السنوية

T : معدل ضريبة الدخل — SV: القيمة المتبقية للتجهيزات

Ki : معدل الفائدة على القرض (معدل الخصم)

وبعد تقدير التدفقات للبديلين المشار إليهما أي الاستئجار والاقتراض، ينبغي إجراء مقارنة بينهما. ولكي تكون المقارنة صحيحة ينبغي أن تجرى على أساس فكرة القيمة الحالية، وذلك نظرا للتباين في قيمة ونمط التدفقات النقدية للبديلين. ويقترح في هذا الصدد استخدام معدل للخصم الذي يتمثل في سعر الفائدة الذي يتوقع أن يدفعه المستأجر كما لو أنه اقترض مبلغا من المصرف لغرض شراء الآلة ومضمون بالآلة ذاتها. ونشير في هذا الصدد انه لا يقصد بسعر الفائدة ذلك المعدل الذي ينص عليه في عقد الاقتراض، بل معدل الفائدة بعد خصم الوفورات الضريبية على اعتبار أن الفوائد من بين المصروفات التي تخصم.

وبعد حساب كل من القيمة الحالية لتكلفة الاستئجار ومقارنتها بالقيمة الحالية لتكلفة الاقتراض والشراء، فإنه من العقلاني والمنطقي أن تتخذ الشركة قرار التمويل ذو التكلفة الأقل .

IV. الجوانب المحاسبية والجبائية والقانونية لقرض الإيجار

من أجل ضمان وضع عملية قرض الإيجار داخل إطارها السليم فإنه يتعين توضيح وفهم جملة من الجوانب التي تحيط وترتبط بهذه العملية سواء من بعيد أو من قريب، وحتى تتضح أبعاد ومعالم العملية فانه يتعين علينا الإحاطة بهذه الجوانب ودراستها. وسنسلط الضوء في هذا المبحث على مختلف الجوانب الأساسية منها المحاسبية القانونية والجبائية.

1- الجوانب المحاسبية

تقع قرارات الاستئجار ضمن قرارات الهيكل المالي للمؤسسة، حيث توجد درجة كبير من التأثير والتأثر المتبادل بين تلك القرارات وبين البيانات المحاسبية، حيث تعكس القوائم المالية للمؤسسة النتائج المترتبة عن تلك القرارات، كما تستمد منها العديد من المقاييس المحاسبية والمؤشرات المالية التي تستخدم في تقييم نتائجها من جانب الإدارة بما يضمن ترشيد القرارات وإتاحة الفرصة للمستثمر الخارجي للتعرف على آثار تلك القرارات .

تثير محاسبة الاعتماد الايجاري مشكلة معقدة وشائكة تنصب حول التمييز بين الملكية القانونية والملكية الاقتصادية، والاستفهام الرئيسي المطروح حول هذه الإشكالية هو معرفة هل الحقوق المتولدة عن القرض الايجاري تشكل أصلا للمؤسسة المستأجرة، أم لا [DI MARTINO,1993,p 99] .

الإجابة على هذا الاستفهام تجعلنا أمام فريقين مختلفا الرأي : الأول يساند رسملة الاعتماد الايجاري والثاني يدعو إلى عدم الرسملة . وفيما يلي عرض لأدلة وبراهين كل فريق.

1.1- عدم رسملة الأصول المستأجرة

النموذج المساند لهذا الرأي هو النموذج المحاسبي الفرنسي، الذي يهتم أكبر بالملكية القانونية للأصل المؤجر عند التسجيل المحاسبي، مما يسهل على سلطات المراقبة الضريبية استقاء معلومات دقيقة، لكن تبقى الوضعية المالية للمؤسسة غير واضحة، وغير مفهومة، حيث أنه [عبد العزيز،2001،ص95] :

- مادامت ملكية الأصل لم تنتقل بعد للمستأجر، فلا يمكن لهذا الأخير تسجيله ضمن أصول ميزانيته وبالتالي لا يمكنه القيام باهتلاكه ؛
- دفعات الإيجار تسجل في حساب مصاريف الاستغلال التي تطرح عند حساب النتيجة؛
- يجب على المؤسسة المستأجرة أن تظهر ضمن حساباتها خارج الميزانية معلومات عدة منها : القيمة السوقية للأصول المؤجرة عند إمضاء العقد، مبلغ دفعات الإيجار السنوية، قيمة تراكمات تلك الدفعات خلال الفترات السابقة، بالإضافة إلى مخصصات الاهتلاك للأصول المملوكة وتراكمات المخصصات السابقة .
- إعادة تقييم قيمة الدفعات المتبقية غير المدفوعة عند نهاية تاريخ إقفال الميزانية وكذا مبلغ الشراء المتبقي للأصل موضوع العقد.

وبما أن الجزائر تتبع على جميع المستويات النماذج الفرنسية، وذلك بحكم أسباب تاريخية وسياسية، فالجزائر تتبع النموذج المحاسبي الفرنسي فيما يتعلق بالتسجيل المحاسبي لعمليات قرض الإيجار وسوف نتطرق إلى هذه النقطة في الفصل الرابع بشئ من التفصيل [Garrido,2002,p 42-43] .

حجة مساندي عدم الرسملة تتمثل أساسا في عدم ملكية المستأجر للأصول المؤجرة، كما أن عقد الإيجار ما هو إلا شرط التزام كل من الطرفين بأداء المطلوب منهما مستقبلا وهذا حسب ما جرت عليه العادة بعدم تسجيل مثل تلك العقود المشروط تنفيذها مستقبلا مثل عقود التوظيف أو عقود الشراء في الدفاتر المحاسبية [عبد العزيز ، 2001، ص 95]

2.1- رسملة الأصول المستأجرة

النموذج المساند لهذا الرأي هو النموذج الأنجلوساكسوني وعلى رأسه الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا، كندا، استراليا ... والتي عمدت على تطبيقه منذ 1973، حيث وضعت اللجنة المحاسبية المالية Financial Accounting Standards Board FASB القواعد الأساسية للتسجيل المحاسبي لقرض الإيجار سنة 1976 ما يسمى بـــ FAS 13 [عبد العزيز،2001،ص 95-96] . حيث يشترط مجمع مبادئ المحاسبة المالية الأمريكي تسجيل الأصول المؤجرة في سجلات كل من المستأجر والمؤجر، كما لو كانت عملية بيع بالتقسيط تترتب عليها انتقال المنافع والمخاطر على ملكية الأصل من البائع (المؤجر) إلى المشتري (المستأجر)، ومنه العقود الايجارية

التشغيلية لا ترسمل بينما عقود الإيجار المالية ترسمل ، حيث يعتبر العقد عقد إيجار رأسماليا إذا نص على ما يلي [هندي،1998،ص 581-582] :

- أن ينص العقد على نقل ملكية الأصل إلى المستأجر؛
- أن يمنح العقد المستأجر حق شراء الأصل بسعر تحفيزي؛
- أن تساوي فترة العقد 75% فأكثر من العمر الإنتاجي للأصل المؤجر؛
- أن تساوي القيمة الحالية للحد الأدنى لعقد 90% فأكثر من القيمة السوقية للأصل المؤجر.

إذا لم تتوفر في عقد الإيجار هذه الشروط لا يسجل الأصل المؤجر في سجلات المستأجر.

-يجب إثبات المعاملات التجارية طبقا لجوهرها الاقتصادي وبناء عليه يجب إثبات عقود الإيجار طويلة الأجل في السجلات المحاسبية إذا كانت تمثل في جوهرها عقود شراء على أقساط. كما أن المستأجر يبقى ملزما بدفع الأقساط الايجارية ما دامت مدة العقد سارية المفعول، إضافة إلى ذلك فإن استعمال الأصل من حقه ولا يطالب المؤجر باسترجاعه إلا في حالة عدم الوفاء بالالتزامات. إذن حسب هذه القاعدة الحسابات يجب أن ترسم الحقائق الاقتصادية والمالية بإظهار جميع العناصر المستعملة في الأصول مهما كان تنظيمها القانوني [غربي وآخرون، 2006، ص 467].

وحسب النموذج الانجلوساكسوني وعلى رأسه النموذج الأمريكي فإن التأجير التمويلي والاقتراض بغرض شراء الأصل ينطويان على نفس الالتزام، فعدم القدرة على الوفاء بالدفعات الايجارية يعرض المنشأة إلى الإفلاس كما هو الحال عند عدم القدرة على تسديد القرض وفوائده، كما أن الاستئجار من شأنه أن يرفع النسبة الحقيقية للاقتراض ويغير بالتالي من هيكل رأس المال للمنشأة. لهذا يستند هذا الرأي إلى رسملة عقود الإيجار التمويلية الطويلة الأجل [Garrido,2002,p 33-34-35] .

3.1- التسجيل المحاسبي لعقود الإيجار التمويلية في سجلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستأجرة

عند تصنيف عقد الإيجار على أنه تأجير رأسمالي، يجب على المستأجر أن يقوم بتسجيل قيمة الأصل المستأجر في جانب الأصول بالميزانية وذلك على أساس القيمة الحالية للحد الأدنى لمدفوعات الإيجار(القيمة الحالية للقيمة الإيجارية الدورية) خلال فترة العقد. وإذا تضمنت مدفوعات الإيجار تكاليف أخرى مثل التامين والصيانة والضرائب، يتم طرح تلك التكاليف واستخدام القيمة المتبقية من القيمة الإيجارية لأغراض حساب القيمة الحالية، وفى ضوء المتطلبات المحاسبية يكون معدل الخصم المستخدم في خصم مدفوعات الإيجار(الحد الأدنى للقيمة الإيجارية) هو المعدل الأقل ما بين معدل الاقتراض التفاضلي للمستأجر ومعدل الفائدة الضمني للمؤجر (إذا أمكن تحديد هذا المعدل بشكل واقعي). هذا وفى حالة ما إذا كانت القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار(الحد الأدنى للقيمة الإيجارية) أكبر من القيمة العادلة الحقيقية للأصل المستأجر، يتم تسجيل الأصل المستأجر بالقيمة العادلة الحقيقية [عبد العزيز، 2001، ص 100] .

ويتم تسجيل القيمة المقابلة للأصل والمتمثلة في التزامات مدفوعات الإيجار ضمن بنود الخصوم في قائمة المركز المالي، وهي تلك الالتزامات الخاصة بمدفوعات الإيجار المستحقة خلال العام المالي ويتم إظهارها ضمن بنود الخصوم المتداولة، أما القيمة الحالية لباقي مدفوعات الإيجار والتي تستحق السداد بعد نهاية العام المالي

المالي المدرج في الأقساط الإيجارية المدفوعة للمؤجر. وفيما يخص الضريبة على الأرباح IBS فإن مؤسسات الاعتماد الايجاري تخضع لنظام فرض الضرائب على الأرباح الصناعية والتجارية مثلها مثل المؤسسات الاقتصادية الأخرى. أما بالنسبة للمستأجر فتعتبر دفعات الإيجار مصاريف استغلال تطرح قبل حساب الضريبة على النتيجة المحققة، وقد حددت السلطات الجبائية سقف لهذه الدفعات لا يتجاوزه المستأجر وذلك حسب نوع الاهتلاك الملائم لوضعيته المالية [Garrido,2002,p 107] .

2.2 - الرسم على القيمة المضافة (ضرائب غير مباشرة)

1.2.2- بالنسبة لمؤسسة الاعتماد الايجاري : يقوم المستأجر باسترجاع تدريجي للرسم على القيمة المضافة، هذا الأخير الذي يضخم سعر التجهيزات أو البنايات الجديدة ذات الاستعمال المهني بشكل معتبر، لذلك فإن تمويله واسترجاعه يطرح مشاكل على مستوى خزينة شركات الإيجار حيث أنه [Garrido,2002,p 107-108]:

- عندما تقتني مؤسسات الاعتماد الايجاري تجهيزات بغرض تأجيرها لمؤسسة استغلالية تقوم عندئذ بدفع قيمة TVA كما لو أنها اقتنت هذه التجهيزات لحسابها الخاص، أي تدفع قيمة هذا الرسم فور الشراء، حيث تسجل في جانب أصول ميزانيتها سعر حيازة الأصل خارج الرسم حساب تجهيزات للإيجار وTVA في حساب رسوم قابلة للاسترجاع .
- وكباقي الخاضعين لهذا الرسم تقوم بطرح هذا الرسم المدفوع من إيراداتها هذه الأخيرة التي تتشكل أساسا من مبالغ الأقساط الايجارية المستحقة من المستأجر. ومن المؤكد أنه بالنظر إلى تكلفة حيازة الأصل، مبلغ TVA القابل للاسترجاع يمثل تكلفة نقدية كبيرة نسبيا، سوف تسترجع تدريجيا من خلال الأقساط الإيجارية المضخمة بسبب الرسم على القيمة المضافة.
- في الواقع عند اقتناء تجهيز عادي، يمكننا اعتبار مدة استرجاع الرسم من طرف مؤسسة الإعتماد الإيجاري ما بين 3و5 سنوات، حيث تجد نفسها ملزمة بتجميد رؤوس أموال معتبرة خلال مدة طويلة نوعا ما، دون إمكانية توظيفها على أحسن حال. في الحقيقة إن هذا المشكل يتعقد من سنة لأخرى. حيث اتجهت معظم مؤسسات الاعتماد الايجاري (وهو ما معمول به حاليا) إلى تطوير نشاطها وزيادة إنتاجها الخاص بهذه التقنية من خلال إبرام عقود جديدة، حتى وجدت نفسها أمام إجمالي مبلغ الرسم على القيمة المضافة المسترجع المسجل في أصول ميزانيتها في تزايد وتضخم مستمر دون توقف. هذا الموقف من الناحية المالية يعتبر عادي، أي أنه يوجد عدم توافق بين مقدار الرسم على القيمة المضافة المتضمن في الأصل ومدة الاسترجاع بواسطة الأقساط الإيجارية، لكن اقتصاديا تعتبر حالة غير مرغوب فيها وتحديد النشاط وحده هو الذي يسمح لها في مدة معينة بإحداث التوازن (بين الكتلتين) والتخلص من حساب الرسوم المسترجعة الذي نراه في ميزانيات هذه المؤسسات [Coillot,1968,p 112-113] .

2.2.2- بالنسبة للمستأجر: يعتبر الرسم على القيمة المضافة رسما مسترجعا خلال نشاطه واستغلال الأصل المؤجر. بالنسبة للمستغل تعتبر هذه الحالة حافزا له لأنه يدفع ويسترجع فورا قيمة هذا الرسم، ولا يلجأ إلى تجميد أمواله عكس مؤسسات الاعتماد الإيجاري التي تطرقنا إليها سابقا[غربي وآخرون، 2006، ص 468].

الجاري يتم إظهارها ضمن بنود التزامات طويلة الأجل. هذا ويمكن تجميع قيمة الأصل المستأجر مع قيم الأصول المشابهة له والمملوكة للشركة المستأجرة، وفى هذه الحالة يجب الإفصاح في هوامش الميزانية عن قيمة الأصول المستأجرة ومعدل استهلاكها.

4.1- التسجيل المحاسبي لعقود الإيجار التشغيلية في سجلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستأجرة

يقوم المستأجر بتحميل إيرادات الفترة المالية الجارية بمصروفات الإيجار الدوري الذي يقوم بسداده للمؤجر، مع الإشارة إلى الالتزامات الخاصة بالدفعات المستقبلية الواردة في عقد الإيجار في الملحوظات المرفقة بالتقارير المالية، ويجب إتباع قاعدة الاستحقاق في تسجيل المصروف السنوي خاصة عندما يسدد الإيجار السنوي في فترات تخالف تواريخ السنة المالية [عبد العزيز، 2001، ص 108] .

2- الجوانب الضريبية لقرض الإيجار

تؤثر السياسة الجبائية بشكل كبير على المؤسسات الاقتصادية، حيث تسمح الامتيازات والتخفيضات الجبائية بتطوير النشاطات الاقتصادية مثلما حدث في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا، وتربط جباية قرض الإيجار بالاهتلاك الجبائي وبالضرائب المباشرة وغير المباشرة .

في حالة قرض إيجار المنقولات، ومن وجهة نظر جبائية، تشكل أقساط الإيجار تكاليف الاستغلال مخفضة من الوعاء الضريبي بشرط أن تكون مدة التعاقد تتوافق مع مدة الحياة الاقتصادية العادية للأصل (بين 3 و10 سنوات حسب نوع الأصل)، وهذا ارتباطا مع الاهتلاكات المطبقة المخفضة أيضا من الربح الخاضع للضريبة كما لو اختارت المؤسسة اكتساب الأصل بدل تأجيره [DI MARTINO,1993,p 98] .

في حالة قرض إيجار عقارات يمكن للمؤسسة المستأجرة تخفيض أقساط الإيجار المدفوعة خلال مدة الإيجار، وعند اكتساب المبنى عند نهاية العقد يتطلب أحيانا إعادة إدماج جبائي في الأرباح الخاضعة للضريبة.

لقد منحت السلطات الجبائية في كل الدول تسهيلات لعملية الاعتماد الايجاري، مست مختلف المستويات الاهتلاكات الجبائية، التخفيضات، القروض الضريبية والرسوم المباشرة وغير المباشرة....هذا ما أدى إلى تطور هذا النوع وتوسع حقل استعماله في الدول الصناعية التي استغلت بإحكام هذا جانب [هندي، 1998، ص582-583] .

1.2- الضرائب المباشرة

يقدم الجانب الجبائي فائدة هامة، يتعلق خاصة بكيفية تقييد الأصل، أي معرفة قيمة الأصل إن كانت تسجل في ميزانية المؤجر أو المستأجر. وفي حالة تسجيل الأصل في ميزانية المؤجر، فإنه يتبع الإهتلاك التصاعدي أو الخطي، في حين المستأجر يمكنه حسم الأقساط الإيجارية من عوائده الجارية على شكل مصاريف استغلال، وإذا سجل في ميزانية المستأجر فقط قسط الفوائد المتضمن في الأقساط الإيجارية يمكن حسمها بصفة مصاريف استغلال، أما قسط الإهتلاك فيخصم من الدين الممثل لمجموع الالتزامات اتجاه المؤجر.

تجدر الإشارة إلى أنه في هذه الحالة يمكن للمستأجر بالإضافة إلى ما سبق أن يتبع النمط التصاعدي عند اهتلاك الأصل المقيد في أصول ميزانيته. غير أن الإهتلاك الجبائي في أغلب الأحيان بطيء مقارنة مع الإهتلاك

3.2- الرسم على النشاط المهني Taxe sur l Activité Professionnelle TAP

يفرض هذا الرسم على الاستثمارات المستعملة في إطار إيجار عادي أو قرض الإيجار، حيث تحدد قيمة الإيجار للمستأجر ما يسمى بـــ la valeur locative imposable وهذا من أجل إمكانية تحديد قيمة TAP على الأصول التي هي موضوع العقد، فبالنسبة لأصول قرض الإيجار تساوي إلى 16% من القيمة الفعلية للأصل.

أما بالنسبة للأصول المؤجرة فإن القيمة الايجارية الخاضعة للضريبة تساوي إلى مبالغ الدفعات الايجارية خلال مدة الإيجار [Garrido,2002,p 109-110-111] .

وفي الحالتين قرض الإيجار أو الإيجار العادي إذا كان مجموع دفعات الإيجار أقل من 80% أو أكبر من 120% نقوم باستبدال أو تعويض قيمة الدفعات إلى النسب الأقرب أي 12,8% أو 9,2% من القيمة الأصلية للأصل، أما إذا كان خيار الشراء مطروح فإن TAP يكون في حدود 16% .

3- الجوانب القانونية لقرض الإيجار

قرض الإيجار تقنية حديثة النشأة لم تعرف إلا تنظيما وترتيبا جزئيا من طرف تشريعات بعض الدول التي أحرزت تقدما معتبرا في هذا المجال، هذه التنظيمات التشريعية التي تختلف من دولة إلى أخرى. حيث سنتطرق إلى بعض تلك التنظيمات الأساسية من خلال التعرض للسند القانوني لعقد الإيجار، خصائص هذا العقد حقوق والتزامات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستأجرة [مزهر، 2002، ص 60-61] .

1.3- السند القانوني لعقد قرض الإيجار

قانونيا يصنف قرض الإيجار ضمن العمليات الهجينة التي شهدت تطورا سريعا في مدة وجيزة، حيث أظهرت دراسته أنه من المستحيل إدراجه ضمن الالتزامات البسيطة الكلاسيكية، حيث أن معظم عمليات الاعتماد الإيجاري تتضمن ثلاث عناصر أساسية تعاقدية متداخلة فيما بينها: التفويض، العقد، وأخيرا التعهد بالبيع من جانب واحد [خالد، 2002، ص 264] .

1.1.3- التفويض: في القاعدة العامة للاعتماد الإيجاري بناء على موافقة كتابية مسبقة من شركة التأجير يعود اختيار الاستثمار والمورد إلى المستأجر، ومنه هذا الأخير يعمل كمفوض من طرف المؤجر، المالك القانوني للأصل، هذا الأخير يلتزم بالبنود المتفق عليها بين المستأجر والمورد، لكن لا يلتزم بنتائج التفاوض إلا في الحدود التي يوافق عليها ويخطر بها المستأجر والمورد [عبد اللطيف، 2000، ص 357] .

2.1.3- عقد الاعتماد الإيجاري: هو عقد يتمكن بمقتضاه المستأجر من استغلال الأصول المستأجرة التي يحتاجها دون الحاجة إلى شرائها أو تملكها خلال مدة طويلة نسبيا تعادل العمر الاقتصادي للأصل، مقابل قيمة إيجارية متفق عليها في عقد التأجير التمويلي، كما يتضمن خيار شراء الأصل في نهاية مدة العقد. هذا الأخير يكون خاضعا للقوانين والتنظيمات الخاصة بهذه التقنية، التي هي موضوع دراستنا. حيث يجب أن يحرر بكيفية تسمح بالتحقق دون غموض بأنه يضمن للطرفين حقوقهم ويستلزم القيام بواجباتهم [عبد العزيز،2001،ص 195] .

3.1.3- التعهد بالبيع من جانب واحد: حسب تعريف الاعتماد الإيجاري، فإن العقد يعطي الأولوية للمستأجر للحصول على كل أو جزء من التجهيزات المستأجرة مقابل ثمن متفق عليه، وذلك عند انتهاء مدة الإيجار. هذه

الأولوية تتلخص في التعهد بالبيع من جانب واحد المتضمن في العقد. هذا التعهد ضروري إذ يسمح بتمييز عقد الاعتماد الإيجاري عن الإيجار بالبيع أو البيع بالتقسيط [عبد اللطيف،200،ص 358] .

2.3- خصائص عقد قرض الإيجار

كباقي عقود العمليات الاقتصادية الأخرى، يتميز عقد الاعتماد الإيجاري بمجموعة من الخصائص المتمثلة أساسا في البنود الإلزامية والاختيارية، وكذا بعض العوارض التي قد تواجه سير عملية الاعتماد الايجاري.

1.2.3- البنود الإلزامية في عقد اعتماد إيجاري: البنود الإلزامية التي يجب أن يتضمنها عقد الاعتماد الإيجاري تتمثل أساسا في مدة الإيجار، مبلغ الأقساط الإيجارية، خيار الشراء الممنوح للمستأجر عند انتهاء العقد وكذا القيمة المتبقية المالية [غربي وآخرون، 2006، 461-462] .

- **مدة الإيجار:** يعود تحديد الفترة غير قابلة للإلغاء إلى اتفاق مشترك بين المؤجر والمستأجر، استنادا إلى المدة المتوقعة للعمر الاقتصادي للأصل موضوع العقد أو اللجوء إلى قواعد الاهتلاك الضريبية أو المحاسبية المحددة قانونيا.

- **الأقساط الايجارية:** هي القيمة المتفق عليها بالعقد والتي يلتزم المستأجر بسدادها إلى المؤجر في المواعيد المتفق عليها في العقد حيث تكون شهرية أو ثلاثية أو سداسية أو سنوية، مقابل الحق في استخدام الأصل، حيث تستحق الدفعة الإيجارية كاملة حتى ولو لم ينتفع المستأجر بالأصل طالما أن السبب لا يرجع للمؤجر. وتتضمن الأقساط الايجارية تكلفة حيازة الأصل، تكاليف استغلال المؤجر المتعلقة بالأصل بالإضافة إلى هامش أرباح مطابق للمخاطر المترتبة عن العملية [عبد اللطيف، 2000، ص 358] .

- **الخيـــار:**عند انتهاء الفترة غير القابلة للإلغاء، يمنح للمستأجر ثلاث خيارات التالية :

- إرجاع الأصل إلى المؤجر وإنهاء العقد الذي يربطه مع المؤجر؛
- مواصلة الإيجار وذلك بتجديد العقد، لمدة عادة ما تكون أقصر من سابقتها، وبدفعات أقل تحسب على أساس القيمة المتبقية للأصل؛
- حيازة الأصل بقيمته المالية المتبقية المحددة مسبقا والنصوص عليها في العقد، والتي عادة ما تساوي 4% إلى 6% من قيمة شراء الأصل، حيث لا تنتقل الملكية إلى المستأجر إلا بعد سداد تلك القيمة المتفق عليها.

2.2.3- البنود الاختيارية في عقد قرض الإيجار: باختيار من طرفي العقد يمكن أن ينص العقد على مجموعة من البنود الاختيارية المتعلقة بطرق التطبيق والوجهة القانونية بالنسبة للمستأجر أكثر منه للمؤجر حيث يمكن حصرها في النقاط التالية:

- الضمانات الشخصية التكميلية المحتمل طلبها على المؤسسة المستأجرة أو حتى في بعض الحالات لموردي أو مصممي الأصل؛
- إمكانية تنازل المؤجر عن العقد إلى مؤجر آخر، كما يجوز للمستأجر التنازل عن العقد لصالح مستأجر آخر، دون أن يترتب على هذا الإجراء أي إخلال بحقوق وضمانات الطرفين؛
- إعفاء المؤجر من المسؤولية المدنية اتجاه المستأجر أو اتجاه طرف آخر، وكذا من الالتزامات الملقاة عادة على صاحب الملكية القانونية للأصل المؤجر[عبد اللطيف، 2000، ص 359] .

3.2.3- العوارض : تظهر هذه العوارض على مستويين :

- الأول يتمثل في عدم تطابق المقاييس التقنية التي يمكن أن تظهر بالأصل المؤجر، حيث يمكن للمستأجر التصرف ضد المورد بتطبيق امتياز المؤجر وذلك بفسخ عقد البيع مع المورد مما يؤدي إلى بطلان عقد الاعتماد الايجاري.
- والثاني يظهر في كون العقد يعد مفسوخا من تلقاء نفسه دون الحاجة إلى إعذار أو اتخاذ إجراءات قضائية في حالة عدم قيام المستأجر بسداد الأقساط الايجارية في مواعيدها المقررة في العقد، وكذا في حالة إشهار إفلاس المستأجر، كما أن العقد يعد مفسوخا بقوة القانون إذا هلك الأصل كليا [عبد اللطيف، 2000، ص 360] .

وبغية السير الجيد لعملية الاعتماد الايجاري وإزالة أي التباس تم وضع بنود إلزامية تنظم العلاقة الموجودة بين طرفي العقد وهذا بإبراز حقوق وواجبات الطرفين، وحسب متطلبات البحث سنركز على الطرف المستأجر المتمثل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الواجب عليها معرفة حقوقها وواجباتها المترتبة عند لجوءها إلى هذه التقنية التمويلية.

3.3- حقوق والتزامات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستأجرة

تتمثل أهم حقوق المستأجر في الخيارات التي يمنحها عقد الاعتماد الايجاري وهي [مزهر،2002،ص 98-105] :

- الاستفادة من حق الانتفاع بالأصل بشرط احترام الطبيعة والغاية والتكيف مع إرشادات المورد بشأن استعمال الأصل كما يجب ؛
- الحق في خيار شراء كل أو جزء من الأصل المؤجر في نهاية مدة العقد، بالسعر المحدد مسبقا في العقد، حيث يراعى في تحديد السعر مبالغ الأقساط الايجارية التي أداها خلال مدة التأجير ومدى التزامه؛
- الحق في خيار إرجاع الأصل إلى المؤجر في نهاية العقد، وهذا خاصة عند اهتلاك الأصل تقنيا وتقادمه تكنولوجيا ؛
- الحق في خيار تجديد العقد الخاص بالقرض الايجاري في حالة استمرار حاجة المستأجر للأصل، بالشروط التي يتم الاتفاق عليها بين الطرفين وعادة ما تكون خلال مدة أقصر وبدفعات أقل من سابقتها ؛

وفي مقابل تمتع المستأجر بتلك الحقوق فإن القانون يلزمه عدة التزامات هي [Garrido,2002,p 90-91-92]:

- الالتزام بدفع أقساط إيجارية بشكل دوري ومستمر حسب ما هو متفق علية في العقد، حتى ولو لم يتم الانتفاع بالأصل، كما أنه في حالة تأخير دفع قسط واحد يشهر إفلاس المستأجر؛
- الالتزام بصيانة وترميم الأصل المؤجر، حيث تحتفظ الشركة التأجيرية بحق مراقبة الأصل لتتبع حسن الأداء و تطبيق هذا الالتزام ؛
- تحمل المسؤولية المدنية كاملة في حالة خسارة الأصل إما بالسرقة أو الضياع أو الإتلاف، حتى وإن لم يتسبب في ذلك، لهذا فهو مجبر على تأمين الأصل المؤجر ضد جميع المخاطر؛
- باعتباره مالك اقتصادي للأصل فقط فلا يحق له نقل ملكيته، أو التصرف فيه بأي شكل من الأشكال سواء بالإعارة أو حتى بتغيير مكانه؛
- الالتزام بإخبار المؤجر بما يطرأ على الأصل المؤجر من عوارض تمنع الانتفاع به جزيئا أو كليا .

الخلاصة

لقد سمح لنا هذا الفصل بوضع تصور عام لقرض الإيجار ومعرفة حقيقته باعتباره فنا مصرفيا وماليا، وطريقة تمويل إضافية تضم إلى طرق التمويل المعروفة المتاحة والموجهة للاستثمارات المنقولة والعقارية التي تمارسها المصارف أو تلك التي تقدمها السوق المالية.

من خلال ما سبق يمكن القول أن مزايا القرض الايجاري جعلت منه تقنية مالية تخدم المؤسسات خاصة الصغيرة والمتوسطة، الاقتصادية منها والصناعة، المتميزة ببنيتها المالية الضعيفة كما يستفيد كل من المؤجر أو المؤسسة المالية والمستأجر والمورد باعتبار هذه العملية تركيبة ثلاث أطراف. بالرغم من خصائصه، إلا أنه لا يمكن اعتبار القرض الايجاري كفرصة للمؤسسات التي هي في وضع متدهور. ولكن هي تقنية مالية ليست سهلة المنال إلا للمؤسسات السليمة والتي تتمتع بمردودية حسنة، فضلا عن أن مؤسسات القرض الايجاري تقوم بدراسات وتقديرات المشروعات المراد تمويلها ولا تقبل إلا التي تحقق تدفقات نقدية كافية لمواجهة تكاليف الأقساط الايجارية طيلة مدة العملية .

إن فهم المبادئ والخصائص التي يتميز بها قرض الإيجار، والمزايا التي يقدمها، لكامل الأطراف المعنية، يمثل دافعا قويا ومبررا كافيا لضرورة الاستفادة منه، وضرورة إعطائه المكانة اللائقة التي غالبا ما افتقدت في البلدان النامية بالمقابل فان التوسع الحاصل في قرض الإيجار الناتج، حسب رأينا، عن التحكم في هذه التقنية وظهور تصنيفات جديدة من جنس قرض الإيجار، من شانه أن يلبي احتياجات مختلفة من حيث طبيعتها، مدتها أو غرضها.

الفصل الرابع

تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق قرض الإيجار في الجزائر

المبحث الأول : واقع ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري

المبحث الثاني : تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث الثالث : قرض الإيجار في الجزائر

المبحث الرابع : تمويل شركات قرض الإيجار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تمهيد

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمختلف أشكالها ونشاطاتها مكانة هامة في سياسة الإنعاش الاقتصادي التي انطلقت فيها الجزائر منذ مطلع التسعينات، وهذا باعتبارها قطاعا حيويا في السياسة الاقتصادية الجديدة المبنية على تحرير السوق وتشجيع القطاع الخاص. حيث منحت هذه المؤسسات مكانة متميزة في مجال التنمية الاقتصادية في ظل إعادة الهيكلة الصناعية وخوصصة المؤسسات العمومية.

في هذا الإطار تحاول الجزائر وضع إجراءات دعم لتطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العمومية منها والخاصة في مختلف القطاعات الاقتصادية، وذلك من أجل تجاوز العراقيل والصعوبات خاصة التمويلية منها، التي تحد من تطورها ومساهمتها في التشغيل، وخلق القيمة المضافة والمساهمة في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

لهذا سنحاول في هذا الفصل الوقوف عند واقع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كمحاولة لتشخيصه من خلال معالجة إحصائية متعلّقة بالقطاع، بعد ذلك التعرض إلى مساهمة هذا القطاع الحيوي في الاقتصاد الوطني وأهم المشاكل التي تعيق تطوره، ثمّ نتطرق إلى الجهود المبذولة لحدّ الآن من طرف الدولة لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث الآليات والهيئات المعتمدة من أجل تنمية وتمويل هذه المؤسسات، لنأتي فيما بعد إلى واقع قرض الإيجار في الجزائر وإلى معظم المؤسسات الممارسة لهذه التقنية الحديثة في الجزائر .

I. واقع ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري

ظل القطاع الخاص في الجزائر ينمو بوتيرة ضعيفة ضمن ظروف احتكارية مارستها الدولة في ظل النظام الاشتراكي الذي ينفي أي مبادرة فردية خاصة، الشيء الذي أبقى دواليب الدورة الاقتصادية بيد الدولة التي كانت المنظم المنتج والموزع، حيث لم يكن للعمل الحر أو للقطاع الخاص لينمو إلا على هامش الأعمال الضخمة والمشاريع الكبرى التي تنجزها الدولة. لكن مع التطورات السياسية والاقتصادية المحلية والعالمية أصبحت تلك السياسات لا تتوافق مع الواقع الاقتصادي والاجتماعي، حيث أنها أورثت البلاد اقتصادا هشا حتم عليها تدارك الهوة الناجمة عن سياستها بانتهاج نظام جديد هو " اقتصاد السوق " الذي يعتمد بالدرجة الأولى على القطاع الخاص.

وبما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي تتحمل عبء القيام بعملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وجهت الجزائر اهتمامها لهذا القطاع بعد إدراكها لدوره الحيوي، وذلك من خلال محاولة توفير المناخ الاستثماري والظروف الملائمة لتفعيل دور هذه المؤسسات.

لهذا سنتطرق في هذا المبحث إلى واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال مراحل تطورها العديدة، مع محاولة جمع المعلومات الاقتصادية والإحصائية التي تثبت مدى أهميتها في الاقتصاد الوطني ثم التعريج إلى أهم المشاكل التي يعاني منها هذا القطاع.

1- واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري

عرف الاقتصاد الجزائري تحولات عميقة في مختلف جوانبه كان لها الأثر الأكبر في تحديد مراحل تطوره، خاصة وأن تلك التحولات لم تأت من فراغ بل كانت نتيجة تحصيل حاصل للنظام الاشتراكي الذي تبنته الجزائر بعد الاستقلال مباشرة والذي أثبت فشله.

بدأ تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يظهر بصورة بطيئة، دون أن يكون بحوزتها البنية التحتية والفوقية فهي لا تمتلك الخبرة التاريخية اللازمة لذلك، لأن عملية الاهتمام الفعلي بهذا القطاع لم تتم إلا بعد التوجه الجديد إلى اقتصاد السوق، وعموما فإن تطور هذه المؤسسات يمكن تقسيمه إلى مراحل أساسية ممتدة عبر الفترات التالية [صالحي، 2004، ص26-28]:

1.1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 1962-1982

تعود نشأة معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قبل الاستقلال إلى مخطط قسنطينة، الذي كان يرمي إلى وضع سياسة لتطوير الصناعات المحلية التي تعود بالامتيازات والأرباح على الاقتصاد الفرنسي وتلعب دورا مكملا لنشاط الشركات الاستعمارية الكبرى. ومباشرة بعد الاستقلال ونتيجة للفراغ الذي أحدثه الانسحاب الجماعي للمسيرين الأجانب والفوضى التي عمت الحياة الاقتصادية آنذاك، أصدرت الحكومة القانون رقم 277-63 الصادر بتاريخ 26 جويلية 1963، الذي يعتبر أول قانون يتعلق بحرية الاستثمارات، حيث أقصى الرأس المال الوطني الخاص من الاستثمار وأعطى الأولوية لرأس المال الأجنبي والقطاع العام،

فكانت 64% من المشاريع تابعة للقطاع الأجنبي و36% المتبقية تابعة للقطاع العمومي، كما أن قرارات هذا المرسوم لم تسايرها إجراءات فعالة لتصحيح وضعية هذه المؤسسات خاصة فيما يتعلق منها بالدعم المالي وتجديد هياكلها الإنتاجية لذلك بقيت تعاني من سوء التسيير لعدم وجود هيئات وصية تعتني بها مما انعكس سلبا على معدلات الاستثمار في هذه المؤسسات في تلك الفترة، حيث لم يسجل بين سنتي 1963-1965 إلا ظهور استثمارين في شكل مؤسسات صغيرة ومتوسطة احدهما في صناعة الأحذية والأخرى في صناعة المواد الكيميائية ويرجع السبب إلى إهمال هذه المؤسسات، وإعطاء الأولوية إلى المؤسسات الكبرى باعتبارها المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية رفقة رأس المال الأجنبي تماشيا مع السياسة الاشتراكية التي تبنتها الجزائر بموجب ميثاق طرابلس [بن عنتر، 2002، ص 121-122].

وبهدف سد النقائص التي كانت تشوب قانون الاستثمارات لسنة 1963، تم إصدار قانون الاستثمار الثاني في 1966 الذي فتح المجال نسبيا أمام القطاع الخاص وأعطى دفعا جديدا للاهتمام بدور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبار أن نشاطها تابعا ومكملا للصناعات القاعدية. حيث كان لمنح الرخص والاعتمادات للمشاريع الخاصة أثرا هاما في توسيع حجم هذه المؤسسات، إذ أثبتت الإحصائيات أن 45% من مؤسسات القطاع الخاص التي توظف أقل من 10 عمال قد أنشئت بين سنتي 1967-1969، وارتفع عددها من 571 مؤسسة استحدثت مابين 1967-1968 إلى 1600 مؤسسة استحدثت خلال الفترة 1969-1980 ، كما تشير الإحصائيات إلى أن 50% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي أنشئت خلال الفترة 1966-1969 جاءت بفضل تشجيعات وتسهيلات قانون سنة 1966[بوخاوة وآخرون، 202، 84-85] .

هذا وقد عرفت هذه المرحلة اعتماد المخطط الرباعي الأول (1970-1973) الذي أبدى هو الآخر نوعا من الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإبراز دورها، حيث اعتمدت الدولة على سياسة اللامركزية بوضع هذه المؤسسات تحت إشراف الجماعات المحلية الولائية والبلدية التي تتولى إنشاءها وتحديد أهدافها، وطرق تسييرها وتطويرها. كما منحت لها صفة المؤسسة العمومية المحلية وفقا لما ينص عليه المرسومين 71-139 و71-179 المتعلقين بتنظيم وتسيير المؤسسات العمومية المحلية. واتبع هذا البرنامج بالمخطط الرباعي الثاني (1974-1977) لوزارة الصناعة والطاقة الخاص بمخطط تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة [بن ناصر، 2002، ص 121-122].

2.1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة 1982-1988

شهدت هذه الفترة بوادر الاهتمام بهذا القطاع في المخطط الخماسي الأول (1980-1984) من خلال الإجراءات القانونية والتنظيمية التي تم اعتمادها لصالح هذه المؤسسات، إذ تم إصدار المرسوم رقم 80-242 المؤرخ في 1980/10/14 المتعلق بقانون إعادة الهيكلة الذي نص على تجزئة المؤسسات الكبيرة إلى وحدات صغيرة بهدف تحسين طرق تسييرها والتحكم بصورة أفضل في تسييرها واستغلال مواردها بعقلانية للسماح بتحقيق مردودية أكبر. بالإضافة إلى إصدار قانون 82-11 المؤرخ في 1982/08/21 وهو القانون المتعلق بالاستثمار الخاص والذي يهدف إلى تحديد الأدوار الممنوحة إلى هذا القطاع، مع تحديد شروط وكيفيات منح الاعتماد والرخص وذلك بهدف تحقيق التكامل مع القطاع العام وتفعيل القطاع الخاص للمساهمة

في تحقيق التنمية الجهوية المتوازنة وتوسيع القدرات الإنتاجية وخلق مناصب عمل من خلال الاستغلال الأمثل للموارد المحلية للوصول إلى إحلال الواردات بالإنتاج المحلي والتوجه إلى التصدير.حيث تمتعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة امتيازات في إطار هذا القانون منها[مفتاح، 2003، ص230-231]:

- الإعفاء من الضريبة على الأرباح لمدة 5 سنوات والرسم على النشاط التجاري الصناعي لمدة تتراوح مابين 3 إلى 5 سنوات، والإعفاء الكلي من الرسم العقاري لمدة تتراوح بين سنة و10 سنوات ؛
- منح تسهيلات كبيرة للحصول على العقارات والتمويلات البنكية الطويلة والمتوسطة الأجل، بالإضافة إلى ضمان تموينها بالمواد الأولية والتجهيزات من طرف المؤسسات الكبيرة بشكل كافي ومنتظم والاستفادة ولو بشكل محدود من رخص الاستيراد؛
- إمكانية الاستفادة من الإعلام الاقتصادي والتقني من خلال زيادة التوعية حول أهمية هذه المؤسسات بتنظيم ملتقيات تحسيسية ودورات تدريبية حول طرق التسيير ومتابعة ومراقبة إنجاز المشاريع.

وبذلك يعتبر هذا القانون نقطة تحول في السياسة الاقتصادية، الذي فتح الأبواب أمام القطاع الخاص لأن ينشط في قطاعات كانت محتكرة على القطاع العام فحسب كقطاع البناء والسياحة والنقل...، مما أدى إلى ارتفاع عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حوالي 4000 مؤسسة في 1980 إلى أكثر من 15.0000 مؤسسة في 1986[سحنون، 2003، ص102-103].

3.1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد 1988

بعد ظهور بوادر الأزمة الاقتصادية وفشل برامج التنمية والإصلاحات الذاتية المطبقة، دفع الحكومة إلى اتخاذ الخطوات الأولى نحو التوجه إلى اقتصاد السوق ومن ثم جاء الاهتمام الفعلي بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد اللجوء إلى الصندوق النقد الدولي والبنك العالمي وتطبيقها لبرامج التصحيح والتعديل الهيكلي التي كان من بين أولوياتها تشجيع القطاع الخاص واعتباره العامل الفعال في عملية التنمية، ولقد تجسد ذلك من خلال القوانين التالية [بن عنتر، 2002، ص 124-125] :

1.3.1- صدور قانون الاستثمار 88: تم إصدار قانون الاستثمار 88-25 المؤرخ في 1988/07/12 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الخاصة الذي ألغى كل الإجراءات المتعلقة بالحصول على رخصة الاستثمار وتجاوز بعض الشكليات المتعلقة بتحديد حجم الاستثمار الذي حدد حسب قانون 82 بـــ 35 مليون دج، مع السماح للمستثمرين الخواص بالاستثمار في قطاعات متعددة ما عدا تلك التي تعتبرها الدولة إستراتيجية، مما أعطى للقطاع الخاص فرصة أكبر ومجالات أوسع. ورغم ما تضمنه هذا القانون من تحفيزات غير أنه لم يحدد الإجراءات الجبائية والتنظيمية الكفيلة بتجسيدها وتطبيقها تاركا ذلك لقوانين المالية، ويعود ذلك لعدم نضج فكرة تحرير الاقتصاد في تلك الفترة [كربالي، 2005، ص 56].

2.3.1- صدور قانون الاستثمار 93: يتعلق هذا القانون بترقية الاستثمار، تم إصداره في 1993/10/5 والذي حمل جملة من التوجيهات التي تقضي حصر تدخل الدولة في تعزيز الضمانات وتقديم التشجيعات

الضريبية والجمركية، مع ضمان المساواة بين المستثمرين الخواص والأجانب. بالإضافة إلى إنشاء وكالة دعم وترقية الاستثمار APSI تسهيلا لإجراءات الاستثمار عبر الشباك الوحيد وإلغاء العراقيل والإجراءات المعقدة لانجاز عقد الاستثمار، حيث تم في إطار هذا البرنامج إلغاء كل الاحتكارات وتحرير التجارة الخارجية وأسعار الصرف وإعطاء الاستقلالية للبنوك التجارية. كما أبدت الدولة رغبة واضحة في تشجيع القطاع الخاص وذلك بإلغاء مبدأ التمييز بين المؤسسة العمومية والمؤسسة الخاصة [Mackay, 2005, p48] .

3.3.1- إصدار القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 01-18: لقد تزايد الاهتمام أكثر بهذا القطاع في السنوات الأخيرة، حيث تجلى ذلك من خلال آليات الدعم المختلفة التي وفرتها الدولة لتقديم المساعدة المالية والتقنية للمستثمرين الخواص حتى أفردت الدولة وزارة خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية في سنة 1994 للتكفل بمهمة تهيئة المحيط الملائم والظروف المواتية لترقية نشاط هذه المؤسسات، وما صاحب ذلك من تطور في المنظومة القانونية الخاصة بها. ولعل صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتاريخ 2001/12/12 خير دليل على ذلك، إذ يعتبر منعرجا حاسما في تاريخ هذا القطاع حيث تحدد من خلاله الإطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه هذه المؤسسات وكذا آليات وأدوات ترقيتها ودعمها، واعتبر كأول أداة لتوفير الدعائم القانونية لتفعيل هذا القطاع والذي كان من أهدافه [المادة 11 من القانون رقم 18/01] :

- ❖ إدراج تعريف خاص للتفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة؛
- ❖ إدراج تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن حركية التطور الاقتصادي والتكيف التكنولوجي؛
- ❖ تحسن طرق إيصال المعلومة الاقتصادية، التجارية، الصناعية، المهنية والتكنولوجية إلى هذه المؤسسات التي ظلت غائبة عنها والتي تعتبر جد ضرورية لنشاطها؛
- ❖ تشجيع تنافسية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وتحسين أدائها؛
- ❖ الحث على وضع أنظمة جبائية أكثر تكيفا مع خصائص هذه المؤسسات ؛
- ❖ تحسين الأداءات البنكية في معالجة ملفات تمويلها؛
- ❖ تشجيع بروز محيط اقتصادي، تقني، علمي وقانوني يضمن لها الدعم الضروري لترقيتها وتطويرها ؛
- ❖ تشجيع ظهور مؤسسات صغيرة ومتوسطة جديدة وتوسيع مجالات وميادين أنشطتها حتى تساهم في تحقيق النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية الشاملة والتخفيف من حدة البطالة والتمركز الجغرافي.

كما شهدت هذه المرحلة كذلك صدور المرسوم التنفيذي رقم 02 /373 المؤرخ في 2002/11/11 المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمراسيم التنفيذية الصادرة سنة 2003 المتعلقة بالقانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله وإنشاء المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة تنظيمه وسيره ...الخ (أنظر الملحق رقم 02 ص217-218).

2- معطيات وإحصائيات عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

سنحاول فيما يلي إعطاء صورة إحصائية عن تعداد هذه المؤسسات وأهم الأنشطة الاقتصادية التي تنشط فيها إلى جانب توزيعها حسب طبيعة الملكية والتموقع الجغرافي وذلك خلال الفترة الممتدة بين 2000 و2006. حيث عرفت هذه الفترة تطورا ملحوظا من حيث عددها وهو ما سنثبته من خلال المعلومات الإحصائية الموالية .

1.2- تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة القانونية

لملاحظة تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام وكذا تلك التابعة للقطاع الخاص، ندرج الجدول الآتي رقم (4-1).

جدول (4-1) : تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة القانونية للفترة 2000-2006

السنوات	القطاع العام		القطاع الخاص	
	العدد	معدل التغير	العدد	معدل التغير
2000	2.731	-	179.893	-
2001	778	%-71,51	188.564	%5
2002	778	%00	189.552	%0,35
2003	788	%1,28	207.949	%9,70
2004	778	%-1,26	225.449	%8,41
2005	874	%12,33	245.842	%9,04
2006	849	%-2,86	259.282	%5,46

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على الموقع www. pmeart-dz.org

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن سنة 2001 عرفت تراجعا فادحا في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام بنسبة 71,51%، مع بقاء العدد على حاله كذلك في سنة 2002،غير أنه عاد ليرتفع بنسبة 1,28% في سنة 2003 وبنسبة 12,33% في 2005، ثم تناقص إلى 2,86% في السداسي الأول لسنة 2006، في حين أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص راح يرتفع وينخفض بنسب ضئيلة خلال الفترة المدروسة. ولوعدنا للشكل القانوني الذي تأخذه هذه المؤسسات نجد أن أكثر من 56% منها هي مؤسسات ذات مسؤولية محدودة(SARL)، و23% هي مؤسسات تضامن .

2.2- تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب فئات العمال : ونوردها في الجدول (4-2)

جدول (4-2) : تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب فئات العمال خلال فترة 2000-2004

نوع المؤسسة	سنة 2000			سنة 2001			سنة 2002			سنة 2003			سنة 2004		
	العدد	النسبة	% النمو	العدد	النسبة	% النمو	العدد	النسبة	% النمو	العدد	النسبة	% النمو	العدد	النسبة	% النمو
المصغرة 1-9 عامل	170258	94,65	14,48	177733	94,26	4,39	180188	95,06	1,38	195680	94,1	8,6	211.922	94	8,3
الصغيرة 10-49 عامل	8363	4,65	-08,10	9429	5	-12,75	8042	4,24	14,71	10703	5,15	33,09	11272	5	5,32
المتوسطة 50-250 عامل	1272	0,7	-24,37	1402	0,74	10,22	1322	0,7	-5,71	1566	0,75	18,46	2255	1	44
المجموع	179.893	100	12,78	188.564	100	4,82	189.552	100	0,52	207.949	100	9,71	225.449	100	8,42

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على الموقع www. pmeart-dz.org

نسبة التغير= [عدد المؤسسات للسنة (T+1) – عدد المؤسسات للسنة (T)] / عدد المؤسسات للسنة (T).

نلاحظ من الجدول السابق أن نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عرف تطوّرا ملحوظا خلال الفترة (2000-2004)، حيث بلغ عددها في 2000 بـــ 179.893 مؤسسة، وفي سنة 2004 بلغ 255.449 مؤسسة بزيادة تقدر بـــ25,32% بالمقارنة مع سنة 2000، حيث أن المؤسسات التي تشغّل من01- 09 عمال تمثّل النسبة الأكبر من العدد الإجمالي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال السنوات الأربعة والتي تفوق نسبة 94%،أي بنسبة تطور بـــ 24,47% خلال الفترة المدروسة، ولعلّ الفضل في هذه الزيادة يعود إلى إنجاز المشاريع المسجّلة لدى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ والتي ساهمت لحدّ كبير في تكثيف النسيج المؤسساتي. أما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تشغّل (10-49، 50-250) فهي كذلك عرفت تطوّرا ملحوظا خاصة سنة 2004 حيث بلغ معدل نمو المؤسسات الصغيرة 5,32%، ومعدل نمو المؤسسات المتوسطة 44% .

3.2- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الأنشطة

تتوزع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أكثر من 20 قطاع من قطاعات النشاط الاقتصادي، حيث يوجد اهتمام أكبر ببعض القطاعات على حساب الأخرى، كما تبينه المعطيات التالية في الجدول (4-3).

جدول (4-3) : تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاعات الأنشطة خلال 2000-2006

قطاع النشاط	عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال السنوات						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الفلاحة و الصيد البحري	4.809	5.489	2.243	2.477	2.748	2.947	3.057
الطاقة و المياه	34	45	51	56	60	64	67
المحروقات	87	427	435	467	505	522	529
خدمات و أشغال بترولية	92	122	112	130	148	164	171
مقالع و مناجم	423	491	475	510	549	600	626
الحديد و الصلب	5.034	6.474	6.452	6.754	7.126	7.516	7.738
مواد البناء	6.054	5.808	5.559	5.766	5.949	6.138	6.260
البناء و الأشغال العمومية	42.687	54.562	57.255	65.799	72.869	80.716	86.590
المواد البلاستيكية	1.261	1.488	1.493	1.614	1.727	1.850	1.911
الصناعات الغذائية	11.640	12.353	12.354	13.058	13.673	14.474	14.919
صناعة النسيج	3.755	3.682	3.515	3.624	3.734	3.881	3.961
صناعة الجلود	1.229	1.337	1.330	1.384	1.459	1.523	1.547
صناعة الخشب و الورق	7.467	8.054	7.934	8.401	9.000	9.612	9.985
صناعات مختلفة	2.010	2.748	2.799	2.912	3.061	3.191	3.259
النقل و المواصلات	14.018	17.061	17.388	18.771	20.294	22.119	23.245
التجارة	26.073	30.728	31.568	34.681	37.954	42.183	44.639
الفندقة و المطاعم	10.470	12.266	12.410	13.230	14.103	15.099	15.630
خدمات مقدمة للمؤسسات	20.333	8.221	8.729	9.876	10.843	12.143	13.167
خدمات مقدمة للعائلات	13.702	14.983	15.132	15.927	16.933	18.148	18.863
مؤسسات مالية	586	572	616	669	718	779	830
الشؤون العقارية	1.445	453	482	541	591	657	704
خدمات للجماعات	/	1.200	1.220	1.302	1.405	1.516	1.584
المجموع	179.893	188.564	189.552	207.949	225.449	245.842	259.282

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على الموقع www. pmeart-dz.org

نلاحظ من خلال المعطيات التي يوفرها هذا الجدول أن نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يرتكز أساسا في ستة قطاعات اقتصادية رئيسية، حيث تنشط 75% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع البناء والأشغال العمومية، التجارة، النقل والمواصلات، خدمات العائلات، صناعة المنتجات، الفندقة والإطعام [جبار وآخرون، 2006، ص15].

الجدول (4-4): قطاعات النشاطات الرئيسية التي تنشط فيها الم.ص.م الخاصة خلال الفترة (2000-2006).

قطاع النشاط	عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال السنوات													
	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%
البناء والأشغال	42.687	23,73	54.562	28,93	57.255	30,36	65.799	31,64	86.972	32,32	80.716	32,83	86.590	33,40
التجارة	26.073	14,49	30.728	16,29	31.568	16,74	34.681	16,68	95.437	16,83	42.183	17,16	44.639	17,22
نقل ومواصلات	14.018	7,79	17.061	9,08	17.388	9,22	18.771	9,04	29.420	9,00	22.119	9,00	23.245	8,96
خدمات لمقاولات	13.702	7,62	14.983	7,95	15.132	8,03	15.927	7,66	93.316	7,51	18.148	7,38	18.863	7,27
صناعة الغذائية	11.640	6,47	12.353	6,55	12.354	6,55	13.058	6,29	67.313	6,06	14.417	5,86	14.919	5,75
الفندقة والإطعام	10.470	5,82	12.266	6,5	12.410	6,58	13.230	6,36	10.314	6,26	15.099	6,14	15.630	6,03
المجموع	118.590	65,92	141.953	75,3	146.107	77,48	161.466	77,65	175.826	77,99	192.682	78,37	203.886	78,63

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على الموقع www. pmeart-dz.org

نلاحظ من المعطيات السابقة أن فرع البناء والأشغال العموميةBTP يحتل مركز الصدارة طوال الفترة المدروسة من 2000 إلى غاية 2006 بنسبة مئوية تفوق 33%، ويرجع سبب هذا التطور إلى اهتمام الدولة بهذا القطاع لإنجاز المشاريع الكبرى، ليأتي في المرتبة الثانية والثالثة كل من قطاعي التجارة، النقل والمواصلات اللذان عرفا نموّا معتبرا خلال الفترة المدروسة وذلك بسبب إقبال الشباب المستثمرين في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ على قطاع الخدمات لسهولة الاستثمار في هذا القطاع، كذلك الآمر بالنسبة للصناعة الغذائية الفندقة والإطعام .

والملاحظ أن تطور عدد المؤسسات حسب هذه الفروع مازال يعاني من بطئ رغم الإجراءات المتّخذة لترقية هذه الأخيرة.

4.2- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الموقع الجغرافي

الجدير الذكر أنه لا يوجد توزيع دقيق خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر ولايات الوطن، يبيّن التوزيع الجغرافي لها حيث أن ما يقارب نصف المؤسسات متمركزة في العشر ولايات الرئيسية في الشمال، والتي تشكّل أقطاب حضرية وصناعية، هذه الولايات هي: الجزائر، وهران، تيزي وزو، سطيف، بجاية، بومرداس، البليدة، قسنطينة، الشلف، تيبازة مثلما يبينه الجدول التالي (4-5) .

جدول (4-5): توزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة (2000-2006).

السنوات	الولايات	الجزائر	وهران	تيزي وزو	بجاية	سطيف	البليدة	الشلف	قسنطينة	تيبازة	بومرداس
2000	الترتيب	1	2	3	5	4	6	9	7	8	10
	عدد المؤسسات	19.446	12.367	9.260	6.292	6.663	5.800	4.741	5.631	4.785	4.707
	المجموع 79.692										
2001	الترتيب	1	2	3	4	5	6	7	9	10	8
	عدد المؤسسات	22.273	13.406	9.350	6.895	6.697	6.003	5.825	5.687	4.728	5.744
	عدد المؤ الجديدة	2.827	1.039	90	603	34	203	1.084	56	-57	1037
	المجموع 86.608										
2002	الترتيب	1	2	3	5	4	7	8	9	10	6
	عدد المؤسسات	23.001	13.500	9.911	7.265	7.276	5.909	5.812	5.756	5.347	6.244
	عدد المؤ الجديدة	728	94	561	370	579	-94	13-	78	619	500
	المجموع 90.021										
2003	الترتيب	1	2	3	5	4	7	9	8	10	6
	عدد المؤسسات	25.331	14.474	10.950	7.947	8.120	6.549	6.280	6.361	6.261	6.769
	عدد المؤ الجديدة	2330	974	1.039	682	844	640	468	605	914	525
	المجموع 99.042										
2004	الترتيب	1	2	3	4	5	7	10	9	8	6
	عدد المؤسسات	27.640	15.223	12.003	8.979	8.914	7.243	6.432	6.859	7.143	7.479
	عدد المؤ الجديدة	2.309	749	1053	1.032	794	694	152	498	882	710
	المجموع 107.915										
2005	الترتيب	1	2	3	4	5	8	10	9	7	6
	عدد المؤسسات	30.257	16.227	13.170	10.167	9.968	7.938	6.882	7.499	8.111	8258
	عدد المؤ الجديدة	2.617	1.004	1.167	1.188	1.054	595	450	640	968	779
	المجموع 118.477										
2006	الترتيب	1	2	3	4	5	8	10	9	7	6
	عدد المؤسسات	31.796	16.801	13.879	10.830	10.610	8.272	7.097	8.007	8.698	8.705
	عدد المؤ الجديدة	1.539	574	709	663	642	434	215	508	587	447
	المجموع 124.695										

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على الموقع www. pmeart-dz.org

نلاحظ من الجدول السابق أن أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمركز في المناطق العمرانية بالولايات العشر الأولى السابقة الذكر، حيث تحتل الجزائر العاصمة المرتبة الأولى طوال الفترة المدروسة بمعدل نمو يصل إلى 63,5% ، تليها في المرتبة الثانية ولاية وهران، وتيزي وزو في المرتبة الثالثة، ويرجع السبب إلى توفر محفزات الاستثمار في هذه المدن الكبرى .

من هنا يمكن الخروج بنتيجة أساسية وهي عدم التوازن الجهوي في التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث تمثل ولايات الوسط 31,3% من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عامة وولايات الغرب 17,5% ، ولايات الشرق 37,5% ، فيما تمثل ولايات الجنوب أقل نسبة 13,8% [بن حسين، 2004، ص 96-97] .

3- دور ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني

لقد استطاعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحقيق نتائج إيجابية لا بأس بها ملفتة للانتباه في مجال ترقية النشاط الاقتصادي وإنعاشه في ظل سياسة الانفتاح الاقتصادي وذلك على المستويين الكلي والجزئي، من خلال إبراز مساهمتها في عملية التشغيل وخلق قيمة مضافة وتحقيق رقم الأعمال وزيادة الصادرات خارج المحروقات.

1.3- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل

لقد ساهمت عمليات تسريح العمال، الناتجة عن تدابير إعادة الهيكلة وتصفية المؤسسات، في تفاقم ظاهرة البطالة التي تزايدت نسبتها حيث انتقلت من 24% عام 1993 إلى أكثر من 30% في أواخر عام 1997 والتي كانت منتشرة بين فئات الشباب التي تقل أعمارهم عن 30 سنة، حيث لم يسلم منها حتى المتخرجين من الجامعات والمعاهد. والجدول(4-6) يبين تطور دور مساهمة هذه المؤسسات في توفير مناصب الشغل .

جدول (4-6): عدد أجراء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة القانونية

	2001	2002		2003		2004		2005		السداسي(1) 2005	السداسي(1) 2006	
		الأجراء	% التغير	الأجراء	% التغير	الأجراء	% التغير	الأجراء	% التغير	الأجراء	الأجراء	% التغير
القطاع العام	74763	74763	00	74763	00	71826	-3,93	76283	6,21	71826	70241	2.2-
القطاع الخاص	503541	538055	06.85	550386	2,29	592758	7,70	642987	8,47	609886	665464	9.11
المجموع	578304	612818	5,97	625149	2,01	664584	6,30	719270	8,23	681712	735705	7,92

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على الموقع www. pmeart-dz.org

لم يعرف عدد الأجراء بالنسبة للقطاع العام أي تطور خلال سنتي 2002،2003، بل تراجع بنسبة 03.93% سنة 2004، بسبب تسريح العمال نتيجة خوصصة 10 مؤسسات في القطاع العام، ثم ارتفع بمعدل 6,21% سنة 2005 ليعود إلى الانخفاض بمعدل 2,2% خلال السداسي الأول لسنة 2006. بينما عرف القطاع الخاص زيادة في عدد الأجراء طوال الفترة المدروسة بمعدلات مرتفعة خلال الفترة المدروسة، ما عدا سنة 2003 التي عرفت معدل التشغيل ارتفاعا بمعدل منخفض بنسبة 2,29% .

2.3- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام

لإظهار مدى مساهمة هذه المؤسسات في الناتج الداخلي الخام نعرض الجدول رقم (4-7) .

جدول (4-7): تطور الناتج الداخلي الخام لدى الم.ص.م خارج المحروقات خلال 2000-2004 الوحدة :مليار دج

الطابع القانوني للم.ص.م	2000		2001		2002		2003		2004	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
القطاع العام	457,8	25,2	481,5	26,6	505	23,12	550,6	22,9	598,65	21,8
القطاع الخاص	1356,8	74,8	156,2	76,4	1679,1	76,9	1884,2	77,1	2146,75	78,2
المجموع	1814,6	100	2041,7	100	2184,1	100	2434;8	100	2745,4	100

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على الموقع www. pmeart-dz.org

نلاحظ من الجدول السابق أن القطاع الخاص يساهم بنسبة أكبر من القطاع العام في الناتج المحلي الخام، حيث في سنة 2000 بلغت نسبة مساهمة القطاع الخاص 74,8% أما السنة الموالية فقد وصلت إلى 76,4%، وفي 2004 وصلت إلى أكبر نسبة بـــ 78,2% وهو ما يعادل مساهمة إجمالية تقدر ب 2146.75 مليار دج وهذا راجع إلى التطور الكبير الذي عرفة هذا القطاع في الفترة الأخيرة نتيجة الإصلاحات الاقتصادية، وكذا القوانين الجديدة المحفزة للمستثمرين الخواص، من أجل تفعيل مساهمتها في التنمية بشقيها الاجتماعي والاقتصادي، أما القطاع العام فنسبة مساهمته في الناتج المحلي الخام تقل من سنة إلى أخرى نتيجة المشاكل الكبيرة التي يعاني منها والديون المتراكمة عليه بالإضافة إلى خوصصة معظم الشركات العمومية وتحويلها إلى شركات خاصة [قدي وآخرون ، 2006، ص16] .

3.3- دور ومساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة

لقد عرفت القيمة المضافة على أنها المؤشر الأساسي لخلق الثروة التي يحققها القطاع بشكل عام، والجدولين التاليين يوضحان ذلك.

جدول (4-8): مساهمة الم.ص.م في خلق القيمة المضافة بين 2000-2004 : الوحدة مليار دج

الطابع القانوني للم.ص.م	2000		2001		2002		2003		2004	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
القطاع الخاص	1 431,2	41,8	1 636,1	47	1 585,3	84,68	1 784,49	85,1	2 038,84	85,53
القطاع العام	1 993,0	58,2	1 848,9	53	286,79	15,32	312,47	14,9	344,89	14,47
المجموع	3 424,2	100	3 485,0	100	1 872,09	100	2 096,96	100	2383,73	100

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على الموقع www. pmeart-dz.org

يبين الجدول السابق أن القطاع الخاص ممثلا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يساهم بنسب جد معتبرة في تحقيق القيمة المضافة مقارنة بالقطاع العمومي والتي ارتفعت ارتفاعا طوال الفترة المدروسة خاصة سنة 2002 التي ارتفعت نسبة مساهمة القطاع الخاص إلى الضعف تقريبا، لتستقر النسبة فيما بعد في حدود 85 %.

جدول (4-9): تطور القيمة المضافة حسب النشاطات خلال 2001-2004 الوحدة مليار دج

قطاعات النشاط	الطابع القانوني	2001		2002		2003		2004	
		القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
الزراعة	خاص	140,49	99,61	415,91	99,69	508,78	99,75	577,97	99,84
	عام	1,62	0,39	1,31	0,31	1,24	0,24	0,94	0,16
	المجموع	412,11	100	417,22	100	510,03	100	578,88	100
البناء والأشغال العمومية	خاص	221,52	69,12	263,29	71,17	284,09	70,85	358,33	78,12
	عام	98,98	30,88	106,64	28,83	116,91	29,15	100,34	21,87
	المجموع	320,50	100	369,93	100	401	100	458,67	100
النقل و المواصلات	خاص	247,85	73,50	270,68	74,30	305,23	74,01	349,06	69,27
	عام	89,36	26,50	93,65	25,70	107,20	25,99	154,81	30,72
	المجموع	337,22	100	364,33	100	412,43	100	503,87	100
خدمات المؤسسات	خاص	26,78	72,61	29,01	71,45	31,80	72,03	36,06	71,13
	عام	10,10	27,39	11,59	28,55	12,35	27,97	14,62	28,86
	المجموع	36,88	100	40,60	100	44,15	100	50,69	100
الفندقة و الإطعام	خاص	43,75	87,48	47,93	86,58	51,52	86,81	54,5	87
	عام	6,26	12,52	7,43	13,42	7,83	13,19	8,14	13
	المجموع	50,01	100	55,36	100	59,35	100	62,64	100
الصناعة الغذائية	خاص	74,56	69,33	80,54	71,41	86,49	74,96	93,50	78,41
	عام	32,99	30,67	32,25	28,59	28,89	25,04	25,73	21,58
	المجموع	107,55	100	112,79	100	115,38	100	119,24	100
صناعة الجلد	خاص	1,72	76,11	2,14	82,63	2,02	82,11	2,23	83,20
	عام	0,54	23,89	0,45	17,37	0,44	17,89	0,45	16,8
	المجموع	2,26	100	2,59	100	2,46	100	2,68	100
التجارة	خاص	447,07	93,88	475,80	93,43	514,56	93,19	567,19	93,43
	عام	29,13	6,12	33,47	6,57	37,61	6,81	39,86	6,56
المجموع		476,2	100	509,28	100	552,17	100	607,05	100

المصدر: www. pmeart-dz.org

نلاحظ من الجدول السابق أنه خلال الفترة المدروسة قطاعات النشاط الخاصة تستحوذ على النسب الأكبر في تحقيق القيمة المضافة بالمقارنة مع القطاع العام، حيث تفوق 99% في القطاع الزراعي، و72% في قطاع البناء والأشغال العمومية، و73% في قطاعي النقل والمواصلات وخدمات المؤسسات، و86% قطاع الفندقة والإطعام، و93% قطاع التجارة.

4.3- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق رقم الأعمال

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في تحقيق رقم أعمال إيجابي، حيث قدر سنة 2000 بـ 87,5 مليار دج مسجلا بذلك نموا بنسبة 20% مقارنة بسنة 1999 التي سجل بها رقم أعمال قدره 72,9 مليار دج وقد أرجع ذلك إلى تحسن طرق الإنتاج وظهور مؤسسات جديدة، لكن مع ذلك يبقى رقم أعمال

القطاع المحقق في الخاص لا يمثل إلا 21% من إجمالي رقم الأعمال المحقق في القطاع العام والمقدر بـ 422 مليار دج. والملاحظ أنه خلال سنتي 1999، 2000 قد ساهم فرع الصناعات الغذائية بتحقيق أكبر النسب من رقم الأعمال مقارنة بالفروع الأخرى، وذلك 38,22%، 47,11% على التوالي، يليه فرع الكيمياء والصيدلة.

5.3- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الخارجية

تبيّن المبادلات الخارجية حركة تطور كل من الصادرات والواردات الإمكانيات الإنتاجية والتجارية المتاحة لمؤسساتنا، إذ تعدّ الصادرات مؤشر لتحديد الطاقة الإنتاجية للاقتصاد الوطني، كما تبيّن الواردات درجة اعتماد الاقتصاد الوطني على الخارج. وتساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسب معتبرة في المبادلات الخارجية للدول، حيث بلغ إجمالي الصادرات في ماليزيا 76%، وفي كوريا الجنوبية 92% لعام1997، أمّا في السعودية فحصيلة الصادرات من السلع الصناعية هي 08% فقط ومنه يمكن إظهار مساهمة المؤسسات صغيرة والمتوسطة الجزائرية في المبادلات الخارجية من خلال دراسة الواردات والصادرات خارج قطاع المحروقات[قويقح ، 2004، ص5-6].

1.5.3- الواردات : يلعب القطاع الخاص الذي تمثله المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا متناميا في مجال التجارة الخارجية من سنة إلى أخرى، فقد بلغت قيمة الواردات سنة 1999 المسجلة من قبل القطاع الخاص بـ 5717 مليون دولار أي ما يعادل تقريبا 62,4% من مجموع الواردات البالغة 9162 مليون دولار وبذلك حققت ارتفاعا مقارنة بسنة 1998 التي وصلت فيها نسبة الواردات 54,8%، وذلك راجع إلى تحرير التجارة الخارجية في الجزائر، حيث اهتم القطاع بتلبية متطلبات السوق المحلي من المواد الاستهلاكية، إضافة إلى تغطية احتياجاته من المواد النصف المصنعة والتجهيزات الاستثمارية، حيث أن ثلثي (2/3) المواد الغذائية وثلاثة أرباع (4/3) من التجهيزات الفلاحية والصناعية والمواد الاستهلاكية مستورة من طرف القطاع الخاص [www. pmeart-dz.org] .

تستورد الجزائر أكثر ما تصدر بهدف تلبية حاجيات المواطن وترتكز وارداتها على السلع الخاصة والمواد الغذائية، ولإعطاء فكرة معمقة عن تطور الواردات خلال الفترة (2003/1996) (أنظرالملحق رقم 03 ص 219)

جدول (4-10): تطور واردات القطاع الخاص خلال الفترة 2000-2006 الوحدة : مليون دولار

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	السداسي (1) 2005	السداسي (1)2006
القيمة	5922	6724	8069	13.535	18.308	20.044	10.843	10.392
معدل التغير	-	%13,54	%20	%67,74	%35,26	%9,48	%-4,16	

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على الموقع www. pmeart-dz.org

عرفت واردات القطاع الخاص ارتفاعا مستمرا خلال الفترة الممتدة من 2000 إلى 2005 بمعدلات متزايدة إلى غاية سنة 2003، لتستمر في الارتفاع لكن بمعدلات منخفضة في كل من سنتي 2004 و2005.

لكن في نهاية السداسي الأول لسنة 2006 عرفت قيمة الواردات الجزائرية انخفاضا بـ 451 مليون دولار أمريكي أي بنقص تقدر نسبته 4,16% مقارنة بالسداسي الأول لسنة 2005 [www. pmeart-dz.org] .

جدول (4-11): المنتجات المستوردة من طرف القطاع الخاص خلال الفترة 2004-2006 الوحدة : مليون دولار

المجموعات الإنتاجية	2004		2005		% التغير	السداسي (1) 2005		السداسي (1)2006		% التغير
	القيمة	%	القيمة	%	05/04	القيمة	%	القيمة	%	06(1)-05(1)
المنتجات الغذائية	3.597	19,65	3.570	17,81	-0,75	1.775	16,37	1.796	17,28	1,18
الوسائل الإنتاجية	4.602	25 ,14	4.906	24,48	6,61	2.706	24,96	2.816	27,10	4,07
وسائل التجهيزات	7.312	39,94	8.519	42,5	16,51	4.790	44,18	4.295	41,33	-10,33
منتجات الاستهلاك غير الغذائية	2.797	15,28	3.049	15,21	9,01	1.572	14,5	1.485	14,29	-5,53
المجموع	18.308	100	20.044	100	9,48	10.843	100	10392	100	-4,16

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على الموقع www. pmeart-dz.org

تجلى ارتفاع الواردات خلال 2005 بنسبة 9,48% في معظم المنتجات المستوردة ما عدا مجموعة المنتجات الغذائية التي سجلت تراجع بنسبة 0,75%، حيث كانت نسبة المؤسسات الخاصة مهمة ومعتبرة وصلت إلى غاية 76,32% من إجمالي الواردات بقيمة 15,29 مليار دولار أمريكي إذ وصل عدد المستوردين الخواص إلى 28.752 مستورد ، أما المؤسسات العمومية فقد ساهمت في واردات سنة 2005 بـ 24 % بقيمة 4,74 مليار دولار إذ وصل عدد المستوردين في القطاع العام إلى 1.020 مستورد. أما خلال السداسي الأول لسنة 2006 فقد سجلت الواردات انخفاضا بنسبة 4,16%، وذلك فيما يخص استيراد وسائل التجهيزات والمنتجات الاستهلاكية غير الغذائية بنسبة 10,33% و5,53% على التوالي، لكن عرفت ارتفاعا فيما يتعلق بالمنتجات الغذائية، والوسائل الإنتاجية بـ 1,18+% و4,07+%،حيث كانت نسبة المؤسسات التابعة للقطاع الخاص مهمة ومعتبرة وصلت إلى غاية 74% من إجمالي الواردات بقيمة 13,4 مليار دولار أمريكي إذ وصل عدد المستوردين الخواص إلى 27.536 مستورد سنة 2004. أما المؤسسات التابعة للقطاع العام فقد ساهمت في واردات لسنة 2004 بـ26% من إجمالي الواردات بقيمة 4,74 مليار دولار إذ وصل عدد المستوردين في القطاع العام إلى 827 مستورد.

2.5.3- الصادرات: يبين واقع المبادلات العالمية ضعف مساهمة الجزائر في التجارة العالمية، فحسب ما تشير إليه بعض الإحصائيات أن الصادرات في القارة الإفريقية بأكملها لا تمثل سوى 1% من المبادلات التجارية العالمية وأن حصة الجزائر ضمن هذه النسبة ضعيفة جدا لا تتجاوز 0,4%، وهذه النسبة الضئيلة تجعل استفادة الجزائر من مزايا تحرير التجارة العالمية وفرص التوجه إلى الأسواق العالمية وتحقيق أرباح بالعملة الصعبة ضعيفة جدا، وبتحليل هيكل الصادرات الجزائرية فإنه تبرز سيطرة المحروقات على أكبر حصة من إجمالي الصادرات الجزائرية، إذ تفوق 97% في حين لا تتعدى نسبة الصادرات خارج المحروقات 3%.

نسبة الصادرات خارج المحروقات في الجزائر جد منخفضة، لا تتجاوز 4%، بل تراجعت إلى 2,78% سنة 2003، غير أن الصادرات من المحروقات تبقى مسيطرة على التبادل الخارجي والتي وصلت إلى غاية 97,21% في2003 مما شكل تطورا بنسبة 28,09% بالمقارنة بالسنة السابقة 2002، وهو ما يفسر بارتفاع أسعار البترول، أما بالنسبة لصادرات المحروقات لسنة 2004 فقد بلغت 32 مليار دولار أمريكي بنسبة 97,52% بمعنى زيادة بـــ29% مقارنة بسنة 2003 [Thabet, 2005, p27-28] .

أما بالنسبة لتطور الصادرات خارج قطاع المحروقات فنورده في الجدول رقم (4-12).

جدول (4-12): تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2000-2005 الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005
الصادرات خارج المحروقات	612	648	734	664	781	907
معدل النمو	39,73	5,88	13,93	-9,54	17,62	16,13

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على الموقع www. pmeart-dz.org

إن نسبة مساهمة القطاع الخاص في مجال الصادرات خارج المحروقات سنة 2001 وصل إلى 205 مليون دولار أمريكي بالنسبة إلى إجمالي الصادرات التي قدرت بـــ 648 مليون دولار أمريكي بنسبة 31,6%. أما في سنة 2002 فهذه المشاركة تجاوزت 396 مليون دولار أمريكي بالنسبة إلى إجمالي الصادرات المقدرة بـــ 734 مليون دولار أمريكي، أي بنسبة 53,9%، أما في 2003 تطورت الصادرات خارج المحروقات بنسبة هامشية تقدر بـــ 2,79% وذلك بالنسبة إلى إجمالي الصادرات بما يعادل 664 مليون دولار أمريكي، حيث سجلت انخفاضا بنسبة 9,54% مقارنة بسنة 2002. وفي سنة 2004 فقد بلغت ما قيمتة 781 مليون دولار أمريكي أي بنسبة زيادة قدرها 17,52% مقارنة بسنة 2003،وفي سنة 2005 فقد بلغت ما قيمة 907 مليون دولار أمريكي أي بنسبة زيادة قدرها 16,13% مقارنة بسنة 2004 .

تطور صادرات الجزائر خارج المحروقات حسب السلع (مواد عامة، مواد مصنّعة، مواد وسيطية) خلال الفترة من 1996إلى 2003. (أنظر الملحق رقم 04 ص 220)

وخلاصة القول أنه رغم الجهود المبذولة وترقية المنتجات من خلال الرفع في القدرات الإنتاجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الانفتاح على الاقتصاد العالمي فإن قيمة الصادرات خارج قطاع المحروقات غير كافية مما يستوجب بذل جهود أكبر لمواكبة هذا الانفتاح.

جدول (4-13) : تطور الميزان التجاري للفترة 2003-2006 الوحدة مليون دولار

	2003	2004	% التغير 04-03	2005	% التغير 05-04	السداسي (1) 2005	السداسي (1) 2006	% التغير 05(1)-06(1)
الواردات	13.535	18.308	35,26	20.044	9,48	10.843	10.392	-4,16
الصادرات	24.612	32.083	30,36	44.395	38,38	21.684	25.671	18,39
الميزان التجاري	11.078	13.775	-24,35	24.351	76,78	10.841	15.279	40,94

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على الموقع www. pmeart-dz.org

لقد سجلت حصيلة المبادلات التجارية الخارجية الجزائرية خلال سنة 2005 فائضا في الميزان التجاري بقيمة 24,35 مليار دولار أمريكي وذلك بارتفاع قدره 77% مقارنة بسنة 2004 وهو ما يفسر بالارتفاع الملحوظ في أسعار البترول وبالتالي ارتفاع قيمة الصادرات التي تشكل أكثر من 97% منها المحروقات بنسبة 38,38% مقارنة بسنة 2004.

إن الصادرات خارج قطاع المحروقات ضعيفة جدا لم ترق إلى المستوى الذي حددته السلطات وتأمل في الوصول إليه وهو 2 مليار دولار حيث لا تفوق 700 مليون دولار مقارنة بما حققته البلدان المجاورة كتونس والمغرب اللتان تحققان 2 و2,5 مليار دولار على التوالي كصادرات من الصناعات التقليدية فقط .

4- المشاكل والصعوبات التي تعترض تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لم يحقق قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الفعالية والمردودية المطلوبة منه، إذ تبقى النتائج المحققة في هذا الشأن متواضعة لا ترقى إلى مستوى الطموحات والأهداف المرجوة، في جو يسوده الغموض والتناقض لطبيعة الظرف الاقتصادي الوطني وتفتحه المفاجئ على الاقتصاد العالمي من جهة وطبيعة العلاقات التاريخية بين الإدارة العمومية والمؤسسة الاقتصادية الخاصة من جهة ثانية والتي تتسم بعقلية وذهنية رجعية موروثة عن النظام الاشتراكي، هذا ما عكسته الحالة المتردية والمتأخرة لوضعية الاستثمارات والمشاريع المنتهجة التي لم تستفد من نتائج الإجراءات المتخذة لصالحها، وذلك بسبب المشاكل العديدة التي تواجه هذه المؤسسات، وللوقوف أكثر عند هذه الوضعية سنتطرق إلى أهم العراقيل التي تقف أمام تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر .

1.4- الصعوبات المرتبطة بالبيروقراطية وتعقد إجراءات الإنشاء والتوسع

لا زالت الإدارة العمومية تفرض ثقلها وبيروقراطيتها على الجهاز الاقتصادي بأكمله، بسبب تمركز اتخاذ القرار واستغراق آجال طويلة في معالجة الملفات والمسائل التي تتعلق بالمستثمرين الخواص والمتعاملين الاقتصاديين حيث تزيد عن ثلاثة أشهر، إذ تشير الدراسات أن 70% من الوقت يقضيه المستثمر في الإجراءات الإدارية مقابل 30% في الأعمال المتعلقة بالأنشطة الاستثمارية، بالإضافة إلى أن عدم استقرار النصوص التنظيمية وعدم فاعلية هياكل الدعم والاستشارة الموجودة جعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة حديثة العهد منها تتخبط في مشاكل عديدة دون أن تجد مرشدا، بالرغم من الهيئات المختلفة المتخصصة التي أنشأت لهذا الغرض. كما أن مظاهر المحسوبية والرشوة تشكل كلها عوامل سلبية تؤدي إلى الانسحاب اللاطوعي لهذه المؤسسات خصوصا المؤسسات الصغيرة التي تتسم بضعف قدرتها المالية وعدم القدرة على التصدي ومقاومة هذه المظاهر السلبية. وهو ما عبر عليه أحد المستثمرين بقوله: " *لا نريد امتيازات بل عراقيل أقل* ".

2.4- مشاكل التموين

رغم التحولات التي عرفها الاقتصاد الوطني من تحرير الأسعار والتجارة وإلغاء الاحتكار والانفتاح على السوق العالمي وظهور مستوردين خواص جدد، بقيت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تعاني من

مشاكل نقص التموين اللازم وارتفاع أسعار المواد الأولية المتوفرة (قطع غيار التجهيزات الإنتاجية ...) نتيجة لمشاكل الصرف والانعكاسات السلبية لسياسة تخفيض العملة ....الخ.

3.4- مشكل العقار

يشكل الحصول على العقار أولى العقبات التي يصادفها المستثمر ويرجع ذلك إلى صعوبة وتعقد إجراءات الحصول على عقد ملكية أو إيجار للعقار من أجل توطين المؤسسات حيث يعد العقد ضروريا للحصول على التراخيص الأخرى المكملة، كما يتطلب الحصول على العقار موافقة عدة لجان وتقديم عدة وثائق مع طول فترة دراسة تلك الملفات. بالإضافة إلى عدم الاستغلال الأمثل والعقلاني والرشيد للمساحات القاعدية مع سوء وضعية مناطق الصناعية التي نجدها في حالة متدهورة مع سوء اختيار مواقعها، هذا إلى جانب ارتفاع تكلفة الحصول على العقار والتي لا تتلاءم مع قدرات هذه المؤسسات التي تصل إلى 30% من تكلفة المشروع في حين تتراوح بين 10% و15%في الدول المجاورة كتونس والمغرب بالإضافة إلى البيروقراطية والرشوة وانتشار الفساد على مستوى الأجهزة والهيئات المعنية بمسألة العقار[قويقح ، 2004، ص7]. .

4.4- قدم نمط تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد بقيت أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد على أنماط تنظيم وتسير لا تتماشى ومتطلبات الاقتصاد التنافسي، أين تشكل الجودة والنوعية العاليتين الشرط الأساسي في ممارسة النشاط الاقتصادي، ويعود السبب إلى الانفتاح المفاجئ للسوق الجزائرية الذي لم تستعد له المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما تعاني منه أغلب الأنظمة الاقتصادية التي تواجه مسار الانتقال إلى اقتصاد السوق والاندماج في الساحة الدولية. لذا فإنه لمن الأهمية البالغة اتخاذ التدابير اللازمة لإنجاز سلسلة أعمال تسعى لتأهيل النظام الاقتصادي من أجل تسير النجاعة والقدرات وإمكانات هذا القطاع [روينة، 2004، ص80-81].

5.4- المشاكل الجبائية

تخضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى العديد من الضرائب بمعدلات مرتفعة وهي: الضرائب على الأرباح (IBS)، الرسم على القيمة المضافة (TVA)، الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) ، الدفع الجزافي (VF). لهذا بقيت نسبة مساهمة القطاع الخاص ضمن إجمالي الاستثمارات الصناعية ضعيفة ولا تتعدى 3%. بسبب ارتفاع تلك المعدلات الضريبية والتي يراعى من خلالها خصوصيات هذه المؤسسات، بالإضافة إلى تعدد الوثائق المطلوبة في التصريح بالضريبة، وتأخر إصلاحات المخطط المحاسبي الوطني الذي أصبح غير قادرا على التعامل مع بعض المعاملات والمنتجات الجديدة مثل عقد تحويل الفاتورة، وقرض الإيجار، كما أنه غير قادر على إظهار النتائج الحقيقية للنشاط مما أدى إلى تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أعباء إضافية عند فرض الضريبة لا تتناسب مع مبيعاتها ومستوى الأرباح التي تحققها [بن حسين، 2004، ص 98] .

6.4- مشاكل التمويل والائتمان

مثلما أكدنا سابقا أن مشكل التمويل والائتمان يعتبر من أهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تؤثر سلبا على نموها وفعاليتها في التنمية الاقتصادية خاصة في دولة كالجزائر أين تنعدم مصادر التمويل البديلة تقريبا عدا التمويل المصرفي وما يمليه هذا الأخير من قيود وصعوبات سواء فيما يخص التمويل الاستغلالي أو الاستثماري التوسعي، رغم أنها الملجأ الأول والأخير للتمويل. حيث يمكن حصر الأسباب الرئيسية وراء اختلال هذه العلاقة التناسبية بين كل من الجهاز المصرفي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في العناصر الأساسية التالية [قدي وآخرون،2006، ص 2-3] :

- ضعف حصيلة التمويل التي تخصصها البنوك العمومية لإقراض مؤسسات القطاع الخاص بالمقارنة مع الدول المتطورة التي تولي اهتماما وعناية أكبر لهذه المؤسسات، حيث بقي القطاع العمومي المستفيد الأكبر من حجم القروض البنكية إلى غاية 2001 إذ استفاد من قروض قدرت قيمتها بـ 549.523 مليون دج أي 65,53% في حين استفاد المستثمرون الخواص من قروض مصرفي بـ 283.045 مليون دج أي 34,46% فقط.

- ارتفاع تكلفة أسعار الفائدة المطبقة على القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعقد وتعدد شروط الحصول على القروض حيث تشترط البنوك التجارية ضمانات تتجاوز أحيانا 150% من مبالغ القروض الممنوحة، مما أدى إلى توقف العديد من هذه المؤسسات في مراحل حياتها الأولى، بالإضافة إلى تعقد إجراءات الحصول على تلك القروض وطول مدتها .

- انعدام الثقة بين البنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والسبب وراء ذلك يرجع إلى ضعف الملاءة المالية لهذه المؤسسات وعدم امتلاكهم للعقارات والضمانات التي تعتبرها البنوك الخلفية الضرورية لإقراض هؤلاء المستثمرين بالإضافة إلى ضعف القدرة على توفير البيانات المالية والتشغيلية الشيء الذي يؤدي إلى صعوبة إعداد دراسة جدوى المشروع من قبل البنك، مما يجعل عملية إقراضها أكبر تكلفة، كما أن افتقاد الكثير من أصحاب هذه المؤسسات إلى الخبرة التنظيمية والإدارية يزيد من احتمالات وقوعها في الفشل .

- اعتماد البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الدراسة المالية للمشروع من خلال إخضاعه لنفس معايير القبول المعتمدة في حالة المؤسسة الكبرى، مما يجعلها بعيدة تماما عن الشروط والمعايير المطبقة مما يستدعي الأمر بها اللجوء إلى الطرق غير الشرعية كالرشوة ....الخ.

- غياب ميكانيزمات تغطية المخاطر المتعلقة بالقروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة فيما يتعلق بمخاطر سعر الصرف...

- إقصاءها التام من أي تمويلات امتيازية financement privilégiés وذلك من خلال تقدير ظروفها وآفاقها المستقبلية في النمو والتطور، وحتى إن وجدت فإنها تكون على شكل خطوط قروض أو اعتمادات خارجية ؛

➢ افتقار هذه المؤسسات إلى شروط الدخول إلى البورصة، في حين أنها الأكثر حاجة إلى مصادر التمويل المختلفة لضمان نموها، وحتى إن كانت مؤهلة لذلك فبورصة الجزائر لم ترق بعد إلى مستوى البورصات المتطورة التي يعول عليها في تفعيل عملية تمويل الاستثمارات والاستفادة من مصادر الادخار الوطني [قدي وآخرون،2006، ص 4-5] .

وعليه فإن مشكلة التمويل تعتبر من أكبر وأبرز المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي ساهمت فيها بشكل كبير عدم فعالية الجهاز المصرفي والمالي الذي مازال يؤثر سلبا على نشاط وتوسع هذه المؤسسات التي تحتاج دائما إلى سرعة وديناميكية وحركية التمويل، الشيء الذي يدفع بها إلى تحسين إنتاجيتها وتوفير مناصب الشغل والمساهمة بقيم معتبرة في الناتج المحلي الخام .

II. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

بعدما للاختلالات والمشاكل التي عرفتها الكثير من المشاريع الاستثمارية التابعة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تم التطرق إليها في المبحث السابق، سنحاول تسليط الضوء على الآليات والهيئات التي اعتمدتها الحكومة الجزائرية من أجل تنمية وتطوير هذه المؤسسات وذلك بالتركيز على الهيئات والوكالات التي أنشأت بغرض حل إشكالية تمويلها .

1- الآليات المعتمدة لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب عقليات وثقافات جديدة تتساير مع قواعد السوق، فتطوير الاستثمار لا يكون إلا من خلال إعادة هيكلة عميقة لمختلف العناصر الفعالة في المحيط الوطني بمختلف جوانبه، حيث قامت الدولة في هذا الإطار بما يلي :

1.1- تحسين المحيط الاقتصادي وإعادة تأهيله

قامت الحكومة الجزائرية تماشيا مع السياسة الإصلاحية بتفحص ومناقشة ملف المناطق الصناعية ومناطق النشاط والذي نتج عنه اتخاذ قرارين أساسيين، أولهما يتمثل في اتخاذ قرار تطبيق إطار قانوني خاص بمجال تسيير هذه المناطق وهذا من خلال إقحام المستفيدين والمستعملين لهذه المناطق في مجال التسيير، أما ثانيهما فيتمثل في وضع برنامج إصلاحي وتنموي خاص بتطوير قدرات وإمكانيات هذه المناطق وذلك من خلال تخصيص 250 مليون دينار من أجل إصلاح (07) مناطق صناعية في كل من الجزائر، وهران، عنابة، تيزي وزو، تيارت، سطيف، وعين الدفلى، كما تم تخصيص 400 مليون دينار في إطار قانون المالية لسنة 2000 من أجل إنجاز المرحلة الثانية لبرنامج الإصلاحات لتنمية (12) منطقة صناعية، وبذلك يعكس هذا البرنامج الإصلاحي حرص السلطات العمومية على الاهتمام بتطوير وتنمية المناطق الصناعية ومناطق النشاط [بن أشنهو، 2006، ص 94-95].

2.1- حماية المنتوج الوطني

وفي سبيل تحقيق ذلك بذلت الدولة جهودا كبيرة للرفع من القدرة الإنتاجية التنافسية للآلة الإنتاجية الوطنية، بغية الحصول على موقع إيجابي يخدم مصالحها الاقتصادية واستقلاليتها داخل مناطق التبادل ضمن ما نصت عليه وثيقة برشلونة المبرمة في 28 نوفمبر1995، وهذا بتطبيق مجموعة من الإجراءات الحمائية الاستثنائية الإعفائية وغير الإعفائية، كتشجيع الاستثمار في بعض القطاعات الجديدة أو المتأخرة وتدعيم الصناعات الناشئة كالصناعات الصغيرة من خلال تقديم التسهيلات والامتيازات والمساعدات التقنية والمالية الضرورية لتطويرها وتنميتها. حيث تم تقديم إعفاءات جبائية وجمركية للمنتجات الموجهة للتصدير ومساعدة بعض المنتجات والصناعات الإستراتيجية على احتكار السوق الداخلي من خلال فرض رسوم كبيرة على المنتجات المستوردة المنافسة لها على مستوى السوق المحلي. وفي هذا السياق تحصلت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على غلاف مالي قيمته 60 مليون أورو في إطار برنامج MIDA الموجه أساسا إلى ترقية وتمويل هذا القطاع الحيوي من أجل تحقيق نوع من التكافؤ في فرص المنافسة بين المنتجات المحلية والأجنبية، ورغم هذا يظل معدل الحماية الوطني هو الأضعف بين الدول[بوحرود وآخرون، 2006، ص4-5].

3.1- في مجال العقار

إنّ الأنماط التي يسيّر بها العقار قد أفرزت آثارا سلبية على مستويات عدّة، وعليه بات من الضروري أن تتم مراجعة سياسة تسيير العقار الصناعي. وفي إطار تحسين استغلال العقار الصناعي قامت الحكومة بإعادة تنظيمه في شكل شركات بمساهمات الدولة (SGP) لتقوم بالتكفّل تدريجيا بتهيئة المناطق الصناعية ومناطق النشاط والتخزين عبر كافة أرجاء الوطن، بحيث يجد المستثمر في متناوله فضاءات مهيّأة ومزوّدة بالوسائل والتسهيلات اللازمة لإنشاء المشاريع. بالإضافة إلى العمل على إنشاء وكالة وطنية للعقار الصناعي لها تمثيل على كامل التراب الوطني مهمتها تحصيل وتهيئة تقديم الأراضي الصناعية الموجهة للاستثمار. ولتحسين جوّ الاستثمارات بادرت الوزارة بإعداد خريطة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل إحصاء فرص الاستثمار على المستوى المحلي، ونشرها عبر كل القنوات وتقديمها للمستثمرين لاسيما منهم الأجانب [قويقح، 2004، ص8-9].

4.1- في المجال الجبائي

إن التخفيض من وطأة العبء الضريبي يمثل خطوة مهمة في طريق تطوير قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع الاستثمارات المنتجة، حيث تماشيا مع هذه الحقيقة الاقتصادية قامت الدولة بتبسيط الإجراءات المعتمدة في طريقة اقتطاع الضرائب والرسوم وإعادة النظر في معدلات بعض الضرائب والرسوم (IBS,VFS,IRG,TVA) وذلك من خلال مراجعتها دوريا في قوانين المالية لكل سنة. بالإضافة إلى إصلاح الجهاز الجمركي، وتعزيز وسائل الاتصال والإعلام بين إدارة الضرائب والمتعاملين المستثمرين [بن أشنهو، 2006، ص 97-98] .

5.1- برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

حتّى تتمكن مؤسسات هذا القطاع من مواكبة التطورات الحاصلة في الميدان الاقتصادي والتكنولوجي وتصبح منافسة لنظيراتها في العالم، أعدّت الوزارة برنامجا وطنيا لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقيمة 01 مليار دينار سنويا يمتدّ إلى غاية 2013، حيث تهدف هذه العملية إلى إحداث تغييرات كبيرة في المؤسسة ومحيطها من أجل تحضيرها وتكييفها مع متطلبات التبادل التجاري الحر، وجعلها أكثر تنافسية من حيث السعر، النوعية حسب المواصفات والمعايير الدولية [بوعتروس، 2006، ص 4-5].

وينتظر من هذا البرنامج تنمية اجتماعية-اقتصادية مستدامة على المستوى المحلي والجهوي بواسطة نسيج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذو تنافسية عالية وفعالية في سوق مفتوح، وخلق قيّم مضافة جديدة ومناصب شغل دائمة، وتطوير الصادرات خارج المحروقات والتقليل من الضعف التنظيمي للمؤسسات العاملة في هذا القطاع والتقليل من حدّة الاقتصاد غير الرسمي، ووضع وسائل تسيير حديثة في خدمة هذه المؤسسات، وتوفير منظومة معلومات معتمدة لتتبع عالم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في خدمة الدولة والاقتصاد الوطني [المفرجي، 2001، ص34].

6.1- التعاون الدولي

لا يمكن وضع إستراتيجية جديدة لتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بمعزل عن مجال ترقية الشراكة والتعاون الدولي، لما لها من الآثار والانعكاسات على المؤسسة الجزائرية في المدى البعيد والمتوسط. لهذا يتعيّن الاستفادة من جميع الاتفاقيات المبرمة في مجال التعاون واستغلال الموارد الخارجية وكذا خطوط القروض الممنوحة للقطاع، وفي هذا الشأن نجد كل من التعاون الأورو متوسطي المجسد من خلال برنامج ميدا MIDA حيث استفادت هذه المؤسسات من برنامج MIDA 1 بـــ 57 مليون دولار لمدة 5 سنوات واستفادت في إطار برنامج MIDA2 من 400.000 دولار من طرف برنامج الأمم المتحدة للتنمية الصناعية لمدة لا تتجاوز سنتين بهدف رفع جدوى مشاريع الصغيرة والمتوسطة. وكذا إنجاز جهاز لتغطية الضمانات المالية بقيمة 20 مليون أورو الذي سيحسّن ظروف حصول المؤسسات على القروض، حيث تمّ تحقيق إلى غاية جوان 2004 حوالي 400 عملية تأهيل وتشخيص وتكوين في إطار الدعم المباشر. بالإضافة إلى التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية والبنك العالمي حيث تمّ الاتفاق على فتح خط تمويل لهذه المؤسسات من خلال الموافقة على قرض بقيمة 1.5 مليون دولار موجّهة لترقية القطاع، ويتكوّن تمويل البرنامج من مساهمة الاتحاد الأوربي بـــ 57 مليون أورو، مساهمة الحكومة الجزائرية بـــ 5.32 مليون أورو، ومساهمة المستفيدين بـــ 4.125 مليون أورو، ورغم بعض العوائق عرف مشروع الشراكة في الآونة الأخيرة تقدّما ملحوظا. كما أنه هناك العديد من برامج التعاون الثنائي، وخاصة مع البلدان التي تكتسب خبرة واسعة ووافرة في ميدان تنمية وترقية المؤسسات الصغية والموسطة كفرنسا، إيطاليا، ألمانيا، إسبانيا، تركيا وكندا [بومزة وآخرون،2006، ص 3-4] .

2 - الهيئات المعتمدة لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مع بداية التسعينات عملت مختلف البرامج الحكومية على الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوضع سياسات وبرامج لتفعيل دور هذا القطاع في سياسة الإنعاش والإصلاح الاقتصادي من خلال توفير الظروف المناسبة ومساعدتها ودعمها لأداء دورها الحيوي على أحسن وجه، وقد تجسدت وترجمت هذه السياسة التدعيمية في إنشاء مجموعة من الهيئات والوكالات والصناديق المختلفة التي تأخذ على عاتقها مسؤولية الاهتمام ومتابعة ودعم نشاط هذه المؤسسات، حيث تتشكل المنظومة المؤسساتية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الهيئات التالية :

1.2- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية

أنشئت وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 211/94 المؤرّخ 18 يوليو 1994 والذي حدّد أهدافها بداية بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتماشيا مع الدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إنجاح سياسة الإصلاحات الاقتصادية ومن أجل التكفل الحسن بانشغالات ومشاكل هذا القطاع والنهوض السريع بقدراته وإمكانياته. ولقد وجدت الدولة أنه من الضروري إنشاء وزارة تتكفل بتنظيم ومتابعة الأداء السليم لتطبيق البرامج التنموية والترقوية المسطرة لهذا القطاع حيث تم طبقا للمرسوم 190/2000 المؤرخ في 09 ربيع الثاني1921 الموافق لـــ11 يوليو2000 إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية والذي يحدّد صلاحيات هذه الوزارة كما يلي:

✓ يتولّى وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية في إطار سياسة الحكومة وبرنامج عملها إعداد عناصر السياسة الوطنية في ميدان المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة واقتراحها وتنفيذها وتتمحور مهامها فيما يلي:

- ❖ وضع الأطر القانونية والتشريعية لعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؛
- ❖ حماية طاقات المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الموجودة وتطويرها؛
- ❖ ترقية الاستثمارات المنشأة والموسّعة والمطوّرة للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- ❖ ترقية استثمارات الشراكة ضمن قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- ❖ ترقية وسائل تمويل المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- ❖ ترقية المناولة وتنسيق النشاطات مع الولايات؛
- ❖ التعاون الدولي والإقليمي والجهوي في هذا المجال؛
- ❖ تحسين فرص الاستفادة من العقّار الموجه لنشاطات الإنتاج والخدمات؛
- ❖ إعداد الدراسات القانونية لتنظيم القطاع؛

- ❖ إعداد الدراسات الاقتصادية المتعلقة بترقية هذا القطاع؛
- ❖ تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة من خلال تبني سياسات ترقية القطاع وتجسيد برنامج التأهيل الاقتصادي لتلك المؤسسات ؛
- ❖ تجهيز المنظومات الإعلامية لمتابعة نشاطات هذا القطاع ونشر المعلومات الاقتصادية والإحصائية اللازمة، وكذا القيام بالدراسات وتنظيم الملتقيات والندوات للتعريف بهذا القطاع الحيوي ؛
- ❖ تقديم الحوافز والدعم اللازم لتطوير هذه المؤسسات مثل المساعدات التقنية والإنتاجية والتسويقية وتقديم المشورة اللازمة؛
- ❖ ترقية التشاور مع الحركة الجمعوية للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.

إن توجيه الاهتمام نحو تعبئة القدرات والإمكانيات المتاحة في القطاع الخاص وتوجيهها نحو الاستثمار في المشروعات الصغيرة والمتوسطة يمثل أحد أولويات السياسة التنموية للوزارة والقائمة على أساس تحفيز الاستثمار في هذا القطاع الذي يتمتع بإمكانيات هائلة في مجال التنمية الاقتصادية وخلق مناصب عمل والذي في المقابل لا يحتاج إلى توفير طاقات مالية ومادية ضخمة .

إن المجهودات التي تبذلها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية في هذا الإطار قد أدت بالفعل إلى تحسين نسبي لمحيط هذه المؤسسات، فقد ساهمت هذه المهام بفعالية في تطوير هذا القطاع، حيث تم إنشاء تحت وصايتها العديد من المؤسسات المتخصصة منها[صالحي، 2004، ص 31-32] :

مراكز التسهيل؛ المشاتل وحاضنات الأعمال؛ والمجلس الوطني لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

1.1.2- مراكز التسهيل : Centre de facilitation هي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تسعى لتحقيق العديد من الأهداف منها :

- وضع شباك يتكيف مع احتياجات أصحاب المؤسسات والمقاولين وتقليص آجال إنشاء المشاريع ؛
- تسيير الملفات التي تحضى بدعم الصناديق المنشأة لدى الوزارة المعنية ؛
- تطوير التكنولوجيات الجديدة وتثمين البحث والكفاءات ؛
- تطوير النسيج الاقتصادي المحلي ومساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاندماج الاقتصادي الوطني والدولي.

2.1.2- المشاتل وحاضنات الأعمال: les pépinières d'entreprises تعرف حاضنات الأعمال بأنها جهاز مؤسساتي حكومي أو خاص يعمل على توفير مجموعة متكاملة من الخدمات والتسهيلات والآليات والاستشارات المساندة في مرحلة محددة للمستثمرين الذين يرغبون في إنشاء مؤسسات صغيرة بهدف التخفيف من صعوبات مرحلة الانطلاق (سنة أو سنتين) حتى تتمكن من البقاء والنمو وذلك من خلال استقبال واحتضان المؤسسات الحديثة، وتقديم لأصحابها العديد من المساعدات المالية والفنية وتزويد

المبادرين بالخبرات والمعلومات والأدوات اللازمة لنجاح المشروع في المجال القانوني والمحاسبي والتجاري والمالي وتقنيات التسيير، كما تتولى هذه الهيئات تسيير وإيجار المحلات [Kheddache, 2005,p 29-30] .

3.1.2- المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: لقد تم إنشاء المجلس الوطني الاستشاري CNC من طرف رئيس الحكومة بموجب الأمر التنفيذي رقم 80/03 المؤرخ في 2003/02/25 والمتضمن عمل وتنظيم هذا المجلس حيث تتلخص أهدافه في النقاط التالية :

- ✓ المبادرة في التشاور مع السلطة من أجل المساعدة على توضيح رؤى المجلس في إعداد إستراتيجية خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ✓ المساهمة في تطوير محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل إنشاء محيط نشيط والحث على الاستثمار؛
- ✓ الاستفادة من تكوين أعضاء المجلس الدائمين والمنتخبين؛
- ✓ تقوية هياكل المجلس من خلال مساهمات الكفاءات الوطنية والدولية ؛
- ✓ تدعيم مشاريع البحث المتعلقة بتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2.2- الوكالة الوطنية لترقية الصناعات الصغيرة والمتوسطة ANPMI

أنشئت هذه الوكالة بمساهمة كل من برنامج الأمم المتحدة (PNUD) ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية بموجب المرسوم التنفيذي رقم 92-283 الصادر في 1992/07/06 وهي عبارة عن هيئة عمومية ذات طابع تجاري وصناعي تتمتع بالشخصية المدنية والاستقلالية المالية، تابعة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أبرز مهامها ما يلي :

- ➢ إعداد الدراسات القطاعية بهدف تحديد المشاريع الصناعية التي تسمح بتحقيق الاندماج والتكامل بين المؤسسات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة للتخفيف من تعبئة القطاع الصناعي للخارج؛
- ➢ إنشاء بنك للمعلومات الإحصائية والصناعية المتعلقة بالقطاع بهدف وضعه تحت تصرف المتعاملين لتنمية وترقية القطاع من خلال التعاون مع الجهات المعنية، بالإضافة إلى إنجاز دراسات تقييمية لهذه المؤسسات لحساب المتعاملين الاقتصاديين؛
- ➢ التعاون مع الهيئات الوطنية والدولية المكلفة بالملكية الصناعية، التجديد، البحث والتطوير بهدف تقديم المساعدة والمعونة إلى أصحاب هذه المشاريع؛
- ➢ تقدير كل العقبات والعراقيل التي تحد من تطور هذا القطاع وتقديم الاقتراحات والعمل على اتخاذ التدابير التنظيمية والنظامية اللازمة لإزالة هذه العراقيل .

3.2- وكالة ترقية ودعم الاستثمارات APSI

أنشئت هذه الوكالة كهيئة حكومية تحت إشراف رئيس الحكومة وفقا للمرسوم التشريعي 94-319 المؤرخ في 1994/10/17 حيث كانت مكلفة بمساعدة أصحاب المشاريع الخاصة لإكمال المنظومة الإجرائية المتعلقة بإقامة مشاريعهم في أسرع وقت ممكن من خلال إنشاء شباك وحيد يضم الإدارات والمصالح المعنية بإقامة الاستثمارات (التصريح، السجل التجاري، الضرائب، الجمارك،..) حتى يتجنب المستثمر إضاعة الوقت والجهد في التنقل بين مختلف تلك الإدارات بحيث لا تتجاوز 60 يوما، بالإضافة إلى مهام أخرى هي:

- متابعة الاستثمارات وترقيتها ومتابعتها ومراقبتها لمدى احترامها للشروط والالتزامات المحددة؛
- التكفل بكل أو بعض النفقات المتعلقة بانجاز الاستثمارات والتنسيق بين الوكالات في المناطق الحرة؛
- توفير المعلومات ذات الطابع الاقتصادي، التقني، التشريعي والتنظيمي بالإضافة إلى تلك المتعلقة بفرص الاستثمار الضرورية لأصحاب المشاريع، مع توضيح كيفيات الاستفادة من الامتيازات المرتبطة بها.

1.3.2- الامتيازات التي توفرها الوكالة: لقد اعتبر إنشاء هذه الوكالة بمثابة الدعم الحقيقي للاستثمارات وذلك راجع إلى المزايا الهامة التي توفرها هذه الوكالة من خلال جملة من التدابير التشجيعية والامتيازات، حيث نجد أنه في إطار إنجاز الاستثمارات تقدم APSI الإعفاء من TVA على السلع والخدمات، الإعفاء من ضريبة نقل الملكية، بالإضافة إلى تطبيق نسبة مخفضة تقدر بـــ 3% في مجال الرسوم الجمركية على السلع المستوردة.

أما فيما يخص الاستغلال يستفيد المستثمرون من الإعفاء لفترة تتراوح ما بين 2 إلى 5 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري مع تطبيق نسبة مخفضة على الأرباح التي يعاد استثمارها وعلى المنتجات الموجهة للتصدير[صالحي، 2004، ص35-36].

وللتعرف على حصيلة هذه الوكالة (أنظر الجداول الخمسة في الملحق رقم 05 ص221-222)

4.2- الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمارات ANDI

هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، أنشئت بموجب الأمر الرئاسي رقم 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001، في شكل شباك وحيد غير ممركز عبر 48 ولاية على مستوى الوطن، تهدف إلى تقليص آجال منح التراخيص اللازمة إلى 30 يوما بدلا من 60 يوما في الوكالة السابقة التي حلت محلها (APSI). حيث يخول لوكالة ANDI القيام بجميع الإجراءات التأسيسية للمؤسسات وتسهيل تنفيذ المشاريع الاستثمارية الجديدة، توسيع القدرات الإنتاجية، إعادة هيكلة وتأهيل المؤسسات، المساهمة في رأس مال الشركة والمساهمة الكلية أو الجزئية في خوصصة المؤسسات العمومية. حيث وفقا للمادة الثالثة من المرسوم التنفيذي رقم 01-282 المؤرخ في 24 سبتمبر 2001 والمتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار فإنها تتولى القيام بالمهام التالية [المادة الأولى من الجريدة الرسمية، العدد 55 /2001 ص 08] :

- ترقية الاستثمارات الوطنية والأجنبية وتطويرها ومتابعتها؛
- استقبال المستمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم؛
- منح المزايا المرتبطة بالاستثمار في إطار الترتيب المعمول به؛
- تسيير صندوق دعم الاستثمار المنشأ بموجب المادة 28 من هذا المرسوم،
- التأكد من احترام الالتزامات التي يتعهد بها المستثمرون خلال مدة الإعفاء؛
- المشاركة في تطوير وترقية مجالات وأشكال جديدة للاستثمار؛
- تسهيل القيام بالشكليات الإدارية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد؛
- المساهمة في ترقية وتنمية فضاءات وأشكال جديدة للاستثمارات داخل الاقتصاد الوطني.

حتى تنفذ هذه الوكالة المهام الملقاة على عاتقها على أكمل وجه، كان لابد من أن ترافقها هيئات أخرى تكمل عملها والتي تتمثل في: المجلس الوطني للاستثمار، الشباك الوحيد، وصندوق دعم الاستثمار[Elyes, 2005,p 22-23]

1.4.2- المزايا التي تقدمها الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمارات ANDI: بما أن هذا القانون تم إصداره تداركا للنقائص في القانون الذي سبقه فإنه يسعى إلى تقديم جملة من الحوافز مع إبقاء تلك الممنوحة ضمن APSI وفي إطار تشجيع المناطق الخاصة فإن ANDI تمنح في سبيل ذلك الحوافز الخاصة التالية :[BOUZAR, 2006 , p 9-10]

- الإعفاء من حقوق نقل الممتلكات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار؛
- تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفضة تقدر بإثنان بالألف فيما يخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال؛
- تكفل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية للإنجاز، بعدما تتولى الوكالة تقييم حجمها؛

إضافة إلى الامتيازات الممنوحة بعد انطلاق الاستغلال والتي تشمل :

- الإعفاء لمدة عشر سنوات من النشاط الفعلي، من الضريبة على أرباح الشركات، الضريبة على الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة، الدفع الجزافي والرسم على النشاط المهني ؛
- الإعفاء لمدة عشر سنوات من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل ضمن الاستثمار وذلك انطلاقا من تاريخ حيازتها؛
- منح مزايا إضافية من شأنها تسهيل الاستثمار؛
- تمديد فترة الاستفادة من الامتيازات [بريبش، 2006، ص 6-7].

حيث تمكنت ANDI من تحقيق بعض النتائج الايجابية، فخلال الفترة الممتدة بين 2001 إلى غاية 2006 تم تسجيل 22.263 مشروع بقيمة إجمالية تصل إلى 2.437 مليار دج، و ذلك بتوظيف أكثر من 732.776 عامل (وللتفصيل أكثر أنظر الجداول الثلاثة في الملحق رقم 06 ص 223)

5.2- بورصات ترقية المناولة والشراكة: تعتبر المناولة الصناعية من أهم وسائل تنمية وتكييف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تم إنشاء عام 1991 بورصات للمناولة والشراكة في شكل جمعيات تتكون من المؤسسات العمومية والخاصة، وذلك باعتبار أن ترقية المناولة والشراكة تمثل خيارا استراتيجيا ومحورا جوهريا يعوّل عليه كثيرا في استقطاب الخبرات والمعارف ورصد التمويلات، وتحسين القدرات التسييرية لأصحاب المشاريع وتأهيل مؤسساتهم على ضوء مستجدّات الساحة الدولية في ظلّ العولمة، لذا تقوم الوزارة بعمل تحسيسي اتجاه المتعاملين الاقتصاديين للاندماج في فضاءات ترقيتها، مثل بورصات المناولة والشراكة الجهوية المتواجدة حاليا. وتدعيما للتنظيم الموجود لنشاط المناولة تمّ تأسيس مجلس وطني لترقية المناولة، يلتقي فيه المناولون والشركات الصناعية الكبرى لتنمية المناولة الصناعية وتعزيز عمليات الشراكة بين القطاع الوطني الخاص والعام، وكذا مع الشركاء الأجانب [Elyes, 2005,p 20-21].

3- هيئات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

للاهتمام بالشباب البطالين ولتوفير مناصب عمل وتشجيعهم على تبني فكرة العمل المستقل والاهتمام بمشكل التمويل الذي يصادفه هؤلاء الشباب في تكوين وتوسيع مشاريعهم، تبنت الحكومة الجزائرية عدة برامج وصناديق تمويلية لحل هذا الإشكال وكذا لدعم ولمساعدة الإدماج المهني لفئة الشباب. حيث تم إحداث البرامج والصناديق التمويلية التالية :

1.3- الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب ENSEJ

تم إنشاء الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب بموجب المرسوم التنفيذي رقم 295/96 المؤرخ في 2 جويلية 1996 والذي يتعلق بدعم تشغيل الشباب وهذا بفتح حساب (087-302) لدى الخزينة، يشرف عليه الوزير المكلف بالتشغيل والذي تتلخص مهامه في النقاط التالية:

- تخصيص الأموال لتسديد أجور وأعباء أرباب العمل الممنوحة للشباب المبتدئين في طلب العمل والموظفين لدى المستخدمين العموميين أو الخواص قي إطار عقود التشغيل الأولية؛
- منح القروض غير المكافأة للشباب ذوي المشاريع قصد إتمام مستوى الأموال الخاصة المطلوبة لإمكانية الاستفادة من القروض البنكية؛
- تخفيض نسب الفوائد على القروض الممنوحة لأصحاب المشاريع؛
- منح علاوة بصفة استثنائية للمشاريع التي تتسم بخصائص تكنولوجية عالية؛
- القيام بمنح الضمانات للبنوك والمؤسسات المالية؛
- الاستفادة من الاستشارة والمساعدة عند تأسيس المشاريع.

وفي نفس الإطار تم إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب التي تتولى تسيير حساب هذا الصندوق.

2.3- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

تم إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بموجب المرسوم التنفيذي رقم 296/96 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 حيث جاء فيه: تحدث هيئة ذات طابع خاص تسمى *الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب* وتوضع تحت سلطة رئيس الحكومة ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل متابعة العملية لجميع نشاطات الوكالة وتتمتع هذه الوكالة بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ويكون مقرها مدينة الجزائر [BOUZAR, 2006, p 10-11].

1.2.3- مهام الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب: تعد ANSEJ أول جهاز في الجزائر متخصص في دعم المؤسسات المصغرة والصغيرة حيث يمكن تلخيص مهام الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب فيما يلي [المادة 6 من المرسوم التنفيذي 296/96] :

- تدعيم وتقديم الاستشارة ومرافقة الشباب في إطار تطبيق مشاريعهم الاستثمارية [Gliz, 2004, p46-47]؛
- تسيير مخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب المتعلقة بالإعانات وتخفيض نسب الفائدة في حدود الأغلفة التي يضعها الوزير المكلف بالتشغيل تحت تصرفها؛
- إعلام الشباب الذين ترشح مشاريعهم للاستفادة من قروض البنوك والمؤسسات المالية، بمختلف الإعانات والامتيازات التي يمنحها الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب؛
- متابعة الاستثمارات التي ينجزها الشباب ذوي المشاريع، مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة، بالإضافة إلى مساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بإنجاز الاستثمارات؛
- تشجيع كل أشكال الأعمال والتدابير الأخرى الرامية إلى ترقية تشغيل الشباب لا سيما من خلال برامج التكوين والتشغيل والتوظيف الأولي؛
- وضع تحت تصرف الشباب ذوي المشاريع كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطاتهم؛
- إحداث بنك للمشاريع المقيدة اقتصاديا واجتماعيا؛
- تقديم الاستشارة ويد المساعدة للشباب ذوي المشاريع في مسار التركيب المالي للمشاريع وتطبيق خطة متابعة إنجاز المشاريع واستغلالها؛
- إبرام اتفاقيات مع كل هيئة أو مقاولة أو مؤسسة إدارية عمومية يمكن أن تستفيد الوكالة من خلالها من برامج التكوين والتشغيل وبرامج التشغيل الأولي للشباب لدى المستخدمين العموميين أو الخواص؛

- وضع قوائم نموذجية خاصة بالتجهيزات بمساعدة هيئات مختصة؛
- تنظيم دورات لتكوين الشباب ذوي المشاريع وتجديد معارفهم في تقنيات التسيير على أساس برامج خاصة يتم إعدادها مع الهياكل التكوينية .

2.2.3- طرق التمويل التي توفرها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ: توفر الوكالة عدة صيغ تمويلية هي: التمويل الذاتي، التمويل الثنائي والتمويل الثلاثي [بن أشنهو، 2005، ص 106-107] .

1.2.2.3- التمويل الذاتي: يعود رأس المال المستثمر في هذا النوع من التمويل إلى الشاب فقط حيث يطمح هذا الأخير إلى الاستفادة من المزايا الجبائية والشبه الجبائية التي توفرها وكالة ANSEJ ، والتي سوف نأتي إلى ذكرها في العناصر الموالية .

2.2.2.3- التمويل الثنائي : هو مزيج بين :

- المساهمة الشخصية للشاب صاحب المشروع والتي تتماشى مع مستوى المشروع؛
- قرض بدون فائدة مقدم من قبل الوكالة والذي تتغير قيمته حسب مستوى المشروع.

ويكون ذلك من خلال الهيكل المالي الموضح من خلال الجدول رقم (4-14) .

جدول (4-14) : الهيكل المالي للتمويل الثنائي المقدم من طرف ANSEJ

قيمة الاستثمارات	قروض بدون فائدة	المساهمة الشخصية
أقل من مليون دج	%25	%75
1 مليون دج -2 مليون دج	%20	%80
2 مليون دج -4 مليون دج	%15	%85

المصدر : الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ،عدد 52، 27 ربيع الثاني 1417 ص 18 .

نلاحظ أن قيمة الاستثمارات موزعة على ثلاث مستويات، حيث نجد أنه كلما تغير مستوى المشروع تغيرت نسبة المساهمة الشخصية، نفس الشيء يحدث مع قيمة القرض بدون فائدة الذي تقدمه ANSEJ لصاحب المشروع.

3.2.2.3- التمويل الثلاثي : تقدم ANSEJ من خلاله نوعان من الإعانات [جبار، 2003، ص 221-222] :

- قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة بواسطة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب والتي تشبه صيغة التمويل الثنائي؛
- تخفيض سعر الفائدة للقروض الممنوحة من طرف البنوك لصالح المؤسسات المصغرة والصغيرة ، حيث يأخذ الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب على عاتقه تسديد جزء من الفوائد البنكية ويمكن صياغة هذا النوع من التمويلات وفقا للجدول رقم (4-15) .

- وضع قوائم نموذجية خاصة بالتجهيزات بمساعدة هيئات مختصة؛
- تنظيم دورات لتكوين الشباب ذوي المشاريع وتجديد معارفهم في تقنيات التسيير على أساس برامج خاصة يتم إعدادها مع الهياكل التكوينية .

2.2.3- طرق التمويل التي توفرها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ: توفر الوكالة عدة صيغ تمويلية هي: التمويل الذاتي، التمويل الثنائي والتمويل الثلاثي [بن أشنهو، 2005، ص 106-107] .

1.2.2.3- التمويل الذاتي: يعود رأس المال المستثمر في هذا النوع من التمويل إلى الشاب فقط حيث يطمح هذا الأخير إلى الاستفادة من المزايا الجبائية والشبه الجبائية التي توفرها وكالة ANSEJ ، والتي سوف نأتي إلى ذكرها في العناصر الموالية .

2.2.2.3- التمويل الثنائي : هو مزيج بين :

- المساهمة الشخصية للشاب صاحب المشروع والتي تتماشى مع مستوى المشروع؛
- قرض بدون فائدة مقدم من قبل الوكالة والذي تتغير قيمته حسب مستوى المشروع.

ويكون ذلك من خلال الهيكل المالي الموضح من خلال الجدول رقم (4-14) .

جدول (4-14) : الهيكل المالي للتمويل الثنائي المقدم من طرف ANSEJ

قيمة الاستثمارات	قروض بدون فائدة	المساهمة الشخصية
أقل من مليون دج	%25	%75
1 مليون دج -2 مليون دج	%20	%80
2 مليون دج -4 مليون دج	%15	%85

المصدر : الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ،عدد 52، 27 ربيع الثاني 1417 ص 18 .

نلاحظ أن قيمة الاستثمارات موزعة على ثلاث مستويات، حيث نجد أنه كلما تغير مستوى المشروع تغيرت نسبة المساهمة الشخصية، نفس الشيء يحدث مع قيمة القرض بدون فائدة الذي تقدمه ANSEJ لصاحب المشروع.

3.2.2.3- التمويل الثلاثي : تقدم ANSEJ من خلاله نوعان من الإعانات [جبار، 2003، ص 221-222] :

- قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة بواسطة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب والتي تشبه صيغة التمويل الثنائي؛
- تخفيض سعر الفائدة للقروض الممنوحة من طرف البنوك لصالح المؤسسات المصغرة والصغيرة ، حيث يأخذ الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب على عاتقه تسديد جزء من الفوائد البنكية ويمكن صياغة هذا النوع من التمويلات وفقا للجدول رقم (4-15) .

- وضع قوائم نموذجية خاصة بالتجهيزات بمساعدة هيئات مختصة؛
- تنظيم دورات لتكوين الشباب ذوي المشاريع وتجديد معارفهم في تقنيات التسيير على أساس برامج خاصة يتم إعدادها مع الهياكل التكوينية .

2.2.3- طرق التمويل التي توفرها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ: توفر الوكالة عدة صيغ تمويلية هي: التمويل الذاتي، التمويل الثنائي والتمويل الثلاثي [ين أشنهو، 2005، ص 106-107] .

1.2.2.3- التمويل الذاتي: يعود رأس المال المستثمر في هذا النوع من التمويل إلى الشاب فقط حيث يطمح هذا الأخير إلى الاستفادة من المزايا الجبائية والشبه الجبائية التي توفرها وكالة ANSEJ ، والتي سوف نأتي إلى ذكرها في العناصر الموالية .

2.2.2.3- التمويل الثنائي : هو مزيج بين :

- المساهمة الشخصية للشاب صاحب المشروع والتي تتماشى مع مستوى المشروع؛
- قرض بدون فائدة مقدم من قبل الوكالة والذي تتغير قيمته حسب مستوى المشروع.

ويكون ذلك من خلال الهيكل المالي الموضح من خلال الجدول رقم (4-14) .

جدول (4-14) : الهيكل المالي للتمويل الثنائي المقدم من طرف ANSEJ

قيمة الاستثمارات	قروض بدون فائدة	المساهمة الشخصية
أقل من مليون دج	%25	%75
1 مليون دج -2 مليون دج	%20	%80
2 مليون دج -4 مليون دج	%15	%85

المصدر : الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ،عدد 52، 27 ربيع الثاني 1417 ص 18 .

نلاحظ أن قيمة الاستثمارات موزعة على ثلاث مستويات، حيث نجد أنه كلما تغير مستوى المشروع تغيرت نسبة المساهمة الشخصية، نفس الشيء يحدث مع قيمة القرض بدون فائدة الذي تقدمه ANSEJ لصاحب المشروع.

3.2.2.3- التمويل الثلاثي : تقدم ANSEJ من خلاله نوعان من الإعانات [جبار، 2003، ص 221-222] :

- قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة بواسطة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب والتي تشبه صيغة التمويل الثنائي؛
- تخفيض سعر الفائدة للقروض الممنوحة من طرف البنوك لصالح المؤسسات المصغرة والصغيرة ، حيث يأخذ الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب على عاتقه تسديد جزء من الفوائد البنكية ويمكن صياغة هذا النوع من التمويلات وفقا للجدول رقم (4-15) .

جدول (4-15) : الهيكل المالي للتمويل الثلاثي المقدم من طرف ANSEJ

قيمة الاستثمار	قرض بدون فائدة	المساهمة الشخصية		القرض البنكي	
		المناطق الخاصة	المناطق الأخرى	المناطق الخاصة	المناطق الأخرى
أقل من مليون دج	%25	%5	%5	%70	%70
1 مليون دج -2 مليون دج	%20	%8	10	%72	%70
2 مليون دج -3 مليون دج	%15	%11	%15	%74	%70
3 مليون دج -4 مليون دج	%15	%14	%20	%71	%65

Source : www.ensej.dz

من خلال بيانات الجدول نجد أن هناك أربع مستويات لكل منها خصائصه من حيث المساهمة الشخصية والقرض البنكي والقرض بدون فائدة .

3.2.3- الامتيازات الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

تستمر إرادة الدولة في إطار تحفيز إنشاء المؤسسات فيما يخص الامتيازات المالية والجبائية والشبه جبائية والتي يمكن تفصيلها فيما يلي [صالحي، 2004، ص 33-34]:

1.3.2.3-الامتيازات المالية: تمنح الوكالة إعانات مالية تتمثل في معدلات الفائدة مخفضة في المناطق الخاصة وفي قطاعات نشاط خاصة، كما يبرزه الجدول (4-16).

الجدول (4-16) : نسبة تخفيض معدلات الفائدة على مستوى ANSEJ

القطاعات	المناطق الخاصة	المناطق الأخرى
القطاعات الأولية	%90	%75
القطاعات الأخرى	%75	%50

المصدر : منشورات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

من معطيات الجدول (4-16) نلاحظ أنه بهدف تشجيع الاستثمار في القطاعات الأولية تدفع نسبة التخفيض من معدل الفائدة من طرف الوكالة من حساب مخصص لدى الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب بطلب من المؤسسة الائتمانية، وفقا للجدول الزمني المحدد للتسديد وبناءا على تقديم وثائق الإثبات حيث تصل نسبة التخفيض إلى 75% من المعدل المدين الذي تطبقه المؤسسة الائتمانية فيما يخص الاستثمارات المنجزة في قطاع الفلاحة والصيد البحري وإلى 50% في باقي القطاعات، أما عندما يتعلق الأمر بالمناطق الخاصة فإن معدلات التخفيض ترتفع إلى 90% وهذا من أجل تشجيع الاستثمار في قطاع الفلاحة والصيد البحري التي بدأت تُهمش [معطى الله وآخرون، 2005، ص 150-151].

2.3.2.3- الامتيازات الجبائية والشبه جبائية : تستفيد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة من تسهيلات جبائية تمتد على مرحلتين :

➢ **مرحلة تنفيذ المشروع**

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة عند شراء التجهيزات التي تدخل مباشرة في تنفيذ الاستثمار؛

- تطبيق معدل مخفض بنسبة 5% فيما يخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة التي لا تصنع في الجزائر والتي تدخل مباشرة في تنفيذ الاستثمار؛

- الإعفاء من رسم نقل الملكية بمقابل مالي بنسبة 8% فيما يخص الاكتتابات العقارية ؛

- الإعفاء من حقوق التسجيل على عقود تأسيس المؤسسات المصغرة ؛

- الإعفاء لمدة 3 سنوات من الرسم العقاري للبنايات وإضافة البنايات والتي تصل إلى ستة سنوات إذا تعلق الأمر بالمناطق الخاصة.

➢ **مرحلة استغلال المشروع**

- الإعفاء الكلي من الضريبة على أرباح الشركات، الضريبية على الدخل الإجمالي، والرسم على النشاط المهني لمدة 3 سنوات، ابتداء من تاريخ الشروع في الاستغلال حيث تصل هذه المدة إلى 06 سنوات إذا كانت هذه الأنشطة تمارس في مناطق يجب ترقيتها، وتجدر الإشارة هنا إلى أن الربح المعفى من الضريبة ينتج عن النسبة بين رقم الأعمال المحقق في المنطقة التي يجب ترقيتها ورقم الأعمال الإجمالي .

- الاستفادة من المعدل المخفض بـــ 7% فيما يخص اشتراكات أصحاب العمل المتعلقة بالمرتبات المدفوعة لإجراء المؤسسة المصغرة والصغيرة والمتوسطة .

كل هذه الإجراءات والامتيازات قد ساعدت على تشجيع الاستثمار وظهور العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بالإضافة إلى المساعدة والمتابعة والمرافقة من قبل الوكالة في كل مراحل إنشاء المؤسسات المصغرة عن طريق توفير الإعلام ومتابعة الدعم وتكوين المتعهدين الجدد ومرافقتهم وتحسين مستوى الإطارات المكلفين بتسيير الأغلفة المالية للمشاريع .

وللتعرف على حصيلة ANSEJ بشيء من التفصيل أنظر الجداول الأربعة في الملحق رقم 07 ص (224-225)

3.3- إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

تم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 22 جانفي سنة 2004، إذ يتمثل هذا الأخير في برنامج يعتمد على السياسة الاجتماعية الهادفة إلى مكافحة البطالة ودعم الشباب أصحاب المشاريع المصغرة. حيث يمكن تعريفه على أنه عبارة عن سلفة صغيرة مخصصة لاقتناء عتاد بسيط يتم تسديدها خلال مدة قصيرة ويمنح هذا القرض حسب الكيفيات التي تتوافق مع الاحتياجات والعوائق التي ترتبط بالنشاطات والأشخاص المعنيين. ويرتكز هذا الدعم خاصة على الجانب المالي من خلال منح قروض في أجال سريعة، تتكون من مبالغ صغيرة يتم تسديدها على المدى

القصير، تكون مرفقة بمساعدة الدولة. بالإضافة إلى تخفيض في نسب الفوائد، مع ضمان يتكفل به صندوق الضمان من الأخطار الناجمة عن القرض المصغر[BOUZAR, 2006 , p 9] .

وقد دخل برنامج القرض المصغر حيز التنفيذ سنة 1999 كأداة وضعتها الدولة من أجل مكافحة البطالة والفقر وخاصة لحل مشكل تمويل المشاريع المصغرة والصغيرة، حيث تسعى الحكومة من وراء إنشاء هذا الجهاز إلى تحقيق الأهداف التالية [Montalieu, 2002, 24-25]:

- محاولة القضاء على الفقر والبطالة وبالأخص في المناطق الريفية؛
- ترقية التشغيل الذاتي لفئات الأشخاص غير المؤهلين للاستفادة من خدمات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب لأسباب تتعلق بالسن (أكثر من 35 سنة) أو لعدم إمكانية توفير المساهمة الشخصية لرأس المال المطلوب ؛
- احتواء القطاع غير الرسمي؛
- إعادة الاعتبار للمناطق التي أصابها الدمار بسبب المشاكل السياسية والأمنية التي عانت منها الجزائر خلال العشرية السوداوية من القرن الماضي؛
- تحقيق نوع من التوازن الجهوي بين مختلف المدن؛
- المساهمة في خلق الدخل ومنه زيادة خلق القيمة المضافة؛
- منح ربات البيوت والأسر فرصة مزاولة أنشطة وحرف تقليدية يمتلكون فيها خبرة كافية. بالإضافة إلى المساعدة على المحافظة على الحرف والصناعات التقليدية من الاندثار وتطويرها.

❖ **الامتيازات التي تقدمها وكالة تسيير القرض المصغر:** إن التمويل عبر وكالة القرض المصغر يحقق عدة مزايا نوجزها فيما يلي :

- **القرض البنكي :** يبلغ الحد الأدنى للقرض الممنوح في إطار قانون القرض المصغر 50.000 دج، أما الحد الأقصى فيبلغ 400.000 دج، وتتراوح آجال التسديد مابين سنة إلى خمس سنوات. يتم تقديم القرض البنكي من طرف الهيئات البنكية وحاليا البنك الوطني الجزائري هو الوحيد الذي يعمل في إطار هذا القانون بعد أن تم إمضاء عقد بين وكالة التنمية المحلية ADS والخزينة العامة فيما يخص الإعفاء من تسديد الفوائد المطبقة.

- **الإعفاء من تسديد الفوائد :** يعفى القرض المصغر من تسديد الفوائد بنسبة 98%، ولا يدفع بذلك المستفيد سوى 2% منها، أما الفارق فيتم تسديده من طرف خزينة الدولة، ويتكفل البنك بدراسة وضعيات التسديد والسحب واستحقاقات الفائدة لحساب وكالة القرض المصغر في كل ثلاثي لتقوم فيما بعد هذه الوكالة بتحويل تلك الوضعيات إلى الخزينة العمومية حتى يتسنى لهذه الأخيرة القيام بعملية السداد [صالحي، 2004، ص 37-38].

تعمل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر على تخفيض معدلات البطالة من خلال تنفيذ التوجهات العامة لبرامج الحكومة وفقا لثلاثة صيغ، ابتداء من سلفة بنكية صغيرة (السلف غير المعوضة لاقتناء المواد الأولية) إلى غاية الوصول إلى السلف ذات الأهمية الفائقة والتي تستدعي تمويلا بنكيا.

ويوضح الجدول (4-17) كيفية توزيع السلف غير المعوضة حسب قطاعات النشاط الأساسية.

جدول (4-17) : توزيع السلف غير المعوضة الممنوحة حسب قطاعات النشاط خلال السداسي الأول 2006

قطاع النشاط	السلف غير المعوضة الممنوحة		
	العدد	القيمة بالمليون دج	النسبة المئوية
الزراعة	4.826	129,332	28,99
الصناعة	7.526	201,102	45,20
البناء و الأشغال العمومية	531	14,145	3,19
الخدمات	153	28,068	6,32
الصناعات التقليدية	2.713	72,649	16,3
المجموع	16.649	445,299	100

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على الموقع www. pmeart-dz.org

يتضح من الجدول أن قطاع الصناعة يمثل حصة **45,20%** من مجموع السلف، أي 7.526 سلفة غير معوضة خلال السداسي الأول لسنة 2006، (أنظر الجدول رقم 01 في الملحق رقم 08 ص 226)

4.3- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC

تم إنشاء الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94-188 المؤرخ 06 جويلية 1994، إذ يساهم هذا الصندوق في نطاق مهامه، وبالاتصال مع المؤسسات المالية والصندوق الوطني لترقية التشغيل، في تطوير وإحداث أعمال لفائدة البطالين المنخرطين فيه وخاصة المسرحين من مناصب عملهم أو بفعل التوقف القانوني للمستخدم وذلك من خلال [حجازي وآخرون ،2006، ص 316-317]:

- دفع تعويض التأمين عن البطالة زيادة عن مراقبة المنضمين إلى الصندوق لفترة 23 شهرا بحيث يقدر مبلغ التعويض للمسرحين بـــ 7000 دج؛
- التمويل الجزئي للدراسات المتعلقة بالأشكال غير النموذجية للعمل والأجور وتشخيص مجالات التشغيل ومكامنه؛
- التكفل بالدراسات التقنو اقتصادية للمشاريع الجديدة لفائدة البطالين الذين يتكفل بهم؛

➢ تقديم المساعدة للمؤسسات التي تواجه صعوبات في أعمالها من أجل المحافظة على مناصب الشغل ويتم ذلك من خلال الجهود التي تقوم بها مراكز دعم البحث عن العمل ومراكز دعم العمل الحر .[BOUZAR, 2006 , p 11]

❖ **الامتيازات التي يقدمها الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة:** لقد تم على مستوى كل وكالات الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة تنصيب لجنة الانتقاء والاعتماد تضم ممثلي البنوك والغرف المهنية والتي تقوم بالتصديق على مشاريع استحداث النشاطات وتقييمها من حيث نجاعتها الاقتصادية وموافقتها التقنية ومنحها الامتيازات المالية والجبائية والشبه جبائية لتستفيد هذه المشاريع فيما بعد من المتابعة المستمرة وبصفه شخصية.

➢ **المزايا المالية:** بهدف القضاء على البطالة وإنشاء مؤسسات مصغرة وصغيرة ولمواجهة مشكل التمويل أعتمد هذا الصندوق على صيغة التمويل الثلاثي باعتبار البنك طرفا ثالثا في العملية التمويلية التي ترتكز على الحد الأدنى للأموال الخاصة للمستثمر، وقرض بدون فائدة ،والقرض البنكي، وذلك حسب مستويين وفق الجدول رقم (4-18).

الجدول (4-18): صيغة تمويل المؤسسات المصغرة في إطار دعم الصندوق الوطني للتامين عن البطالة

مستوى التمويل	المساهمة الشخصية		قرض بدون فائدة من الصندوق		القرض البنكي
	مناطق عادية	مناطق خاصة	مناطق عادية	مناطق خاصة	
أقل من 2 مليون دج	%5	%5	%25	%25	%70
من 2 مليون دج إلى 5 مليون دج	%10	%8	%20	%22	%70

المصدر : المواد رقم 04 إلى 09 الجريدة الرسمية ، العدد 03 في 2004/01/11 ص 06-07

من خلال معطيات الجدول السابق يتبين لنا وجود مستويين للتمويل، إضافة إلى التمييز بين المناطق الخاصة التي ترتفع فيها نسبة القرض بدون فائدة المقدم من قبل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، ويبقى الشطر الأكبر من التمويل يقع على عاتق البنك بنسبة 70% .

لا يتوقف منح المزايا عند هذا الحد بل يتعداه إلى استفادة المؤسسات في إطار هذا الجهاز من تخفيضات في معدل الفائدة المطبق على القروض الممنوحة من طرف البنوك والمؤسسات المالية وذلك ما يمكن توضيحه من خلال الجدول رقم (4-22).

جدول (4-19): نسب التخفيضات معدلات فائدة القروض الممنوحة للمؤسسات المستفيدة من CNAC

القطاعات	المناطق الخاصة	المناطق الاخرى
قطاعات أولية	%90	%75
قطاعات أخرى	%75	%50

المصدر : المواد رقم 04 إلى 09 الجريدة الرسمية ، العدد 03 في 2004/01/11 ص07

نلاحظ أن المؤسسات في إطار الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة تستفيد من تخفيضات هامة في نسب الفوائد المطبقة على القروض البنكية ولا سيما تلك التي تعمل في مجال القطاعات الأولية كالزراعة والري والصيد البحري وعلى مستوى بعض المناطق الخاصة إذ تبلغ نسبة التخفيض 90%.

كما يتمحور مسعى الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة عبر مراكز دعم العمل الحر إلى تمكين المبادرين من التقييم الذاتي لقدراتهم ومهاراتهم في العمل حتى يتسنى لهم تقرير الانسحاب أو الاستمرار، وفي حالة الاستمرار يتكفل الصندوق بمرافقة صاحب المشروع من خلال القيام بإعداد دراسة مسبقة للمشروع، تركيب المؤسسة من خلال إعداد مخطط الأعمال ومتابعة نشاطها، كما يستفيد صاحب المشروع من تكوين شخصي مدته 10 أسابيع يكون تطبيقي أكثر منه نظري لغرض اكتساب المعلومات الأساسية والمهمة لنجاح نشاطه (دراسة السوق ، الإجراءات المحاسبة والمالية والإدارية ..)

تتلخص حصيلة النشاطات التي قام بها CNAC أنه في نهاية 2004 تمكن من تحقيق 9.586 مشروعا منها 1.397 ملف مشروع آخر مودع لدى البنوك، إذ أن نسبة 37,54% من المستفيدين يتراوح سنهم بين 41-45 سنة و 62% منهم ذوي مستوى تعليم ابتدائي وإكمالي . حيث تمثلت قطاعات النشاط الأساسية التي شملتها تلك المشروعات في قطاعي الزراعة والصيد بـــ 33,74% ، النقل بـــ25,22% ، الخدمات 20,13% الصناعة بـــ 11,89% والبناء والأشغال العمومية بـــ0,03 %، وفي تلك السنة كانت الجزائر العاصمة و وهران وقسنطينة تسجل أقل المعدلات بـــ 10,3%، 9,04%، و5,55% في حين سجلت كل من تيارت وعنابة أعلى النسب بـــ 16,46% و 15,46% [BOUZAR, 2006 , p 7].

لغاية شهر أوت 2005 استفاد من التعويض 198.185 بطالا من بينهم 174.767 بطالا مستفذا لحقوقه التعويضية. كما استفاد 8.709 شخصا من برامج التكوين التحويلي مع تنظيم 97 دورة لمراكز دعم العمل الحر كما استفادت 30 مؤسسة من تدابير مساعدة المواجهة للصعوبات [www. pmeart-dz.org] .

تبين من النتائج العامة المسجلة لغاية 02 نوفمبر 2005 استقبال 198.500 شخصا معنيا باستحداث النشاط و35.380 ملفا مودعا و19.700 ملفا معتمدا من قبل لجان الانتقاء والاعتماد و9.183 ملفا مودعا لدى البنوك و1992 سلفة غير مكافأة ممنوحة من قبل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة و1.696 صاحب مشروع منخرط في صندوق الكفالة المشتركة لضمان القروض و950 مؤسسة منشأة و2.535 منصب شغل مستحدث. (لأكثر توضيح أنظر الجدولين في الملحق رقم 09 ص 227).

5.3- صندوق الكفالة المشتركة لضمان مخاطر القروض

من أجل زيادة فعالية كل من ENSEJ وCNAC في إنشاء وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عمدت السلطات إلى إحداث صندوق الكفالة المشتركة لضمان مخاطر القروض الذي يعتبر بمثابة ضمان إضافي للبنوك لجعلها أكثر مرونة في منح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

تم إنشاء هذا الصندوق طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 98-200 المؤرخ في 9 جوان 1998 المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي03-289 الموافق لـــ2003/09/06 الذي يقضي بوضعه تحت تصرف الوزير المكلف

بالتشغيل. حيث يتمتع بالاستقلالية المالية، الشخصية والمعنوية كما يقوم هذا الصندوق على مبدأ التضامن بين المقترضين (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) والمقرضين (البنوك والمؤسسات المالية)، يشترك في هذا الصندوق كل البنوك والمؤسسات المالية حسب مستوى الالتزامات من القروض الممنوحة للمؤسسات المصغرة لجهاز ENSEJ ومن جهة أخرى تشترك المؤسسات المصغرة حسب مستوى القروض التي تحصلت عليها، كما تجدر الإشارة إلى أن الاشتراك في الصندوق إجباري على كافة المؤسسات المصغرة والبنوك والمؤسسات المالية المشاركة في تمويل هذه المؤسسات في أطار ENSEJ .

يهدف هذا الصندوق إلى ضمان القروض الممنوحة للشباب ذوي المشاريع المصغرة والصغيرة والمتعلقة بالتمويل الثلاثي وهذا بعد حصولهم على موافقة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بالإضافة إلى الضمان الذي يمنحه المنخرط صاحب المشروع للبنك في شكل ضمانات عينية أو شخصية، كما أن الصندوق لا يغطي إلا باقي الديون المستحقة من أصل القروض وفي حدود 70%، وفي هذه الحالة يحل الصندوق محل المؤسسات المقرضة في حقوقها فيما يخص الاستحقاقات غير المسددة وذلك في حدود تغطية الخطر أي 70% [المادة 03-04-05 المرسوم التنفيذي رقم 200/98] .

6.3- صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR

تمّ إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بموجب المرسوم التنفيذي رقم 02/373 الصادر في 11 نوفمبر 2002 تطبيقا للقانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فهو تابع لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث بدأ نشاطه في مارس 2004 كمؤسسة عمومية ذات طابع إداري، تتمتّع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، يديره مدير عام يقوم بعدّة مهام وردت في المادة 21 من نفس المرسوم، ويسيّر هذا الصندوق مجلس إدارة يتكوّن من ممثلي بعض الوزارات وممثّل عن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، ويقدّر رأسمال هذا الصندوق بـــ 01 مليار دينار جزائري.

ويعتبر أول أداة مالية متخصصة تعالج مشكل الضمانات الضرورية للحصول على القروض البنكية. كما يندرج ضمن الفعالية الاقتصادية والاستخدام الأمثل للموارد العمومية، وذلك بتحويل دور الدولة من مانحة للأموال إلى ضامنة للقروض المقدمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [بريبش، 2006، ص 6] .

- تتم طريقة التغطية من خلال ما يلي [Kouba,2005,p18-19]:

– يغطي FGAR نسبة مئوية في حدود سقف 80% من الخسارة الصافية والتي تطبق على كل الملفات؛

– بالنسبة للحد الأدنى للضمان من طرف المؤسسات هو 4 مليون دج والمبلغ الأقصى في حدود 25 مليون دج هذا الأخير الذي يمثل ضمان وليس تكلفة الاستثمار؛

– المدة القصوى للضمان حتى 7 سنوات .

- كل المؤسسات الجزائرية مقبولة لكن الأولوية تعود للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتمتع بالخصائص التالية:

- التي تنتج سلعا غير متوفرة بالجزائر وبالتالي تخفض من الواردات ؛
- التي تقوم بخلق قيمة مضافة معتبرة من خلال النشاط الممارس؛
- التي تقوم باستعمال المواد الخام المحلية مع ضمان تحويلها محليا؛
- التي تسمح بخلق مناصب شغل للشباب المتخرجين من الجامعات والمعاهد؛
- التي تسمح بتطوير الكفاءات وخلق savoir fair خاصة في ظل اقتصاد السوق[Mackay, 2005,p56-57].

وعن حصيلة FGAR فقد بلغ عدد الملفّات التي ضمنها الصندوق 26 ملفّا من بين 130 ملفا تمّ تقديمها للصندوق وقد بلغت القيمة المضمونة من طرف الصندوق 400 مليون دينار جزائري من مجموع قروض تصل إلى 600 مليون دينار جزائري، حيث أنشئت هذه الملفّات المضمونة حوالي 600 إلى 700 منصب شغل.

أمّا بالنسبة للبنوك التي يتعامل معها الصندوق إلى حدّ الآن فهي أربعة:

بنك التنمية المحلّية (BDL)، البنك الوطني الجزائري(BNA)، بنك البركة، هاوسينغ بنك HAOUSING BANK. وقد وصل الغلاف المالي المقدّم خلال سنة منذ نشأة الصندوق في مارس 2004 إلى 527 مليون دينار لتمويل 31 مشروعا، هذه الضمانات غطّت نسبة 50% من المبلغ الإجمالي لهذه المشاريع الذي وصل إلى 1.4 مليار دينار وفي 31 أوت 2005 حقق مايلي [SG. Ministère des finance,2005, p 27]:

- عدد المشاريع المطلوبة 67 مشروع.
- التكلفة الإجمالية للمشاريع 4,3 مليار دج .
- مبلغ القروض المطلوبة 2,7 مليار دج.
- مبلغ الضمانات 1,2 مليار دج .
- متوسط الضمان 44% من القروض.
- المبلغ المتوسط بالنسبة للمشروع 18 مليون دج.

بلغ عدد الملفات التي اعتمدها الصندوق إلى غاية 2005/12/31 حوالي 85 ملفا، تمثل التكلفة الإجمالية للاستثمارات المصادق عليها ما يعادل 5.873.000.000 دج مع معدل استثمار قدر بـــ 69 مليون دج للمشروع الواحد، حيث امتاز هذا المؤشر بارتفاع لكون معدل الاستثمار لسنة 2004 قدر بـــ 57 مليون دج ويرجع السبب إلى ملفات MIDA التي تمثل حصيلة معتبرة من الاستثمارات، مع أنه سجل معدل مقبول للقروض البنكية المقدرة بـــ 3.647 مليون دج، و12 مشروع المسجلة في برنامج MIDA والتي صادق عليها FGAR بـــ 1.471 مليون دج من بينها 70% طلبت من البنوك، صندوق ضمان القروض تكفل بـــ 384 مليون دج أي ما يعادل نسبة تغطية تقدر بـــ 38% وبمعدل يساوي 32 مليون دج للمشروع الواحد

بالنسبة للشغل. ومع نهاية 2005 قدرت القيمة الإجمالية للضمان المقدمة من طرف الصندوق FGAR للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بـ 1.637 مليون دج [www.fgar-dz.com] .

ومن هنا فإن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سوف يحدّ أو يقلّل على الأقل من مشكل التمويل الذي يعتبر من أكبر المشاكل التي تعاني منها هذه الأخيرة. ويلخص الجدول رقم 01 في الملحق رقم 10 ص227 عدة معطيات لسنتي 2005 و2006.

7.3- صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة

تم إنشاء هذا الصندوق تطبيقا للأمر الرئاسي المؤرخ في 19 أفريل 2004 برأس مال قدره 30 مليار دج، والذي نظم في شكل مؤسسة مساهمة مقسمة بين الخزينة العمومية بـ 60% و40% للبنوك العمومية والمؤسسات المالية، وذلك بهدف ضمان تسديد القروض البنكية الممنوحة لقطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة الموجهة لتمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات بالإضافة إلى التمويلات الموجهة لتوسيع وإنشاء وتجديد تجهيزات وآلات هذه المؤسسات. حيث يمنح معدلات مهمة تعادل 80% بالنسبة للقروض المخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و20% بالنسبة للقروض المخصصة لتوسيع النشاط، وهو يضمن الحد الأقصى للقروض الخاضعة للضمان من طرف هذا الصندوق والمتمثل في 50 مليون دج وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القطاع الذي يموله البنك بأقل من 19% بالنسبة للأموال المخصصة للاستثمارات [بن حسين، 2004، ص103-104] .

8.3- دور البنوك التجارية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

شهدت الخدمة المصرفية التي تمارسها البنوك التجارية في الوقت الحاضر تغيرات كبيرة في طبيعتها وأدواتها وتقنياتها، حيث لم تعد وظيفتها قاصرة على ممارسة المهنة التقليدية المتمثلة في جمع الودائع ثم إقراضها أي أنها وسيط بين المقترضين والمقرضين للأموال، بل تعدتها إلى القيام بعمليات مصرفية حديثة تتماشى مع المنافسة الشديدة المفروضة عليها من قبل البنوك والمؤسسات المالية الأخرى .

إلا أن البنوك التجارية في العالم الثالث عموما والجزائر خصوصا لم تساير التطور الحالي الذي تعيشه البنوك في الدول المتطورة، حيث أدخلت هذه الأخيرة الوسائل الحديثة في عملها وبذلت الجهود في تنمية العنصر البشري وابتكرت وسائل مرضية لجذب مدخرات العملاء ونوعت عملياتها وخدماتها، في حين وقفت البنوك الجزائرية عند الوظيفة التقليدية مما جعلها تواجه تحديات عميقة فرضتها التطورات الحديثة التي طرأت على المهنة المصرفية مما جعلها تعاني من جملة من النقائص ونقاط الضعف التي حدت من فعاليتها كجهاز تمويلي [بريبش، 2006، ص 5].

من المفروض أن تلعب البنوك دورا أكبر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل الاستجابة لحاجات التمويل المميزة لها ولتحقيق هذه الغاية يجب على البنوك تطوير آليات ملائمة تأخذ بعين الاعتبار خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة فيما يتعلق بالضمانات والفوائد. وبصفة عامة نلاحظ تطور قيمة القروض الموجهة للاقتصاد من قبل البنوك العمومية خلال السنوات الأخيرة، حيث منحت أكثر من 68

مليار دج بين سنتي 2000 و2001، وأكثر من 49 مليار دج بين 2002 و2003 و182 مليار دج في 2003 و2004 موجهة خصوصا للقطاع الخاص وبالتحديد لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما يؤكد ارتفاع حصة هذا القطاع من القروض البنكية أي بنسبة 47% سنة 2004، عكس ما كان بنسبة 42% خلال 2003 و 38% في 2002 [SG. Ministère des finance,2005, p 15].

1.8.3- بروتوكول اتفاق لترقية الوساطة المالية المشتركة: تم التوقيع على بروتوكول اتفاق الشراكة في 2001/12/23 من أجل ترقية الوساطة المالية المشتركة بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك العمومية:BNA، BADR، CPA، CNMA، BDL حيث التزم مسؤولو البنوك الموقعة بالعمل أكثر للانفتاح على محيط المؤسسة بهدف الوصول إلى تمويل أكثر من 600 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة، وسيعمل طرفا الاتفاق على :

1. توفير شروط ترقية العلاقات السليمة بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك العمومية الخمسة، وهذا طبقا لقواعد الحيطة المتعددة والمحددة من طرف بنك الجزائر؛

2. توجيه القروض البنكية لصالح الأنشطة المنتجة ذات القدرة الكبيرة على النمو والقيمة والمضافة والقدرة على امتصاص البطالة؛

3. تفعيل توظيف خطوط القروض الخارجية عبر برنامج اتصال مباشر وفعال؛

4. تطوير منهجية موحدة وتشاورية وذلك بالتعاون مع الوزارة المكلفة بالمالية والوزارة المكلفة بالشؤون الخارجية من أجل بحث وتعبئة التمويلات الخارجية لدى الممولين الدوليين؛

5. مرافقة ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات القدرة التصديرية عن طريق التمويل الملائم؛

6. تطوير الخبرة البنكية تجاه المؤسسات عند إعداد مخطط النشاطات المتوقعة؛

7. وضع برامج تكوينية اتجاه مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإطارات البنك حول إجراءات تقديم التدفقات المالية؛

8. وضع في متناول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقاييس وشروط تقديم ملفات القروض؛

9. المبادرة بتحسين زبائن البنك من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تنظيمهم في شكل "نادي الأشغال "كشريك للبنوك العمومية الخمسة [بريبش،2006، ص 5-6].

2.8.3- دور بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: لقد تطورت القروض التي منحها BADR للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة من سنة 1999 إلى سنة 2001 بشكل ملحوظ، وقد سجلت نسبة القروض الممنوحة للقطاع الخاص ارتفاعا من 40% بين سنتي 1999و2000، إلى 87 % في سنة 2001 . كما ارتفع عدد المؤسسات الممولة من طرف BADR من 164 سنة 2000 إلى 403 في سنة 2001، وخلال هذه السنوات الثلاث، قدر حجم القروض المقدمة للمشاريع الجديدة بأكثر من 22مليار دينار، والجدولان التاليان يوضحان ذلك :

الجدول (4-20): عدد المشاريع الممولة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف BADRفي 2001

القطاع/السنوات	1999	2000	2001	المجموع
المؤسسات الخاصة	113	164	403	680
المؤسسات العمومية	02	01	-	03
الاستغلال الفلاحي	146	230	193	569
المجموع	**261**	**395**	**596**	**1252**

المصدر : بلاطة وآخرون، 2003 ، ص 18

وقد خصص BADR أكثر من 18 مليار دينار كمبلغ لفائدة 15839 مؤسسة صغيرة، تساهم في خلق 101814 منصب عمل في قطاع كل من: النقل، الذي يحتل المرتبة الأولى في المؤسسات الممولة؛ يليه قطاع الفلاحة والخدمات .والجدول الموالي يوضح تمويل المؤسسات الصغيرة بعد تخصيص هذا المبلغ.

الجدول (4-21) : تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف BADR في 2001

القطاع	النقل	خدمات مختلفة	البناء	الصناعات الصغيرة	الصناعة التقليدية	الفلاحة
عدد المؤسسات الممولة	5626	3808	276	1331	876	3922
مجموع القروض المقدمة بـ 1000دج	6597.25	4006.97	383.93	1580.86	991.48	4676.19
عدد المناصب المستحدثة	12481	74971	718	2973	1866	8805

المصدر : بلاطة و آخرون ، 2003 ، ص 20

وبالتالي نلاحظ أن حجم القروض الممنوحة لقطاع النقل تمثل حصة الأسد، يليه قطاع الفلاحة وهذا راجع بطبيعة الحال إلى تخصصBADR مجال التنمية الريفية ليليه قطاع الخدمات المتنوعة .

3.8.3- دور بنك البركة الجزائري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: لقد واكب بنك البركة مسيرة الانفتاح الاقتصادي التي عرفتها البلاد منذ بداية التسعينات حيث استقطب العديد من المؤسسات الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة التي استفادت من الأدوات المالية والتمويلية الجديدة التي يقدمها هذا البنك الخاص. كما استقطب الكثير من الموارد والإدخارات التي كانت تنمو خارج المنظومة البنكية بسبب تحفظ أصحابها من مسألة التعامل بالفوائد الربوية. ومن ثم يمكن القول أن بنك البركة ساهم في صيرفة جزء معتبر من الأنشطة الاقتصادية والموارد المالية.

أما فيما يخص قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيشكل جزءا هاما من محفظة البنك. وإذا كان عدد المؤسسات الموطنة بالبنك قد يبدو ضئيلا مقارنة بالعملاء الآخرين فهو أمر طبيعي إذا أخذنا بعين الاعتبار كثرة المتعاملين في قطاع التجارة والاستيراد، حيث أن تطور نسبة التمويلات المعبئة لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تدل على مكانتها المتزايدة في نشاط البنك. ويبين الجدول التالي هذا التوجه حيث أن

نسبة نمو هذه الائتمانات المتراكمة بلغت 117% خلال الفترة الممتدة بين 1999-2003 كما أن نسبتها مقارنة مع إجمالي التمويلات المتراكمة المعبئة خلال هذه الفترة 40%، كما وصلت نسبة التمويلات المعبئة لفائدة هذه المؤسسات من 48%.

جدول (4-22) : حصيلة تمويل بنك البركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 1998-2003.

السنة	إجمالي تمويلات م.ص.م المعبئة	إجمالي التمويلات	النسبة
1998	660 483 827,18	2 989 944 194,16	%22,09
1999	1 338 595 261,05	4 452 707 160,49	%30,06
2000	1 964 720 055,92	5 997 206 660,13	%32,76
2001	3 394 791 048,35	7 665 802 925,25	%44,28
2002	5 846 409 988,35	12 887 202 330,18	%45,37
ماي2003	3 038 192 529,59	6 266 857 199,23	%48,48

المصدر : حيدر ناصر،2003،ص 06

9.3- تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق رأس المال المخاطر

على الرغم من أهمية شركات رأس المال المخاطر فإن نشاطها في الجزائر جد حديث وضعيف لأن الاهتمام بها ما يزال ضئيلا. لذا فإنه على بنك الجزائر تشجيع إقامة مؤسسات الوساطة المالية المتخصصة في رأس المال المخاطر لأن تعدادها قليل جدا، نذكر منها مؤسسة Finalep" و مؤسسة "Sofinance"، كما أنها لا تقدم مساهمات كبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنها لا تتحلى بروح مخاطرة كافية، ومن المعروف أن مثل هذه الشركات تعد من أهم الآليات لدعم الإنشاء والتوسيع أو نشاط التجديد من خلال مساهمتها في تنمية فعلية لقطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة. فعلى سبيل المثال حددت مؤسسة SOFINANCE، وهي مؤسسة رأس مال مخاطر حديثة النشأة (اعتمد في 2001/1/9)، نسبة مساهمتها بين 10 و35%، مجال نشاطها في الصناعات التحويلية للمنتجات الغذائية وتخزين المنتجات الفلاحية ومواد التغليف وصناعة الألبسة وتحويل الخشب واستغلال الثروات المنجمية مثل الرخام والحجارة، وهو ما يعني الاهتمام بالصناعات التحويلية، وهو نشاط ضئيل المخاطر كما هو معروف. ومع ذلك فإن مثل هذه المبادرات تستحق كل التشجيع بالنظر إلى اتجاه الاستثمار في السنوات الأخيرة نحو الأنشطة الأكثر ضمانا كالتصدير والاستيراد وما يسمى بتجارة البازار، وقطاع النقل، والاستثمار في العقارات خاصة بالمضاربة والسمسرة[بن طلحة وآخرون، 2006، ص 357].

وبالنظر إلى ما سبق تبرز أهمية السعي إلى تفعيل أكبر لهذا النوع من المؤسسات حتى تلعب الدور المنوط بها خاصة في ميدان المؤسسات الناشئة وخصوصا الصغيرة والمتوسطة منها، ويمر هذا التفعيل عبر

جملة من الشروط وطرق الدعم التي يجب أن تتوفر لإيجاد المناخ المناسب والملائم لتطور هذا النوع من المؤسسات[Hattab , 2006,p 7-8].

❖ **شروط إنجاح مؤسسات رأس المال المخاطر في الجزائر:** يجب على الدولة توفير جملة من الشروط لإنجاح مؤسسات رأس المال المخاطر في الجزائر من أهمها:

➢ توفير مناخ استثماري ملائم اقتصاديا وسياسيا وتشريعيا، ذلك أنه كلما ارتفعت حدة المخاطر المحيطة كلما أحجم المستثمرون على الاستثمار في محيط خطر، بسبب مواجهة خطر ذو بعدين الأول يتعلق بالمؤسسة والنشاط الممول والثاني يتعلق بالمحيط؛

➢ تشجيع إنشاء شركات رأس المال المخاطر وطنية كانت أو أجنبية؛

➢ دعم أساليب الشراكة مع الشركات الأجنبية المتخصصة في مجال رأس المال المخاطر، خاصة التي تقدم التكنولوجيا؛

➢ الإسراع في إنشاء سوق الأوراق المالية يتم من خلالها طرح الأسهم وتداول الأوراق المالية الخاصة بهذه الشركات؛

➢ إنشاء مركز وطني للإعلام الاقتصادي مهمته توفير المعلومة للمستثمرين في كافة أوجه النشاط الاقتصادي؛

➢ إنشاء مراكز للبحوث والتدريب لمساعدة المشاريع التنموية في مرحلة الانطلاق والتشغيل وبرامج التمويل والمساعدات والمتابعة.

III. قرض الإيجار في الجزائر

من خصوصيات النسيج الصناعي الجزائري حاليا هو التقادم التكنولوجي للمعدات والتجهيزات الإنتاجية التي حدت من الطاقة والجودة الإنتاجية، وهذا راجع إلى صعوبات تمويل تجديد الاستثمارات عن طريق القروض البنكية الكلاسيكية التي أصبحت جد مكلفة، حيث أثر هذا النقص الفادح في التمويل خاصة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يرجع إلى الأسباب التالية :

- عدم تحقيق المؤسسات توازن مالي داخل هيكلتها المالية مما يضعف قدرتها الاقتراضية؛
- اعتبارات ترجع إلى حجم المؤسسة وبالتالي إلى حجم التدفقات النقدية التي تولدها؛
- تكلفة القرض المرتفعة فليس بمقدور المؤسسة الوفاء نظرا لضعف التدفقات النقدية المنجزة ؛
- عدم إمكانية الحصول على تمويل من بنك الجزائر؛
- قيود يفرضها تسيير المخاطر المفروضة على البنك قانونا (مخاطرة الزبائن، مخاطرة السيولة، مخاطرة الصرف،....)؛

- عدم إمكانية تقديم ضمانات كافية لتردي حالة الذمة المالية للمؤسسات ؛
- قلة رؤوس الأموال الخاصة التي لا تلبي حاجيات ومستلزمات التطوير والتجديد.

هذه الاعتبارات التي هي في الحقيقة واقع يمكن أن تشكل دافعا قويا للتعامل بصيغة قرض الإيجار كإحلال تام أو جزئي للقرض المصرفي المتوسط أو الطويل الأجل، حتى يسمح للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية بتطوير إمكانيتها المالية وإعطائها فرصا إضافية لحيازة استثمارات جديدة تتمتع بتكنولوجيا عالية والتي تجعلها تنافس مثيلاتها في الخارج، دون أن تدفع الثمن الكلي للأصل دفعة واحدة، ودون أن تثقل ميزانيتها لأن الأمر يتعلق بتعهدات خارج الميزانية. كما أن أقساط الإيجار تمثل تكاليف استغلال وهي بهذا مخفضة من الربح الإجمالي الخاضع للضريبة. خاصة بعد دخول الجزائر اقتصاد السوق الذي يقوم على المنافسة الحرة والتجديد والاختراع، والحاجة إلى استثمارات فعالة، مما يستوجب إيجاد حل لمشكلة التمويل بعيدا عن سلبيات وعراقيل وصعوبات القروض البنكية الكلاسيكية والتوجه إلى التقنيات الجديدة التي لاقت نجاحا وتطورا مذهلا في الدول المتقدمة، من بين هذه التقنيات نجد تقنية التمويل عن طريق قرض الإيجار والتي تعتبر جد فتية في السوق التمويلي الجزائري، حيث لا تتعدى 15 سنة إذ أن تطبيقها في الجزائر يتطلب إلغاء عدة عراقيل تحد من تطور هذه التقنية الناجعة .

إن التشريع الجزائري الجديد المتعلق بقرض الإيجار يقدمه كتقنية مكملة لطرق التمويل المعروفة ويعتبرها عملية تجارية ومالية ترتبط بأصول عقارية أو منقولة. وعلى هذا الأساس ينبغي أن يتوجه الاهتمام الأول لمسيري المؤسسات الاقتصادية الجزائرية إلى تحقيق تدفقات نقدية كافية لتسديد إما القرض وإما أقساط الإيجار في حالة قرض الإيجار، وهذا ما تقرره البنوك عادة حينما تعتبر أن التمويل المعطى يجب أن يوافق قدرة التسديد للمؤسسة، وأن التكلفة الكلية للدين لا يجب أن تفوق نسبة متغيرة تتراوح بين 30% و40% من التمويل الذاتي المقدر.

نظرا للأهمية البالغة لقرض لإيجار في تمويل الاستثمارات وازدواجية مزاياه الاقتصادية على المستوى الكلي والجزئي، أعدت عدة دراسات حول فرصة تبني هذه التقنية في الجزائر من خلال وضع إطار قانوني خاص بها ينظمها يوجهها، وفي هذا الإطار سنتناول في النقطة الموالية التنظيمات الأولية للاعتماد الايجاري ثم دراسة مفصلة للأمر 09/96 المتعلق به .

1- الإطار القانوني والتنظيمي لقرض الإيجار في الجزائر

منذ بدء الإصلاحات الاقتصادية شرعت الجزائر في وضع الأسس القانونية والتنظيمية لضبط المعاملات الاقتصادية وتبني عدة سياسات لإدماج أدوات وتطبيقات مختلفة تواكب عملية الانتقال إلى اقتصاد السوق، و من بين هذه الأسس يتعلق الأمر بالإطار القانوني الذي يحكم وينظم ممارسة قرض الإيجار في الجزائر.

قبل أن يضع المشرع الجزائري تنظيم قانوني خاص بالاعتماد الايجاري ، تناول ذلك سطحيا من خلال التنظيمات والقوانين التالية : القانون رقم 10/90 ،القانون رقم 26/91، بالإضافة إلى تنظيم البنك المركزي لسنة 1995 [بريبش، 2006، ص12].

1.1- القانون رقم 10/90 المؤرخ في 14 أفريل 1990

تناول التشريع الجزائري إطار قانوني خاص بهذه التقنية، فبمقتضى القانون رقم 10/90 المؤرخ في 1990/04/14 المتعلق بقانون النقد والقرض والذي يعتبر من بين الركائز الأساسية للدخول في اقتصاد السوق من خلال انفتاح منافذ الوظيفة البنكية .

ففي المادة 112 الفقرة الثانية من هذا القانون وبطريقة موجزه، ينص على أن عمليات الإيجار بخيار الشراء خاصة المتعلقة بالاعتماد الايجاري شبيهة بعمليات القرض .كما نصت المادة 116 الفقرة رقم 06 على أن البنوك والمؤسسات المالية وحدها مؤهلة لتحقيق عمليات قرض الإيجار بخيار الشراء،والإيجار العادي سواء للأصول المنقولة أو العقارات بمعنى أن هذه العمليات تعتبر بمثابة عمليات مرتبطة بالنشاطات الرئيسية لهذه المؤسسات.

2.1- القانون رقم 26/91 المؤرخ في 18 ديسمبر 1991

يعتبر ثاني قانون خاص بعملية قرض الإيجار في الجزائر الحامل للمخطط المحاسبي البنكي الذي صنف الاعتماد الايجاري في عداد النشاطات ذات الأولوية، حيث نص هذا القانون على أن عمليات قرض الإيجار أو عمليات التأجير البسيطة تضم إلى حساب المجموعة الرابعة valeur immobilisées ضمن حـ / 43 قرض الإيجار وعمليات مشابهة .

3.1- تنظيم البنك المركزي رقم 07/95 المؤرخ في 23 ديسمبر 1995

لقد شبه هذا القانون الواردات والصادرات من التجهيزات أو المعدات الممولة عن طريق قرض الإيجار الدولي بالصادرات المسددة لأجل، ومنه فهي تخضع لشروط التوطين domiciliation والدفع المطبقة على هذه العمليات باعتبار أن القوانين السابقة تناولت عملية قرض الإيجار بشكل مبدئي وسطحي، بعدها جاء الأمر رقم 09/96 الصادر بتاريخ 1996/06/14 والذي يعتبر القانون الوحيد الذي تناول عملية قرض الإيجار بنوع من التفصيل حيث يمثل الإطار القانوني والتنظيمي لهذه العملية إذ يرجع إليه في كل ما يخصها، مما استوجب علينا التعرض لجميع حيثياته والنصوص القانونية التي جاء بها .

4.1- الأمر 09/96 المتعلق بالاعتماد الايجاري الجزائري

منذ 1996 تم وضع الإطار القانوني والتنظيمي الجبائي والجمركي الذي تنشط ضمنه هذه العملية التمويلية الحديثة من أجل سد الفراغات العديدة التي تضمنتها الأوامر التنظيمية السابقة والتي حدت من تطور تقنية قرض الإيجار في الجزائر.

1.4.1- أهداف مشروع الأمر 09/96 المتعلق بالاعتماد الايجاري الجزائري: من بين الأهداف الأساسية لهذا الأمر هو أولا اعتبار عملية قرض الإيجار كعقد تجاري وكأداة قرض مؤهلة بقانون محدد ومن ثمة إثارة كل ما يرتبط بهذه العملية والتعريف بحقوق والتزامات كل طرف من أطراف عقد قرض الإيجار، الإلزامية منها والاختيارية وهذا ما يسمح بـــ:

- تأمين جانب المصارف وزبائنهم في إطار المفاوضات الخاصة بعقود قرض الإيجار وفي إطار تسيير مصالح الطرفين، حتى ولو أن للطرفين اهتمامات واحتياجات مختلفة؛
- تسهيل دور القضاة في حالة نزاعات بسبب اللجوء إلى نصوص غير ملائمة أو وجود نزاع قانوني جراء ترجمة خاطئة لحقوق والتزامات الأطراف المتعاقدة ؛

أما الهدف الثاني الأساسي من هذا الأمر فيخص العملية نفسها وذلك من أجل تأهيلها لأن تكون :

- أداة مساعدة للتنمية الاقتصادية تكمل أو تحل محل القروض الكلاسيكية المصرفية؛
- أداة تفعيل وتنويع النشاطات المصرفية التي ترمي للاستجابة لحاجات الزبائن الاستثمارية على المستوى الوطني .

يعتبر هذا الأمر المرجع الرئيسي للإطار القانوني والتنظيمي لعملية قرض الإيجار في الجزائر حيث نظم كل من علاقة المؤجر بالمستأجر من خلال تحديد التزامات وحقوق كل طرف وتحديد تعريف لقرض الإيجار وعقده والأطراف المتدخلة في العملية وطرح تصنيفات له تبعا لعدة معايير، كما تناول الجوانب القانونية والإجراءات الجمركية والجبائية التي تناولتها قوانين المالية لعدة سنوات .

2.4.1- تعريف عملية الاعتماد الايجاري: وقع اختيار المشرع الجزائري على مصطلح "اعتماد إيجاري" للإشارة إلى عملية قرض الإيجار في كامل القوانين والأوامر المعدة لهذا الغرض. حيث طبقا لما جاء في المادة الأولى من الأمر 96-09 المتعلق بالاعتماد الايجاري في الجزائر يعد قرض الإيجار عملية تجارية ومالية تمارس من قبل المصارف والمؤسسات المالية أو شركات التأجير المعتمدة صراحة بهذه الصفة للقيام بنشاطات تدخل في إطار قرض الإيجار مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص. ومن جهة أخرى يمارس قرض الإيجار على أساس عقد إيجار يمكن أن ينص أو لا ينص على حق خيار الشراء، كما يقع على الأصول المنقولة أو غير المنقولة ذات الاستعمال المهني أو على المحلات التجارية والمؤسسات الحرفية .

كما تعتبر عمليات قرض الإيجار عمليات قرض لكونها تشكل طريقة تمويل اقتناء الأصول المنصوص عليها في المادة الأولى أو استعمالها مثلما تشير إليه الفقرة الأولى من المادة الثانية من الأمر 09/96 .

3.4.1- تصنيف الاعتماد الايجاري : صنف المشرع من خلال الأمر 09/96 المتعلق بقرض الإيجار إلى ثلاثة أصناف وذلك بالاعتماد على المعايير الثلاثة التالية :

1.3.4.1- تحويل الملكية : حسب هذا المعيار نميز نوعين قرض الإيجار المالي والتشغيلي :

أ- قرض الإيجار المالي : تدعى عمليات قرض الإيجار بقرض إيجار مالي في حالة ما إذا نص العقد على تحويل لصالح المستأجر كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل الممول، وهذا بذلك يوافق تماما ما ذهبت إليه المعايير الدولية للتفرقة بين قرض الإيجار المالي والتشغيلي، إلا أنه أضيفت عند تعريف قرض الإيجار المالي حالتان يعتبر بموجبها قرض الإيجار ماليا وهما :

- حالة ما إذا لم يكن هناك فسخ عقد قرض الإيجار .

- حالة ما إذا يضمن عقد قرض الإيجار للمؤجر حق استعادة نفقاته من رأس المال والحصول على مكافأة الأموال المستثمرة.

ب- قرض الإيجار العملي أو التشغيلي : تدعى عمليات قرض الإيجار العملي أو التشغيلي في حالة ما إذا لم يحول المؤجر لصالح المستأجر كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمخاطر المرتبطة بحق ملكية الأصل والتي تبقى لصالح المؤجر على نفقاته.

إن التفرقة بين ما هو مالي وتشغيلي ارتكز أساسا في التشريع الجزائري على مبدأ واحد وهو التحويل من عدمه للحقوق والالتزامات والمنافع والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل موضوع التأجير وتتمثل في الصيانة التأمين، الإصلاح الدوري، المتابعة، الإشهار. هذا من جانب، ومن جانب آخر حق الانتفاع، الرهن أو الضمان للغير ، البيع .

2.3.4.1- طبيعة العقد : عرف المشرع الجزائري الأوصاف القانونية للاعتماد الايجاري حسب طبيعة العقد بالتطرق إلى قرض الإيجار للمنقولات والعقارات طبقا للمادة الثالثة والرابعة من الأمر.

أ- قرض الإيجار المنقولات : يعد عقد قرض إيجار المنقولات عقدا تؤجر بموجبه شركة قرض الإيجار،مهما كان شكلها، أصولا منقولة متمثلة في تجهيزات أو عتاد أو أدوات موجهة للاستعمال المهني، مقابل الحصول على أقساط إيجارية لفترة معلومة. في إطار هذا العقد يترك للمستأجر إمكانية اكتساب الأصول المؤجرة، كليا أو جزئيا عن طريق دفع سعر متفق عليه والذي يأخذ بالاعتبار الأقساط التي تم دفعها.

ب- قرض الإيجار العقارات : يعد عقد قرض إيجار العقارات عقدا يؤجر بموجبه طرف يدعى المؤجر أصولا عقارية ثابتة مهنية اشتراها أو بنيت لحسابه لصالح طرف آخر يدعى المستأجر مقابل الحصول على أقساط إيجارية لفترة معلومة. وفي إطار هذا العقد يمنح المستأجر إمكانية الحصول على ملكية مجمل الأصول المؤجرة أو جزء منها في أجل أقصاه انقضاء مدة الإيجار.

ج- قرض الإيجار المتعلق بالمحلات التجارية: إن المشرع الجزائري لم يتوقف عند الصنفين السابقين لقرض الإيجار بل تعداهما مثل ما فعل المشرع الفرنسي سنة 1986 إلى صنف ثالث وهو قرض الإيجار المتعلق بالمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية والذي يعتبر سندا يمنح من المؤجر الذي يستفيد من أقساط إيجارية خلال مدة محددة محلا تجاريا أو مؤسسة حرفية من ملكه مع الوعد من جانب واحد بالبيع لصالح المستأجر وبمبادرة منه عن طريق دفع سعر متفق عليه يأخذ بعين الاعتبار على الأقل جزئيا الأقساط التي تم دفعها، مع انعدام إمكانية المستأجر في إعادة التأجير للمحل التجاري أو هذه المؤسسة الحرفية لصاحب الملكية الأول.

إن أهم ما يلاحظ على التعريفات الثلاثة المقدمة بشأن قرض إيجار المنقولات قرض إيجار العقارات وقرض إيجار المحلات التجارية والحرفية، هو أن خيار الشراء لم يرد صراحة في النصوص القانونية للأمر

96-09 وهو مبدأ أساسي يعطي قرض الإيجار أصليته ويميزه عن غيره من طرق التمويل الإيجارية الأخرى.

3.3.4.1- جنسية العقد : حسب هذا المعيار يصنف قرض الإيجار إلى محلي ودولي :

أ- قرض الإيجار المحلي (الوطني) : ويكون ذلك عندما تجمع العملية شركة تأجير أو مصرف أو مؤسسة مالية بمتعامل اقتصادي وكلاهما مقيمان في الجزائر .

ب- قرض الإيجار الدولي : وذلك عندما يرتكز العقد على مايلي :

- إمضاء بين متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر، وشركة تأجير أو مصرف أو مؤسسة مالية غير مقيمة في الجزائر

- إمضاء بين متعامل اقتصادي غير مقيم في الجزائر وشركة تأجير أو مصرف أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر.

4.4.1- العلاقات القانونية بين أطراف عقد قرض الإيجار: يندرج عقد قرض الإيجار تحت طائفة عقود إيجار الأصول، حيث يعتبر المؤجر مالكا للأصل حتى تاريخ رفع الخيار كما يستفيد من كل الحقوق القانونية المرتبطة بحق الملكية ويتحمل كافة الالتزامات القانونية الملقاة على صاحب الملكية من المسؤولية أو ضمان العيوب الخفية بالمقابل لا يحصل المستأجر على أي حق من الاستفادة من متابعة التأجير بالشروط الأولية عندما يمارس المؤجر حقه في إعادة الأصل المؤجر بعد إشعار مسبق (15 يوم) ليضع حدا للإيجار.

وفي حالة عدم قدرة المستأجر على دفع قسط إيجار واحد، فإن الأصل المؤجر لا يخضع لأي متابعة من دائني المستأجر العاديين أو الامتيازين ويتمتع المؤجر بحق امتياز عام لتحصيل مستحقاته الناشئة عن العقد. وفي حالة ضياع جزئي أو كلي للأصل المؤجر، يعتبر المؤجر وحده المؤهل لقبض التعويضات الخاصة بتأمين الأصل المؤجر بغض النظر عن تكفل المستأجر بأقساط التأمين ودون الحاجة إلى تفويض من المستأجر. كما أن حق ملكية المؤجر للأصل المؤجر لا تقبل أي تقييد من أي نوع كان .

1.4.4.1- حقوق والتزامات أطراف عقد قرض إيجار المنقولات : يتمتع المستأجر بحق الانتفاع بالأصل المؤجر ابتداء من تاريخ تسليم الأصل حتى تاريخ نهايته، ويحدد هذان التاريخين في العقد. كما يضمن المؤجر للمستأجر كل ما يحول دون الانتفاع من الأصل سواء لأسباب ناتجة عنه أو عن غيره وفي حالة عجز المؤجر الوفاء بهذا الضمان يحق للمستأجر حينئذ أن يطالب بتعويض من المؤجر. بالمقابل يلتزم المستأجر بدفع قسط الإيجار في المواعيد المتفق عليها وبالمبالغ المحددة في العقد، كما يلتزم المستأجر بصيانة وتأمين ورد الأصل على حالته الأصلية عند انقضاء العقد وأن يسمح للمؤجر بالدخول للمحلات التي يوجد فيها الأصل المنقول لمراقبته والوقوف على مدى استعمال الأصول كما هو منصوص عليه في العقد .

2.4.4.1- حقوق والتزامات أطراف عقد قرض إيجار العقارات: تحدد الالتزامات والحقوق بين المؤجر والمستأجر في إطار قرض إيجار العقارات في العقد وفي حال السكوت عنها فإنها هي تلك المقررة في

القانون المدني في مجال الإيجار إلا إذا وجدت استثناءات منصوص عليها في هذا الأمر أو عدم ملاءمة أحكام القانون المدني مع طبيعة عقد قرض الإيجار باعتباره عملية قرض. وفي هذا الإطار يلتزم المؤجر بما يلي :

- تسليم الأصل المؤجر طبقا للخصوصيات التقنية المعينة من قبل المستأجر في الحالة والتاريخ المتفق عليهما في عقد قرض الإيجار؛
- دفع الرسوم والضرائب والتكاليف الأخرى المترتبة على الأصل المؤجر؛
- ضمان الصفات التي تعهد بها المؤجر للمستأجر صراحة في العقد والصفات المطلوبة حسب استعمال الأصل المؤجر؛
- ضمان جميع العيوب التي تحول دون الانتفاع بالأصل أو تنقص من قيمته ، باستثناء العيوب والنقائص التي يسمح العرف بها أو التي علم بها المستأجر؛

من جانب آخر تتمثل التزامات المستأجر طبقا لنص الأمر فيما يلي :

- دفع الإيجارات حسب السعر والمكان والتواريخ المتفق عليها ؛
- السماح للمؤجر بإجراء كل الترميمات المستعملة لحفاظ الأصل ولو منعت الترميمات كليا أو جزئيا من الانتفاع بالأصل المؤجر؛
- عدم إحداث أي تغيير في الأصل المؤجر دون إذن المؤجر مهما كانت الأسباب مع ضرورة إشعار المؤجر فورا بكل أمر يستدعي تدخله بصفته صاحب الملكية ؛
- الاعتناء بالأصل مع المحافظة والتأمين عليه ضد المخاطر والتكفل بالمصاريف الخاصة بالكهرباء والماء؛
- إقرار خيار الشراء في التاريخ المتفق عليه وإلا سقط حقه في الخيار، إذا مارس المؤجر حقه في استرجاع الأصل في التاريخ المتفق عليه .

ويتعين على الطرفين إثبات عقد نقل الملكية لدى موثق والقيام بالإجراءات القانونية المتعلقة بالبيع والإشهار، بعدها تحل العلاقات التي كانت تربط المؤجر بالمستأجر محل علاقات تربط بين مشتري العقار ببائعه وتخضع لأحكام القانون المدني المتعلقة ببيع العقارات للتذكير فإن أهم الأهداف المستوحاة من محتوى ومضمون هذا الأمر هي :

- إعطاء الصبغة القانونية لقرض الإيجار كفعل تجاري وأداة قرض ؛
- اعتبار قرض الإيجار أداة في خدمة التنمية الاقتصادية، تكمل وتحل القرض العادي؛
- طريقة لإعادة تفعيل الجهاز المصرفي والتنويع من التطبيقات المصرفية للاستجابة لاحتياجات الزبائن؛
- تحفيز المتعاملين الاقتصاديين باعتبار أن الإجراءات الجبائية، الجمركية، المحاسبية، الإشهارية وتلك

المتعلقة بإنشاء شركات قرض الإيجار في الجزائر جاءت كآثار لاحقة للأمر 96-09 المتعلق بالاعتماد الايجاري.

2- التنظيمات المحاسبية

تكون المعالجة المحاسبية لعمليات قرض الإيجار في الجزائر موافقة لتلك المتبعة في النموذج الفرنسي، وبالتالي تعالج الأصول المحازة عن طريق قرض الإيجار، محاسبيا حسب الملكية القانونية للأصول .

1.2- المعالجة المحاسبية عند المستأجر

باعتبار أن الأصول المؤجرة لا تعود ملكيتها للمستأجر قانونا، وبالتالي لا تسجل تلك الأصول والاستثمارات في أصول ميزانيته، فقط دفعات الإيجار تأخذ بعين الاعتبار حيث تسجل كنفقات استغلال في حسابات النتائج .

1.1.2- تسجل فاتورة دفعات الإيجار المستحقة للمؤجر

رقم الحسابات		بيان الحسابات	المدين	الدائن
621		إيجارات و تكاليف الاستئجار	XX	
457		TVA مسترجع	XX	
	562	دائنو الخدمات		XXXX

2.1.2- تسجيل تسديد الفاتورة للمؤجر ولنفرض عن طريق البنك

رقم الحسابات		بيان الحسابات	المدين	الدائن
562		دائنو الخدمات	XX	
	485	البنـــــــك		XX

3.1.2- تسجيل رفع خيار الشراء من طرف المستأجر

رقم الحسابات		بيان الحسابات	المدين	الدائن
2..		الاستثمار (القيمة المتبقية)	XX	
	522	دائنو الاستثمارات		XX

تسجيل تسديد قيمة الشراء

رقم الحسابات		بيان الحسابات	المدين	الدائن
522		دائنو الاستثمارات	XX	
	485	البنـــــــك		XX

من أجل توضيح الصورة الحقيقية للوضعية المالية للمؤسسة ، يجب إظهار هذه العمليات في خارج ميزانيات المؤسسة لكل سنة محاسبية .

3- التنظيمات الجبائية

عمل المشرع الجزائري على وضع تنظيم جبائي بغرض تسهيل سير العملية وذلك بتوضيح الطرق المختلفة عند تطبيق هذه التقنية كقواعد اهتلاك الأصل، التخفيضات الجبائية، الرسوم المباشرة وغير المباشرة وذلك من خلال عدة تنظيمات نصت عليها قوانين المالية لعدة سنوات ومنها قانون المالية لسنة 1996 الذي ينص على مايلي [خوني وآخرون، 2006، ص 371-372]:

الوضعية الجبائية بالنسبة لقرض إيجار المنقولات	
شركة قرض الإيجار	المستأجر
- تشكل أقساط الإيجار المحصلة نواتج خاضعة للضريبة من: - الرسم على القيمة المضافة على مبالغ أقساط الإيجار المقبوضة بمعدل 17. - الرسم على النشاط المهني بمعدل 2.55على الأقساط - الضريبة على أرباح الشركات (شركات أموال). - الضريبة على الدخل الإجمالي (مؤسسات فردية أو شركات أشخاص).	- يخفض الرسم على القيمة المضافة بمعدل 17 المسدد لشركة قرض الإيجار زيادة على قسط الإيجار من الرسم على القيمة المضافة المستحقة على الأعمال الخاضعة للضريبة . - تشكل أقساط الإيجار المدفوعة تكاليف من الربح الخاضع للضريبة
الوضعية الجبائية بالنسبة لقرض إيجار العقارات	
شركة قرض الإيجار	المستأجر
- الرسم على القيمة المضافة بمعدل 17 على المقبوضات - الرسم على النشاط المهني بمعدل 2.55 على الأقساط - الرسم العقاري على الملكيات المهنية - تخضع نواتج الإيجار للضريبة عن أرباح الشركات (شركات أموال) وللضريبة على الدخل الإجمالي(مؤسسة فردية أو شركة أشخاص). -تصل حقوق التسجيل إلى معدل 08.	- يخفض الرسم على القيمة المضافة المستوفى على أساس إيجار الأصل العقاري بمعدل 17 من الرسم على القيمة المضافة المجمع عن طريق الأعمال عن طريق الأعمال الخاضعة للضريبة . - تشكل أقساط الإيجار المدفوعة تكاليف استغلال مخفضة من الربح الخاضع للضريبة.

في إطار عمليات قرض الإيجار الدولي، سمح قانون المالية لسنة 2001 بتخفيض بـــ 60% من وعاء الاقتطاع من المصدر على مبالغ الإيجارات بموجب قرض الإيجار الدولي للأشخاص غير المقيمين بالجزائر، هذه المبالغ التي كانت خاضعة إلى الاقتطاع من المصدر بموجب الضريبة على الدخل الإجمالي والضريبة على الأرباح بمعدل 18%، والذي كان يشكل تكلفة معتبرة يتحملها المتعاقد الجزائري بطريقة غير مباشرة عن طريق الإيجارات التي تدفع للطرف الآخر. كما سمح قانون المالية التكميلي لسنة 2001 للمصارف وشركات قرض الإيجار بتطبيق الاهتلاك الخطي أو المتناقص على الأصول غير المنقولة طوال

مدة الإيجار وإعفائها من جزء من الرسم على النشاط المهني TAP من خلال تطبيق هذا الرسم على الهامش المحقق فقط، بالإضافة إلى إلغاء حقوق التسجيل الخاصة بالعقد الايجاري والتي كانت المحددة بـ 2 % من الإيجارات .

كما نص قانون المالية التكميلي لسنة 2003 على أنه يستفيد كل من المؤجر والمستأجر من عدة مزايا ضريبية وجبائية من بينها : تخفيض نسبة IRG والإعفاء من TVA على السلع والخدمات، وتطبيق معدل منخفض بالنسبة للرسوم الجمركية على التجهيزات المستوردة في إطار تحقيق استثمارات .

أما قانون المالية لسنة 2006 فقد جاء بطريقة ثالثة لحساب الاهتلاك المتعلق بالأصول المؤجرة عن طريق قرض الإيجار، وذلك بواسطة معامل الاهتلاك الذي يأخذ الحالات التالية :

- 1,5 بالنسبة للأصول التي تهتلك لمدة أقل أو تساوي خمس سنوات كالتجهيزات المكتبية، السيارات السياحية،
- 2 بالنسبة للأصول المهتلكة في مدة أكبر من 5 سنوات وأقل من 10 سنوات،
- 2,5 بالنسبة للأصول المهتلكة في مدة أكبر من 10 سنوات وأقل أو تساوي 20 سنة .

كما أشار نفس القانون في إطار الإعفاء من حقوق التسجيل بالنسبة لعمليات التنازل عن الأصول موضوع عمليات إيجار- بيع vente –location تكون معفاة من حقوق نقل الملكية بالنسبة للأصول العقارية الموجهة للسكن، والمحازة باسم الزبائن مع ضمان عملية التمويل من أجل شراء سكن لفائدة الخواص (المادة 19) . كما أن المادة 30 تنص على إسقاط أو تنزيل TVA على الأصول المتنازل عن بيعها في إطار عمليات قرض الإيجار، لكن في حالة ما إذا كانت حيازة الأصل من طرف شركة قرض الإيجار في حالة رفع خيار الشراء من طرف المستأجر لا تستفيد من ذلك التنزيل في TVA .

4- التنظيمات الجمركية

إن التجهيزات المستوردة على شكل قرض الإيجار تستفيد من نظام جمركي للقبول المؤقت بمعنى أنها تخضع لنظام إعفاء من كل الحقوق والرسوم الجمركية. ويتعين على المستأجر بصفته مستعملا للأصل المؤجر بواسطة قرض الإيجار القيام بالإجراءات الجمركية للاستفادة من نظام القبول المؤقت، سواء كان مقيما في الجزائر أو غير مقيم فيها، وسواء قصد وضع الأصول المؤجرة للاستهلاك أو لإعادة تصديرها بعد انتهاء مدة نظام القبول المؤقت. كما تعفى هذه الأصول المستوردة في إطار عقد قرض الإيجار من إجراءات التجارة الخارجية وإجراءات الصرف، لأن دخولها إلى التراب الجزائري أو خروجها منه غير خاضع لإذن مسبق أو ترخيص تسلمه السلطات الإدارية الجمركية المختصة ويكفي فقط أن يكون للمستأجر إقامة مصرفية مسبقة على العملية تتكفل بكل التبادل كي تكون تحويلات رؤوس الأموال إلى الخارج ودخولها إلى الجزائر تحويلات قانونية. عند انقضاء العقد وفي حالة الاستفادة من خيار الشراء لصالح المستأجر يجري هذا الأخير عمليات جمركة الأصل بناءا على استظهار فاتورة شراء الأصل المؤجر .

أما فيما يخص عمليات قرض الإيجار الدولي للأصول المنقولة للاستعمال المهني فقد أشار إليها قانون المالية لسنة 1996 في المواد 135، 136،137 ،138 المعرفة بجميع الإجراءات المتعلقة بعمليات التصدير أو الاستيراد، بالإضافة إلى معالجة المشاكل التي تصادف المستأجرين الجزائريين عند الحدود الجمركية وإدخال الأصل المؤجر موضوع عقد قرض الإيجار إلى الجزائر .

بمعنى أن الأصول موضوع عقد الإيجار الدولي خاضعة لأحكام نظام القبول المؤقت خلال طوال مدة العقد، حيث نقصد بهذا النظام إيقاف تطبيق الرسوم والحقوق الجمركية دون تطبيق تعجيزات اقتصادية على السلع والتجهيزات المستوردة من أجل تحقيق هدف محدد وهو التمكن من إعادة التصدير في تاريخ محدد وفي حالة ما إذا لم يرفع المستأجر خيار الشراء يكون ملزم باستكمال الإجراءات الجمركية من أجل إعادة تصدير الأصل المؤجر وذلك في خلال مدة نظام القبول المؤقت، حسب المادة 138 .

5- صعوبات تطبيق وتطوير قرض الإيجار في الجزائر

تضمن الأمر 09/96 والتنظيمات التي جاء بها في المادة 112 من قانون المالية لسنة 1996، تضمن عدة نقائص وسلبيات خاصة في المخطط المحاسبي المسطر من قبل بنك الجزائر بالإضافة إلى السلبيات القانونية، التنظيمية، المحاسبية، المحاسبية والجبائية [خوني وآخرون، 2006، ص369-370].

1.5- الصعوبات القانونية

رغم النصوص التشريعية، التنظيمية والجبائية التي عالجت تقنية قرض الإيجار، إلا أنها احتوت على العديد من النقائص والفراغات القانونية، وفي هذا الشأن نجد أن المادة السادسة من الأمر 09/96 والرامية إلى إلزامية الإشهار القانوني، والتي تبقى حتى يومنا هذا إجراءات وطرق الإشهار القانوني الخاصة بعقود قرض الإيجار غير واضحة وغير محددة، فعقد قرض الإيجار غير المعلن عنه يكون قانوني ضمن أطراف العقد فقط، لكن عديم المصداقية لدى الغير مما يكون له نتائج سلبية إذا كان المستأجر يشارك ضمن إجراءات اجتماعية .

وفي هذا الإطار قامت جمعية البنوك والمؤسسات المالية ABEF Association des Banques et des Etablissement Financiers باقتراح أن يكون المركز الوطني للسجل التجاري هو الذي يتولى عملية الإشهار القانوني لعقود قرض الإيجار في سجل عمومي مفتوح لهذا الشأن .

2.5- الصعوبات التنظيمية

إن تطبيق القواعد الاحترازية بكل شدة والتزام على المؤسسات المالية وشركات التأجير التي لا تستقبل ولا تسير الودائع، وإنما تعتمد فقط على أموالها الخاصة وعلى القروض ما بين البنوك، قد أثر على قدراتها في التدخل في تفعيل وتطوير تقنية الاعتماد الايجاري نتيجة محدودية مصادر أموالها وبالمقابل القواعد الاحترازية التي لم تراعي من جهة أخرى خصوصا نسبة توزيع المخاطر وكذلك نسبة المردودية لهذه المؤسسات المالية وذلك مع إلزامية اعتماد مخصص للأقساط الإيجابية غير المدفوعة مع مرور الوقت .

3.5- الصعوبات المحاسبية

إن عدم تحكم المستأجر في تقنيات التسجيل المحاسبي لقرض الإيجار باعتبار أنه أصل يستعمله ولا يعود إلى ملكيته الشيء الذي لا يجعله يقبل أن ذلك الأصل لا يجب أن يظهر ضمن أصوله، مما يؤدي إلى ازدواجية في إهتلاك الأصول المؤجرة عند كل من المؤجر والمستأجر وهذا راجع إلى غياب ثقافة مصرفية ومالية خصوصا في مجال تقنية تمويلية حديثة كقرض الإيجار سواء على مستوى المصرفيين والمتعاملين الاقتصاديين عموما .

4.5- الصعوبات الجبائية

عملية التسجيل المحاسبي والجبائي تعتمد فقط على الصيغة القانونية مما سبب النقائص والصعوبات التالية :

1- التسجيل بقيمة أكبر أو أقل عندما تختلف مدة الاهتلاك الأصول المؤجرة مع مدة عقد قرض الإيجار، مما يطرح مشكل على مستوى تسيير خزينة مؤسسة قرض الإيجار؛

2- غياب تنظيم قانوني وتشريعي واضح بالنسبة لخدمات التسجيلات الموافقة للقرض الايجاري، حيث تتوافق حقوق التسجيل على الدفعات محددة بنسبة1 % حاليا لكل من قرض الإيجار العقاري والتجاري؛

3- ازدواجية نقل الملكية لصالح المؤجر ثم لفائدة المستأجر في حالة رفع خيار الشراء. مما يجعل هذه التقنية التمويلية عالية التكلفة نتيجة احتساب مصاريف نقل الملكية في كل مرة في دفعات الإيجار؛

4- بالنسبة لعمليات البيع وإعادة استئجار العقارات (lease back) والتي تماثل عملية شراء عقار ومنه ضريبة على فائض القيمة، وهذه الحالة يمكن أن يصل معدل الضريبة فيها إلى 15% إذا كانت الأصول حديثة؛

5- تقوم مؤسسات قرض الإيجار حاليا باقتطاع TVA عندما يتعلق الأمر بشراء في إطار قرض الإيجار يتم ضمن الرسم TTC, حيث أن استرجاع TVA يتم مرة واحدة من جهة، TVA المسترجع يتم بواسطة دفعات الإيجار خلال مدة التمويل من جهة أخرى ؛

6- TVA المخفضة في الخزينة يلزم الاحتفاظ بها في حالة ما إذا كان الأصل قد توقف عن التشغيل ؛

7- قانون المالية لسنة 2001 التكميلي يلغي القاعدة الخاضعة بالضريبة TAP، بمعنى أن الأرباح المحصلة من قبل المؤجر تكون خاضعة لـــ TAP، هو إجراء مشابه يمكن تطبيقه فيما يخص TAP لتشجيع قرض الإيجار؛

8- قانون المالية لسنة 2001 التكميلي ينص على أن البنوك والمؤسسات المالية مسموح لها بتطبيق الاهتلاك الجبائي مما يصعب من متابعة ومراقبة عملية قرض الإيجار .

حيث يقترح بإتباع ما يطبق في مؤسسات قرض الإيجار في البلدان المجاورة تونس والمغرب .

5.5- الصعوبات التطبيقية

المؤسسات المالية العاملة في مجال قرض الإيجار في الجزائر تواجه عدة مشاكل وصعوبات هي :

- عدم معرفة المتعاملين الاقتصاديين بتقنية قرض الإيجار،خصوصيات وايجابيات هذه التقنية جعلتهم يتخوفون من التعامل بقرض الإيجار، حيث أن القرض البنكي الكلاسيكي هو الأكثر شيوعا واستعمالا؛
- صعوبة إعداد الوثائق القانونية والإدارية لصالح مؤسسات قرض الإيجار، خاصة وأن الإدارات ليست متعودة على التعامل مع مثل هذه التقنيات التمويلية الحديثة مع غياب التوجيهات والتعليمات الخاصة بهذه التقنية مثل عقود حيازة العقارات والأراضي من طرف الوكالات العقارية، البطاقات الرمادية، مشاكل مرتبطة بتخليص التجهيزات المستوردة من الرسوم الجمركية ...؛
- صعوبة تحويل المسؤولية المدنية للمستأجر في حالة حادث أو خسارة ما ؛
- غياب سوق للتجهيزات المستعملة مما يجعل مؤسسات قرض الإيجار تواجه صعوبات عويصة في بيع أو إعادة استئجار التجهيزات المؤجرة من قبل، وذلك في حالة عدم احتفاظ المستأجر بتلك التجهيزات عند نهاية التعاقد .

IV. تمويل شركات قرض الإيجار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

كغيرها من الدول سارعت المصارف الجزائرية، منذ توفير الإطار القانوني للتطبيق الفعلي لقرض الإيجار، بإنشاء عدة فروع للتكفل بممارسة قرض الإيجار والتقرب أكثر من المستثمرين لتمويل مشاريعهم. ورغم أن مستوى التطبيق ما يزال في مراحله الأولى إلا أن هناك محاولات جادة من المصارف العمومية وحتى الخاصة ، التي أنشئت مؤخرا، وأيضا من قبل بعض المصنعين لتفعيل التعامل بقرض الإيجار.

1- تأسيس شركات قرض الإيجار في الجزائر وشروط اعتمادها

تخضع شركات قرض الإيجار عامة للأحكام العامة للمصارف منها :

- يجب أن تحصل على اعتمادا ؛
- يجب أن تملك حدا أدنى من رأس المال ؛
- يجب أن تمسك مختلف الوثائق المحاسبية ؛
- يجب أن تقوم بالتصريحات اللازمة .

لقد جاءت كيفية التأسيس وشروط الاعتماد من قبل مجلس النقد والقرض في النظام رقم 96-06 المؤرخ في 03 جويلية 1996، كتجسيد لعدة قوانين صدرت من قبل، خاصة قانون النقد والقرض رقم 90-10 والأمر رقم 96-09 المتعلق بالاعتماد الايجاري، وبمقتضى عدة قوانين ومراسيم تشريعية أخرى .

وعليه يمكن لشركات الاعتماد الايجاري على غرار المصارف والمؤسسات المالية القيام بعمليات الاعتماد الايجاري كما هو منصوص عليه في التشريع الصادر،على أن تستجيب هذه الشركات للاعتبارات التالية:

- تؤسس شركة الاعتماد الايجاري على شكل شركة ذات أسهم طبقا للتشريع المعمول به في الجزائر؛
- يجب أن لا يكون مؤسسو، مسيرو أو ممثلو شركة الاعتماد الايجاري موضوع أي منع منصوص عليه في المادة رقم 125 من القانون رقم 90-10 المتعلق بالنقد والقرض، كما يجب عليهم استيفاء الشروط المحددة في النظام رقم 92-05 المؤرخ في 22 مارس 1992 والمتعلق بالشروط التي يجب أن تتوفر في مؤسسي البنوك والمؤسسات المالية ومسيريها وممثليها ؛
- يجب على أصحاب شركة الاعتماد الايجاري إرفاق طلب التأسيس المقدم لمجلس النقد والقرض بملف يحدد مضمونه بتعليمة من بنك الجزائر، ويتم تكوين هذا الملف باستمارات تسحب من المصالح المختصة لدى بنك الجزائر؛
- يحدد رأس المال الاجتماعي الأدنى الذي يستلزم على شركة الاعتماد الايجاري اكتتابه بمبلغ 100 مليون دينار جزائري دون أن يقل المبلغ المكتتب عن 50% من الأموال الخاصة، وتتكون هذه الأخيرة زيادة على رأس المال الاجتماعي من الاحتياطات، الأرباح المؤجلة، فائض القيمة لإعادة التقييم وقروض المساهمة والأرصدة غير المخصصة كما يمكن ضم عناصر أخرى من الأموال الخاصة عند الاقتضاء بتعليمة من بنك الجزائر؛
- يجب أن تخضع شركات الاعتماد الايجاري للعمليات التي تدخل في نشاطها للإشهار؛

يمنح الاعتماد بقرار من محافظ بنك الجزائر في أجل أقصاه شهران من إيداع الملف، حيث تقدم المعلومات الأساسية في الملف المسحوب من المصالح المعنية لدى بنك الجزائر لينشر القرار بعدها في الجريدة الرسمية والذي يتضمن : العنوان التجاري لشركة الاعتماد الايجاري، عنوانها، ألقاب وأسماء أهم مسيريها ومبلغ رأس المال وكيفية توزيعه بين المساهمين .

ومما تجدر الإشارة إليه هو أن هدف هذه الشركات التي تمارس هذا النوع من طرق التمويل، لا يتمثل أساسا في تسيير مجموعة من الأصول العقارية والمنقولة بقدر ما تهدف إلى تلبية الاحتياجات التمويلية لزبائنها، في سوق يتميز بمنافسة متزايدة وحادة، مع ضمان سيولة دورية عن طريق أقساط الإيجار المدفوعة والحصول على عوائد مجزية.

وبما أنها عملية تجارية ومالية كما سماها المشرع الجزائري فعلى شركات الاعتماد الايجاري أن تأخذ بعين الاعتبار قواعد الحذر التي يمكن أن تتعرض لها هذه الشركات، حيث تقرر في هذا الإطار أن تحدد الشركة المؤجرة القيمة الصافية للأصل المؤجر تبعا لنسبة من أموالها الخاصة الموجهة لقرض الإيجار (10% على الأكثر) وبالمقابل تصرح بأقساط الإيجار دوريا لدى مركز الأخطار.

2- الشركات الممارسة لقرض الإيجار في الجزائر

إن ممارسة قرض الإيجار في الجزائر تعود إلى بداية التسعينات، وبالضبط انطلاقا من قانون النقد والقرض الذي سمح بتأسيس شركات تمارس هذا النوع من تقنيات التمويل وقد تعززت هذه البداية بظهور تشريعات وقوانين أخرى خاصة الأمر رقم 96-09 المتعلق بالاعتماد الايجاري كما أصطلح على تسميته في الجزائر من خلال 46 مادة قانونية تحكم وتنظم العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين والذين يحبذون التعامل بهذه الطريقة. وعلى هذا الأساس لم تشهد السوق التمويلية الجزائرية مثل تقنية قرض الإيجار إلا حديثا رغم المحاولات المحتشمة في غياب أي إطار تشريعي، والتي بادر بها بنك البركة الجزائري منذ 1991، ثم تلتها بعض المحاولات الأخرى من طرف مؤسسات مالية ومصرفية مثل البنك الخارجي الجزائري، البنك الوطني للتنمية، صندوق التعاون الفلاحي، ولعل ما يفسر هذا الغياب هو عدم وجود السند التشريعي والتنظيمي إلى غاية صدور قانون النقد والقرض، أين نصت المادة 112 والفقرة الثانية على أنه تعتبر بمثابة عمليات قرض عمليات الإيجار بحق خيار بالشراء ولا سيما عمليات الإقراض مع إيجار .

بالمقابل يستفاد من نص المادة 116 من نفس القانون المذكور أعلاه في الفقرة السادسة أنه " يمكن للبنوك والمؤسسات المالية أن تجري عمليات تابعة لنشاطها كالعمليات التالية : عمليات الإيجار العادي للأصول المنقولة وغير المنقولة فيما يخص البنوك والمؤسسات المالية المخولة بإجراء عمليات إيجار مقرونة بحق خيار الشراء" .

ومنذ ظهور هذه التشريعات حاولت بعض المصارف والمؤسسات المالية تطبيق قرض الإيجار المالي، ولكن تدخلاتها كانت تتسم بالحذر الشديد وبنطاق ضيق. ومن بين هذه الشركات التي تنشط في السوق الجزائرية نذكر مايلي [بريبش، 2006، ص 13-14]:

1.2- بنك البركة الجزائري

هو بنك يعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية تم إنشاءه في 1990/05/20، على شكل شركة ذات أسهم تخضع لأحكام قانون النقد والقرض رقم 90-10 ولقوانينها الداخلية، يساهم البنك في تمويل المشاريع الاستثمارية التنموية ذات الجدوى الاقتصادية بتوجيه نشاطه لكافة المتعاملين الاقتصاديين الصناعيين، المستوردين، التجاريين والحرفيين، حيث يعمل البنك جاهدا لتلبية حاجيات التمويلية لهؤلاء المتعاملين من خلال استخدام صيغ تمويلية مختلفة : بالمرابحة، السلم، المشاركة، وبالإيجار وهذا الأخير هو موضوع بحثنا.

1.1.2- ممارسة بنك البركة الجزائري لقرض الإيجار: لقد كان بنك البركة الجزائري السباق إلى ممارسة قرض الإيجار في الجزائر قصد الاستجابة لطلبات التمويل الواردة من زبائنه، والمتعلقة بمجال الاستثمار في المنقولات والعقارات وذلك في غياب أي إطار قانوني وتنظيمي يسير هذا النوع من النشاط التمويلي. وهذا ما جعل البنك يتعرض لمشاكل تتعلق بإرساء عقود التأجير التي يبرمجها على دعائم قانونية واضحة تكفل حماية حقوقه كممول، مثل ما هو معمول به في الدول التي يمارس فيها قرض الإيجار. ومع صدور الأمر 96-09 المتعلق بقرض الإيجار سارع بنك البركة الجزائري للتكيف مع هذا الإطار القانوني الجديد للحد من المشاكل

التي كان يتعرض لها نتيجة غياب الإطار القانوني والتنظيمي. ويوضح الجدول رقم (4-23) ممارسة هذا البنك لقرض الإيجار بين النظري والتطبيقي.

جدول (4-23) : تطبيق قرض الإيجار في بنك البركة الجزائري

التعيين	*نظريا*	تطبيقيا
المساهمة المالية الأولى من المستأجر	غير موجود (تمويل 100%)	موجودة يساهم المستأجر بنسبة قد تصل إلى قيمة 50%-
الضمانات	تشكل الأصل المؤجرة ضمانا كافيا للمؤجر	يفرض البنك ضمانات إضافية غالبا رهن عقاري
الخيارات الثلاثة	موجودة :- إعادة الأصل - تجديد العقد - شراء الأصل	يمارس البنك قرض الإيجار المنتهى بالتمليك فقط
الأنواع الممارسة	كل الأنواع	قرض الإيجار المالي ، المحلي للمنقولات أكثر منه للعقارات
خطر التقدم التكنولوجي	وجود إمكانية تفادي خطر التقادم التكنولوجي للأصل بإعادته للمؤجر وجلب آخر أكثر حداثة	عدم وجود الإمكانية
المدة	ترتبط عادة بمدة الاهتلاك المسموح بها من إدارة الجباية وبمدة الحياة الاقتصادية للأصل	تحدد المدة إلى أقل من مدة الحياة الاقتصادية للأصل
القسط	يشمل : - اهتلاك جزء من رأس المال - جزء من الأرباح - جزء من مصاريف التسيير والخدمات الملحقة	يشمل كذلك : - اهتلاك جزء من رأس المال - جزء من الأرباح - جزء من مصاريف التسيير والخدمات الملحقة
المعدل	أكبر بقليل من معدل القرض المتوسط -	معدل مرجعي للسوق المالية
الصيانة والتأمين	تتوقف على نوع قرض الإيجار وعلى رغبة أطراف العقد	*يتحملها المستأجر كاملة ولوحده*
الضرائب والرسوم	تتوقف على نوع قرض الإيجار وعلى رغبة أطراف العقد	يتحملها المستأجر كاملة ولوحده

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على وثائق من بنك البركة

وما خلصنا إليه بعد هذه المقارنة وجود اختلافات كثيرة بين ما هو مقرر وما هو مطبق ولعل هذا ما يفسره :

- رغبة البنك في تقاسم المخاطر، تحسيس المستأجر، تحقيق نوع من شراكة الأموال وتحديد عدد طلبات التمويل الواردة من الزبائن للتمكن من تلبيتها جميعها، حيث يقوم البنك بفرض مساهمة مالية أولية من طرف المستأجر قد تصل إلى 50% من قيمة النفقة الاستثمارية، أما عن وجود ضمانات إضافية فإن هذا الأمر ليس حكرا على بنك البركة الجزائري، إنما يمارس أيضا من قبل غيره من المصارف، وهذا راجع إلى

نقص مستوى الثقة وصعوبة تقييمها من جهة ورغبة في الوصول بهذه العملية حتى نهايتها والرفع من مستوى حرص المستأجر لكونه قدم ضمانات إضافية من جهة أخرى؛

- غالبا ما تنتهي العقود المبرمة مع بنك البركة الجزائري بالتمليك وهي الحالة التي يرفع فيها المستأجر الخيار وبذلك يصبح قرض الإيجار ماليا وهذا لسببين :

- ❖ اقتصار نشاط بنك البركة الجزائري على التمويل دون الخوض في المشاكل التقنية المرتبطة بسوقي العقار والمنقول ؛
- ❖ عملية إعادة الأصل للبنك تثير بعض المتاعب عند إعادة بيع العين وتسويقها بسبب انعدام سوق منظمة للقرض تسهل إعادة بيع العين المؤجرة، لكي يضمن دوران رؤوس أمواله ويحقق سيولة دائمة؛

- يقوم بنك البركة الجزائر بتحديد مدة الإيجار بصفة تمكنه من استرجاع سريع لأمواله المستثمرة، وغالبا ما لا يستجيب البنك لرغبات المستأجرين في قبول مدة طويلة تعادل العمر الحقيقي للأصل.

2.1.2- سير عملية قرض الإيجار لدى بنك البركة الجزائري: قبل التعرض لسير العملية نشير إلى جملة الإمكانيات والاعتبارات الشرعية التي يضعها بنك البركة الجزائري، قصد ممارسة عملية قرض الإيجار، على غرار المصارف الإسلامية الأخرى (أنظر الملحق رقم 11ص 228-231 والملحق رقم 12 ص 232-235)

- أن تكون العين المؤجرة معروفة ومقبولة بين المتعاقدين ومقدورة التسليم؛
- أن تكون العين المؤجرة مما يدوم بعد الانتفاع منها؛
- ملكية المؤجر للمنفعة موضوع عقد الإيجار؛
- معرفة مدة الإيجار والأقساط الايجارية واجبة الدفع؛
- يمكن دفع أقساط الإيجار حسب ما يتفق عليه المتعاقدان في بداية الفترة أو نهايتها؛
- يمكن للمتعاقدين الاتفاق على أقساط أو فترات إيجار جديدة أثناء مدة العقد؛
- لا يتحمل المستأجر تبعية اهتلاك، تلف أو ضرر العين المؤجرة إلا إذا ثبت أن ذلك كان بسبب تقصيره؛
- يقع على عاتق المستأجر واجب صيانة العين المؤجرة بالرعاية المطلوبة؛
- يمكن إعادة تأجير العين المؤجرة من قبل المستأجر؛
- يمكن تأجير العين المستأجرة لبائعها الأصلي.

أما عن سير عملية قرض الإيجار لدى بنك البركة فتوضح على النحو التالي :

- يقوم المتعامل الاقتصادي (زبون البنك) باختيار العتاد الذي يريد اقتناءه لدى مورد ويتفق معه على شروط عقد الشراء ؛
- يقوم البنك بدراسة الملف وبعد الموافقة عليه يبرم العقد مع المورد ويستلم المستأجر الأصل نيابة عنه، ثم يدفع البنك للمورد قيمة المعدات ويتلقى الفاتورة باسمه.
- يمضي عقد قرض الإيجار مع العميل ويلتزم بموجبه هذا الأخير بدفع أقساط إيجارية محددة طيلة فترة الإيجار، كما يستفيد بالمقابل من حق الانتفاع بالعين المؤجرة .
- تحتسب الأقساط التجارية الواجبة الدفع من قبل المستأجر على أساس تقسيط رأس المال الإيجار والربح المرتبط به على عدد فترات الإيجار التي تستحق فيها هذه الأقساط ويتم تحديد هذا الربح انطلاقا من معدل مردود سنوي يضعه البنك قياسا على معدل الفائدة البديل، والطريقة المعمول بها لدى بنك البركة الجزائري هي طريقة الأقساط المتساوية، ويستعمل للحصول على قيمة القسط المعادلة الرياضية التالية :

$$\text{القسط} = ر / [\ (1+م\ ر)^{-ف} / م\ ر]$$

ر: رأس مال الإيجار (ثمن المعدات أو العقارات المؤجرة).

م ر: معدل الربح المقصود عن الفترة .

ف : عدد فترات استحقاق الأصل (سنوات ، سداسيات ، ثلاثيات أو شهور).

وفي آخر هذه العملية يعرض بنك البركة الجزائري ثلاث خيارات ممكنة تتاح للمستأجر عند انقضاء العملية إما تجديد العقد، أو إنهائه أو رفع خيار شراء الأصل المؤجر، لكن عند التطبيق لا تعرض هذه الخيارات لأن أغلب العقود المبرمة منتهية حتما بالتمليك للأسباب السالفة الذكر .

وما دامت ممارسة بنك البركة تندرج تحت الإطار التنظيمي والقانوني للأمر 96-09 المتعلق بالاعتماد الايجاري في الجزائر فإن هذا سيحدث آثارا على طرفي عقد قرض الإيجار المطبق من قبل بنك البركة الجزائري، وعليه يحصل المؤجر على جملة من الحقوق ويخضع لجملة من الالتزامات .

2.2- الجزائرية السعودية لقرض الإيجار « ASL » ALGERIAN SAUDI LEASING

مباشرة بعد إصدار قانون النقد والقرض في 14 أفريل 1990 كانت له خطوة إيجابية قام بها BEA بإنشاء في 1990/11/21 شركة لقرض الإيجار بالشراكة مع المجموعة الصناعية والمالية " **دله البركة**" تحت اسم ASL وهي شركة دولية لقرض الإيجار يوجد مقرها الرئيسي بلكسمبورغ ببلجيكا تحت شكل شركة قابضة Holding برأس مال اجتماعي قدره 20 مليون دولار، تهدف ASL إلى تمويل استيراد التجهيزات ذات الاستعمال الوظيفي والمهني لصالح المتعاملين الاقتصاديين المقيمين بالجزائر، وبما أن BEA لها وكالات موزعة عبر كامل التراب الوطني و BEA مساهم في ASL فإنها تستفيد من هذه الشبكة من خلال التقرب إلى الزبائن بسهولة أكثر[خوني وآخرون، 2006، ص 372].

تمول ASL بواسطة قرض الإيجار تجهيزات عديدة منها: معدات النقل الثقيلة كالطائرات، الباخرات، حاويات النقل، الرافعات، المعدات الإنتاجية الصناعية الكبيرة، تجهيزات الإعلام الآلي الضرورية لتسيير المؤسسات، المعدات الطبية .

3.2- الشركة الجزائرية لقرض إيجار المنقولات SALEM la Société algérienne de leasing mobilier

تعتبر هذه الشركة فرعا من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA وهي شركة ذات أسهم معتمدة من خلال قرار البنك المركزي رقم 03/97 في 1997/06/28، تخضع لأحكام وقوانين والتنظيمات المعمول بها في الجزائر وخاصة القانون رقم 09/96 المتعلق بقرض الإيجار، يقدر رأس مالها الإجمالي بـ 1,65 مليار دج ، تعود 1 مليار لـCNMA و650 مليون إلى كل من BADR ، CPA، CNEP ، و Sofinance .

تم إنشاء SALEM بهدف تسهيل حيازة الآلات ومختلف التجهيزات الفلاحية وبالتالي هذه الشركة تمول القطاع الفلاحي والصيد البحري وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عيادات الطب البيطري، مخابر التحليل ...، بالإضافة إلى معدات نقل المواد الغذائية، غير أنها قامت بتوقيف مؤقت لنشاطها الأساسي من أجل استكمال برنامج تمويلي مسطر من قبل وزارة الفلاحة بهدف تسهيل حيازة التجهيزات الفلاحية خصوصا تلك المصنعة محليا، حيث تمول ما نسبته 70% من قيمة التجهيز والتي من الواجب تسديدها في شكل أقساط إيجارية من طرف الزبون و20% من قيمته تقدم كدعم من طرف الدولة و10% تسدد من قبل المستفيد، بالإضافة إلى تشجيع الشباب للتوجه إلى هذا القطاع من خلال برنامج الشاب المستثمر le programme de jeune investisseur بتقديم 50% من قيمة المشروع كدعم من الدولة و50% الباقية من طرف SALEM التي يسددها المستفيد فيما بعد على شكل أقساط على أن SALEM تعود لمزاولة نشاطها عند انتهائها من تنفيذ هذا البرنامج [خوني وآخرون، 2006، ص 371-372].

تستفيد SALEM من شبكة الاستغلال التابعة لـCNMA ، هذا الأخير الذي يملك صندوق جهوي يوجد به مكتب يمثل SALEM مما يمكنها من توزيع منتوجاتها على كامل التراب الوطني .

1.3.2- المزايا التي يقدمها قرض الإيجار المعمول به في الشركة الجزائرية لقرض الإيجار المنقولات

حسب الوثائق الرسمية والمعلومات المستقاة من إدارة الشركة فإن قرض الإيجار يعد تمويلا شاملا 100% لا يتطلب تمويلا إضافيا من جانب المستأجر على عكس طرق التمويل الأخرى كما أنه يقدم المزايا التالية :

- يعتبر قسط الإيجار ثابتا بكيفية تسمح باهتلاك قيمة الأصل المؤجر لمدة طويلة كافية مرتبطة بالمدة المقدرة للاستعمال الاقتصادي للأصل . بالمقابل يمكن تطبيق اهتلاك متناقص بطلب من المستأجر؛
- يعرض على المستأجرين طريقة تمويل كاملة ومرنة بتجنيبهم تعبئة أموالهم الخاصة؛
- يسدد الأصل انطلاقا من المردودية المتحصل عليها، كما يمكن أن يمتد تحويل الملكية لصالح المستأجر في أي لحظة بطلب من هذا الأخير (تسديد مسبق)؛

- يعتبر قسط الإيجار كتكلفة استغلال مخفضة من وجهة نظر جبائية من الوعاء الضريبي ؛
- سيستفيد المستأجر من كل ميزة حصل عليها المؤجر كالإعانة، التخفيضات من المورد الميزة الجبائية .

4.2- الشركة العربية للإيجار Arab Leasing Corporation ALC

هي أول شركة خاصة متخصصة في القرض الايجاري في الجزائر حيث تأسست في أكتوبر 2001 في حين تحصلت على الاعتماد من طرف مجلس النقد والقرض لبنك الجزائر في 20 فيفري 2002،ALC شركة ذات أسهم SPA معتمدة من خلال قرار بنك الجزائر رقم 03/97 لـ 1997/05/28 وفقا للقوانين والتنظيمات الجزائرية المطبقة خاصة الأمر رقم 09/96 لـ 1996/01/10 المتعلق بالاعتماد الايجاري. حيث يقدر رأس مال ALC بـ 759 مليون دج موزع على المؤسسات المساهمة التالية: بنك المؤسسة العربية المصرفية ABC – الجزائر –بـ34%،TAHC The Arab investment company بـ25%، الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بـ20%، ديجيماكس DIGIMEX بـ09%،الشركة المالية الدولية SFI بـ07 الجيماتكو ALGEMATCOبـ05%.

يتكون مجلس إدارة ALC من 8 أعضاء: 03 إداريين من بنك المؤسسة العربية المصرفية ABC ، 02 إداريين من الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP و02 إداريين من TAIC و01 مساهم ممثل للقطاع الخاص (DIGIMEX) و(ALGEMATCO) .

طورت ALC نشاطها بمساعدة تقنية نظام وطريقة تسيير الجودة المطابقة للقواعد الدولية حيث تحصلت على شهادة ISO 2000:9001 في 5 ماي 2003، وهي أول مؤسسة مالية جزائرية تحصلت على هذه الشهادة و لم هذا يتحقق هذا النجاح إلا من خلال إتباع إجراءات وتقنيات المراقبة الحديثة وحسن تطبيق نظام جودة فعال Système de Management de la Qualité (SMQ) وذلك من خلال الاعتماد على تنظيم داخلي جد عقلاني وأكثر مرونة على مستوى جميع دوائر الشركة التي تقوم بمهام جديدة أكثر تكيفا مع نوع نشاطها، خصوصا تلك التي تتعلق بالمديرية التجارية التي تضمن للزبائن خدمات عالية الجودة من خلال القيام بـ Sondage واعتمادها على تقنية جديدة وهي اقتراح التمويل على المتعاملين الاقتصاديين من خلال الاتصال الشخصي للمدير التجاري بهم وهذا ما يميز هذه الوظيفة .

1.4.2- مجالات عمل ALC: تأسست هذه الشركة في إطار تمويل المؤسسات الاقتصادية بالتجهيزات والمعدات التي تحتاجها هذه الأخيرة في مشاريعها الاستثمارية والتي تخص المجالات التالية: أشغال البناء والأشغال العمومية، الصناعة الغذائية، الطباعة ،النقل البري، الصناعة التحويلية، الطب .

تدخلت ALC أولا في مجال تمويل التجهيزات أي قرض الإيجار المنقولات، وفي مرحلة ثانية تمويل العقارات وتمويل رأس المال التجاري مستقبلا، بالإضافة إلى أنها تمارس قرض الإيجار المحلي والدولي، وهو ما يوضحه الجدولان التاليين.

جدول (4-24) : العقود الممضية حسب القطاعات في سنة 2004 على مستوى ALC الوحدة : دج

قطاع النشاط	المبلغ	النسبة المئوية
التجارة	48.061	%1,48
المحروقات	1.466.829	%45,18
الصناعة	472.318	%14,55
الطب	14.297	%0,44
الخدمات	73.415	%2,25
النقل	388.710	%11,97
الأشغال العمومية	783.057	%24,12
المجموع	**3.246.686**	**%100**

La source : www.arabeleasing.dz

نلاحظ أن قطاع المحروقات يحظى بالنسبة الأكبر يليه قطاع الأشغال العمومية ثم الصناعة النقل .

جدول (4-25) :العقود الممضية حسب نوع التجهيزات في سنة 2004 على مستوى ALC الوحدة : دج

نوع التجهيز	المبلغ	النسبة المئوية
آلات و معدات إنتاج	168.778	11,65
معدات أشغال عمومية	282.778	19,65
معدات طبية	1.043	0,07
معدات نقل	6566.589	45,34
تجهيزات أخرى	339.677	23,46
المجموع	1.448.135	100

La source : www.arabeleasing.dz

سجلت العقود الممضية من طرف ALC سنة 2004 الحصة الأكبر في مجال معدات النقل، تليها معدات الأشغال العمومية حيث يتمثل زبائن الشركة العربية للإيجار أساسا في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، الحرفيين وأصحاب المهن الحرة، بالإضافة إلى المؤسسات الكبيرة .

2.4.2- أهداف وآفاق ALC : من بين الأهداف المراد تحقيقها :

- المساهمة في تطوير المؤسسات الجزائرية باستخدام التمويل المتوسط المدى طبقا للتشريع المطبق في إطار السياسة الاقتصادية والمالية مع البقاء كرائد الأدوات التمويلية الحديثة خصوصا قرض الإيجار في الجزائر؛

➢ مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحصيل وتطوير تجهيزات الإنتاج وتخطي عراقيل الحصول على القروض البنكية الكلاسيكية، ومساعدة أصحاب المهن الحرة في تطوير ورأس المال التجاري؛

ومن بين الآفاق التي تأمل الوصول إليها ومجال الإيجار هي :

➢ التدخل في القطاع العقاري القيام بقرض الإيجار التشغيلي والقيام بالشراء وإعادة الاستئجار للمستأجر؛

➢ تمويل التجهيزات المستعملة les équipements d'occasions .

3.4.2- مزايا الاعتماد الايجاري على مستوى ALC : توفر المنافع وتمنح المزايا التالية :

➢ الإجابة عن طلب التمويل في مهلة لا تتعدى خمسة عشر (15) يوما؛

➢ يمنح للمستأجر أسلوب تمويلي كامل ومرن، وبجنبه تجميد الأموال الخاصة دون إحداث أي اضطرابات في الهيكلة المالية، كما يمنحه الحرية التامة في اختيار المورد وكذا التجهيزات التي يرغب في الحصول عليها ؛

➢ انتقال ملكية التجهيز لصالح المستأجر يمكن أن تتحقق في أي وقت يطلبه هذا الأخير شرط لأن يدفع الأقساط الإيجارية المستحقة والباقية (تسديد مسبق)؛

➢ مبلغ الإيجار محدد مسبقا، بحيث يسمح بإهتلاك قيمة الأصل المؤجر على فترة طويلة تتوافق مع المدة المقدرة للاستعمال الاقتصادي له. ومع ذلك وبطلب من المستأجر يمكن تطبيقه بإتباع الإهتلاك التصاعدي أين تكون المدة قصيرة .

➢ تتحمل ALC كامل التأمينات من كل الأخطار على التجهيزات التي تدمجها ضمن الأقساط الايجارية حيث تعتبر الوحيدة التي تمنح هذا الامتياز للمستأجر والذي تأخذه على عاتقها، عكس مؤسسات قرض الإيجار الأخرى؛

➢ القيمة المتبقية الواجبة الدفع من قبل المستأجر في حالة رفع خيار الشراء منخفضة جدا تقدر بنسبة 1% من قيمة القسط، مما يشجع المستأجر على حيازة الأصل المؤجر؛

➢ مصاريف النقل وتسليم الأصول المؤجرة المطلوبة على عاتق ALC ما على المستأجر سوى الإمضاء على محضر الاستلام PV de réception للأصل المؤجر .

➢ بفضل برنامج P.LEASE الخاص بمعالجة عمليات قرض الإيجار الذي يسمح بإعطاء صورة واضحة عن وضعية الزبون قبل إمضاء العقود وكذا يسمح للزبون بإعطائه فكرة واضحة ودقيقة عن الأقساط الواجبة الدفع؛

- التعامل بكل أمان وثقة مع ALC نتيجة الملاءة المالية القوية لمساهمي ALC ،خصوصا أن القطاع المصرفي المالي الخاص الجزائري عرف مفاجآت وصدمات الخليفة بنك والبنك التجاري والصناعي (أنظر الملحق رقم 13 ص 236-241).

4.4.2- سلبيات قرض الإيجار على مستوى ALC: تتلخص في النقاط التالية :

- اقتصار النشاط على مستوى ALC على قرض الإيجار المالي للأصول المنقولة فقط؛
- افتقارها إلى شبكة موزعة على مناطق الوطن واعتمادها على مقر واحد في كامل التراب الوطني ؛
- طلب ضمانات إضافية عن ملكية الأصل المؤجر كالعقارات، أونات خزينة، ودائع لأجل؛
- طلب إلزامية المساهمة الشخصية أحيانا مما يلغي ميزة التمويل الكامل بنسبة 100% ؛
- معدل الفائدة جد مرتفع حيث يصل إلى 14%، كما أن عقوبات التأخير جد مرتفعة تصل ما بين 15% و20% ؛
- افتقارها لمخازن التجهيزات وعدم قدرتها على تأجير المعدات المستهلكة .

LA SOFINACE -5.2

هي مؤسسة مالية استثمارية وشركة ذات أسهم برأس مال اجتماعي يقدر بـــ 5 مليار دج تحصلت على الاعتماد يوم 2001/01/09 من بنك الجزائر، نشاطها الأساسي هو قرض الإيجار، بالإضافة إلى تسيير رؤوس الأموال، المساهمة، القيام بالهندسة المالية، بصفة أخرى تضمن الوساطة المالية، إنشاء وتطوير المؤسسات والمساهمة في إعادة التأهيل وإصلاح المؤسسات من خلال توظيفها لـــ 30 عامل، وهو ما يوضحه الجدول (4-26) .

جدول (4-26) : بعض المعطيات على استثمارات Sofinance خلال 2003-2005 بـــ مليون دج

الاستثمارات	2003	2004	2005
المساهمة في رأس المال	67.060	625.000	609.400
قرض الإيجار	379.110	1.078.248	1.512.506
التزامات بالإمضاء	/	/	406.878

Source : www.sofinance.dz

نلاحظ أن الاستثمار في مجال قرض الإيجار تزايد بنسبة 184,42% بين سنتي 2003 و 2004 و بنسبة 40,27% بين 2004 و2005 مما يدل على اهتمام ونجاح هذه المؤسسة فيه حيث أن المبلغ الإجمالي لالتزاماتها في قرض الإيجار سنة 2004 وصل إلى 1,07 مليار دج حيث كان تدخلها الأساسي في قطاع النقل .

LA SOGELAESE -6.2

تعتبر فرع لقرض الإيجار الذي شرع في العمل في هذا الميدان منذ شهر أفريل 2002 من طرف SOCIETE GENERALE Algérie « SGA » التي تكتسب خبرة جد عالية في ميدان قرض الإيجار.

LA MECABAIL -7.2

هي شركة ذات أسهم SPA برأس مال اجتماعي يقدر بـــ 500 مليون دج مقسمة كما يلي :

SOFINANCE	**34 %**
EPTP	**12.50 %**
EPTR	**12.50 %**
GERMAN	**09 %**
SNVI	**08 %**
ENMTP	**08 %**
ENASEL	**06 %**
TPL	**06 %**
ENOF	**04 %**

يتجه ميلها كثيرا إلى الاستثمار في التجهيزات الخاصة بالأشغال العمومية، النقل البري بواسطة قرض الإيجار.

MAGREB LEASING ALGERIE « MLA » -8.2

في أكتوبر تحصلت هذه المؤسسة المالية الجديدة برأس مال تونسي أوربي على الاعتماد من طرف مجلس النقد والقرض (CMC) ، من أجل التدخل في السوق المالي الجزائري، حيث بدأت نشاطها في نهاية السداسي الأول من سنة 2006 وتم الإعلان عنها من طرف السيد أحمد القرم نائب رئيس مدير عام للبنك التونسي الخاص وأمان بنك التي تساهم بت 25% من رأس مال la MLA في 15 جانفي 2006 في إطار مؤتمر صحفي في فندق السوفيتال l'hôtel Sofitel .

تحوز la MLA على رأس مال يقدر بمليار دج ,50% libérés à وهي شركة ذات أسهم، حيث نجد المساهمين الأساسيين هم :

Tunisie leasing	**36%**
Amen Bank	**25%**
Le Fonds d'investissement hollandais (FMO)	**20%**
La filiale de l'Agence française de développement (Proparco)	**10%**
Le fonds de capital risque (MPEF)	**5%**
Le groupe CFAO	**4%**

عند بداية نشاطها استفادت la MLA من قرض مشترك بقيمة 10 مليار أورو من طرف البنك الأوربي للاستثمار (BEI) ، حيث عملت la MLA على تطوير تقنيات القرض الايجاري، من خلال تمويل تطوير مؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأعمال الحرة، و تمويل حيازة التجهيزات الأساسية المتعلقة بأنشطتهم،

معدات النقل، تجهيزات الأشغال العمومية، بالإضافة إلى المعدات الطبية، التجهيزات المكتبية ....، هذا في مرحلة أولى، ثم التوجه إلى تقنيات الفاكتورينغ factoring، تسيير الذمم لصالح المؤسسات، والاستثمار في السوق المالي الجزائري من خلال طرح سندات في بورصة الجزائر في مرحلة ثانية.

3- سوق قرض الإيجار في الجزائر

ويبقى رواد قرض الإيجار في الجزائر ALC البركة، SALEM ، Sofinance ، حيث يبين الجدول التالي نسبة مساهمة كل منها في سوق قرض الإيجار الجزائري.

جدول (4-27) : سوق قرض الإيجار الجزائري

	بنك البركة	SALEM	ALC	Sofinance	النسبة
2001/12/31	%12	%88	-	-	%100
2002/12/31	%17	%62	%21	-	%100
2003/12/31	%34	%14	%41	%11	%100

المصدر:

في 2001: هيمنت SALEM على معظم السوق الجزائري والباقي عاد إلى بنك البركة فقط، ويعود السبب إلى أن ALC وSofinance لم ينشطا جيدا بعد ؛

في 2002: بدأت ALC في اختراق السوق على حساب SALEM هذه الأخيرة التي تراجعت بـــ 26% بينما بنك البركة عرف تطورا في الميدان بـــ 5 نقاط، حيث تجدر الإشارة إلى أن تراجع SALEM كان سببه أنها تفرغت لطرح منتوج جديد ضمن برنامج لصالح وزارة الفلاحة؛

في 2003: معدل تدخل هذه المؤسسات كان يسير إلى نفس الاتجاه، لكن SALEM فقدت جزءا كبيرا من حصتها السوقية بالمقارنة مع السنة السابقة، والتي اكتسبتها كل من ALC وبنك البركة اللتان أصبحتا المتنافستين القويتين في مجال سوق قرض الإيجار الجزائري. حيث في دراسة قام بها بنك الجزائر خلص إلى أنه في سنة 2004 مثل التمويل عن طريق تقنية قرض الإيجار نسبة 0,4% من إجمالي القروض الممنوحة للقطاع الخاص، و0,3% من إجمالي القروض الممنوحة للقطاع العام [Mackay, 2004, p57].

4- تمويل بعض شركات قرض الإيجار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عادة ما تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الزبائن الأكثر تعاملا مع مؤسسات قرض الإيجار باعتبار أن المؤسسات الكبيرة غالبا ما تلقى تسهيلات في تعاملها مع البنوك التجارية، لهذا سنحاول في هذه النقطة التعرض إلى كيفية تعامل مؤسسات قرض الإيجار مع هذه المؤسسات، من خلال تمويل بنك البركة لمؤسسة مصغرة عن طريق قرض الإيجار العقاري، وSALEM لتمويلها لمؤسسة صغيرة عن طريق قرض الإيجار المنقول، كذلك بالنسبة لـــALC لمؤسسة متوسطة. باعتبار هذه المؤسسات الثلاثة الرائدة في هذا مجال على مستوى السوق الجزائري.

1.4- التمويل بقرض الإيجار على مستوى بنك البركة

صيدلي أراد فتح صيدلية في 2002، لكن لا يمتلك الموارد المالية اللازمة لشرائها فقرر التمويل عن طريق قرض الإيجار، العقار (الصيدلية) تقدر بـــ 7.400.000.00دج (مع حقوق الموثق)، تقع في حي سكني بالقرب من العديد من العيادات الطبية، الزبون صيدلي له شهادة جامعية في الاختصاص قام بإدارة صيدلية من قبل جعلته يكتسب خبرة ومهارة في هذا المجال .

بعد قيام البنك بالدراسة المالية والاقتصادية للمشروع (أنظر الجدولين الأول والثاني في الملحق رقم 14 ص 242). ينتج أن القيمة المضافة الصافية :1.558.000 دج ، معدل المردود الداخلي TRI : 14% ،معدل الاسترداد DR: 4 سنوات و3 أشهر، بالإضافة إلى الملاحظات التالية:

- الاهتلاكات استبدلت بـــ 20.000دج بدلا من 370.000دج لأن الأصل سيهتلك من طرف البنك ،
- مبلغ 20.000 يمثل اهتلاك العقار؛
- الاستثمارات المبدئية : 8.480.000 دج أخذا بالاعتبار 7.000.000 دج للصيدلية ؛
- رقم الأعمال محسوب على قاعدة 40.000 دج/ اليوم .(26 يوم في الشهر).

التعليق :

1-يسمح المشروع بتحقيق رقم الأعمال في السنة الأولى في النشاط بحوالي 12,5مليون دج مع ارتفاع وتطور كل سنة بنسبة 10% .

2-النتيجة التقديرية المنتظر تحقيقها للسنة الأولى نحو 1,8 مليون دج ، مع تطور بـــ 26% في السنة الثانية (نتيجة تراكم الهامش المضاف للسنة الأولى) ثم تطور بمعدل 14% كل سنة .

3-القدرة التسديدية التقديرية تبقى ممتازة لأن CAF للسنة الأولى تغطي الأقساط السنوية .

4-بالنسبة للمردودية التجارية = النتيجة x 100/رقم الأعمال = 14% تطور كل عام .

5-بالنسبة للمردودية الاقتصادية = 100x CAF / مجموع الميزانية = 21% .

المكلف بدراسة هذا الملف يرفقه بتقرير يقدم على مستوى لجنة التمويل لاتخاذ القرار النهائي ، هذه الأخيرة التي تقوم بدراسة الملف.

قامت اللجنة بقبول تمويل هذا المشروع حيث يتم إمضاء العقود وحساب الدفعات كما يلي :

لدينا مبلغ الشراء : 7.400.000.00 دج ، مدة الإيجار 10 سنوات (n)،وطريقة التسديد شهرية ودفعات ثابتة، كما أن معدل سنوي خارج الرسم HT : 8% ، TVA عل الدفعات 17% مدفوعة من طرف المستأجر والقيمة المتبقية معدومة ، بالإضافة إلى أن الهوامش المضافة تدفع خلال دفعة واحة في نهاية السنة وبالتالي :

المعدل الشهري = 12/100/8 = %0,67 ، كما أن المدة : 108 = 120-12 و منه :

- الدفعة = الأصل x المعدل/ 1-(1+ المعدل)$^{-n}$

الدفعات=7.400.000.00 x0,66% /1-(1+ 0,0066)$^{-108}$= 96.338,49 دج

- مدة التأخير 12 دفعة (12 شهر)
- الهامش الصافي = 592.000 دج (7.400.000.00 x 0,08) للسنة يسدد مرة واحدة
- الاهتلاك =الدفعة – الهامش
- الهامش الإضافي = 592.000.00 دج يدفع كقسط أول
- أقساط شهرية ثابتة بالنسبة للباقي بـــ 96.338,49 دج خارج الرسم للشهر
- إجمالي الأقساط داخل الرسم = 10.996.556,94 دج
- المبلغ الإجمالي لـــ TVA على الدفعات = 1.869.414,68دج
- المبلغ الإجمالي للهامش = 3.596.556,94 دج
- القيمة المتبقية للأصل =0 (الأصل يهتلك بالكامل)

وباعتبار التدفقات النقدية الداخلة تفوق قيمة الأقساط الايجارية فان هذا المشروع مقبول للتمويل من طرف بنك البركة الجزائري (أنظر الجدولين رقم 02،01 ص 242 في الملحق رقم 14).

2.4- التمويل بقرض الإيجار على مستوى SALEM

تم إيداع في شهر فيفري سنة 2002 استمارة طلب تمويل التالية :

شركة عبد الرحمن وأولاده ، شكلها القانوني SNC ورأس المال الاجتماعي 1.200.000.00 دج تنشط في ميدان الصيد، مقر نشاطها ميناء شرشال ،ولاية تيبازة . تطلب هذه الشركة chalutier (أنظر الملحق رقم 15 ص 243-244) . تعتمد SALEM في تقييم طلب التمويل على العناصر التقديرية التي تشير إذا كانت التدفقات النقدية تسمح بتغطية الدفعات الايجارية ،و ذلك وفقا للجدول التالي :

الجدول (4-28) : دراسة SALEM الوضعية المالية المتوقعة للمؤسسة خلال 5 سنوات

السنة	2003	2004	2005	2006	2007
رقم الأعمال	10.000.000	16.000.000	17.550.000	18.250.000	18.250.000
نتيجة الاستغلال	3.489.000	4.723.000	6.092.000	6.985.000	7.076.000
قدرة التمويل الذاتي	**8.254.663**	**9.963.156**	**12.368.579**	**13.058.974**	**14.566.897**

المصدر: معطيات SALEM

وعند تحليل النتائج السابقة نجد أن :

رقم الأعمال في ارتفاع مستمر منذ 2003 حتى 2007 ،حيث عرف ارتفاعا بنسبة 60% في 2005 ، لكن بعدها انخفضت نسبة الارتفاع مع بقاء الاتجاه نحو الارتفاع متجه نحو استقرار كما عرفت نتيجة الاستغلال هي الأخرى ارتفاعا متزايدا من 2003 إلى غاية 2007 ، نفس الشيء حدث مع قدرة التمويل الذاتي التي عرفت ارتفاعا خلال مدة التمويل .

نتيجة لهذه المؤشرات الايجابية تقبل SALEM تمويل المشروع لأن مبالغ قدرة التمويل الذاتي تغطي أقساط الإيجار المفروضة على الزبون ، بالإضافة إلى أن هذا الأخير يقدم ضمانا عقاريا يتمثل في رهن منزل villa في شرشال بمساحة 952,60 م^2 بقيمة 44.339.000 دج ، حيث قامت بإمضاء العقد مع الشركة في سبتمبر 2002 ومع الشركة البائعة الأجنبية في أكتوبر 2002 حيث تقوم SALEM بدفع المبلغ كاملا لبائع ذلك التجهيز عن طريق ورقة اعتماد مستندي : 15% (79.500.000) عند الطلب و85% (450.500.000) الباقية عند الإمضاء عقد الشراء بين البائع وSALEM .

في مرحلة ثانية تمضي SALEM عقد قرض الإيجار مع شركة عبد الرحمن وأولاده على ما يلي :

- التكلفة الإجمالية للمشروع قيمتها **19.483.065.00** دج المتمثلة في قيمة chalutier حسب سعر الصرف (98 أورو= 1دج) وهو 18.322.100.00دج ، بالإضافة إلى مصاريف الاعتماد المستندي والتأمين البحري والتي بلغت 1.160.965.00 دج .
- مدة الإيجار غير القابلة للإلغاء هي 48 شهرا تدفع خلالها دفعات شهرية بواسطة شيكات أو دفع فوري في الحساب البنكي لـ SALEM .
- كل تأخير في تسديد أقساط الإيجار ينجر عنه تسديد عقوبة تأخير بنسبة 2% من قيمة الدفعة الايجارية .
- القيمة المتبقية من أجل رفع خيار الشراء هو 6% من تكلفة الاستثمار والتي تبلغ 1.168.983,90 دج الذي يتوجب عليه إعلام المؤجر قبل 3 أشهر من نهاية مدة الإيجار .
- يتحمل المستأجر مصاريف الصيانة والتامين ضد جميع الأخطار بإيداع وثيقة تأمين عند مستوى CRNMA

1.2.4- طريقة الحساب المعتمدة لدى SALEM : من خلال الاعتماد على المعطيات التالية :

I: تكلفة الاستثمار : 19.483.065.00 دج **N:** عدد الدفعات : 48 دفعة

T: معدل الفائدة : 12% **VR** : القيمة المتبقية : 1.168.983,90 دج

معامل الاهتلاك 1دج الموافق لـ 12% لت 4 تسديدات (48 دفعة شهرية = 4 سنوات) في الجدول المالي رقم 5 هو **0,329234** وبالتالي :

الدفعة السنوية = 0,329234 x 19.483.065.00 = **6.414.487,422 دج**

الدفعة الشهرية = 6.414.487,422 / 12 = **534.540,62 دج**

القيمة الأصلية في الدفعة = 19.483.065.00 / 48 = **405.897,19دج**

جزء الفائدة في الدفعة الشهرية = 534.540,62 - 405.897,19 = **128.643,43 دج**

بإضافة إلى الدفعة الأولى ما قيمته 0,5% كمصاريف إدارية من إجمالي قمة الاستثمار و التي تقدر بـــ

19.483.065 x 0,5% = 97.415,32 دج

تصبح الدفعة الشهرية الأولى = 534.540,62 + 97.415,32 =631.955,94 دج التي تستحق ابتداء من 2003/11/18و هو ما يمكن إجماله في الجدول الأول في الملحق رقم 16 ص 245.

الأصل	19.483.065.00 دج
الفوائد	6.174.884,64 دج
القيمة المتبقية	1.168.983,90 دج
المصاريف الإدارية	97.415,32 دج
المجموع	26.924.348,86 دج

نلاحظ أن هناك العديد من الأخطاء و النقائص التالية :

- استعمال معدل فائدة لا يتوافق مع مدة الإيجار؛
- عدم أخذ بغين الاعتبار القيمة المتبقية في حساب اهتلاك الأصل ؛
- عدم حساب الفوائد من رأس المال المتبقي وإنما من القيمة الإجمالية.

من أجل تفادي هذه النقائص نقترح طريقة حساب أخرى لتصحيح النقائص السابقة .

2.2.4- الطريقة المقترحة : تتم من خلال المراحل التالية :

1.2.2.4- اقتراح معدل فائدة تقريبي : باستعمال قواعد الرياضيات المالية ،نستطيع إيجاد معدل شهري، ثلاثي ، سداسي ، وبما أن مثالنا يعتمد على الدفعات الشهرية فسنقوم بإيجاد المعدل الشهري من خلال العلاقة التالية:

Ta : معدل شهري Tm : معدل سنوي

$(1+T_m)^m = (1+T_a)^a$ و منه $T_m = [((1+T_a)^a]^{1/m} - 1$

وفي مثالنا Ta = 12% بالتعويض في العلاقة السابقة نجد أن Tm = 0,95% .

2.2.2.4- تحديد اهتلاك الأصل :اهتلاك الأصل = التكلفة الإجمالية - القيمة المتبقية

$$A = I - VR$$

الجزء الأصل من الدفعة الأولى هو 302.918,64 دج ، قسط الاهتلاك الأول للأصل يمثل الحد الأول لسلسلة هندسية أساسها r= 1,0095 مما يسمح بحساب سهل لاهتلاك رأس المال المستثمر

3.2.2.4- تحديد جزء الفوائد : من قاعدة رأس المال المتبقي بالنسبة للدفعة الأولى

الفائدة = التكلفة الإجمالية للاستثمار x Tm (المعدل الشهري)

الفائدة من الدفعة الأولى = 19.483.065.00 x 0,0095 = 185.089,11 دج

بالنسبة لباقي الدفعات الرأس المال المتبقي يحسب من خلال طرح قيمة الاستثمار من الرأسمال المسدد

4.2.2.4- تحديد الدفعة الشهرية : الدفعة الشهرية = الأصل + الفائدة

الدفعة الأولى = 488.007,75 + 97.415,32 = 585.423,07 دج

ويمكن توضيح ذلك أكثر في الجدول التفصيلي الثاني ضمن الملحق رقم 16 ص 246

حيث نجد أن :

الأصل	18.341.080,89 دج
الفوائد	5.110.291,47 دج
القيمة المتبقية	1.168.983,90 دج
المصاريف الإدارية	97.415,32 دج
المجموع	24.690.771,58 دج

نلاحظ أنه بإمكان وفق هذه الطريقة التخفيض من التكلفة التي يتحملها المستأجر حيث نجد الفروقات التالية :

جدول (4-29) : المقارنة بين الطريقة المطبقة لدى SALEM والطريقة المقترحة

	طريقة SALEM	الطريقة المقترحة	الفروقات
الأصل	19.483.065.00 دج	18.341.080,89 دج	1.168.984,11 دج
الفوائد	6.174.884,64 دج	5.110.291,47 دج	1.064.593,17 دج
القيمة المتبقية	1.168.983,90 دج	1.168.983,90 دج	0,00 دج
المصاريف الإدارية	97.415,32 دج	97.415,32 دج	0,00 دج
المجموع	**26.924.348,86 دج**	**24.690.771,58 دج**	**2.233.577,28 دج**

المصدر : من إعداد الطالبة

ومنه نجد أن الفرق بين الطريقتين يتمثل في **2.233.577,28 دج** ، كما نستنتج أن الفرق في الأصل المتبقي يتمثل القيمة المتبقية .

3.4- دراسة حالة تمويل بقرض الإيجار على مستوى ALC

تقدمت مؤسسة ذات أسهم برأس مال اجتماعي 1.000.000 دج، عبارة عن وكالة سفر، بطلب تمويل بصيغة الاعتماد الايجاري إلى ALC، للحيازة على 20 حافلة من الطراز الرفيع من النوع MERCEDEZ-BENNZ بمبلغ 37.641.420.00 دج وذلك في إطار تحقيق صفقة، بقيمة 242 مليون دج، موقعة مع مؤسسة بترولية بالجنوب الجزائري ، لنقل إطاراتها لمدة 36 شهرا.

عند القيام بدراسة الجدوى الاقتصادية والمالية للمشروع من خلال التحليل المالي للمجمع خلال السنوات الثلاثة، من خلال الجدولين الأول والثاني ضمن الملحق 17 ص 247 . نلاحظ نمو في رقم الأعمال بنسبة 15,22% سنة 2002 ثم 139,51% في السنة الموالية، مع ارتفاع في القيمة المضافة بـــ 203,55% في 2001 و بـــ 435,95% في 2003 مما يدل على الاتجاه الايجابي لهذا المجمع ، كما أن المقاييس المالية الأخرى جد إيجابية خاصة عائد الأصول (41%) وعائد رؤوس لأموال (43%) مقارنة بمجموع ميزانية سنة 2003 .الأموال الدائمة تغطي إجمالي الاستثمارات مما يجعلها تحقق رأس المال عامل الموجب بقيمة 155996دج .

يقدر مجموع التدفقات النقدية الخام 113.145.000 دج ، أما التدفقات النقدية الصافية المجمعة فتقدر بـــ 509.610.000 دج وهي خلال مدة التمويل.

يبلغ معدل المردودية الداخلي 43,58% ، كما يتضح أن رأس المال الموظف يتم استرداده في أقل من 5 سنوات باعتبار أن التدفقات النقدية المجمعة في 2008 سوف تبلغ 509.601.000 دج .

كما أن هذا الزبون يستفيد من امتيازات جبائية ممنوحة من طرف APSI من أجل إنجاز مشروع بقيمة 2.240.744.781 دج المعفى من الضرائب على أرباح الشركات IBS . ، بالإضافة إلى قيام المؤسسة بتقديم ضمانات تتمثل في كفالة تضامنية غير قابلة للتجزئة ورهن عقاري بقيمة 10 مليون دج .

نتيجة لكل ما سبق وللمؤشرات المالية الايجابية ، فان ALC تقرر قبول تمويل المشروع باعتباره مشروعا مربحا وفقا للشروط التالية :

- مبلغ التمويل = 37.641.420.00 دج
- مدة الإيجار = 48 شهرا (4 سنوات)
- المبلغ الإجمالي للايجارية = 63.987.024,96 دج، تدفع كل شهر بصفة دورية
- مبلغ القيمة المتبقية (1%) = 376.414,20 دج ، مع وجوب إعلام ALC ستة أشهر قبل انتهاء مدة العقد في حالة قرار المستأجر بالشراء
- كل المصاريف، الضرائب والرسوم على عاتق المستأجر، الخدمات المتنوعة الموضوعة تحت تصرف المستأجر مفوترة حسب التسعيرة التي يطبقها المؤجر.

1.3.4- إعداد ALC لدفتر استحقاق الإيجارات: حاليا تعتمد في حساب الإيجارات على الطريقة الخطية (إيجارات ثابتة) التي تحسب وفقا للخطوات التالية :

باستخراج معامل الاهتلاك المكافئ 14% فائدة لـــ 4 دفعات سنوية (48 دفعة شهرية) هو 0,329234 فان :

- الإيجار الشهري = الإيجار السنوي / 12 = 1 333 063 ,02
- أصل الإيجار = المبلغ الإجمالي للاستثمار/ 12 = 37.641.420.00 /48 = 784.196.25دج
- الفوائد = الإيجار الشهري – أصل الإيجار

ومنه يمكن إعداد الجدول الثالث في الملحق رقم 17 ص 247-248

الإيجار بالرسم	60 009 065 ,02
الرسم على القيمة لمضافة	87 719 265 ,85
الإيجارات خارج الرسم	87 719 265 ,85

يتضح أن الطريقة المقترحة من طرف ALC تعاني من انحراف يؤثر سلبا على المؤسسة المستأجرة لأن الإيجار الأولي يؤثر على التدفقات النقدية للمستأجر، حيث أن هذه الأخيرة تغطي إجمالا الأقساط الايجارية للسنة الأولى .

ولتدارك هذا النقص وإزالة الانحراف تقترح ALC إعادة إعداد دفتر الاستحقاق وذلك بإلغاء الإيجار الأولي أي استخدام الإيجار الشهري الثابت على طوال مدة العقد. وهو موضح في الجدول الرابع ضمن الملحق رقم 17 ص 248-249

التكلفة الكلية للمستأجر	
أصل الإيجار	37 641 420 ,00
الرسم على القيمة المضافة	9 297 260 ,16
الفوائد	10 882 680 ,00
مصاريف الخدمات	6 165 664 ,80
القيمة المتبقية المالية للأصل	376 414 ,20
المجموع	64 363 439 ,16

وعموما يمكن القول بأنه رغم توفر الأرضية القانونية والتنظيمية لممارسة قرض الإيجار في الجزائر والتي جاء بها الأمر رقم 96/09 ، إلا أنه يظل اللجوء إل هذا الأسلوب التمويلي الحديث جد محدود سواء من جانب قلة عدد المؤسسات المالية المتخصصة في ممارسة قرض الإيجار، أو من جانب جهل المتعاملين الاقتصاديين خاصة المؤسسات الصغيرة المتوسطة بأهمية ومزايا قرض الإيجار.

من خلال الدراسة السابقة لكل من بنك البركة وALC و SALEM نستخلص أن ممارستهم لقرض الإيجار لم ترق إلى المستوى المطلوب، وذلك بسبب بعض الصعوبات التي تفرضها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تريد اللجوء إلى هذا الأسلوب التمويلي والمتمثلة أساسا في تعقيد إجراءات التمويل، طول فترة معالجة الملف، ارتفاع تكلفة الاستئجار، طلب المساهمة الشخصية وطلب الضمانات في أغلب الأحيان بالإضافة إلى عدم توفرها على شبكة توزيعية تغطي كامل التراب الوطني .

غير أن هذا لا ينفي أهمية بنك البركة وALC وSALEM وثقل وزن هذه المؤسسات في سوق قرض الإيجار الجزائري والمزايا التي تمنحها للمستأجرين، حيث نجد أن بنك البركة مثلا قد مارس هذه التقنية التمويلية منذ بداية التسعينات رغم انعدام الإطار القانوني والتنظيمي لعملية الاعتماد الايجاري سواء للمنقولات أو العقارات، كما أن ALC تعتبر أول مؤسسة مالية تحصلت على شهادة ISO 2000:9001 من خلال إتباع إجراءات وتقنيات تنظيمية الحديثة، فعالة ومرنة، بالإضافة إلى أن SALEM ساهمت نوعا ما في ترقية القطاع الفلاحي من خلال تمويل العتاد الفلاحي عن طريق قرض الإيجار .

الخلاصة

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أفضل الوسائل المتاحة للإنعاش الاقتصادي الوطني، نظرا لسهولة تكيفها ومرونتها التي تجعلها تتميز بقدرة هائلة على الجمع بين التنمية الاقتصادية وبين مناصب العمل وخلق الثروة عن طريق تشجيع الاستثمار وروح المخاطرة لدى أصحاب رؤوس الأموال وبالتالي زيادة النمو الاقتصادي من خلال استغلال كافة الطاقات الاقتصادية المعطلة والمهشمة من خلال دفع الآلة الصناعية المعطلة وإعادة تفعيل النشاط الاقتصادي الذي ميزه الركود ،فهي إلى جانب المؤسسات الصناعية الكبرى بإمكانها المساهمة في رفع التحديات التنافسية والتنموية لتلبية متطلبات السوق الداخلي المتزايدة والمساهمة في ترقية الصادرات خارج المحروقات عن طريق غزو الأسواق الخارجية .

في ظل افتقار الجزائر للموارد المالية الضخمة المساعدة على إقامة صناعات كبيرة، ومؤسسات بالحجم الاقتصادي، وبالنظر إلى الدور الكبير والبديل الذي يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تلعبه في تحقيق التنمية الاقتصادية، تجب العناية أكثر بهذا القطاع خاصة في شقه التمويلي الذي يعد عصب الاستمرارية بالنسبة له في ظل قلة موارده و صغر حجم رأس مال هذا النوع من المؤسسات.

ويمكن في هذا الإطار، اللجوء إلى الصيغ التمويلية البديلة للتمويل البنكي والمشار إليها آنفا كالتمويل برأس المال المخاطر والاستعانة بالتقنيات البنكية الحديثة (عدا القروض)، بالإضافة إلى تنمية دور البنوك الإسلامية للتمويل بدون فوائد دون أن ننسى ضرورة العناية بالمحيط العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

رغم ما عرفه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تحولات عميقة رافقتها إصلاحات وتدابير مستمرة على مستوى ترقية المحيط العام بمختلف جوانبه المصرفية والمالية خدمة للاستثمار خاصة فيما يخص إنشاء الكثير من الوكالات والهياكل والشركات غير المصرفية المتخصصة لتوفير مصادر تمويل، تبقى تلك الجهود غير كافية وليست في المستوى المطلوب كما أن تقنية قرض الإيجار الموجهة لتمويل مثل هذه المؤسسات تبقي غير فعالة بالمقارنة مع النجاحات التي حققتها في البلدان المتقدمة هذا راجع إلى عدم التحكم فيها باعتبارها تقنية حديثة. ولذا نرى أنه من المناسب تفعيل دور هذه الهيئات وتوسيع شبكاتها وتشجيع مصادر التمويل الموجودة وكذلك إنشاء بنوك خاصة ومحاربة البيروقراطية التي تعرقل سيرورة البنوك العمومية خاصة في ظل التحديات الراهنة والمستقبلة المفروضة نتيجة الاندماج الاقتصادي والتجاري أين تبقى قوة الاقتصاد مجسدة في مؤسساته والقوة هناك تقاس بالمقاييس الدولية.

خاتمة

أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أغلب دول العالم المرتكز الأساسي لإنجاح خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك انطلاقا من دورها الفعال في تخفيض نسب البطالة وتلبية الاحتياجات النوعية والشخصية للمستهلكين ومساهمتها في تحقيق التوازن الإقليمي والجغرافي، وتوسيع القاعدة الاقتصادية وتحقيق التكامل بين كافة القطاعات، وخلق الثروة والقيمة المضافة وتحصيل النقد الأجنبي والاستغلال الأمثل للموارد المحلية المتاحة، ويتعاظم دورها أكثر في أوقات الأزمات .

وبالنظر إلى الدور الحيوي والفعال الذي تؤديه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الانتعاش الاقتصادي، إلا أننا نجد أن هذا القطاع لم يحقق المساهمة المتوقعة منه كعنصر محفز لدفع عجلة التنمية في الجزائر بالرغم من السياسات التشجيعية التي طبقتها وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، حيث لا تزال حتى وقتنا الراهن تواجه العديد من المشاكل والعقبات التي تعترض سبيلها في النمو والتطور.

مما يستخلص من هذا البحث أن مشكل التمويل يعتبر من أهم المشاكل والعقبات التي تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء عند إنشاءها أو تطويرها، حيث لا تكف مواردها الذاتية للوفاء بمتطلبات الإنشاء والتأسيس أو عمليات التشغيل الجاري والإحلال والتجديد. حيث تعتبر البنوك التجارية هي المسار الطبيعي للحصول على وسائل التمويل في الجزائر، إلا أن هذه المؤسسات المصرفية لا تيسر لهذه المشاريع عملية التمويل بسبب عدم امتلاكها الضمان العيني الذي يتعين تقديمه عند طلب القروض.

وبعد إبراز مشكلة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحدودية الصيغ التمويلية التقليدية في هذا المجال، حاولنا من خلال هذا البحث اقتراح أسلوب تمويلي حديث أثبت نجاعته في الدول المتقدمة، وبالتالي يساهم في تذليل الصعوبات التمويلية التي تواجهها هذه المؤسسات وذلك بتقليص الفجوة التي تعاني منها نظرا لمحدودية التمويل المصرفي وعدم قدرته على تلبية احتياجاتها التمويلية خاصة في مرحلة النمو والتوسع، والذي يتمثل أساسا في قرض الإيجار الذي يسمح لهذه المؤسسات بالحصول على الأصول الإنتاجية المنقولة والعقارية دون دفع ثمن شرائها، بل دفع أقساط إيجارية مع بقاء ملكية الأصل المؤجر لشركة الاعتماد الإيجاري.

كما ينبغي أن نشير إلى أن عملية قرض الإيجار لا تشكل حلا سحريا لإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإنما يعتبر كحل من بين الحلول، وبديل من بين البدائل الذي يطرح في ميدان التسيير المالي المعاصر للمؤسسات وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها.

إضافة إلى ما سبق يمكن إبراز أهم النتائج التي تم التوصل إليها من وراء القيام بهذا البحث الوصفي والتحليلي على النحو التالي :

1. بالرغم من تعدد التعاريف والمفاهيم المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنويع المعايير المعتمدة عليها في ذلك إلا أن هذه المؤسسات تجمعها خصائص تجعلها جد متميزة عن المؤسسات الكبيرة، لاسيما فيما يتعلق بقدرتها ومرونتها على التكيف مع مستجدات ومتغيرات المحيط بسرعة، والتي تسمح

لها باتخاذ الإجراءات الملائمة التي تجعل تكاليف التكيف أقل ما يمكن، وهو ما جعل الأفكار والدراسات وأنظمة التسيير تتجه إليها واعتبارها كبديل لمؤسسات الحجم الكبير ؛

2. إن الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حديث العهد يرجع إلى بداية التسعينات فقط إذ ظلت قبل ذلك تنمو على هامش برامج التنمية الاقتصادية التي ركزت في معظمها على الصناعات المصنعة الكبيرة والمؤسسات التابعة للقطاع العمومي تماشيا مع المنهج الاقتصادي الذي اختارته الجزائر بعد الاستقلال، فكان ينظر إلى نشاطها على أنه ثانوي وتابع أو مكمل لنشاط المؤسسات الكبيرة، إذ لم تحظ هذه المؤسسات بالعناية والاهتمام الكافيين حيث لم تستفد من برامج تنموية خاصة بها، غير أن أزمة الثمانينات بينت طبيعة الاختلال الهيكلي للاقتصاد الجزائري، مما أدى إلى إعادة ترتيب الأولويات الاقتصادية وإعادة الاعتبار لدور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع استثمار القطاع الخاص الذي أصبح ينظر إليه على أنه العنصر الفعال القادر على تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة ؛

3. يطرح المحيط العام للاقتصاد الجزائري جملة من الصعوبات والمشاكل التي تحد من نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على جميع المستويات: البيروقراطية الإدارية، ضعف الجانب التشريعي والتنظيمي، مشاكل العقار والملكية، الضرائب والجمارك، عدم توفر المعلومة الاقتصادية وغياب الرؤية الواضحة والتصور الشامل لعملية التنمية مما يؤثر سلبا على مساهمتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ؛

4. رغم أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنشط في نفس المحيط الاقتصادي مع المؤسسات الكبيرة، وتخضع لنفس الظروف إلا أن البنوك التجارية تعيق عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل واضح وفادح، اعتبارا أن هذا النوع من المؤسسات لا يحظى بأية شروط تفضيلية لا على مستوى أسعار الفائدة ولا على مستوى الضمانات ؛

5. افتقار الجهاز التمويلي الجزائري إلى الآليات والابتكارات التمويلية السائدة في البلدان المتطورة واقتصاره على الصيغ التقليدية فحسب، بالإضافة إلى عدم توفره على سياسة واضحة المعالم والأسس اللازمة لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث توجد بعض الهيئات والوكالات من تعمل بشكل منفرد دون وجود تنسيق فيما بينها؛

6. على الرغم من تعدد وتنوع الآراء حول مفهوم قرض الإيجار لتركيزهم على جانب دون الآخر، إلا أن جميع تلك التعاريف تتفق على أن قرض الإيجار عملية مالية في جوهرها كما في موضوعها، هدفها ترقية استعمال وسائل الإنتاج المنقولة والعقارية بواسطة الإيجار وتمكين المؤسسات الإنتاجية من امتلاك هذه الوسائل من جهة، وتمكين المؤجر من تحقيق مكافأة مجزية لأمواله المستثمرة من جهة أخرى ؛

7. تعد تقنية قرض الإيجار من بين التقنيات التمويلية الأكثر جاذبية، ظهرت كنتيجة لتطور تمويل استثمارات المؤسسات وتطور صيغ التمويل المصرفي، ولهذا جاءت كنتيجة لتنوع المنتجات المالية

ولتتم باقي تشكيلة طرق التمويل المتاحة من قبل الجهاز المصرفي ولتضع المؤسسة والمصرف في علاقة جديدة تبنى على أساس الشراكة ؛

8. لا يعد قرض الإيجار تقنية تمويلية بحتة وإنما يعد أيضا أداء خدمة من طرف المؤجر لصالح المستأجر وهذا للتعاون الحاصل بينهما حول تحسين شروط التعاقد الخاصة بالمدة، قيمة الدفعة وتاريخ استحقاقها، الصيانة، التأمين ....وعلى هذا الأساس يمكن تنبؤ بأن تطور قرض الإيجار سوف يرتكز على مفهوم الخدمة المقدمة ؛
9. مادام أن قرض الإيجار واحد من بين طرق التمويل يجب أن تبقى عملية المفاضلة والاختيار بين بدائل التمويل الأخرى قائما على أساس التحكيم بين المزايا والتكاليف لكل بديل تمويلي، مع مراعاة ظروف المحيط والمؤسسة ومدى توافر مصادر المعلومات الملائمة وذات مصداقية ؛
10. لقد كان لطبيعة النظام الاقتصادي الجزائري، وما فرضه من مركزية عند اتخاذ أي القرار مالي أو استثماري وما رسمه من إجراءات وطرق تمويل مصرفية تلتزم بها المؤسسات، أثرا في غياب تقنيات وتطبيقات مالية ومصرفية متطورة كقرض الإيجار، كما أن تأخر صدور القوانين والتشريعات التي تنظم هذه التقنية كان سببا قويا في تأجيل الممارسة الميدانية لها ؛
11. يرجع سبب النقص الواضح للخبرة في مجال تطبيق تقنية قرض الإيجار في الجزائر إلى حداثة هذه التقنية التمويلية من جهة، وعدم الانتباه إليها كبديل فعال لحل إشكالية تمويل الكثير من المؤسسات الإنتاجية خاصة الصغيرة والمتوسطة منها من جهة أخرى .

إن الارتقاء بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للقيام بدورها الفعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، والرفع من قدراتها التنافسية في الأسواق المحلية والدولية أصبح مرهونا بتطوير هذه المنظومة وإدخال تصحيحات وتعديلات على جميع المستويات، حتى تكون في مستوى مواكبة التطورات الحاصلة على المستوى العالمي، وانطلاقا من النتائج المتوصل إليها سابقا فإننا نقترح ما يلي :

أ- في مجال المحيط العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

1. توفير الإطار التشريعي والقانوني الملائم الذي يحمي حقوق هذه المؤسسات ويوفر لها دعائم قوية تؤمن لها النمو السليم، بالإضافة إلى وضع إطار إداري مناسب لهذه المؤسسات مرن ولا مركزي قادر على التكييف مع احتياجاتها ومتطلباتها، ويكون أكثر شفافية وأقل تعقيدا من حيث الإجراءات البيروقراطية، حتى تتمكن من التكيف مع التحولات العميقة باتجاه اقتصاد السوق؛
2. حل إشكالية العقار سواء تعلق الأمر بالحصول على الأراضي والعقارات وعقود الملكية أو الحصول على أماكن النشاط والمناطق الصناعية من خلال السعي إلى إعادة هيكلتها، وتوفير المعلومات المتعلقة بالعقار ونشر الإجراءات والطرق الخاصة بالحصول عليه، وإعادة توجيه العقارات بطريقة عقلانية وذلك بتبني إطار قانوني وإستراتيجية الاستغلال العقلاني للأراضي بإعطاء الأولوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؛

3. إعادة النظر في تركيبة الضرائب المفروضة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بجعلها تتماشى مع طبيعة النشاط الذي تقوم به، من خلال منحها امتيازات وإعفاءات ضريبية في إطار إنجاز الاستثمارات وأخرى في إطار الاستغلال لتوسيع قدرات التمويل الذاتي لهذه المؤسسات، كما يجب إدخال تحسينات على المخطط المحاسبي الوطني ليكون أكثر ملائمة مع التطورات الحالية والمستقبلية، بالإضافة إلى تبني رسوم ومعدلات جمركية تمييزية وتحسين علاقة الإدارة الجمركية لصالح هذه المؤسسات، بما يساعدها على الرفع من قدراتها التصديرية؛
4. إنشاء نظام إعلام اقتصادي إحصائي شامل، فعال ومتخصص لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون مصدرا أوليا وموحدا للمعلومة الاقتصادية الدقيقة التي تغذي هذه المؤسسات بغية النهوض بها ودعمها، وذلك بالتنسيق بين مختلف الجهات من خلال سهولة تنقل وتنسيق المعلومات بين القطاعات المتخصصة، وإنشاء بنك للمعلومات يتماشى مع التكنولوجيات المعلوماتية الحديثة، بالإضافة إلى مسك جدول استدلالي يترجم تطور المؤشرات المميزة للقطاع في إطار الاقتصاد الكلي؛
5. توفير المناخ الاستثماري الملائم وتهيئة الأرضية القانونية والتنظيمية التي تحفز أساليب الشراكة والاستثمار الأجنبي بالجزائر خارج قطاع المحروقات، لأن هذا سيتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اكتساب التكنولوجيات الجديدة والانفتاح على التقنيات الحديثة في مجال التسيير والإدارة مما يساعد على تحسين جودة المنتجات والوصول بخطوات ثابتة إلى الأسواق الخارجية؛
6. حتمية إحداث التغيير والتجديد على مستوى طرق العملية الإنتاجية والآلة الإنتاجية، وذلك بتجديد وتغيير هياكلها الإنتاجية المتقادمة بأجهزة وآلات حديثة تختصر الزمن وتحسن الجودة، بالإضافة إلى إلزامية الاستفادة من التطورات العلمية في مجال التكنولوجيا وتوظيفها ليس فقط في مجال الإنتاج بل حتى في مجال التغليف والتعليب والتخزين والنقل ...الخ؛
7. إعطاء أهمية أكبر للعنصر البشري باعتباره رأس المال الحقيقي للمؤسسة والمحرك الأساسي لجميع وظائفها والذي يوفر لها الميزة التنافسية المتواصلة، وذلك بتبني إستراتيجية تعيد الاعتبار للموارد البشرية ورسكلتها وتكوينها لرفع الكفاءة الإنتاجية والمعرفية لتساير التطور التكنولوجي والتنظيمي وتحفيزها وتوفير المناخ وبيئة العمل الملائمة لها حتى تكون أكثر مردودية وفعالية ؛
8. وجوب تبني برامج للاتصالات وإيجاد نظام فعال للمعلومات وتطوير الأساليب التي تسمح بتحصيل المعلومة المتخصصة والدقيقة في أسرع وقت ومعالجتها وتحليلها لاتخاذ القرارات الملائمة، بالإضافة إلى التمكن من معرفة وفهم التغيرات الحاصلة التي تشكل إما فرصا للنمو ينبغي استغلالها أو تهديدات يتعين تجنبها والحد من آثارها السلبية، على أن يشرف عليها مختصون في البحث عن المعلومات ؛
9. وجوب تبني إستراتيجية التجديد التكنولوجي وتفعيل وظيفة البحث والتطوير من خلال تخصيص لها حصة من إجمالي ميزانيتها، لما لها من أهمية تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تخفيض تكاليف إنتاجها وتحسين جودة مخرجاتها وبالتالي تدعيم قدرتها التنافسية وتمكينها من المحافظة على حصتها السوقية ومواجهة تنافسية المؤسسات الأجنبية .

10. إلزامية تطبيق سياسة تسعير فعالة تضبط من خلالها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التكاليف بالاعتماد على المحاسبة التحليلية والتي تراعى فيها أسعار المنافسين وقدرات المستهلكين لطرح المنتجات بأسعار تنافسية، بالإضافة إلى تبني سياسة مرنة لتنشيط المبيعات واختيار الطرق المثلى التي تضمن لها التوزيع الجيد لمنتجاتها وتقديم خدمات تفاضلية للمستهلك وفقا لما قد تتوصل إليه بحوث التسويق.

ب- في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1. تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الخدمات التمويلية وترقية الأداء البنكي في معالجة الملفات بالاعتماد على الشفافية وتوخي السرعة والسهولة في إجراءات تقديم القروض والتخفيف من تعقد وتعدد الإجراءات المتعلقة بدراسة ملف التمويل ؛
2. التقليل من التسيير البيروقراطي الممارس في البنوك التجارية وتحسين العلاقة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقترضة من حيث توفير عامل الثقة ونوعية الاستقبال وتقديم الاستشارة والنصائح الضرورية المتعلقة بكيفية الاستفادة من القروض المصرفية وإعداد ملفات القروض والميزانيات والتحليلات المالية والمحاسبية اللازمة وكل ما يتعلق بعملية الاقتراض من خلال تكوين إطارات متخصصة في هذا الشأن؛
3. تقديم التسهيلات في مجال الضمانات المطلوبة للقروض بالنسبة لهذه المؤسسات التي غالبا ما لا تتوفر لها بالنظر إلى محدودية مواردها المالية وأصولها العقارية والاستثمارية، ومراجعة أسعار الفائدة للقروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع مراعاة خصوصية هذا النوع من المؤسسات ؛
4. يعتبر إنشاء بنوك ومؤسسات مالية متخصصة في إنشاء ودعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم الآليات التي يجب الاعتماد عليها في تطوير هذه المؤسسات، كما أن وجود صناديق ضمان القروض الممنوحة لهذه المؤسسات يشجع البنوك والمؤسسات المالية على زيادة حجم التمويلات وذلك بتبني سياسة واضحة تعمل على توجيه القروض المصرفية نحو النشاطات الإنتاجية القادرة على خلق القيمة المضافة والثروة ومناصب الشغل خاصة في المناطق النائية ؛
5. يجب على البنوك التجارية الجزائرية تبني إستراتيجية العصرنة والتجديد وذلك بتطوير خدماتها المصرفية وتوسيع عملياتها التمويلية وتطبيق تقنيات التمويل ما بعد الإنتاج، من أجل ضمان نجاح العملية الاستثمارية الممولة وذلك بتمويل العمليات والحملات الإشهارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإقامة المعارض المحلية والدولية ومنح القروض التصديرية ...؛
6. ضرورة تفعيل أكبر لمساهمة الدولة عن طريق هيئاتها التمويلية المتخصصة من جهة، وجلب فرص الشراكة أكبر لتمويل هذه المؤسسات وتكثيف وتفعيل علاقات التعاون المالي الدولي خاصة ضمن برنامج الشراكة الأوروبية المتوسطية وذلك بالاستفادة من المساعدات المالية والفنية من أجل تطوير نظم المعلومات وتأهيل هذه المؤسسات وإنشاء حاضنات الأعمال وتطوير المناولة؛

7. تقتضي عملية تطوير وترقية نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنويع أدوات جمع المدخرات وأدوات تخصيصها والسماح لها بالاستفادة من الادخار الوطني، وهو ما يتطلب إنشاء وتفعيل دور السوق المالية الأولية والثانوية، حتى تكون أكثر كفاءة وتنظيم والسماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تستوفي الشروط القانونية وإتاحة الفرصة لها بالتسعير في البورصة وإمكانية طرح أسهم وسندات لتنويع مصادر تمويلها ؛
8. تشجيع إنشاء شركات رأس المال المخاطر الوطنية والأجنبية وذلك بدعم أساليب الشراكة في الميدان مع الشركات الأجنبية المتخصصة في هذا المجال مما يسمح بتقسيم وتوزيع المخاطر وتبادل الخبرات والتجارب وبتحصيل التكنولوجيا والمساعدات الفنية، حيث يتم هذا عند توفير المناخ الاستثماري والتشريعي وسياسي واقتصادي الملائم الذي يساهم في التقليل من حجم المخاطر ؛
9. تبني نظام إعلامي قوي وفعال للتحسيس وتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقرض الإيجار كتقنية تمويلية جد فعالة وتوضيح المزايا التي يمكن أن توفرها لها وشروط التعامل معها وأهميتها في رفع الكفاءة الإنتاجية لهذه المؤسسات وتخطي صعوبات الحصول على التمويلات المتوسطة والطويلة الأجل بغرض الانطلاق في النشاط أو توسيعه ؛
10. تكييف دوري ومستمر للإطار القانوني والتنظيمي بما ينظم ويحفظ التزامات الأطراف المتدخلة في عملية قرض الإيجار، بالإضافة إلى تدعيم القواعد المحاسبية والجبائية والجمركية التي تسهل عمل مؤسسات قرض الإيجار بما يضمن تحقيق مرونة للاستجابة لتطورات الحالية والمستقبلية لتقنيات من جنس قرض الإيجار؛
11. تشجيع إنشاء مؤسسات متخصصة في قرض الإيجار، وتوسيع مجال نشاطها لكل القطاعات الاقتصادية عن طريق سياسة تفضيلية حسب ما تقتضيه التوجهات العامة للسلطات الاقتصادية، مع تحفيز وتسهيل إجراءات إشراك رأس المال الأجنبي في هذا التأسيس لضمان درجة من المنافسة في سوق قرض الإيجار ولمواجهة ندرة الأموال وتطوير التصور الإبداعي لدى الشركات المؤجرة في هذا المجال لإيجاد منتجات فرعية حسب احتياجات المستأجرين المتجددة والمتنوعة باستمرار ؛
12. الدعم الحكومي المباشر وغير المباشر، المادي والمعنوي لهذه الشركات من خلال التحفيزات الجبائية والجمركية والمحاسبية والتشريعية وإجراءات التأسيس وتسهيل عمليات منح الاعتماد، ومتابعة تطبيقها لضمان تكييف دائم ومستمر لهذه الصيغة التمويلية مع كل ما هو مستجد وضمان نجاحه.

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالكثير من الديناميكية والمرونة الكبيرة والتطور المستمر خاصة في ظل التحولات الاقتصادية المستمرة التي يشيدها الاقتصاد الوطني، مما يفتح مجالا واسعا لدراسات وبحوث في هذا الإطار، كما أن الحديث عن مشكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جد هام لأن المشكل لم يحل بعد، وموضوع تمويل هذه المؤسسات عن طريق قرض الإيجار حديث لا يزال يتطلب المزيد من البحث والدراسة بالإضافة إلى إمكانية تطبيق تقنيات أخرى كرأس المال المخاطر مثلا مما يفتح آفاقا أخرى للدراسة.

ملاحق

الملحق 01

La Convention d'Ottawa du 28 Mai 1988.

Article 3

1. - La présente Convention s'applique lorsque le crédit-bailleur et le crédit-preneur ont leur établissement dans des Etats différents et que:

a) ces Etats ainsi que l'Etat où le fournisseur a son établissement sont des Etats contractants; ou

b) que le contrat de fourniture et le contrat de crédit-bail sont régis par la loi d'un Etat contractant.

2. - L'établissement auquel il est fait référence dans la présente Convention désigne, si l'une des parties à l'opération de crédit-bail a plus d'un établissement, l'établissement qui a la relation la plus étroite avec le contrat en question et son exécution eu égard aux circonstances connues des parties ou envisagées par elles à un moment quelconque avant la conclusion ou lors de la conclusion de ce contrat.

Article 4

1. - Les dispositions de la présente Convention ne cessent pas de s'appliquer du simple fait de l'incorporation ou de la fixation du matériel à un immeuble.

2. - Les questions relatives à l'incorporation ou à la fixation du matériel à un immeuble, ainsi que les droits respectifs du crédit-bailleur et des titulaires d'un droit réel sur l'immeuble qui en résultent, sont régis par la loi de l'Etat de situation de cet immeuble.

Article 5

1. - L'application de la présente Convention ne peut être écartée que si chacune des parties au contrat de fourniture et chacune des parties au contrat de crédit-bail consent à son exclusion.

2. - Lorsque l'application de la présente Convention n'a pas été écartée conformément au paragraphe précédent, les parties peuvent, dans leurs relations mutuelles, déroger à l'une quelconque de ses dispositions ou en modifier les effets à l'exception de ce qui est prévu au paragraphe 3 de l'article 8, à l'alinéa b) du paragraphe 3, et au paragraphe 4 de l'article 13.

Article 6

1. - Pour l'interprétation de la présente Convention, il sera tenu compte de son objet, de ses buts tels qu'ils sont énoncés dans le préambule, de son caractère international et de la nécessité de promouvoir l'uniformité de son application ainsi que d'assurer le respect de la bonne foi dans le commerce international.

2. - Les questions concernant les matières régies par la présente Convention et qui ne sont pas expressément tranchées par elle seront réglées selon les principes généraux dont elle s'inspire ou, à défaut de ces principes, conformément à la loi applicable en vertu des règles du droit international privé.

CHAPITRE II - DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES

Article 7

1. - a) Les droits réels du crédit-bailleur sur le matériel sont opposables au syndic de faillite et aux créanciers du crédit-preneur, y compris aux créanciers porteurs d'un titre exécutoire définitif ou provisoire.

b) Aux fins du présent paragraphe, le terme "syndic de faillite" comprend le liquidateur, l'administrateur ou toute autre personne désignée pour gérer les biens du crédit-preneur dans l'intérêt des créanciers.

2. - Lorsque la loi applicable soumet l'opposabilité à une personne visée au paragraphe précédent des droits réels du crédit-bailleur sur le matériel au respect de règles de publicité, ces droits ne lui seront opposables que si les conditions fixées par ces règles ont été respectées.

3. - Aux fins du paragraphe précédent, la loi applicable est la loi de l'Etat qui, au moment où la personne visée au paragraphe 1 est en droit d'invoquer les règles visées au paragraphe 2, est:

الملحق 02 : قائمة أهم النصوص القانونية المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية

الرقم	عنوان النص	رقم الجريدة الرسمية	تاريخ النشر
1	القانون رقم 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	77	15ديسمبر 2001
2	المرسوم التنفيذي رقم 373/02 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي.	74	13 نوفمبر 2002
3	المرسوم التنفيذي رقم 78/03 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003 المتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات.	13	26 فبراير 2003
4	المرسوم التنفيذي رقم 79/03 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003 المحدد للطبيعة القانونية لمراكز تسهيل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و مهامها و تنظيمها.	13	26 فبراير 2003
5	المرسوم التنفيذي رقم 03 /80 المؤرخ في 25 فبراير سنة 2003 المتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله.	13	26 فبراير 2003
6	مرسوم رئاسي رقم 134/04 مؤرخ في 29 صفر عام 1425 الموافق 19 أبريل سنة 2004 ، يتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	27	28أفريل 2004
7	المرسوم التنفيذي رقم 03 /188 المؤرخ في 22 أفريل سنة 2003 المتضمن إنشاء المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة و تنظيمه وسيره.	29	23أفريل 2003
8	المرسوم التنفيذي رقم 03 /298 المؤرخ في 10 سبتمبر 2003 المتضمن تنظيم وسير المفتشية العامة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .	55	1سبتمبر 2003
9	المرسوم التنفيذي رقم 03-374 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتعلق بالتصريح التشخيصي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	67	5نوفمبر 2003
10	المرسوم التنفيذي رقم 03-375 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "محضنة الأغواط."	67	5نوفمبر 2003
11	المرسوم التنفيذي رقم 03-376المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "محضنة باتنة"	67	5نوفمبر 2003
12	المرسوم التنفيذي رقم 03-377 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "محضنة البليدة	67	5نوفمبر 2003
13	المرسوم التنفيذي رقم 03- 378المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "محضنة تلمسان."	67	5نوفمبر 2003
14	المرسوم التنفيذي رقم 03-379 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "محضنة سطيف."	67	5نوفمبر 2003
15	المرسوم التنفيذي رقم 03- 380 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "محضنة عنابة."	67	5نوفمبر 2003
16	المرسوم التنفيذي رقم 03-381 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "محضنة قسنطينة."	67	5نوفمبر 2003
17	المرسوم التنفيذي رقم 03-382 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "محضنة وهران."	67	5نوفمبر 2003
18	المرسوم التنفيذي رقم 03- 383 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "محضنة الوادي."	67	5نوفمبر 2003

19	المرسوم التنفيذي رقم 03-384 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "محضنة تيزي وزو."	67	5نوفمبر 2003
20	المرسوم التنفيذي رقم 03-385 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "ورشة ربط – الجزائر."	67	5نوفمبر 2003
21	المرسوم التنفيذي رقم 03-386 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "ورشة ربط – سطيف."	67	5نوفمبر 2003
22	المرسوم التنفيذي رقم 03-387 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "ورشة ربط – قسنطينة."	67	5نوفمبر 2003
23	المرسوم التنفيذي رقم 03-388 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن مشتلة المؤسسات المسماة "ورشة ربط – وهران."	67	5نوفمبر 2003
24	المرسوم التنفيذي رقم 03-389 مؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشتاء مركز التسهيل " الشلف."	67	5نوفمبر 2003
25	المرسوم التنفيذي رقم 03-390 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشاء مركز التسهيل " الأغواط. "	67	5نوفمبر 2003
26	المرسوم التنفيذي رقم 03-391 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشاء مركز التسهيل " بجاية."	67	5نوفمبر 2003
27	المرسوم التنفيذي رقم 03-392 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشاء مركز التسهيل "البليدة."	67	5نوفمبر 2003
28	المرسوم التنفيذي رقم 03-393 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشاء مركز التسهيل " الجزائر."	67	5نوفمبر 2003
29	المرسوم التنفيذي رقم 03-394 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشاء مركز التسهيل "جيجل."	67	5نوفمبر 2003
30	المرسوم التنفيذي رقم 03-395 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشاء مركز التسهيل "سطيف."	67	5نوفمبر 2003
31	المرسوم التنفيذي رقم 03-396 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشاء مركز التسهيل " سيدي بلعباس."	67	5نوفمبر 2003
32	المرسوم التنفيذي رقم 03-397 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشاء مركز التسهيل " قسنطينة."	67	5نوفمبر 2003
33	المرسوم التنفيذي رقم 03-398 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشاء مركز التسهيل "وهران."	67	5نوفمبر 2003
34	المرسوم التنفيذي رقم 03-399 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشاء مركز التسهيل " بومرداس."	67	5 67نوفمبر 2003
35	المرسوم التنفيذي رقم 03-400 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشاء مركز التسهيل "الوادي."	67	5نوفمبر 2003
36	المرسوم التنفيذي رقم 03-401 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشاء مركز التسهيل " تيبازة."	67	5نوفمبر 2003
37	المرسوم التنفيذي رقم 03-402 المؤرخ في 30 أكتوبر سنة 2003 المتضمن إنشاء مركز التسهيل "غرداية."	67	5نوفمبر 2003
38	المرسوم التنفيذي رقم 03-442 المؤرخ في 29 نوفمبر 2003 المتضمن إنشاء مصالح خارجية في وزارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية ويحدد مهامها وتنظيمها.	73	30نوفمبر 2003
39	مرسوم تنفيذي رقم 04-163 المؤرخ في 16 ربيع الثاني 1425 الموافق 5 يونيو سنة 2004 يتضمن إنشاء مشتلة المؤسسات "محضنة الجزائر. "	36	6يونيو 2004

الملحق رقم 03 : تطور الواردات الجزائرية حسب السلع خلال الفترة (1996-2003)

الوحدة:مليون دولار

	سنة 1996	سنة 1997	نسبة التغير	سنة 1998	نسبة التغير	سنة 1999	نسبة التغير	سنة 2000	نسبة التغير	سنة 2001	نسبة التغير	سنة 2002	نسبة التغير	سنة 2003	نسبة التغير	نسبة التغير
	القيمة	القيمة	96/97	القيمة	98/97	القيمة	99/98	القيمة	00/99	القيمة	01/00	القيمة	02/01	القيمة	03/02	03/96
مواد عامة	2601	2544	02.19-	2533	00.43-	2307	08.92-	2415	04.68	2395	00.83-	2740	14.41	2598	05.18-	00.11-
مواد خامة	498	499	0.20	54	08.22	469	13.15-	428	08.74-	478	11.68	562	17.57	665	18.33	33.53
مواد نصف مصنعة	1788	1564	12.58-	1722	10.10	1547	10.16-	1655	06.98	1872	13.11	2336	24.79	2774	18.75	55.14
مواد التجهيز الفلاحي	41	21	48.78-	43	104.76-	72	67.44-	85	18.06	155	82.35	148	-04.52	124	16.22-	202.43
مواد التجهيز الصناعي	3022	2833	06.25-	3120	10.13	3219	03.17	3068	04.69-	3435	11.96	4423	28.76	4698	06.22	55.45
مواد استهلاكية غذائية	1038	1094	05.39-	1319	20.57	1396	05.84	1393	00.21-	1466	05.24	1655	12.89	2037	23.08	96.24

المصدر: CNIS – المديرية العامة للجمارك –

نسبة التغير= [قيمة الواردات للسنة (T+1) – قيمة الواردات للسنة (T)] / قيمة الواردات للسنة (T).

الملحق رقم 04 : تطور الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحرقات حسب السلع خلال الفترة (1996- 2003)

الوحدة:مليون دولار

	سنة 1996	سنة 1997	نسبة التغير	سنة 1998	نسبة التغير	سنة 1999	نسبة التغير	سنة 2000	نسبة التغير	سنة 2001	نسبة التغير	سنة 2002	نسبة التغير	سنة 2003	نسبة التغير	نسبة التغير
	القيمة	القيمة	96/97	القيمة	98/97	القيمة	99/98	القيمة	00/99	القيمة	01/00	القيمة	02/01	القيمة	03/02	03/96
مواد عامة	136	37	72.79-	27	27.02-	24	11.11-	32	33.33	28	12.50-	35	25	59	68.57	56.61-
مواد خامة	44	40	09.09-	45	12.50	41	08.88-	44	07.32	37	15.90-	51	37.83	61	19.60	38.63
مواد نصف مصنعة	496	387	21.97-	254	34.36-	281	10.63	465	65.48	504	08.38-	551	09.32	476	13.61-	04.03-
مواد التجهيز الفلاحي	03	01	66.66-	07	600	25	257.14	11	56-	22	100	20	09.09-	01.00	95-	66.66
مواد التجهيز الصناعي	46	23	50.00-	09	60.86-	47	422.22	47	00	45	04.25-	50	11.11	32	36-	30.43
مواد استهلاكية غذائية	156	23	85.25-	16	30.43-	20	25	13	35-	12	07.69-	27	125	35	29.62	27.56

المصدر: CNIS– المديرية العامة للجمارك-

نسبة التغير= [قيمة الصادرات للسنة (T+1) – قيمة الصادرات للسنة (T)] / قيمة الصادرات للسنة

الملحق رقم 05 : معطيات إحصائية خاصة بالوكالة ترقية ودعم الاستثمارات APSI

جدول (5-1) : تطور المشاريع الاستثمارية المسجلة لدى APSI من سنة 1993 إلى سنة 2000

السنوات	عدد المشاريع	النسبة %	عدد العمال	النسبة %	المبلغ(مليارات دج)	النسبة %
1994/1993	694	2	59.606	4	114	3
1995	834	2	73.818	5	219	7
1996	2075	5	127.849	8	178	5
1997	4989	12	266.761	17	438	13
1998	9144	21	388.702	24	912	27
1999	12.372	29	351.986	22	685	20
2000	13.105	30	336.169	21	798	24
المجموع	43.213	100	1.604.891	100	3344	100

المصدر :وكالة ترقية ودعم الاستثمارات APSI

الجدول (5-2) : توزيع المشاريع الاستثمارية حسب النوع لدى APSI خلال : 1993/11/13 إلى 2000

النوع	العدد	النسبة %	عدد العمال	النسبة %	المبلغ(مليون دج)	النسبة %
إنشاء	34.988	81	1.251.153	78	2.570935	77
استغلال	178	0,41	11.356	1	7493	0,2
توسيع	7.924	18,33	325.973	20	690.529	21
إعادة النشاط	123	0,26	16.409	1	74.542	1,8
المجموع	43.213	100	1.604.981	100	3.343.499	100

المصدر :وكالة ترقية ودعم الاستثمارات APSI

جدول (5-3) : توزيع مشاريع الاستثمار حسب القطاعات النشاط من 1993/11/13 إلى 2000/12/31

قطاع النشاط	العدد المشاريع	النسبة %	عدد العمال	النسبة %	المبلغ(مليون دج)	النسبة %
الفلاحة	2227	5	55.238	3	116.070	3
البناء و الأشغال العمومية	8124	19	453.949	28	738.995	22
الصناعة	16.141	37	638.169	40	1.503.426	45
الصحة	732	2	16.418	1	37.443	1
الخدمات	4099	9	186.146	12	301.834	9
السياحة	1778	4	63.347	4	232.571	7
النقل	9681	22	177.057	11	385.746	12
التجارة	431	1	14.573	1	27.413	1
المجموع	43.213	100	1.604.891	100	3.343.499	100

المصدر :وكالة ترقية و دعم الاستثمارات APSI

جدول (5-4): توزيع مشاريع الاستثمار حسب الشكل القانوني لسنة 2000

قطاع النشاط	العدد	النسبة %	عدد العمال	النسبة %	المبلغ(مليون دج)	النسبة %
خاص	12.976	99	312.501	93	637.289	80
عام	123	0,94	22.827	6,79	148.811	19
مشترك	6	0,06	841	0,21	11.527	1
المجموع	13.105	100	336.169	100	797.627	100

المصدر :وكالة ترقية و دعم الاستثمارات APSI

جدول (5-5) : توزيع مشاريع الاستثمار حسب قطاعات النشاط من 200/01/01 إلى 2000/12/31

قطاع النشاط	العدد المشاريع	النسبة %	عدد العمال	النسبة %	المبلغ(مليون دج)	النسبة %
الفلاحة	1226	9	20.058	6	42.424	5
البناء و الأشغال العمومية	2226	17	72.250	21	134.061	17
الصناعة	4646	35	161.825	48	365.229	46
الصحة	216	2	2.890	1	7.11	1
الخدمات	1140	9	24.741	7	105.392	13
السياحة	535	4	12.487	4	35.263	4
النقل	2923	22	37.742	11	96.996	12

المصدر :وكالة ترقية ودعم الاستثمارات APSI .

الملحق 06 : معطيات إحصائية خاصة بالوكالة الوطنية لتنمية الاستثمارات ANDI

جدول (6-1) : التطور السنوي لمشاريع الاستثمار المصرّح بها من طرف ANDI خلال (2001-2006)

السنوات	المشاريع		عدد الأجراء		مبلغ المشاريع(مليار دج)	
	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	القيمة	النسبة %
2001	5018	22,54	113983	15,55	279	11,45
2002	3109	13,96	96545	13,18	369	15,14
2003	7211	32,39	322472	44,01	657	26,96
2004	3484	15,65	74173	10,12	386	15,84
2005	2255	10,13	78951	10,77	512	21,01
2006	1186	5,33	46652	6,37	234	9,60
المجموع	22 263	100	732 776	100	2 437	100

Source: Des assises nationales de la PME: ministere de la petite et moyenne entreprise de l'artisanat ; janavier 2004- 2005-2006;P :416

جدول (6-2) :التطور السنوي لمشاريع الاستثمار المصرّح بها من طرف ANDI خلال 2004-2006 الوحدة : مليون دج

	2004			2005			%تغير	السداسي الأول 2005			السداسي الأول 2006			%تغير
	العدد	نسبة %	القيمة	العدد	نسبة %	القيمة	العدد 05/04	العدد	نسبة %	القيمة	العدد	نسبة %	القيمة	العدد 06/05
المشاريع الوطنية	3379	96,9	231.812	2171	96	398.612	-35,75	1123	97	267.222	1149	97	148.707	2,32
المشاريع الأجنبية عن طريق الشراكة	43	1,24	25.975	35	2	19.104	-18,60	17	1	13.444	10	1	42.274	-41,18
المشاريع الأجنبية المباشرة	62	1,78	128.615	49	2	93.813	-20,97	19	2	2.218	27	2	43.819	42,11
المجموع	3484	100	386.402	2255	100	511.529	-35,27	1159	100	282.884	1186	100	234.800	2,33

Source: Des assises nationales de la PME: ministère de la petite et moyenne entreprise de l'artisanat ; janvier 2004- 2005-2006;P :418

جدول (6-3) : تطور عدد المشاريع الاستثمارية حسب قطاعات النشاط خلال الفترة (2001-2006)

فروع النشاط	سنة 2001	نسبة التغير 02/01	سنة 2002	نسبة التغير 03/02	سنة 2003	نسبة التغير 04/03	سنة 2004	نسبة التغير 05/04	سنة 2005	السداسي1 2005	السداسي 1 2006	نسبة التغير السداسي1 06/05
الفلاحة	548	17.50-	452	02-	443	33.86-	293	-50,51	145	74	78	5,41
البناء والأشغال .ع	1373	46.50-	733	07-	682	02.05	696	-41,67	406	251	239	-4,78
الصناعة	1210	03-	1173	07+	1258	01.11	1272	-44,10	711	391	330	-15,60
الصحة	93	16-	78	13-	68	27.94-	49	26,53	62	29	31	6,90
النقل و اتصالات	210	18-	172	2418	4331	80.83-	830	-12,65	725	298	427	43,29
السياحة	69	10-	76	04+	79	46.83-	42	-19,08	34	27	20	-25,93
الخدمات و تجارة	1515	72-	425	18-	350	13.71-	302	-43,05	172	89	61	-31,46
المجموع	5018	38-	3109	132+	7211	51.68-	3484	-35,27	2255	1159	1186	2,33

Source: Des assises nationales de la PME: ministère de la petite et moyenne entreprise de l'artisanat ; janvier 2004- 2005-2006;P :419

الملحق 07 : معطيات إحصائية خاصة بالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

جدول (7-1) : تطور مشاريع(ANSEJ) خلال الفترة 1997/09/30 إلى 2003/12/31.

النشاط	عدد المشاريع	النسبة %
الخدمات	46641	22.68
الفلاحة	38005	18.48
نقل المسافرين	35336	17.18
نقل السلع	33391	16.23
الحرف التقليدية	22234	10.81
الصناعة	14891	07.24
البناء والأشغال العمومية والري	8979	04.36
المهن الحرة	3218	01.56
الصيانة	2188	01.06
الصيد	483	00.23
الموارد المائية	283	00.13
المـــــــــجموع	205649	100

Source: Des ASSISES Nationales de la PME, Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat,Janvier2004;p:424

الجدول (7-2) :المشاريع التي تحصلت على موافقة التمويل البنكي خلال 1997-2000 الوحدة : 1000دج

السنة	عدد الملفات	مناصب العمل	قيمة الاستثمارات	مبلغ القروض البنكية
1997	1.688	4.372	3.459.522	2.164.998
1998	9.374	28.903	16.865.886	13.535.618
1999	18.039	40.027	32.340.738	21.617.623
2000	6.187	12.872	12.655.566	7.943.049
المجموع	35.288	86.174	65.321.712	42.261.288

Source : www.ensej.dz

الجدول (7-3) : حصيلة ANSEJ لسنة 2000.

	مشروع ANSEJ	شهادة القبول	اتفاقيات القروض البنكية	التمويل عن طريقFNSEJ
عدد المشاريع	110962	95928	31965	23773
مبلغ الاستثمار	/	/	59047 مليون دينار	39537 مليون دينار
عدد العمال	321880	270503	77163	68368

Source : www.ensej.dz

جدول (7-4) : حصيلة المؤسسات المصغرة الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJخلال 2001-2006:

قطاعات النشاط	2001		2003		2004		2005		سداسي الأول 2006		عدد الأجراء				قيمة المشاريع (1000دج)				
	عدد المؤ	النسبة %	عدد المؤ	النسبة%	عدد المؤ	النسبة %	عدد المؤ	النسبة %	عدد المؤ	النسبة %	2001	2004	2005	س 2006.1	2001	2003	2004	2005	س2006.1
نقل المسافرين	11.665	30,90	11.938	22,78	11.967	20,26	12.002	17,24	12.017	16,25	29.259	29.968	30.048	30.082	20.292.000	20.804.907	20.897.814	21.054.547	21.109.069
نقل البضائع	6.922	18,33	9.150	17,46	9.705	16,43	10.293	14,78	10.549	14,26	14.837	20.053	21.173	21.679	13.342.000	17.478.572	18.593.908	20.369.621	21.181.536
خدمات	6.596	17,47	12.288	23,45	14.857	25,15	19.214	27,59	21.040	28,45	20.290	41.889	53.546	58.361	8.577.00	16.741.989	21.899.907	32.075.723	36.805.445
الزراعة	4.620	12,24	6.429	12,27	7.567	12,81	8.893	12,77	9.335	12,62	11.655	19.374	22.818	23.984	6.255.000	9.666.372	12.438.379	16.360.619	17.731.830
الصناعة التقليدية	4.513	11,95	6.816	13,00	8.012	13,56	10.199	14,65	11.068	14,97	17.606	29.777	36.816	39.531	8.241.000	12.175.297	14.485.438	19.464.598	21.547.605
الصناعة	1.498	3,97	2.420	4,62	2.797.	4,74	3.516	5,05	3.799	5,14	6.040	10.406	12.957	13.917	3.033.000	4.950.948	6.139.122	9.242.254	10.445.322
البناء الأشغال.ع.	847	2,24	1.513	2,88	1.900	3,22	2.563	3,68	2.844	3,85	4.095	7.907	10.451	11.397	1.544.000	2.726.381	3.804.641	5.992.330	6.859.938
الأعمال الحرة	663	1,76	1.129	2,15	-	-	1.659	2,38	1.814	2,45	1.761	-	4.161	4.549	759.000	1.277.124	-	2.088.798	2.327.235
الصيانة	351	0,93	549	1,04	-	-	968	1,39	1.087	1,47	1.037	-	2.707	3.022	433.000	667.446	-	1.391.433	1.596.023
الري	44	0,12	78	0,15	-	-	164	0,24	189	0,26	196	-	705	810	101.000	170.847	-	737.661	896.755
الصيد	35	0,09	83	0,16	-	-	162	0,23	214	0,29	178	-	741	978	87.000	151.390	-	568.778	867.231
المجموع	37.754	100	52.393	100	59.070	100	69.633	100	73.956	100	106.654	165.640	196.123	208.310	62.638.000	86.811.278	101.308.553	129.346.362	141.367.987

Source: Des assises nationales de la PME: ministère de la petite et moyenne entreprise de l'artisanat ; janvier 2004- 2005-2006;P :416

الملحق 08 : معطيات إحصائية خاصة بالقرض المصغر

جدول (8-1) : توزيع السلف غير المعوضة لخلق مناصب الشغل عبر الولايات

الرقم	الولايات	السلف غير المعوضة الممنوحة			القيمة بالمليون دج	مناصب العمل	الرقم	الولايات	السلف غير المعوضة الممنوحة			القيمة بالمليون دج	مناصب العمل
		رجال	نساء	مجموع					رجال	نساء	مجموع		
01	أدرار	172	0	172	4,64	258	25	قسنطينة	266	127	393	10,50	590
02	الشلف	75	38	113	2,79	169	26	المدية	155	343	498	13,33	747
03	الاغواط	167	22	189	5,01	283	27	مستغانم	137	114	251	6,68	377
04	أم البواقي	219	117	336	8,91	504	28	المسيلة	617	520	1.137	30,63	1.70 6
05	باتنة	446	360	806	21,76	1.209	29	معسكر	154	123	277	7,05	416
06	بجاية	36	48	84	2,21	126	30	ورقلة	31	9	40	1,05	60
07	بسكرة	298	133	431	11,54	646	31	وهران	133	119	252	6,77	3 78
08	بشار	64	2	66	1,76	99	32	البيض	244	86	330	8,91	49 5
09	البليدة	226	158	384	10,23	576	33	إليزي	12	0	12	0,32	18
10	البويرة	560	667	1.227	32,98	1.840	34	برج بوعريريج	111	13	124	3,33	186
11	تمنراست	35	14	49	1,26	74	35	بومرداس	226	312	538	14,43	807
12	تبسة	41	91	132	3,51	198	36	الطارف	153	51	204	5,44	306
13	تلمسان	193	84	277	7,04	416	37	تندوف	36	2	38	0,99	57
14	تيارت	130	135	265	7,06	397	38	تسمسيلت	406	19	425	11,38	637
15	تيزي وزو	265	244	509	13,54	764	39	الوادي	485	156	641	17,29	962
16	الجزائر الشرق	41	10	51	1,35	76	40	خنشلة	494	98	592	15,92	888
16	الجزائر الغرب	82	15	97	2,51	145	41	سوق أهراس	83	261	344	9,17	516
17	الجلفة	352	75	427	11,06	640	42	تيبازة	205	34	239	6,36	358
18	جيجل	130	135	265	7,06	397	43	ميلة	275	76	351	9,39	527
19	سطيف	355	5.055	860	23,02	1.290	44	عين الدفلة	307	93	400	10,75	600
20	سعيدة	241	61	302	8,14	453	45	النعامة	209	2	211	5,69	317
21	سكيكدة	255	63	318	8,56	477	46	عين تيموشنت	257	18	275	7,42	413
22	سيدي بلعباس	284	52	336	8,81	504	47	غرداية	788	9	797	21,45	1.195
23	عنابة	128	105	233	6,25	349	48	غيليزان	90	116	206	551	309
24	قالمة	86	94	180	4,77	270		المجموع	10.817	5.832	16.649	445,299	24.973

المصدر : موقع الوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية لسنة 2006

الملحق 09 : معطيات إحصائية خاصة بـــ CNAC

جدول (9-1) : توزيع المؤسسات من 35-50 سنة و مناصب العمل حسب الجهات المنشاة من قبلCNAC إلى غاية 2006/06/30

الجهة	تيارت	باتنة	الجزائر	بليدة	عنابة	وهران	سيدي بلعباس	تيزي وزو	قسنطينة	سطيف	بشار	ورقلة	الشلف	المجموع
عدد المؤ	253	247	312	278	414	310	234	326	356	194	151	190	130	3.395
مناصب	526	666	976	645	929	835	756	751	1.206	681	401	531	334	9.237

المصدر :

جدول (9-2): توزيع المؤسسات من 35-50 سنة حسب القطاعات المنشاة من قبلCNAC إلى غاية 2006/06/30

القطاعات	الزراعة	الخدمات	النقل	الصناعة	البناء و الأشغال العمومية	قطاعات أخرى	المجموع
عدد المؤسسات	283	1.200	758	784	339	31	3.395

المصدر :

الملحق 10 : معطيات إحصائية خاصة بصندوق ضمان قروض FGAR

جدول (10-1) : حصيلة صندوق ضمان قروض FGAR خلال 2005و السداسي الأول من 2006

الضمانات	2005		2006	
عدد الضمانات الممنوحة	85		35	
الكلفة الإجمالية للمشاريع	5.873.865.941		3.555.520.923	
قيمة القروض المطلوبة	3.647.149.818		2.327.371.365	
نسبة القرض /كلفة الاستثمار	%62		%65	
مجموع قيمة الضمانات الممنوحة	1.636.979.490		909.289.166	
	FGAR	1.252.273.315	FGAR	319.029.847
	MIDA	384.706.174	MIDA	589.259.319
الضمان المتوسط/ القرض	%45		%39	
معدل قيمة الضمان	19.258.582		25.951.119	
عدد مناصب الشغل التي ستنشأ	3.252		2.202	
الكلفة المتوسطة للاستثمار حسب الشغل	1.806.241		1.614.678	
الكلفة المتوسطة للقرض حسب الشغل	1.121.510		1.056.935	
الكلفة المتوسطة للضمان حسب الشغل	650.337		412.484	

المصدر : موقع الوزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية لسنة 2006

الملحق 11: عقد قرض الإيجار العقاري لبنك البركة الجزائري

عـــقد تمويل بالاعتماد الايجاري على عقار

بين :

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 500.000.000 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 90 -10 المؤرخ في 1990.04.14 المتعلق بالنقد و القرض مقيدة في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00/ ب / 0014294، الكائن مقرها الاجتماعي بحي بوتلجة هويدف فيلا رقم 1 بن عكنون الجزائر، ينوبه في الإمضاء على هذا العقد السيد ..... بصفته مدير وكالة .....

ويشار اليه فيما يلي البنك

و السيد ..... الساكن بـــ .....

ويشار اليه فيما يلي العميل

تمهيد :

بالإشارة إلى أحكام القانون الأساسي للبنك المتعلقة بالتزامه في التعامل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية السمحاء ،

حيث طلب العميل من البنك تأجيره العقار المعين في المادة الثانية أدناه على سبيل الاعتماد الإيجاري بمفهوم الأمر رقم 96/09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بالاعتماد الإيجاري.

حيث أن الطرفان يتمتعان بالأهلية القانونية و الشرعية لإبرام هذا العقد.

حيث أن الطرفين راضيان .

فقد اتفقا على ما يلي :

المادة الأولى :الموضوع

بطلب من العميل يلتزم البنك بموجب هذا العقد بتأجير العقار المعين في المادة الثانية أدناه للعميل لقاء ذلك وفقا للشروط المنصوص عليها في هذا العقد.

المادة الثانية: تعيين العقار

.....

.....

المادة الثالثة : مدة الإيجار

حددت مدة الايجار حسب ما هو منصوص عليه في جدول التسديد المرفق بهذا العقد و الذي يعد جزءا لا يتجزأ منه.

و تسري ابتداء من هذا التاريخ كافة حقوق وواجبات البنك و العميل المترتبة بموجب هذا العقد و تصبح نافذة قانونا.

المادة الرابعة :المطابقة

يصرح العميل بعدم إقحام مسؤولية البنك بأية حال من الأحوال بخصوص مطابقة العقار للمواصفات أو صلاحيته للاستعمال و بصفة عامة كل نزاع قد ينشأ بخصوص العقار مع أية جهة كانت.

المادة الخامسة : التهيئة

يتحمل العميل كل مصاريف تهيئة العقار للاستعمال الذي أعد له.

المادة السادسة : الملكية

تبقى ملكية العقار للبنك كاملة خلال مدة هذا العقد إلى غاية تسديد العميل لكل أقساط الإيجار المنصوص عليها في جدول التسديد الملحق بهذا العقد.

المادة السابعة : واجبات العميل

خلال كل مدة هذا العقد، يلتزم العميل باستعمال و صيانة العقار طبقا لأحكام القوانين و التنظيمات المعمول بها حاليا و مستقبلا صيانة الرجل المعتاد.

ويلتزم على وجه الخصوص بإجراء الإصلاحات التي يتبين أنها ضرورية أثناء تنفيذ هذا العقد، حتى و لو تعلق الأمر بأضرار ناجمة عن حادث ما مع احترام المقاييس والنظم المعمول بها وكذا اخضاع العقار المراقبة القانونية و التنظيمية.

كما يلتزم العميل خلال مدة سريان هذا العقد بعدم الشروع في استعمال العقار للمشروع الذي استؤجر من أجله وعدم انجاز أية انشاءات أو مباني قبل تسديد كافة أقساط الإيجار المتفق عليها.

المادة الثامنة :إعفاء البنك من المسؤولية

يعفي العميل البنك صراحة أثناء تنفيذ هذا العقد من كل مسؤولية ضمان، و يتعهد بعدم إقحامه بأي حال من الأحوال و يتخلى منذ الآن من طلب اي تعويض كان بأي شكل من الأشكال بما فيه ما تعلق بالعيوب التي قد يتبين انها تمس كل العقار او جزءا منه.

كما يصرح العميل انه يعفي البنك من اية مسؤولية فيما يخص أية اجراءات او تدابير إدارية او تنظيمية او قانونية قد تمس بالعقار مهما كانت طبيعتها و انه يتحمل لوحده تبعاتها و تبعات أية نزاع قد تنشب من جراء ذلك.

المادة التاسعة : الأخطار والحوادث

يقر العميل بصريح العبارة انه يتحمل و على نفقته الخاصة كل الأخطار التي قد يتعرض لها العقار.

في حالة حدوث حادث ما يتحمل العميل وحده تكلفة أي إصلاح كان و يتخلى عن أي رجوع على البنك.

المادة العاشرة : التامين على الأخطار

يلتزم العميل بتامين العقار تأمينا ضد كل الاخطار على نفقاته الخاصة طالما ظل البنك مالكا له و ذلك بقيمة تعادل مائة و عشرين بالمائة (120 %) من تكلفة العقار.

وفي هذا الإطار يجب ان :

تكتتب التامينات لحساب البنك و حساب العميل على السواء

تنص على التزام المؤمنين على ان يدفعوا للبنك أي تعويض ناجم عن حادث سبب خسارة لكل العقار او جزء منه و تحميل العميل وحده المبلغ اي ابراء.

في حالة حادث تسبب في اضرار يمكن إصلاحها، يدفع المؤمنون التعويضات للعميل الذي يجب عليه اجراء الإصلاحات مع بقاء مبلغ الابراء على النفقة الخاصة للعميل.

-يعفى البنك من اي رجوع يتقدم به المؤمنون .

-ينص عقد التأمين أنه في حالة ما إذا بادر المؤمنون او أحد منهم بإبطال او الغاء هذه التأمينات او بعض منها، او بتعديل الضمانات بكيفية قد تمس بمصالح البنك فان البنك لا يواجه بهذا الإبطال أو الالغاء او التعديل الا بعد مضي خمسة عشر (15) يوما بعد ابلاغ البنك برسالة مسجلة مرفوقا ببيان استلام من طرف المؤمن او المؤمنين المعنيين

-ينص عقد التامين على انه لا يمكن اجراء اي ابطال او إلغاء او تعديل قد يضر بمصالح البنك بطلب من العميل قبل الحصول على اذن كتابي مسبق من البنك و ذلك مادام العميل مرتبط بالتزامات تجاه البنك.

-يجب على العميل ان يوجه إلى البنك شهادات يسلمها المؤمنون تؤكد للبنك على ان التأمينات المنصوص عليها بالالفاظ الواردة في هذه الفقرة قد تم اكتتابها من قبل العميل و ذلك خلال الثمانية أيام التي تلي تاريخ تسلم العميل للعقار او جزء منه.

يلتزم العميل بتنفيذ كل التعهدات المنصوص عليها في هذه المادة التي تستوجبها التأمينات على نفقته الخاصة لا سيما فيما يتعلق بالدفع المنتظم للعلاوات و ان يقدم كل المستندات للبنك متى طلب منه ذلك.

-في حالة عدم تنفيذ العميل لالتزاماته و التأمينات المنصوص عليها في هذه المادة يمكن للبنك وفق ما يرتئيه ، أن يفسخ العقد في اطار الشروط المنصوص عليها في المادة 17 الاتي ذكرها او تأمين العقار بنفسه على حساب العميل ونفقته.

المادة الحادية عشر: إخطار البنك بالحوادث

يجب على العميل ان يعلم البنك على جناح السرعة بأي حادث خطير قد يطرأ على العقار أو جزء منه مع الإشارة إلى تاريخ، مكان وظروف الحادث و كذا طبيعة الاضرار التي تعرض لها العقار أو الجزء المتضرر منه و حجم هذه الاضرار.

المادة الثانية عشر: مسؤولية العميل المدنية وغيرها

يتحمل العميل وحده مسؤولية الاضرار الجسدية او المادية التي يتعرض له العقار او جزء منه و يضمن البنك من اي رجوع للغير عليه.

يلتزم العميل بتامين مسؤوليته المدنية على نفقته المطلقة في حالة الاضرار الجسدية او المادية التي قد يسببها العقار أو جزء منه على مستخدميه او الغير و لو كان الضرر ناجما عن خطأ في البناء او حادث عرضي أوقوة قاهرة. كما يلتزم العميل بان يبين في تامينه او تاميناته المكتتبة لغرض ضمان مسؤوليته المدنية ان المؤمنين يتخلون عن أي رجوع على البنك.

يلتزم العميل بالابقاء على التامينات الواردة في هذه المادة سارية المفعول و بأن ينفذ بحرص و على نفقاته الخاصة كل الالتزامات التي تنبثق عن هذه التامينات أثناء مدة سريان هذا العقد و خاصة فيما يتعلق بالدفع المنتظم للعلاوات، و عليه ان يقدم كل المستندات عند أول طلب من البنك.

كما يجب ان تنص التأمينات المنصوص عليها في هذه الفقرة على مسؤولية المؤمنين في اعلام البنك في حالة ما اذا توقف العميل عن دفع العلاوات او في حال فسخ هذه التأمينات.

إذا ما لم ينفذ العميل أحد الالتزامات الخاصة بالتأمينات المنصوص عليها في هذه الفقرة يمكن للبنك وفق ما يرتئيه أما ان يفسخ عقد التاجير حسب الشروط المتضمنة في المادة 17 الاتي ذكرها او يكتتب بمبادرته الشخصية التأمينات التي لم يكتتبها العميل على نفقة هذا الاخير

المادة الثالثة عشر: مسؤولية العميل على الأخطار وغيرها

خلال مدة امتلاك البنك العقار على العميل ان يضمن وحده و على نفقاته الخاصة خطر اي تدهور، خسارة أو تحطيم جزئي أو كلي للعقار حتى لو كان هذا التدهور او الخسارة او التحطيم نتيجة حادث عارض، أو قوة قاهرة و ينجر على ذلك بالخصوص

1/ في حالة حادث، و في حالة ما اذا كانت الاضرار بسيطة الاهمية وبعد معاينة الخبير التابع للمؤمن كل العقار او الجزء المتضرر منه و الذي يقر بإمكانية إصلاحه، على العميل ان يعيد تهيئة العقار للاستعمال على نفقاته الخاصة . و من جهته يقوم البنك باعادة دفع كل تعويض قبضه من المؤمن الى العميل بعد استظهار بيان بالاصلاح الذي تم.

2/ في حالة سرقة بعض مكونات العقار و في حالة حدوث حادث تسبب في ضرر دائم بالعقار أو جزء منه يستحيل إصلاحه بتقرير من الخبير، يتعذر معه استعمال للغرض الذي اشترى من أجله ينفسخ عقد التاجير تلقائيا .

يصبح فسخ العقد ساري المفعول بعد نفاذ قسط التاجير الذي يعلم البنك أثناءه بحدوث السرقة أو الحادث الذي تسبب في الضرر الدائم المذكور أعلاه

في أي من الحالات المنصوص عليها في هذه الفقرة، يكون العميل مدينا للبنك بعد نفاذ قسط التاجير المحدد اعلاه بتعويض فسخ عن الخسارة الفعلية التي يتحملها البنك من جراء هذا الفسخ يعادل قيمة تكلفة العقار أو الجزء منه المعني و التي لم تستهلك ماليا بأقساط الايجار المدفوعة مسبقا يضاف اليها الضرائب المستحقة طبقا للتنظيم الساري المفعول و المستحقة الدفع عند تاريخ هذا العقد.

يسبب اي تأخير و لو جزئيا في دفع هذا التعويض غرامة تأخير تحتسب على أساس معدل آخر قسط ايجار مستحق ابتداءا من تاريخ استحقاق التعويض مضاف اليه نسبة 1 % بما فيها الضرائب و الرسوم.

يدفع البنك بعد فسخ العقد للعميل كل تعويض قد يحصل عليه من طرف احد المؤمنين او بعضهم اثر حصول السرقة أو الحادث بعد خصم اي مبالغ مستحقة له من العميل بموجب هذا العقد او اي عقد اخر مبرم بين العميل و البنك المتعلقة بالعقار او الجزء منه المعني.

المادة الرابعة عشر: إحالة الحقوق الى الغير

يمكن للبنك أثناء سريان هذا العقد ان يقوم بإحالة حقوقه المترتبة عن هذا العقد إلى الغير. في هذه الحالة على هذا الغير المحال اليه ان يلتزم بمواصلة تنفيذ هذا العقد بنفس الشروط المنصوص عليها فيه.

لا يسمح للعميل ان يتصرف في العقار ببيع او رهن او ايجار من الباطن أو غير ذلك ولا أن يقوم بتحويل العقد الى شخص ثالث.

زيادة على ذلك في حالة تدخل شخص ثالث دائن للبنك أو دائن للعميل بدعوى مطالبة على كل العقار أو جزء منه عن طريق المعارضة او الحجز، يجب على العميل ان يحتج ضد هذه الادعاءات و ان يبلغ البنك حالا حتى يحافظ على مصالحه، و اذا تم الحجز رغم ذلك، يجب على العميل ان يدفع في الآجال المحددة الايجارات المستحقة الباقية . و عليه أن يتحمل كل النفقات و التكاليف المستحقة بصدد اجراء "رفع اليد" و يكون مسؤولا عن أي ضرر ناتج عن خطأ او تأخير في اعلام البنك. ولا يمكن تجنب هذا الالتزام بالدفع إلا في الحالة الاستثنائية التي يتبين بموجبها ان الشخص الثالث يتدخل بوصفه دائن البنك.

المادة الخامسة عشر: مقابل الإيجار وما يلحق من رسوم وضرائب وغيرها

يلتزم العميل بتسديد أقساط الإيجار المحددة وفق جدول التسديد المرفق بهذا العقد والذي يعد جزءا لا يتجزأ منه، كما يلتزم العميل بدفع الإيجارات المستحقة وفقا لجدول التسديد في نهاية كل فترة تأجيرية وفي موطن البنك الموضح في مقدمة هذا العقد .

هذا وفي حالة تأخر العميل عن سداد أي قسط من الأقساط في موعده تحل باقي الأقساط و تصبح جميعا واجبة الأداء.

كل رسم أو ضريبة أو أي حق آخر مستحق بالجزائر قد يتعلق بالإيجارات كما هي محددة أعلاه تقع على عاتق العميل وحده بما فيها الغرامات أو العقوبات المستحقة على الرسوم والضرائب أو الحقوق الأخرى المذكورة أعلاه.

في حالة الدفع المسبق لأقساط الإيجار غير المستحقة بعد، وفي حالة موافقة البنك على ذلك يتم مراجعة المبلغ الإجمالي للإيجار تبعا لذلك.

كما يمكن مراجعة مبلغ الإيجار وفق تغير الشروط المصرفية المعمول بها لدى بنك البركة الجزائري دون حاجة إلى الحصول على موافقة العميل على ذلك .

كل أقساط الإيجار المدفوعة من قبل العميل بما فيها الدفعة المسبقة تعتبر ملكا للبنك و لا يحق للعميل المطالبة بها حتى في حالة فسخ عقد الإيجار في الحالات المنصوص عليها في المادة الثامنة عشر أدناه.

يسمح العميل للبنك صراحة بأن يخصم من أي حساب مفتوح باسمه المبالغ المستحقة بموجب هذا العقد.

كما يلتزم العميل باكتتاب سندات أو كمبيالات لأمر البنك بقيمة الإيجارات المستحقة

المادة السادسة عشر: الخيار النهائي

تنتقل ملكية العقار للعميل عند انتهاء العقد الحالي بشرط تنفيذ كل الالتزامات المنصوص عليها في هذا العقد و خصوصا دفع الأقساط المذكورة في المادة 15 من هذا العقد و في غضون أجل أقصاه 3 أشهر من انتهاء مدة الإيجار القطعية.

يتم بيع العقار بدون أي ضمان من البنك و يتحمل العميل كل المصاريف والحقوق و الضرائب المتعلقة ببيع العقار و تسجيله باسمه

المادة السابعة عشر :فسخ العقد

يحق للبنك فسخ هذا العقد واسترجاع العقار طبقا للمادة 20 من الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بعمليات الاعتماد الإيجاري ودون أن يحق للعميل المطالبة باسترجاع أقساط الإيجار المسددة في الحالات الآتية :

في حالة عدم دفع أي قسط من أقساط الإيجار كما هي مبينة في جدول التسديد المرفق بهذا العقد أو أي عمولة أو مصاريف أو نفقات تابعة مستحقة للبنك بموجب هذا العقد وذلك بعد خمسة أيام بداية من تاريخ استحقاق الإيجار المذكور و العمولة و المصاريف أو النفقات التابعة و ذلك بعد إرسال إنذار بالفاكس و / أو رسالة مسجلة مع إشعار بالاستلام.

في حالة وقوع العميل في توقف عن الدفع وكذا حالة التسوية القضائية أو تصفية الممتلكات أو توقف النشاط.

في حالة إخلال العميل بأي التزام أو بند أو شرط من الالتزامات أو البنود أو الشروط المنصوص عليها في هذا العقد ولاسيما التزامه بإجراء عملية القسمة المنصوص عليها في المادة السابعة من هذا العقد في الأجل المتفق عليه.

في حالة وقوع حادث قد يمس بصلاحية الضمان الذي أصدره الضامن إلا إذا قدم للبنك بديلا عن هذا الضمان و الذي يكون مقبولا حسب تقدير البنك.

في حالة عدم تمكن البنك لأي سبب ما من أخذ رهن عقاري من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من العميل كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو سبق و أن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع أو أي دائن آخر.

في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف العميل كضمان ، و كذلك في حالة إيجارها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان.

في حالة تحويل العميل لكل أو جزء من عملياته المالية الناتجة عن النشاط موضوع هذا التمويل إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة الجزائري.

في حالة وفاة المدين تكون أقساط الإيجار، التكاليف و المصاريف غير قابلة للتجزئة مستحقة، و يمكن مطالبته من كل واحد من ورثة المدين ، غير أنه يمكن لأبناء المدين الشرعيين وزوجه الاستفادة من هذا العقد بشرط أن يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المنازعة على احترام وأداء التزامات المدين المتوفى.

في حالة فسخ عقد شراء العقار من البائع الأول لأي سبب من الأسباب و خاصة إذا تعلق الأمر بعطب أو عيوب خفية تضر بكامل العقار أو جزء منه في حالة ما إذا فسخ هذا العقد، فإن أثار هذا الفسخ مهما كان سببه هي تلك المنصوص عليها في هذه الفقرة.

و بالتالي علاوة على أقساط الإيجار المستحقة و غير المدفوعة مع كل ملحقاتها فإن العميل يكون مدينا بما يلي:

بمبلغ مالي معادل لمجموع أقساط الإيجار التي لم يحن وقت استحقاقها و كذا كل الحقوق و الضرائب و الرسوم المستحقة على العميل.

في حالة بيع البنك للعقار أو إعادة تأجيره، يحق للعميل في إطار تعويض الأضرار المذكورة الحصول على تسديد مبلغ معادل حسب الحالة إما لمبلغ ثمن البيع خارج الضرائب أو أقساط الإيجار خارج الضرائب التي حصلها البنك فعليا مع اقتطاع مصاريف الإصلاح ، النقل حقوق الحجز، عمولة البيع المحددة باتفاق الطرفين ب % 8 من ثمن البيع خارج الضرائب أو أقساط الإيجار المستوفاة وكل المصاريف الأخرى التي التزم بها البنك في البيع أو الإيجار.

لا يمكن للعميل أن يحتج بأي حال من الأحوال على قيمة ثمن البيع أو الإيجار الجديد قبل البنك و لا على المصاريف التي التزم بها هذا الأخير و تحملها بصدد البيع أو الإيجار.

أي تأخير في دفع التعويضات أو جزئ منها – المقررة في الفقرات السابقة ينجر عنها حصول البنك على غرامة التأخير تحتسب بداية من تاريخ استحقاق التعويضات وفق الشروط السارية المفعول لدى البنك.

و بصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون.

و يصرح العميل بعدم الاعتراض بأي وجه كان على استرجاع البنك للعقار في الحالات المنصوص عليها أعلاه.

المادة الثامنة عشر: البيانات والضمانات

يلتزم العميل أن يقدم للبنك البيانات و الضمانات التالية:

إمضاء و تنفيذ هذا العقد و كل العقود الأخرى المتعلقة به تم ترخيصه من قبل الجهاز والمخول قانونا للعميل ولا تشكل بأي حال من الأحوال انتهاكا لبنود أي عقد آخر أبرمه أو يبرمه العميل.

تلزم كافة الالتزامات المكتتبة أو التي سيتم اكتتابها من قبل العميل بموجب هذا العقد و كل التصرفات المرتبطة به العميل قطعيا و بدون شروط.

يسمح القانون الأساسي و/أو الهيكل التنظيمي للعميل لممثله بإبرام هذا العقد لقد تم الحصول على كافة الترخيصات الإدارية لإمضاء و تنفيذ هذا العقد لا سيما بالنظر إلى التنظيم النقدي الساري المفعول.

في حالة قيام البنك بإجراء قضائي بصدد نزاع متعلق بهذا العقد لا يمكن طلب أية حصانة قضائية أو تنفيذية لغرض الاعتراض على حجز الأموال سواء من قبل العميل أو باسمه .

قد رخص للعميل بوصفه خاضعا لقانون الجمارك للقيام بكل الإجراءات القانونية التي تسمح بها.

يلتزم العميل طيلة مدة هذا العقد ب :

تنفيذ التزاماته التعاقدية و كل التصرفات المرتبطة بها في الحالية:

الحصول علي جميع الترخيصات الضرورية لتنفيذ التزامات هذا العقد و العمل علي بقاء سريانها.
الامتناع عن تعديل أي عقد أو تصرف متعلق بهذا العقد بدون الموافقة المسبقة للبنك.
احترام كافة الالتزامات المنصوص عليها في عقد شراء العقار من البائع الأول .
إبرام عقد صيانة على العقار مع شركة صيانة مقبولة من قبل البنك والإبقاء علي سريانه .
تبقى التصريحات و الضمانات المذكورة في هذه المادة سارية المفعول طيلة مدة هذا العقد

المادة التاسعة عشر: حق الرجوع
يتحمل العميل على عاتقه تبعة كل رجوع ضد البائع الأول و كل خلاف مع هذا الأخير.
يخول البنك للعميل كل الحقوق و الرجوعات التي يحق له التمسك بها ضد البائع الأول علي سبيل الضمان القانوني أو التعاقدي التي ترتبط عادة بملكية العقار بما فيها دعوي فسخ البيع بسبب العيب الموجب للفسخ و التي يفوضه البنك رفعها.

المادة عشرون : الإطار القانوني والشرعي
يخضع هذا العقد بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية السمحاء إلى القانون الجزائري لاسيما أحكام الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بالاعتماد الايجاري .

المادة الواحدة و العشرون: الضمانات
ضمانا لتسديد أقساط الإيجار، النفقات و المصاريف الأخرى و بصفة عامة كل الالتزامات المنصوص عليها في هذا العقد يلتزم العميل بتخصيص كل الضمانات العينية و / أو الشخصية التي يطلبها البنك و لاسيما الأملاك العقارية المبينة في عقد الملكية المرفق (ة) لهذا العقد و الذي يعد جزءا لا يتجزأ منه .

المادة الثانية والعشرون: المصاريف والحقوق
اتفق الطرفان أن تكون كل المصاريف، الحقوق و الأتعاب بما فيها أتعاب الموثقين و المحامين و المحضرين القضائيين و محافظي البيع بالمزاد و الوكيل العقاري وغيرهم وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتخذها البنك لتحصيل مبلغ التمويل الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالا ومستقبلا على عاتق العميل وحده الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو بخصمها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى البنك.

المادة الثالثة والعشرون : الوثائق المرتبطة بالعقد
تعتبر مرفقات العقد و ملحقاته و أي مستندات أخرى يتفق عليها الطرفان، كتابيا جزءا لا يتجزأ من هذا العقد و مكملا له.

المادة الرابعة والعشرون : الموطن
لتنفيذ هذا العقد، اختار الطرفان موطنا لهما العناوين المذكورة في التمهيد أعلاه.

المادة الخامسة و العشرون : النزاعات
كل خلاف متعلق بتفسير أو تنفيذ هذا العقد يرفع الى محكمة الجزائر، القرع التجاري دون أن يمنع ذلك البنك من إمكانية اللجوء إلى أية محكمة أخرى يملك في دائرة اختصاصها العميل أصولا.
يتخلى العميل صراحة أمام المحاكم عن التمسك بأي امتياز بالحصانة القضائية أو التنفيذية الذي قد يمكنه الاستفادة منه.

المادة السادسة والعشرون : عدد النسخ
حرر هذا العقد من ثلاثة نسخ أصلية موقعة من الطرفين بإرادة حرة خالية من العيوب الشرعية أو القانونية .

الملحق 12: عقد قرض الإيجار للمنقول لبنك البركة الجزائري

عقد تمويل بالاعتماد الايجاري على منقول

بين :

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 500.000.000 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 90-10 المؤرخ في 1-1990.04.14 المتعلق بالنقد و القرض مقيدة في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00/ ب / 0014294 ؛ المكاتن مقره الاجتماعي بحي بوشاجة هويدف فيلا رقم 1 بن عكنون الجزائر، ينوب عنه في الإمضاء على هذا العقد **السيد بوعزة رشيد** بصفته مدير وكالة الخطابي .

ويشار إليه فيما يلي البنك

2 - **و شركة المساهمة المسماة " سيفيتال "** المقيدة بالسجل التجاري لولاية بجاية تحت رقم 98/ب/3802 و المكاتن مقرها الاجتماعي بميناء بجاية ، و ينوب عنها في الإمضاء **السيد ريراب اسعد بصفته** المدير العام .

ويشار إليه فيما يلي العميل

بالإشارة إلى أحكام القانون الأساسي لبنك المتعلقة بالتزامه في التعامل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية السمحة ،

حيث أن العميل طلب من البنك شراء المنقول الموصوف في الفاتورة الأولية المرفقة بطلب التمويل على أن يستأجره من البنك على سبيل الاعتماد الإيجاري بمفهوم الأمر رقم 96/09 المؤرخ في 1996/01/10

حيث أن البنك اشترى المنقول بناء على طلب العميل وأقرض تأجيره على سبيل الاعتماد الإيجاري.

حيث أن الطرفان يتمتعان بالأهلية القانونية و الشرعية لإبرام هذا العقد.

حيث أن الطرفين راضيان ،

فقد اتفقا على ما يلي:

يطلب من العميل يلتزم البنك بموجب هذا العقد بتأجير المنقول المذكور أعلاه للعميل الذي يقبل وفقا للشروط المنصوص عليها في هذا العقد.

حددت مدة الإيجار حسب ما هو منصوص عليه في جدول التسديد المرفق بينا العقد و الذي يعد جزءا لا يتجزأ منه.

و تسري ابتداء من هذا التاريخ كافة حقوق وواجبات البنك و العميل المترتبة بموجب هذا العقد و تصبح نافذة قانونا.

يوكل البنك العميل الذي قبل بنك تسلم المنقول نيابة عنه طبقا للشروط المنصوص عليها في عقد الشراء المبرم بين البنك والبائع الأول وذلك على نفقة العميل وحده حيث لا يتحمل البنك أية مسؤولية عن التأخر الذي يمكن أن يتعرض له تسليم كل أو جزء من المنقول بالنسبة للمواعيد المتفق عليها مع البائع الأول.

يلتزم العميل بإرسال نسخة من محضر تسلم المنقول الممضى مع البائع الأول إلى البنك.

يلتزم العميل بعدم رفض استئجار من البنك المنقول لأي سبب كان و كل رفض للاستئجار من قبل العميل يمكن أن يؤدي إلى تطبيق المادة 18 أدناه إذا رأى البنك ذلك.

يصرح العميل بعدم اقحام مسؤولية البنك بأية حال من الأحوال بخصوص مطابقة المنقول للمواصفات أو صلاحيته للاستعمال وبصفة عامة كل نزاع تجاري قد ينشأ مخصوص المنقول مع البائع الأول.

في حالة ما إذا ظهر من تقتيش العميل لمحضر أو كل المنقول عدم مطابقة هذا الأخير للخصائص المتفق عليها مع البائع الأول ، يجب عليه أن يخبر بذلك البنك وذلك بإرسال نسخة من الإشعار المكتوب الموجه إلى البائع الأول بحالات عدم المطابقة المكتشفة.

يتحمل العميل كل مصاريف تهيئة المنقول للاستعمال الذي أعد له.

يبقى ملكية المنقول للبنك كاملة خلال مدة هذا العقد إلى غاية تسديد العميل لكل أقساط الإيجار المنصوص عليها في جدول التسديد الملحق بهذا العقد.

خلال كل مدة هذا العقد، يلتزم العميل باستعمال و صيانة المنقول طبقا لأحكام القوانين و التنظيمات المعمول بها حاليا و مستقبلا صيانة الرجل العادي.

كما يلتزم العميل خلال مدة سريان هذا العقد باستخدام المنقول طبقا للغاية التي استأجر من أجله و الحفاظ عليه بحرص الرجل العادي.

ويلتزم على وجه الخصوص بإجراء الإصلاحات التي يتبين أنها ضرورية لتنفيذ تنفيذ هذا العقد، حتى و لو تعلق الأمر بإصرار ناجمة عن حادث ما مع احترام المقاييس والتنظيم المعمول بها وكذا إخضاع المنقول لمراقبة القانونية أو التنظيمية.

يعفي العميل البنك صراحة أثناء تنفيذ هذا العقد من كل مسؤولية ضمان، و يتعهد بعدم إقحامه بأي حال من الأحوال و يتخلى منذ الآن من طلب أي تعويض كان بأي شكل من الأشكال بما فيه ما تعلق بالعيوب التي قد يتبين أنها تضر كل المنقول أو جزء منه.

يقر العميل بصريح العبارة أنه يتحمل و على نفقته الخاصة كل الأخطار التي قد يتعرض لها المنقول.

في حالة حدوث حادث ما يتحمل العميل وحده تكلفة أي إصلاح كان و يتخلى عن أي رجوع على البنك.

1 يلتزم العميل بتأمين المنقول تأمينا ضد كل الأخطار على نفقته الخاصة طالما ظل البنك مالكا له و تلك قيمة تعادل **مالة بالمائة (100 %)** من تكلفة المنقول.

وفي هذا الإطار يجب أن :

2- تكتتب التأمينات لحساب البنك و حساب العميل على السواء ،

- ينص على التزام المؤمنين على أن يدفعوا للبنك أي تعويض ناجم عن حادث سبب خسارة لكل المنقول أو جزء منه و تحميل العميل وحده المبلغ أي ابراء.
في حالة حادث تسبب في أضرار يمكن اصلاحها، يدفع المؤمنون التعويضات للعميل الذي يجب عليه اجراء الاصلاحات طبقا لما هو منصوص عليه في هذا العقد مع بقاء مبلغ الابراء على النفقة الخاصة للعميل.
- يعفى البنك من أي رجوع ينفذه به المؤمنون
- ينص عقد التأمين أنه في حالة ما إذا بادر المؤمنون أو احد منهم بابطال او إلغاء هذه التأمينات أو بعض منها، أو بتعديل الضمانات بكيفية قد تمس بمصالح البنك، فإن البنك لا يواجه بهذا الابطال أو الالغاء او التعديل إلا بعد مضي خمسة عشر (15) يوما بعد ابلاغ البنك برسالة مسجلة مرفقة ببيان استلام من طرف المؤمن أو المؤمنين المعنيين
- ينص عقد التأمين على انه لا يمكن اجراء أي أبطال او الغاء أو تعديل قد يضر بمصالح البنك بطلب من العميل قبل الحصول على إذن كتابي مسبق من البنك و ذلك مادام العميل مرتبط بالتزامات اتجاه البنك.
3- يجب على العميل ان يوجه الى البنك شهادات يسلمها المؤمنون تؤكد للبنك على ان التأمينات المنصوص عليها بالالفاظ الواردة في هذه الفقرة قد تم اكتتابها من قبل العميل و ذلك خلال الثمانية أيام التي تلي تاريخ تسلم العميل للمنقول او جزء منه.
4- يلتزم العميل بتنفيذ كل التعهدات المنصوص عليها في هذه المادة التي تستوجبها التأمينات على نفقته الخاصة لا سيما فيما يتعلق بالدفع المنتظم للعلاوات و ان يقدم كل المستندات للبنك متى طلب منه ذلك.
5 في حالة عدم تنفيذ العميل لالتزاماته و التأمينات المنصوص عليها في هذه المادة يمكن للبنك وفق ما يرتئيه ، ان يفسخ العقد في اطار الشروط المنصوص عليها في المادة 18 الاتي ذكرها او تأمين المنقول بنفسه على حساب العميل ونفقته.

يجب على العميل ان يعلم البنك على جناح السرعة بأي حادث خطير قد يطرأ على المنقول او جزء منه مع الاشارة الى تاريخ، مكان وظروف الحادث و كذا طبيعة الاضرار التي تعرض لها المنقول أو الجزء المتضرر منه و حجم هذه الأضرار.

يتحمل العميل وحده مسؤولية الاضرار الجسدية او المادية التي يتعرض لها الغير بسبب المنقول او جزء منه و يضمن البنك من أي رجوع للغير عليه.
يلتزم العميل بتأمين مسؤوليته المدنية على نفقته المطلقة في حالة الاضرار الجسدية او المادية التي قد يسببها المنقول او جزء منه على مستخدميه أو الغير و لو كان الضرر ناجما عن خطأ في البناء او حادث عرضي او قوة قاهرة، كما يلتزم العميل بأن يبين في تأمينه أو تأميناته المكتتبة لغرض ضمان مسؤوليته المدنية ان المؤمنين يتخلون عن أي رجوع على البنك.
يلتزم العميل بالابقاء على التأمينات الواردة في هذه المادة سارية المفعول و بأن تنفذ بحرص و على نفقته الخاصة كل الالتزامات التي تنبثق عن هذه التأمينات أثناء مدة سريان هذا العقد و خاصة فيما يتعلق بالدفع المنتظم للعلاوات، و عليه ان يقدم كل المستندات عند اول طلب من البنك.
كما يجب ان تنص التأمينات المنصوص عليها في هذه الفقرة على مسؤولية المؤمنين في اعلام البنك في حالة ما إذا توقف العميل عن دفع العلاوات او في حال فسخ هذه التأمينات.
اذا ما لم ينفذ العميل احد الالتزامات الخاصة بالتأمينات المنصوص عليها في هذه الفقرة يمكن للبنك وفق ما يرتئيه اما ان يفسخ عقد التأجير حسب الشروط المتضمنة في المادة 18 الاتي ذكرها او يكتتب بمبادرته الشخصية التأمينات التي لم يكتتبها العميل على نفقة هذا الاخير

خلال مدة امتلاك البنك المنقول على العميل أن يضمن وحده و على نفقته الخاصة خطر أي تدهور، خسارة أو تحطيم جزئي أو كلي للمنقول حتى لو كان هذا التدهور او الخسارة او التحطيم نتيجة حادث عارض، او قوة قاهرة و ينجر على ذلك بالخصوص
1/ في حالة حادث، و في حالة ماذا كانت الأضرار بسيطة الأهمية وبعد معاينة الخبير التابع للمؤمن كل المنقول او الجزء المتضرر منه و الذي يقر بامكانية اصلاحه، على العميل أن يعيد تهيئة المنقول للاستعمال على نفقته الخاصة . و من جهته يقوم البنك باعادة دفع كل تعويض قبضه من المؤمن الى العميل بعد استظهار بيان بالاصلاح الذي تم.
2/ في حالة سرقة بعض مكونات المنقول و في حالة حدوث حادث تسبب في ضرر دائم بالمنقول او جزء منه يستحيل إصلاحه بتقرير من الخبير، يتعذر معه استعمال للغرض الذي أشتري من أجله ينفسخ عقد التأجير تلقائيا .
يصبح فسخ العقد ساري المفعول بعد نفاذ قسط التأجير الذي يعلم البنك أثناءه بحدوث السرقة أو الحادث الذي تسبب في الضرر الدائم المذكور اعلاه.
في أي من الحالات المنصوص عليها في هذه الفقرة، يكون العميل مدينا للبنك بعد نفاذ قسط التأجير المحدد اعلاه بتعويض فسخ عن الخسارة الفعلية التي يتحملها البنك من جراء هذا الفسخ يعادل قيمة تكلفة المنقول او الجزء منه المعني و التي لم تستهلك مالياً بأقساط الإيجار المدفوعة مسبقا يضاف اليها الضرائب المستحقة طبقا لتنظيم الساري المفعول و المستحقة الدفع عند تاريخ هذا العقد.
يسبب اي تأخير و لو جزئيا في دفع هذا التعويض غرامة تأخير تحتسب على اساس معدل آخر قسط إيجار مستحق ابتداء من تاريخ استحقاق التعويض مضاف اليه نسبة .... % بما فيها الضرائب و الرسوم.
يدفع البنك، بعد فسخ العقد للعميل كل تعويض قد يحصل عليه من طرف احد المؤمنين او بعضهم اثر حصول السرقة او الحادث بعد خصم اي مبالغ مستحقة له من العميل بموجب هذا العقد او اي عقد اخر مبرم بين العميل و البنك المتعلقة بالمنقول او الجزء منه المعني.

يمكن للبنك اثناء سريان هذا العقد ان يقوم باحالة حقوقه المترتبة عن هذا العقد الى الغير. في هذه الحالة على هذا الغير المحال اليه أن يلتزم بمواصلة تنفيذ هذا العقد بنفس الشروط المنصوص عليها فيه.
لا يسمح للعميل ان يتصرف في المنقول ببيع او رهن او ايجار من الباطن او غير ذلك ولا أن يقوم بتحويل العقد الى شخص ثالث.
زيادة على ذلك في حالة تدخل شخص ثالث دائن للبنك أو دائن للعميل بدعوى مطالبة على كل المنقول أو جزء منه عن طريق المعارضة أو الحجز، يجب على العميل ان يحتج ضد هذه الادعاءات و أن يبلغ البنك حالا حتى يحافظ على مصالحه، و إذا تم الحجز رغم ذلك ، يجب على العميل ان يدفع في الأجل المحددة الايجارات المستحقة الباقية . و عليه أن يتحمل كل النفقات و التكاليف المستحقة بصدد إجراء رفع اليد و يكون مسؤولا عن اي ضرر ناتج عن خطأ او تأخير في اعلام البنك. ولا يمكن تجنب هذا الالتزام بالدفع الا في الحالة الاستثنائية التي يتبين بموجبها أن الشخص الثالث يتدخل بوصفه دائن البنك.

حدد المبلغ الاجمالي الإيجار حسب جدول التسديد المرفق بهذا العقد والذي يعد جزء لا يتجزأ منه، كما يلتزم العميل بدفع الايجارات المستحقة وفقا لجدول التسديد في نهاية كل فترة تأجيرية وفي موطن البنك الموضح في مقدمة هذا العقد
هذا وفي حالة تأخر العميل عن سداد اي قسط من الأقساط في موعده تحل باقي الأقساط و تصبح جميعا واجبة الأداء.
كل رسم أو ضريبة او اي حق اخر مستحق بالجزائر قد يتعلق بالإيجارات كما هي محددة اعلاه تقع على عاتق العميل وحده بما فيها الغرامات او العقوبات المستحقة على الرسوم والضرائب او الحقوق الاخرى المذكورة أعلاه.
في حالة الدفع المسبق لاقساط الايجار غير المستحقة بعد، وفي حالة موافقة البنك على ذلك ، يتم مراجعة المبلغ الاجمالي للايجار تبعا لذلك .
كما يمكن مراجعة مبلغ الايجار وفق تغير الشروط المصرفية المعمول بها لدى بنك البركة الجزائري ، و للعميل الحق في هذه الحالة التسديد المسبق للايجارات المتبقية على عاتقه .

كل أقساط الإيجار المدفوعة من قبل المستعمل بما فيه الدفعة المسبقة تعتبر ملكا للبنك و لا يحق للمستعمل المطالبة بها حتى في حالة فسخ عقد الإيجار في الحالات المنصوص عليها في المادة 18 أعلاه .

يسمح المستعمل للبنك صراحة بأن يخصم من أي حساب مفتوح باسمه المبالغ المستحقة بموجب هذا العقد.

كما يلتزم المستعمل باكتتاب سندات أو كمبيالات لأمر البنك بقيمة الإيجارات المستحقة

تم احتساب و تقدير أقساط الإيجار وفقا للمعطيات التي قدمها المستعمل حول ثمن و شروط بيع المنقول و آجال التسليم و تاريخ دفع السبقة وكذا عند الاقتضاء سعر صرف عملة الدفع عند تسديد كل قسط .

في حالة تعديل أحد هذه العناصر، يتم تسوية أقساط الإيجار بالزيادة أو النقصان، وفقا للمبالغ النهائي للمدفوع في المبالغ الأول و كذا الضرائب ، العمولات و الاتاوات و غرامات التأخير و أرباح أو خسائر الصرف والمصاريف الأخرى التي يكون قد تحملها البنك من جراء هذا التعديل خاصة إذا تعلق الأمر بتأخر في التسليم.

عند انتهاء العقد الحالي تنتقل ملكية المنقول للمستعمل مقابل دفع دينار رمزي المبينة في جدول التسديد الملحق بهذا العقد ، بشرط تنفيذ المستعمل كل الالتزامات المنصوص عليها في هذا العقد و خصوصا دفع الأقساط المذكورة في المادة 15 منه، المبينة في جدول التسديد الملحق بهذا العقد و المصاريف والحقوق الضريبية و التكاليف أخرى المحتملة.

يتم فسخ هذا العقد في الحالات الآتية :

– في حالة وقوع المستعمل في توقف عن الدفع وكذا حالة التسوية القضائية أو تصفية الممتلكات او توقف النشاط .

- في حالة عدم دفع أي قسط إيجار او عمولة او مصاريف أو نفقات تابعة مستحقة للبنك بموجب هذا العقد وذلك بعد خمسة أيام بداية من تاريخ استحقاق الإيجار المذكور و العمولة و المصاريف او النفقات التابعة و ذلك بعد إرسال إنذار بالفاكس و / او رسالة مسجلة مع الشعار بالاستلام.

- في حالة عدم احترام أحد الالتزامات الأخرى المكتتبة من قبل المستعمل مع / او من قبل الضامن حسب منصوص هذا العقد او الضمان إلا بذا تم تدارك ذلك في أجل لا يتعدى 15 يوما عند إرسال الرسالة المسجلة مع الشعار بالاستلام.

– في حالة وقوع حادث قد يمس بصلاحية الضمان الذي اصدره الضامن الا إذا قدم للبنك بدلا عن هذا الضمان و الذي يكون مقبولا حسب تقدير البنك.

- في حالة عدم تمكن البنك لأي سبب ما من أخذ رهن عقاري من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من المستعمل كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو حق و ان خصصت هذه الممتلكات لفائدة بنك او اي دائن اخر.

- في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف المستعمل كضمان ، و كذلك في حالة إيجارها او تخصيصها كحصة في شركة تحت اي شكل كان.

- في حالة تحويل المستعمل لكل أو جزء من عمليته المالية الناتجة عن النشاط موضوع هذا التمويل إلى مؤسسة مالية اخرى غير بنك البركة الجزائري.

- في حالة وفاة الضامن المكون لفائدة الإيجار، التكليف و المصاريف غير القابلة للتجزئة مستحقة، و يمكن مطالبته من كل واحد من ورثة الضامن . غير انه يمكن لهؤلاء تعيين الشرعيين وزوجه الاستفادة من هذا العقد بشرط ان يكونوا قادرين حسب تقدير البنك، غير متقبل المراجعة او المنازعة على احترام وأداء التزامات الضامن المتوفى.

- في حالة فسخ عقد شراء المنقول من البائع الأول لأي سبب من الأسباب و خصوصا إذا تعلق الأمر بعطب او عيوب خفيه تضر بكامل المنقول او جزء منه.

- في حالة ما إذا فسخ هذا العقد، فان اثار هذا الفسخ مهما كان سببه هي تلك المنصوص عليها في هذه الفقرة.

و بالتالي علاوة على أقساط الإيجار المستحقة و غير المدفوعة مع كل ملحقاتها فان المستعمل يكون مدينا بمبلغ مالي معادل لمجموع أقساط الإيجار التي لم يحن وقت استحقاقها عند تاريخ فسخ العقد و كذا كل الحقوق و الضرائب و الرسوم المستحقة على المستعمل.

- في حالة بيع البنك للمنقول أو إعادة تأجيره، يحق للمستعمل في حدود تعويض الأضرار المذكورة الحصول على تسديد مبلغ معادل حسب الحالة اما لمبلغ ثمن البيع خارج الضرائب أو أقساط الإيجار خارج الضرائب التي حصلها البنك فعليا بعد اقتطاع مصاريف الاصلاح ، النقل، حقوق الحجز، عمولة البيع المحددة بالتفاق الطرفين ب 8 % من ثمن البيع خارج الضرائب أو أقساط الإيجار المستوفاة وكل المصاريف الأخرى التي التزم بها البنك في البيع او الإيجار.

لا يمكن للمستعمل ان يحتج بأي حال من الأحوال على قيمة ثمن البيع او الإيجار الجديد قبل البنك و لا على المصاريف التي التزم بها هذا الأخير و تحملها بمناسبة البيع أو الإيجار.

اي تأخير في دفع التعويضات أو جزئ منها - المقررة في الفقرات السابقة يجر عنها حصول البنك على غرامة التأخير تحتسب بداية من تاريخ استحقاق التعويضات وفق الشروط المسيرة للمنقول لدى البنك.

– و بصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون.

يلتزم المستعمل ان يقدم للبنك البيانات و المعلومات التالية:

- امضاء و تنفيذ هذا العقد و كل العقود الأخرى المتعلقة به تم ترخيصه من قبل الجهاز المحول قانونا للمستعمل ولا تشكل بأي حال من الأحوال تنكرا لبنود أي عقد اخر ابرمه أو يبرمه المستعمل.

- تأدية كافة الالتزامات المكتتبة أو التي سيتم اكتتابها من قبل المستعمل بموجب هذا العقد و كل التصرفات المرتبطة به للمستعمل قطعيا و بدون شروط

يسمح القانون الأساسي و/او الهيكل التنظيمي للمستعمل لممثله بإبرام هذا العقد .

- لقد تم الحصول على كافة التراخيص الإدارية لإمضاء و تنفيذ هذا العقد لا سيما بالنظر الى التنظيم الداخلي الساري المفعول.

-في حالة قيام البنك بإجراء قضائي يتصل بنزاع متعلق بهذا العقد لا يمكن طلب اية حصانة قضائية او تنفيذية لغرض الاعتراض على حجز الأموال سواء من قبل المستعمل أو باسمه .

-قد رخص للمستعمل بوصفه خاضعا لقانون الجمارك لتقديم كل الإجراءات القانونية التي تسمح بها.

يلتزم المستعمل طيلة مدة هذا العقد بـ :

- تنفيذ التزاماته التعاقدية و كل التصرفات المرتبطة بها في اجالها؛

-الحصول على جميع التراخيص الضرورية لتنفيذ التزامات هذا العقد و العمل على بقاء سريانها.

- الامتناع عن تعديل أي عقد او تصرف متعلق بهذا العقد بدون الموافقة المسبقة للبنك.

- احترام كافة الالتزامات المنصوص عليها في عقد شراء المنقول من البائع الأول.

تبقى التصريحات و الضمانات المذكورة في هذه المادة سارية المفعول طيلة مدة هذا العقد .

- يتحمل المستعمل على عاتقه تبعة كل رجوع ضد البائع الأول و كل خلاف مع هذا الأخير.

يخول البنك للمستعمل كل الحقوق و الرجوعات التي يحق له التمسك بها ضد البائع الأول على سبيل الضمان القانوني او التعاقدي التي ترتبط عنده بملكية المنقول بما فيها دعوى فسخ البيع بسبب العيب الموجب للفسخ و التي تفوضه البنك رفعها.

المادة الواحدة و العشرون : الشراء
لا يبدأ سريان التزامات البنك و العميل المنصوص عليها في هذا العقد الا بعد اتمام عملية شراء و استلام العتاد المراد تأجيره .

المادة الثانية والعشرون : الإطار القانوني والشرعي
يخضع هذا العقد بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية المسمحة إلى القانون الجزائري لاسيما أحكام الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بالاعتماد الإيجاري .

المادة الثالثة والعشرون:الضمانات
ضمانا لتسديد أقساط الإيجار، النفقات و المصاريف الأخرى و بصفة عامة كل الالتزامات المنصوص عليها في هذا العقد يلتزم العميل بتخصيص كل الضمانات العينية و / أو الشخصية التي يطلبها البنك عند التوقيع على هذا العقد و لاسيما الإملاك العقارية المبينة في عقد الملكية المرفق (ة) لهذا العقد و الذي يعد جزءا لا يتجزأ منه .

المادة الرابعة و العشرون: المصاريف و الحقوق
اتفق الطرفان أن تكون كل المصاريف، الحقوق و الأتعاب بما فيها و في حالة اضطرار البنك الى دفعها في إطار نزاع محتمل ، أتعاب المحامين و المحضرين القضائيين و محافظي البيع بالمزاد وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتخذها البنك لتحصيل مبلغ الإيجارات الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالا و معتقبلا على عاتق العميل وحده الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو يخصمها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى البنك.

المادة الخامسة والعشرون : الوثائق المرتبطة بالعقد
تعتبر مرفقات العقد و ملحقاته وأي مستندات أخرى يتفق عليها الطرفان، كتابيا جزءا لا يتجزأ من هذا العقد و مكملا له.

المادة السادسة والعشرون : القانون
لتنفيذ هذا العقد، اختار الطرفان موطنا لهما العناوين المذكورة في التمهيد أعلاه.

المادة السابعة و العشرون : النزاعات
كل خلاف متعلق بتفسير أو تنفيذ هذا العقد يرفع إلى محكمة الجزائر، الغرفة التجاري دون أن يمنع ذلك البنك من إمكانية اللجوء إلى أية محكمة أخرى يملك في دائرة اختصاصها العميل أصولا.
يتخلى العميل صراحة أمام المحاكم عن التمسك بأي امتياز بالحصانة القضائية أو التنفيذية الذي قد يمكنه الاستفادة منه.

المادة الثامنة والعشرون : عدد النسخ
حرر هذا العقد من ثلاثة نسخ أصلية موقعة من الطرفين بإرادة حرة خالية من العيوب الشرعية أو القانونية .

ARAB LEASING CORPORATION الشركة العربية للإيجار المالي
Société par actions au capital de (DA) 758.000.000 (د.ج) شركة ذات أسهم رأسمالها

DOCUMENT CONTRÔLE

CONTRAT DE CREDIT-BAIL (LEASING)
Conditions Générales - Réf : CG No. .....

Article 1 – OBJET.
Le présent contrat régit le crédit-bail (Leasing) portant sur le matériel désigné aux Conditions Particulières définies dans l'annexe ci-jointe, signée par le Crédit-Bailleur et le Crédit-Preneur, et qui en fait partie intégrante.

Ce contrat est soumis aux dispositions de la réglementation en vigueur et notamment l'ordonnance N°96-09 du 10 Janvier 1996 relative au crédit-bail.

Article 2 – CHOIX DU MATERIEL ET DU FOURNISSEUR, LIVRAISON, RECEPTION ET INSTALLATION.
Le Crédit-Preneur s'engage à notifier sans délais au Crédit-Bailleur, toutes modifications affectant sa situation juridique et sociale pendant la durée du présent contrat.

2-1) Le Crédit-Preneur, futur utilisateur, a choisi en toute liberté le matériel loué et son fournisseur. Il déclare avoir une parfaite connaissance de ce matériel, de ses conditions de fonctionnement et de son rendement, des garanties qui y sont attachées, de son prix et de ses conditions de paiement et de livraison. Le Crédit-Preneur assume donc, notamment vis-à-vis du Crédit-Bailleur, l'entière responsabilité de son choix, quels que soient les inconvénients qui peuvent en découler pour lui. Le Crédit-Bailleur ne pourra en aucun cas être tenu pour responsable des vices cachés et défauts inhérents au matériel.

2-2) Après signature du présent contrat, le Crédit-Bailleur commandera le matériel conformément aux indications et spécifications fournies par le Crédit-Preneur et qui sont reprises dans les Conditions Particulières.

2-3) Toute somme versée par le Crédit-Bailleur avant l'échéance du premier terme de loyer, notamment à titre d'acompte, ou de règlement du prix de tout ou partie du matériel, porte intérêt à la charge du Crédit-Preneur, jusqu'à cette échéance, ou jusqu'à la date du remboursement de cette somme en cas de résiliation de la location intervenue dans les conditions visées à l'article 8 ci-dessous. Cet intérêt (pré-loyer) est calculé mensuellement au taux de réescompte de la Banque d'Algérie majoré de 10 (dix) % et payable à l'échéance du premier terme de loyer.

2-4) Par les présentes, le Crédit-Bailleur donne mandat au Crédit-Preneur qui accepte, d'assurer la réception du matériel à la livraison. L'installation et la mise en route sont effectuées aux frais et risques du Crédit-Preneur, qui doit fournir en temps utile, à ses frais et sous sa responsabilité, les locaux, accessoires, aménagements et tous autres éléments nécessaires à l'installation et au bon fonctionnement du matériel.

2-5) La livraison doit intervenir dans le délai indiqué dans les Conditions Particulières, ou à défaut, 2 (deux) mois au plus tard après la commande. Le Crédit-Preneur atteste de la conformité de la livraison et du bon état de marche du matériel, par la signature d'un procès-verbal de réception qu'il transmet immédiatement au Crédit-Bailleur, pour lui permettre de payer le fournisseur. Dans le cas contraire, ou du fait de toute divergence entre le matériel livré et celui commandé, le Crédit-Preneur en informe aussitôt le Crédit-Bailleur. Le Crédit-Preneur intervient directement auprès du fournisseur pour régler tout différend éventuel.

2-6) En tout état de cause, si 1 (un) mois au plus tard après l'expiration du délai de livraison, le procès-verbal de réception n'est pas retourné signé par le Crédit-Preneur au Crédit-Bailleur, ou à défaut de livraison du matériel dans ce délai par le fournisseur, ou si l'une quelconque des conditions d'achat initialement prévues dans le bon de commande – notamment le prix – est modifiée ou non respectée par le fournisseur, le Crédit-Bailleur a la faculté d'annuler la commande et de résilier le présent contrat, sans indemnité aucune au Crédit-Preneur.

Toute rétention abusive de signature alors que le matériel livré est conforme à son choix, engage la responsabilité du Crédit-Preneur, aussi bien à l'égard du Crédit-Bailleur que du fournisseur.



Si le materiel doit faire l'objet de livraisons partielles, ou est soumis à un ou plusieurs essais, le Crédit-Preneur dresse, selon le cas, un procès- verbal de livraison ou de difficultés pour chaque livraison partielle et à la fin de chaque essai.

2-7) Si le Crédit-Bailleur invoque la péremption de la commande faute de livraison dans le délai de 1 (un) mois après la date indiquée aux Conditions Particulières, dans ce cas, le Crédit-Preneur devra rembourser au Crédit-Bailleur contre subrogation les sommes éventuellement versées au fournisseur ainsi que les frais eventuellement engagés, le tout majoré d'un intérêt selon les conditions fixées au présent article.

Article 3 – DUREE DE LA LOCATION – LOYERS.

3-1) Le présent contrat prend effet à compter de la date de la signature du Crédit-Bailleur et du Crédit-Preneur apposées sur les Conditions Particulières, il est conclu pour une durée irrévocable telle que mentionnée aux Conditions Particulières.

3-2) La location proprement dite, et par conséquent les paiements des échéances des loyers, débute à la date fixée aux Conditions Particulières.

3-3) Le Crédit-Preneur s'engage à payer au Credit-Bailleur par termes a échoir, les loyers convenus dans les Conditions Particulières. Le Crédit-Preneur donne expressément mandat au Crédit-Bailleur de prélever automatiquement sur son compte bancaire les loyers et toutes autres sommes dues au titre du présent contrat.

3-4) Le Crédit-Preneur ne peut prétendre à aucun report de loyer, réduction ou indemnité, même s'il est privé de l'usage de tout ou partie du matériel pour quelque cause que ce soit.

3-5) Tout retard dans le versement des loyers, ou de toute autre somme due par le Crédit-Preneur, entraîne de plein droit, et sans qu'il y ait lieu de mise en demeure, la perception d'intérêts de retard au taux de réescompte de la Banque d'Algérie majoré de 15 (quinze) % ; tout mois commencé étant dû en entier, ainsi que le remboursement de tous frais de recouvrement exposés par le Crédit-Bailleur.

3-6) Cependant, toute variation du prix d'achat du matériel entre la date du présent contrat et celle du paiement effectif dudit prix, comme toute variation du régime fiscal de l'opération, sont à proportion de la variation constatée, immédiatement et de plein droit répercutées sur le montant des loyers fixés.

Article 4 – GARANTIE DU FOURNISSEUR.

4–1) En sa qualité de mandataire du Crédit-Bailleur, le Crédit-Preneur a pleine qualité d'assurer la parfaite exécution du contrat d'achat du matériel. Le Crédit-Preneur ne bénéficie d'aucune garantie en dehors de celles incombant, légalement et contractuellement, au fournisseur du matériel, qui par l'exécution de la commande, s'engage à en faire bénéficier directement le Crédit-Preneur, conformément à la stipulation faite au profit de ce dernier par le Crédit-Bailleur dans le bon de commande.

4–2) Le Crédit-Bailleur est déchargé de toute responsabilité ou obligation au titre de la garantie du matériel, et les recours seront directement exercés par le Crédit-Preneur, à ses frais, y compris l'action résolutoire; le Crédit-Bailleur lui donne, à cet effet, mandat d'ester en justice. Toutefois, le Crédit-Preneur doit, préalablement à toute action, en aviser le Crédit-Bailleur qui se réserve d'intervenir s'il le juge nécessaire.
Toutes pièces de procédure sont communiquées au Crédit-Bailleur, et toutes contestations amiables ou juridictionnelles sont portées à sa connaissance.

4–3) En cas de résolution de la vente, le Crédit-Preneur sera tenu au versement au Crédit-Bailleur des montants visés à l'article 8-3 ci-dessous.

Article 5 – CONDITIONS ET LIEU D'UTILISATION DU MATERIEL – PROPRIETE.

5-1) Le Crédit-Preneur a l'obligation de maintenir le matériel en bon état de fonctionnement. Il doit se conformer, pour son utilisation, aux indications données par le fournisseur. Il supporte les frais d'entretien et de réparation, de quelque nature qu'ils soient. Il prend également en charge tous frais et taxes pouvant être dus par le Crédit-Bailleur en sa qualité de propriétaire.



DOCUMENT NON CONTRACTUEL

5-2) Toute transformation du matériel est subordonnée à l'accord préalable et écrit du Crédit-Bailleur et effectuée aux frais et sous la responsabilité du Crédit-Preneur. Tous accessoires ou pièces incorporés au matériel deviennent immédiatement et de plein droit la propriété du Crédit-Bailleur, à moins que ce dernier n'exige le rétablissement du matériel dans son état initial; en tout état de cause, le Crédit-Bailleur ne sera tenu de ce chef vis-à-vis du Crédit-Preneur, à aucun remboursement, ou indemnité.

Dans l'utilisation du matériel, le Crédit-Preneur doit se conformer aux prescriptions légales et aux instructions et indications des fournisseurs et constructeurs, de sorte que le matériel soit en parfait état de fonctionnement. Toute dépréciation liée à un usage abusif, inadapté ou inopportun, entraîne la responsabilité du Crédit-Preneur alors tenu d'indemniser le Crédit-Bailleur de toute perte de valeur consécutive.

Le Crédit-Preneur s'engage à donner avis au Crédit-Bailleur, dès leur survenance, de toute détérioration, avarie, destruction du matériel et accidents importants dont le matériel serait la cause ou l'objet.

Le Crédit-Bailleur dispose de la faculté de contrôler directement ou par un technicien de son choix, toutes réparations et incorporations de pièces effectuées. Toutes sommes engagées par le Crédit-Bailleur à cette occasion, ainsi que tous frais nécessaires au rétablissement de l'état originaire du matériel, majorés des taxes correspondantes, sont supportés par le Crédit-Preneur.

5-3) Jusqu'à la fin de la location, le Crédit-Bailleur ou toute autre personne mandatée par lui, est autorisé à vérifier l'état, les conditions d'installation, l'entretien et l'utilisation du matériel. A la demande du Crédit-Bailleur, le Crédit-Preneur se doit de l'informer du lieu d'utilisation du matériel.

5-4) Le Crédit-Preneur s'engage à se conformer aux lois et règlements en vigueur concernant la détention, le transport, l'installation et l'utilisation du matériel loué; il supporte seul les conséquences d'éventuels abus, ou de toute dérogation.

5-5) Le Crédit-Preneur s'engage à faire respecter le droit de propriété du Crédit-Bailleur en toute circonstance. Toute tentative de saisie ou de réquisition de tout ou partie du matériel doit être immédiatement dénoncée au Crédit-Bailleur. Elles doivent donner lieu dans les plus brefs délais, selon le cas, à toute action amiable ou judiciaire engagée par le Crédit-Preneur à ses frais entiers et exclusifs, à l'effet de préserver les droits et intérêts du Crédit-Bailleur.

Le Crédit-Preneur sera tenu de faire apposer sur le matériel, objet du crédit-bail, une plaque signalétique indiquant le Crédit-Bailleur comme propriétaire. Cette plaque apposée selon les prescriptions du Crédit-Bailleur, devra être fixée à demeure et d'une manière apparente, dans un délai de huit jours maximum à dater de la réception du matériel. Elle ne pourra être détruite, retirée ou être recouverte, que lors de la levée par le Crédit-Preneur de son option d'achat du matériel, dans les conditions convenues contractuellement.

5-6) Le Crédit-Preneur ne peut céder, échanger, prêter ou donner en nantissement, le matériel loué, ni le sous-louer, ou en céder le droit de location, sans l'accord écrit et préalable du Crédit-Bailleur; en toute hypothèse, il reste débiteur solidaire des obligations résultant du présent contrat. Sauf s'il s'agit d'un véhicule, le matériel ne peut être déplacé, sans accord écrit et préalable du Crédit-Bailleur.

Article 6 – RESPONSABILITE – ASSURANCES.

6-1) Le matériel est placé sous la garde juridique du Crédit-Preneur dès qu'il est mis à la disposition de ce dernier et jusqu'à ce qu'il le restitue au Crédit-Bailleur. Durant cette période, le Crédit-Preneur est responsable de tous risques de détérioration, ou de perte, et ou destruction partielle, ou totale du matériel, et de tout dommage que celui-ci subit ou provoque, directement ou indirectement, aux tiers, même si ce dommage résulte de cas fortuit ou de force majeure.

6-2) Le Crédit-Preneur doit souscrire une police d'assurance couvrant sa propre responsabilité civile du fait du matériel, ainsi que celle du Crédit-Bailleur à titre subsidiaire, intégrant les défenses et recours et stipulant la renonciation de l'assureur à tout recours contre le Crédit-Bailleur. Il adressera au Crédit-Bailleur dans les huit jours de la réception du matériel, une attestation d'assurance émanant d'une compagnie notoirement solvable.
La police souscrite doit expressément stipuler que :



DOCUMENT NON CONTRACTUEL

- L'assureur s'engage, d'une part, à informer le Crédit-Bailleur de toute défaillance du Crédit-Preneur dans le paiement de tout ou partie des primes dues et à lui fixer un délai suffisant pour lui permettre s'il l'estime utile, d'y procéder par substitution, et d'autre part, à le prévenir de toute cause susceptible d'entraîner la modification, la résiliation, la caducité ou la nullité de la police souscrite, afin de lui permettre de préserver ses droits;
- L'assureur renonce à tous recours contre le Crédit-Bailleur.

Le Crédit-Bailleur a le pouvoir d'exiger du Crédit-Preneur la production de la police d'assurance souscrite, de ses avenants et de la justification du paiement des primes.

6-3) Le Crédit-Bailleur souscrit une police d'assurance "dommages et perte du matériel" dont les clauses et les modalités principales ont été communiquées au Crédit-Preneur qui le reconnaît. En aucun cas, le Crédit-Preneur ne pourra se prévaloir dans ses rapports avec le Crédit-Bailleur des dispositions de cette police dont le bénéfice est exclusivement réservé à ce dernier.

6-3-1) En cas de sinistre partiel réparable, le Crédit-Preneur a l'obligation de remettre le matériel en état à ses frais, et de continuer à payer les termes des loyers dus au Crédit-Bailleur à leurs échéances. Le Crédit-Bailleur lui réserve les indemnités reçues de l'assureur, au vu des factures de réparation acquittées, après déduction des sommes éventuellement dues au titre du présent contrat.

6-3-2) En cas de sinistre total couvert par la police du Crédit-Bailleur, le contrat de location est, si bon lui semble, nové de plein droit par changement d'objet au jour du sinistre, un nouveau louage étant convenu, aux mêmes conditions que celui résilié, et ayant pour objet soit un matériel de même type et degré d'usure que celui sinistré, soit un matériel compatible, de performances au moins égales, la location nouvelle prenant effet lors de la mise en ordre de marche du nouveau matériel, pour une durée égale à celle restant à courir au jour de la résiliation du présent contrat. Le Crédit-Preneur renonce expressément à toute indemnité et droit à résiliation vis-à-vis du Crédit-Bailleur, pendant la durée s'écoulant jusqu'au remplacement du matériel.

A défaut de nouveau louage, le contrat est résilié de plein droit et le Crédit-Preneur dégagé de son obligation de restitution. Il demeure en tout état de cause, gardien, à ses frais, du bien sinistré.

6-3-3) En cas de sinistre total non couvert par la police du Crédit-Bailleur, comme dans le cas où la police ne pourrait s'appliquer, le Crédit-Preneur doit, en réparation du préjudice causé au Crédit-Bailleur du fait de la perte du "matériel" et de la résiliation consécutive de la location, acquérir au nom et pour le compte du Crédit-Bailleur, à ses frais exclusifs, soit un matériel de même type et degré d'usure que celui sinistré, soit un matériel compatible de performances équivalentes ou supérieures, faisant l'objet d'un nouveau contrat de louage conclu dès à présent à titre irrévocable aux mêmes conditions que celui résilié, la location nouvelle prenant effet lors de la mise en ordre de marche du nouveau matériel, pour une durée égale à celle restant à courir au jour de la résiliation de la présente location.

A défaut d'exécution, pour quelque cause que ce soit, de ses obligations dans un délai de 3 (trois) mois à compter du jour du sinistre, le Crédit-Preneur est, de plein droit, redevable envers le Crédit-Bailleur des sommes indiquées à l'article 8-3 ci-dessous.

Article 7 - FIN DE LOCATION - OPTION D'ACHAT.

A l'expiration de la période de la location visée dans les Conditions Particulières, le Crédit-Preneur a la faculté de choisir entre l'une des deux options suivantes :

7-1) Restituer le matériel, à ses frais et risques au Crédit-Bailleur en tout lieu indiqué par ce dernier. Jusqu'à la restitution effective, le Crédit-Preneur, qui conserve la garde juridique du matériel, doit continuer à l'assurer dans les conditions indiquées à l'article 6 ci-dessus. Tous frais éventuels de remise en état du matériel sont à la charge du Crédit-Preneur. A défaut de restitution immédiate, le Crédit-Preneur sera redevable des indemnités d'utilisation de même montant que les loyers contractuels, sans que leur paiement entraîne la remise du Crédit-Preneur dans le bénéfice du bail, et sans préjudice de tous autres dommages et intérêts. Lors de sa restitution, le matériel devra être complet et exempt de toute modification non autorisée et être en bon état d'entretien et de fonctionnement. Au cas contraire, le Crédit-Preneur qui s'y oblige, remboursera au Crédit-Bailleur toutes les dépenses nécessaires à la remise en état.
A la restitution du matériel, le Crédit-Preneur s'oblige à signer un procès-verbal de restitution.

7-2) Acheter le matériel objet du présent contrat au prix fixé dans les Conditions Particulières.

Le choix parmi les deux options sus-enoncees, sera notifié par le Crédit-Preneur au Crédit-Bailleur par lettre recommandee avec demande d'accusé de reception 6 (six) mois avant la date d'expiration du présent contrat; à défaut de quoi la location sera prorogée aux conditions en vigueur à la date de prorogation, de plein droit, et pour une durée déterminée de 6 (six) mois.

Article 8 – RESILIATION DU CONTRAT.

8-1) Le présent contrat est résilié de plein droit, sans aucune formalité judiciaire ou extrajudiciaire, dans l'un des cas suivants :

8-1-1) En cas d'inexécution par le Crédit-Preneur de n'importe quelle obligation lui incombant en vertu du présent contrat, notamment en cas de non-paiement à l'échéance d'un seul terme de loyer ou de toute autre somme due Cette inexécution étant constatée par une mise en demeure restée infructueuse 15 (Quinze) jours après avoir été signifiée par lettre recommandée avec accusé de réception ou par tout autre moyen légal de notification ;

8-1-2) En cas de cessation de paiement du Crédit-Preneur ou de sa mise en faillite ou de sa demande de règlement judiciaire ;

8-1-3) En cas de cessation d'activité du Crédit-Preneur, ou de cession de son fonds de commerce, ou de dissolution de la personne morale Crédit-Preneur; ou en cas de la mise par le Crédit-Preneur de son fonds de commerce en nantissement, ou en gérance libre, ou en vente ;

8-1-4) En cas de résiliation, pour l'une des causes énoncées ci-dessus, d'un autre contrat passé avec le Crédit-Preneur.

8-2) La non-restitution immédiate du matériel, pour quelque cause que ce soit, et la perception par le Crédit-Bailleur des indemnités d'utilisation visées à l'article 7-1 ci-dessus, ne peuvent en aucun cas être assimilées à une renonciation tacite à la résiliation du contrat.

8-3) Le Crédit-Preneur doit, dès la résiliation :

- Restituer le matériel au Crédit-Bailleur dans les conditions indiquées à l'article 7-1 ci-dessus ;
- Payer au Crédit-Bailleur les loyers échus, en principal et intérêts, ainsi que toutes autres sommes restant dues au titre du présent contrat, et lui rembourser les frais afférents à la résiliation du contrat ;
- Verser au Crédit-Bailleur, à titre de réparation du préjudice subi, une indemnité égale au montant des loyers restant à échoir, augmenté de 10 (Dix) %.

Article 9 – CESSION – DELEGATION – NANTISSEMENT.

Le Crédit-Preneur est informé que le Crédit-Bailleur a la faculté d'opérer par sa seule volonté, cession, délégation, ou nantissement du présent contrat, au profit de toute personne de son choix. Il consent dès à présent à une telle opération et s'engage à signer, le cas échéant, à première demande du Crédit-Bailleur, tout document nécessaire à sa régularisation, et à payer toutes sommes dues au titre du présent contrat au bénéficiaire, sans pouvoir lui opposer les exceptions et compensations fondées sur ses rapports personnels avec le Crédit-Bailleur.

Article 10 – PLURALITE DE CRÉDIT-PRENEURS.

En cas de pluralité de Crédit-Preneurs, ces derniers s'engagent solidairement et indivisiblement envers le Crédit-Bailleur à l'exécution de toutes les obligations du présent contrat.

Article 11 – FRAIS – TAXES – ELECTION DE DOMICILE.

Tous les frais, droits et taxes relatifs à l'exécution des présentes, et à la mise en oeuvre des garanties prévues, sont à la charge du Crédit-Preneur. Les services divers mis à la disposition du Crédit-Preneur sont facturables selon le tarif en vigueur auprès du Crédit-Bailleur.

En cas de baisse du taux de la TVA, le Crédit-Bailleur se réserve le droit de réajuster les montants des loyers.

Le Crédit-Bailleur déclare élire domicile à son Siège Social, et le ou les Crédit-Preneurs aux adresses figurant aux Conditions Particulières.

ARTICLE 12 - ATTRIBUTION DE JURIDICTION.
Pour toutes les contestations relatives à l'exécution ou à l'interprétation du présent contrat et d'un commun accord, les parties déclarent expressément faire attribution de compétence à la section commerciale du Tribunal de Bir Mourad Raïs - Alger.

ARTICLE 13 - NOTIFICATIONS.
Toute notification adressée par l'une des parties à une autre au titre des présentes sera effectuée par lettre recommandée avec accusé de réception ou par tout autre moyen légal de notification, aux adresses figurant aux Conditions Particulières.

Fait de bonne foi et en deux exemplaires originaux, à Alger le .....

Lu et Approuvé
(mention manuscrite)

Le Crédit-Bailleur
ARAB LEASING CORPORATION S.P.A.

Le Crédit-Preneur
.....

الملحق 14: الدراسة المالية للمشروع من طرف بنك البركة الجزائري

الجدول (14-1): دراسة بنك البركة للمردودية المتوقعة التقديرية للمشروع خلال 5 سنوات الوحدة : ألف دج

البيان	N1	N2	N3	N4	N5
رقم الأعمال	12.480	13.728	15.101	16.611	18.272
الاستهلاكات الوسيطية	7.644	8.408	9.250	10.174	11.192
الهامش الإجمالي	4.836	5.320	5.851	6.437	7.080
خدمات	588	785	853	928	1.008
القيمة المضافة	4.248	4.535	4.998	5.509	6.072
مصاريف العمال	264	290	319	351	387
ضرائب و رسوم	461	449	474	501	532
مصاريف مالية	928	539	488	432	372
مصاريف متنوعة	50	50	50	50	50
اهتلاكات	20	20	20	20	20
نتيجة الاستغلال	2.525	3.187	3.646	4.155	4.711
IBS	758	956	1.094	1.246	1.413
نتيجة الاستغلال الصافية	1.768	2.231	2.552	2.908	3.298
CAF	1.788	2.251	2.572	2.928	3.318

الجدول (14-2) : دراسة بنك البركة للقيمة الحالية المتوقعة للمشروع

البيان	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	
رقم الأعمال التقديري		12.480	13.728	15.101	16.611	18.272	
الاستثمار المبدئي	8.480						8.480
CAF		1.788	2.251	2.572	2.928	3.318	1.788
معدل القيمة الحالية 08%		$(1,08)^{-1}$	$(1,08)^{-2}$	$(1,08)^{-3}$	$(1,08)^{-4}$	$(1,08)^{-5}$	2.251
القيمة الحالية		1.656	1.930	2.042	2.152	2.258	2.572
التراكمات		1.656	3.585	5.627	7.779	10.038	2.928
							3.318
VAN	1.558						
TRI	%14						

المصدر : بنك البركة الجزائري

DEMANDE
DE

- CREDIT BAILLEUR
- DE LOCATION

(MODELE A1)

1 - RENSEIGNEMENTS A REMPLIR PAR LE CREDIT PRENEUR

1 - 1 - Raison sociale

Nom : ..... Prénom : .....

Date de naissance : ..... Lieu de naissance : .....

Adresse commerciale :.....

N° Tél. :.....N° Télex : ..... N° Fax .....

Adresse privée ou secondaire : .....

Registre de commerce n° ..... du .....

N° d'identification fiscale.....

N° compte bancaire : ..... Banque .....

Nature de l'activité : .....

1 - 2 - SOCIETE

Raison sociale : .....

Forme juridique : .....

Capital social : .....

Dirigeant principal ou propriétaire (nom - prénom - adresse) : .....

N° tél. : ..... N° Télex : ..... N° Fax : .....

1 - 3 - Nature juridique du patrimoine

(à détailler par catégorie ainsi que la valeur actuelle)

DESIGNATION	VALEUR	SITUATION JURIDIQUE ACTUELLE

1 - 4 - Garanties ,Gages et Hypothèques

(à présenter en cas de risques éventuels)

NATURE	VALEUR	SITUATION JURIDIQUE DU BIEN	OBSERVATIONS

1 - 5 - Assurances

Affilié à C.N.M.A. n° ..... *Agence :* .....

Autres compagnies à préciser : .....

الملحق 16 : دراسة ملف قرض الايجار على مستوى SALEM

جدول (16-1) : دفعات وفترات استحقاقها لصالح SALEM

السنوات	رقم الدفعات	تاريخ الاستحقاق	الأصل	الفائدة	إجمالي دفعات الإيجار
السنة الأولى	1	2003/11/18	503 312 ,51	128 643 ,43	631 955 ,94
	2	2003/12/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	3	2004/01/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	4	2004/02/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	5	2004/03/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	6	2004/04/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	7	2004/05/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	8	2004/06/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	9	2004/07/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	10	2004/08/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	11	2004/09/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	12	2004/10/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
السنة الثانية	13	2004/11/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	14	2004/12/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	15	2005/01/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	16	2005/02/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	17	2005/03/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	18	2005/04/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	19	2005/05/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	20	2005/06/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	21	2005/07/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	22	2005/08/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	23	2005/09/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	24	2005/10/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
السنة الثالثة	25	2005/11/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	26	2005/12/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	27	2006/01/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	28	2006/02/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	29	2006/03/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	30	2006/04/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	31	2006/05/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	32	2006/06/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	33	2006/07/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	34	2006/08/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	35	2006/09/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	36	2006/10/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
السنة الرابعة	37	2006/11/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	38	2006/12/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	39	2007/01/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	40	2007/02/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	41	2007/03/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	42	2007/04/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	43	2007/05/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	44	2007/06/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	45	2007/07/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	46	2007/08/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	47	2007/09/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62
	48	2007/10/18	405 897 ,19	128 643 ,43	534 540 ,62

الجدول (16-2) : دفعات التسديد حسب الطريقة المقترحة لصالح SALEM

السنوات	رقم الدفعات	تاريخ الاستحقاق	الأصل المتبقي	الأصل	الفائدة	الدفعات
السنة الأولى	1	2003/11/18	19 483 065,00	302.918,64	185.089,11	585.423,07
	2	2003/12/18	19 180146,36	305796,37	182211,39	488 007,76
	3	2004/01/18	18 874349,99	308701,44	179306,32	488 007,76
	4	2004/02/18	18 565648,55	311634,10	176373,66	488 007,76
	5	2004/03/18	18 254014,46	314594,62	173413,14	488 007,76
	6	2004/04/18	17 939419,83	317583,27	170424,49	488 007,76
	7	2004/05/18	17 621836,56	320600,31	167407,45	488 007,76
	8	2004/06/18	17 301236,25	323646,02	164361,74	488 007,76
	9	2004/07/18	16 977690,23	326720,65	161287,11	488 007,76
	10	2004/08/18	16 650869,58	329824,50	158183,26	488 007,76
	11	2004/09/18	16 321045,08	332957,83	155049,93	488 007,76
	12	2004/10/18	15 988087,25	336120,93	151886,83	488 007,76
السنة الثانية	13	2004/11/18	15 651 966,32	339 314,08	148 693,68	488 007,76
	14	2004/12/18	15 312 652,24	342 537,56	145 470,20	488 007,76
	15	2005/01/18	14 970 114,68	345 791,67	142 216,09	488 007,76
	16	2005/02/18	14 624 323,00	349 076,69	138 931,07	488 007,76
	17	2005/03/18	14 275 246,31	352 392,92	135 614,84	488 007,76
	18	2005/04/18	13 922 853,39	355 740,65	132 267,11	488 007,76
	19	2005/05/18	13 567 112,74	359 120,19	128 887,57	488 007,76
	20	2005/06/18	13 207 992,55	362 531,83	125 475,93	488 007,76
	21	2005/07/18	12 845 460,72	365 975,88	122 031,88	488 007,76
	22	2005/08/18	12 479 484,84	369 452,65	118 555,11	488 007,76
	23	2005/09/18	12 110 032,18	372 962,45	115 045,31	488 007,76
	24	2005/10/18	11 737 069,73	376 505,60	111 502,16	488 007,76
السنة الثالثة	25	2005/11/18	11 360 564,13	380 082,40	107 925,36	488 007,76
	26	2005/12/18	10 980 481,73	383 693,18	104 314,58	488 007,76
	27	2006/01/18	10 596 788,55	387 338,27	100 669,49	488 007,76
	28	2006/02/18	10 209 450,28	391 017,98	96 989,78	488 007,76
	29	2006/03/18	9 818 432,30	394 732,65	93 275,11	488 007,76
	30	2006/04/18	9 423 699,64	398 482,61	89 525,15	488 007,76
	31	2006/05/18	9 025 217,03	402 268,20	85 739,56	488 007,76
	32	2006/06/18	8 622 948,83	406 089,75	81 918,01	488 007,76
	33	2006/07/18	8 216 859,09	409 947,60	78 060,16	488 007,76
	34	2006/08/18	7 806 911,49	413 842,10	74 165,66	488 007,76
	35	2006/09/18	7 393 069,39	417 773,60	70 234,16	488 007,76
	36	2006/10/18	6 975 295,79	421 742,45	66 265,31	488 007,76
السنة الرابعة	37	2006/11/18	6 553 553,33	425 749,00	62 258,76	488 007,76
	38	2006/12/18	6 127 804,33	429 793,62	58 214,14	488 007,76
	39	2007/01/18	5 698 010,71	433 876,66	54 131,10	488 007,76
	40	2007/02/18	5 264 134,05	437 998,49	50 009,27	488 007,76
	41	2007/03/18	4 826 135,57	442 159,47	45 848,29	488 007,76
	42	2007/04/18	4 383 976,10	446 359,99	41 647,77	488 007,76
	43	2007/05/18	3 937 616,11	450 600,41	37 407,35	488 007,76
	44	2007/06/18	3 487 015,70	454 881,11	33 126,65	488 007,76
	45	2007/07/18	3 032 134,59	459 202,48	28 805,28	488 007,76
	46	2007/08/18	2 572 932,11	463 564,90	24 442,86	488 007,76
	47	2007/09/18	2 109 367,20	467 968,77	20 038,99	488 007,76
	48	2007/10/18	1 641 398,43	472 414,47	15 593,29	488 007,76

المصدر : من إعداد الطالبة اعتمادا على معطيات SALEM

الملحق17: دراسة ملف قرض الايجار على مستوى ALC

جدول (17-1): الميزانيات الختامية من 2001 إلى 2004 (10^3دج) المطلوبة من قبلALC .

الأصول	2001	2002	2003	الخصوم	2001	2002	2003
الأصول الثابتة	53.890	139.057	414.392	الأموال الخاصة	5.436	10.916	312.126
المخزون	26.871	10.914	12.503	الديون ط.م الأجل	30.173	0	41.884
القيم الجاهزة	104.274	128.840	305.408	الحساب الجاري للشركاء	75.000	78.636	773.767
المتاحات	12.730	1.580	144	الديون قصيرة الأجل	87.157	190.839	301.561
المجموع	**197.765**	**280.391**	**732.947**	**المجموع**	**197.765**	**280.391**	**732.947**

المصدر : معطيات ALC

جدول (17-2): النشاط و المردودية من 2001 إلى 2004 (10^3دج)

السنة	رقم الأعمال	الاستهلاك الوسيط	القيمة المضافة	المردودية الإجمالية	المصاريف العامة	الأعباء المالية	الربح الصافي	المردودية الصافية	عائد الأصول	عائد أ.خ	إ.د.م.ع	الخزينة
2001	289400	78433	27613	%9 ,54	22452	6	4805	%1,6	%52	%3	43988	12730
2002	333473	185693	82183	%25,13	63740	53	10817	%3,24	%42	%4	37366	12139
2003	798730	332168	450919	%65,45	141124	2955	301918	%37,79	%41	%43	35534	18540

المصدر : معطيات ALC

جدول (17-3) : دفتر استحقاق الإيجارات المقترح من طرف ALC الذي يلتزم به المستأجر

رقم الإيجار	تاريخ الاستحقاق	الإيجار بالرسم	الرسم على القيمة لمضافة	الإيجارات خارج الرسم
1	2004/04/01	8 958 380,36	1 301 645,01	7 656 735,35
2	2004/05/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
3	2004/06/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
4	2004/07/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
5	2004/08/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
6	2004/09/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
7	2004/10/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
8	2004/11/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
9	2004/12/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
المجموع السنوي		17 647 858 ,60	2 564 218 ,77	15 083 639 ,83
10	2005/01/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
11	2005/02/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
12	2005/03/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
13	2005/04/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
14	2005/05/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
15	2005/06/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
16	2005/07/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
17	2005/08/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
18	2005/09/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
19	2005/10/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
20	2005/11/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
21	2005/12/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
المجموع السنوي		13 034 217 ,36	1 893 860 ,64	11 140 356 ,72
22	2006/01/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
23	2006/02/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06

24	2006/03/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
25	2006/04/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
26	2006/05/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
27	2006/06/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
28	2006/07/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
29	2006/08/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
30	2006/09/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
31	2006/10/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
32	2006/11/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
33	2006/12/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
المجموع السنوي		13 034 217 ,36	1 893 860 ,64	11 140 356 ,72
34	2007/01/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
35	2007/02/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
36	2007/03/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
37	2007/04/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
38	2007/05/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
39	2007/06/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
40	2007/07/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
41	2007/08/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
42	2007/09/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
43	2007/10/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
44	2007/11/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
45	2007/12/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
المجموع السنوي		13 034 217 ,36	1 893 860 ,64	11 140 356 ,72
46	2008/01/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
47	2008/02/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
48	2008/03/01	1 086 184,78	157 821,72	982 636,06
المجموع السنوي		3 258 554 ,34	473 465 ,16	2 785 089 ,18
المجموع الكلي		60 009 065 ,02	87 719 265 ,85	87 719 265 ,85

المصدر : معطيات ALC

جدول (17-4) : دفتر استحقاق الإيجارات المستأجر المعدل وفقا للطريقة المقترحة من طرف ALC

رقم الإيجار	تاريخ الاستحقاق	أصل الإيجار	الرسم على القيمة لمضافة	الفوائد	مصاريف الخدمات	الإيجار الشهري
1	2004/04/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
2	2004/05/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
3	2004/06/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
4	2004/07/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
5	2004/08/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
6	2004/09/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
7	2004/10/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
8	2004/11/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
9	2004/12/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
المجموع السنوي		7 057 766 ,25	1 746 236 ;28	2 040 502 ,50	1 156 062 ,15	11 997 567, 18
10	2005/01/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
11	2005/02/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
12	2005/03/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
13	2005/04/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
14	2005/05/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
15	2005/06/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
16	2005/07/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
17	2005/08/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02

18	2005/09/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
19	2005/10/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
20	2005/11/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
21	2005/12/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
المجموع السنوي		**9 410 355 ,00**	**2 324 315 ;04**	**2 720 670 ,00**	**1 541 416 ,20**	**15 996 756 ,24**
22	2006/01/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
23	2006/02/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
24	2006/03/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
25	2006/04/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
26	2006/05/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
27	2006/06/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
28	2006/07/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
29	2006/08/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
30	2006/09/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
31	2006/10/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
32	2006/11/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
33	2006/12/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
المجموع السنوي		**9 410 355 ,00**	**2 324 315 ;04**	**2 720 670 ,00**	**1 541 416 ,20**	**15 996 756 ,24**
34	2007/01/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
35	2007/02/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
36	2007/03/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
37	2007/04/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
38	2007/05/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
39	2007/06/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
40	2007/07/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
41	2007/08/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
42	2007/09/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
43	2007/10/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
44	2007/11/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
45	2007/12/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
المجموع السنوي		**9 410 355 ,00**	**2 324 315 ;04**	**2 720 670 ,00**	**1 541 416 ,20**	**15 996 756 ,24**
46	2008/01/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
47	2008/02/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
48	2008/03/01	784 196 ,25	193 692 ,92	226 722 ,50	128 451 ,35	1 333 063 ,02
المجموع السنوي		**2 352 588 ,75**	**581 078 ,76**	**680 167 ,50**	**385 354,05**	**3 999 189 ,06**
المجموع الكلي		**37 641 420 ,00**	**9 297 260,13**	**10 882 680 ,00**	**6 165 664 ,80**	**63 987 024 .96**

المصدر : معطيات ALC

قائمة المراجع

I. مراجع اللغة العربية

أ / الكتب

1- أحمد بوراس ، **أسواق رؤوس الأموال** ، مطبوعات جامعة منتوري ، قسنطينة ، الجزائر، 2002.

2- أحمد سعد عبد اللطيف ، **التأجير التمويلي** ، الطبعة الأولى ، سلسلة مراجع المدير المالي ، القاهرة ، 2000.

3- الطاهر لطرش ، **تقنيات البنوك** ،دار المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2001.

4- جمعة هوام ، **التقنيات المحاسبية المعمقة** ، وفقا للدليل المحاسبي الوطني ، الجزء الأول ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2000.

5- حسين علي خريوش وآخرون، **الاستثمار والتمويل بين النظرية والتطبيق** ، دار زهران ، عمان، 1999.

6- سعاد نائف برنوطي ، **إدارة المشروعات الصغيرة – أبعاد الريادة** – الطبعة الأولى ، دار وائل للنشر، 2005.

7- سعد عبد الرسول محمد ، **الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي** ، المكتب العلمي للنشر والتوزيع ، الاسكندرية ، 1998.

8- سمير علام ، **إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة** ، مطبعة مركز القاهرة للنعيم المفتوح ، القاهرة، 1993.

9- سمير محمد عبد العزيز ، **التأجير التمويلي ومداخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية والتطبيقية** ، الطبعة الأولى ، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية ، الاسكندرية ، 2001.

10- عبد الباسط وفا ، **مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة** ، دار النهضة العربية ، مطبعة الإسراء ، الأردن ، 2001.

11- عبد الحميد مصطفى أبو ناعم ، **إدارة المشروعات الصغيرة** ، دار الفجر للنشر والتوزيع ، القاهرة، 2002.

12- عبد الرحمن يسري أحمد، **تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويليها** ، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع ، الاسكندرية ، مصر ، 1996.

13- عبد الغفور عبد السلام وآخرون، **إدارة المشروعات الصغيرة** ، الطبعة الأولى ، دار الصفاء للنشر والتوزيع، مصر ، 2002.

14- عبد الكريم بن أعراب ، **تسيير المنشأة** ، منشورات جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2003.

15- عبد اللطيف بن أشنهو ، **الجزائر اليوم بلد ناجح** ، بقلم عبد العزيز بوتفليقة ، تم نشره بمساهمة الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة ، الجزائر ، 2005.

16- عبد اللطيف بن أشنهو ، **عصرنة الجزائر، حصيلة وآفاق 1999-2009**، Alpha Design ، الجزائر ، 2006.

17- علاء الدين عبد الله فواز الخصاونة ، **التكييف القانوني لعقد الإيجار** التمويلي – دراسة مقارنة- الطبعة الأولى ، الدار العلمية للنشر والتوزيع ودار الثقافة للنشر والتوزيع ، عمان ، 2002.

18- فريد راغب النجار ، **إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة والمشروعات المشتركة الجديدة** ، مؤسسة شباب الجامعة ، الاسكندرية ، 1999.

19- كاسر نصر المنصور ، شوقي ناجي جودة ، **إدارة المشروعات الصغيرة من الألف إلى الياء** ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان ، 2000.

20- ماجدة العطية ، **إدارة المشروعات الصغيرة** ، الطبعة الأولى ، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة ، عمان ، 2002.

21- محسن أحمد خضيري ، **التمويل بدون نقود** ، الطبعة الأولى ، مجموعة النيل العربية ، القاهرة ، 2001.

22- محمد صبح ،**رأس المال العامل وتمويل المشروعات الصغيرة** ، الطبعة الثانية ، دار البيان للطباعة والنشر ، مصر ، 1999.

23- محمد عزت الميداني ، **الإدارة التمويلية في الشركات** ، جامعة الملك فهد للبترول والمعادن ، الظهران ، 1993.

24- محمد هيكل ، **مهارات إدارة المشروعات الصغيرة** ، الطبعة الأولى ، مجموعة النيل العربية ، القاهرة ، مصر ،2003.

25- محمود أمين زويل ، **دراسة الجدوى وإدارة المشروعات الصغيرة** ، دار الوفا لدنيا الطباعة والنشر ، الاسكندرية ، 2000.

26- منير إبراهيم هندي ، **الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل** ، منشأة المعارف ، الاسكندرية ، 1998.

27- ناصر دادي عدون ، **اقتصاد المؤسسة** ، الطبعة الأولى ، دار المحمدية للطباعة ، الجزائر ، 1998.

28- هاني محمد دويدار ، **النظام القانوني للتأجير التمويلي – دراسة نقدية في القانون الفرنسي**- الطبعة الثانية ، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية ، الاسكندرية ، 1998.

29- مرجع جماعي ، **الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية** ، الجزء الثاني ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، 2002.

ب / المقالات

1. اسماعيل بوخاوة وآخرون، **المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في مرحلة اقتصاد السوق**، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد السادس، جوان 2002 ، جامعة الحاج الأخضر باتنة ،

2. بن حسين ناجي، **آفاق الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مجلة الاقتصاد والمجتمع، العدد الثاني، سنة 2004 ، جامعة منتوري قسنطينة .

3. بن عنتر عبد الرحمان، **واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد الأول، سنة 2002 ، جامعة فرحات عباس، سطيف.
4. بن عنتر عبد الرحمان، **مراحل تطور المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وآفاقها المستقبلية**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثاني، جوان 2002 ، جامعة محمد خيضر، بسكرة .
5. بن ناصر عيسى، **برنامج التكييف والتعديل الهيكلي في الجزائر**، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد السابع ديسمبر 2002 ، جامعة الحاج الأخضر باتنة.
6. بوهزة محمد، **بعض آثار الإصلاحات على المؤسسة الاقتصادية العمومية الجزائرية(حالة بعض المؤسسات)**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الأول، نوفمبر 2001 ، جامعة محمد خيضر، بسكرة .
7. جبار محفوظ، **المؤسسة المصغرة، الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها، دراسة حالة المؤسسات المصغرة في ولاية سطيف خلال الفترة 1999-2001**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الخامس، ديسمبر 2003، جامعة محمد خيضر، بسكرة .
8. زغيب مليكة، **دور وأهمية قرض الايجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد الخامس، سنة 2005 ، جامعة فرحات عباس، سطيف.
9. سحنون محمد، **المؤسسة الاقتصادية العمومية في ظل الإصلاحات الاقتصادية والآثار والأفاق المستقبلية**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الرابع، ماي 2003 ، جامعة محمد خيضر، بسكرة .
10. صالحي صالح، **أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد الثالث، سنة 2004 ، جامعة فرحات عباس ، سطيف.
11. عبد السميع روينة، **مساعدة المؤسسات التي تواجه صعوبات**، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية ، العدد الحادي عشر، ديسمبر 2004 ، جامعة الحاج الأخضر باتنة .
12. عماري عمار، **الإصلاحات الاقتصادية وآثارها على القطاع الصناعي في الجزائر**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد الأول، سنة 2002 ، جامعة فرحات عباس ، سطيف.
13. فالتة اليمين، **المؤسسة الاقتصادية وتحولات المحيط**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد السابع،فيفري 2005، جامعة محمد خيضر، بسكرة .
14. كربالي بغداد، **نظرة عامة على التحولات الاقتصادية في الجزائر**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثامن، سبتمبر 2005، جامعة محمد خيضر، بسكرة .
15. مباركي محمد الهادي، **المؤسسة المصغرة: المفهوم والدور المرتقب**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الحادي عشر، سنة 1999 ، جامعة منتوري قسنطينة.
16. محمود المرسي لاشين، **تجربة مصر العربية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد الثالث، سنة 2004 ، جامعة فرحات عباس ، سطيف.
17. معطى الله خير الدين، **تفعيل دور التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد الثالث عشر، ديسمبر 2005 ،جامعة الحاج الأخضر باتنة .

18. مفتاح صالح، **أهداف السياسة النقدية في الجزائر(1990-2000)**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الخامس، ديسمبر 2003، جامعة محمد خيضر، بسكرة .

ج / الملتقيات

1. الدورة التدريبية حول: **تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية** ، جامعة فرحات عباس ، سطيف ، 25-28 ماي 2003.
2. الندوة الدولية حول: **التكامل العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية – الأوربية** ، جامعة فرحات عباس ، سطيف ، 8-9 ماي 2004.
3. ندوة حول :**المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي : الإشكاليات وآفاق التنمية** ، القاهرة ، مصر ، 18-22 يناير 2004.
4. الملتقى الدولي حول : **متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية** ، يومي 17 و18 أفريل 2006 ، جامعة حسيبة بن بوعلي ، الشلف .
5. الملتقى الدولي حول : **آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، يومي 13 و14 نوفمبر 2006 ، جامعة فرحات عباس ، سطيف.
6. ملتقى دولي حول: **سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية** ، يومي 21 و22 نوفمبر 2006 ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة.

د / المذكرات والرسائل العلمية

1. بزطوح جابر، **السوق المالية الثانية وسيلة تمويل الأمثل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة** ، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف ، 2004.
2.صورية بوريدح، **دور البنوك في تمويل وتنمية المؤسسات المصغرة** ، مذكرة ماجستير، جامعة قسنطينة ، 2004.

هـ / الوثائق والتقارير الرسمية

1. تقرير المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي ، **مشروع تقرير:** من أجل سياسة تطوير المؤسسات الصغرى و المتوسطة في الجزائر ، جوان 2002.
2. القانون رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 هـ المرافق لـ 12 ديسمبر 2001 المتعلق بالقانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
3. القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990 المتعلق بالقانون النقد والقرض .
4. الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 14 جانفي 1996 المتعلق بالإعتماد الايجاري في الجزائر.

5. الأمر رقم 96-06 المؤرخ في 03 جويلية 1996 المتعلق بكيفيات تأسيس الاعتماد الايجاري وشروط اعتمادها .

6. مرسوم تنفيذي رقم 02-33 المؤرخ في 06 رمضان 1423 هـ الموافق لـ 14 نوفمبر 2002 المتضمن إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي .

II.مراجع اللغة الأجنبية

A / Les Ouvrages

01- Ahmed Koudri , **Economie d'Entreprise –une introduction au management** , ENAG / Edition – Distribution , Alger , 1999.

02- Aimable Quintart et Richard Zisswiller , **Investissements et Désinvestissements de l'Entreprise** ,Pratiques et Méthodes ,Dalloz , Paris , 1982.

03- Ammar Sellami , **Petite Moyenne Industrie et Développement Economique** , Entreprise Nationale du Livre , Alger , 1985.

04- -Bernard Balkenhol et Christian lecointre , **Les Banques et Le Petite et Moyenne Entreprise en Afrique de l'Ouest** , Les Editions l'Harmatten , 1995.

05- Bernard Bonloc et Christian Gavalda , **Le Financement de l'Entreprise** , Dalloz ,Paris , 1973.

06- Beruno Magluilo , **Les Petites et Moyennes Entreprises** , Hatier , Fance , 1985.

07- Carole Gresse , **Les Entreprises en difficultés** ,Economica , Paris , 1994.

08- Cherai et Mahiei Dine , **Culture d'Entreprise en Algérie** , Office des Publications Universitaires , Alger , 2004.

09- Engene Staley et Richrad Morse , **La Petite Industrie Moderne et Le Développement** ,Tome II , Tendances Actuels , Paris , 1970

10- Eric Garrido , **Le Cadre Economique et Réglementaire du Crédit-Bail** , Tome 1 , Paris , 2002.

11- Eric Garrido , **Le Crédit-Bail , Outil de Financement Structurel et d'Ingénierie Commerciale** , Tome 2 , Paris , 2003

12- 10-Farouk Bouyacoub , **l'Entreprise et le Financement Bancaire** , Casbah édition , Alger ,2000.

13- Galen Spencer Hull , **La Petite Entreprise à l'Ordre du Jour** , Edition l'Harmattan, Paris , 1987.

14- G.P.Sweeney, **Les Nouveaux Entrepreneurs ,Petites Entreprise Innovatrices** , Les Editions de d'Organisation ,Paris , 1982.

15- Jaques Coillot , **Initiation au Leasing ou Crédit-Bail** , Les Edition De J. Delmas , Paris , 1968.
16- Jaque Horovitz et Dominique Xardel, **Diriger une Entreprise Moyenne** ,Les Leçons de l'Expérience ,Les Edition d'Organisation , Paris , 1997.
17- Michel Di Martino , **Guide Financier de La Petite et Moyenne Entreprise** ,Les Editions d'Oranhsation , Paris ,1993.
18- 15-M.Marchesnay et C.Fourcade , **Gestion de La PME /PMI** , Edition Nathan ,Paris , 1997.
19- Nacer- Eddine Sadi , **La Privatisation des Entreprises publiques en Algérie ,Objectifs, Modalités et Enjeux** , Office des Publications Universitaires , Alger , 2005.
20- Olivier Torrés , **PME de Nouvelles Approches**, Economica , Paris , 1998.
21- Patrick Serlooten , **Fiscalité du Financement des Entreprises** ,Economica ,Paris , 1994.
22- Philipe Simon , **Le Financement de l'Entreprise** , 2 éme Edition ,Librairie Dalloz , Paris , 1967.
23- Pierre Yves Léo , Marie Christine Monnoyer Lon et Jan Philipe , PME , **Stratégie internationale** , Economica , Paris, 1990.
24- Zine Sekfali , **Droit des Financements Structurés** , Revue Banque Editions , Paris , 2004.
25- Groupe de Recherche en Economie et Gestion des PME , **Billan et Perspectives** , Economica , Paris , 1997.
26- Ouvrage Collectif , **l 'Entreprise et la Banque , Dans les Mutations Economiques en Algérie** , Office des Publications Universitaires , Alger 1994.
27- Ouvrage Collectif , **Petite Entreprise et Développement Local** , Edition ESKA ,Paris, 1991.

B /Revues et Rapports

01- Gérard Trapp, **Le financement de la PME, les systèmes de garantie,** Stratégica, Business & Finance N° 04 , Janvier, 2005, Alger.
02- Jean-Louis Nakamura, **la relation banque-PME** ,Revue d'Economie Financières, Le Financement des PME, N° 54, Montchrestien, Lion, France , 1999.
03- Laila Melbouci, **les PME algériennes : un essai d'analyse par les ressources,**Revue des Sciences Humaines, N° 08, Septembre 2005, Université Mohamed Khieder , Biskra .
04- Malek Serrai, **ALC, l'expérience international au service du développement,** PME Magazine d'Algérie, N° 37, Avril – Mai 2006.

05- Michel Mackay, **Le Leasing, une solution de financement,** Stratégica, Business & Finance N°02 , Nouvembre , 2004 ,Alger.
06- Michel Mackay, **Les PME face au bouleversement du paysage financier**, Stratégica, Business & Finance N° 06 , Mars , 2005 ,Alger.
07- Michel Mackay, **Le financement de la PME, exemple du Canada**,Stratégica, Business & Finance N° 07 , Avril , 2005 ,Alger.
08- Michel Mackay, **Les paradigmes,les banques et le financement de la PME/PMI** , Stratégica, Business & Finance N° 08 , Mai , 2005, Alger.
09- Mohamed Loukal, **Relations banques- entreprises**, Convergence, N° 08, Janvier, 2002, Revue Editée par Banque Extérieure d'Algérie, Alger .
10- Naila Elyes, **Créer son entreprise**,PME Magazine d'Algérie, N° 27, Février – Mars 2005.
11- Olivier Burkart, **Le Financement des PME**, Revue d'Economie Financières, Le Financement des PME, N° 54, Montchrestien, Lion, France , 1999
12- Philipe Brousse, **Le Capital- risque**, Stratégica, Business & Finance N°02 , Nouvembre , 2004 ,Alger.
13- Sadek Kheddache, **Concevoir un projet solide**, PME Magazine d'Algérie, N° 27, Février – Mars 2005.
14- Thabet Mohamed Nasser, **Aperçu sur Les Petites et Moyennes Entreprises en relation avec le partenariat,** Revue de Science Commerciales, N° 28, 2004, Publication Bi-annuelle de l'Ecole Supérieure de Commerce d'Alger (ESC).
15- Thierry Montalieu, **les institutions de micro –crédit entre promesses et doutes**, Monde et Développement, Tome 30, 2002.
16- Wakil Adgibi, **les défis du Financement da la micro- entreprise**, Monde et Développement, Tome 30, 2002.
17- Mikistére de La PME et de l'Artisanat, Bultin d'Information Economique de l'Années : 2001, 2002, 2003, 2004, 2005,1 ier semestre 2006.
18- Conseil National Economique et Social , Projet de Rapport pour une Politique de Développement de La PME en Algérie. Juin 2002.

C / Séminaires

01- Séminaire International Sur **La Promotion du Financement de La PME**, Le 27 à 28 Septembre 2005, Alger.
02- Colloque International : **Gouvernance et développement de la PME**, Hotel Hillon Alger, les 23-24-25 Juin 2003.

D / Les Lois

01- Article 03 de la Convention d'Ottawa du Crédit-Bail, du 28 Mai 1988.
02- Loi N° 90-10 DU 14 Avril 1990 Relatives à la Mommaie et au Crédit
03- Règlement N° 92-08 DU 17/12/1992 Portant de Comptes bancaire aux Etablissement Financier
04- Article 112 , 113, 135, 137 et 138 de La Loi de Finance pour 1996.
05- Article 11 de La Loi de Finance pour 2001.
06- Article 61 de La Loi de Finance pour 2003.
07- Article 08 de La Loi de Finance pour 2006.

E / Les Sites d'Internet

www.algérie-dz.com / le 15-16/04/2006.
www.pmeart-dz.com / le 14-28/03/2007
www.joradp.dz / le 11/03/2007
www.cnac.dz / le 10/02/2007
www.algeria-interface.com / le 06/05/2006.
www.fgar.dz / le 09/02/2007
www.algeria-us.com / le 23/12/02006.
www.ensej.dz / le 13/02/2007

فهارس

فهـرس الجـــداول

الجدول	العنـــــــــــــــــوان	الصفحة
(1-1)	تصنيف المؤسسات حسب عدد العاملين في بعض الدول	20
(2-1)	المعايير الكمية المعتمدة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	24
(3-1)	دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف لبعض الدول المتقدمة لسنة 1999	33
(4-1)	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي لبعض الدول الأوربية	34
(1-3)	تطور استخدام تقنية قرض الإيجار في أوربا خلال الفترة 1998-2002	93
(2-3)	جدول مقارن بين قرض، قرض الإيجار والإيجار	99
(3-3)	مقارنة بين قرض الإيجار ومختلف متشابهاته	101
(4-3)	المقارنة بين التأجير التشغيلي والتأجير التمويلي	110
(1-4)	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة القانونية للفترة 2000-2006	139
(2-4)	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب فئات العمال خلال فترة 2000-2005	140
(3-4)	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات الأنشطة خلال 2000-2006	141
(4-4)	قطاعات النشاطات الرئيسية التي تنشط فيها الم.ص.م الخاصة خلال الفترة 2000-2006	142
(5-4)	توزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال الفترة 2000-2006	143
(6-4)	عدد الأجراء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الطبيعة القانونية	144
(7-4)	تطور المنتوج الداخلي الخام لدى الم.ص.م خارج المحروقات خلال 2000-2004	144
(8-4)	مساهمة الم.ص.م في خلق القيمة المضافة بين 2000-2004	145
(9-4)	تطور القيمة المضافة حسب النشاطات خلال 2001-2004	146
(10-4)	تطور الواردات لقطاع الخاص خلال الفترة 2000-2006	147
(11-4)	المنتجات المستوردة من طرف القطاع الخاص خلال الفترة 2004-2006	148
(12-4)	تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال الفترة 2000-2005	149
(13-4)	تطور الميزان التجاري للفترة 2003-2006	150
(14-4)	الهيكل المالي للتمويل الثنائي المقدم من طرف ANSEJ	163

(15-4)	الهيكل المالي للتمويل الثلاثي المقدم من طرف ANSEJ	164
(16-4)	نسبة تخفيض معدلات الفائدة المطبقة على مستوى ANSEJ	164
(17-4)	توزيع السلف غير المعوضة الممنوحة حسب قطاعات النشاط خلال السداسي الأول 2006	167
(18-4)	صيغة تمويل المؤسسات المصغرة في إطار دعم الصندوق الوطني للتامين عن البطالة	168
(19-4)	نسب التخفيضات لمعدلات فائدة القروض الممنوحة للمؤسسات المستفيدة من CNAC	168
(20-4)	عدد المشاريع الممولة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف BADR	174
(21-4)	تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف BADR	174
(22-4)	حصيلة تمويل بنك البركة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال 1998-2003	175
(23-4)	تطبيق قرض الإيجار في بنك البركة الجزائري	191
(24-4)	العقود الممضية حسب القطاعات في سنة 2004 على مستوى ALC	196
(25-4)	العقود الممضية حسب نوع التجهيزات في سنة 2004 على مستوى ALC	196
(26-4)	بعض المعطيات على استثمارات Sofinance خلال 2003-2005	198
(27-4)	سوق قرض الإيجار الجزائري	200
(28-4)	دراسة SALEM الوضعية المالية المتوقعة للمؤسسة خلال 5 سنوات	202
(29-4)	المقارنة بين الطريقة المطبقة لدى SALEM والطريقة المقترحة	205

فهـــرس الأشكـــــال

الشكل	العنوان	الصفحة
(1-1)	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي لبعض الدول الأوربية	35
(1-3)	السوق العالمية لقرض الإيجار سنة 2001	94
(2-3)	مخطط توضيحي لآلية سير عملية قرض الإيجار	106

فهـــرس المحتويـــات

المقدمة 1

الفصل الأول: الإطار النظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 6

تمهيـــــــد.....6

I. مدخـــل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....7

1- مفهوم المؤسسة الاقتصادية.....7

2- المؤسسة والمحيط.....8

3- تصنيف المؤسسات الاقتصادية.....8

1.3- التصنيف حسب الملكية.....8

2.3- التصنيف حسب النشاط الاقتصادي.....9

3.3- التصنيف حسب الشكل القانوني.....9

4.3- التصنيف حسب الحجم.....9

4- مرحلة الاهتمام بالمؤسسات الكبيرة.....9

1.4- أثر الحجم.....10

2.4- أثر التجربة.....10

3.4- أثر التخصص.....10

5- مرحلة الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....10

1.5- التغيرات الاقتصادية 11

2.5- سلبيات اقتصاديات الحجم.....11

3.5- انخفاض الكفاءة الإنتاجية في المشروعات الكبيرة 11

4.5- فشل برامج التنمية في الاقتصاديات النامية وتراكم أزماتها الاقتصادية والمالية.....12

5.5- ظهور فكوة المقاولة من الباطن..... 12

6.5- تجدد الفكر المنظمي.....12

7.5- عولمة الاقتصاد وتدويل الأنشطة.....13

6- النظريات الاقتصادية المفسرة للتوجه إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....13

1.6- نظرية دور المقاول في الديناميكية الاقتصادية.....13

2.6- نظرية الفجوات.....13

3.6- نظرية التغير وعدم اليقين واقتصاديات الخطر.....14
4.6- الحاجات الجديدة التي فرضتها المرونة 14
II. ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.....15
1- مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 15
2- صعوبة تحديد تعريف خاص بالمؤسسات الصغير والمتوسطة.....17
1.2- العوامل الاقتصادية.....17
2.2- العوامل التقنية.....18
3.2- العوامل السياسية 18
3- أهمية توحيد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....18
4- معايير التفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة.....19
1.4- المعايير الكمية.....19
2.4- المعايير النوعية 22
5- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.....23
III. أشكال وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....25
1- أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....25
1.1- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة النشاط 25
2.1- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الإمكانيات الإنتاجية.....27
3.1- تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني 27
2- العوامل المؤثرة في اختيار الشكل القانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....27
1.2- الرغبة و القدرة على السيطرة الكاملة على المشروع 28
2.2- حجم رأس المال اللازم لإقامة المشروع.....28
3.2- المدة الضرورية لإقامة المشروع و حاجاته لعمر طويل نسبيا.....28
4.2 - المخاطر التي ينطوي عليها المشروع.....28
5.2- القوانين السائدة في البلد تنظم عملية إقامة الأعمال التجارية.....28
6.2- شكل التنظيمات القائمة والسائدة في الاقتصاد.....28
7.2 - درجة الاهتمام بالصورة الاجتماعية..... 28
3- الشكل القانوني المناسب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....28
1.3- المؤسسة الفردية.....29
2.3- شركة التضامن.....29
3.3- الشركة ذات التوصية البسيطة.....30

4-خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....30
1.4- سهولة الإنشاء والتكوين.....30
2.4- انخفاض تكاليفها 30
3.4- الاستقلالية في الإدارة.....30
4.4 - بساطة الهيكل التنظيمي.....31
5.4- المرونة العالية على التكليف والتأقلم.....31
6.4- قوة الاتصالات الشخصية.....31
7.4- خصائص أخرى.....31
IV. أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل التي تعاني منها..... 32
1- أهمية و دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....32
1.1- أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية..... 32
2.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق مناصب الشغل.....33
3.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التكوين المهني.....34
4.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق الثروة 34
5.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعبئة الادخار.....35
6.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاستثمار.....35
7.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تخفيض نسب التضخم.....36
8.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تلبية الطلب على السلع الاستهلاكية.....36
9.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التكيف مع الأزمات والتقلبات الاقتصادية.....36
10.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المنافسة وجذب الاستثمارات الأجنبية 36
11.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تشجيع الإبداع والاختراع.....37
12.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات..... 37
13.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التكامل ودعم المؤسسات الكبيرة 37
14.1- مساهمة الم.ص.م في تحقيق التوازن الإقليمي والتنمية الاجتماعية 38
15.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدالة توزيع الدخل.....38
16.1- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنويع الثقافي في الاقتصاد.....38
17.1- أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة لصاحبها.....38
2- المشاكل والصعوبات التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....39
1.2- مشاكل مرتبطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 39
2.2- المشاكل المتعلقة بمحيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....41
الخلاصة.....42

الفصل الثاني : تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيـــــد 44

I. الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبدائل التمويل المتاحة لها.....45

1- مفهوم التمويل ومحددات المفاضلة بين مصادره.....45

1.1- مفهوم التمويل.....45

2.1- محددات المفاضلة بين مصادر 45

2- الاحتياجات المالية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال مراحل حياتها.....46

1.2- الاحتياجات المالية في طور التأسيس أو الإنشاء.....46

2.2- الاحتياجات المالية في طور النمو.....47

3.2- الاحتياجات المالية في مرحلة النضج.....47

4.2- الاحتياجات المالية في مرحلة الانحدار..... 47

3- مصادر التمويل التقليدية المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....48

1.3- مصادر التمويل الذاتية..... 48

2.3- المصادر الخارجية للتمويل..... 50

1.2.3- الائتمان التجاري.....50

2.2.3- التمويل المصرفي.....52

3.2.3- مصادر وأساليب التمويل عن طريق السوق غير الرسمية للإقراض.....56

II.مشاكل وعقبات تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....59

1- العقبات من وجهة نظر أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....60

1.1- العقبات المتعلقة بالتكاليف والضمانات.....61

2.1- العقبات المتعلقة بالصيغ والإجراءات.....61

3.1- العقبات المتعلقة بالحجم والمشروطية 61

2- عقبات ومشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من وجهة نظر البنوك

وهيئات الإقراض..... 62

1.2- مبررات إحجام البنوك من تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.....62

2.2- مبررات طلب الضمانات العينية من طرف البنوك..... 64