وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة العربي التبسي - تبسة

جامعة العربي التبسي – تبسة LARBI TEBESSI – TEBESSA UNIVERSITY

كلية العلوم التجارية والاقتصادية UNIVERSITE LARBI TEBESSI – TEBESSA-

قسم:

الميدان: علوم اقتصادية وتسيير وعلوم مالية

الشعبة: علوم مالية ومحاسبة

التخصص: مالية مؤسسة

العنوان: دور الإيجار التمويلي في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

دراسة حالة بنك بدر BADR وكالة تبسة 488

مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر " ل.م.د "

دفعـــة: 2020

إعداد الطالبين: إشراف الأستاذ:

– محمد أوريسي عبد السلام طبيب

– ندى مناعي

لجنـــة المناقشـــة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
سارة حليمي	أستاذ محاضر–ب–	رئيسا
عبد السلام طبيب	أستاذ محاضر –ب–	مشرفا ومقررا
صونيا زحاف	أستاذ محاضر –ب–	مناقشا

السنة الجامعية: 2020/2019

وزارة التعليم العالـي والبحث العلمي

جامعة العربي التبســي - تبسة

جامعة العربي التبسي – تبسة LARBI TEBESSI – TEBESSA UNIVERSITY

كلية العلوم التجارية والاقتصادية UNIVERSITE LARBI TEBESSI – TEBESSA-

قسم: .....

الميدان: علوم اقتصادية وتسيير وعلوم مالية

الشعبة: علوم مالية ومحاسبة

التخصص: مالية مؤسسة

العنوان: دور الإيجار التمويلي في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

دراسة حالة بنك بدر BADR وكالة تبسة 488

مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر " ل.م.د "

دفعـــة: 2020

إعداد الطالبين: إشراف الأستاذ:

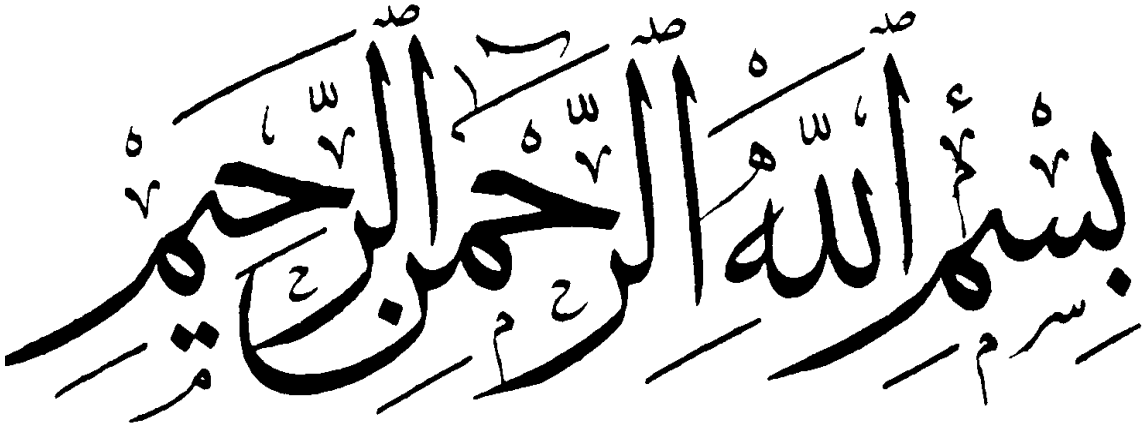
– محمد أوريسي عبد السلام طبيب

– ندى مناعي

لجنـــة المناقشـــة:

الاسم واللقب	الرتبـة العلميـة	الصفة
عمار زرقي	أستاذ مساعد –أ–	رئيسا
عبد السلام طبيب	أستاذ محاضر –ب–	مشرفا ومقررا
حنان حفيظ	أستاذ محاضر –ب–	عضوا ممتحنا

السنة الجامعية: 2020/2019



﴿وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ﴾

سورة التوبة الآية [105]

صدق الله العظيم

شكر وتقدير

باسم الله الرحمان الرحيم

قالوا سبحانك لا علم لنا الا ما علمتنا

نشكر الله على منه وكرمه، غذ وفقنا في مسيرة البحث لإتمام هذه المذكرة التي نرجوا أن تكون عونا ومرجعا يعتمد عليه من ياتي بعدنا

نتقدم بجزيل الشكر الى الدكتور المشرف "عبد السلام طبيب"

والى جميع الاسرة الجامعية

الى الحدائق الغناء التي فتحت لنا ابواها لكي ننهل من رحقها ما نذكي به بحثنا

كما نتقدم بالشكر الى كل من ساعدنا لإتمام هذا العمل سواء من قريب أو بعيد

كما لا أنسى ذكر أختي الكبرى التي كانت لي سندا داعما لي

اضافة الى صديقات الذين كانوا شموعا مضيئة لي في ظلامي

إهداء

الى من سهروا الليالي من اجل تعليمنا وتربيتنا

أمهاتنا وآبائنا الأغزاء

الى من قاموا بتكويننا وقدموا لنا كل المساعدات

أساتذتنا الكرام

إلى من أعانونا وضحوا معنا من أجل انجاز هذا العمل

إخوتنا وأخواتنا الحباء

الى من قدم لنا كل المساعدات والتسهيلات

الى كل الاصدقاء والزملاء في كل مكان

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

شكر وتقدير

مقدمـــة .....أ.....

أولا: الإشكالية .....ب.....

ثانيا: تساؤلات الدراسة .....ب.....

ثالثا:أسباب اختيار الموضوع .....ج.....

رابعا: أهداف الدراسة .....ج.....

خامسا: أهمية الدراسة .....د.....

سادسا: تحديد مفاهيم الدراسة: .....د.....

سابعا: نوع ومنهج الدراسة .....هـ.....

ثامنا: أدوات جمع البيانات .....و.....

تاسعا:مجتمع البحث وعينة الدراسة .....و.....

عاشرا: صعوبات البحث .....ج.....

الفصل الأول:_الإيطار المفاهيمي حول اليجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد: .....10.....

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .11.....

المطلب الأول: عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .11.....

الفرع الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ....11.....

أولا: تعاريف حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....11.....

خامسا: في الدول العربية .....13.....

سادسا: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 14.....

سادسا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: 16.....

ثانيا: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....17.....
ثالثا: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....19.....
الفرع الثاني: .....22.....
أولا: العناصر المكونة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .22.....
ثانيا: أسباب ظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ...22.....
الفرع الثالث: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ..23.....
أولا: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .....23.....
المطلب الثاني: آليات وصعوبات التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 29.....
الفرع الأول: فعالية وآليات التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 29.....
أولا: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ...29.....
ثانيا: آليات التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 33.....
الفرع الثاني: صعوبات والمشاكل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 36.....
الفرع الثالث: أسباب لجوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الإيجار التمويلي 38....
المبحث الثاني: مدخل مفاهيمي حول الإيجار التمويلي. 41.....
المطلب الأول: الإيجار التمويلي .....41.....
الفرع الأول: مفهوم الإيجار التمويلي .....41.....
أولا: نشأة الإيجار التمويلي. .....41.....
ثانيا : تعريف التأجير التمويلي .....43.....
ثالثا: المقارنة حول التأجير التمويلي والتأجير التشغيلي 45.....
ثانيا: تعريف التمويل .....47.....
ثالثا : خصائص وأهمية الايجار التمويلي .....49.....
الفرع الثاني: أنواع الإيجار التمويلي .....52.....

الفرع الثالث: مزايا ومخاطر الإيجار التمويلي. .....55.....
أولا: مزايا وعيوب الإيجار التمويلي .....55.....
ثانيا: مخاطر الإيجار التمويلي .....62.....
المطلب الثاني: أسس وقواعد الإيجار التمويلي .....63.....
الفرع الأول: أطراف والتزامات الإيجار التمويلي .....63.....
الفرع الثاني: أركان ومراحل الايجار التمويلي .....71.....
الفرع الثالث: أسباب اللجوء إلى الإيجار التمويلي ومجالات تطبيقه 74.....
المبحث الثالث: الدراسات السابقة .....77.....
المطلب الأول: دراسة محلية .....77.....
الفرع الأول: تقديم هذه الدراسة .....77.....
الفرع الثاني: النتائج والصعوبات .....79.....
الفرع الثالث: أوجه التشابه والاختلاف .....79.....
أولا: أوجه التشابه .....79.....
المطلب الثاني: الدراسة الفلسطينية .....80.....
الفرع الأول: تقديم الدراسة .....80.....
الفرع الثالث: أوجه التشابه والاختلاف .....82.....
أولا: أوجه التشابه .....82.....
ثانيا: أوجه الاختلاف .....82.....
خلاصة الفصل .....84.....
الفصل الثاني: _دراسة ميدانية حول دور الإيجار التمويلي في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
تمهيـــد: .....86.....

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR 87
المطلب الأول: مفهوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) 87
الفرع الأول: نشأة وتطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية 87
ثانيا: مراحل تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية 88
الفرع الثاني: تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية 91
الفرع الثالث: مهام والخدمات التي يقدمها البنك BADR 92
ثانيا:الخدمات التي يقدمها البنك 92
المطلب الثاني:الهيكل التنظيمي وأهداف بنك الفلاحية والتنمية الريفية 93
الفرع الأول: الهيكل التنظيمي لبنك BADR 93
الفرع الثاني: أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية لبنك BADR 97
الفرع الثالث: منتجات بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR 97
الفرع الثالث: مقترحات لمعالجة موضوع المخاطر في الوكالة. 99
أولا: أهم الاجراءات لمعالجة المخاطر في الوكالة. 99
ثانيا: أدوات مواجهة المخاطر البنكية. 100
ثالثا: الاجراءات المتخذة لتفادي المخاطر والتقليل منها. 100
المبحث الثاني: وكالة BADR تبسة- 488 101
المطلب الأول: تبسة 488 101
الفرع الأول: تعريف وكالة BADR تبسة- 488 101
الفرع الثاني: مهام وكالة BADR تبسة 102
الفرع الثالث: امتيازات وكالة BADR تبسة- 488 102
المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لوكالة BADR تبسة- 488 ووظائفها 103
الفرع الأول:الهيكل التنظيمي لوكالة BADR تبسة- 488 103

الفرع الثالث: أهداف 105
المطلب الثاني: معاينة الإيجار التحويل المقدم للمستأجر 106
الفرع الأول: مقدمة عمل الإيجار التمويلي ومراحل سيرها 106
أولا: مقدمة عمل الإيجار التمويلي 106
ثانيا: خصائص التأخير التمويلي ببنك الفلاحة والتنمية الريفية BADRA 107
ثالثا: الفئات المستهدفة من التأجير التمويلي والمشاريع المؤهلة للاستفادة منه. 108
الفرع الثاني: مميزات التأجير التمويلي ببنك BADR 108
الفرع الثالث: الملف المطلوب للحصول على التأجير التمويلي 108
أولا: الوثائق المطلوبة للحصول على التأجير التمويلي 108
ثانيا: وثيقة تصريح بالدخل السنوي لطالب قرض التأجير التمويلي. 109
ثالثا: مدة دراسة ملف القرض الإيجاري 110
المبحث الثالث: دراسة تطبيقية مقدمة من طرف بنك بدر –وكالة تبسة488- 110
المطلب الأول: دراسة الملفات عبر 3 مستويات 110
الفرع الأول: كيفية دراسة الملف على مستوى الوكالة المحلية للاستغلال (ALE) 110
الفرع الثاني: كيفية دراسة الملف على مستوى مجموعة الاستغلال الجهوية (GRE) 110
الفرع الثالث: كيفية دراسة الملف على مستوى الإدارة الخاصة بالتمويل DFS 111
المطلب الثاني: دراسة طلب القرض الايجاري 112
الفرع الأول: التعاريف الأولية عن طالبي القرض 112
ثانيا: معلومات عامة عن القرض المقدم 112
الفرع الثاني: معلومات مقدمة عن التمويل وقيمة الدعم 113
الفرع الثالث: الدراسة المالية للشروع 114
أولا: تحديد نوع الأصل المؤجر وقيمته 114

أولا: حساب القرض القرض الايجاري .....114.....

ثانيا: حساب مبلغ الإيجار .....114.....

ثانيا: امتلاك القرض السنوي وتفسيره .....114.....

أولا: حساب الجدول السنوي لامتلاك القرض .....114.....

ثالثا: احصائيات حول تمويل البنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. .....117.....

خلاصة الفصل الثاني .....122.....

خـــاتـــمـــة .....123.....

الخاتمة .....124.....

قائمة المصادر والمراجع .....126.....

الـــملاحـــق .....133.....

فهرس الجداول

فهرس الجداول

الجدول رقم 1 : تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 12

الجدول رقم 2 : 13

الجدول رقم 3 : أصناف المؤسسات حسب العمال ورقم الأعمال في الجزائر 15

الجدول رقم 4 : تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2003-2017) 16

الجدول رقم 5: وظائف الهيكل التنظيمي لوكالة BADR تبسة-488 104

الجدول رقم 6 : إيجار المعدات عن طريق الإيجار التمويلي 114

الجدول رقم 7 : يمثل امتلاك القرض الإيجاري للأصل المؤجر 115

الجدول رقم 8 : إحصائيات عدد المشاريع الممولة 117

الجدول رقم 9 : يمثل احصائيات حول العين المؤجرة من وكالة تبسة 488 118

فهرس الأشكال

الشكل رقم 1: يمثل أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. 28

الشكل رقم 2 : 54

الشكل رقم 3 : طريقة القرض الغير مباشرة.() 55

الشكل رقم 4 : يوضح أطراف عملية الإيجار التمويل () 65

الشكل رقم 5 : يمثل الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية 95

الشكل رقم 6 : الهيكل التنظيمي للمديرية الجهوية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية 96

مقدمة

مقدمـــة

منذ الوجود البشري تعددت وتنوعت حلقات الاتصال بينهم في مختلف مجالات الحياة سواء على الصعيد الاجتماعي أو السياسي أو الثقافي وكذلك الاقتصادي الذي يعتبر أهم اتصال بشري وذلك لما له من خصائص تميزه في الماضي وترابطه في جميع المجالات الأخرى في الحاضر.

ويمثل الإيجار أحد أهم الوسائل الاقتصادية التي تعمل على تسريع وتيرة الربح وزيادة النمو الاقتصادي كما أنه يعتبر البديل الأفضل لبعض التعاملات الاقتصادية نظرا للتسهيلات التي يقدمها لكل من المؤجر والمستأجر حيث يتنوع بتنوع الخدمات والمزايا التي يقدمها.

ولعل أهم أنواعه الإيجار التمويلي الذي يعتبر أحد الأساليب الحديثة في التعاملات الاقتصادية والأكثر تداولا في مختلف النشاطات التجارية والصناعية وحتى الحرفية منها من أجل رفع كفاءة القطاع الاقتصادي من خلال فعالية دوره التمويلي لكلا طرفي العلاقة التأجيرية.

وتعتبر المؤسسات الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة النواة الركيزة الأساسية التي يعتمد عليها الاقتصاد الوطني والدولي والتي تسعى دائما إلى تنويع وتطوير مصادر التمويل والبحث عن أكثر المصادر حداثة وملائمة مع احتياجات ومتطلبات هذه المؤسسات.

ونظرا لما تتميز به من رأس مال محدود، ولهذا يلجأ الإجار التمويلي الذي يمنح لها ميزات متعددة أهمها المحافظة على السيولة النقدية وزيادة المنافسة بين مصادر التمويل المختلفة وكذا تعدد الخيارات والتسهيلات المتاحة عبره.

ومن هنا ارتئينا أن تكون الدراسة حول دور الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث أردنا تسليط الضوء على الإيجار التمويلي ومعرفة مهامه في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ولتعمق أكثر احتوت هذه الدراسة عن فصلان، الفصل الأول فهو فصل نظري احتوى على ثلاث مباحث جاء في المبحث الأول والذي هو مفاهيم عامة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يحتوي على مطلبين: المطلب الأول عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أما المطلب الثاني: آليات وصعوبات التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أما المبحث الثاني الذي جاء بعنوان مدخل مفاهيمي حول الإيجار التمويلي الذي ينقسم بدوره إلى مطلبين المطلب الأول: ماهية الإيجار التمويلي أما المطلب الثاني: أسس وقواعد الإيجار التمويلي.

أما المبحث الثالث الذي جاء بعنوان الدراسات السابقة

أما الفصل الثاني: الذي هو الفصل التطبيقي الذي شمل على مبحث واحد.

المبحث الأول: بنك بدر كدراسة ميدانية ونموذج دراسة في هذا الموضوع واحتوى على مطلبين.

المطلب الأول: لمحة عامة عن بنك بدر.

المطلب الثاني: تحليل نتائج الدراسة الميدانية.

أولا: الإشكالية

مع التنوع المختلف لمصادر التمويل وازدياد التنافس السوقي أصبح من الضروري الانفتاح المالي والاقتصادي للمؤسسات الصغيرة بمختلف أصنافها وأهدافها خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الطامحة لرفع رؤوس أموالها وفق استراتيجيات ومناهج علمية وعملية وضبط خطط للتنمية من أجل النهوض باقتصادياتها واللحاق بالتطورات العملية والمالية واثبات قدراتها من خلال خدماتها وعروضها وتعزيز هويتها وفرض حضورها ضمن المؤسسات الأخرى، مما يجعلها تلجأ إلى أسهل الوسائل وأقلها تكلفة اختصارها وقتا وعناءا خاصة فيمايتعلق بالجانب التمويلي، ولعل من أهم ما تميل له هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك لقدرته على تمويل الاستثمارات والمشروعات الاقتصادية سواء الصناعية والتجارية كما يمكن المؤسسة المتبنية لهذه التنمية من التمويل للحصول على المعدات والأصول الرأسمالية ومنه تم طرح الإشكالية التالية:

ما دور الإيجار التمويلي لبنك البدر في عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانيا: تساؤلات الدراسة

- ما يترتب عن الايجار التمويلي من نقل أعباء للمستاجر؟
- ماهي الضمانات التي يأخذها بنك الفلاحة والتنمية للحصول على الايجار التمويلي؟

الفرضيات :

- إن الايجار التمويلي يترتب عليه توجيه كافة المخاطر والعباء للمستأجر.
- يساهم الايجار التمويلي في توفير احتياجات المؤسسات لأن الدولة تساعد وتساهم في ذلك.
- يعتبر الايجار التمويلي كبديل تمويلي يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الحصول على تجهيرزات ولآلات حديثة وغيرها.

ثالثا:أسباب اختيار الموضوع

1 -الأسباب الذاتية:

-ميولي لهذا الموضوع ورغبتي في معرفة دور الإيجار التمويلي كمصدر للتمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

-الاهتمام بالمواضيع المتعلقة بالحداثة كالإيجار التمويلي.

-الاهتمام بآليات التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2 -الأسباب الموضوعية:

-كثرة مصادر التمويل الاقتصادي وتنوع خياراته.

-التزايد المستمر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها الفعال في التنمية الاقتصادية.

-اللجوء للإيجار التمويلي كحل وبديل عن القروض.

رابعا: أهداف الدراسة

هناك العديد من الأهداف التي تسعى هذه الدراسة إلى تحقيقها:

1 – التعرف على دور الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2 – التعرف على مدى فاعلية الإيجار التمويلي في عملية التنمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3 – التعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهم خصائصها.

4 – التعرف على أهم مميزات الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

خامسا: أهمية الدراسة

1. الأهمية العلمية:

تتناول هذه الدراسة نوع من أنواع مصادر التمويل هو الإيجار التمويلي ومعرفة دور هذا الإيجار التمويلي وأهم مميزاته وأركانه وكيف تتم عملية التمويل عبره وطريقة التمويل بالإيجار وهي بذلك تضفي جانبا على الرصيد العلمي لمكتبة قسم الاقتصاد والتسيير وإضافة للدراسات الأكاديمية للكلية.

2. الأهمية المهنية:

تبرز هذه الدراسة الوجه التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال بنك بدر حيث تعمل على التعريف بالمؤسسة ومختلف مهامها وخصائصها وإبراز كفاءتها المهنية ومكانتها الاقتصادية.

3. الأهمية الاجتماعية:

تعمل هذه الدراسة على توضيح مهام التمويل واظهار عملية الإيجار التمويلي وتبيان رغبات المؤسسات الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة كشخصية معنوية وابراز الإنتاجية الاجتماعية عبر عمليات التبادل المنفعة ومدى الترابط الزماني والمكاني بين المؤجر والمستأجر.

4. الأهمية الاقتصادية:

تكمن الأهمية الاقتصادية لهذه الدراسة في معرفة دور الذي يقوم به الإيجار التمويلي في عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التسهيلات وعملية الإيجار وقرارات الائتمان الاعتمادي والمساهمة في التنمية الاقتصادية الوطنية والدولية.

سادسا: تحديد مفاهيم الدراسة:

تعريف المؤسسة: تعرف المؤسسة على انها كيان متمثل في مجموعة وسائل مادية والبشرية والمالية تستخدم مع بعضها البعض من اجل تحقيق الغرض.

مؤسسة المتوسطة: تعرف على أنها مؤسسة تشغل 50 الى 250 شخصا ورقم اعمالها محصور بين 200 مليون دج و 2 مليار دج ومجموع ميزانيتها محصور بين 100 و500 مليون دج

تعريف مصادر التمويل: هو الحصول على اموال للقيام بالانشطة والمشروعات التي تريد تنفيذها.

مصادر خارجية: الحصول على تسهيلات وقروض أو ائتمان من الموردين.

مصادر داخلية: تتمثل في الاحتياطات والأرباح.

تعريف المستاجر: هو المستفيد من الوحدة العقارية المؤجرة له، ويمتلك الحق بالاستفادة من الوحدة العقارية بما يقتضيه عقد التاجير والقوانين المحلية.

تعريف المؤجر: هو مال العقار ويمتلك ضك التملك ويكون اسمه مذكور في صك العقار بصفته المالك للعقار.

قسط الايجار: هو التدفق النقدي قبل الضريبة الذي يجب ان يحصل عليه المؤجر والذي اذا تم خصمه بالعائد المطلوب على الاستثمار يجعل القيمة الحالية للتدفقات النقدية الصافية من الايجار تساوي تكلفة الاستثمار الراسمالي.

سابعا: نوع ومنهج الدراسة

تعتمد كل دراسة على منهج علمي يتم اتباعه لجمع المعلومات والمواد العلمية وتحليلها من أجل الوصول إلى نتائج دقيقة وتحقق أهداف الدراسة.

ومفهوم المنهج في اللغة العربية: حسب لسان العرب لابن منظور يتضح أن كلمته منهجا تعني طريقا واضحا، أن كلمة ناهجة تعني واضحة، ويشير هذان المعنيان إلى أن المقصود بالمنهج في اللغة العربية هو "الطريق الواضح" ويقابل كلمة منهج في اللغة الإنجليزية كلمة Carricubion وهي كلمة مشتقة من أصل لاتيني ومعناها مضمار السباق.[1]

أما اصطلاحا فقد عرف المنهج: الطريقة التي يتبعها الباحث لدراسة المشكلة موضوع البحث وبشكل عام يمكن القول أن المنهج هو الطريقة التي يعتمدها الباحث في الإجابة عن الأسئلة التي يثيرها موضوع الدراسة.[2]

[1]– ليندة مناعي، دور المواقع الإلكترونية لشركات الطيران في الاتصال مع الزبون، مذكرة ماستر، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 2018–2019، ص 33.

[2]– أيوب دخل الله، علم النفس التربوي، دار الكتب العلمية، ط1، بيروت، 2015، ص 26.

ومن أجل الوصول إلى أهداف الدراسة وللإجابة على الإشكالية المطروحة من خلال التساؤلات المتفرعة منها وجب اتباع منهج يساعدنا على جمع المعلومات والمواد العلمية وفق طريقة علمية.

فقد اعتمدنا في الجانب النظري على المنهج الوصفي من خلال جمع المعلومات عن الإيجار التمويلي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة واستندنا في ذلك على مختلف المصادر العلمية والمراجع أما في الجانب التطبيقي فقد اعتمدنا على منهج الدراسة الميدانية لبنك بدر واسقاط ما تم دراسته في الجانب النظري على مؤسسة محل الدراسة.

ثامنا: أدوات جمع البيانات

في كل دراسة علمية أوجب الاعتماد على أدوات لجمع المعلومات والبيانات بطريقة فاعلةوممنهجة تخدم أغراض الموضوع وتحقيق الأهداف الموجودة من هذه الدراسة مع الأخذ بعين الاعتبار طبيعة الموضوع المطروح.

وقد اعتمدنا في هذه الدراسة على أداتين.

تاسعا:مجتمع البحث وعينة الدراسة

وإنه من المهم اختيار مجتمع البحث في أي بحث علمي وذلك من أجل زيادة دقة البيانات والمعلومات المراد جمعها ودراستها وفقا للمجتمع المختار، حيث تعتبر هذه العملية مرحلة هامة في الدراسة، إذا يتم اختيار مجتمع وفق للخصائص المحددة من طرف الباحث كما تخضع للموقع الجغرافي والاقتصادي والاجتماعي ومنه يتم تحديد العينة اللازمة التي يتم استخدامها للغرض المطلوب من الدراسة.

ومجتمع البحث هو: مجموع المفردات أو العناصر (الناس، المنتجات، المنظمات، الوحدات المادية) التي تقع ضمن اهتمام الباحث والمرتبطة لجمع المعلومات المحددة عن المشكلة [1] وفي دراستنا هذه اعتمدنا على مجتمع بحيث من أجل تحديد وتدقيق وشمولية موضوع ومنه فمجتمع البحث في دراستنا هذه يمثل كل المؤسسات الجزائرية الممولة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

[1]– أنيس أحمد عبد الله، إدارة التسويق وفق منظور قيمة الزبون، دار الجنان، ط1، عمان، 2017، ص 66.

بنظام الإيجار التمويلي وذلك لما تتميز به من مختلف الخدمات والتمويلات في إطار بدائل الاقراض الحديث والاستأجار الأصول.

عينة الدراسة:

العينة: يفهم من العينة بأنها مجموعة جزئية من المجتمع يتم اختيارها عشوائيا، وبصورة غير عشوائية حسب الطرق المتعارف عليها كأن أسلوبية أو طبقية أو نسبة معينة وأيضا يكون للعشوائية حصة في هكذا طرق لسحب العينة أو على أساس نسب تمثيلها لخصائص المجتمع كافة المسحوبة منه العينة.[1]

وتتمثل عينة الدراسة في بنك البدر بولاية تبسة الذي يتعامل مع مختلف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لآلية الإيجار التمويلي وذلك بما يتناسب مع كل مؤسسة مستأجرة.

ومن هنا تكون عينة الدراسة عينة قصدية (عمدية) وهذا لما تفرضه علينا أهداف الدراسة بحكم أن ليس كل المؤسسات المؤجرة والمستأجرة تعمل بنظام الإيجار التمويلي كآلية في عمليات التمويل المختلفة.

أولا: الملاحظة: إذ هي "وسيلة من وسائل جمع البيانات والمعلومات التي يتطلبها موضوع البحث وتنوع أدوات البحث واختلافها يتوقف على اختلاف طبيعة المعلومات المطلوبة ومصادرها وكذا اختلاف طبيعة المجتمع".[2]

وفي موضوع دراستنا هذه اعتمدنا على الملاحظة للحصول على أدق البيانات والمعلومات والتعمق في تفاصيل الموضوع والالهام بزوايا وأهداف المراد الوصول إليها.

ثانيا: المقابلة: هي "عبارة عن حوار أو محادثة أو مناقشة، موجهة تكون بين الباحث عادة، من جهة، وشخص، أو أشخاص آخرين، من جهة أخرى، وذلك بغرض التوصل إلى معلومات تعكس

---

[1]– حامد الشمرني، مؤيد الفضل: الأساليب الإحصائية في اتخاذ القرار، دار مجدلاوي، ط1، عمان، 2005، ص 30.

[2]– إيهاب عيسى، طارق عبد الرؤوف: المقاييس والاختبارات –التصميم– الإعداد– التنظيم، المجموعة العربية، ط 1، القاهرة، 2017، ص: 202.

حقائق أو مواقف محددة، يحتاج الباحث التوصل إليها والحصول عليها، في ضوء أهداف بحثه".[1]

والمقابلة عبارة عن مجموعة من الأسئلة المتنوعة يتم طرحها للطرف الثاني وقد اعتمدنا عليها هنا بداعي جمع المعلومات حول موضوع الدراسة وفقا لما يخدم أهداف هذه الدراسة.

عاشرا: صعوبات البحث

تتلخص اهم الصعوبات التي واجهتنا لانجاز هذا العمل فيمايلي:

- عدم توفر المراجع بكثرة في الايجار التمويلي.
- صعوبة ايجاد دراسات سابقة بلغة اجنبية.
- صعوبة القيام بالدراسة الميدانية وذلك لامتناع بعض الاطارات عن منحنا المعلومات المتعلقة بهذا الموضوع.
- صعوبة التواصل مع الاستاذ المشرف وذلك لبعد المكان، والعيش في منطقة معزولة من مختلف شبكات الانترنت.
- عدم توافر المواصلات ووسائل النقل المختلفة
- غلق أبواب بنك الفلاحة والتنمية الريفية امامنا تحججا بالاوضاع الصحية.
- التزامنا بالحجر الصحي الذي كلفنا الوقت الكبير لتوفير المعلومات حول الموضوع.
- القرار المفاجيء الذي أقره سيد رئيس الجمهورية حول وقت تسليم المذكرات والاطروحات.

[1]– عامر قندلجي: منهجية البحث العلمية، دار الياز والعلمية، ط1، الأردن، 2019، ص: 239.

الفصل الأول:

الإيطار المفاهيمي حول اليجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمهيد:

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسعى إلى الاستمرارية في نشاطها وذلك بتحقيق أقصى ربح بأقل عوائد وذلك من خلال البحث عن طرق ووسائل تمويل وجديدة لمواجهة احتياجاتها ويعتبر الإيجار التمويلي من الأدوات الهامة والحديثة لتمويل استثماراتها وقد جاء كبديل للإقراض مع التسهيلات اللازمة للحصول عليه.

سنسعى في هذا الفصل إلى التطرق إلى الجانب النظري من خلال المبحث الأول الذي يتناول مفاهيم عامة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمبحث الثاني الذي تدرس فيها الإيجار التمويلي.

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن للمؤسسات دور هام في التنمية الاقتصادية وكذا ساهم في انخفاض معدلات سواء كانت مؤسسات كبيرة أو متوسطة فهي تساهم في تحسين ومعالجة الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية وتعتبر عنصر هام من عناصر التنمية وتعتبر من أولويات بعض البلدان رغم تنوع الأقاليم الجغرافية بين بلد وآخر وحتى بين نوع الصناعات فمنها من يحتاج إلى تكنولوجيا عالية ومنها من يستخدم طرق تقليدية.

المطلب الأول: عموميات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

توجد عدة تعاريف مختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويوجد أكثر من تعريف في الدولة الواحدة وذلك نتيجة اختلاف مكانها وكذا ظروفها الاقتصادية والاجتماعية ولا يمكن ايجاد تعريف موحد لذا سنعطي عدة تعاريف:

أولا: تعاريف حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1. **تعريف البنك الدولي:** يعتمدالبنك الدولي في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على معيار العمالة ورقم الأعمال والعائد السنوي، حيث يعرف المؤسسة الصغيرة على أنها المؤسسة التي تعمل بها أقل من 50 عاملا ولا يتجاوز حجم أعمالها وعائداتها السنوية 3 مليون دولار في حين أن المؤسسة المتوسطة فلا يتجاوز عدد عمالها 300، ولا يتجاوز حجم أعمالها أو عائداتها السنوية 15 مليون دولار.[1]
2. **تعريف المنظمات الدولية والإقليمية:** تتنوع معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين معيار العمالة ورأس المال، والقيمة المضافة أو وفقا للخصائص الوظيفية مثل نوع الإدارة أو أساليب الإنتاج أو اتجاهات السوق ويتطلب التعريف الواضح توفر عدة عوامل مثل المعلومات

[1]– إبراهيم بدران، الآفاق المستقبلية للتصنيع في الأردن، لنشر الآن والناشرون، ط1، عمان، 2018، ص 164.

والبناء الهيكلي للمشروع حسب الأنشطة المختلفة وخطة القطاع العام في دعم ومساعدة المشروعات الاقتصادية.[1]

3. <u>تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة:</u> يتم تعريف المؤسسات الصغيرة بأنها تلك التي يعمل بها من 20 إلى 100 فرد، والمتوسطة تلك التي يعمل بها 101 إلى 500 فرد، وأيضا قسم تصنيف المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى فئة الشركات الصغيرة وهي التي يعمل بها 100 عامل، وفئة الشركات المتوسطة التي يعمل بها 100 عامل وأقل من 1000 عامل.[2]

4. <u>تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:</u> كانت الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مضمون توصية سنة 1996، لكن الاتحاد الأوروبي اعتمد تعريف جديد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمقتضى توصية 2003 والذي حيز التنفيذ ابتداء من 01 جانفي 2005 ويمكن تلخيص تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجدول الموالي:

الجدول رقم 1 : تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

نوع المؤسسة	عددالعمال (عامل)	رقم الأعمال السنوي (أورو)	الميزانية السنوية (أورو)
مؤسسة مصغرة	<10	≤2 مليون (لم تكن محددة قبل 2003)	≤2 مليون (لم تكن محددة قبل 2003)
مؤسسة صغيرة	<50	≤10 مليون (≤7 مليون في سنة 1996)	≤ 10مليون (≤5 مليون في سنة 1996)

[1]– حسين عبد المطلب الأسوج، دور المشروعات الصغيرة في مكافحة البطالة في الدول العربية، المعهد العربي للدراسات المالية والحرفية، ط1، 2014، ص 08.

[2]– حسين عبد المطلب الأسوج، الوقف الإسلامي كآلية لتمويل وتنمية قطاع المشروعات الصغيرة في الدول العربية، النشر، ط1،القاهرة، 2017.

مؤسسة متوسطة	250>	≥50 مليون (≥40 مليون سنة 1996)	≥43 مليون (≥27 مليون سنة 1996)

ياسر عبد الرحمان ، براشن عماد الدين، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الواقع والتحديات، مجلة نماء الاقتصاد والتجارة، جامعة جيجيل، العدد 3 جوان 2018، ص 217.

يتضح من الجدول أعلاه أن تلك المؤسسات التي يتراوح عدد عمالها من 1 إلى 10 عاملين ولا تزيد أصولها المستثمرة عن 2 مليون أورو تعتبر من المؤسسات المصغرة، أما المؤسسة الصغيرة هي التي توافق معايير الاستقلالية وتشغل أقل من 50 أجير التي لا يتجاوز رقم أعمالها 7 ملايين أورو لسنة 1996 أو لا تتعدى ميزانيتها 5 ملايين أورو.

خامسا: في الدول العربية

الجدير بالملاحظة هنا أن الدول العربية تعتمد على أكثر من معيار التعريف الواحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكن تبيان بعض هذه التعريفات واجمالها في هذا الجدول 02:[1]

الجدول رقم 2 : تعريفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الدولة	حجم المؤسسة	عدد العمالة	معايير أخرى
الأردن	مؤسسة صغيرة مؤسسة متوسطة مؤسسة كبيرة	ما بين (1–4) عامل ما بين (5–9) عامل أكثر من 50 عاملا	–
سلطنة عمان	مؤسسة صغرى مؤسسة صغيرة مؤسسة متوسطة	ما بين 10–100 عامل أقل من 10 عمال ما بين 10–99 عامل	لا تتجاوز مبيعاتها السنوية 25 ألف ريال مبيعاتها السنوية 25 ألف إلى 250 ريال عماني مبيعاتها ما بين 250 ألف– 1 مليون و500 ألف ريال عماني

[1]– ياسر عبد الرحمان، براشن عماد الدين، مرجع سابق، ص 218.

مصر	مؤسسة صغيرة	أقل من 50 عامل	رأس المال ما بين 50 ألف جنيه إلى مليون جنيه مصري
السعودية	مؤسسة صغيرة مؤسسة متوسطة	ما بين 1-20 عامل ما بين 21-100 عامل	لا يزيد رأس المال المستثمر على 20 مليون ريال
الكويت	مؤسسة صغيرة مؤسسة متوسطة	أقل من 10 عامل ما بين 10-50 عامل	على أن لا يتجاوز رأسمالها على 200 ألف دينار كويتي
العراق	مؤسسة صغيرة مؤسسة متوسطة	ما بين 5-19 عامل ما بين 20-100 عامل	-
البحرين	مؤسسة صغيرة مؤسسة متوسطة	ما بين 11-50 عامل ما بين 51-150 عامل	الدخل السنوي لا يتجاوز 50 ألف دينار بحريني الدخل السنوي لا يتجاوز 2 مليون دينار بحريني
سوريا	مؤسسة صغيرة مؤسسة متوسطة	عدد العمال لا يقل عن 6 عدد العمال لا يقل عن 16	رأس المال ما بين 1.5-5 ملايين ليرة سورية رأس المال ما بين 5-15 مليون ليرة سورية

سادسا: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقدعرفت الجزائر في السنوات الأخيرة (منذ سنة 2000) تحولا كبيرا في سياستها الاقتصادية وساعدها في ذلك ارتفاع أسعار البترول سنة 1999 فاستطاعت بفضل عائدات النفط أن تضع جزمة من البرامج التنموية لدعم القطاعات التي من شأنها المساهمة في تحقيق التنمية.

فبرز بذلك قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي وجهت له الدولة كل أشكال الدعم المادي باعتباره أداة فعالة لتحقيق الإنعاش الاقتصادي ومن هنا نعطي تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: واجهت الجزائر كغيرها من الدول إشكالية تحديد تعريف واضح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد تمت في هذا الشأن عدة محاولات كان آخرها اصدار القانون 1-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق لـ 12 ديسمبر 2001 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فحسب المادة 04 من هذا القانون "تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها كل مؤسسة لإنتاج السلع أو الخدمات التي:

- تشغل من 01 إلى 250 عامل.
- رقم أعمالها السنوي أقل من 02 مليار دج أو إيراداتها السنوية أقل من 500 مليون دج.
- تستوفي معايير الاستقلالية.

وقد أشارت المادة 05، 06، 07 من نفس القانون إلى كل صنف من أصناف هذه المؤسسات وذلك حسب عدد العمال، رقم الأعمال، الجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم 3 : أصناف المؤسسات حسب العمال ورقم الأعمال في الجزائر[1]

حجم المؤسسة المعايير	مؤسسة مصغرة	مؤسسة صغيرة	مؤسسة متوسطة
• عدد العمال • رقم العمال • الإيرادات السنوية	09-1 عمال أقل من 20 مليون دج أقل من 10 ملايين دج	49-10 عامل أقل من 200 مليون دج أقل من 100 مليون دج	250-50 عامل 200 مليون إلى 2 مليار دج 100 إلى 500 مليون دج

[1]- محمد شاهين، سياسات التمويل وأثره على أداء الشركات، النشر دار حميثرا للنشر والترجمة، طبعة أولى، القاهرة، 2017، ص 190.

يتضح من الجدول 03 أعلاه تقسيمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القانون الجزائري تكون المؤسسات المصغرة (Micro-entreprise) هي المؤسسات التي تشغل من 01 إلى 09 أشخاص ولا يتعدى رقم أعمالها مليون دينار جزائري أو لا تتجاوز حصيلتها الإجمالية 10 ملايين دج. أما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة (la petite entreprise) هي المؤسسات التي تشغل من 10 إلى 49 شخص ولا يتعدى رقم أعمالها السنوي 200 مليون دينار جزائري أو لا تتجاوز حصيلتها الإجمالية 100 مليون دينار جزائري. وأخيرا المؤسسات المتوسطة (moyenne entreprise) هي التي تشغل من 50 إلى 250 شخص ويتراوح رقم أعمالها بين 200 كليون مليار دينار جزائري أو التي تتراوح حصيلتها الإجمالية بين 100 و500 مليون د. جزائري.

سادسا: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

الجدول رقم 4 : تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة (2003-2017)

السنوات	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
2003	288587
2004	312959
2005	342788
2006	376767
2007	410959
2008	519526
2009	570838
2010	607297
2011	659309
2012	711832
2013	777818

2014	852052
2015	943569
2016	1022621
30جوان 2017	1060289

المصدر: ياسر عبد الرحمان، براشن عماد الدين، المرجع السابق، ص 224.

يبين الجدول رقم 04 التطور وازدياد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة من 2003 التي كان عدد المؤسسات 288587 إلى غاية 30 جوان 2017 حيث أصبحت عدد المؤسسات يتراوح 1060289 وهذا الدليل على دعم الدولة لهذه القطاعات التي تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية والتي وجهت له كل أشكال الدعم المادي وذلك وفقا لقانون المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق لـ 12 ديسمبر 2001.

ثانيا: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- سهولة الإنشاء والتكوين.
- الانخفاض النسبي للتكاليف الرأسمالية.
- الارتباط الوثيق بين الملكية والإدارة والتنظيم.[1]
- اعتمادها أكثر على العمالة بدلا من حجم الاستثمارات.
- تميزها بمرونة عالية تساعدها على البقاء والتكيف مع احتياجات السوق.
- سرعة مردود رأس مال المستثمر.
- صغر حجم المتطلبات الرأسمالية.[2]
- تحديد سياسات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسمح لها بالحفاظ على دورها باعتبارها محركا للاقتصاد والتشغيل في المنطقة.

[1]– إبراهيم بدران، مرجع سبق ذكره، ص 165.

[2]– مصطفى يوسف كافي، اقتصاديات البيئة والعولمة Environmentaleconomics and Globalization، ط1، دار النشر المنهل، ط1،عمان، 2013، ص 199.

- شهدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطورا سريعا في عمليات الإبداع.[1]
- سرعة الإعلام وسهولة انتشار المعلومة داخل هذا النوع من المؤسسات.
- دقة الإنتاج والتخصص مما يساعد على اكتساب الخبرة والاستفادة من نتائج البحث العلمي مما يساعد على رفع مستوى الإنتاجية ومن خلالها تخفيض كلفة الإنتاج.
- سرعة الاستجابة لحاجيات السوق ذلك أن صغر الحجم عموما وقلة التخصص وضآلة رأس المال كلها عوامل تسمح بتغير درجة ومستوى النشاط أو طبيعته.[2]
- القدرة على الانتشار الجغرافي وأثر ذلك على تحقيق الهجرة من الريف إلى الحضر.
- تعبر مراكز تدريب المشروعات الصغيرة مراكز تدريب العمالة ومن ثم امداد المشروعات الكبيرة بالعمالة الماهرة.
- تتميز المشروعات بانخفاض الأجور وعدم التأثر بالعوامل المؤسسية التي تؤدي إلى ارتفاع الأجور في المشروعات الكبيرة.[3]

ويتضح مما سبق أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة هامة في الوسط الاجتماعي وذلك لتوفير فرص عمل للشباب والعاطلين والباحثين عن العمل وبالتالي تحد بشكل كبير من ظاهرة مشكلة البطالة لأنها لا تتطلب كوادر إدارية ذات خبرة كبيرة كما تساعد على خلق التوازن الصناعي بين الريف والحضر.

---

[1]– استعراض أنشطة التنمية المستدامة الامم المتحدة ، العدد الثالث، نيويورك، 2005، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آيا، ص 15.

[2]– عمر شريف، زكية بن زروق، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال المناولة لإستقطاب اليد العاملة، استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، الجزائر، ص 03.

[3]– حسين عبد المطلب الأسرج، الوقف الاسلامي كألفية لتمويل وتنمية قطاع المشروعات الصغيرة في الدول العربية، المرجع السابق، ص 13. مرجع سبق ذكره، ص 56.

ثالثا: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن مؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دور هام في المجال الاقتصادي والاجتماعي فهي تساهم في توفير مناصب الشغل، وتحقيق التطور الاقتصادي واشباع الحاجات، وتحقيق طموحات وتطلعات الأفراد وتستعرض فيما يلي بتفصيل أكثر أهميتها الاقتصادية والاجتماعية...إلخ.

1. الأهمية الاقتصادية:

1) زيادة الناتج الداخلي الخام.
2) تأهيل هذه المؤسسات وتحسين قدراتها التنافسية وتمكينها من مواكبة التطورات الاقتصادية الحاصلة في مختلف الأسواق العالمية.[1]
3) مشاركةالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية عبر تطوير عملها والمساهمة بصورة جزئية في نقل التكنولوجيا وزيادة فرص التمويل والتسويق.
4) محاولة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة أن تستحوذ على الخبرة أو المعرفة التكنولوجية المتقدمة التي قد تكون متضمنة في استثماراتها في البحث والتطوير أو حتى لم تكن ضمن استثماراتها.[2]
5) ارتفاع حجم مساهمتها في القيمة المضافة.
6) أهمية حجم استثماراتها في تكوين الاقتصاد الحر.
7) قدرتها على إنتاج سلع وخدمات تعتبر مدخلا لإنتاج سلع وخدمات أخرى.
8) مساهمتها في تحقيق استراتيجية التنمية السكانية لكونها تتسم بالمرونة في التوطين.[3]
9) تنمية المواهب والإبداعات والابتكارات وإرساء قواعد التنمية الصناعية، وهذا بفضل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
10) المساهمة في تحقيق التكامل الاقتصادي مع المؤسسات الكبرى، حيث تقوم بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإنتاج بعض مستلزمات الإنتاج للمؤسسات الكبرى أي تعتبر مغذية.

---

[1]– محمد شاهين، مرجع سبق ذكره، ص 192.

[2]– رضوان أبو شعيشع السيد، الاقتصاد الرقمي، دار النشر المنهل، ط1، عمان، 2018، ص 256.

[3]– مصطفى يوسف كافي، مرجع سبق ذكره، ص 199–200.

11) المساهمة في زيادة الصادرات حيث تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإمكانيات كبيرة في زيادة الصادرات، وتوفير العملات الصعبة وتقليل العجز في ميزان المدفوعات أو حتى احداث فائض فيه وذلك من خلال غزو الأسواق الأجنبية.

12) توفير مناصب العمل من خلال اعتبارها بديل يساعد في القضاء على مشكلة البطالة حيث يتيح العديد من فرص العمل.

13) توزيع الصناعات وتنويع الهيكل الصناعي فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها دورا أساسيا في توزيع الصناعات على الأرياف والتجمعات السكانية وهذا يعطي لها فرصة لاستخدام مواردها وتنميتها أما توزيع الهيكل الصناعي فهنا تقوم بالإنتاج وبكميات صغيرة بدلا من الاستيراد من الخارج.[1]

14) زيادة حجم الاستثمارات نظرا لارتفاع معدلات دوران رأس المال في هذه المؤسسات مما يؤدي إلى نمو حجم رأس المال، ويجعلها نواة المؤسسات الكبيرة وبالتالي التأثير بشكل إيجابي على الاقتصاد الوطني من خلال مضاعفة الاستثمار المعجل.

15) المحافظة على استمرارية المنافسة، يساعد صغر حجم المؤسسات وتعددها على محاربة الاحتكار والاقتراب من حالة المنافسة.[2]

16) معرفة حجم التعاملات التجارية التي تحققها تلك المؤسسات سنويا.

17) جاءت هذه المؤسسات كوسيلة علاجية ناجحة لمواجهة جوانب الضعف التي تعاني منها المؤسسات محليا.[3]

---

[1]– سامية عزيز، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة دكتوراه قسم العلوم اجتماعية، جامعة بسكرة، سنة 2013–2014، ص 147–148.

[2]– مرزوقي نوال، معوقات حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على شهادة الإيزو 9000–14000، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، علوم اقتصادية، سنة 2009–2010، ص 45.

[3]– طارق عبد الباريء، أمل محي الدين وآخرون، ادارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دار للنشر الاكاديمية، ط1، القاهرة، 2014، ص 16.

2.الأهمية الاجتماعية:

1) تنمية المواهب والإبداع والابتكار تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لروح المبادرة والإبداع المتواصل فهي تبادر إلى ابتكار منتجات وعمليات إنتاج جديدة.[1]

2) تطوير مهارات المتدربين، وتقييم الإمكانيات التي لديهم، تحويل أفكارهم إلى خطة عمل قابلة للتنفيذ من أجل نشر ثقافة ريادة الأعمال بينهم وتبادل الخبرات.

3) زيادة طموح ودفع الشباب لاتباع أفضل الممارسات في إدارة مشاريعهم باحترافية والتي تساهم في رفع الاقتصاد المحلي.[2]

4) دورها في التوظيف للباحثين عن العمل، ورفع المستوى المعيشي.

5) أهمية سمعة المالك والمالكين المديرين للشركة.

6) تكوين علاقة وثيقة مع المستهلكين في المجتمع بحكم قربها من المستهلكين [3] فهي تسعى جاهدا للعمل على اكتشاف احتياجاتهم مبكرا والتعرف على طلباتهم بشكل تام وتقديم السلع والخدمات.

7) اشباع رغبات واحتياجات الأفراد من خلال التعبير عن ذواتهم وآرائهم وترجمة أفكارهم وخبراتهم.

8) زيادة احساس الأفراد بالحرية والاستقلالية وذلك عن طريق الشعور بالانفراد في اتخاذ القرارات دون سلطة والشعور بالحرية المطلقة في العمل.[4]

---

[1]– مرزوق نوال، مرجع سابق.

[2]– محمد باحارث، 101 قرار عندما أصبح وزيرا دار سيبويه للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، 2018.

[3]– مصطفى يوسف كافي، مرجع سبق ذكره، ص 199.

[4]– سامية عزيز، مرجع سبق ذكره، ص 149.

الفرع الثاني:

أولا: العناصر المكونة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتمثل العناصر المكونةللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ثلاث عناصر وهي:

1. **الموارد المادية:** ونصنفها بخانتين:

- مجموعة عناصر ثابتة: والتي يجب على المؤسسة امتلاكها كالأرض والمعمل والمحل والمكاتب...إلخ.
- مجموعة عناصر متحولة: والتي تتحول الواحدة بالأخرى وذلك خلال الدائرة الاستثمارية مثل المواد الأولية ورأس المال...إلخ.

2. **الموارد غير المادية:** من أهم العناصر المكونة للشركة في العلم الحديث هي العناصر الغير المادية، إذ أن العمليات التجارية الرئيسية تتعلق بهذه العناصر ومن الموارد نورد على سبيل المثال: الملكية الفردية، الشعار...إلخ.
3. **الموارد البشرية:** تمثل من الناحية القانونية:

أ. **المدراء والمالكين.**

ب. **العمال.**[1]

يتضح مما سبق أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتكون من 3 عناصر والتي هي أصول ثابتة والمعدات والأراضي والبناءات وغير مادية كبرمجيات المعلوماتية وعامل الأخير وهو اليد العاملة الأشخاص الطبيعيين ولا تختلف عن المؤسسات الكبرى في هذه العناصر فهي من أساسيات كل مؤسسة.

ثانيا: أسباب ظهور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مجردات التوجه العالمي نحو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1- https://specialyiespayt.com تاريخ الزيارة 2020/03/09 على الساعة 19.23

- ضيق السوق المحلية بسبب انخفاض القدرة الشرائية نظرا لانخفاض نصيب الفرد من الدخل الوطني إضافة إلى عدم تمكن المؤسسات المحلية الكبرى في منافسة المؤسسات الكبر الأجنبية التي استفادت من خبرتها الطويلة وقتها الإنتاجي المتطور في إنتاج سلع رخيصة وذات جودة عالية لا تتنافسها منتجات الدول المختلفة.
- تخلق الفن الإنتاجي المسموح به للدول المختلفة من طرف الدول المتقدمة التي احتكرت لنفسها الفن الإنتاجي المتقدم.
- انخفاض حجم التراكم الرأسمالي في كثير من الدول وبالتالي صعوبة في إنشاء مؤسسات كبيرة قادرة على قيادة قطاع التنمية.[1]
- فشل المؤسسات المحلية الكبرى في منافسة المؤسسات الأجنبية، التي استفادت من خبرتها الطويلة وفنها الإنتاجي المتطور في إنتاج سلع رخيصة وذات جودة عالية لا تنافسها منتجات الدول المختلفة.

وقد أدت هذه الأسباب إلى ظهور المطالبة بتفكيك المؤسسات الكبرى وإعادة توزيعها على نطق جغرافية أوسع، ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيعها.[2]

قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمشاركة بقوة في عملية التنمية عبر تطوير عملها والمساهمة بصورة جزئية في نقل التكنولوجيا وتوطينها تطوير العمل وزيادة فرص التمويل والتسويق.[3]

الفرع الثالث: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولا: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة أشكال، والتي تختلف باختلاف المعايير المعتمدة عليها في تحديد شكل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ومن بين هذه المعايير:

1. حسب طبيعة المنتجات: تصنف المؤسسات على أساس هذا المعيار إلى ثلاث أقسام:

[1]– مرزوقي نوال، مرجع سبق ذكره. ص49.

[2]– سامية عزيز، مرجع سبق ذكره، ص 77.

[3]– وائل رفعت خليل، إدارة التسويق، دار المنهل، ط1، عمان، 2014، ص 322.

أ. إنتاج السلع الاستهلاكية: تتمثل في إنتاج السلع الاستهلاكية كالمنتجات الغذائية، الملابس، النسيج، المنتجات الجلدية، التبغ وبعض المنتجات الكيميائية وغير ذلك من السلع الاستهلاكية، ويتركز هذا النوع من المنتجات الاستهلاكية في الأساس على تأقلمها مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحيث أن صناعة السلع الغذائية تعتمد على المواد الأولية متفرقة المصادر وبعض الصناعات الأخرى كصناعة الجلود والأحذية والتي تعتمد فيها المؤسسات على استعمال تقنيات إنتاج بسيطة كثيفة الاستخدام لليد العاملة.[1]

ب. إنتاج السلع الوسيطية: وتمثل كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تدخل ضمن الصناعات التالية: الصناعات الميكانيكية والكهربائية.[2]

ج. إنتاج سلع التجهيز: تتطلب كثافة رأس المال وكفاءة اليد العاملة ولهذا مجالها ضيق مقارنة بالنوعين السابقين.[3]

وهذا ما يجعل تدخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يشمل بعض الفروع البسيطة فقط، كإنتاج وتركيب بعض المعدات والأدوات البسيطة، وذلك خاصة في البلدان الصناعية، أما في البلدان النامية فتتكفل هذه المؤسسات بتصليح وتركيب الآلات والمعدات، خاصة وسائل النقل (السيارات، العربات، المعدات والأدوات) فهي تمارس عملية تركيبية أو تجميعية انطلاقا من استيراد أجزاء للمنتوج النهائي وإنتاج بعضها ثم القيام بعملية التجميع للحصول على المنتوج النهائي.[4]

---

[1]– عبد الله قروي، معوقات تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة دكتورا، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، سنة 2017، ص 23.

[2]– بن عزة هشام، دور القرض الإيجاري leasing في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، جامعة وهران، قسم التسيير، سنة 2012، ص 21.

[3]– سوسن زيرق، مساهمة قرض الاياجر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة ميدانية بولاية سكيكدة، 2010–2015، مذكرة دكتوراه، تخصص مالية مؤسسة، جامعة العربي بن مهيدي، ام البواقي، 2017، ص 13.

[4]– عبد الله قروي، مرجع سابق، ص 23–24.

2. <u>حسب توجه المؤسسة:</u> تصنف المؤسسات حسب توجهها إلى:

أ. المؤسسات العائلية (المنزلية): يكون مكان إقامتها أو نشأتها المنزل، حيث تستخدم الأيدي العاملة العائلية وتنشأ بمساهمة أفراد العائلة وتنتج منتوجات تقليدية للسوق وبكميات محدودة.

ب. المؤسسات التقليدية: يقترب أسلوب تنظيمها من النوع الأول لكونها تستخدم العمل العائلي في إنتاج منتجات تقليدية أو منتوجات (نصف مصنعة) لفائدة المصانع التي ترتبط معها من خلال عقد تجاري، وتتميز عن المؤسسات العائلية بكونها قادرة على الاستعانة بالعامل الأجير وتتميز كذلك المؤسسة التقليدية باستقلاليتها عن المنزل بمكان مستقل، وهناك تشابه كبير فيما يخص النوعين لكونهما يعتمدان بشكل كبير على كثافة الرأس مال البشري وتكنولوجيا ضعيفة وقليلة التطور نسبيا.[1]

ج. **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وشبه المتطورة:** تميز هذه المؤسسات عن غيرها من النوعين الأولين في اتجاهها إلى الأخذ بفنون الإنتاج الحديث سواء من ناحية التوسع في استخدام رأس مال ثابت أو من ناحية تنظيم العمل أو من ناحية المنتجات التي يتم تصنيعها بطريقة منظمة ومنتظمة، وطبقا لمقاييس صناعية حديثة، وعلى حساب الحاجات العصرية وتختلف بطبيعة الحل درجة تطبيق هذه التكنولوجيا بين كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شبه المتطورة من جهة والمتطورة من جهة سياستهم نحو ترقية وانعاش المؤسساتالصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال:

- العمل على تحديث المؤسسات الحرفية والمنزلية المتواجدة بإدخال أساليب وتقنيات جديدة واستعمال الأدوات والآلات المتطورة.
- انشاء وتوسيع أشكال جديدة متطورة وعصرية من المؤسسات تستعمل تكنولوجيا متقدمة تعتمد على الأساليب الحديثة في التسيير.[2]

3. <u>حسب الشكل القانوني:</u> تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار الشكل القانوني إلى نوعين أساسيين هما مؤسسات فردية أو شركات وهذه الأخيرة تصنف بدورها وفقا لهذا المعيار

[1]– عبد الله القروي، مرجع سابق، ص 24.

[2]– سوسن زريق، مرجع سابق، ص 23.

أيضا إلى كل من شركات أشخاص أو شركات أموال، أي تقوم على الاعتبار الشخصي والاعتبار المالي، جمع هذه الأشكال القانونية يتم توضيحها بما يلي:

أ. **المؤسسات الفردية:** وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها بالدرجة الأولى لشخص واحد يشرف على جميع الأعمال الإدارية والفنية ومطالب بتوفير الأموال الضرورية لممارسة النشاط، كما أنه مسؤول عن مختلف القرارات المتعلقة بالنشاط وتمتاز هذه المؤسسات بإجراءات تأسيس بسيطة والحرية في اتخاذ القرارات، والمرونة في ممارسة النشاطات الإدارية والفنية ويظل هذا النوع من المؤسسات النموذج الأمثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ب. **الشركات:** الشركة عقد بمقتضاها يلتزم شخصان أو أكثر يساهم كل منهم بمشروع مالي، وذلك بتقديم حصة من المال أو عمل، على أن يقتسموا ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خسارة طبقا للمادة (416) من القانون المدني الجزائري وقد وضع المشرع شروطا موضوعية عامة هي: الرضا، الأهلية، المحل، السبب، أما الشروط الموضوعية الخاصة تتمثل في تعدد الشركاء، تقسيم الحصص، النية في المشاركة وتقسيم الشركات إلى ما يلي:

1) **شركات الأشخاص:** هذا النوع من الشركات يقوم على أساس الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين أطراف المشاركة وهي تتمثل فيما يلي:

1.1) **شركات التضامن:** تقوم من خلال عقد بين شخصين أو أكثر يتحملون فيما بينهم مسؤولية تضامنية وغير محدودة عن النشاطات والأعمال التي تمارس داخل حدود المؤسسة، ومن مزايا هذا النوع من المؤسسات أنه نتيجة للمسؤولية التضامنية لشركاء داخل وخارج المؤسسة تزداد ثقة المتعاملين بها ومن عيوبها قد يتحمل الشريك خسارة كبيرة تكون ناجمة عن أخطاء لم يساهم فيها.

2.1) **شركات المحاصة:** تعتمد في انشائها على اتفاق كبير أو شفوي بين اثنين أو أكثر من الشركاء، للقيام بنشاط اقتصادي خلال فترة زمنية محددة لتحقيق ربح معين يتم تقاسمه فيما بين الشركاء حسب اتفاقهم ومع نهاية النشاط الاقتصادي الذي أقيمت لأجله تنتهي شركة المحاصة.

3.1) **شركات التوصية البسيطة:** هي من شركات الأشخاص تقوم على الاعتبار الشخصي، لا تختلف عن شركة التضامن إلا من ناحية واحدة وهي أن هذه الشركة في أموالهم الخاصة، وشركاء موصون لا يسألون إلا في حدود حصصهم.

2) **شركات الأموال:** هذا النوع يقوم على أساس الاعتبار المالي، وتتضمن هذه الشركات ما يلي:

1.2) **شركات المساهمة:** يقسم رأس مال شركة المساهمة إلى حصص متساوية تسمى أسهم تطرح في السوق العملية الاكتتاب، بينما يمكن تداولها في بورصة الأوراق المالية دون الرجوع إلى الشركة وموافقة المساهمين، ويتحصل صاحب السهم على أرباح توزع بصورة دورية على المساهمين.

2.2) شركة ذات مسؤولية محدودة: يقوم العديد من المستثمرين على تنشيط المشاريع الصغيرة والمتوسطة على شكل شركات ذات مسؤولية محدودة للتخلص من عيوب شركات التضامن، وتتميز هذه الشركة بأن مسؤولية الشريك محصورة في حدود مساهمته في رأس المال، ويوزع رأس المال إلى حصص متساوية قابلة للتداول.[1]

4.حسب القطاعات:

أ. القطاع التجاري: هي مؤسسات تهتم بالنشاطات الخاصة في التجارة أو تتمتع بالحقوق والمسؤوليات التي لدى الأفراد ولهم الحق في ابرام العقود، اقراض واقتراض الأموال كما لها الحق في تعيين الموظفين وامتلاك الأصول، ودفع الضرائب ويشار إليها بالهيئة الاعتبارية. كما يقوم بعمليات البيع والشراء وإعادة بيعها على حالها سواء بالجملة أو التجزئة مقارنة بقطاع الإنتاج.[2]

ب. القطاع الإنتاجي: هي وحدة اقتصادية تقوم بمزج مجموعة من عوامل الإنتاج كالعمل ورأس المال بغرض ايجاد سلع موجهة للاستهلاك لإشباع رغبات المستهلكين [3] وهي توليفة بين مجموعة من العوامل بغية إنتاج وتبادل السلع والخدمات مع أعوان اقتصادية أخرى، يتمثل هدفها في تحويل السلع والخدمات المتاحة لها إلى منتوجات موجهة للأعوان الاقتصادية الأخرى، فالنشاط الأساسي للمؤسسة قائم على الإنتاج والتبادل.[4]

---

[1]– عبد الله القروي، مرجع سابق، ص 25.

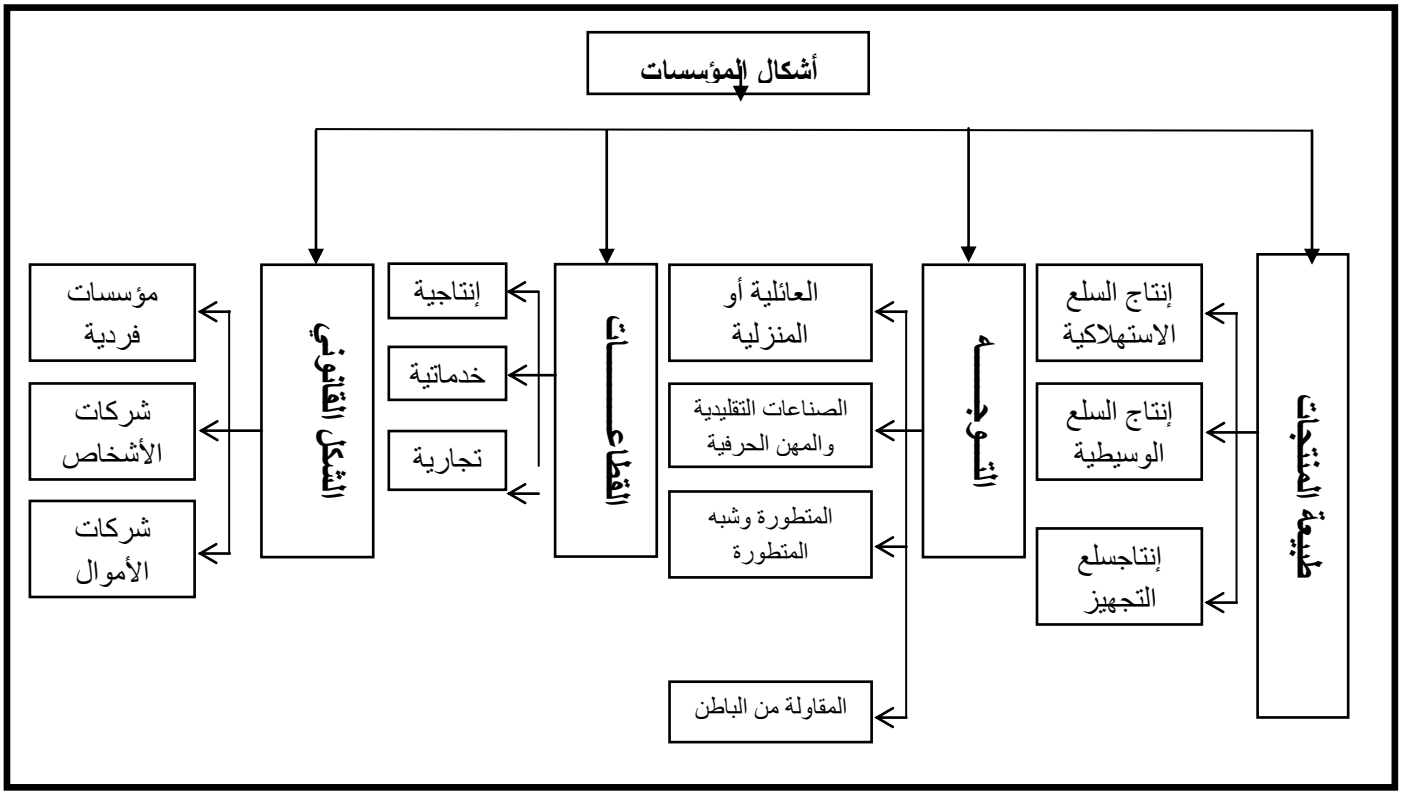
[2]– سيد عبد النبي محمد، إعادة ابتكار المؤسسات للوصول للتميز، دار المنهل للنشر، ط1، عمان، 2019، ص 113.

[3]– الطاهر قانة، علم الاقتصاد لطلبة العلوم الاقتصادية، دار الخليج للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2019، ص 74.

[4]– رائد محمد عبد ربه، نظرية المنظمة للمؤسسات، دار المنهل للنشر والتوزيع، ط1، سنة 2013، ص 116.

ج. **القطاع الخدماتي:** تعمل في هذه القطاع على توفير بعض الخدمات المحددة [1] كونها لا تتطلب موارد مالية أولية كبيرة ومن أهم الأنشطة الخدمية الغسيل، المطاعم، الفنادق، النقل...إلخ.

الشكل رقم 1: يمثل أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.



المصدر: عبد الله قروي، مرجع سابق، ص13

يوضح الشكل رقم 01:

يلخص هذا الشكل أشكال المؤسسات حسب عدة معايير (طبيعة المنتجات والتوجه والقطاعات والشكل القانوني) حيث أن المؤسسات المنتجة للسلع الاستهلاكية كالصناعات الغذائية والنسيج والجلود، وكذلك صناعة الورق وأنواعه.

أما بالنسبة للمؤسسات المنتجة للسلع الوسيطية تدخل ضمن الصناعات لتالية: الصناعات الميكانيكية والكهربائية، الصناعات الميكانيكية والبلاستيكية، صناعة مواد البناء، المحاجر والمناجم.

[1] – سيد عبد النبي محمد، مرجع سابق، ص 34.

أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة لسلع التجهيز: تتولى هذه المؤسسات بتصليح وتركيب الآلات والمعدات، خاصة وسائل التنقل (السيارات، العربات، المعدات...إلخ).

أما المعيار الثاني حسب التوجه بالنسبة للصناعات التقليدية تختص بالمهن الحرفية كالورق والجلد والخزف أما المؤسسات العائلية المؤسسات المتطورة وشبه المتطورة والمؤسسات المقاولة من الباطن كلها تسعى لإدخال أساليب وتقنيات حديثة.

أما المعيار ما قبل الأخير حسب القطاعات: قطاع الخدمات يرتكز على توفر الخدمات كالاستثمارات وخدمات اصلاح السيارات، أما القطاع الإنتاجي يخص امكانيتها في إنتاج وتحويل المواد الأولية لاشباع حاجات المستهلكين أما القطاع الثالث التجاري الذي يعمل على إعادة البيع ما تم شراءه دون التحويل فيه وبيعه سواء بالجملة أو بالتجزئة.

ومن الشكل أعلاه تبني المعيار الأخير حسب الشكل القانوني إلى مؤسسات مملوكة ومدارة من طرف شخص واحد وهو الذي يتحمل المخاطر والتزامات أما بالنسبة لشركات الأشخاص الذي يضم شركات التضامن وشركات المحاصة وشكل القانوني الأخير هو شركات الأموال التي تضم شركات المساهمة و شركات ذات مسؤولية محدودة.[1]

المطلب الثاني: آليات وصعوبات التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الفرع الأول: فعالية وآليات التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولا: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر التمويل من القضايا المهمة أو التي تحدد درجة نجاح أي مشروع، لهذا فقد عملت أغلب الدول جاهدة من أجل توفير التمويل اللازم لأصحاب المشاريع الصغيرة، وذلك من خلال انشاء صناديق خاصة وبنوك مؤهلة وهيئات متخصصة تعنى بدعم هذا النوع من المؤسسات، ويتم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مصدرين أساسيين:

[1] – السيد عبد النبي محمد، مرجع سابق، ص 41.

أ. **صيغ التمويل الكلاسيكية (التقليدية):** يتم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بـ 3 طرق أساسية:

1) التمويل الذاتي: يعتمد هذا التمويل على المدخرات الشخصية حيث تكون إما في شكل مبالغ مالية أو في شكل عقارات ويقوم صاحب المشروع بعملية التمويل منفردا، أو دخول بعض أصدقاء كشركاء متضامنون.[1]

هو انفاق المال من جيبك الخاص، الأمر الذي يعني أنك تتحمل التكاليف على حساب مصادرك المالية والشخصية وهذا المبدأ ينطبق على جميع المستويات من الاستثمار سواء كان ذلك للتقييم والبحث والتسويق والحصول على براءات الاختراع للتوسع في الإنتاج.[2]

2) التمويل عن طريق القروض البنكية (الائتمان المصرفي): لقد اعتمدت على مجموعة من التقنيات في مجال منح الائتمان المصرفي أهمها:

- القروض المستندية Credit documentaire كتقنية لتمويل التجارة الخارجية استرادا وتصديرا.
- السماح بمنح قروض استغلال (قصيرة الأجل) والسحب على المكشوف.[3]
- تمنح قروض قصيرة الأجل التي لا تتجاوز مدتها السنة ويسمى هذا النوع من القروض بالدين العام وتلجأ الدولة إلى هذا النوع من القروض عندما لا يتوافق تاريخ تحصيل الايرادات مع صرف النفقات.[4]
- قروض متوسطة الأجل تزيد عن السنة وتصل إلى 5 سنوات.[5]
- الاعفاء من دفع حقوق نقل الملكية.

---

[1]– محمد شاهين، مرجع سابق، ص 194.

[2]– خير شواهين، دليلك العلمي للاختراع، كتاب INC بنشر، ط1، ص 63.

[3]– محمد شاهين، مرجع سابق، ص 194.

[4]– دردوري لحسن، لقليطي الأخضر، أساسيات المالية العامة، دار حميثرا للنشر والترجمة، ط1، سنة 2018، ص 131.

[5]– محمد الفاتح محمود، تمويل ومؤسسات مالية، نشره دار الجنان لنشر والتوزيع، ط1، ص 225.

- تكفل الدولة (كليا أو جزئيا) بمصاريف الأشغال المتعلقة بالمنشآت الضرورية لإنجاز الاستثمارات وذلك بعد تقييمها من طرف الوكالة.

3) إعانات الدولة: تأخذ شكلين هما:

1.3) **الإعانات المالية:** تتمثل في قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ) بواسطة الصندوق الوطني لدعم وتشغيل الشباب وكذلك تخفيض نسب الفوائد على القروض البنكية وفقا للمادة 12 من الرسوم رقم 96-297 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996.

2.3) **إعانات جبائية وشبه جبائية:** تستفيد المؤسسات الصغيرة من امتيازات جبائية وشبه جبائية وفقا للأمر رقم 69-31 المؤرخ في 19 شعبان 1917 الموافق لـ 30 سبتمبر 1996 وهذه الامتيازات تعمل على تحسين وضعية المؤسسة حتى تسمح لها من تسديد قروضها في أقصر الآجال.

4) إعانات الهيئات الخارجية: فمن أمثلة المنظمات الدولية نجد:

1.4) **البنك الأوروبي للاستثمار:** هو مؤسسة مالية تابعة للاتحاد الأوروبي وتتمثل مهمته في تحقيق الأهداف المالية للاتحاد الأوروبي والمتمثلة في تمويل المشاريع الأوروبية طويلة الأجل داخل منطقة الشراكة. وأهم الطرق المستحدثة في التمويل من طرف البنك نجد (قروض موجهة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع التي لا تتعدى مبلغ 25 مليون أورو- تدعيم رأس المال المخاطر قروض مباشرة لا تتعدى مبلغ 25 أورو).

2.4) **المؤسسات المالية والدولية:** هي فروع من البنك الدولي، نشأت من طرف الدول الأعضاء في البنك الدولي من أجل تكميل نشاطات هذا الأخير وذلك بتشجيع ومساعدة القطاع الخاص في الدول النامية، ولكي تكون المشروعات مؤهلة للحصول علة تمويل من مؤسسة التمويل الدولية، يجب أن تكون مريحة للمستثمرين وأن تفيد اقتصاد البلد المضيف، وأن تنفيذ بإرشادات بيئة واجتماعية متشددة، وتقدم مؤسسة التمويل الدولية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في شكل

تسهيلات ائتمانية للبنوك المحلية التي تقوم بدورها بتقديم تمويل بالغ الصغر أو قروض تجارية لمؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة.[1]

وتعد الجزائر من بين أكبر المستفيدين الخمس في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا من قروض المؤسسة المالية والدولية لفائدة القطاع الخاص خلال سنة 2004 حيث استفادت من قروض بنكية تقدر بـ 74 مليون دولار.

ب. صيغ التمويل الإسلامي: لقد قام لنا الاقتصاد الإسلامي أساليب وصيغ تمويل بديلة تقوم على أساس التعامل بغير الفائدة التي تعد صورة من صور الربا المحرمة شرعا، وفيما يلي نذكر بعض الأساليب التمويلية التي يمكن استخدامها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أ. الاستصناع: هو عقد يتعهد بموجبه أحد الطرف بإنتاج شيء معين وفقا لمواصفات عالية تم الانفاق بشأنها وبسعر وتاريخ تسليم محددين.

ويجوز في عقد الاستصناع تأجيل رفع الثمن كله أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لآجال محددة والهدف الرئيسي من التمويل بصيغة الاستصناع والدي تعمل به المصارف الإسلامية وهو دعم المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة في الدول الإسلامية.[2]

ب. الإجارة المنتجة بالتمليك: هي الصيغة التي تعطي المستأجر الأصل الرأسمالي حتى تملك الأصل حال انتهاء فترة التأجير وهي الأسلوب السائد في المصارف الإعلامية تحت مسمى التأجير التمويلي.

كما ينص هذا العقد على أن يقوم المستأجر بإيداع مبلغ معين من المال كوديعة استثمارية مجمدة لصالح المؤجر (المصرف) حماية لحقوقه في حالة عجز المستأجر عن الوفاء بما عليه من التزامات أو انخفاض قيمة الأصل الرأسمالي.[3]

---

[1]–محمد شاهين، مرجع سابق، ص 194–195.

[2]– أحمد عرفة أحمد يوسف، دار التعليم الجامعي، التوازي في العقود وتطبيقاته المعاصرة (دراسة فقهية مقارنة)، دار التعليم الجامعي، 2019، ط1، ص

[3]– محمد شاهين، مرجع سابق، ص 195.

ويتضح مما سبق أن لمصادر التمويل شكلان: الحديثة والكلاسيكية فتكون مصادر التمويل الكلاسيكية عن طريق التمويل الداخلي سواء من الاحتياطات أو الأرباح المتراكمة في المشروع أو من التمويل الخارجي المتمثل في البنوك والمؤسسات المالية أو الشكل الثاني عن طريق البنوك الإسلامية حيث تتميز باستنباط الأدوات المالية ويكون التمويل عن طريق التمويل المباشر من خلال القرض أو التمويل غير المباشر من خلال البيع الآجل وبيع المرابحة أو الإجارة بجميع أشكاله وأشرها إجارة المنتهية بالتمليك أو على أساس التمويل من خلال الاستصناع وأهم ما تتصف به تلك البنوك الإسلامية والمؤسسات الإسلامية أنها لا تعطي عائدا ثابتا بمعنى ليس هناك فوائد ثابتة.

ثانيا: آليات التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وهي مجموعة متخصصة من المؤسسات والهيئات الحكومية تؤدي أدوار مختلفة في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونذكر من بينها ما يلي:

1.الوكالة الوطنية لدعم الشباب ANSEJ: هي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تسعى لتشجيع كل الصيغ المؤدية لانعاش قطاع التشغيل الشبابي من خلال انشاء مؤسسات مصغرة لإنتاج السلع والخدمات تم انشاءه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 مؤرخ في 8 سبتمبر 1996[1] وتهدف هذه الوكالة إلى مايلي:

- تدعيم وتقديم الاستشارة، ومرافقة الشباب في تطبيق مشاريعهم الاستثمارية.
- تبليغ الشباب المستفيدين من قروض البنوك والمؤسسات المالية بمختلف الإعانات التي يمنحها الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب.
- القيام بمتابعة الاستثمارات التي ينجزها الشباب ذوي المشاريع.
- توفير كافة المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والقانوني والتنظيمي والتقني تحت تصرف الشباب والمتعلقة بممارسة أنشطتهم.

[1]– مجموعة المؤلفين، المركز الوطني للأبحاث ودراسة السياسات، النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الدول العربية، قطر، ط1،2013، ص 643.

❖ دور الوكالة الوطنية لدعم الشباب ANSEJ:

بلغت الجهود الفعلية للاستثمارات المنجزة حوالي 63 مليار د.ج خلال فترة 1997-2001، وعدد المشاريع الممولة 38 ألف مشروع مصغر ومناصب تشغل فعلية بلغت 107 ألف منصب شغل وقد بلغ عدد المؤسسات المصغرة الممولة في إطار الوكالة لسنة (2005) 69633 تشغل 196123 عامل.[1]

2. وكالة ترقية وتدعيم الاستثمارات APSI: وأنشأت هذه الوكالة بمقتضى القانون 93 المؤرخ في 1993/10/15 وهي منشأة عمومية إدارية في خدمة المستثمرين والمؤسسين في الجزائر، تهدف إلى تقديم المساعدات للمؤسسات كما تقوم بالمهام التالية:

- متابعة الاستثمارات وتقديم القرارات المتعلقة بمنح أو رفض الامتيازات.
- التكفل بكل أو بعض النفقات المتعلقة بإنجاز المشاريع الاستثمارية.
- مراقبة الاستثمارات لتتم في إطار الشروط والمواصفات المحددة.
- تقديم التسهيلات الجمركية الخاصة بوسائل الإنتاج والمواد الأولية.

❖ دور ترقية وتدعيم الاستثمارات APSI:[2]

لقد ساهمت هذه الوكالة بشكل جيد حيث بلغ عدد المشاريع المصرح بها خلال فترة 1993-2001 حوالي 48231 مشروع استثمار مصرح به لدى وكالة ترقية ودعم الاستثمار وبلغت التكلفة الإجمالية لهذه الاستثمارات 3623 مليار د.ج من المتوقع أن تساهم في توفير عدد من مناصب العمل كما بلغ عدد المشاريع التي تدخل في إطار الشراكة بين المستثمرين الوطنيين والمستثمرين الأجانب 440 مشروع بقيمة إجمالية 283 م.د.

3. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI: هي مؤسسة ذات طابع إداري تم إنشاؤها بموجب الأمر 01-03 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار تتميز بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي توضع تحت المصالح المباشرة لرئيس الحكومة ويكون مقرها الجزائر العاصمة

[1]- سوسن زريق، مرجع سابق، ص 46.

[2]- الكبير بومدين، دراسات ميدانية في إدارة الأعمال، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، ط1، 2019، أردن، ص 85.

وتهدف إلى حماية المؤسسات، والضمان، وتشجيع الاستثمارات عن طريق الشراكة.[1]

4. لجان دعم وترقية الاستثمارات المحلية CALPI: أنشأت سنة 1994 وهي لجان على مستوى المحليات مكلفة بتوفير الإعلام الكافي للمستثمرين حول الأراضي والمواقع المخصصة لإقامة المشروعات وتقدم القرارات المتعلقة بتخصيص الأراضي لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة. وتم استحداثها سنة 2004 للإشراف على صندوق الضمان المشترك للقروض المصغرة التي تقدمها البنوك التجارية والمؤسسات المالية وأهم وظائفها نذكر منها:

- تقديم قروض بدون فوائد.
- تقديم الإعانات والقروض من الصندوق الوطني للقرض المصغر.
- تنظيم وتوطيد العلاقة بين البنوك والمؤسسات المالية لتوفير التمويل اللازم للمشاريع الاستثمارية.

5. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM: لقد تم استحداث منظومة جديدة للقرض المصغر يدخل حيز التطبيق خلال سنة 2004 وتتكلف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بمدة المهمة والتي تستولي الإشراف على صندوق الضمان التعاضدي للقرض المصغر بعد انشائه عمليا خلال السنة الجارية الذي يعتبر آلية جديدة لضمان القروض التي يقدمها البنوك والمؤسسات المالية للمستفيدين من القروض المصغرة.[2]

6. صندوق ضمانقروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR: هو مؤسسة عمومية تعمل تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يهدف إلى ضمان القروض الضرورية بالاستثمارات التي يجب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تنجزها وتهدف إلى:

- قيام بكل عمل يهدف إلى ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتدعيمها في إطار ضمان الاستثمارات.

---

[1]– سوسن زريق، مرجع سابق، ص 47.

[2]– سوسن زريق، مرجع سابق، ص 47.

- المصادقة على التدابير المتعلقة بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتدعيمها في إطار ضمان الاستثمارات.
- متابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق وتسليم شهادات الضمان الخاصة بكل صيغ التمويل.[1]

كل هذه الهيئات تهدف إلى انفتاح وتحسين المحيط الاقتصادي واعطاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كافة الوسائل الضرورية لمواجهة نقاط الضعف وتطوير قدراتها وتنويع نشاطاتها.

الفرع الثاني: صعوبات والمشاكل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن التغيرات الحاصلة في الأنظمة والأدوات الاقتصادية في العقد الأخير من ق 20 ساهمت في إعادة تشكيل معادلة القوى السياسية والاقتصادية على الصعيد المالي، كما أن التغيرات التكنولوجية والتغير السريع لأذواق المستهلكين.... سيؤثر حتما على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء حيث من رؤيتها المستقبلية للأهداف والأنشطة أو الأسواق من أهم هذه التحديات التي تعيق نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكرها فيما يلي:

- منظمة التجارة العالمية والتي تحث على التجارة العالمية مما يزيد من شدة المنافسة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ضآلة حجم التمويل وهذا راجع لعدم وجود مرونة لمنح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف القطاع المصرفي نتيجة شرط القروض والضمانات.
- عدم وجود مكان دائم ومناسب لإقامة المؤسسة بسبب ارتفاع أسعار المباني والأراضي وانعدامها بالإضافة إلى ارتفاع تكلفة الحصول علة مقومات عوامل الإنتاج الأخرى.[2]

---

[1]– منصوري لخضاري، السياسة الأمنية الجزائرية– المحددات، الميادين، التحديات، المركز العربي للأبحاث ودراسات السياسة، ط1، سنة 2015، الجزائر (ب ص). ص 53.

[2]– عبد الرزاق حميدي، عبد الرزاق عوينات، الملتقى الدولي، استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، ص 3.

- إن مصادر التمويل الداخليةللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الغالب لا تسد كل احتياجاته في مراحل تطورها.
- كما أن الدعم من العائلة أو الأقارب والأصدقاء فإن لم يكن محدودا فإنه قد يؤدي إلى التدخل في إدارة المشروع لذلك قد لا يميل له المالك، كما قد يفرض عليه التزامات غير مرغوب فيها.[1]
- تعاني العديد من البلدان في استخدام التكنولوجيا بسبب انخفاض عدد الكوادر المؤهلة لاستخدام هذه التكنولوجيا.
- شح رأس المال اللازم لادخال تلك التكنولوجيا.[2]
- صعوبة الحصول على القروض من المصارف التجارية وذلك لعدم ملائمة المعايير المتبعة في المصارف لطبيعة هذه المشروعات وبسبب عدم توفر الضمانات اللازمة التي تطلبها تلك المصارف.
- غياب البنوك المتخصصة لتمويل هذه المشروعات الصغيرة والمتوسطة. أو غياب الدعم الحكومي لها وضعف قدرات البنوك المتوفرة في مجالات التقييم والإشراف.
- تفضيل المستهلك للمنتجات الأجنبية لتقليده للنمط الغربي في الاستهلاك.
- عدم توفير الحماية الكافية للمنتجات الوطنية.
- معيقات تسويقية ناتجة عن اهمال المشروعات الصغرى للجانب التسويقي في نشاطها حيث أن دراسة السوق ودراسة العوامل الأخرى التي تتحكم في قدرة الأسواق.[3]
- افتقار هذه المؤسسات للإدارة الصحيحة والخبرة في العديد من المجالات كالأعمال الحسابية والتسويقية أو الأمور الفنية.

---

[1]– حبار محفوظ، عمر عبده سامية، ملتقى دور السوق الثانية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة سطيف، ص 4.

[2]– عوادي مصطفى، اشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، 13 و 14 أفريل، جامعة الوادي، 2018، ص 5.

[3]– سمير العبادي، المشروعات الصغيرة والمتوسطة والممولة وأثرها التمويلي، مركز الكتاب الأكاديمي لنشر، ط 1، سنة 2015، ص 23.

- مشكلة اختيار الفكرة المناسبة لتأسيس المشروع حيث نجدها غالبا ما تتم باختيار غير مناسب وغير مدروس.[1]

ويتضح مما سبق أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه صعوبات في مجال التمويل وذلك بسبب صعوبة الحصول على دعم أو التمويل من طرف الآليات المختصة فمن جهة تعاتب البنوك والمؤسسات على ضعف تنظيمها وتسييرها وانعدام الشفافية بها، ومن جهة أخرى تعاتب المؤسسات البنوك على قلة اهتمامها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترجع مشاكل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى عدة أسباب أهمها:

- ضعف تكيف النظام المالي المحلي مع متطلبات المحيط الاقتصادي الجديد.
- غياب أو نقص شديد في ميدان التمويل طويل المدى، تعتبر البنوك المحلية قصيرة المدى.

الفرع الثالث: أسباب لجوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الإيجار التمويلي

هناك عدة أسباب تدعو إلى اللجوء إلى الاستئجار كبديل تمويلي من أهمها:

1) **مقابلة الاحتياجات المؤقتة:** حيث تحتاج المنشآت أحيانا إلى معدات وأصول معينة لأجل نشاط عوضي (آلة حفر، سيارة...إلخ) فبدل الشراء تؤجرها لأنها لن تحتاجها مرة أخرى.

2) **إمكانية انهاء الاستئجار:** تزداد أهمية هذا الشرط في حالة المعدات التي تتميز بالتطور السريع للحاسبات الآلية حيث يتم تحويل ونقل مخاطر التقادم من المستأجر إلى المؤجر.[2]

3) أما بالنسبة للمؤجر، فمن مبررات لجوئه إلى هذا النوع من العمليات هي المردودية التي يحققها والتي تكون عادة أكبر من تلك المتعلقة بالقروض البنكية، كما أن المؤجر في هذه الحالة يكون أقل عرضة للخسائر من مالك الأصل في حالة عجز المستأجر على تسديد أقساط الإيجار.

4) أن بديل استئجار المعدات والآليات يشابه في الأساس بديل الاقتراض وشراء التجهيزات المطلوبة، لأن كلا من بديلي التمويل المذكورين أعلاه، يرتبان على الشركة عمل دفعات تسديد

---

[1]- سمير العبادي، المرجع السابق، ص 201.

[2]- خوني رابح، حساني رقية، ملتقى دولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17-18 أفريل 2006، جامعة بسكرة، ص 13.

دورية، وتدعى هذه دفعات تسديد القرض في حالة الاقتراض ودفعات الإيجار في حالة الاستئجار.

5) استخدام صافي التدفقات النقدية الخارجة المرتبطة بكل بديل.

6) إجراء تحليل قرار الاستئجار أو الشراء في ضوء البيانات المحسوبة بعد خصم الضرائب نظرا للوقرات الضريبية المترتبة عن كل بديل.

7) استبعاد تكاليف تشغيل الأصل وأعباء الصيانة نظرا لأن المستأجر يقوم بتحمل هذه التكاليف ضمنيا، سواء قام بشراء الأصل أو استئجاره.

8) **الاحتفاظ برأس المال:** يمكن الاستئجار من احتفاظ المنشأة بأموالها واستخدامها في استثمارات بديلة طالما أنها تحصل على خدمات الأصل الذي تحتاج إليه دون الحاجة إلى شرائه.

9) **توفير خدمات الصيانة:** في بعض الاتفاقيات الخاصة بالاستئجار يقوم المؤجر بصيانة وخدمة الأصل مما يخفف من الأعباء الملقاة على عاتق المستأجر.

10)سعي مؤسسات التمويل الدولية إلى تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للأخذ بها النوع من التمويل كمصدر بديل لتمويل مشاريعها، وقد يكون السبب أن هذه المؤسسات ليست لها القدرة المالية لانشاء المشروعات أو تقديم ضمانات كافية للقروض التي يمكن أن تأخذها من البنوك إذا ما رأت تمويل مشاريعها عن طريق القروض.

❖ **الإعفاءات الضريبية والجمركية لمؤسسات التمويل التأجيري:**

- الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة خاصة على التجهيزات المستعملة من طرف شركات التمويل التأجيري.
- الاعفاء على أرباح الشركات (IBS) إذا كانت شركات التأجير التمويلي تأخذ شكل شركة الأموال.
- الاعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي IRG إذا كانت شركات التمويل التأجيري تأخذ شكل شركة فردية.
- الاعفاء من الدفع الجزافي (VF).

- اعفاء لمدة 10 سنوات من الرسم العقاري TF.[1]

تكون كل هذه الاعفاءات الضريبية إذا كانت الشركات التي تعمل في مجال التمويل التأجيري.

أما إذا كان نشاط التمويل التأجيري داخل المناطق المبرمج ترقيتها فإن المزايا الجبائية تكون أكبر وهي كما يلي:

- اعفاء لمدة 5 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات IBS.
- اعفاء لمدة 5 سنوات من الضريبة على الدخل الإجمالي IBG.
- اعفاء لمدة 5 سنوات من الضريبة على القيمة المضافة TVA.
- اعفاء لمدة 5 سنوات من الدفع الجرافي VF.
- اعفاء لمدة 5 سنوات من الرسم العقاري TF.[(2)]

[1] – بن سعدون زينة، مباركي سمرة المعرفة في البنوك الجزائرية، مداخلة دولية في المعرفة الركيزة والجديدة والتحدي التنافسي للمؤسسات الاقتصادية، جامعة بسكرة، 2008، ص 9.

[2]– بن سعدون زينة، المرجع السابق، ص 9.

المبحث الثاني: مدخل مفاهيمي حول الإيجار التمويلي.

المطلب الأول: الإيجار التمويلي

الفرع الأول: مفهوم الإيجار التمويلي

أولا: نشأة الإيجار التمويلي.

1. إذا توقفنا عند الآلية القانونية التي يتحقق بها التمويل في ظاهرة التأجير التمويلي وهي إيجار المعدات الإنتاجية أو العقارات المخصصة لأغراض مهنية ، فقد يدفعنا ذلك إلى القول بأن نشأة التأجير التمويلي ترجع إلى العصور القديمة أو أن التأجير التمويلي العقاري أسبق في الوجود من التأجير التمويلي للمنقولات وذلك على اعتبار أنه صورة لإيجار أدوات العمل والمباني المستخدمة في مزاولة النشاط الإنتاجي.

ولكن بالوقوف على الطبيعة التمويلية لظاهرة التأجير التمويلي فقد ذهب الرأي الراجح إلى أن هذا ولد بالولايات المتحدة الأمريكية في بداية الخمسينات من القرن العشرين.[1]

كما تشير بعض المراجع إلى أن أسلوب تأجير الأصول يرجع إلى العصور القديمة فهناك سجلات تبين أراضي ومعدات زراعية كان يتم تأجيرها بالممالك السومرية ترجع إلى ما يقارب 3000 سنة قبل الميلاد.[2]

لم يكن من المتصور يوما من الأيام أن يكون الفكر الإغريقي هو المصدر لظهور فكرة التأجير التمويلي، فلقد ذهب بعض الفقه إلى أن فكرة عقد التأجير التمويلي ترجع أصولها إلى عهد السومريين ثم أصبحت أكثر قبولا في ظل القانون الروماني الذي كان يطلق عليه " نظام الاستئمان" والذي بموجبه كان يشترط المقرض نقل ملكية الشيء إليه ضمانا لدينه أما في مصر فيرى البعض أن التأجير التمويلي كفكرة يرجع وجوده إلى 3000 سنة قبل الميلاد حيث وجدت

---

[1]– هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، مكتبة ومطبعة الإشعاع، الفنية الطبعة الثانية الإسكندرية 1998، ص 9–10.

[2]– معراج هواري، حاج سعيد عمر، التمويل التأجيري المفاهيم وأسس ، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع ، الطبعة الأولى، الأردن 1434هـ 2013 م ص 68.

علاقات ذات طابع منتظم بين الدائنين والمدينين ومثال ذلك العلاقات الناشئة عن قيام أحد الأغنياء بتأجير أدواتهأو بعض عبيد أو عقاراته إلى أحد الأغنياء مثله، أو كرجل عادي لمدة معينة (فصل أو أكثر).

أما التأجير التمويلي بصورته الحديثة، فقد ظهر أعقاب الحرب الأمريكية الكورية (عام 1950-1953) وتم تأسيس أولى شركات التأجير التمويلي في الولايات المتحدة عام 1952 والتي عرفت باسم United states leasing corporation ثم انتقل إلى العديد من الدول كفرنسا وإيطاليا وغيرها من الدول الأوروبية والآسيوية والإفريقية.[1]

- **<u>التطور وانتشار في باقي دول العالم:</u>** بدأ نشاط التأجير التمويلي في انتشار في باقي دول العالم، وذلك بإنشاء فروع لشركات التأجير الأمريكية في كل من كندا سنة 1959م والمملكة المتحدة سنة 1960 وذلك بفتح فرع للشركة الأمريكية « U.S mercantile creditcompany leasing » استمر التأجير التمويلي في الو.م.أ ليحقق سنة 1985م مقدار 80.8 مليار دولار ثم ليبلغ سنة 1989 ما يقارب 126.8 مليار دولار حتى سنة 2002 مقدار ما يقارب 213 مليار دولار.

أما في أوروبا فقد بدأ التأجير التمويلي سنة 1960 تحت مظلة إتحاد جمعيات شركات التأجير الأوروبية. ولقد شهد هذا الأسلوب من التمويل تطورا سريعا في أوروبا في منتصف الستينات وذلك بتطبيقه في معظم دولها ليبلغ حجمه 230 مليار يورو سنة 2004 بـ 1200 شركة تأجير في 27 دولة عضو في الاتحاد الأوروبي وقد حققت شركات في أوروبا ما نسبته 45% من مجموع استثمارات شركات التأجير التمويلي في العالم.

وقد انتقل في سنة 1963م تطبيق أسلوب التأجير التمويلي إلى آسيا لما نشأت المؤسسة الأمريكية للتأجير التمويلي أول شركة لها في اليابان leasing it orient والتي تعرف الآن باسم

[1]- نجوى ابراهيم البدالى، عقد التأجير التمويلي، دار الجامعة الجديدة للنشر الاسكندرية، ط 1 مصر، 2005، ص 23-24.

dorix leasing أما بالنسبة للدول النامية فقد بدأ ممارسته منذ 1978 في بعض الدول الآسيوية مثل تركيا، كوريا والفلبين وبعض دول أمريكا اللاتينية مثل الشيلي والبرازيل وفنزويلا.

وبالنسبة للدول العربية بدأ تطبيق التأجير التمويلي في عدد محدود من الدول مثل المغرب ومصر وتونس وعمان والأردن ولبنان فقد انطلق من المغرب سنة 1964 بمبادرة من مجموعة باريس والبنك الوطني لتنمية الاقتصادية حيث ثم إنشاءه أول شركة ل التأجير التمويلي maroc leasing وفي تونس سنة 1984 ثم الانشاء أول شركة لقرض الإيجار tunisie leasing بفضل الشركة التونسية السعودية للاستثمار والتنمية أما مصر فقد بدأ انشاء شركات التأجير التمويلي سنة 1996 بعد صدور قانون رقم 95 لسنة 1995 والذي يضم نشاطها.

أما بالنسبة للجزائر فمن بين التجارب الأولى في هذا المجال تجربة " بنك البركة الجزائري، الذي مارس التأجير التمويلي ابتداء من سنة 1993 وبعد صدور الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1992 والمتعلق بشروط إنشاء شركات التأجير التمويلي، ثم تأسيس الشركة الجزائرية للإيجار المالي للمنقولات salem التابعة للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي 1998 والشركة المالية للاستثمارات والمساهمة والتوظيف (sofinance) التي تمارس عمليات التأجير، ثم الشركة العربية للإيجار المالي (alc) التابعة للشركة المصرفية العربية سنة 2001 والشركة المغربية الجزائرية للايجار المالي (mal leasing سنة 2005.[1]

ثانيا : تعريف التأجير التمويلي

نرى أن التأجير التمويلي مركب من مصطلحين

I. تعريف التأجير:

- **لغة:** التأجير من الإجارة، وهي مشتقة من الأجر، وجاءت من فعل أَجَرَ،يُؤَجِرُ، إجَارةً ولها معنيان

[1]- أيمن عبد الله محمد أبو بكر، الإتجاهات المعاصرة في التمويل التأجيري، الناشر دار الكتاب الجامعي ط 1 الإمارات ص 41.

الأول: الكراء على العمل: نقول استأجرت الرجل أي يصير أجيري.[1]

الثاني: جبر العظم الكسير.[2]

- اصطلاحا: يقصر الإيجار العادي على الإنتفاع بالمال المؤجر ويقوم المؤجر بالحرص على استرداد العيب المؤجر في نهاية العقد من أجل إعادة تأجيرها مرة أخرى.[3]

يتضح مما سبق إن الايجار هو كراء أصل معين وفقا الطلبات المعروضة على المؤجر مقابل مبلغ معين مع تعيين مدة الإيجار واتفاق بينهما حول مدة الإيجار وعلى مبلغ الإيجار.

أنواع الإيجار: لدينا نوعان

أولا: التأجير التشغيلي: (التأجير الخدمي) service lease

- يعتبر عقد تجاري قصير الأجل ويستخدم للمنقولات معينة مقابل أجر متفق عليه.[4]
- يستخدم بصفة عامة لتأجير الآلات والمعدات لفترات قصيرة حيث يتحمل المؤجر بعض المصاريف كالصيانة والتأمين.[5]

1. خصائص التأجير التشغيلي (Operating lease):

- يعطى الحق للمستأجر بإلغاء العقد قبل موعد الانتهاء مما يتيح له مرونة التصرف في ظل التطور التكنولوجي " أو انخفاض المبيعات مثلا.
- الفترة التي يعطيها عقود التأجير التشغيلية قصيرة نسبيا (يعتبر من العقود قصيرة الأجل.
- أن المؤجر هو الذي يتحمل تكاليف الصيانة الأصل بالإضافة إلى تولية تسديد الالتزامات الضريبية.[6]

ثانيا: التأجير التمويلي (التأجير الرأسمالي) financiallease

---

[1]– ابن منظور: لسان العرب (104) مجمع اللغة العربية المعجم الوسيط.

[2]– الرازي، معجم مقاييس اللغة (63.1).

[3]– نجوى ابراهيم البدالى مرجع سابق ص 109.

[4]– نجوى ابراهيم البدالي مرجع سابق ص 165.

[5]– أحمد سليم، قضايا محاسبية معاصرة (الأصول الغير ملموسة – التأجير التمويلي)، ط1، قاهرة، 2015، ص78.

[6]– أيمن عبد الله محمد أبو بكر مرجع سابق ص 44.

- هو نوع من أنواع التأجير ويعتبر من الأدوات التمويل طويلة الأجل (أكثر من 5 سنوات) وتحسب دفعات التأجير على أساس سعر الأصل مطروحا منه القيمة المتبقية للأصل ويكون المستأجر هو المسؤول عن تكاليف الصيانة والتأمين.

I. <u>خصائص التأخير التمويلي :</u>

- لا يتكلف المؤجر تكاليف الصيانة للأصل في فترة التأجير.
- لا يعطي الحق في الغائه من قبل احدى أطرافه.
- أن جميع تكاليف التأمين على الأصل، ما يستحق عليه من ضرائب على الممتلكات تكون من مسؤولية المستأجر.[1]

إن التأجير التشغيلي أو العملي قصير نوعا ما ويكون العقد هنا قابل للإلغاء في أي وقت حسب الظروف التي تسود بيئة السوق لأنه من العقود المرنة . على عكس التأجير التمويلي هو من العقود طويلة الأجل و يتحمل المستأجر تكاليف و ضرائب الأصل.

ثالثا: المقارنة حول التأجير التمويلي والتأجير التشغيلي

	الإيجار التمويلي	**الإيجار التشغيلي**
مدة العقد	مدة العقد طويلة تصل إلى ما يقارب من العمر الافتراضي للأصل	مدة العقد قصيرة لا تتجاوز الفترة التي يحتاج فيها المستأجر للأصل لأداء عمل معين وعادة ما تجدد سنويا
مسؤولية تقادم الأصل	يتحمل المستأجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالهلاك أو التقادم	يتحمل المؤجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالهلاك أو التقادم
الصيانة والتأمين	المستأجر يتحمل تكاليف الصيانة وإصلاح الأصل وكذا تكلفة التأمين	المستأجر يتحمل تكاليف الصيانة وإصلاح الأصل وتكاليف التأمين عليه

[1]– نجوى ابراهيم البدالى، مرجع سابق، ص 175.

	عليه خلال فترة التعاقد	خلال فترة التعاقد . ما لم ينص عليه عقد اتفاق على غير ذلك
العلاقة بين المؤجر والمستأجر	تكون العلاقة بينهما معقدة ومتشابكة لذلك تحتاج لقانون ينظم هذه العلاقة ويحافظ على حقوق كل طرف بينهما وذلك بسبب طول فترة التعاقد والأهمية النسبية للقيمة	العلاقة بين المؤجر والمستأجر تتسم بالسهولة ولا تثير مشاكل قانونية وذلك لقصر فترة التأجير.
مال الملكية	العقد يكون للمستأجر الحرية في اختيار من بين 3 بدائل في نهاية مدة العقد: • أن يعيد الأصل إلى المؤجر • أن يعيد التأجير لمدة أخرى • شراء الأصل من المؤجر	لا يجوز للمستأجر ملكية أو شراء الأصل المؤجر في نهاية مدة العقد بل يرد الأصل محل التأجيل إلى المؤجر مرة أخرى.
نظم إلغاء التعاقد	لا يجوز إلغاء عقد الإيجار خلال المدة المتفق عليها في العقد ولكن لابد من اتفاق الطرفين	يجوز إلغاء عقد الإيجار من قبل المستأجر خلال المدة المتفق عليها في العقد وفي هذه الحالة يلتزم المستأجر بسداد الإيجار عن فترة الاستغلال الأصل مع تعليق ما قد يكون متفق في مثل هذه الحالات

المصدر: معراج هواري، حاج سعيد عمر، مرجع سابق، ص 93-94.

ثانيا: تعريف التمويل

- لغة: يرجع أصل لفظ التمويل إلى مصدر الفعل مُوِّلَ [1]، فهو مشتق من المال وتمول اتخذ مالا وموله غيره.[2]
- اصطلاحا:

يعرف التمويل على أنه الحصول على الأموال من مصادرها المختلفة فقط وهو جزء من الإدارة المالية.[3]

كما يعرف أيضا هو عملية تنطوي على مجموعة الممارسات التي من شأنها الحصول على الأموال من مصادر مختلفة ومناسبة، والاستفادة القصوى من الأصول بحيث تتحقق من جراء ذلك درجة عالية من الكفاءة في استخدام هذه الأموال.[4]

II. تعريف التأجير التمويلي كمصطلح مركب

تعريف الإيجار التمويلي: هو نوع من أنواع الائتمان ويشمل على عنصر الإيجار ويكون للمستأجر فيه أن يستفيد من خيار الشراء فالمؤجر في هذا العقد هو قبل كل شيء الممول الذي يكون مهمته منح الائتمان فهو يجوز الشيء محل العقد بهدف تأجيره إلى طرف آخر مقابل مبلغ يمثل أقساط الإيجار والتي تتجاوز في الغالب قيمة الشيء محل الإيجار نفسه وهو عقد يخضع إلى تنظيم خاص فيما يتعلق بالتمويل العقاري ومن ثم فإن الإيجارية فيه تفقد خاصيتها إلى عقد إيجار كي تتحول إلى طبيعة أخرى جديدة أو حديثة تستمد مفهومها من مجموع الصفقة أو العملية.[5]

كما عرف أيضا الإيجار التمويلي عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك يوضع آلات أو معدات أو أية أصول مالية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها ويتم التسديد على أقساط

---

[1]– مرجع سابق لسان العرب (11).

[2]– الفيومي المصباح المنير، ص 2.

[3]– التمويل التأجيري، المفاهيم والأسس، ص 15.

[4]– منظور، لسان العرب (11).

[5]– نجوى ابراهيم البدالى، مرجع سابق، ص 71–72.

يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار.[1]

التعريف الأمريكي:

عرف مجلس المبادئ المحاسبية الأمريكي apbaccountingprinciplesbird عقد الإيجار التمويلي اتفاق بين المؤجر ينتقل بمقتضاه إلى المستأجر حق استخدام أصول معينة حقيقية أو معنوية مملوكة للمؤجر حق استخدام الأصول دون حق الملكية وينشأ عن ذلك إلقاء عبء تدبير التمويل اللازم لهذه الأصول على المؤجر مقابل ما يغطي تكلفة هذا التمويل بالإضافة إلى الربح عن هذه العمليات وهو ما يطلق عليه لفظ التأجير.[2]

- ويعرف أيضا هو عقد يقوم بموجبه المؤجر بصفته المالك القانوني للأصل بتحويل غالبية ومخاطر ومزايا ملكية الأصل فعليا للمستأجر وبعبارة أخرى ، يصبح المستأجر المالك الاقتصادي للأصل
- ومن أمثلة الحالات التي تؤدي عادة إلى تصنيف عقد الإيجار ضمن عقود التأجير التمويلي ما يلي:
- إذا حول عقد الإيجار الملكية القانونية للمستأجر في نهاية مدة الإيجار
- أو إذا أعطى عقد الإيجار للمستأجر خيار الحصول على الملكية القانونية في نهاية مدة الإيجار بسعر منخفض بما يكفي لأن تكون ممارسة الخيار مؤكدة إلى حد معقول.
- أو إذا كان مدة الإيجار تعطى الجزء الأكبر من العمر الاقتصادي للأصل.[3]
- والتعريف قانوني هو عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر بأن يؤجر إلى مستأجر منقولات مملوكة له أو تلقاه المورد استثناء إلى عقد من عقود مقابل قيمة إيجارية يتفق عليها المؤجر مع المستأجر.[4]

---

[1]– أحمد سليم،مرجع سابق، ص 77.

[2]– بسام هلال مسلم القلاب، التأجير التمويلي (دراسة مقارنة)، دار البداية للنشر والتوزيع، ط 1، الأردن، 2009، ص 14.

[3]– Public section debtstatistics : guid for compilersusers and users p 70

[4]– محسن أحمد لخضيري، تمويل بدون نقود، دار النشر مجموعة النيل العربية، ط1، قاهرة، 2001، ص 108.

- وقد جاء في القانون الانجليزي أن عقد التأجير التمويلي هو عقد بين المؤجر والمستأجر يتضمن إيجار أصول معينة يتم اختيارها من مورد أو بائع بمعرفة المستأجر ويظل المؤجر مالكا للأصول ، والمستأجر مستعملا لها مقابل أجرة معينة يتفق عليها خلال مدة الإيجار.[1]

ومن هنا يمكن أن نعرف الإيجار التمويلي على أنه عقد بين طرفين حيث يقوم الطرف الأول (المؤجر) بإيجار الأصل إلى الطرف الثاني وهو المستأجر مقابل دفع مبلغ معين خلال مدة الإيجار.

ثالثا : خصائص وأهمية الايجار التمويلي

1.خصائص الايجار التمويلي:

- قد يتيح المستأجر 3 فرص إما لشراء المعدات في نهاية العقد وذلك مقابل القيمة المتبقية من تكلفة الشراء بالاضافة إلى هامش الربح. أو باسعار تحدد عند بداية التعاقد.
- له فرصة تجديد العقد أو تمديده والفرصة الأخيرة وهي إعادة الأصل نهائيا للمؤسسة.
- عدم تحمل المؤجر لتكاليف الصيانة أو الاصلاح أو الضرائب بل يتحملها المستأجر.[2]
- عدم الايجار من العقود الرضائية التي تتم بمجرد الارتباط بالقبول والايجاب.
- يعتبر أيضا عقد تمويلي ربحي وذلك باعتباره وسيلة تمويل الاستثمار متوسطة وطويلة الأجل أما ربحي فيقصد به حرص المؤجر على استرداد كامل لرأس المال المستثمر مضافا إليه هامش الربح.
- كذلك يمكن اعتباره عقد إلزامي للطرفين.
- يقوم أيضا على أساس المبادلة فالمؤجر يقوم بتمويل الآلات أو العقارات مقابل الحصول على بدل الإجارة مضافا إليه هامش الربح وهذا ما يسمى عقد المعاوضة.[3]

---

[1]– أحمد توفيق بارود، معوقات تطبيق نظام التأجير التمويلي كأداة تمويل المشروعات الاقتصادية، شهادة الماجستير، قسم المحاسبة والتمويل، جامعة الاسلامية، غزة ،سنة 2011، ص 20.

[2]– بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سابق، ص 12.

[3]– بن عزة هشام ، دور القرض الإيجاري leasing في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة الماجستير ، قسم اقتصاد جامعة وهران 2012،2011، ص 87.

- إن مدة الايجار غير قابلة للالغاء وخلالها تسعى الشركة المؤجرة لاستعادة تكلفة تمويلها للأصل المؤجر أخذ في اعتبار وضع هامش الربح الذي يكفي لاستمرارها .
- المستأجر غير قابل بإنفاق المبلغ الكلي للاستثمار مرة واحدة وإنما تدفعه على شكل أقساط الايجار.
- اختيار الأصل الذي تحتاج إليه وتفاوض مباشرة مع المؤجر حول السعر وشروط التسليم ويجري كافة اختبارات لتأكد من صلاحية هذا الأصل من فعاليته وقدرته على اشباع حاجاتها و رغباته.[1] ولتمويل الإيجاري خصائص تميزه عن بقيت والعقود وذلك لسهولة تطبيقه وسرعة الحصول على أصول المطلوبة، وقد جاء كبديل للإقراض لذلك تمت تسميته مصادر التمويل. من خلال القيام بتأجير أصل من الأصول والانتفاع بها مقابل حصول على أقساط خلال مدة العقد. وتكون مدة العقد طويلة الأجل أو متوسطة الأجل وغير قابلة للإلغاء.
- يتم تحديد المدة على أساس مدة اهتلاك الأصل الانتاجي محل عقد التأجير على أقل 75 % من العمر الافتراضي كما أن القيمة الايجارية يتم تحديدها على أنها مقابل الانتفاع فقط.[2]

2.<u>أهمية الايجار التمويلي:</u>

والأهمية عقد الإيجار في دفع عجلة التنمية الإقتصادية عن طريق توفير التمويل اللازم لإنشاء المشاريع الإقتصادية عن طريق توفير التمويل اللازم لانشاء المشاريع الاقتصادية عالجت بعض الدول هذا العقد بقانون خاص جعل هذا العقد يتميز بخصائص تجعله في بعض الأحيان غير خاضع للقواعد العامة.[3]

---

[1]– سوسن زيرق، مساهمة قرض الايجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مذكرة دكتوراه، قسم مالية مؤسسة، جامعة العربي بن مهيدي أم بواقي ، 2016، 2017 ص 67.

[2]– دكتور نجوى ابراهيم البدالى ، عقد الايجار التمويلي دار الجامعة الجديدة للنشر طبعة صفحة 114–115.

[3]– أيمن عبد الله محمد أبوبكر، مرجع سابق، ص52.

وكذلك تكمل أهمية في استخدام دائم لجميع مواردها المالية فهي تلجأ عند الحاجة إلى مصادر خارجية لسد حاجاتها سواء من عجز في الصندوق أو لتسديد الالتزامات. من هذا المنطق يمكن القول بأن للتمويل أهمية كبيرة تتمثل في:

- تحرير الأموال أو الموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها.
- يساعد في انجاز المشاريع معطلة وأخرى جديدة والتي بها يزيد الدخل الوطني.
- يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء أو استبدال المعدات.
- يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي.
- يساهم في ربط الهيئات والمؤسسات المالية والتمويل الدولي. [1] حيث يعتبر الإيجار التمويلي في المؤسسات والشركات مصدر من مصادر التمويل اللازمة لمواجهة مختلف المشاكل التي تطرأ على المؤسسات ذلك بسبب التسهيلات الممنوحة للحصول على أصول معينة.

يتيح حق الملكية في التصرف وأما أن يختار شراء الآلة أو العقار بالقيمة المتفق عليها في العقد.[2] إن المستأجر التمويلي لا يتعاقد مع إحدى جهات الإدارة لأداء خدمة عامة للجمهور، وإنما هو عقد الإيجار كنوع من أنواع التمويل للمشروع بقيمة لمصلحته الشخصية.ونظرا لأهمية الإيجار التمويلي فهو يسعى إلى رفع معدلات النمو الاقتصادي مع سهولة تطبيقه.

- ويمكن تخصيص أهميته بالنسبة للمستأجر والمؤجر.

أ. <u>بالنسبة للمستأجر: (leasee)</u>

- يساعد التأجير الشركات المستأجرة على الوجود المستمر.

امكانية حصول الشركات المستأجرة على تجهيزات رأسمالية حديثة لنشاطها الإنتاجي دون الحاجة إلى تملكها.

---

[1]– خوني رابح، حسائي رقية، واقع أفاق التمويلي التأجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى دولي حول تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة بسكرة يومي 17 و 18 أفريل 2006 ،ص 3.

[2]– بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سابق، ص 29.

- يسهل التأجير عمليات الاحلال والتجديد ومواكبة التطور التقني.

ب. بالنسبة للمؤجر: (leasor)

- يضمن أسلوب التأجير التمويلي مجالا واسعا للاستثمار بعوائد مناسبة.
- تحقيق العبء الضريبي عن طريق خصم قيمة استهلاك الأصل الممول تأجيره من الوعاء الخاضع للضريبة.[1] يستخدم التمويل الإيجاري كوسيلة لاستمرار نشاط المؤسسة وذلك من خلال تأجيره للعقارات والمنقولات حسب الحاجة دون التملك لها وإعادتها في نهاية مدة العقد.

الفرع الثاني: أنواع الإيجار التمويلي

I. أنواع الإيجار التمويلي:

1.من حيث المحل الذي يرد عليه العقد: هنا ينقسم إلى نوعان:

1.1. عقد التأجير التمويلي للعقارات (أصول غير منقولة):

- وذلك إذ أن نصب عقد الإيجار التمويلي على عقار كالأراضي.[2]
- يجب التمييز بين فرضين: الأول غرض تأجير عقار سبق بناؤه والثاني تأجير عقار يراد بناءه.[3]
- ودرجة التعقيد في الإيجار التمويلي للأصول غير المنقولة أكبر من النوع الآخر وذلك لإجراء وقت طويل لإنجاز المشروع.

إن التأجير التمويلي لأصول غير المنقولة له كبيرة وقت طويل لإنجاز المشروع وفق شروط يتفق عليها الطرفان وتعتبر من العقود طويلة الأجل.

2.1. عقد التأجير التمويلي للمنقولات:

يقوم المؤجر بتأجير المنقولات المملوكة له أو التي حصل عليها من المورد مقابل مبلغ متفق عليه.[4]

---

[1]– زروقي خديجة، مرجع سابق، ص 102.

[2]– نجوى البدالي، مرجع سابق، ص 162.

[3]– هانيدويدار، مرجع سابق، ص 45.

[4] –Public SectorDebtstatistice, p70.

هو تأجير التجهيزات وأدوات الفترة معينة لصالح المستعمل مقابل ثمن الإيجار ويمكن له تجديد هذا العقد.[1]

نرى في هذا العقد أن المنقولات قد تكون معدات إنتاج أو أدوات عمل وقد يكون مادية أو معنوية (كبراءات الاختراع) مقابل مبلغ متفق عليه ومدة زمنية معينة.

II. من حيث مال حق الملكية:

1.التأجير التمليكي: (الإجارة المنتهية بالتمليك)

فعقد التأجير التمويلي إذا تضمن منح المستأجر حق تملك العيب فيسمى حينئذ عقد الإيجار التملكي، حيث يبرم المتعاقدان عقدا بمقتضاه يؤجر المؤجر للمستأجر المنقولات أو العقارات محل العقد، على ان يلتزم المستأجر بسداد أقساط الإيجار طوال مدة العقد ثم يمتلك المستأجر المال بعد نهاية سداد الأقساط.[2]

هذا العقد ينتهي بالتمليك أي في نهاية مدة العقد المستأجر الحق في شراء الأصل.

2.التأجير التمويلي غير التمليكي:

هذا العقد جاء على عكس العقد السابق (التأجير التمويلي التمليكي) ففي نهاية مدة العقد ليس له الحق في شراء هذا الأصل.

يتضمن هذا العقد عدم توفر حق الشراء، حيث يتفق المتعاقدان على تمكين المؤجر المستأجر من الانتفاع بالمال ولا يحق له تملك المال بعد نهاية العقد وسداد أقساط الأجرة.

III. من حيث النظر إلى ابرام العقد:

1.التأجير التمويلي المباشر: Direct lease (التأجير المستثمر الواحد)

هي علاقة تعاقدية طويلة الأجل بين المؤجر والمستأجر وعلى المستأجر الانتفاع من خلال الأصل المؤجر إلى حتى نهاية مدة العقد مقابل قيمة متفق عليها.[3]

---

[1]– أحمد توفيق بارود، مرجع سابق، ص 23.

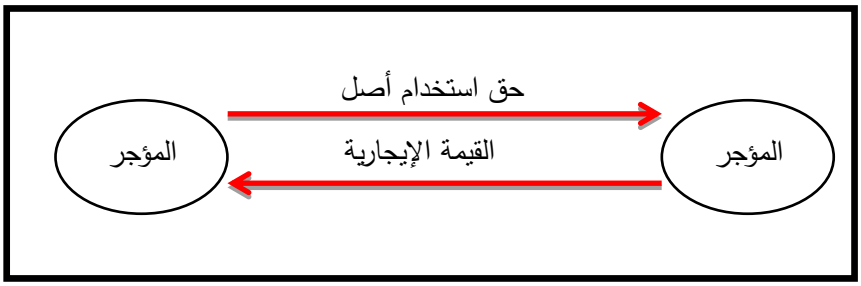
[2]– سوسن زيرق، مرجع سابق، ص 68.

[3]– أحمد توفيق بارود، مرجع سابق، ص 68.

ويعرف أيضا هو عملية قيام المستأجر بتحديد مواصفات وشروط الأصل الذي يرغب فيه ويقوم المؤجر بتسليمه الأصل مع تحديد أقساط الإيجار.[1]

وهنا يقصد بالتمويل المباشر هو عدم تدخل طرف ثالث أو وسيط بين المؤجر والمستأجر وتتم المفاوضات بين الطرفين حول مدة العقد ومبلغ التأجير للأصل المعين وإليك الشكل التالي يوضح عملية التمويل المباشر:

الشكل رقم 2 : عملية التمويل المباشر.



المصدر: معراج هواري، حاج سعيد عمر، التأجير التأجيري والمفاهيم والأسس، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 1434هـ- 2013م، ص 65.

2.التأجير لتمويلي الغير مباشر: Leveragedlease (التأجير متعدد الأطراف)

في هذه يشترك في عملية التعاقد أكثر من كرف لتمويل الأصل وتظهر الحاجة إلى هذا النوع من العقود في ظل ضخامة الاستثمار للأصل الرأسمالي مثل الطائرات والقطارات، السفن...إلخ التي تحتاج إلى تمويل كبير لا يقدر عليه المستأجر وحده.[2]

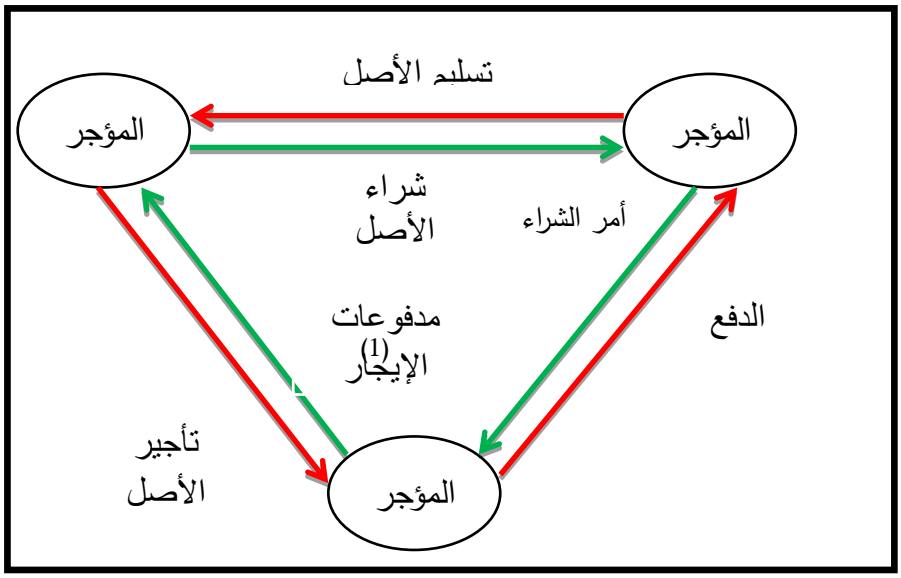
وتعرف أيضا أنها من العقود التي تتطلب اتفاقيات ضخمة لا يستطيع المؤجر وحده ترتيبها، إذ يتضمن هذا الشكل 3 أطراف تشمل المستأجر والمؤجر والمؤسسة المالية المقرضة، فيقوم المؤجر بشراء الأصل المطلوب، يمول جزء من تكاليفه في حين يتعاقد مع مؤسسة اقراض متخصصة أو استقطاب شريك يساعده في تدبير المال لتمويل الجزء المتبقي.

---

[1]- بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سابق، ص 200.

[2]- بن عزة هشام، مرجع سابق، ص 72.

الشكل رقم 3 : طريقة القرض الغير مباشرة.



المصدر: هاني محمد دويدار، مرجع سابق، ص 38.

إن الشكل التالي يوضح عملية التأجير التمويلي غير المباشر التي تكون بين ثلاثة أطراف أي تدخل طرف ثالث بين المؤجر والمستأجر وحيث يقوم المستأجر بالتوجه مباشرة إلى المورد (البائع)يتفق معه على سلعة معينة ثم يذهب المورد إلى المؤجر ويقدم له هذا العرض، فإنه ينعقد عقد البيع بين المؤجر والمورد ومن ثم ينعقد عقد الإيجار بين المؤجر والمستأجر.

الفرع الثالث: مزايا ومخاطر الإيجار التمويلي.

أولا: مزايا وعيوب الإيجار التمويلي

I.مزايا الإيجار التمويلي:

1. بالنسبة للمستأجر: (leasee)

- يسمح له باختيار ما يحتاج له من أصول إنتاجية تتفق مع طبيعة نشاطه وبالمواصفات التي

[1]– معراج هواري، ط ج سعيد عمر، مرجع سبق ذكره، ص 66.

- يحددها بكامل حريته.[1]
- يتيح الخيار للمستأجر بـ 3 أمور: شراء الأصل المؤجر أو تجديد عقد الإيجار أو رد الأصل المؤجر إلى الشركة.
- عدم تأثر المنشأة بعوامل التضخم قصيرة الأجل لأن عقد التأجير التمويلي شروطه ثابتة ومحددة.
- يوفر الاستمرارية فهو عقد غير قابل للإلغاء وطويل الأجل.[2]
- يستفيد المستأجر من تمويل بنسبة 100% مع الاحتفاظ بأموالها الخاصة لتشغيلها لأغراض أخرى في المشروع كما يحتفظ في الوقت نفسه بإمكانية استخدام طرق أخرى للتمويل كالاقتراض العادي.[3]
- يسمح للمستأجر الانتفاع بالأصل طيلة مدة العقد دون الحاجة إلى شروط نمو.
- امكانية الاستفادة من المزايا الضريبية وذلك على النحو التالي:

أ. يتم خصم العائد التأجيري من الدخل الخاضع للضريبة.

ب. من المعلوم أن الضريبة تحسب من صافي الربح، وبما أن الاستهلاك يخفص من صافي الربح وحيث أن استهلاك الأصل يتم من قبل المستأجر فالنتيجة يتم تخفيض قيمة الضريبة التي يلتزم بدفعها المستأجر.[4]

- تعتبر وسيلة تمويل جديدة وسهلة لتكوين المشروعات.

---

[1]– حسن محمد الفطافطة، التأجير التمويلي في الدول العربية التجربة ومتطلبات التطوير، دار الشعلة للبحوث والاستشارات، ط1، عمان، الأردن، 2007، ص 28.

[2]– شروانة علي، الإيجار التجاري، مذكرة الماجستير، قسم القانون الخاص جامعة منتوري، قسنطينة، 2001–2012، ص 50.

[3]– زروقي خديجة، التزامات المستأجر في إيجار العقارات والمنقولات، مذكرة الماجستير، قسم الحقوق، جامعة وهران، 2012–2013، ص 36.

[4]– أحمد سليم، مرجع سابق، ص 80.

- توفير سداد ثمن الأصول عند بداية النشاط.
- وتطرق توماس وآخرون لمزايا التأجير التمويلي بالنسبة للمستأجر:
- فصل الحيازة في الملكية: إن الهدف من الأصل والانتفاع وليس الشراء.
- الاحتياجات المؤقتة: إن الإيجار هو الوسيلة الأفضل للحصول على أصول كانت حاجة المنشأة إلى الأصل حادة مؤقتة وليست دائمة.
- المرونة: تتميز عقود الإيجار بالمرونة بحيث يمكن ربط دفعات الإيجار بتوقيت التدفقات النقدية التي يحققها استخدام الأصل المستأجر وفي العقود التشغيلية فإن المستأجر يمكن أن يفسخ العقد في أي وقت يشاء.[1]
- أما بريلي ومايز فقد أضافوا المزايا التالية:Brealy and Myers
- خدمات الصيانة: يلقى عقد التأجير كامل مسؤولية صيانة الأصل على المؤجر غير هذا ليس بدون تكلفة لأن المتوقع أن توجد تكلفة الصيانة بالحسبان في تسديد الأقساط، نقل العبء.
- مصدر جيد للتمويل: إن زيادة تكلفة المعدات والآلات أصبح يتطلب بشكل إيجابي البحث عن مصادر تمويل جديدة والتأجير يعد مصدر تمويل عظيم.[2]

ويتضح مما سبق أن التأجير التمويلي يتميز بسرعة انتشاره رغم حداثته لأنه يعد مصدر من مصادر التمويل الحديثة وقد جاء كبديل للقرض وبديل للبيع بالتقسيط وذلك بسبب التسهيلات اللازمة التي يطرحها الإيجار التمويلي إضافة إلى توافقه مع كل الظروف التي تخص المنشآت.

ويتم تأجير الأصل لمدة طويلة الأجل بعد تفاوض كل من المؤجر والمستأجر ويقوم المؤجر بابرام العقد باعتبارها من العقود الغير قابلة للإلغاء إلا عند انتهاء مدة العقد أو شراء الأصل أو ارجاع الأصل للمؤجر إضافة إلى المزايا الأخرى كالتخفيضات الضريبية...إلخ.

---

[1]- منير سالم، د. عبد الله سالم، التأجير التمويلي (الجوانب القانونية والمحاسبة والتنظيمية)، ط 1، 1997، ص 225-226.

[2]- أحمد توفيق بارود، مرجع سابق، ص 29-30.

2. بالنسبة للمؤجر: (lessor)

- احتفاظ الشركة المؤجرة بملكيتها للأصل المؤجر طوال العقد كضمان لديها، وبالتالي يمكنها استرداد أصولها في حالة عجزه عن السداد للقيمة الإيجارية.[1]
- التأجير التمويلي يسمح للمؤجرة بمتابعة الأصل المؤجر، حيث يضمن رجوع الأصل في حالة جيدة لأن خدمات الصيانة والتأمين على حساب المستأجر.
- استعادة حيازة المأجور من المستأجر وفق أحكام العقد أو القانون.[2]
- زيادة عن هذه الفوائد يحصل المؤجر على ميزة ضريبية وهي نسبة من قيمة الأصول المستثمرة وتتفاوت هذه الأخيرة حسب نوع الأصل والعمر الإنتاجي.[3]
- تأمين المعدات وذلك من خلال الفقرة الثالثة من المادة العاشرة من القانون رقم 95 لسنة 1995 والتي عدلت بالقانون رقم 16 لسنة 20001، حيث أن المشرع للمؤجر أن يشترط على المستأجر التأمين على الأموال المؤجرة لصالحه حتى يمكنه الحصول على ما تبقى له من أقساط الأجرة عن باقي مدة العقد للثمن المجرد به.[4]
- يوفر الاستقرار للمؤجر في حالة التضخم والانكماش والركود الاقتصادي بحيث لا يؤثر العنصر الأخير كثيرا على مؤجري المعدات ويجنبهم مخاطره.
- يوفرا تدفقانقديا مستمر للمؤجر طوالا مدة العقد كما يضمن إذن تصريف وتسويق الأصول الضخمة ذات التكلفة العالية بالنسبة لمنتجاتها.
- الحفاظ على حقوق المؤجر بوجود الأصل بدفاتره.
- احتمال المستأجر كافة تكاليف الصيانة اللازمة والتأمين.[5]

---

[1]– أحمد سليم، مرجع سابق، ص 80.

[2]– يوسف الشبيلي، دورة عقد التأجير التمويلي (دراسة شرعية مقارنة بمشروع نظام الإيجار التمويلي)، 2009، ص 15.

[3]– منير سالم، عبد الله سالم، مرجع سابق، ص 228.

[4]– شراونة علي، مرجع سابق، ص 48.

[5]– بن عزة هشام، مرجع سابق، ص 116.

- الاستفادة من المزايا الضريبية وذلك من خلال الاعفاء من الضرائب المفروضة على الدخل بالنسبة 'ل الأرباح الناشئة عن عمليات التأجير التمويلي وذلك لمدة 5 سنوات تبدأ من تاريخ مزاولة النشاط. كما نص القانون رقم 95 لسنة 95 الخاص بالتأجير التمويلي على ميزة أخرى للمؤجر هي حقه في استعادة ما تم سداده من ضرائب ورسوم جمركية عما تم استيراده من الأموال بقصد تأجيرها إذا أعيد تصدير هذه الأموال وذلك بعد خصم (20%) عن كل سنة من تاريخ الإفراج عنها طبقا للمادة الثامنة والعشرين من القانون.

إن التمويل الإيجاري يتسم بصفات تميزه عن غيره كالمزايا التي تستفيد منها المستأجر إلى غاية مدة انقضاء العقد حيث لا يتحمل المؤجر أعباء الصيانة والتأمين ويستفيد من المزايا الضريبية وتأمينه على المعدات المؤجرة.

3. <u>بالنسبة للبائع (المورد أو المنتج):</u>

- تكون هذه الحالة عندما يكون نوع التأجير التمويلي متعدد الأطراف أي دخول وسيط بين المستأجر والمأجر.
- يمثل التأجير التمويلي بديلا عن البيع بالتقسيط التي يتعرض فيه البائع لخطر عدم استرداد ما تبقى من الثمن في حالة اعسار أو افلاس المشتري، حيث أن التأجير التمويلي يتيح للبائع فرصة التخلص من مخزونه السلعي مع الحصول على الثمن فورا.[1]
- يساعد نظام التأجير التمويلي على صمود المنتجين في حلبة المنافسة بتوفير السيولة النقدية لديهم من خلال زيادة مبيعاتهم.

كما يساعد عند البائع على تطوير قدراته الإنتاجية بتوفير السيولة النقدية وبذلك تتحرك استثماراته ويصبح قادر على المنافسة.

إن هذه الحالة لا تقتصر على طرفين فقط (المؤجر، المستأجر) بل تشمل المورد وهو الذي يقوم ببيع المنتج المؤجر ويفضل المستأجر على إيجار الآلات والمعدات التي يحتاج إيها بدل من

[1]– بن عزة هشام، مرجع سابق، ص 117.

شرائها بالتقسيط مما يسبب في تخوف المورد من عدم قبض باقي الثمن وهنا قد يرى كل من المورد والمستأجر أن الحل الأمثل هو الإيجار التمويلي.

4. مزايا بالنسبة للاقتصاد:

- دفع عجلة التنمية لاقتصادية وذلك أن التأجير التمويلي يوفر التمويل الكامل بنسبة (100%) لتشغيل أصول رأسمالية تمثل إنتاجيتها إضافات للمنتج القومي مما يدفع ببرامج التنمية لاقتصادية.
- تحسين ميزان المدفوعات في حالة التأجير الدولي (خارج الحدود) إذ تقتصر التحويلات للخارج على القيمة الإيجارية فقط بينما يتم تحويل كامل قيمة الأصل الرأسمالي للخارج في حالة الشراء ع طريق الاستيراد.
- يكسر آثار موجات التضخم على تكلفة عمليات التوسعات أو المشروعات الجديدة فهو يقضي على فترات الانتظار التي تحتاج إليها لتكوين احتياطات أو طرح أسهم جديدة أو تعديل هيكل رأس المال مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة التوسعات.[1]
- يساهم في زيادة المنافسة بين مصادر التمويل المختلفة من جهة وشركات التمويل من جهة أخرى، مما يخفض تكلفة المشروعات وزيادة انشاء فرص استثمارية جديدة.
- التأجير التمويلي يعتبر إضافة جديدة للأساليب التمويل التقليدية، مما يوفر للمنشآت الاقتصادية فرص ومرونة أكبر عند اتخاذ قرار الاستثمار.
- يضيف التأجير التمويلي مفاهيم استثمارية جديدة للاستثمار، تركز على استخدام الأصول الرأسمالية هو الذي يحقق الربح، وليس ملكيتها أو حيازتها، إضافة إلى أن المعدات المؤجرة في حد ذاتها وسيلة ضمان اتأجير ومصدر السداد له.[2]
- يساعد الشركات المتعثرة بسبب عدم قدرتها على تجديد ما تستخدمه من أصول إنتاجية بأصول أحدث تكنولوجيا على القيام من عثرتها عن طريق توفير تلك الآلات الحديثة بنظام التأجير التمويلي مما يمكنها من ملاحقة التطورات التكنولوجية بأقل تكاليف.

---

[1]– بن عزة هشام، مرجع سابق، ص 117.

[2]– عبد الله قروي، مرجع سابق، ص 78.

- يساعد هذا النظام على سرعة تنفيذ المشروعات الجديدة وكذلك توسعات المشروعات القائمة مما يؤدي إلى غلق مزيد من فرص العمل وتشغيل مزيد من الأيدي العاملة.
- قلة أسواق الاقتراض لآجال متوسطة وطويلة الأجل وهي الأنواع التي تلائم الحصول على تلك الأصول الرأسمالية، لذا يمثل التأجير التمويلي وسيلة مناسبة جدا للمشروعات التي تقوم باستصلاح وتعمير الصحراء والاستثمار في المدن الجديدة.[1]

إن المزايا التي يقدمها الإيجار التمويلي عديدة وخاصة في العصر الحالي نجد المنشآت في حاجة ماسة إلى هذا النوع من مصادر التمويل الخارجي التي تواكب التطورات التكنولوجية وهذا مما يساعد المنشآت في التوسع في مشروعاتها وتطويرها والدخول في سوق المنافسة وهذا يدفع في عجلة التنمية الاقتصادية.

II. عيوب الإيجار التمويلي:

1. عيوب الإيجار التمويلي بالنسبة للمستأجر:

- تحمل المستأجر أعباء وتكاليف مالية هائلة غير قابلة للإلغاء على المدى الطويل.
- يصبح المستأجر مضطرا لدفع أقساط إيجارية حتى نهاية مدة العقد بحجة أن المؤجر غير مسؤول عن العيوب الخفية للاستثمار.
- تكلفة رأس مال المستثمر.[2]
- قد يرغب المستأجر في ادخال تحسينات فنية على الأصل المستأجر كمواكبة التطور الإنتاجي ولكن لا يستطيع تنفيذ ذلك بسبب عدم موافقة المالك المؤجر.
- إذا تقادم الأصل فنيا بسبب التطورات التكنولوجية وأصبح غير مجدي استعماله اقتصاديا فإن المستأجر لا يستطيع إلغاء العقد ويكون ملزما بدفع باقي أقساط الإيجار.[3]

---

[1]– طالبي خالد، دور القرض الإيجاري في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، تخصص تمويل دولي، جامعة منتوري، قسنطينة، سنة 2010–2011، ص 125.

[2]– طالبي خالد، مرجع سابق، ص 129.

[3]– أحمد توفيق بارود، مرجع سابق، ص 32.

بما أن للإيجار التمويلي مزايا فله عيوب تنجر عن تلك المزايا فهي تلزم المستأجر بدفع أقساط حتى ولم تستغل هذه المعدات والأصول وتحمله لأعباء الصيانة وتكاليف التأمين فهي تجعل المستأجر يتحمل الأعباء لفترة طويلة لأنه يعتبر من العقود طويلة الأجل.

2. عيوب الإيجار التمويلي بالنسبة للمؤجر:

كما تترتب عيوب على المستأجر فإن المؤجر يحظى بعيوب ونذكر منها:

- في حالة افلاس المستأجر أثناء الايجار من حق المؤجر استرجاع استثماره وبيعه في السوق فالمبلغ لرأس المال المتبقي والغير مستهلك من طرف الأقساط الإيجارية يكون حتما أقل من القيمة السوقية للاستثمار فهنا يواجه المؤجر خطرا مقابل انخفاض قيمة رأس المال المتبقي.
- عند نهاية هذه العقد وارجاع المستأجر الأصل المؤجر يجب أن تكون القيمة المتبقية المالية تساوي القيمة السوقية وهذا تفاديا لتحميل الخسارة من طرف المؤجر وإلا فهو يواجه خطر القيمة المتبقية.[1]

إن المؤجر له عدة قوانين تضمن له حق استرجاع استثمار والمتمثل في حق الملكية إلا أنه معرض لصعوبات ومخاطر تهدد سير عملياته وحياة مؤسسته لمخاطر تعتبر عيوب للمؤجر.

ثانيا: مخاطر الإيجار التمويلي

- افلاس المستأجر وعدم الالتزام بالوفاء بالأقساط الإيجارية، أو التأخير عن المدة المحددة في العقد، فضلا عن عدم الحرص على صيانة الأصل والتأمين عليه أوعدم اصلاحه أو بيعه وعدم ارجاعه إلى المؤجر خاصة في حالة عدم وجود خبرات فنية بكفاءة تشغيلية عالية.
- عدم وفاء المنتج أو صانع الأصل الرأسمالي بتسليم الأصل في الوقت المتفق عليه وبالمواصفات الفنية المتعاقد عليها.[2]
- افلاس المؤجر أو الممول أو الوسيط المالي وعدم الوفاء بالتزاماتهأمام المنتج للأصل الرأسمالي.

---

[1]– طالبي خالد، مرجع سابق، ص 131.

[2]– بن عزة هشام، مرجع سابق، ص 121.

- المخاطر العامة الاقتصادية: التقلب في أسعار الصرف للعملات المتفق التعامل بها ومخاطر المعاملات الضريبية وتغيرها وازدواجها وعدم وجود اعفاءات جمركية أو ضريبية مشجعة لتدفق الأصول لرأسمالية والأزمات المالية ...إلخ.
- مخاطر الحروب والصراعات الدولية وصعوبة تنفيذ الاتفاقات المبرمة أو تدمير الأصول وعدم الانتفاع بها، أو مصادرتها وتأميمها...إلخ.
- عدم تنفيذ أحكام الاتفاق وبنوده وعدم الالتزام للتحكيم والمنازعات أو الخلافات خاصة أمام ضعف الأبعاد التشريعية في البلدان النامية.[1]

المطلب الثاني: أسس وقواعد الإيجار التمويلي

الفرع الأول: أطراف والتزامات الإيجار التمويلي

I. أطراف الإيجار التمويلي:

1. المستأجر (المشروع المستفيد):

هو المحور المحرك لعملية التأجير التمويلي لأنه هو الذي يبدأ بتحريك تلك العملية نظرا لحاجته إلى الانتفاع بأصل إنتاجي يتفق مع طبيعة نشاطه داخل المشروع الذي يملك الخبرة الفنية ولكن ينقصه التمويل الذي يعجزه عن الإنتاج لذا يلجأ إلى شركة تأجير التمويلي من أجل شراء تلك الأصول وتأجيرها له.[2]

وهو الذي يتخذزمام المبادرة بتحريك العملية بالنظر إلى حاجته في الانتفاع بأصل إنتاجي داخل مشروعه.[3]

هو الطرف الذي يسعى للاقتناء والحصول على الأصل بالتفاوض مع المورد حول السعر والتكلفة والمدة فالمستأجر هو الذي يختار الأصل ويحدد خصوصياته حسب احتياجاته.

---

[1]– سوسن زريق، مرجع سابق، ص 88.

[2]– سوسن زريق، مرجع سابق، ص 75.

[3]– علالي سارة، وزغيب مليكة، معوقات نشاط قرض الإيجار في الجزائر، مجلة دراسات سابقة، جامعة قسنطينة 2، العدد 04، المجلد جوان 2017، ص 44.

يعتبر المستأجر الشخص الطبيعي أو المعنوي يقوم بالمبادرة ويمتلك خبرة فنية وليس له سيولة نقدية كافية لشراء ما يحتاج إليه من معدات وآلات وأدوات يستغلها في مجال نشاط. هما يلجأ الطرف الأول إلى المؤجر الطرف الثاني بتأجير هذه المعدات أو الآلات وفقا لشروط والمواصفات التي تطابق لما يحتاجه المستأجر مقابل التزامه بدفع أقساط الإيجار المتفق عليها حتى انقضاء مدة العقد.

2.المورد أو المقابل:Supplier

هو الشخص الذي يصنع أو يبيع أو يشيد المال موضوع عملية التأجير التمويلي. هو الطرف الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر، وفقا للمعايير والمقاييس المتفق عليها بينه وبين المستأجر، والأصول المستأجرة إما أن تكون أصولا عقارية أو منقولة معنوية أو مادية.

يقصد بالمورد هو منتج الأصول الرأسمالية موضوع عملية التأجير التمويلي، حيث يقوم بتصنيعها طبقا لمواصفات المستأجر وتوريدها له بناء على طلب المؤجر بعد سداد ثمنها.

ويعرف أيضا بأنه المورد ليس طرفا في عقد التأجير التمويلي بل طرفا في عقد البيع الذي يتم بينه وبين المؤجر الذي يأخذ مركز المشتري ويحصل منه على الأصول الرأسمالية موضوع عقد التأجير التمويلي.[1]

يعتبر المورد طرفا ثالثا بين المؤجر والمستأجر هو الذي يقوم بإنتاج العيب المؤجرة تحت طلب المؤجر وفقا لصفات ولشروط التي يحددها المستأجر وله علاقة تعاقدية مباشرة مع المؤجر وعلاقة غير مباشرة مع المستأجر.

3.المؤجر:

يعتبر الطرف الثاني في عقد التأجير مع المستأجر الذي يتولى شراء الأصل المؤجر مقابل الحصول على أقساط الإيجار المتفق عليها خلال مدة العقد.

هو الذي يقوم بشراء الأصل من البائع وتمكن المستفيد من الانتفاع به فيحقق بذلك مراد الطرفين.[2]

---

[1]– حسن محمد، الفطافطة، مرجع سابق، ص 20.

[2]– بن عزة هشام، مرجع سابق، ص 89.

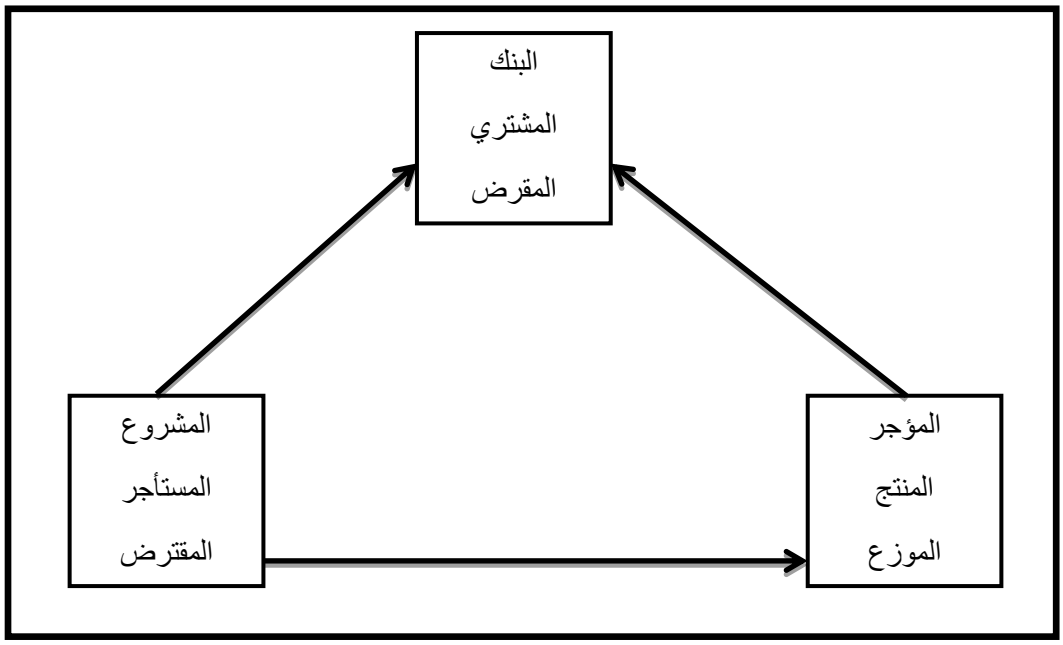
هو المؤسسة التي تشتري آلات والمعدات أو تأمر بناء عقار حسب المواصفات المحددة مسبقا من طرف المستأجر الذي قد حصل على توكيل منها، فيصبح المؤجر بمجرد دفعة ثمنه إلى المورد أو المقاول فحق الملكية في هذه الحالة يلعب دور الضمان الحقيقي في مواجهة المستأجر وكذلك مواجهة غير المتعامل معه.

يكمل دور المؤجر هنا في شراء المعدات أو الآلات من المورد وفقا لشروط وصفات التي يحددها المستأجر أو توكله لبناء عقارات. وتكون له علاقة مباشرة مع المؤجر بصفته مشتري وعلاقة مباشرة مع المستأجر بصفته مؤجر ويحصل بالمقابل عل أقساط يدفعها له حتى مدة انتهاء العقد.

4.المال المؤجر:

يمكن أن يكون المال المؤجر قد يكون أصول إنتاجية سواء معداتأو آلات أو عقارا كالأراضي أما معنويا يقصد بها براءات الاختراع، والعلامات التجارية وهي العيب المؤجرة التي يجب على المستأجر الاحتفاظ بها وتحمل تكاليف الصيانة.[1]

الشكل رقم 4 : يوضح أطراف عملية الإيجار التمويل



معراج هواري، حاج سعيد عمر، مرجع سابق، ص 68.

[1]– أيمن عبد الله محمد أبو بكر، مرجع سابق، ص 47.

II.التزامات المستأجر والمؤجر:

يترتب عن ابرام عقد التأجير التمويلي التزامات بتنفيذ بها المستأجر والمؤجر:

1. التزامات المستأجر:

- **التزام المستأجر باستعمال وصيانة واصلاح الأموال المؤجرة:** على المستأجر استعمال الشيء المؤجر في الغرض المخصص له والمحافظة عليه حتى يتمكن من تنفيذ التزاماته برد المال المؤجر في نهاية عقد الإيجار، ويترتب على ذلك التزامه بعدم اجراء تغيير في العيب المؤجرة إذا كان هذا التغيير يؤدي إلى الاضرار بالمؤجر، كما يلتزم بإجراء الترميمات التأجيرية.

كما يلتزم المستأجر بإخبار المؤجر بكل ما يطرأ على الأصل محل عقد التأجير من عيوب ولكن لا يعني اخباره أي تحميل المؤجر بعبء الاصلاح لا بل وإنما لمعرفة وضع الأصل المؤجر.[1]

يلتزم المستأجر بتحمل كافة مصاريف الصيانة واصلاحها وعليه احضار المؤجر بما يطر عليها من عوارض تمنع من انتفاع جزئيا أو كليا.

التزام باستعمال الأصل استعمالا عاديا وشخصيا (أي استعماله في الوجه المخصص له كما يحضر عليه تأجيره أو استبداله أو إعارته) وكذا الالتزام بصناعة الأصل والتأمين عليه.[2]

الالتزام بدفع الأجرة: التزام المستأجر بدفع الأجرة المتفق عليها في العقد في الموعد المحدد وتكون مدة العقد غير قابلة للإلغاء.[3]

يلتزم المستأجر بأداء الأجرة التي يحددها اتفاق في المواعيد والأوضاع المتفق عليها في العقد وعند انقضاء العقد دون تجديد أو شراء المستأجر للأصل، فإنه يلتزم برده إلى المؤجر بالحالة المتفق عليه.[4]

---

[1]– زروقي خديجة، مرجع سابق، ص 98.

[2]– عبد الله القروي، مرجع سابق، ص 102.

[3]– أيمن عبد الله محمد أبو بكر، مرجع سابق، ص 79.

[4]– المرجع نفسه، ص 79.

يتضح مما سبق أن للمستأجر بعض الالتزامات التي يجب الوفاء بها، ولأنها تعتبر من الركائز الأساسية لعقد الإيجار التمويلي على المستأجر التزام بدفع المبلغ النقدي المتفق عليه في العقد وفي التاريخ المحدد مع الانتفاع بالعيب المؤجرة خلال مدة العقد مع تحمله تكاليف الصيانة واصلاح وتحمله مصاريف التأمين.

- **الالتزام بالامتناع عن بعض التصرفات المتعلقة بالأشياء محل العقد:**

إن شركة التأجير التمويلي لا تتعاقد مع المشروع المستفيد على تمويل مشروعه إلا بعد فحص المستندات والمعلومات والبيانات الخاصة بطبيعة النشاط حتى تكون لديها الثقة على الوفاء بالتزاماتها ويقصد بالالتزام بالامتناع عن بعض التصرفات المتعلقة بالأشياء محل العقد كالتالي:

- الامتناع بنقلها من المكان المتفق عليه إلى مكان آخر.
- الامتناع عن تقديمها للغير بدون مقابل.
- الامتناع عن نقل ملكية الأصول المؤجرة إلى الغير.[1]

تكون هنا الحرية المطلقة للمؤجر بنقل وتوجيه الأصل المؤجر إلى أي مكانوعلى عكس المستأجر فهو مقيد بعدم نقله وكذلك عدم فسخ العقد، فإذا قام بمخالفة القانون فإنه يقوم بتعويض شركة التأجير عن الأضرار التي أصابت الأصل المؤجر نظيرة نقلها أو إعارتها للغير.

- **الالتزام برد الأموال المؤجرة:**

عند انقضاء العقد يلتزم المستأجر بتحديد العقد أو شراءه للأصل أو يلتزم برده إلى المؤجر بالحالة المتفق عليها.[2]

يجب على المستأجر رد الأعيان المؤجرة إذا لم يستخدم حق الخيار ويتم الرد بالحالة المتفق عليها. من التزامات المستأجر رد الأصل المؤجر بحال جيدة وإذا أخل بالرد فتعتبر خيانة الأمانة ويحق اللمس أن يطالب بالتنفيذ العيبي ويطالب بالتعويض عن الأضرار التي ترتبت نتيجة اخلال المستأجر.

---

[1]– زروق خديجة، مرجع سابق، ص 99.

[2]– أحمد سليم، مرجع سابق، ص 87.

- **الالتزام بدفع الضرائب المترتبة على المأجور والتأمين عليه:**

أما ما يتعلق بالضرائب المتعلقة بالأعيان المؤجرة، فقد قرر أن الأصل هو تحمل المؤجر لهذه الضرائب، إلا أنه قرر استفادة المؤجر من أي اعفاءات جمركية أو ضريبية تتحقق على المأجور، ومقررة أصلا للمستأجر، على أن زوال هذه الاعفاءات لأي سبب يترتب عليه تحمل المؤجر لهذه الضرائب والرسوم.

1.1. <u>المعلومات الواجب الافصاح عنها بالنسبة للمستأجر:</u>

- معلومات شاملة حول شروط التعاقد.
- كيفية وتاريخ استرجاع القرض.
- الايرادات المالية المستحقة عن العقد.
- القيم غير المضمونة للاسترجاع.
- التوافق بين إجمالي استثمارات العقد والقيمة الحالية للمدفوعات الدنيا.
- المبالغ الدنيا مستحقة القبض في نهاية الدورة وقيمتها الحالية (المبالغ أقل من السنة، الأكثر من سنة وأقل من 05 سنوات، المبالغ الأكثر من 05 سنوات).[1]
- عند تفاوض المستأجر مع المؤجر يجب أن تكون هناك شروط لكلا الطرفين ويتم افصاح لكليهما من أجل معرفتها والتزام كل منها والأخذ بها وتطبيقها في الواقع.

2. التزامات المؤجر:

- **الالتزام بالتسليم:** يلتزم بتسليم المستأجر الشيء المؤجر في حالة صلاحه للانتفاع الذي أجر من أجله. التزام بتسليم المال المؤجر وهي أحد الالتزامات الملقاة على عاتق المؤجر وهو تسليم العيب المؤجرة إلى المستأجر مع الافصاح إذ كانت هناك عيوب خفية، وذلك بتحديد كيفية التسليم والزمان والمكان ومصاريفه ومقداره.

[1]– زروقي خديجة، مرجع سابق، ص 100.

إن تسليم الأصل المؤجر في عقد التأجير التمويلي تكون فيه 3 أطراف وهو المنتج لهذا الأصل وفق الشروط التي وضعها المستأجر سلفا وهي مختلف عن آلية التسليم المعروفة بتدخل طرف ثالث.

- **الالتزام بالصيانة:** التزام المؤجر بصيانة العيب المؤجرة لبقائها صالحةلأداء الغرض الذي أجرت من أجله.[1]

- **الالتزام بالضمان:** عند انتفاع المستأجر بالأعيان المستأجرة طول مدة الإيجار يعتبر ركنا أساسيا في العقد. وجب على المؤجر ضمان هذا الانتفاع ويشمل التزام بضمان:

* ضمان التعرض للمستأجر.
* ضمان العيوب الخفية.
* وتبعة الهلاك.[2]

- يلتزم المؤجر بتمكين المستأجر من الانتفاع بالشيء المؤجر لمدة معينة.

1) **ضمان التعرض للمستأجر:** يكون المؤجر مسؤولا عن أفعاله أو تصرفاته التي تؤدي إلى تمكين المورد أو المقاول أو الغير من التعرض للمستأجر على أي وجه ي الانتفاع بالأموال المؤجرة، كما يكون المؤجر ما لم يكن المستأجر قد أقر بمعاينتها وباستلامها.

يلتزم المؤجر بعدم التعرض للمستأجر في انتفاعه بالمأجور في ملكيته للعين بعد أعمال خيار تملكها أي يمتد نطاق الالتزام إلى فترة العقد، وما بعد العقد وفترة العقد سواء كان التعرض صادرا منه أو من غير المتعاقدين.

كما يكون المستأجر مسؤولا عن أفعاله، أو تصرفاته التي تؤدي إلى غلط في اختيار الأعيان المؤجرة، ما لم يكن المستأجر قد أقر بمعاينتها، باستلامها طبقا لشروط التعاقد.[3]

---

[1]– بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سابق، ص 206.

[2]– المرجع نفسه، ص 207–208.

[3]– سوسن زريق، مرجع سابق، ص 91.

في حالة صدور أفعال أو تصرفات من المؤجر أدت إلى غلط في اختيار الأموال محل عقد التأجير التمويلي وترتب على هذا الغلط عدم صلاحيتها لأداء الغرض الذي أجرت من أجله في هذه الحالة يقوم المؤجر باختيار الأصل المؤجر بنفسه وعدم تفويضه المشروع المستفيد في ذلك بناءا على المواصفات التي قدمها المستأجر في الأصل المواد تأجيره هنا ترتب خطأ المؤجر امتناع المستأجر عن استلام المال المؤجر من المؤجر نفسه.

2) ضمان المؤجر بضمان العيوب الخفية:

- افصاح المؤجر على العيب القدين الذي كان موجودا وقت استلام المال المؤجر ويسمل أيضا ضمانة كذلك العيوب التي تظهر بعد التسليم عكس ما هو مقرر بالنسبة لعقد البيع.

أي أن المستأجر في حالة وجود العيب الموجود للضمان يقوم بطلب التنفيذ العيني بإصلاح هذا العيب سواء قام المؤجر بهذا الاصلاح أو قام المستأجر بالإصلاح على نفقة المؤجر أو فسخ العقد أو انقاص الأجرة.

3) تبعة هلاك المال المؤجر:

يتحمل المؤجر تبعة هلاك المال المؤجر متى كان ذلك بسبب لا دخل للمستأجر فيه، ويجوز للطرفين والاتفاق على تحمل المستأجر تبعة هلاك المال المؤجر. وللمؤجر أن يشترط التأمين على الأموال المؤجرة بما يكفل له الحصول على القيمة الإيجارية عن باقي مدة العقد والثمن المحدد به. يتضح مما سبق من التزامات المؤجر نحو المستأجر ضمان الأصل المؤجرة من الانتفاع به خلال مدة العقد وعند الاخلال بها الالتزام من طرف المؤجر فيمكن للمستأجر فسخ هذا العقد بقوة القانون فهو لا يدخل ضمن الصيانة والاصلاح للمستأجر.[1]

- **الالتزام بنقل الملكية:**

من صور التأجير التمويلي التي تنتهي بالتمليك، فيلاحظ أن المؤجر يحتفظ بملكية العين المؤجرة طوال مدة العقد وذلك لضمان المؤجر لحقوقه وليس بهدف التملك بحد ذاته فبمجرد استرداد المؤجر لما قدمه من تمويل لا يبقى له مبرر لاحتفاظه بالملكية.

[1]– بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سابق، ص 209–210.

فالعقد يمنح المستأجر في نهاية مدته الحق بتملك العين المؤجرة مقابل ثمن رمزي يتم الاتفاق على مدته الحق بتملك العين المؤجرة مقابل ثمن رمزي يتم الاتفاق عليه.[1]

يكون للمستأجر في نهاية مدة العقد له الحق في الخيار بتحديد العقد أو رد الأصل المؤجر وعند شراء يكون المؤجر ملزم بنقل ملكية العين المؤجرة إلى المستأجر سواء كان هذا المحل منقولا أو عقارا.

المعلومات الواجب الافصاح عنها بالنسبة للمؤجر:

- طريقة حساب ومبلغ التوافق بين المدفوعات الدنيا والقيمة الحالية الحقيقية للأصل.
- شروط التعاقد كيفية وتاريخ تسديد الدفعات.
- يوضح المستأجر في ملحق كشوفه المالية المبلغ الصافي للأصل (مبلغ التنازل) في نهاية مدة التعاقد.
- المبالغ الدنيا المستحقة في نهاية الدورة وقيمتها الحالية (المبالغ الأقل من السنة لأكثر من السنة وأقل من 05 سنوات المبالغ الأكثر من 05 سنوات).

الفرع الثاني: أركان ومراحل الايجار التمويلي

I.أركان الايجار التمويلي:

- **الرضا:** يعتبر عقد التأجير التمويلي من العقود الرضائية أي يكفي لانعقاده توافق إرادتي طرفي العقد ويتحقق ذلك باقتران الإيجاب مع القبول ويتحقق إيجاب المستأجر من خلال الطلب الاستئجار الذي يقدمه إلى المؤجر ويقوم المؤجر بفحص هذا الطلب والتأكد من قدرته على السداد وبذلك يتم القبول لإبرام العقد.[2]

لابرام أي عقد بين الطرفين يجب توافق بينهما من خلال الإيجاب والقبول ليكون صحيح قانونيا وإذا اختل وتوفرت فيه العيوب الرضا كالغلط أو الإكراه والتدليس والاستغلال فإن هذا العقد باطل .

[1]– زروقي خديجة، مرجع سابق، ص 100.

[2]– عبد الله قروي، مرجع سابق، ص 95.

- **المحل:** ويقصد به العين المؤجرة أو الأصل المؤجر سواء كان عقار أو منقول مادي أو معنوي يكون موضوعا لعقد تأجير التمويلي متى كان لازما لمباشرة نشاط إنتاجي سلعي أو نشاط خدمي للمستأجر.

يجب أن تتوفر العين المؤجرة وفقا لشروط والمواصفات التي تحددا المستأجر سواء كان منقولات مادية كالالآت والمعدات اللازمة لمباشرة النشاط أو منقولات المعنوية كبراءات الاختراع والمعاملات التجارية أو عقار.

- **السبب:** يقصد به الباعث الدافع إلى التعاقد للمشروع.[1]

ويعرف أيضا سبب لجوء الشروع المستفيد إلى ابرام عقد التأجير التمويلي ورغبته في الحصول على ما يحتاجه إليه المشروع من أصول إنتاجية تعجز موارده الذاتية عن شرائها لذا يمثل لجوؤه إلى التأجير التمويلي بديلا عن الشراء.

- **الأهلية:** لديها:

أهلية الوجوب وأهلية الأداء:

يقصد بأهلية هو أن يكون المستأجر شخصا طبيعيا والقاعدة العامة أن كل شخص أهل للتعاقد، مالم يثبت عكس ذلك، وكل شخص بلغ سن الرشد " 18" وكان متمتعا بكامل قواه العقلية ولم يحجر عليه.

وأيضا الأهلية الواجب توافرها في الشخص الطبيعي لإبرام عقد التأجير التمويلي هي أهلية الأداء لأن المستأجر يبرم عقد التأجير بقصد الحصول على مأجور لاستغلال في نشاطه يقصد تحقيق الربح.[2]

[1]– بسام هلال ،مسلم القلاب ،مرجع سابق، ص 143.

[2]– بسام هلال، مسلم القلاب ، مرجع سابق، ص 148.

II.مراحل الإيجار التمويلي

•**المرحلة الأولى:** مرحلة شراء الأصل

قد تتدخل أشخاص في العملية، تشتري المؤسسة قرض إيجار الأصل من المورد لتؤجره إلى المستأجر وهذايظهر لنا عدة صيغ:

- يمكن أن يشارك في الشراء بتقديم جزء من المبلغ وهذا الشكل يكون أكثر في العقارات تشكل هذه الحالة شركة بي المستعمل المستأجر وبين المؤجر بدلالة ما قدموه أي مدى مشاركتهم في الشراء.
- يجري المؤجر وعده لعملية الشراء ي يسدد السعر كله وكافة مصاريف الشراء غير أن هذه العملية لها عيوب.
- يجري المستأجر بنفسه الشراء لحساب المؤجر في هذه الحالة تجنب العيب السابق لأن المستأجر أو المستعمل في مركزها ملائم لإتمام العقد، أي عقد الشراء وتعتبر هذه العملية متشابكة بحيث يقع الشراء قبل ابرام عقد قرض الإيجار، ومن هنا يمكنهم أن يحدث مشكل في حالة إذا لم يتم انجاز عقد قرض الإيجار.[1]

إن للمستأجر ككل حقوق في اختيار الأصل وذلك من خلال تحديد كل المواصفات والشروط التي يريدها المستأجر وتعتبر هذه المرحلة من أصعب المراحل، حيث يقوم المؤجر بشراء العين المؤجرة من المنتج من أجل تأجيرها مقابل تدفقات نقدية متفق عليها في العقد.

•**المرحلة الثانية:** تأجير الأصل

طبقا للأحكام المرتبطة بالتأجير التمويلي يسلم المؤجر للمستأجر الأصل المراد تأجيره، فيمكنه من حيازته بسهولة خلال مدة التأجير ويمنحه ضمانا ضد المشاكل الناجمة عن حيازة الأصل المؤجر، و بالمقابل لا يوجد أي ضمان من طرف المستأجر لتأمين استعماله الأصل فيما بضد.[2]

•**المرحلة الثالثة :** انقضاء عملية التأجير التمويلي

---

[1]– محسن أحمد لخضيري، مرجع سابق، ص 109.

[2]– هاني محمد دويدار، مرجع سابق، ص 08.

تدعى مرحلة الخيار بحيث في نهاية المدة التأجير المقدرة في العقد يجد المستأجر نفسه أمام 3 خيارات.

- استخدام حق الشراء المنصوص عليه في العقد مقابل دفعه للقيمة المتبقية للمؤجر وتمثل عادا 1إلى 6% من سعر الشراء، وبالتالي اكتساب الأصل، والتمتع بالملكية التامة.
- طلب تجديد العقد والتفاوض مع المؤجر لتسديد أقساط أقل من الأقساط المدفوعة سابقا وفقا للقيمة من عمر الاقتصادي للأصل.
- إعادة الأصل إلى المؤجر الذي بدوره يبحث عن مستأجر آخر أو يبيع الأصل في السوق التجهيزات المستعملة أو حتى إعادته إلى المورد بعد موافقته.[1]

تعتبر هذه المرحلة هي مرحلة أخيرة ويحددها موعد انتهاء العقد والتي تتيح للمستأجر حق الخيار بين ثلاث حالات: إما احتفاظه بالأصل الذي له منفعة في نشاطه من خلال تحديد العقد أو تمديد العقد والحالة الثانية إعادة الأصل المؤجر والحالة الاخيرة اكتساب الأصل من خلال شرائه ونقل ملكيته.

الفرع الثالث: أسباب اللجوء إلى الإيجار التمويلي ومجالات تطبيقه

I. أسباب اللجوء إلى الإيجار التمويلي:

- الاحتفاظ برأس المال: يمكن الاستئجار من احتفاظ المنشأة بأموالها واستخدامها في استثمارات بديلة طالما أنها تحصل على خدمات الأصل الذي تحتاج إليه دون الحاجة إلى شرائه.
- إمكانية إنهاء الاستئجار تزداد أهمية هذا الشرط في حالة المعدات التي تتميز بالتطور السريع للحاسبات الآلية حيث يتم تحويل ونقل المخاطر التقادم من المستأجر إلى المؤجر.
- مقابلة الاحتياجات المؤقتة: حيث تحتاج المنشآت أحيانا معدات وأصول معينة لأجل نشاط عرضي (مثل آلة، حفر...) فبدل الشراء تؤجرها لأنها تحتاجها مرة أخرى.

[1]– محسن أحمد لخضيري ، مرجع سابق، ص 110.

- المزايا الضريبية: يحقق كل من المستأجر والمؤجر مزايا ضريبية كنتيجة لعملية الاستئجار حيث أن أقساط الإيجار تعتبر مثلها مثل الفائدة على القروض من التكاليف التي تخصم من الايراد قبل سداد الضريبية.[1]
- ضعف الإعانات الحكومية المقدمة.
- إصابة بعض الأصول الإنتاجية حديثة وذات كفاءة اقتصادية عالية.
- صعوبة الحصول على القروض أو غيرها من مصادر التمويل الخارجية.[2]

إن التأجير التمويلي يهدف إلى التقليل من المديونية أو زيادة حقوق الملكية ويهدف أيضا إلى توسيع المنشآت وانشاء مشروعات جديدة كما أنه يواكب التطورات التكنولوجية.

II- مجالات تطبيق الإيجار التمويلي:

1- مجال العقارات:

هناك العديد من القطاعات المختلفة والمستفيدة من التأجير التمويلي في العقارات، فيشمل القطاعات التالية: (قطاع الأفراد، قطاع النقل، قطاع المقاولات...)

- تأجير العقار السابق بناؤه:

يرد عقد التاجير التمويلي في هذه الصورة المباني اولا، وحيث ان المباني تقام على الأرض، فلا يمكن فصل تاجير المبنى على تأجير الأرض المقام عليها، والمستاجر في هذه الحالة ينبغي الحصول على عقار مسبق بناؤه على أرض مملوكة الغير، وذلك من خلال تمويل شركة التأجير لهذه الصفقة، فيقوم بالتفاوض مع البائع حول العقار، حيث يلتزم بأداء الدفعات النقدية المتفق عليها مدة العقد، وفي نهاية مدة العقد له الخيار الثلاثي المميز لعمليات التأجير التمويلي، وهي: إما تملك العقار مقابل أجر رمزي او إعادة ايجار أو رده الى شركة التأجير التمويلي.

[1]- بن عزة هشام، مرجع سابق، ص 62.

[2]- نجوى إبراهيم البدالي، مرجع سابق، ص 82.

- تأجير العقار الذي يراد بناؤه:

وفي هذه الحالة هي الغالبية في عمليات التأجير التمويلي العقاري، فمن النادر أن يجد المستاجر عقارا مبنيا يفي باحتياجاته، ويتفق مع طبيعة نشاطه، لذلك يلجأ الى إحدى شركات التأجير التمويلي لتمويل عملية بناء العقار الذي تتوافر به الخصائص الملائمة لمزاولة نشاطه، ويتطلب تمويل بناء العقار الحصول أولا على الأرض، ومن ثم بناء العقار بعد ذلك لينتفع المستاجر به، فاذا كانت هذه الأرض مملوكة للغير تقوم شركة التأجير التمويلي بشرائها وتملكها [1] ومع ملاحظة أنها كثيرا ما تعلق شراؤها للارض على شرط حصولها على الترخيص الاداري اللازم للبناء.

2- مجال المنقولات:

- مجال الصناعة:

تبعا للمتغيرات الاقتصادية الدولية التي ترتب عليها حرية انسياب المنتجات فيما بين الدول، اصبح يلقي على المنتج الوطني عبء المنافسة غير العادلة، وغير المتكافئة من حيث الجودة، لذا لابد من القيام بحالات التجديد، والاحلال لكثير من معدات الانتاج المتطورة تقنيا.

ويتطلب حالات التجديد أو حتى التجهيز تمويلا ضخما، عاداة ما تعجز مصادر التمويل عن تقديمه، لذا فان المستاجر سيلجأ للتاجير التمويلي الذي يوفر له المعدات التي عجزت ادوات التمويل التقليدية عن تقديمه.

وقد تعدد المجالات التي يمكن من خلالها تطبيق صيغة الاجارة التمويلية في القطاع الصناعي واهم هذه المجالا مايلي:

1- شراء وتاجير آلات التصوير.

2- شراء وتأجير الجرارات الزراعية

3- شراء وتأجير معدات الصيد.

4- شراء وتأجير آلات تصليح المنتجات الجلدية.

[1] - حنان كمال الدين جمال ضمان، عقد التأجير التمويلي وتطبيقاته المعاصرة، دراسة فهية، مذكرة ماجستير، الجامعة افسلامية، جامعة غزة، 2015/2014.

-مجال الزراعة:

باعتبار الزراعة إحدى مجالات تنفيذ السياسات الاصلاحية فان ذلك يتطلب استخدام الالات الحديثة في العديد من مجالات الزراعة من الحرب والري والحصاد لزيادة انتاج الرقعة الزراعية والتوسع، وذلك من خلال التأجير التمويلي[1]

-مجال تقديم الخدمات:

تشمل الخدمات الصحية، والنقل، الاتصالات، وغير ان التطور المذهل في تقنيات المعدات الطبية المستخدمة في الكشف عن الامراض ومعالجتها، وارتفاع أثمانها، يمكن الحصول على هذه المعدات من خلال التأجير التمويلي، لأن الدولة تضطر الا لدفع أقساط الايجار على فترات زمنية متباعدة، مما يمكن الحصول على عدد أكبر من المعدات.

المبحث الثالث: الدراسات السابقة

تعتبر الدراسات السابقة أحد أهم وسائل البحث العلمي ومن أهم المصادر العلمية التي يمكن اللجوء إليها من أجل تدعيم البحث العلمي وتحديد الجانب المدروس منه.

المطلب الأول: دراسة محلية

الفرع الأول: تقديم هذه الدراسة

تتمثل هذه الدراسات السابقة في مجموعة المذكرات والوسائل التي تطرقت لنفس الموضوع المراد دراسته أو مواضيع لمشابهة لموضوع البحث والدراسة إذ يتم جمع مختلف الوسائل العلمية والأبحاث والمذكرات وتلخيصها مع الأخذ بعين الاعتبار أهم النقاط التي تركز عليها الدراسة ومنه يتم جعلها كخلفية علمية وداعمة لدراسة.

[1] – حنان كمال الدين جمال ضمان، المرجع السابق، ص 25.

1. دراسة سليمة صبور، بعنوان: دور الإيجار التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. (2017)[1]

حيث هدفت الدراسة إلى التعرف علىالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها ومشاكلها وكذلك التحديات التي تواجهها وتبين أهمية الإيجار التمويلي كوسيلة لتمويل المؤسسات ومعرفة وإبراز أساسيات الإيجار التمويلي ودوره في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإبراز أهميته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث كانت الإشكالية ما يلي: ما هو دور الإيجار التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكيفية العمل به في الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط؟.

وتفرعت منه التساؤلات التالية:

- ما هو مفهوم الإيجار التمويلي؟.
- ما هي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو التمويل بالإيجار التمويلي؟.
- كيف يطبق الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط لولاية عين الدفلى الإيجار التمويلي؟.

حيث استخدمت هذه الدراسة المنهج الوصفي الذي ساعدها في وصف كيفية سير عملية التمويل والإحاطة الشاملة بالموضوع بالاعتماد على التحليل في الجانب التطبيقي وقد اعتمدت هذه الدراسة في جمع البيانات والمعلومات على الوثائق المتوفرة في مؤسسة الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط من أجل جمع البيانات المتعلقة بالموضوع. وكذلك كدراسة حالة لمؤسسة الصندوق الوطني للاحتياط والتوفير.

[1]– سليمة صبور، دور الإيجار التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة الصندوق الوطني للاحتياط والتوفير، ولاية عين الدفلى، مذكرة لنيل شهادة الماستر علوم اقتصادية، تخصص تأمينات البنوك، جامعة الجيلالي بونعامة، 2017.

الفرع الثاني: النتائج والصعوبات

- يعتبر الإيجار التمويلي الذي يربط بين المستأجر والمؤجر، ذلك العقد الذي يخول المستأجر الاستفادة من المزايا الاقتصادية للأصل المستأجر مقابل أن يقوم المستأجر بدفع سلسلة دفعات دورية على أن يستفيد في نهاية العقد من انتقال الملكية.
- يتميز الإيجار التمويلي عن باقي العقود التأجيرية بكونه عقد يتيح للمستأجر الاستفادة من امتياز الحصول على على أصل معين مقابل أقساط دورية تنتهي بانتقال الملكية القانونية لهذا الأصل له في نهاية العقد.
- تتعدد الصعوبات التي تواجه هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكن أهمها:

- مشكل التمويل لهذا وجب عليها البحث عن أنماط تمويلية أكثر حداثة ومن بينها الإيجار التمويلي الذي ظهر كوسيلة تمويلية تلبي حاجات الاستثمار والتجديد المستمر نتيجة التطور التكنولوجي السريع، وكذا أداة لتوفير تمويل أصل بطريقة سريعة ومتلائمة مع وتيرة النشاط، مع عدم الحاجة لتقديم ضمانات للحصول على التمويل، وهنا يجعل منه وسيلة تمويلية جذابة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- لا يمكن اعتبار الإيجار التمويلي ملجأ أكيد للمؤسسات التي تواجه حالة مالية مزرية، وذلك لأن هذه الوسيلة التمويلية لا تتاح إلا للمؤسسات التي تظهر صحة مالية حسنة والتي حققت معدلات مردودية مقبولة.[1]

الفرع الثالث: أوجه التشابه والاختلاف

أولا: أوجه التشابه

لقد اتفقت هذه الدراسة مع دراستنا حول اهتمامها بالإيجار التمويلي وعملية التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما استخدمت المنهج الوصفي في عملية جمع البيانات المتعلقة بالإيجار التمويلي في المؤسسات.

ثانيا:أوجه الاختلاف

[1]– سليمة صبور، المرجع السابق، ص56

تختلف هذه الدراسة عن دراستنا من خلال نوعية الدراسة حيث اعتمدنا في الجانب التطبيقي على دراسة ميدانية لبنك بدر للتنمية الريفية في حين اعتمدت هذه الدراسة في الجانب التطبيقي على دراسة حالة.[1]

المطلب الثاني: الدراسة الفلسطينية

الفرع الأول: تقديم الدراسة

1. <u>دراسة أحمد توفيق بارود، معوقات تطبيق نظام التأجير التمويلي كأداة لتمويل المشروعات الاقتصادية (2011).</u>[(2)]

حيث هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على آلية تمويل مستحدثة وطرق التداول بين أطرافها المتعددة وإمكانية مساهمتها في تطوير العمل التمويلي وكذلك معرفة المعيقات التنظيمية الداخلية للمؤسسات والشركات المالية غير المصرفية والتعرف على الأسباب التي تعيق تطبيق نظام التأجير التمويلي من قبل هذه المؤسسات والشركات والوقوف على أهم المعيقات القانونية والتشريعات التي تحول دون تطبيق نظام التأجير التمويلي وكذا ابراز الجوانب الإيجابية لتطبيق نظام التأجير ودوره في التوفير التمويلي اللازم للمشروعات الاقتصادية وكذا التعرف على أهم المعيقات الضريبية التي تحول دون تطبيق نظام التأجير التمويلي وتحديد أهمية التمويل المستحدث وكذلك البحث عن أساليب تمويل أقل كلفة وقيود لتوفير التمويل اللازم للمشاريع الاقتصادية وابراز دور الأدوات التمويلية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية وتدليل العقبات أمام التداول بها ومنه طرحت التساؤلات التالية:

- هل هناك معيقات تنظيمية داخلية لدى المؤسسات والشركات المالية غير المصرفية لتبني نظام التأجير التمويلي؟.

---

[1]– سليمة صبور، المرجع السابق، ص58.

[2]– أحمد توفيق بارود، معوقات تطبيق نظام التأجير التمويلي كأداة لتمويل المشروعات الاقتصادية، دراسة تطبيقية على المستوى المالية غير المصرفية في فلسطين، مذكرة ماجستير، تخصص المحاسبة والتمويل، الجامعة الإسلامية، غزة، 2011.

- هل هناك معيقات تنظيمية داخلية لدى المؤسسات والشركات المالية غير المصرفية تقف عائقا أمام تطبيق نظام التأجير التمويلي؟.
- ما هي المعيقات القانونية التي تحول دون تبني المؤسسات والشركات المالية غير المصرفية نظام التأجير التمويلي؟.

وقد استخدمت هذه الدراسة المنهج الوظيفي التحليلي والذي يعرف بأنه طريقة في البحث أحداث وظواهر وممارسات موجودة متاحة للدراسة والقياس كما هي دون التدخل في مجرياتها ومن الممكن دراستها والتفاعل معها.

اعتمدت هذه الدراسة على جمع البيانات على الدراسة الميدانية المتمثلة بتوزيع الاستبيان على عينة الدراسة بالإضافة إلى المقابلات الشخصية أما عينة فقد اعتمدت على المسح الشامل لجميع المؤسسات والشركات غير المصرفية العاملة في مجال الاقراض التنموي في فلسطين.

الفرع الثاني: النتائج المتوصل إليها

- المؤسسات والشركات التمويلية معنية بالمعرفة والدراية بنظام التأجير التمويلي كإحدى الأساليب التمويلية المستحدثة، لكنها معنية بتوفير التدريب اللازم.
- أن نظام التأجير التمويلي لا يتنافس مع السياسات الائتمانية لهذه المؤسسات، وإن هذه المؤسسات والشركات لديها الرغبة بتحويل الائتمان من قصير إلى متوسط وطويل الأجل فبالرغم أن هذه المؤسسات لا تفضل الاعتماد على العائد الافتراضي.
- لا تواجه المؤسسات والشركات المالية غير المصرفية عقبات في الحصول على الأصول المراد تأجيرها من مصادر إنتاجها سعيا لتحقيق عائد مجدي على استثماراتها.
- إشكالية توفير التمويل اللازم لشراء الأصول من معدات وأجهزة بهدف تأجيرها، ويرجع السبب وراء ذلك أن معظم هذه المؤسسات تتعامل بقروض صغيرة الحجم.[1]
- التخوف من المخاطر المتعلقة بتقلب سعار الفائدة نظرا لطول فترة التأجير التمويلي وخاصة في الظروف الاقتصادية والسياسية الحالية.

[1]– أحمد توفيق بارود، المرجع السابق، ص 76.

- رغبة المؤسسات والشركات في تغيير هيكل رأس المال فليس إشكالية في ذلك كون لكل أسلوب تمويل طريقة واحتساب وأن تحويل الائتمان من قصير إلى طويل الأجل يرافقه ارتفاع في العائد المتوقع.
- لا تواجه المؤسسات أو الشركات المالية غير المصرفية صعوبة في عملية الاثبات المحاسبي وأن رسملة المصاريف الأولية.
- ضعف قدرة أدوات الدولة التنفيذية التي تقف عائقا في حال اقرار هذا القانون لا تقبل التأجير وتحتاج إلى حلول سريعة لضمان عدم الحاق الخسارة بأطرافه.
- وجود إجراءات سريعة وفعالية استرداد الأصول المؤجرة في حال اخلال المستأجر بالاتفاق المبرم في العقد ووجود نظام كفوء لتسجيل هذه الأصول المؤجرة تأجير تمويلي كون هذه الأصول لا تعامل كأصول مملوكة للمؤسسة.
- وجود اعفاءات ضريبية في السنوات الأولى من مزاولة النشاط وذلك بالنسبة للمشاريع الجديدة.[1]

الفرع الثالث: أوجه التشابه والاختلاف

أولا: أوجه التشابه

لقد اهتمت هذه الدراسة بالإنجاز التمويلي كنظام حديث للتمويل وهذا ما حاولنا ابرازه في دراستنا هذه كما اتفقت دراستنا مع هذه الدراسة في المنهج المستخدم وهو المنهج الوصفي بالإضافة إلى اتفاقها في عملية جمع البيانات على الدراسة الميدانية.

ثانيا: أوجه الاختلاف

اختصت دراستنا دور الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على خلاف هذه الدراسة التي ركزت على نظام الإيجار التمويلي في تمويل المشاريع الاقتصادية كما استخدمت أداة الاستبيان لجمع أهم المعلومات عكس دراستنا التي استخدمت الملاحظة والمقابلة أما العيبة فقد

[1]– المرجع نفسه.

اعتمدت على المسح الشامل لجميع المؤسسات والشركات أما عينة دراستنا فقد كانت عينة قصدية وفقا لما يتماشى وأهداف كلتا الدراستين.[1]

[1]– حمد توفيق بارود، المرجع السابق، ص 79.

خلاصة الفصل

لقد تناولنا في دراستنا لهذا الجانب النظري تعاريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأهم مصادر التمويل التي تبحث عنها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من اجل الاستمرارية في مجالها الاقتصادي وتحقيق أكبر عائد بأقل تكلفة ممكنة وذلك نظرا لقصر تمويلها الداخلي من الاحتياطات والارباح المتراكمة في المشروع، فان التمويل الداخلي لا تسد كل احتياجات المؤسسة لهذا قد جاء التمويل الايجاري كحل بديل وكتقنية للتمويل تستعملها البنوك او المؤسسات المتخصصة، بحيث تحصل على موجودات منقولة او عقارات لتأجرها لمؤسسات أخرى ويتم التسديد على أقساط متفق عليها.

ان التمويل التاجيري وسيلة تمويل منافسة لمصادر التمويل الاخرى في كثير من بلدان العالم التي تطبق هذا النوع من التمويل وذلك عند توفير الظروف المناسبة خاصة القانونية والمالية والضريبية.

.

- .

الفصل الثاني:

دراسة ميدانية حول دور الإيجار التمويلي في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
دراسة حالة بنك بدر وكالة تبسة -488-

تمهيـــــد:

بعد دراسة الجانب النظري نحاول في هذا الفصل التطبيقي تسليط الضوء على دور الإيجار التمويلي في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بنك بدر ومحاولة اسقاط ما تم الوصول إليه نظريا على ما هو موجود في هذا البنك.

وعلى هذا الأساس تم القيام بتربص ميداني في بنك الفلاحة والتنمية للحصول على المعلومات التي تخص الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وكذلك قمنا بمقابلات شخصية أخرى للحصول على معلومات خاصة بالخدمات المقدمة من طرف البنك والهيكل التنظيمي.

وانطلاقا من هذه الدراسة تم تجزئة هذا الفصل إلى ثلاث مباحث.

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

المبحث الثاني: وكالة بدر تبسة– 488.

المبحث الثالث:

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

يعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR مؤسسة تقديم خدمات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق شروط قد تم تعيينها كما يستمد قوته من هيكلة الضخم المتواجد عبر التراب الوطني.

المطلب الأول: مفهوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)

الفرع الأول: نشأة وتطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية

المادة الأولى: 106/82 تنص على ما يلي: "نشأة بنك الايداع والتنمية. يدعى بنك الفلاحة والتنمية الريفية ويسمى في صلب النص بالبنك الفلاحي يندرج تلقائيا في قائمة البنوك باعتباره مؤسسة مالية وطنية".

وقد تأسس بموجب المرسوم رقم 162/82 المؤرخ في 17 جمادى الأولى 1402 الموافق لـ 13 مارس 1982 والذي ذكرناه سابقا، مقرها الاجتماعي حي العقيد عميروش الجزائر العاصمة.

وفي بداية المشوار تكون البنك من 104 وكالة متنازل عنها من البنك الجزائري وأصبح يحتضن في وقتنا الحالي 31 مديرية جهوية.

يشغل البنك حوالي 7000 عامل ما بين إطار وموظف، ونظرا لكثافة الشبكة وأهمية التشكيلة البشرية صنف البنك من خلال قاموس محاسبة البنوك طبعة 2003 في المركز الثاني في ترتيب التجارية أما إفريقيا فقد احتل المرتبة 12، ويحتل البنك المركزي 668 في الترتيب العالمي من بين 4100 بنك.

وقد تم تغيير بنك الفلاحة والتنمية إلى شركة مساهمة وهذا التغيير مؤكد بعقد رسمي صادر في 1989/02/19م ورأسمالها محدد لكل سهم من طرف الدولة وموزعة كما يلي:[1]

- 11550 سهم من طرف مؤسسة محاسبية ذات أسهم لصندوق ومساهمة مصانع التغذية والفلاحة.
- 11550 سهم من طرف مؤسسة محاسبية ذات الأسهم (مؤسسة بوسائل التجهيز).

[1] – www.BADR.BANK.dz تم الاطلاع بتاريخ 05 ماي 2020 على الساعة 15.33

- 11550 سهم من طرف مؤسسة محاسبية ذات أسهم (صندوق مساهمة المصالح).

كما أشارت بعض الدراسات الصادرة عن هيئة BANK ALMACH لسنة 2001 على أنه:

- أول بنك على المستوى الوطني.
- ثاني بنك على المستوى المغربي.
- المرتبة الرابعة عشر عربيا من بين 255 بنك.
- المرتبة 668 عالميا من بين 4100 بنك مصنف من قبل الهيئة.[1]

صدر بنك بموجب المرسوم رقم 106/82 الذي قام بعدة خدمات لزيادة نشاطه وتطوره وقد تغير البنك الفلاحة والتنمية إلى شركة مساهمة بتغير مؤكد بعقد رسمي وبالتالي قد أشارت بعض الدراسات على أنه أول بنك على المستوى الوطني.

ثانيا: مراحل تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يشهد بنك الفلاحة والتنمية الريفية أثناء تطور 3 مراحل وهي:

المرحلة الأولى: 1982-1990 خلال السنوات الأولى كان الهدف الأساسي هو فرض وجود ضمن العالم الراقي يفتح العديد من الوكالات في المناطق ذات الصيغة الفلاحية بمرور الزمن اكتسب البنك سمعة وكفاءة عالية في ميدان تمويل القطاع الزراعي وقطاع الصناعة الغذائية والصناعة الميكانيكية، هذا الاختصاص كان منقوص في الاقتصاد ومخطط من حيث كان البنك العمومي يختص بإحدى القطاعات الحيوية العامة.

المرحلة الثانية: 1991-1999 بموجب قانون النقد والقرض 10/90 الذي ألغى من خلاله نظام التخصص القطاعي للبنوك المطبق قبل في إطار الاقتصاد الموجه لتوسع نشاط بنك الفلاحة والتنمية الريفية ليشمل مختلف القطاعات الاقتصادية الوطنية خاصة قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة مع بقائه الشريك الأول في تدعيم وتمويل القطاع الفلاحي.

[1]- بن سعد زينة، جميل عبد الجليل، ملتقى واقع تمويل البنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل ذلك، 09/08 مارس المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية، 2012 جامعة بشار، ص ص: 02-03.

أما الصعيد التقني فقد شهد هذه المرحلة ادخال وتعميم استخدام تكنولوجيا الإعلام الآلي عبر مختلف الوكالات البنكية والتي كانت تصب في هدف تطور نشاط البنك للإشارة فقد تميزت هذه المرحلة بما يلي:

1991: انخراط في نظام SWIFT.

1992: اعتماد نظام SYBU(System BANCO/ REV Universel) بمختلف لواحقه بهدف تسريع أداء تسريع مختلف العمليات البنكية (تسيير القرض، تسيير عمليات الصندوق...).

وفي نفس السنة اعتماد نظام محاسبي جديد على مستوى كل الوكالات BADR إلى جانب تعميم استخدام تقنيات الإعلام الآلي في كافة عمليات التجارية الخارجية والتي أصبحت معالجتها لا تتجاوز أكثر من 24 ساعة.

1993: استكمال تغطية كل الوكالات البنكية المنتشرة بتقنية الإعلام الآلي.

1994: طرح خدمة جديدة خاصة بالبنك تتمثل في بطاقة السحب والدفعBADR.

1998: بداية العمل ببطاقات السحب مابين البنوك (CARTE DE RETRET INTER BANCAIRE).

المرحلة الثالثة:2000 إلى 2006 تميزت هذه المرحلة بمساهمة بنك الفلاحة والتنمية الريفية في تدعيم الاستثمارات المنتجة وكذا التوجه إلى تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودفعها للمساهمة في ترقية التجارة الخارجية وفق توجهات اقتصاد السوق ودعم برنامج الانعاش الاقتصادي وفي إطار التكييف مع التحولات الاقتصادية والاجتماعية العميقة التي تعرفها البلاد واستجابة لاحتياجات وتطلعات العلماء قام بنك BADR بتسطير برنامج خماسي يتمحور أساسا حول عصرنة البنك وقام هذا البرنامج بتحقيق نتائج مهمة إلى يومنا هذا، أبرز ما يميزها:[1]

2000: قيام بتشخيص عام لنقاط الضعف والقوة للبنك، مع وضع مخطط ترقوي لبلوغ البنك المعايير العالمية في مجال العمل البنكي.

[1] – بن سعد زينة، جميل عبد الجليل، مرجع سابق، ص 04.

- كما قام في نفس السنة باستعمال تعميم النظام SYBU للربط بين الوكالات التابعة وتدعيمها بتقنيات جديدة.

2001: سعيا منه لإعادة تعميم موارده وإمكانياته، قام بإجراء عملية تطوير محاسبية ومالية شملت جميع حقوقه المشكوك في تحصيلها بغية تحديد المركز المالي والوقوف على المشاكل المتعلقة بالسيولة وغيرها.

كما تم إعادة النظر في المدة اللازمة لمختلف العمليات البنكية اتجاه العملاء وتم التحقق في مختلف الإجراءات الإدارية والتقنية.

قام تم في نفس السنة بتجسيد البنك الجلوس LA BANQUE ASSIS والخدمات الشخصية في بعض الوكالات الرائدة (وكالتي عميروش والشراقة) إلى جانب اعتماد المخطط محاسبي جديد على المستوى المركزي.

2004: تعتبر السنة السيف بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية الذي عرف ادخار تقنية جديدة ساهمت في تسهيل العديد من العمليات البنكية، فبعد أن كان وقت تحصيل شيكات البنك يستغرق مدة قد تصل 15 يوم أصبح بإمكان العملاء تحصيل شيكاتهم في وقت تجهيز بفضل تقنية نقل الصك عبر الصورة PRAITMENT DES CHAQUE SCANOUISTION وهو ما يعتبر انجاز غير مسبوق في مجال العمل البنكي الجزائري وفي نفس السنة كذلك شرع مسؤولوا البنك في نشر الشبابيك الآلية للأوراق النقدية GUICHET AUTAMATIQUE DES BILLETS المرتبط ببطاقات الدفع تحت إشراف مؤسسة SALIM خاصة في المناطق ذات الكثافة السكانية العالمية بتاريخ 07-09-2004 ومن خلال خدمة الاطلاع على رصيد عبر الشركة (E-BANKING).[1]

2005: شهد شهر سبتمبر في هذه السنة أول تجربة ناجحة لعملية سحب تتم من خلال شباك آلي للأوراق النقدية وسط حضور جماهيري وإعلامي غفير كما استمرت العملية طوال الأشهر الأولى

[1] – بن سعد زينة، جميل عبد الجليل، مرجع سابق، ص 5.

لسنة 2006 من أجل تعميمي استعمالها في مختلف الوكالات عبر الوطن.تطور البنك من خلال ثلاث مراحل التالية :

- فالمرحلة الأولى كانت من خلالها تسعى لإثبات وجودها في العالم .
- المرحلة الثانية ادخلت تكنولوجيا والإعلام الآلي من أجل زيادة نشاط البنك
- المرحلة الثالثة قامت بتدعيم الاستثمارات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الثاني: تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

بنك هو هيئة عمومية اقتصادية تمتع بالشخصية المعنوية والاستغلال المالي وكذا يتمتع بالاستقلال المالي في التسيير كما يقوم بتقديم خدمات مختلفة للقروض ويقوم بتقديم خدمات مختلفة للقروض ويقوم بجمع الأموال المودعة من طرف الزبائن لاقتراضها إلى أشخاص طبيعيين أو معنويين لفائدة محددة من طرف البنك بالإضافة الى تجارة النقود شراء العملة الصعبة بواسطة تكلفة القرض كما يمكن له إعادة استثمار رأس المال وأخر حصص إلزامية على شكل اسهم ضمن كل العمليات المالية نتيجة إعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري والذي أصبح شركة مساهمة ذات رأس مال قدره 33 مليار دج منذ تأسيسه.

شارك بنك بدر في عمليات التنمية وتطوير مجموع القطاعات كما عرف توسع لمهامه وقدراته ويعتبر بنك تجاري صاحب أكبر شركة بنكية في الجزائر مقارنة مع العمليات الأخرى، حيث زاد عدد الوكالات من 60 وكالة 1983 إلى 286 وكالة محلية للاستغلال و 38 مجمع جهوي للاستغلال وفي يومنا هذا على المستوى الوطني مكان اليد العاملة فيه تتجاوز 6970 عامل أي أكبر يد عاملة مقارنة مع البنوك الأخرى[1].

وبذلك يعتبر من أهم البنوك الجزائرية التي ساهمت في تقديم الخدمات المالية على مستوى الوطن وكذا المساهمة في النمو الاقتصادي العام.

[1] – www.bankbadr.dz تاريخ الزيارة 2020/04/09 على الساعة 12.03

الفرع الثالث: مهام والخدمات التي يقدمها البنك BADR

يمثل دور بنك BADR في تلقي الودائع ومنح القروض بالاضافة إلى القيام بجميع المصرفية والإعتمادات المالية، وهذا طبق للمادة 4 من القانون الأساسي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية والتي تنص على ما يلي: " تتمثل مهمة بنك الفلاحة والتنمية الريفية في تنفيذ جميع عمليات المصرفية، والاعتمادات المالية على مختلف أشكالها، طبقا للقوانين والتنظيمات الجاري العمل بها، وفي منح القروض والمساهمة فيها يلي طبقا لسياسة الحكومة:

- تنمية قطاع الفلاحة.
- ترقية النشاطات الفلاحية.
- الحصول على قروض من طرف البنك المركزي قصد ضمان التمويل وفي هذا الإطار يخصص التمويل لـ:
- المؤسسات المالية.
- مزارع القطاع الخاص.
- تعاونية الخدمات مثل تصليح الآلات الفلاحية.
- تعاونية الكروم والخمور.
- مركز تنظيم الغابات.
- الصيد البحري.
- تعاونية التسويق.
- المؤسسات الفلاحية والصناعية بكل أنواعها.

وقد ساهم هذا الاختلاف في المهام الى ترقية مختلف الخدمات وتسييرها وفق ما يتناسب مع سياستها المالية.

ثانيا:الخدمات التي يقدمها البنك

- فتح الحساب الجاري بالدينار أو بالعملة الصعبة.
- حساب التوفير والاحتياط.
- تلقى الودائع.

- تقديم قروض الاستغلال.
- منح قروض استثمارية، والمتمثلة في قرض " التحدي".
- القرض الفلاحي "الرفيق"
- منح قروض السكنات الريفية .
- منح القرض الايجاري.
- التأمين الفلاحي.
- خدمات الفحص السلكي TELETRAITEMENT التي تسمح بخدمة أحسن لزبائن البنك باستعمال شبكة الفحص السلكي في تنفيذ العمليات التحويلية المصرفية في الوقت الحقيقي.

المطلب الثاني:الهيكل التنظيمي وأهداف بنك الفلاحية والتنمية الريفية

الفرع الأول: الهيكل التنظيمي لبنك BADR

يتميز الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية بنوعين:الأول التنظيم المركزي والثاني التنظيم اللامركزي

1.التنظيم المركزي:

* مجلس إداري برئاسة المدير العام.
* مديريات عامة مساعدة على رأس كل منها مدير عام مساعد ويتفرع البعض منها إلى مديريات فرعية من أهمها:[1]

1) المديرية العامة المساعدة للإدارة والوسائل.
2) المديرية العامة المساعدة للتحصيل.
3) المديرية العامة المساعدة للإعلام الآلي، المحاسبة والصندوق.
4) المديرية العامة المساعدة لعمليات الدورية.
5) المديرية العامة المساعدة للاستغلال.

[1] – معلومات مقدمة من طرف الوكالة.

6) مديرية الإتصال والتسويق.

إضافة إلى ماسبق توجد المفتشية العامة، المستشارون واللجان الذين يقومون بمراقبة وإعطاء النصائح قيما يخص عمل ونشاط البنك.

وبما أن البنك يمتلك شبكة كبيرة من الوكالات عبر التراب الوطني فإنه يعتمد في ذلك على تنظيم لا مركزي.

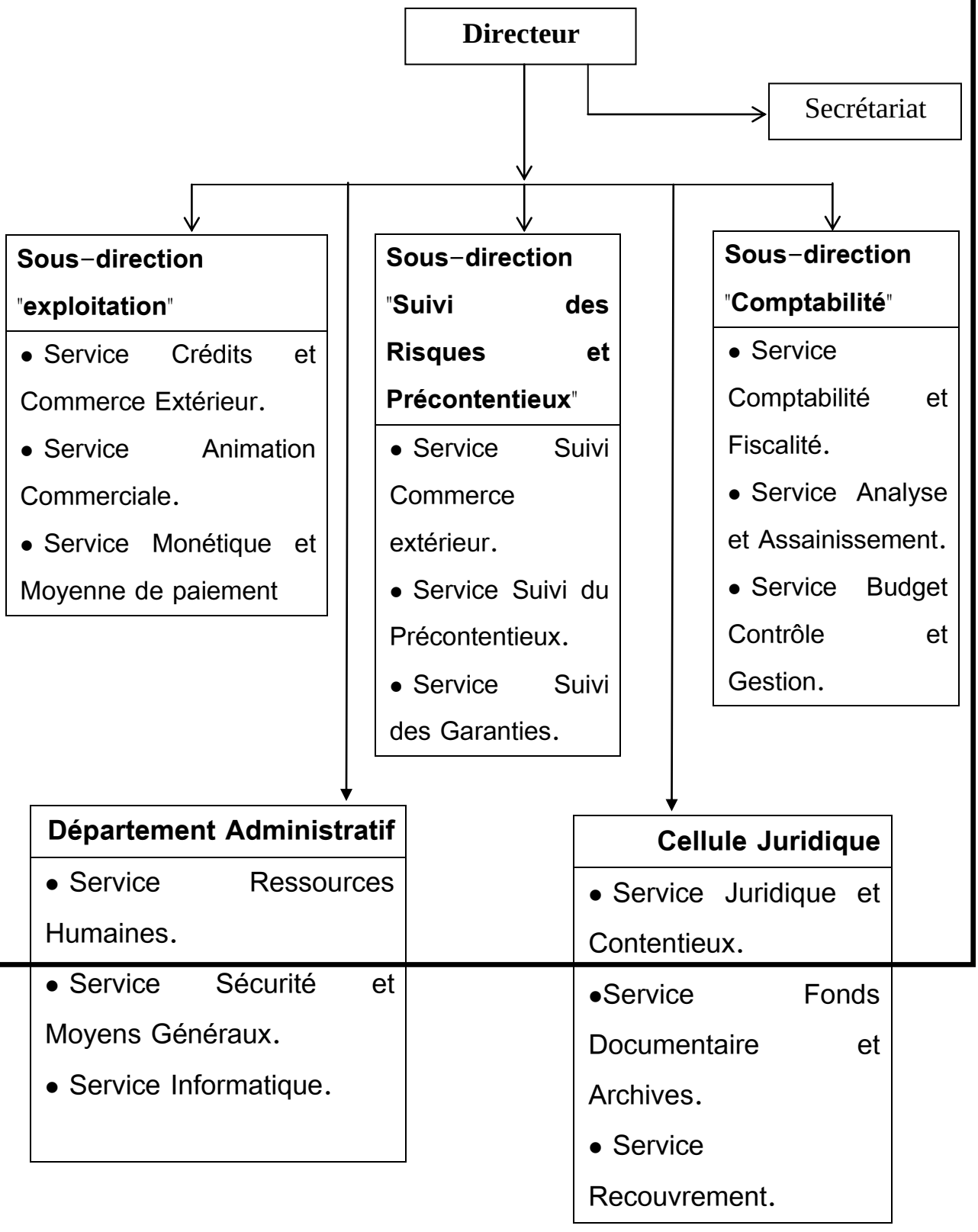
2.التنظيم اللامركزي :

1)المديرية الجهوية: حيث توجد 39 مديرية جهوية على مستوى التراب الوطني وأهم مهامها ما يلي :

- تتولى مهمة التنظيم والتنشيط
- تتولى مهمة المساعدة .
- مراقبة الوكالات المصرفية التي تحت مسؤوليتها.

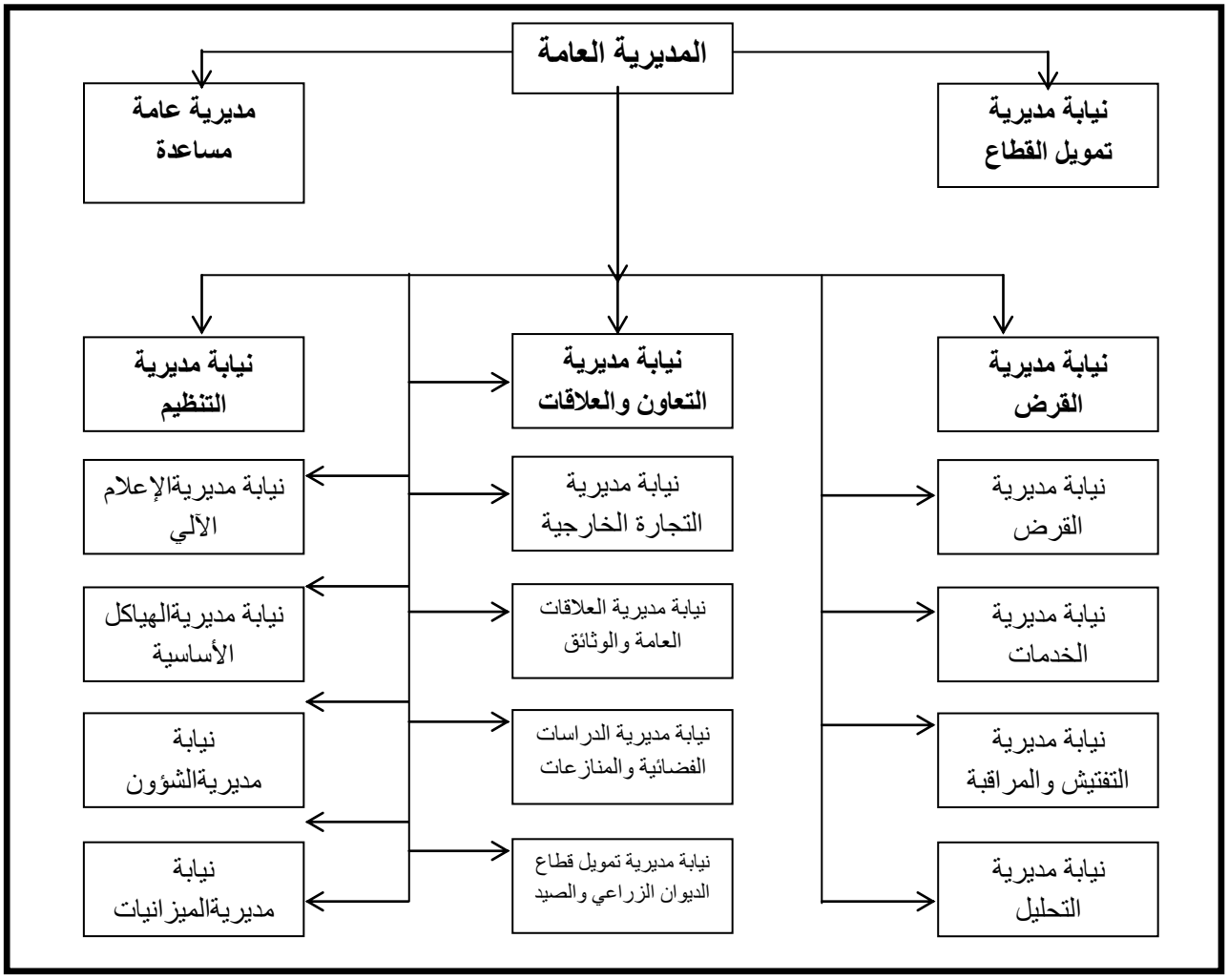
كما يمكن اعتبارها الشبكة الناطقة باسم السلطات والوحدات المحلية التي تستطيع تمويلها تبعا للإمكانيات التي تستخدم كل المشاريع المرتبطة، كما يمكن توضيح الهيكل التنظيمي المديرية الجهوي كما يلي:

الشكل رقم 5 : يمثل الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



المصدر: معلومات مقدمة من طرف الوكالة.

الشكل رقم 6 : الهيكل التنظيمي للمديرية الجهوية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



المصدر www.bankbadzl تاريخ تالزيارة 2020/04/11 على اساعة 16.23

من الشكل رقم 01 يوضح عمل المديرية الجهرية حيث يقوم المديرية العامة بتنسيق بين مصالح كما تقوم بالمتابعة الميدانية لكل العمليات الوكالية.

أما المديرية العامة المساعدة هي التي تقوم بالمتابعة ويعد دورها بمثابة الدور المتمم للمديرية العامة ، كما تسعى لمراقبة استعمال القروض وتحليل تقارير الوكالات إضافة إلى دور نيابة مديرية، القرض تقوم بتقديم القروض للزبائن وهي تستلم ملفات القرض التي تأتي من الوكالات.

2) الوكالات المحلية: تكون تابعة للمديرية العامة وتحت رقابة المديرية الجهوية الخلية القاعدية للبنك،

حيث بواسطتها يتم الاتصال بالزبائن ولكل وكالة رمز أو رقم خاص يميزها عن غيرها، فالرقم الخاص بوكالة تبسة 488 والتي سوف نتطرق إليها بالتفصيل.[1]

الفرع الثاني: أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية لبنك BADR

- الزيادة في الموارد بأقل تكاليف وأكبر ربحية بواسطة القروض الانتاجية والمتنوعة في إطار احترام القواعد.
- الادارة الصارمة لخزينة تنمية متناسقة لخزينة البنك في مجالات النشاط التي يلبيها.
- توسيع وإعادة تطوير شبكته.
- رضاء العملاء وهذا من خلال توفير المنتجات والخدمات التي تلبي احتياجاتهم.
- تكييف ادارة ديناميكية
- التنمية التجارية من خلال إدخال تقنيات إدارية جديدة مثل: التسويق وإدراج منتجات جديدة.

الفرع الثالث: منتجات بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

وتتمثل أهم هذه المنتجات في:

- **الحساب الجاري:** يكون مفتوحا للأشخاص الطبيعيين والمعنويين الذين يمارسون نشاطا تجاريا (تجار، صناعيون، مؤسسات تجارية، فلاحون...) هذا المنتج المصرفي بدون فائدة.
- **حساب الصكوك (الشيكات):** تكون حسابات مفتوحة لجميع الأفراد أو الجماعات التي لا تمارس أي نشاط تجاري (جمعيات، إدارة، ..) وذوي الأجور الراغبين في الاستعانة بالشيكات لتصفية الحسابات .
- **دفتر التوفير LIVRET EPARGNE BADR**هو عبارة عن منتج مصرفي يمكن الراغبين من ادخار أموالهم الفائضة عن حاجاتهم على أساس فوائد محددة من طرف البنك أو بدون فوائد

[1] – معلومات مقدمة من طرف الوكالة.

حسب رغبات المدخرين وباستطاعة هؤلاء المدخرين الحاملين لدفتر التوفير القيام بعمليات دفع وسحب الأموال في جميع الوكالات التابعة للبنك.

- **دفتر توفير الشباب LIVER EPARGNE JUNIOR :** مخصص لمساعدة أنباء المدخرين للتمدرس والتدريب على الادخار في بداية حياتهم الادخارية، هذا الدفتر يفتح للشباب الذين لا تتجاوز أعمارهم 19 سنة من طرف ممثليهم الشرعيين حيث حدد الدفع الأولى بـ 500 دج كما يمكن أن يكون الدفع في صورة نقدية أو عن طريق التحويلات التلقائية أو أتوماتيكية منتظمة كما يستفيد الشاب صاحب الدفتر عند بلوغه الأهلية القانونية ذو الأقدمية التي تزيد عن 5 سنوات الاستفادة من قروض مصرفية تصل إلى مليونين دج.[1]
- **بطاقة بدر : CARTE BADR** تكون موجهة لزبائن بنك الفلاحة والتنمية الريفية حيث تمكن من القيام بعمليات الدفع والسحب للأوراق النقدية عبر الموزعات الآتية للأوراق النقدية.
- **سندات الصندوق :LES BON DE CAISSE** عبارة عن تفويض لأجل وبعائد موجه للأشخاص الطبيعيين والمعنويين.
- **الإيداعات لأجل : LES DEPOTS A TERME** وهي وسيلة تشمل على الأشخاص الطبيعيين والمعنويين إيداع الأموال الفائضة عن حاجاتهم إلى أجال محددة بنسبة فوائد متغيرة من طرف البنك.
- **حساب بالعملة الصعبة : LES COMPTES DEVISE** منتج يسمح بجعل نقود المدخرين بالعملة الصعبة متاحة في كل لحظة مقابل عائدا محدد حسب شروط البنك.

إضافة إلى ما سبق توجد عدة منتجات أخرى لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية كالدفتر المخصص للسكن إضافة للاعتمادات والقروض التي يمنحها البنك لزبائنه التي تكون وفقا دراسات وشروط تم الاتفاق عليها.

[1] – معلومات مقدمة من طرف الوكالة.

الفرع الثالث: مقترحات لمعالجة موضوع المخاطر في الوكالة.

أولا: أهم الاجراءات لمعالجة المخاطر في الوكالة.

1- تبني أنظمة الخبرة في مجال اتخاذ القرار.

ان من اهم الوسائل في مجال اتخاذ القرارات هو تبني انظمة الخبرة الحديثة التي تساهم بدورها في توضيح الصورة الحقيقة للطراف المتعاملة لتسهيل عملية التعامل معها، ولكن المقصود بانظمة الخبرة هنا هي الانظمة المساعدة في اتخاذ القرارات وتقديم الحلول الممكنة للمخاطر وهذه الاخيرة يمكن أن تعمل على طرح حلول للمشاكل المختلفة التي يمكن ان تتعرض لها البنوك والهدف الاساسي للبنك هنا هو ان تكون هذه الانظمة فعالة وبأقل تكلفة وفي الوقت المناسب وهذا ما يوفر للبنك معطيات أو معلومات ضرورية و في الوقت المناسب وهذا ما يوفر للبنك معطيات او معلومات ضرورية وفي الوقت المناسب وهذا ما يوفر للبنك معطيات او معلومات ضرورية ومرنة في اوقات مختلفة تتيح للبنك التعامل مع المخاطر في أي وقت وجدت.

2- الالغاء التام او التقليل ما أمكن للتعاملات الاقتصادية الغير رسمية:

ان المشاكل الحادة التي تطرح على مستوى القروض البنكية ما يتعلق بتوفير المعلومة، والتي من شأنها وضع الاطار اللازم لخلق الشفافية المطلوبة بين المقرض والمقترض على العكس ومن هذا وفي ظل الاقتصاد ذي البنية المختلفة فانه من الصعب الوضول الى المعلومة وبالشفافية المطلوبة، وان حصل ذلك فان يكون الا بتكاليف عالية هي بالاساس غير مرغوبة من جانب مبدأ تحقيق المردودية، فالمتعارف عليه في الاقتصاديات المختلفة انتشار ظاهرةى التعاملات الاقتصادية الغير الرسمية ومن بينها تلك المتعلقة بالتعاملات المالية، وهذا ما يطرح اشكالية البنك في قيامه بدوره الرائد من العملية التمويلية، وخاصة في مجال منح القروض.

3- تبني المعايير المالية الاكثر موضوعية في مجال اتخاذ القرار.

تكمن اهمية تبني المعايير المالية الموضوعية فيما يخص الدراسات التي تقوم بها البنوك من اجل تدنيت المخاطر التي تتعرض لها، في مدى مصداقية وشفافية المعلومات المتحصل عليها، فكلما كانت هذه المعلومات مبنية على السس صحيحة كانت القرارات المعلنة من البنك رشيدة، وتتحمل درجة ضئية من المخاطر، وهنا يجب على البنك قبل القيام بتلك الدراسات التحري على

مدى صحة المعلومات المقدمة اليه فبقيامه بهذه الخطوة يكون قد توصل الى اصدار قررات دقيقة من جراء قيامه بتلك التحريات على المعلومات التي قدمت اليه.

ثانيا: أدوات مواجهة المخاطر البنكية.

1- الضمانات الشخصية: التي مفادها ان يتعهد شخص آخر بسداد التزامات الشخص الذي يعبر مدين بالنسبة للبنك في حالة عجزه عن سداد او التعرب عن السداد نعد حلول تاريخ الاستحقاق ويعتبر هذا المضان شخصي ويتخذ أشكال عدة اهمها:

- الكفالة : وهي عبارة عن تعهد خطي يقدمه البنك بناءا على طلب عميله الى جهة معينة بان يدفع نيابة عن ذلك العميل بمجرد مطالبة المستفيد بقيمة الكفالة كاملة أو جزئية خلال مدة سريان الكفالة.

- المضان الاحتياطي: يعتبر هذا النوع من الضمانات الشخصية والتي يقوم بموجبها البنك بتقديم التسهيلات مقابل ضمان باوراق تجارية يستوفي البنك قيمتها او جز منها في حالة عدم قدرة العميل على سداد قيمة التسهيل الممنوح له وتكون في 3 أشكال وهي: السند لأمره، السفتجة، الشيكات.

2- الضمانات الحقيقة: على خلاف الضمانات الشخصية، ترتكز الضمانات الحقيقية على موضوع الشيء المقدم للمضان، وتمثل هذه الضمانات في قائمة واسعة من السلع والتجهخيزات والعقارات، يصعب تحديدها هنا وتعطي هذه الاشياء على سبيل الرهن، وليس على سبيل تحويل الملكية.

ثالثا: الاجراءات المتخذة لتفادي المخاطر والتقليل منها.

لتفادي المخاطر أينما كانت تتخذ الوكالة جملة من الاجراءات هي:

- تجزئة العمل الى المراحل وعدم تركيز مسؤولية انجاز العملية لكافة حلقاته في يد شخص واحد.
- وضع التنظيم الداخلي على نحو يشهل اكتشاف المخاطر والتلاعبات.
- المرجعة المستمرة للمدينين والضمانات ومدى تنفيذ القروض وفقا للشروط الصادرة في شأنها.
- قيام الوكالة بدراسة متقنة لطلب القرض ممع دراسة تحليلية لكل جوانب المقترض.
- تشترط الوكالة لدراسة منح ضمانات مناسبة لكي يكون جديرا بمنح القرض.
- متابعة حركة الحساب الجاري للزبون وكذا جدول استحقاق ديونه وتطور وضعه.

- النصح والارشاد على الزبون عند ملاحظة بوادر الحظر.

- الضمانات: ان كل العمليات الائتمانية من طرف المؤسسات المعرفية محفوفة المخاطر، لذا يتعين عليها اتخاذ جملة من الاحتياطات لتفادي هذه المخاطر او تقليل منها، هذه الاجراءات تتمثل اساسا في طلب جملة من الضمانات التي تستطيع ان نميزها الى : ضمانات عينة، ضمانات شخصية.

المبحث الثاني: وكالة BADR تبسة- 488

إن وكالة BADR تبسة التي تحمل رقم 488 تعتبر من أهم الوكالات لاستعمالها الأساليب التمويلية الحديثة، كما يوفر أيضا المعدات والآلات لأصحاب المشروعات حسب المطلب ومن بين الأساليب الحديثة لإيجار التمويلي والذي سوف يتطرق إليه في هذه لوكالة.

المطلب الأول: تبسة 488

الفرع الأول: تعريف وكالة BADR تبسة- 488

أنشأت وكالة بدر تبسة- 488 بواسطة المرسوم الصادر بتاريخ 13 مارس 1982 وهي المتمثلة في لبنك الفلاحة والتنمية الريفية على مستوى ولاية تبسة وهي تقع في حي "نهج العقيد محمد الشريف" وهو مكان استراتيجي، إذ يتوسط معظم المرافق العمومية في المدينة، ووكالة بدر تبسة- 488 يتفرع منها وكالات أخرى وهي:[1]

- الوكالة الواقعة وسط المدينة رقم 488.
- وكالة العوينات رقم 491.
- وكالة تبسة "ب" رقم 494.
- وكالة الماء الأبيض رقم 492.
- وكالة بئر العاتر رقم 490.
- وكالة الونزة رقم 489.

[1] – معلومات مقدمة من طرف الوكالة.

- وكالة الشريعة رقم 485.

إضافة إلى كونها وكالة رئيسية للفرع الجهوي 012 أو ما يسمى بالمجموعة الجهوية للاستغلال لبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

الفرع الثاني: مهام وكالة BADR تبسة

تتمثل مهام هذه الوكالة في:[1]

- القيام بالعمليات المصرفية المطلوبة من طرف الزبائن.
- العمل على استقرار وتطوير العلاقات التجارية مع الزبائن.
- السهر على استمرار وإعلام تكوين الموظفين.
- منح القروض والضمانات المطلوبة ضمان متابعة تحقيقها.
- السهر على رفع مردودية الخزينة.
- تنظيم جميع العمليات البنكية في إطارها القانوني.
- العمل على مواكبة الإصلاحات البنكية والنقدية الحاصلة تحصيل.

في هذا الصدد لجأت وكالة الفلاحة والتنمية الريفية مثلها مثل البنوك الأخرى إلى القيام بأعمال ونشاطات متنوعة مثل السحب وإيداع وسرعة تنفيذ العمليات...إلخ.

الفرع الثالث: امتيازات وكالة BADR تبسة– 488

من المعروف أن البنوك التجارية تشترك جميعها في مجال واحد وهو العلاقات المالية والمصرفية وعليه تعرض الوكالة العديد من الامتيازات أبرزها:

- التقديم المنظم لبيانات تسليم طلبات منح القروض وهو ما يفرض سرعة دراستها وتحليلها.
- سرعة تنفيذ العمليات البنكية من سحب، ايداع وتحويل.
- الاعتماد على الموازنات الآلية للأوراق النقدية لتسهيل العمليات البنكية وكذا سرعة تنفذيها.
- تقليص زمن دراسة طلبات منح القروض.
- تحليل عمليات التجارة الخارجية في ظرف زمني جد قصير.

[1] – معلومات مقدمة من طرف الوكالة.

- انجاز بعض الخدمات المصرفية عبر شبكات الإنترنت، حيث يتاح للزبائن معرفة الأرصدة وكذا الاطلاع على المعلومات التي تهمهم.
- ظهور وظيفة المكلف بالزبون الذي يسعى إلى تنفيذ ومعالجة كل عمليات الزبون.
- الجودة والسرعة في أداء الخدمات البنكية على مستوى واجهة المكتب.

إذ مكنت هذه الامتيازات سهولة في العمليات البنكية وسرعة وتنوعا في التعاملات المالية بينها وبين زبائنها.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لوكالة BADR تبسة– 488 ووظائفها

الفرع الأول:الهيكل التنظيمي لوكالة BADR تبسة– 488

الشكل الموالي يوضح الهيكل التنظيمي لمصرف BADR

الجدول رقم 5: وظائف الهيكل التنظيمي لوكالة BADR تبسة-488

المصلحة	الفروع	المهام
شؤون الإدارية	المديرية	- تأطير العمليات المالية ومتابعتها. - دراسة التقارير والأعمال اليومية. - التوجه والإشراف والمبادرة لحل المشاكل داخل الوكالة. - اتخاذ القرارات في حدود السلطات المخولة لها. - ممارسة السلطة السلمية على الموظفين وفحص حالتهم الانضباطية. - التوقيع على مختلف الوثائق. - العمل على رفع حصة الوكالة والتنسيق بين الوكالات الأخرى. - العمل على جلب أكبر عدد من الزبائن.
	الأمانة العامة	- كتابة التقارير واستقبال البريد الوارد والصادر وتوجيهه للمصالح المختلفة. - إدارة المواعيد الرسمية كمدير الوكالة. - تنظيم كل الوثائق التي تحتاج إلى إمضاء المدير والتي يستلمها من الموظفين والزبائن.
	الأرشيف	- استلام الوثائق من مصالح الوكالة والمحافظة عليها من الضياع. - تدوين وتنظيم هذه الوثائق بحسب النوع والسنة. - تنقية هذه الوثائق حتى لا تتلف. - اعلام المدير العام في حال وقوع أي ضياع أو سرقة
	القرض	- دراسات ملفات القروض. - تصنيف القروض الممنوحة إلى طويلة ومتوسطة وقصيرة الأجل.

		- تسليم وترحيل ملفات القروض إلى لجنة القروض، "مدير الوكالة، المشرف، أحد المكلفين بالزبائن". - اعداد محضر خاص بدراسة ملفات القروض والإعلان عن الموافقة أو رفض القرض.
	المنازعات	- التكفل بكل الشؤون القانونية. - دراسة كل النزاعات التي تحدث بين الوكالة والزبون.
	التحويلات	- تحويل المبالغ من حساب إلى حساب آخر أو من حساب إلى عدة حسابات أخرى. - تحويل مبلغ معين إلى وذلك من وكالات البنك.
	المحفظة	- تحصيل الأوراق التجارية، الصكوك والكمبيالات والسند لأمر.
	المحاسبة	- تداول أوراق الدين المتقابلة بقصد اطفائها "بين البنوك وغرفة المقاصة بالبنك المركزي". - تنظيم كل يوم قائمة بما له وعليه تجاه البنك الآخر. - مراقبة حركة الحسابات والعمليات التي تتم من خلال يوم العمل داخل الوكالة.

للمصدر: معلومات مقدمة من طرف البنك

الفرع الثالث: أهداف

يسعى البنك للحصول على ثقة المتعاملين الاقتصاديين والأفراد والزبائن على حد سواء، وذلك بتدعيم مكانته ضمن الوسط المصرفي من خلال أهداف مسطرة من طرف البنك تتمثل فيما يلي:

- توسيع وتنويع مجالات تدخل البنك كمؤسسة مصرفية شاملة.
- تحسين نوعية جودة الخدمات.
- الحصول على أكثر حصة في السوق.

- تطوير العمل المصرفي قصد تحقيق أقصى قدر من الربحية بغية تحقيق تلك الأهداف قام البنك بتهيئة الشروط للانطلاق في المرحلة الجديدة التي تتميز بتحولات هامة نتيجة انفتاح السوق المصرية أمام البنوك الخاصة المحلية والأجنبية، حيث قام البنك بتوفير شبكات جديدة ووضع وسائل تقنية حديثة وأجهزة وأنظمة معلوماتية، كما بذل القائمون على البنك مجهودات كبيرة لتأهيل موارد بشرية وترقية الاتصال داخل وخارج البنك، مع ادخال تعديلات على التنظيمات والهياكل الداخلية للبنك تتوافق مع المحيط المصرفي واحتياجات السوق.

كما سعى البنك إلى التقرب أكثر من الزبائن وهذا بتوفير مصالح تتكفل بمطالبهم وانشغالاتهم والحصول على أكبر قدر من المعلومات الخاصة باحتياجاتهم، وكذا البنك يسعى لتحقيق هذه الأهداف بفضل قيامه بـ:

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

المطلب الثاني: معاينة الإيجار التحويل المقدم للمستأجر

الفرع الأول: مقدمة عمل الإيجار التمويلي ومراحل سيرها

أولا: مقدمة عمل الإيجار التمويلي

بدأ نشاط التأجير التمويلي عام 1996 في بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR من خلال تعليمية المديرية العامة للبنك بالجزائر وذلك تبعا لقانون المالية الذي يحث على تقديم القروض الإيجارية من BADR، حيث الوزارة تبعث تعليمة للمديرية العامة PDG والتي تحت على:

1 -تعريف الإيجار التمويلي، وتحديد الأشخاص الذين يمكنهم الاستفادة من الإيجار التمويلي.

2 -تمديد المدة التي يمكن أن يستفيد منها المقترض والمقدرة بـ 5 سنوات فما أقل.

3 -كيفية تقديم القروض إما عن طريق أقساط (سواء شهرية، أو ثلاثية، أو سداسية أو سنوية) وبسعر فائدة مطبق يقدر بـ 9% باحتساب كل الرسوم TTC .

4 -كما تم فيه تحديد الضمانات الواجب تقديمها للحصول على القرض، وكذا التأمين على القرض.

ثانيا: خصائص التأخير التمويلي ببنك الفلاحة والتنمية الريفية BADRA [1]

- قيمة القرض: يمول العتاد بنسبة 90% من تكلفة المعدات، ولكن بشكل عام فعادة ما يطلب العملاء مساهمة شخصية، وتحسب قيمة هذه المساعدات كقسط إيجار مدفوع مسبقا.
- مدة الاستئجار: تقدر بـ 10 سنوات للحاصدات الجماعية، وما بين 2-5 سنوات للمعدات الأخرى.
- التأجيل: يمكن للعميل وفقا لطبيعة ونوع المشروع الاستفادة من التأخير لمدة 6 أشهر إلى سنة واحدة.
- تاريخ الاستحقاق: اعتمادا على نوع النشاط ووفقا لوتيرة متفق عليها بين الطرفين، يكون ردها شهرية أو فعلية (ثلاثية، سداسية) أو سنوية.
- سعر الفائدة:المعدل المطبق هو 9% سنويا ومتضمن الرسم حيث 5% على نفقة العميل، 4% تدعيم من الدولة
- الإعانة المالية: يتم منح إعانة بنسبة تتراوح من 25-40% من الإعانة، من قبل الدولة للعملاء الذين يقومون بالدفع النقدي الفوري.
- القيمة المتبقية: تقدر نسبتها بـ 20% من القيمة الإجمالية للتمويل التأجيري، للتنازل عن حق ملكية الأصل للمستأجر في حالة نهاية العقد بالتمليك.
- المساهمة الشخصية: في حالة المشاريع الممولة من طرف الدولة، يتم حساب المساهمة الشخصية بمعدل 10% من تكلفة المشروع، وتكون المساهمة من 20% إلى 30% من التكلفة عندما يتم تنفيذ المشروع دون تدخل من السلطات العامة [2].

[1] معلومات مقدمة من طرف البنك

[2] معلومات مقدمة من طرف البنك

ثالثا: الفئات المستهدفة من التأجير التمويلي والمشاريع المؤهلة للاستفادة منه.

I. الفئات المستهدفة من القرض الإيجاري.

- ملاك الأراضي الخاصة غير المستغلة.
- أصحاب المستثمرات الفلاحية.
- المزارعين [1].

II. المشاريع المؤهلة للاستفادة من التأجير التمويلي:

- تهيئة الأرض وأشغال التسوية وعمليات الزرع.
- القيام بعمليات السقي والري.
- القيام بالأعمال الفلاحية مثل الحصاد.

الفرع الثاني: مميزات التأجير التمويلي ببنك BADR

- التأجير التمويلي يمكن المستأجر من التمليك في نهاية المدة.
- شبه الدعم من 30% إلى 40 % مقدم من طرف FNDA .
- المساهمة الشخصية نسبة 10% من القيمة الإجمالية لقرض، نسبة الفائدة 9%، 4% منها كدعم.
- بداية تسديد الأقساط تكون بعد سنة واحدة من الحصول على التأجير التمويلي.
- يخص التأجير التمويلي المنتجات المحلية.
- مدة الإيجار التمويلي بالنسبة للجرارات 5 سنوات أما بالنسبة للحصادات 10 سنوات.
- الإيجار التمويلي معطى من TVA.[2]

الفرع الثالث: الملف المطلوب للحصول على التأجير التمويلي

أولا: الوثائق المطلوبة للحصول على التأجير التمويلي

1 -وثيقة طلب القرض مرفوقة بمبلغ القرض والضمانات المقترحة من طرف الزبون.

[1] تاريخ لزيارة: 2020/03/17 على الساعة 10.37 www.banqbadr tebessa.dz

[2] تاريخ الزيارة 2020/03/18 على الساعة 09.36 www.banqbadratebessa.dz

2 -دراسة تقنية واقتصادية (مكتب الدراسات) المتعاقدة من البنك.

3 -الميزانية النقدية .

4 -بطاقات وضعية مستخرجة من طرف الغرفة الفلاحية.

5 -عقود الإيجار للأراضي الفلاحية

6 -قرار الدعم من طرف FNDA يقوم من طرف مديرية المصالح الفلاحية.

7 -معلومات إضافية مثل بطاقة التعريف الوطنية.

8 -إثبات التأهيل.

9 -شهادة إقامة (ملحق رقم 01).

10 -شهادة الميلاد "12" (ملحق رقم 02).

11 -بالإضافة إلى بعض الاستمارات الموجودة في (الملحق رقم 03) و(الملحق رقم 04) و(الملحق رقم 05)

ثانيا: وثيقة تصريح بالدخل السنوي لطالب قرض التأجير التمويلي.

1 -شهادة عدم الخضوع للضرائب.

2 -عقد التمتع بالملكية الزراعية.

3 -بطاقة الفلاحين.

4 -شهادة عدم المديونية صادرة عن الصندوق الوطني للتعاضدية الفلاحية "CNMA".

5 -فاتورة مبدئية للمعدات المطلوبة [1].

6 -ورقة البيانات الفنية للمزرعة.

7 -تصريح بدخل المزرعة.

8 -خطة توقعات المحاصيل والايرادات المتوقع انتاجها وتحصيلها.

9 -تصريح إلزامي صادر عن الجهات المختصة.

[1] معلومات مقدمة من طرف البنك

ثالثا: مدة دراسة ملف القرض الإيجاري

تكون مدة معالجة ملف القرض الإيجاري لطلب التمويل على 3 مستويات:

1 -المستوى الأول من طرف الوكالة المحلية للاستغلال ALE... 15 يوم.

2 -المستوى الثاني مجموعة الاستغلال الجهوي GRE...15 يوم.

3 -المستوى الثالث الإدارة الخاصة بالتمويل DFS... 15 يوم

وفي بعض الحالات الاستثنائية، وفي حالة ما إذا تجاوزت قيمة القرض 20 مليون دج فإن دراسة الملف تتم على مستوى المديرية المالية المختصة[1].

المبحث الثالث: دراسة تطبيقية مقدمة من طرف بنك بدر –وكالة تبسة488-

المطلب الأول: دراسة الملفات عبر 3 مستويات

الفرع الأول: كيفية دراسة الملف على مستوى الوكالة المحلية للاستغلال (ALE)

تقوم على ما يلي:

- مراجعة صحة وصدق الوثائق المكونة للملف المقدم.
- حفظ ووضع رقم الترتيب.
- يتابع المشرف كل الحاجات الخاصة بالصيانة.
- في بادئ الأمر يجب قبض مبلغ من المال بـ 10.000دج كمصاريف لدراسة الملف.
- إعطاء وثيقة الاستقبال للملف المودع انطلاقا من رقم الترتيب.
- وجوب زيارة المكان ومراجعة المعلومات المعطاة.
- يحول الملف إلى مجموعة الاستغلال الجهوي GRE لدراسة وإتمام المعطيات.

الفرع الثاني: كيفية دراسة الملف على مستوى مجموعة الاستغلال الجهوية (GRE)

تقوم على ما يلي:

- إعادة مراجعة كل الوثائق المقدمة من طرف الوكالة المحلية للاستغلال.

[1] معلومات مقدمة من طرف البنك

- دراسة ملف القرض ولإصدار الحكم على أسسه الشفوي يتضمن وجهة النظر وتعليل الرفض أو القبول.
- وضع تأشيرة السماح أو قبول التمويل.
- تحول نسخة من الملف إلى DFS الإدارة الخاصة بالتمويل من أجل رؤيته ومراقبته[1].

الفرع الثالث: كيفية دراسة الملف على مستوى الإدارة الخاصة بالتمويل DFS

حيث تقوم هذه الأخيرة بدراسة الملف والقيام بعملية التمويل إذا أمكن، وذلك في حالة القبول النهائي للملف يتم ما يلي:

- يقدم البنك وثيقة الترخيص على مستوى المديرية الجهوية.
- يتم تحويل الشيك بقيمة القرض من حساب البنك إلى حساب المورد.
- تقديم 5 نسخ من وثيقة الترخيص توضع في كل من: الوكالة، مديرية المخاطر، الخلية القانونية.
- يتم تبليغ الزبون بالموافقة على القرض (ويشمل التبليغ كذلك حالة الرفض) والتأكد من تاريخ اقتناء العتاد.
- إمضاء العقد مع الأخذ بعين الاعتبار كل ما تم الاتفاق عليه وكل الاجراءات، قيمة القرض، النسبة المحددة، المدة...الخ.
- تقديم الضمانات، وتأكيد عملية شراء الأصل (الوثائق المقدمة مسبقا هي التي تؤكد ذلك).
- الجدولة للإيجار (تحديد جدول أقساط الإيجار) والقيام بالتأمين الشامل للعتاد.
- دراسة الوضعية المالية للزبون عن طريق المديرية المركزية للمخاطر.
- في حالة فسخ العقد من طرف البنك في المدة المتفق عليها، فإنه يقع في مشكل تخزين العتاد من المستأجر.
- أما في حالة عدم تسديد الأقساط المتفق عليها يتم استرجاع الأصل ويتم بعد ذلك بيعه في المزاد العلني.

[1] www.banqbadrtebessa.dz تاريخ الزيارة 2020/03/25 على الساعة 11.45

- بمجرد عدم تسديد دفعة واحدة يتم فسخ العقد واسترجاع العتاد و بيعه في المزان العلني.
- في حالة فسخ العقد من طرف المستأجر يتم دفع جزافي 10% من قيمة الأصل ولا يترتب على البنك[1] .

المطلب الثاني: دراسة طلب القرض الايجاري

الفرع الأول: التعاريف الأولية عن طالبي القرض

من خلال الوثائق المقدمة من طرف بنك بدر تبسة قمنا بترجمة واستخراج بعض المعلومات التي يتطلبها قرض التأجير التمويلي، مع قليل من التحفظ في المعلومات المتعلقة بالمستأجر:

– تتعلق الدراسة بالسيد ع ق.... المتحصل على قرض إيجاري من طرف بنك بدر تبسة [2] (اسم ولقب السيد لم يتم ذكره وذلك تحفظا من البنك)

– مكان الشروع: ماء البيض.

نوع النشاط: مؤسسة زراعية

– مساحة إجمالية: 3 آلاف هكتار.

– إنتاج المتوقع: 250ألف قنطار.

– حساب رقم: 3247.....مع تحفظ.

ثانيا: معلومات عامة عن القرض المقدم

– نوع القرض المقدم: جرار ولواحقه متمثلة في محراث ذو أسطوانات /جرار 82a04.Rm

– الكمية: 01 لكل منهما.

– سعر الجرار:7950000

– سعر المحراث: 138325

[1] www.banqbadrtebessa.dz.13.23 تاريخ الزيارة 2020/03/25 على الساعة

[2] معلومات مقدمة من طرف البنك

الفرع الثاني: معلومات مقدمة عن التمويل وقيمة الدعم

من خلال البيانات المقدمة من طرف البنك تم بإمكاننا استخراج المعلومات الآتية:

- **بالنسبة للجرار**

مبلغ الجرار	7590000
المساهمة الشخصية 10%	75000
مساهمة الدولة 40%	3036000
القرض البنكي 50%	3495000

- **بالنسبة لمحراث ذو اسطوانات**

محراث ذو أسطوانات	138335
المساهمة الشخصية 10%	13833.5
مساهمة الدولة 30%	415000.5
القرض البنكي 60%	830001

- **المبلغ الإجمالي**

المساهمة الشخصية	897333.5
مساهمة الدولة	3451000.5
القرض البنكي	4625001

ملاحظة: نسبة الفائدة التي يتحملها الزبون كل سنة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية هي 9% يدفع الفلاح 6% منها و3% تسددها الخزينة العمومية.

كما يدفع الزبون 10% من قيمة الأصل عند ابرام العقد(مساهمة شخصية)[1]

[1] معلومات مقدمة من طرف البنك

الفرع الثالث: الدراسة المالية للشروع

أولا: تحديد نوع الأصل المؤجر وقيمته

من خلال البيانات المقدمة من طرف البنك تم بإمكاننا استخراج المعلومات التي تتضمن عقد الإيجار التمويلي إيجار المعدات التالية:

الجدول رقم 6 : إيجار المعدات عن طريق الإيجار التمويلي

الرقم	نوع الأجل المؤجر	الكمية	ثمن الوحدات خارج HT	الثمن الكلي دج
1	طراز من نوع 82a04.Rm	01	3188075.63	3188075.63
2	محراث ذو أسطوانات	01	697499.83	697499.83
مجموع خارج الرسم			3886557.46	/
19% TVA			738259.52	/
مجموع متضمن الرسوم TTC			4624817	/

أولا: حساب القرض القرض الايجاري

مبلغ الإيجار= مبلغ العتاد – المساهمة الشخصية – المساعدات

ثانيا: حساب مبلغ الإيجار

$$(ta)\ \text{مبلغ الإيجار} = \text{مبلغ القرض} \times \frac{(1+i)^{\overset{..n}{..1}}}{i}$$

i = معدل الفائدة ni= عدد السنوات

ثانيا: امتلاك القرض السنوي وتفسيره

أولا: حساب الجدول السنوي لامتلاك القرض

قمنا بإعداد الجدول امتلاك القرض المقدم من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وذلك بحساب مبلغ الإيجار وحساب رأس المال المتبقي إلى غاية الوصول إلى القيمة المتبقية كما هو موضح في الجدول:

الجدول رقم 7 : يمثل امتلاك القرض الإيجاري للأصل المؤجر

مدة القرض: 5 سنوات رأس المال المستعمل: 4624817

مدة الاستعمال: / الرسم TVA: 19%

نوع التسديد: / تاريخ أول تسديد: 2018/01/31

تاريخ آخر تسديد: 2020/01/31

السنوات	الاستحقاق	الفوائد	الامتلاك	دفعات الإيجار	الباقي من القرض للدفع
2018/01/31	4624817	184992.68	1040387.68	Capitalisée	2584429.68
2019/01/31	2584429.92	103377.19	9048548.63	2058864	1307812.3
2020/01/31	1307812.3	52312.49	9053655.1		1102447.38
2021/01/31	1102447.38	44097.89	90544766		896999.78
2021/01/31	896999.78	35879.99	896999.78		00
المجموع					

كيفية حساب الدفعة الثابتة للآلات والمعدات:

$$Vo = a\ \frac{1-(1+i)^{-n}}{i}$$

$$Vo = 4624817\ \frac{1-(1+0.04)^{-5}}{0,04} = 20588864$$

-يتم حساب الامتلاك أيضا كما يلي:

الامتلاك = دفعات الايجار – مبلغ الفائدة

20588864- 184992.68 = 1040387.68

-يتم حساب مبلغ الباقي من القرض للدفع

مبلغ الباقي من القرض للدفع = استحقاق – امتلاك

2584429.68 = 1040387.68-4624817

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه ما يلي:

- أن قيمة القرض المستعمل هو: 4624817 دج
- نوع عملية التسديد سنوي
- كما نرى أن هناك في خانة دفعات الايجار للسنة الاولى ما يسمى بالرسملة وتعني كافة المصاريف والنفقات التي تحمل على رأس المال، وتؤدي إلى زيادة عمر الأصل أو قدرته الانتاجية حتى يصبح جاهزا للاستعمال.
- كما تم كذلك بتسديد أقساط الايجار بدفعات سنوية تم االتفاق عليها بين طرفي عقد الايجار التمويلي لتكون 5 دفعات سنوية، لتصبح قيمتها الاجمالية .....
- كما أن قيمة الاصل المتبقية لتنازل البنك عن حق ملكية الأصل المؤجر للمستاجر
- كما نرى أن المستأجر معفى من TVA
- كما نلاحظ أيضا أن قرض التاجير التمويلي يستخدم لمصلحة الطرفين، كما يمكنه من شراء الاصل المؤجر خلال نهاية العقد أو تجديده وإذا تم شرائه من طرف المستأجر فإنه يستعمل قيمة إقتناء الأصل بشكل مقسم بدل تسديده دفعة واحدة، إضافة إلى ذلك انتفاعه بالأصل طيلة مدة الاستئجار.

ثالثا: احصائيات حول تمويل البنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الجدول رقم 8 : إحصائيات عدد المشاريع الممولة

نوع النشاط	السنوات			المجموع
	2010	2015	2018	
مؤسسات خاصة	35	18	54	107
مستثمرات فلاحية	63	23	42	128
المجموع	98	41	96	

من خلال الجدول أعلاه يتضح لنا أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية له يد في تمويل المشاريع الخاصة، وكذلك تدخل في تمويل قطاع الفلاحة حيث أن المؤسسات الخاصة لسنة 2010 قام البنك بتمويل 35 مؤسسة حيث تم انخفاظ تمويل هذه المشاريع لسنة 2015، وقد تم تمويل 18 مؤسسة خاصة، وأما في سنة 2018 قد تم ارتفاع بنسبة قليلة إلى أن وصلت إلى 54 مؤسسة خاصة تم تمويلها.

أما بالنسبة للمستثمرات الفلاحية سنة 2015 حيث قد وصلت إلى 23 مؤسسة فلاحية وقد تم ارتفاعها سنة 2018 إلى 42 مؤسسة فلاحية .

ومن هنا نرى أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية قد مسى العديد من النشاطات والخدمات، ويفسر اتجاه تعامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع هذا البنك المختص بالتمويل [1]

[1] معلومات مقدمة من طرف البنك

الجدول رقم 9 : يمثل احصائيات حول العين المؤجرة من وكالة تبسة 488

نوع أصل المؤجر / سنوات		العدد
2017	جرارات	723
	حصادات	94

نلاحظ من الجدول السابق ان وكالة تبسة –488– قد قامت لسنة 2017 بتمويل المشاريع من خلال منح الآلات والمتمثلة في 723 جرار و 94 حصاد وهذا يوضح تفاعل المؤسسات مع الوكالة.

خاتمة

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم الهياكل التي تصاعد الدولة على رفع اقتصادها لتميزها بالمرونة في التأسيس وسهولة الاجراءات فيها بمثابة تحريك عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة، كما لها يد في تخفيض معدلات البطالة وقدرتها على التأقلم مع ضغوط المحيط الاقتصادي بمختلف أشكالها.

إضافة إلى دورها الاجتماعي الكبير الذي يساعد على الاستقرار وتثمين العلاقات، وبالرغم من ذلك فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة معرضة لمجموعة من المشاكل والعقبات المتعددة والمتنوعة، وتكمن أيضا معاناتها في محاولة الارتقاء بالوضعية المالية للمؤسسة، إضافة إلى المشاكل الناتجة عن طبيعة الأنظمة السياسية والاقتصادية للبلد، والتي لا تمنح التسهيلات الجبائية والمالية والعقارية، ولكن بالرغم من تعدد هذه العوائق والمشاكل إلا أنها تعاني من مشكلة أكبر وهي مشاكل نقص التمويل وأمام عجز أساليب التمويل التقليدية وعدم قدرتها على احتواء متطلبات القطاع الفلاحي حيث أصبح القطاع الفلاحي يلعب دورا هاما أسايا في معظم اقتصاديات العالم سواء على المستوى الاقتصادي أو مدى مساهمته في الناتج المحلي الاجمالي.

فهنا قد ظهر التمويل الايجاري كآلية جديدة للتمويل وهو من بين الأساليب التي عملت الدولة على توجيهها للقطاع الفلاحي، وهذا لغرض الاستجابة لما تريده المشاريع الاقتصادية التي عجزت الوسائل التقليدية المعروفة من تأديتة وظيفتها وتلبية رغبات طالب التمويل،وهو عبارة عن عقد لتأجير الأصول يستخدم في النشاط المهني والانتاجي.

النتائج العامة للدراسة:

- إن الايجار التمويلي يعتبر وسيلة اقتراض جديدة يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الحصول على تجهيزات وآلات حديثة وأصول ثابتة لا تستطيع الحصول عليها إما لضعف مواردها الذاتية أو لعدم القدرة على الاقتراض.
- يعد الإيجار التمويلي أحد أهم الصادر التمويلية للقطاع الفلاحي، فيمكن الحصول على وسائل تمويلية أخرى.
- للايجار التمويلي مزايا تعود على الطرفين.
- الاستفادة من الامتيازات المقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وتحديث معدات القطاع الفلاحي.
- عملية التمويل بقرض الايجار واتخاذ قرار التمويل به عملية معقدة تتطلب تفاعلا بين قراري الاستثمار والتمويل.
- اختيار مصادر التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة تتحكم فيه العديد من العوامل أهمها تفضيلات المؤسسة من حيث نوعية النشاط، الوضعية المالية، التي يعتبر ضمانا للبنك.
- إن أغلب المؤسسات التي تعمل في القطاع الفلاحي تكون مدعمة من طرف الدولة بقرض جزء من استراتيجية الدعم ونسبته كمساهمة شخصية، إضافة إلى جانب الاعفاء الكلي من دفع قيمة الرسم على القيمة المضافة.
- يتميز عقد التأجير التمويلي عن باقي عقود التأجير بكونه عقد يتيح للمستأجر الاستفادة من امتياز الحصول على أجل معين مقابل أقساط دورية، علىأن يستفيد في نهاية العقد من انتقال الملكية القانونية.
- بسبب حاجة المؤسسات المتزايدة إلى مصادر التمويل ومواكبة التطور التكنولوجي تم اللجوء إلى الايجار التمويلي باعتباره وسيلة فعالة لتمويل المشاريع الاستثمارية.
- ان الايجار التمويلي يواجه نسبيا العديد من العراقيل والتحدديات لكنه يحمل أيضا فرصا واعدة بالنمو والتوسع.

- عدم كفاية الضمانات وتميز القطاع الفلاحي بارتفاع درجة المخاطر.
- إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجد صعوبة تتعلق بالجهاز الانتاجي وكذلك من خلال تطلب المؤسسات لاستراد مدخلات الانتاج، توفر عملة صعبة بالقدر الكافي وهو ما لا يوفر في كل الأحوال لهذه المؤسسات مقارنة بالمؤسسات الكبيرة.
- تسرب اليد العاملة من المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى المؤسسات الكبيرة، نظرا لما توفره هذه الأخيرة من مزايا من حيث الأجور وتوفر فرص أكبر للترقية.
- عدم انتشار ثقافة الإيجار التمويلي بشكل كبير في الجزائر مقارنة بالبلدان النامية الأخرى.

التوصيات والاقتراحات:

كا يتم عرض اهم التوصيات والاقتراحات فيمايلي:

-تنظيم أيام دراسية لنشر الوعي لدى اصحاب ورجال الاعمال من اجل الاستفادة من عقد الايجار التمويلي.

-العمل على تصريف مسيري المؤسسات الاقتصادية بهذه الصيغة التمويلية ودفعهم الى التعامل بها.

-ضرورة التشجيع على الاستثمار في القطاع الفلاحي.

-التخفيض من تكاليف واجراءات القرض الايجاري المقدم للقطاع الفلاحي وتسهيل عملية الحصول عليه.

-تنويع الخيارات المتاحة امام المؤسسات المستفيدة من التمويل بقرض الايجار وعدم حصرها في خيار واحد وهو خيار شراء الأصل في نهاية مدة الايجار المتفق عليها، ان تنوع الخيار في عملية الايجار التمويلي تتميز بالمرونة والقدرة على الاستجابة على الاحتياجات المتنوعة للمؤسسات.

-الاهتمام أكثر بعملية الاشهار على مستوى المؤسسات المانحة وتوسيع نطاقها على التراب الوطني من أجل تنشيط الطلب على هذا المصدر التمويلي الامر الذي من شانه تنشيط سوق قرض الايجار في الجزائر.

-ضرورة اهتمام بشركات الايجار التمويلي بمنح جميع التسهيلات والامتيازات والتحفيزات التي تشجع على زيادة عدد الشركات.

خلاصة الفصل الثاني

من خلال أكمال دراستنا لهذا الفصل التطبيقي وبالرغم من الحواجز التي واجهتنا في توفير الكم المناسب من المعلومات وهظا نظرا لتحفظ البنك، والوباء الذي تم غلق كل الابواب أمامنا، الا اننا نرى ان هناك علاقة قوية بين الوكالة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالرغم من حداثة هذا النوع من التمويل الا ان وجد تفاعل كبير مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويعد كذلك طريقة ناجحة لتحديث وتحسين معداتها وآلاتها او حتى تجديدها لأنه يحقق مصدرا هاما.

حيث أن بنك التنمية والفلاحة تهدف الى تحقيق المردودية لكلا الطرفين ومن ثم النمو والتطور الاقتصادي كما اثبتتمؤخرا قدرتها على التحقيق السريع للربح والمردودية.

خـــاتـــمـــة

الخاتمة

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من اهم الهياكل التي تساعد الدولة على رفع اقتصادها لتميزها بالمرونة في التأسيس، وسهولة الاجراءات فهي بمثابة تحريك عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدولة، كما لها يد في تخفيض معدلات البطالة وقدرتها على التأقلم مع ضغوط المحيط الاقتصادي بمختلف اشكالها.

إضافة الى دورها الاجتماعي الكبير الذي يساعد على الاستقرار وتثمين العلاقات، وبالرغم من ذلك فان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة معرضة لمجموعة من المشاكل والعقبات المتعددة والمتنوعة وتكمن أيضا معاناتها في محاولة الإرتقاء بالوضعية المالية للمؤسسة اضافة الى المشاكل الناتجة عن طبيعة النظمة السياسية والاقتصادية للبلد والتي لا تمنح التسهيلات الجبائية والمالية والعقارية ولكن بالرغم من تعدد هذه العوائق والمشاكل الا انها تعاني من مشكلة أكبر وهي مشاكل نقص التمويل وأمام عجز أساليب التمويل التقليدية وعدم قدرتها على احتواء متطلبات القطاع الفلاحي حيث اصبح القطاع الفلاحي يلعب دورا هاما أساسيا في معظم اقتصاديات العالم سواء على المستوى الاقتصادي او مدى مساهمته في الناتج المحلي الاجمالي.

فهنا قد ظهر التمويل الايجاري كآلية جديدة للتمويل هو من بين الاساليب التي عملت الدولة على توجيهها للقطاع الفلاحي وهذا لغرض الاستجابة لما تريده المشاريع الاقتصادية التي عجزت وسائل التقليدية المعروفة من تادية وظيفتها وتلبية رغبات طالبي التمويل وهو عبارة عن عقد لتاجير الأصول يستخدم في النشاط المهني والانتاجي مع امكانية نقل الملكية الى المستاجر في نهاية مدة العقد بعد دفع قيمة مالية محددة ومتفق عليها، كما لها عدة خصائص ومميزات تجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقبل عليها بكثرة وتجعله وسيلة تمويل مفضلة.

كما اولت الحكومة الجزائرية اهمية كبيرة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث قامت بوضع عدة آليات وهيآت لتسهيل الحصول على التمويل اللازم، وهذا ما يفسر نجاح الايجار التمويلي كوسيلة تمويلية مفضلة في البلدان المتقدمة، وفي بعض بلدان العالم الثالث التي أشحت تعتمد أكثر فأكثر على هذه التقنية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ومن خلال دراسة هذا البحث يمكن عرض نتائج اختبار الفرضيات كمايلي:

اختبار الفرضيات:

انطلاقا من الجانب النظري وطريقة المعالجة التي اعتمدنا عليها في الدراسة الميدانية يمكن الاجابة على فرضيات البحث كمايلي:

1- الفرضية الولى: ان الايجار التمويلي يترتب عليه نقل كافة أعباء الى المستاجر، تم اثباتها، ان عقد الايجار التمويلي يختلف عن القروض الكلاسيكية بحيث إنه هقد ينقل كافة المخاطر والمكافآت المتعلقة بملكية الصل الى المستاجر وقد يتم أو لا يتم في نهاية الأمر بتحويل الملكية.

2- الفرضية الثانية: لا تعتبر الضمانات في هذا المجال أساس للحصول على القروض الفلاحية، لأن الدولة دائما تسهل الحصول على القروض الائتمانية فرضية خاطئة.

3- الفرضية الثالثة: يعتبر عقد الايجار التمويلي كبديل يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الحصول على تجهيزات وآلات حديثة وأصول ثابتة لا تستطيع الحصول عليها اما لضعف مواردها الثابتة او عدم القدرة على الاقتراض.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

أولا- المعاجم :

1- ابن منظور: لسان العرب (104) مجمع اللغة العربية المعجم الوسيط.

2- الرازي، معجم مقاييس اللغة (63.1).

ثانيا- المراجع :

- محمد الفاتح محمود، تمويل ومؤسسات مالية، نشره دار الجنان لنشر والتوزيع، ط1، ص 225.

01. إبراهيم بدران، الآفاق المستقبلية للتصنيع في الأردن، لنشر الآن والناشرون، ط 1، عمان، 2018.

02. أحمد توفيق بارود، معوقات تطبيق نظام التأجير التمويلي كأداة تمويل المشروعات الاقتصادية، شهادة الماجستير، قسم المحاسبة والتمويل، جامعة الاسلامية، غزة ،سنة 2011.

03. أحمد سليم، قضايا محاسبية معاصرة (الأصول الغير ملموسة – التأجير التمويلي)، ط 1، قاهرة، 2015.

04. أحمد عرفة أحمد يوسف، دار التعليم الجامعي، التوازي في العقود وتطبيقاته المعاصرة (دراسة فقهية مقارنة)، دار التعليم الجامعي، 2019، ط1.

05. استعراض أنشطة التنمية المستدامة الامم المتحدة ، العدد الثالث، نيويورك، 2005، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آيا.

06. أنيس أحمد عبد الله، إدارة التسويق وفق منظور قيمة الزبون، دار الجنان، ط 1، عمان، 2017.

07. أيمن عبد الله محمد أبو بكر، الإتجاهات المعاصرة في التمويل التأجيري، الناشر دار الكتاب الجامعي ط1 الإمارات.

08. إيهاب عيسى، طارق عبد الرؤوف: المقاييس والاختبارات -التصميم- الإعداد- التنظيم، المجموعة العربية، ط1، القاهرة، 2017.

09. أيوب دخل الله، علم النفس التربوي، دار الكتب العلمية، ط1، بيروت، 2015.

10. بسام هلال مسلم القلاب، التأجير التمويلي (دراسة مقارنة)، دار البداية للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2009.

11. حامد الشمرني، مؤيد الفضل: الأساليب الإحصائية في اتخاذ القرار، دار مجدلاوي، ط 1، عمان، 2005.

12. حسن محمد الفطافطة، التأجير التمويلي في الدول العربية التجربة ومتطلبات التطوير، دار الشعلة للبحوث والاستشارات، ط1، عمان، الأردن، 2007.

13. حسين عبد المطلب الأسوج، الوقف الإسلامي كآلية لتمويل وتنمية قطاع المشروعات الصغيرة في الدول العربية، النشر، ط1،القاهرة، 2017.

14. حسين عبد المطلب الأسوج، دور المشروعات الصغيرة في مكافحة البطالة في الدول العربية، المعهد العربي للدراسات المالية والحرفية، ط1، 2014.

15. خير شواهين، دليلك العلمي للاختراع، كتاب INC بنشر، ط1.

16. دردوري لحسن، د. لقليطي الأخضر، أساسيات المالية العامة، دار حميثرا للنشر والترجمة، ط1، سنة 2018.

17. رائد محمد عبد ربه، نظرية المنظمة للمؤسسات، دار المنهمل للنشر والتوزيع، ط 1، سنة 2013، ص 116.

18. سمير العبادي، المشروعات الصغيرة والمتوسطة والممولة وأثرها التمويلي، مركز الكتاب الأكاديمي لنشر، ط1، سنة 2015.

19. سيد عبد النبي محمد، إعادة ابتكار المؤسسات للوصول للتميز، دار المنهمل للنشر، ط 1، عمان، 2019.

20. طارق عبد الباريء، أمل محي الدين وآخرون، ادارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دار للنشر الاكاديمية، ط1، القاهرة، 2014.

21. الطاهر قانة، علم الاقتصاد لطلبة العلوم الاقتصادية، دار الخليج للنشر والتوزيع، ط 1، عمان، 2019.

22. عامر قندلجي: منهجية البحث العلمية، دار الياز والعلمية، ط1، الأردن، 2019.

23. عمر شريف، زكية بن زروق، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال المناولة لإستقطاب اليد العاملة، استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، الجزائر.

24. الفيومي المصباح المنير، ص 2.

25. الكبير بومدين، دراسات ميدانية في إدارة الأعمال، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، ط1، 2019، أردن، ص 85.

26. مجموعة المؤلفين، المركز الوطني للأبحاث ودراسة السياسات، النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الدول العربية، قطر، ط1، 2013.

27. محسن أحمد لخضيري، تمويل بدون نقود، دار النشر مجموعة النيل العربية، ط 1، قاهرة، 2001، ص 108.

28. محمد باحارث، 101 قرار عندما أصبح وزيرا دار سيبويه للطباعة والنشر والتوزيع، ط 1، 2018.

29. محمد شاهين، سياسات التمويل وأثره على أداء الشركات، النشر دار حميثرا للنشر والترجمة، طبعة أولى، القاهرة، 2017، ص 190.

30. مصطفى يوسف كافي، اقتصاديات البيئة والعولمة Environmentaleconomics and Globalization، ط1، دارالنشرالمنهل، ط1،عمان، 2013، ص 199.

31. معراج هواري، حاج سعيد عمر، التأجير التأجيري والمفاهيم والأسس، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 1434هـ- 2013م.

32. منصوري لخضاري، السياسة الأمنية الجزائرية- المحددات، الميادين، التحديات، المركز العربي للأبحاث ودراسات السياسة، ط1، سنة 2015، الجزائر (ب ص)..

33. منير سالم، د. عبد الله سالم، التأجير التمويلي (الجوانب القانونية والمحاسبة والتنظيمية)، ط1، 1997.

34. نجوى ابراهيم البدالى ، عقد الايجار التمويلي دار الجامعة الجديدة للنشر طبعة1.

35. نجوى ابراهيم البدالى، عقد التأجير التمويلي، دار الجامعة الجديدة للنشر الاسكندرية، ط 1 مصر، 2005.

36. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، مكتبة ومطبعة الإشعاع، الفنية الطبعة الثانية الإسكندرية 1998.

37. وائل رفعت خليل، إدارة التسويق، دار المنهل، ط1، عمان، 2014، ص 322.

38. يوسف الشبيلي، دورة عقد التأجير التمويلي (دراسة شرعية مقارنة بمشروع نظام الإيجار التمويلي)، 2009.

ثالثا: الاطروحات والمذكرات

39. أحمد توفيق بارود، معوقات تطبيق نظام التأجير التمويلي كأداة لتمويل المشروعات الاقتصادية، دراسة تطبيقية على المستوى المالية غير المصرفية في فلسطين، مذكرة ماجستير، تخصص المحاسبة والتمويل، الجامعة الإسلامية، غزة، 2011.

40. بن عزة هشام، دور القرض الإيجاري leasing في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، جامعة وهران، قسم التسيير، سنة 2012.

41. حنان كمال الدين جمال ضمان، عقد التأجير التمويلي وتطبيقاته المعاصرة، دراسة فهية، مذكرة ماجستير، الجامعة افسلامية، جامعة غزة، 2015/2014.

42. زروقي خديجة، التزامات المستأجر في إيجار العقارات والمنقولات، مذكرة الماجستير، قسم الحقوق، جامعة وهران، 2012-2013.

43. سامية عزيز، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة دكتوراه قسم العلوم اجتماعية، جامعة بسكرة، سنة 2013-2014.

44. سليمة صبور، دور الإيجار التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة الصندوق الوطني للاحتياط والتوفير، ولاية عين الدفلى، مذكرة لنيل شهادة الماستر علوم اقتصادية، تخصص تأمينات البنوك، جامعة الجيلالي بونعامة، 2017.

45. سوسن زيرق، مساهمة قرض الاياجر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة ميدانية بولاية سكيكدة، 2010-2015، مذكرة دكتوراه، تخصص مالية مؤسسة، جامعة العربي بن مهيدي، ام البواقي، 2017.

46. شروانة علي، الإيجار التجاري، مذكرة الماجستير، قسم القانون الخاص جامعة منتوري، قسنطينة، 2001-2012.

47. طالبي خالد، دور القرض الإيجاري في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، تخصص تمويل دولي، جامعة منتوري، قسنطينة، سنة 2010-2011.

48. عبد الله قروي، معوقات تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة دكتوراه، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، سنة 2017.

49. علالي سارة، وزغيب مليكة، معوقات نشاط قرض الإيجار في الجزائر، مجلة دراسات سابقة، جامعة قسنطينة2، العدد 04، المجلد جوان 2017.

50. ليندة مناعي، دور المواقع الإلكترونية لشركات الطيران في الاتصال مع الزبون، مذكرة ماستر، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 2018-2019.

رابعا: المجلات العلمية:

51. مرزوقي نوال، معوقات حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على شهادة الإيزو 9000-14000، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، علوم اقتصادية، سنة 2009-2010.

52. ياسر عبد الرحمان ، براشن عماد الدين، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الواقع والتحديات، مجلة نماء الاقتصاد والتجارة، جامعة جيجيل، العدد 3 جوان 2018.

خامسا: الملتقيات

53. بن سعد زينة، جميل عبد الجليل، ملتقى واقع تمويل البنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل ذلك، 09/08 مارس المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية والاقتصادية، 2012 جامعة بشار.

54. بن سعدون زينة، مباركي سمرة المعرفة في البنوك الجزائرية، مداخلة دولية في المعرفة الركيزة والجديدة والتحدي التنافسي للمؤسسات الاقتصادية، جامعة بسكرة، 2008.

55. حبار محفوظ، أ. عمر عبده سامية، ملتقى دور السوق الثانية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة سطيف.

56. خوني رابح، حسائي رقية، واقع أفاق التمويلي التأجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى دولي حول تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة بسكرة يومي 17 و 18 أفريل 2006 .

57. عبد الرزاق حميدي، عبد الرزاق عوينات، الملتقى الدولي، استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة محمد بوضياف، المسيلة.

58. عوادي مصطفى، اشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، 13 و 14 أفريل، جامعة الوادي، 2018..

سادسا: المراجع الأجنبية

59. Public section debtstatistics : guid for compilersusers and usersPublic SectorDebtstatistice

سابعا: المواقع الالكترونية:

60. https://specialyiespayt.com

61. www.badr.bank.dz

62. www.bankbadr.dz

63. www.banqbadrtebessa.dz

الـــملاحـــق

الملخص:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساس ونواة الإقتصاديات المعاصرة نظرا لمساهمتها الفعالة في زيادة النمو الاقتصادي، وهذا راجع إلى مرونة وقدرة على التجديد والتطوير والإبداع، رغم هذه الميزات إلا أنه هناك تعدد العوائق والعقبات وأهمها مشكلة التمويل، وتنوع تلك المصادر ما بين مصادر تقليدية كالآرباح المحتجزة، والإدخالات الشخصية، والمؤونات، بالاضافة الى ذلك هناك مصادر التمويل الحديثة وأهمها التمويل الايجالي الذي حقق ايجابيات كبيرة في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال تلبية احتياجاتها من الصول الراسمالية التي تدخل في أنشطتها ورفع من جودة المنتوج، وبالتالي إعطاء فرصة لتطوير الإقتصاد الوطني..

RESUME

Les petites et moyennes entreprises constituent la base et le noyau des économies modernes en raison de leurs grandes contributions au renforcement et au a l'augmentation du développement économique.

Ceci est dû à la flexibilité et a la capacité de ces entreprises à se renouveler et a se développer de façon à assurer une certaine créativité en dépit de toutes ces qualités. Cependant il existe encore de nombreux obstacles et difficultés, notamment la question du financement .Ces sources classiques tels que les épargnes personnelles ainsi qui les approvisionnements.

D'autre part il y a d'autres sources de financement, moderne dont le financement émanant des loyer qui a réalisé des atouts non négligeables dans le domaine du renfort et du financement des petites et moyennes entreprises à travers la satisfaction de leurs besoins à travers les inputs capitalistes qui rentrent dans le cadre de leur activités et l'augmentation de la productivités et par conséquent ouvrir la voie devant le développement de l'économie nationale.