وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة العربي التبسي - تبسة

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية الرقمالتسلسلي:..... /2018

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي (ل م د)

دفعـــة: 2018

الميدان: علوم اقتصادية، علوم تجارية وعلوم التسيير

الشعبة: علوم اقتصادية

التخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

عنوان المذكرة:

التأجير التمويلي كآلية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة 488 تبسة

من إعداد الطالبتين: تحت إشراف الأستاذة:

- أميرة دريد - شهلة قدري
- فاطمة حلايمية

جامعة العربي التبسي - تبسة
Université Larbi Tébessa Tébessa

نوقشت أمام اللجنة المكونة من الأساتذة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
وئام ملاح	أستاذ محاضر –ب–	رئيسا
شهلة قدري	أستاذ محاضر –ب–	مشرفا ومقررا
حميدة مالكية	أستاذ مساعد –ب–	عضوا مناقشا

السنةالجامعية: 2018/2017

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة العربي التبسي - تبسة

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية الرقمالتسلسلي:..... /2018

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي (ل م د)

دفعـــة: 2018

الميدان: علوم اقتصادية، علوم تجارية وعلوم التسيير

الشعبة: علوم اقتصادية

التخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

عنوان المذكرة:

التأجير التمويلي كآلية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة 488 تبسة

من إعداد الطالبتين: تحت إشراف الأستاذة:

- أميرة دريد - شهلة قدري
- فاطمة حلايمية

جامعة العربي التبسي - تبسة
Université Larbi Tébessa Tébessa

نوقشت أمام اللجنة المكونة من الأساتذة:

الاسم واللقب	الرتبة العلمية	الصفة
وئام ملاح	أستاذ محاضر –ب–	رئيسا
شهلة قدري	أستاذ محاضر –ب–	مشرفا ومقررا
حميدة مالكية	أستاذ مساعد –ب–	عضوا مناقشا

السنةالجامعية: 2018/2017

بسم الله الرحمن الرحيم

إهـــداء

الحمد لله الذي رضي عن عباده باليسر والعمل

وتجاوز لهم عن الكثير من الزلل وأخاض عليهم النعمة وكتب على نفسه الرحمة..

بداية الأعمال ملل ونهايتها بحوله تعالى نجاح وأمل أهدي ثماره :

إلى من تصغر الكلمات في حقهما الى من يعجز القلب عن إيقاف حبهما، إلى أطيب روحين سهرا دوما على رعايتي وراحتي منذ الصغر، إلى أحن قلبين لم يدخرا جهدا في تربيتي وتعليمي إلى من كانا شمعة تحترق لتنير لي الآفاق، إلى دفء ظل استظللت تحته من محن الدنيا ومشاقها، إلى من علماني أن الإيمان عزة النفس أما القناعة والصبر فسلاح المرء في الحياة، إلى من علماني كيف أشرق دوما كيف أنجح دوما كيف أنهض كلما سقطت، إلى أنبل والدين أبي وأمي اللذين منحاني تأشيرة النبضات لقلبي..

لكما وحدكما اقولها وأكررها دوما أقدم لكما كل ما أتيت من علم ودرجات شرفت بها إسميكما ورفعت بها رأسيكما أدامكما الله فخرا لي..

إلى إخوتي اللذين أمدوني بروح المثابرة والعمل الجاد فلن أنسى فضلهم مهما حييت..

ثم أرسل بقلبي ثم بقلمي بخطوط براقة لامعة أسمى آيات الاحترام والمحبة والشكر إلى أستاذتي الفاضلة قدري شهلة..

إلى من شاركتني عناء هذا العمل فاطمة..

إلى الدر المكنون و الجمع المصون، إلى الورود النيرة...إلى من لم ولن أنساهم أبدا صديقاتي...

إلى من جمعتني بهم مقاعد الدراسة ومجالس العلم خاصة دفعة 2018 اقتصاد نقدي وبنكي..

إلى كل من وسعهم قلبي ولم تسعهم ورقتي...

أميرة

إهـــداء

أهدي ثمرة جهدي المتواضع إلى أعز وأغلى الناس..

إلى الوالدين الكريمينحفظهما الله ورعاهما وأمد في عمرهما..

اللذان كانا لدعائهما الأثر الكبير في مشواري الدراسي...

إلى إخوتي وأخواتي وإلى كل الأقارب وكل صديقاتي...

وإلى كل الأساتذة و الزملاء الذين قدموا لي يد العون..

فاطمة

شكر وعرفان

الحمد لله الذي لا يبلغ مدحه القائلون، ولا يحصي نعمته العادّون ولا يؤدي حقه المجتهدون، الذي نحمده لنعمته.

الشكر لله أولا الذي هدانا وأنار دربنا لانجاز هذه المذكرة، الذي أحاطنا بمعونته فيسّر لنا امرنا ووفقنا فأتممنا بحثنا، فله الحمد كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه.

نتقدم بأسمى عبارات الشكر والامتنان إلى أستاذتنا المشرفة " قدري شهلة " التي لم تبخل علينا بإرشاداتها ونصائحها التي كانت لنا السند المعين، ونشكرها على صبرها معنا في هذا المشوار فكانت لنا نعم الموجه والمحفز للبحث والمثابرة أدامها الله ذخرا للأجيال.

كما نتقدم بتحية عطرة يملؤها التقدير والاحترام إلى كل أساتذة كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير.

ونشكر كذلك جميع عمّال وإطارات بنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة 488 تبسة

كما نشكر كل من ساهم من قريب

أو بعيد في إتمام هذه المذكرة.

الفهرس العام

العنوان	رقم الصفحة
الإهداءات	
شكر وعرفان	
فهرس المحتويات	X – XII
فهرس الأشكال	XIV
فهرس الجداول	XVI
فهرس الملاحق	XVII
مقدمـــة عامـــة	أ–و
الفصل الأول: مدخل نظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتأجير التمويلي	1 – 31
تمهيد	2
المبحث الأول: مدخل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3
المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	3
المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	8
المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	10
المطلب الرابع: أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	12
المبحث الثاني: ماهية التأجير التمويلي	15
المطلب الأول: مفهوم التأجير التمويلي	15
المطلب الثاني: خصائص وأهمية التأجير التمويلي	20

المطلب الثالث: أنواع التأجير التمويلي	**23**
المطلب الرابع: تقييم التأجير التمويلي	**26**
خلاصة	**31**
الفصل الثاني: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتأجير التمويلي في الجزائر	**60 – 32**
تمهيد	**33**
المبحث الأول: الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	**34**
المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية	**34**
المطلبالثاني: المنظومة المؤسسية لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	**42**
المطلب الثالث: مشاكل ومعوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	**45**
المبحث الثاني: ماهية التأجير التمويلي في الجزائر وواقع تطبيقه	**49**
المطلب الأول: مفهوم التأجير التمويلي في الجزائر	**49**
المطلب الثاني: الجوانب الضريبية والمحاسبية للتأجير التمويلي في الجزائر	**52**
المطلب الثالث: واقع تطبيق التأجير التمويلي في الجزائر	**54**
خلاصة	**60**
الفصل الثالث: التأجير التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة 488 تبسة–	**92 – 61**
تمهيد	**62**
المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية	**63**

المطلب الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية (المؤسسة الأم)	**63**
المطلب الثاني: تقديم وكالة بدر 488 تبسة	**68**
المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة 488تبسة)	**69**
المبحث الثاني: واقع التأجير التمويلي في بتك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة 488 تبسة ومساهمته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	**73**
المطلب الأول: شروط عقد التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية	**73**
المطلب الثاني: مساهمة الوكالة في التأجير التمويلي	**79**
المطلب الثالث: دراسة تطبيقية لمنح قرض تأجير تمويلي من طرف وكالة 488 تبسة	**81**
خلاصة	**87**
خاتمة عامة	**92 – 88**
قائمة المراجع	**98 – 93**
قائمة الملاحق	**99**
الملخص	

فهرس الأشكال

الرقم	الشكل	الصفحة
01	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية	67
02	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة تبسة 488)	72
03	إحصائيات حول قرض التأجير التمويلي في وكالة –488 تبسة– للفترة (2008–2017).	80
04	مساهمة الوكالة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية خلال الفترة (2008–2017) حسب نوع المعدات	81

فهرس الجداول

الرقم	الجـدول	الصفحة
01	معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	35
02	تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة (2002-2016)	40
03	إحصائيات حول قرض التأجير التمويلي في وكالة -488 تبسة- للفترة (2008-2017).	79
04	المعلومات الخاصة بطالب القرض	85
05	مساهمة الوكالة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية خلال الفترة (2008-2017) حسب نوع العتاد	86
06	قيمة التمويل وقيمة الدعم المقدم	86

فهرس الصور

الرقم	الملحق
01	شهادة ميلاد
02	بطاقة مهنية للفلاح، بطاقة التعريف الوطنية
03	مكتبة الدراسات والاستشارات الفلاحية
04	البطاقة البيانية للمستثمر
05	فاتورة نموذجية

مقدمة

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محركا تنمويا أثبت نجاعته في العديد من الاقتصاديات، فمختلف الدول والمنظمات تبرز أهمية هذا القطاع الذي يتمحور حوله وتتكامل معه باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى في مزيج تنموي يستهدف بالدرجة الأولى ارتقاء اقتصاد أي دولة.

إلا أن نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولعبها لدور تنموي فعال يظل مرتبطا بمدى تجاوزها للمشاكل والعراقيل التي تعترضها، وفي مقدمتها مشكل التمويل الذي يظل المحدد الرئيسي لقراراتها المتعلقة بالاستثمار وتوازنها المالي وقدرتها التنافسية، حيث أن اعتماد المؤسسة على أموالها الخاصة والذاتية كمصدر تمويلي داخلي غالبا ما تكون غير كافية لتغطية مختلف احتياجاتها عبر مراحل نشاطها خاصة المتعلقة بالمشاريع الاستثمارية، التجديدية والتوسعية، لذا لم يبق أمامها سوى خيار اللجوء إلى التمويل الخارجي كالقروض التي عادة ما تكون محفوفة بالكثير من المخاطر المتمثلة في عدم إمكانية تسديدها في آجال استحقاقها.

وفي إطار البحث عن مصادر تمويلية جديدة، والتي تعد مكملة للمصادر الكلاسيكية، جاء التأجير التمويلي كأهم صيغة من صيغ التمويل والذي ينطوي على خصائص ومميزات تجعله من أكثر بدائل التمويل تناسبا مع حاجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما زاد الاهتمام بهذا المصدر التمويلي في السنوات الأخيرة، وتجسد ذلك في ظهور وانتشار مؤسسات مالية متخصصة في هذا المجال.

والجزائر كغيرها من الدول تسعى جاهدة إلى الرقي بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليكون بديلا تنمويا يعوض فشل بعض المؤسسات الكبيرة وذلك بالتركيز خاصة على تجاوز العقبات التي تحول دون تطور هذا النوع من المؤسسات، وكون المشكل التمويلي يعد أهم هاته العقبات فقد عمدت إلى استحداث مصادر تمويل جديدة من بينها آلية التأجير التمويلي.

الإشكالية الرئيسية

مما سبق يمكن طرح الإشكالية الرئيسية التالية:

ما أهمية التأجير التمويلي كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بشكل عام وفي بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة 488 بشكل خاص؟

الأسئلة الفرعية

وتندرج عن هذه الإشكالية جملة من التساؤلات الفرعية أهمها:

1. ما أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ وما هي أهم المشاكل التي تعترضها في الجزائر؟
2. هل اتخذت الجزائر ما يكفي من الإجراءات لتفعيل دور التأجير التمويلي كأداة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
3. ما واقع تطبيق آلية التمويل ألتأجيري في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة 488 تبسة؟

فرضيات البحث

بغرض الفهم الجيد للموضوع والإحاطة بجميع جوانبه تم وضع الفرضيات التالية:

1. للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية اقتصادية واجتماعية بالغة ودورا تنمويا فعالا نظرا لما تتميز به من خصائص، تميزها عن غيرها من المؤسسات، إلا أنها تواجه في الجزائر عوائق عديدة يتصدرها المشكل التمويلي؛
2. قامت الجزائر بوضع آليات تمويل متخصصة تلائم طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن بينها التأجير التمويلي، لكن الخطوات المنتهجة في هذا المجال لا تزال متواضعة وغير كافية؛
3. من المحتمل أن يكون تطبيق التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة 488 تبسة لا ترقى إلى المستوى المطلوب كون الآلية حديثة نوعا ما؛

أهداف البحث

يمكن إجمال الأهداف المرجوة من إجراء هاته الدراسة في النقاط التالية:

1. التعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها في التنمية الاقتصادية، مشاكلها والتحديات التي تواجهها؛
2. فهم تقنية التمويل عن طريق التأجير التمويلي، وكيفية الاستفادة منه بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
3. الوقوف عند أهم الخطوات المطبقة في الجزائر من أجل ترقية دور التأجير التمويلي في تمويل المؤسسات الاقتصادية بصفة عامة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على وجه الخصوص؛

أهمية البحث

تكمن أهمية البحث فيما يلي:

1. التعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال القيام بتقديم مختلف التعاريف المعطاة لهذا القطاع، وإبراز أهم الخصائص التي تجعل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى اهم السبل لتحقيق التنمية الفعالة؛
2. الأهمية البالغة للتأجير التمويلي كمصدر تمويلي أكثر فعالية من مصادر التمويل التقليدية؛
3. تركيز الجزائر من خلال الحكومات المتعاقبة في الآونة الأخيرة على دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في ظل تقلبات أسعار النفط؛

أسباب اختيار البحث

تبرز مبررات اختيار البحث فيما يلي:

1. تزايد الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الآونة الأخيرة كبديل تنموي جديد تسعى الحكومة الجزائرية إلى دعمه بشتى الطرق؛
2. اعتبار المشكل التمويلي أهم العقبات التي تحول دون تطور ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؛
3. اعتماد الجزائر لتقنية التأجير التمويلي ضمن إصلاحاتها لتكون إحدى الآليات المكملة للقروض الكلاسيكية؛

منهج البحث

بهدف الإلمام بمختلف جوانب الموضوع وتحليل الأبعاد والإجابة على الإشكالية المطروحة تم الاعتماد على:

المنهج الوصفي الذي يعتمد على جمع المعلومات المرتبطة بالموضوع محل الدراسة، من خلال تقديم وصف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأهم خصائصها، وكذلك المشاكل التي تقف عائقا في تطورها.

وصف تقنية التأجير التمويلي، وتحليل الأطراف المتعاملة به والوقوف على المميزات التي تجعل منه بديلا تمويليا مناسبا لطبيعة حاجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع الإسقاط على واقع التأجير التمويلي والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المنهج التحليلي وذلك من خلال دراسة ملف تحليل الجداول والأشكال المدرجة؛

صعوبات البحث

تتمثل أهم الصعوبات التي اعترضت طريق إتمام هذا البحث في:

- ❖ قلة المعلومات المقدمة في الوكالة محل الدراسة، أمام تحفظ مسؤولي البنك في إعطاء المعلومات والتحجج بسريتها، على الرغم من المصادقة على اتفاقية التربص؛
- ❖ عدم اشتمال المواقع الرسمية لشركات التأجير التمويلي في الجزائر على الإحصائيات؛

هيكل البحث

بهدف معالجة موضوع البحث ومحاولة تقديم إجابات للتساؤلات المطروحة تم تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول أساسية يمكن أن نجمل محتواها فيما يلي:

الفصل الأول: يتناول هذا الفصل الإطار النظري العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال عرض أهم التعاريف المعتمدة لهذه المؤسسات من قبل بعض الدول والمنظمات الدولية وفقا لمختلف معايير التعريف الكمية والنوعية، وكذلك عرض أهم الخصائص التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والأهمية التي تكتسيها هذه المؤسسات والمشاكل والعقبات التي تواجهها، بالإضافة إلى ذلك تم التعرض إلى تقنية التأجير التمويلي وأهميتها كوسيلة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالتعرف على أهم المفاهيم المتعلقة بالتأجير التمويلي من تعاريف معتمدة له، وخصائص متعلقة به، ومختلف تصنيفاته.

الفصل الثاني: خصص هذا الفصل لعرض واقع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية عن طريق التأجير التمويلي، بالتركيز على أهم الآليات والهيئات والبرامج التي وضعتها الدولة الجزائرية من أجل دعم، ترقية وتمويل تلك المؤسسات، بالإضافة إلى ذلك تم إلقاء الضوء على واقع التأجير التمويلي في الجزائر من خلال توضيح الأطر القانونية والجبائية والمحاسبية التي تنظمه، وكذلك توضيح أهم خصائصه وصعوبات تطبيقه، مع الإشارة إلى بعض الشركات المتخصصة في التأجير التمويلي في الجزائر.

الفصل الثالث: خصص لدراسة واقع التأجير التمويلي كآلية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى بنك الفلاحة والتنمية –وكالة 488 تبسة–

الفصل الأول: مدخل نظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتأجير التمويلي

- تمهيد

المبحث الأول: مدخل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الرابع: أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المبحث الثاني: ماهية التأجير التمويلي

المطلب الأول: مفهوم التأجير التمويلي

المطلب الثاني: خصائص وأهمية التأجير التمويلي

المطلب الثالث: أنواع التأجير التمويلي

المطلب الرابع: تقييم التأجير التمويلي

- خلاصة الفصل

تمهيد

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا محوريا في اقتصاديات الدول، نظرا لأهمية مساهمتها في العديد من المؤشرات الاقتصادية، غير أنه في ظل ما تعانيه من مشاكل تمويلية تحد من تطورها وجب توفير أساليب حديثة تتماشى مع طبيعة احتياجاتها التمويلية، وفي هذا الإطار يبرز التأجير التمويلي كأسلوب حديث يتضمن من المزايا والتنوع ما يؤهله ليتماشى مع الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وبناءا على ما تم تقديمه سيتم التطرق في هذا الفصل إلى ما يلي:

- **المبحث الأول:** مدخل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- **المبحث الثاني:** ماهية التأجير التمويلي.

المبحث الأول: مدخل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن الأهمية البالغة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النشاط الاقتصادي، جعلته يستقطب على اهتمام العديد من الباحثين والمفكرين الاقتصاديين الذين اجتهدوا في إعطاء مفهوم أو تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كل حسب المعايير والمحددات التي يراها مناسبة في تحديد معالم هذا التعريف.

لذا سيتم في هذا المبحث الإلمام ببعض التعاريف مرورا بذكر بعض الخصائص، فالأهمية والأنواع.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يصعب إيجاد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ذلك لعدم القدرة على وضع حدود فاصلة بين مؤسسة وأخرى، أو قطاع وآخر، ونتيجة لذلك تتعدد تعاريفها حسب البلدان اعتمادا على مجموعة من المعايير.

الفرع الأول: معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن وضع تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يصطدم بعدد كبير من المعايير والمؤشرات المختلفة، فهناك معايير كمية وأخرى نوعية، سيتم توضيحها فيما يلي:

أولا: المعايير الكمية

تهتم المعايير الكمية بتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس مجموعة من السمات والمؤشرات النقدية والاقتصادية التي تبرز الفوارق بين الأحجام المختلفة للمؤسسات، ومن هذه المعايير:

1. **معيار العمالة:** يعد معيار العمالة أحد المعايير الأساسية والأكثر انتشارا واستخداما لتصنيف المؤسسات من حيث الحجم، ولكن يختلف هذا المعيار من دولة لأخرى، ومن تصنيف لآخر، ومن التصنيفات المشهورة لأحجام المؤسسات والتي تعتمد على هذا المعيار تصنيف "بروتشوهيمنز" فقد صنفا المؤسسات اعتمادا على هذا المعيار إلى أربعة أحجام على النحو الآتي:[1]

❖ روعات أعمال أسرية أو منزلية أو حرفية:وهي المؤسسات التي يعمل فيها أقل من عشرة عمال، ويطلق على هذه المؤسسات بالمصغرة؛

1-مصطفى يوسف كافي، **بيئة وتكنولوجية إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة** ، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2014، ص ص: 27-28.

- ❖ مؤسسات الأعمال صغيرة الحجم:وهي المؤسسات التي يعمل فيها أقل من خمسين عاملا؛
- ❖ مؤسسات الأعمال متوسطة الحجم:وهي المؤسسات التي يعمل فيها أقل من مئة عامل؛
- ❖ مؤسسات الأعمال كبيرة الحجم:وهي المؤسسات التي يعمل فيها أكثر من مئة عامل؛

2. **معيار رأس المال:** يعتبر معيار رأس المال من المعايير الأساسية التي تستخدم في تمييز حجم المؤسسة نظرا لأنه يمثل عنصرا هاما في تحديد الطاقة الإنتاجية، ويختلف هذا المعيار من دولة لأخرى، فعلى مستوى دول مجلس التعاون الخليجي حددت لجنة المال والاستثمار المنبثقة عن لجنة تنشيط الحركة الاقتصادية في الكويت مفهوم المؤسسة الصغيرة بأنها المؤسسة التي لا يتجاوز رأس مالها خمسمائة ألف دولار تقريبا.[1]

3. **معيار معامل رأس المال:** والذي يعرف بأنه حجم رأس المال المستخدم للوحدة الواحدة من العمل، ويحسب بقسمة رأس المال الثابت على عدد العمال، وهو يعني مقدار الإضافة إلى رأس المال المطلوب لتوظيف عامل واحد بالمؤسسة.

وهذا المعيار يعتمد الدمج بين معياري رأس المال وحجم العمل، وذلك لمواجهة ما يواجه استخدام كل معيار منهما بشكل منفرد من انتقاد في عدم دقة النتائج التي سيتم التوصل إليها لتحديد حجم المؤسسة.[2]

4. **معيار حجم المبيعات:** يعتمد هذا المعيار حجم المبيعات السنوية التي تحققها المؤسسة محددا لحجمها، وقد يساعد هذا المعيار على قياس مستوى نشاط المؤسسة وقدراتها التنافسية مقارنة مع المؤسسات العاملة في نفس القطاع، ومن الدول التي استخدمت هذا المعيار الولايات المتحدة الأمريكية، حيث اعتبرت مؤسسات التجزئة والخدمات التي تقل مبيعاتها السنوية عن ثلاثة ونصف مليون دولار مؤسسات صغيرة.[1]

ثانيا: المعايير النوعية

رغم الاستخدام الكبير للمعايير الكمية غير أن الاعتماد عليها وحدها يضلل ظاهرة المؤسسة كنواة للحياة الاقتصادية والاجتماعية، لذا فإن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يجب أن يرتكز على

1–نبيل جواد، **إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع "مجد"، بيروت، الطبعة الأولى، 2006، ص: 30.

2– إلهام فخري، **التسويق في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص ص: 24–25.

المعايير الكمية فحسب بل يتعين إضافة معايير نوعية أخرى لتصنيف هذا النوع من المؤسسات، ومن هذه المعايير ما يلي:

1. **معيار قيمة المبيعات:** يعتبر من المعايير المهمة والمستخدمة في تصنيف المؤسسات من حيث الحجم، ويعتبر مقياسا صادقا لمستوى نشاط المؤسسة وقدراتها التنافسية، ففي الولايات المتحدة الأمريكية تصنف المؤسسات التي تبلغ قيمة مبيعاتها مليون دولار فأقل ضمن المؤسسات الصغيرة.[2]

2. **المعيار القانوني:** يتوقف الشكل القانوني للمؤسسة على طبيعة وحجم رأس المال المستثمر فيها وطريقة تمويلها، فمؤسسات الأموال غالبا ما يكون رأس مالها كبيرا مقارنة بالمؤسسات الفردية، ووفقا لهذا المعيار تقع المؤسسات الصغيرة في نطاق مؤسسات الأفراد ومؤسسات الأشخاص العائلية والتضامنية ومؤسسات التوصية البسيطة والتوصية بالأسهم.[3]

3. **معيار الاستقلالية:** تعني استقلالية المؤسسة عن أي تكتلات اقتصادية أو عن أي مؤسسات كبرى وكذلك استقلالية الإدارة والعمل، حيث لا يكون المدير هو المالك الشخصي، ولا يتفرد في اتخاذ القرارات، وأن يتحمل صاحب المؤسسة المسؤولية كاملة في ما يخص التزامات المؤسسة اتجاه الغير.[4]

معيار الإدارة والتنظيم: يستند هذا المعيار إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها ما يميزها عن المؤسسات كبيرة الحجم، من حيث مستوى تنظيم المؤسسة وإدارتها، فمن حيث التنظيم يتميز ببساطة الإدارة لأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تدار غالبا من قبل صاحب المؤسسة، فالمالك هو المدير في أغلب الحالات، فهو يتولى إدارة فعاليات المؤسسة من حيث الإنتاج والتسويق والتمويل والنواحي الفنية، وبالتالي تتوقف قدرة هذه المؤسسات على النجاح والمساهمة في الاقتصاد الوطني على كفاءة القائمين على إدارتها.[5]

1- **نفس المرجع السابق**، ص:25.

2- نبيل جواد، **مرجع سابق**، ص: 33.

3- هايل عبد المولى طشطوش، **المشروعات الصغيرة ودورها في التنمية**، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2012، ص: 27.

4- وفاء عبد الباسط، **مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة**، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص: 17.

5- هيا جميل بشارات، **التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة** ، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2008، ص: 29.

1. الفرع الثاني: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب بعض الدول والمنظمات

تختلف تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدول و كذا المنظمات الاقتصادية المختلفة، وذلك باختلاف معايير التصنيف المعتمدة، ويرجع ذلك إلى تباين الإمكانيات، الموارد ومستويات وظروف التطور الاقتصادي ومراحل النمو من دولة لأخرى، وفيما يلي تقديم بعض التعاريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولا: تعريف البنك الدولي

حسب البنك الدولي، المؤسسة الصغيرة هي تلك المؤسسة التي تستخدم أقل من خمسين عاملا في الدول النامية وإجمالي أصول ومبيعات الواحدة منها ثلاثة ملايين دولار، وأقل من خمسمائة عاملا في الدول الصناعية المتقدمة[1].

وتعتبر المؤسسات متناهية الصغر التي تستخدم حتى عشرة عمال ومبيعاتها الإجمالية السنوية تصل مئة ألف دولار، وإجمالي أصولها تصل عشرة ألاف دولار، بينما المؤسسات المتوسطة تستخدم ثلاثمائة عامل وإجمالي أصولها حتى عشرة ملايين دولار.

ثانيا: تعريف الولايات المتحدة الأمريكية

باعتبارها من أكثر الدول التي تنفق على تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أصدرت الولايات المتحدة الأمريكية قانون الأعمال للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة سنة 1953 وهو ما يزال ساري الى حد الآن، حيث يعتبر المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بأنها تلك المؤسسة التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة، وذلك بالاعتماد على معيار عدد العمال ورأس المال، وقد حدد القانون الأمريكي حدودا عليا للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة وهي:[2]

- مؤسسة الخدمات والتجارة بالتجزئة: يتراوح متوسط مبيعاتها من 01 إلى 15 مليون دولار؛
- المؤسسة التجارية بالجملة: يتراوح متوسط مبيعاتها من05 إلى 15 مليون دولار؛
- المؤسسة الصناعية: وهي التي يتراوح عدد عمالها ما بين 250 عامل أو أقل؛

1- هايل عبد المولى طشطوش، **مرجع سابق**، ص: 18.

2- سعيد وصاف ، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات** ، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الاغواط، 08-09أفريل، 2002، ص: 34.

ثالثا: تعريف قانون الشركات البريطاني

عرف قانون الشركات البريطاني المؤسسة الصغيرة بأنها تلك المؤسسة التي تفي بشرطين أو أكثر من الشروط الثلاث التالية: حجم تداول سنوي لا يزيد عن ثمانية مليون جنيه إسترليني وحجم رأس مال لا يزيد عن 3.8 مليون جنيه إسترليني وعدد عمال لا يزيد عن مائتين وخمسون عاملا.[1]

رابعا: التعريف الأوروبي

قام الإتحاد الأوروبي بإعطاء تعريف كمي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة بالمحددات التالية:[2]

- ❖ حجم تداول سنوي لا يزيد عن 28 مليون دولار أمريكي؛
- ❖ حجم رأس مال مستثمر لا يزيد عن 14 مليون دولار أمريكي؛
- ❖ حجم العمال والموظفين لا يزيد عن 250 عاملا أو موظفا؛

خامسا: التعريف في سوريا

فقد وضعت سوريا تعريفا وطنيا لمثل هذا النوع من المؤسسات، حيث عرفت الهيئة العامة للمشروعات للتشغيل، المؤسسة الصغيرة على أنها كل مؤسسة تمارس نشاطا خدميا أو تجاريا ويتراوح رأس مالها ما بين 1.5 وخمسة ملايين ليرة سورية ولا يقل عدد العاملين فيها عن ستة أشخاص، بينما المؤسسة المتوسطة هي المؤسسة التي يتراوح رأس مالها بين خمسة وخمسة عشر مليون ليرة ويزيد فيها عدد العاملين عن ستة عشر عاملا.[3]

سادسا: تعريف جمهورية مصر العربية

عرف بنك مصر المؤسسات الصغيرة بأنها تلك الصناعات التي تستخدم تكنولوجيا بسيطة، وتكون كثيفة العمال، وألا يقل عدد المشتغلين بها عن عشرة عمال ولا يزيد عن مئة عامل، كما أن تكلفتها الاستثمارية لا تزيد عن نصف مليون جنيه.[1]

1- ليث عبد الله القهيوي- بلال محمود الوادي، **المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية** ، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2012، ص: 18.

2- نبيل جواد، **مرجع سابق**، ص:26.

3- هايل عبد المولى طشطوش، **مرجع سابق**، ص: 22.

سابعا: التعريف في لبنان

يتم تعريف المؤسسات وتصنيفها في لبنان، بالاعتماد على معيار حجم العمالة كما يلي:[2]

- مؤسسة صغيرة الحجم: من 01 إلى 05 موظفين؛
- مؤسسة متوسطة الحجم: من 06 إلى 500 موظف؛
- مؤسسة كبيرة الحجم: أكثر من500 موظف؛

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إذا كانت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل حجما مستقلا عن باقي المؤسسات، فلا بد أنها تتصف بعدد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من الأحجام الأخرى ومن أهمها ما يلي:

الفرع الأول: خصائص تتعلق بطبيعة العلاقة مع العملاء والمستخدمين

ومن أهم مظاهرها:[3]

أولا: الطابع الشخصي لخدمة العميل

فصاحب المؤسسة عادة يعرف العملاء بأسمائهم ويعرف ظروفهم الخاصة، ويقوم بالحديث معهم كأصدقاء له مما يخلق نوع من الخصوصية بين صاحب المؤسسة و العميل، وهذا ما لا يوجد في المؤسسات الكبيرة، وهذا ما يجعل العملاء يفضلون التعامل مع هاته المؤسسات.

ثانيا: المعرفة التفصيلية للعملاء والسوق

إن المعرفة الشخصية للعملاء تجعل من الممكن التعرف على احتياجاتهم التفصيلية ثم دراسة و تحليل اتجاهات تطورها في المستقبل، وبالتالي سرعة الاستجابة لأي تغيير في الرغبات والاحتياجات، عكس المؤسسات الكبيرة التي تحتاج لدراسات سوقية معمقة، قد تكلفها الكثير لمعرفة تلك الاحتياجات، وهذا ما يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر قربا للسوق وللمجتمع المحلي عموما.

1- عبد الحميد عبد المطلب، **اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية** ، الإسكندرية، 2008، ص ص: 38-39.

2- نبيل جواد، **مرجع سابق**، ص: 27.

3- هالة محمد لبيب عنبة، **إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي** ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، الطبعة الثانية، 2008، ص: 09.

الفرع الثاني: خصائص تتعلق بالإدارة والتنظيم

والتي يتم توضيحها من خلال:[1]

أولا: الجمع بين الملكية والإدارة

بحيث نجد صاحب المؤسسة مقحم في كل ميادين الإدارة والتسيير، فعلاقته المباشرة مع كل فرد في المؤسسة تجعله العنصر الأساسي غير القابل للتجاوز في كل القرارات المتعلقة بالتنظيم أو بإدارة وتسيير المؤسسة، وهذا يجعل عملية اتخاذ القرار أكثر سرعة وفعالية، هذه القدرة على سرعة اتخاذ القرار دون انتظار موافقة اللجان، تمكن صاحب المؤسسة من الاستفادة من الفرص السانحة، والاستفادة من اكبر قدر من السيطرة، واقل قدر من التدخل الحكومي.

ثانيا: بساطة الهيكل التنظيمي

تعتبر هاته النقطة، نقطة ضعف من وجهة نظر معينة، إلا أنه يمكن اعتبارها نقطة ايجابية من جانب أخر خاصة في اكتساب موقع تنافسي فهي لا تعتمد على كثافة التنظيم المتسم بالنمط البيروقراطي الذي يتطلب مستويات تنظيمية متعددة، مثلما هو الحال في المؤسسات الكبرى، والذي يكون عادة مصدرا في قاعدة التنظيم بالاقتراب من مركز القرار مما يزيد في تحفيزهم.

الفرع الثالث: خصائص ناتجة عن الحجم الصغير والمتوسط

وهي الخصائص التي تنبع من كون هذه المؤسسات لا تتعدى حدودا معينة وفقا لبعض المعايير الكمية والكيفية، ويمكن إجمالها فيما يلي:[2]

أولا: سهولة التأسيس

تتميز هذه المؤسسات بانخفاض قيمة رأس المال المطلوب لتأسيسها وتشغيلها وبالتالي محدودية القروض اللازمة والمخاطر المنطوية عليها، مما يساعد على سهولة تأسيس وتشغيل مثل تلك المؤسسات ومن ثم أداة فاعلة لجذب مدخرات الأفراد و توظيفها في المجال الإنتاجي.

كما تتميز بسهولة إجراءات تكوينها وتتمتع بانخفاض مصروفات التأسيس والمصروفات الإدارية نظرا لبساطة وسهولة هيكلها الإداري والتنظيمي وجمعها في اغلب الأحيان بين الإدارة و التشغيل.

1- نبيل جواد، **مرجع سابق**، ص ص: 84-85.

2- ليث عبد الله القهيوي، **مرجع سابق**، ص ص:19،22.

ثانيا: محدودية الانتشار الجغرافي

إن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محلية أو جهوية النشاط، وتكون بشكل كبير معروفة في المنطقة التي تعمل فيها وتقام لتلبية احتياجات المجتمع المحلي، وهذا ما يؤدي إلى تثمين الموارد المحلية واستغلالها الأمثل، والقضاء على مشكلة البطالة وتوفير المنتجات والخدمات للأفراد محليا.

ثالثا: الضآلة النسبية لرأس المال و سهولة التمويل من المصادر الداخلية

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصغر حجم رأس المال وضآلته النسبية، وهذا ما يسهل الحصول على التمويل اللازم من طرف المالكين سواء في شكله العيني أو النقدي، وهذا ما يقلل من الضغوط المالية للبنوك والمؤسسات التمويلية الأخرى.[1]

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ترجع أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى ما تلعبه من أدوار اقتصادية واجتماعية عديدة، وسيتم عرض أهم هذه الأدوار فيما يلي:

الفرع الأول: الأهمية الاقتصادية

تنبع هذه الأهمية من خلال الأدوار الاقتصادية التي تقوم بها والموضحة فيما يلي:

أولا: توفير مناصب شغل

أثبتت الدراسات التي أجريت محليا ودوليا أن المؤسسات الصغيرة قادرة على خلق فرص عمل أكثر مقارنة بالمؤسسات الضخمة، مع الأخذ بعين الاعتبار حجم رأس المال المستثمر، بعبارة أخرى أن تكلفة خلق فرصة عمل في المؤسسة الصغيرة أقل من مثيلاتها في المؤسسة الكبيرة.[2]

ثانيا: المساهمة في دعم الصادرات

تعاني الكثير من الدول وخاصة النامية منها من وجود عجز في الميزان التجاري، حيث يمكنها أن تواجه هذا العجز عن طريق زيادة الصادرات وخفض الواردات، وذلك من خلال توفير سلع تصديرية قادرة على المنافسة، أو توفير سلع تحل محل السلع المستوردة، وتلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في دعم الصادرات من خلال سد جزء من حاجة الطلب المحلي، وبالتالي إتاحة فرصة أكبر لتصدير إنتاج

1- هالة محمد لبيب عنبة، **مرجع سابق**، ص: 09.

2- نبيل جواد، **مرجع سابق**، ص: 79.

المؤسسات الكبرى لها تتميز به من ميزات نسبية ووفرات اقتصادية، أو من خلال تصدير منتجاتها مباشرة، حيث تساهم بذلك بتوفير العملة الصعبة أيضا.[1]

ثالثا: تقديم منتجات و خدمات جديدة

تقوم المؤسسات التي يديرها أصحابها بالتجديد والتحديث أكثر من المؤسسات الكبيرة وخاصة العمومية منها، لأن الأشخاص البارعين الذين يعملون على ابتكار أفكار جديدة تؤثر على أرباحهم يجدون في ذلك حوافز تدفعهم بشكل مباشر للعمل والابتكار، وقد أظهرت الدراسات العلمية بأن أكثر من ثلث براءات الاختراع في الولايات المتحدة الأمريكية التي تسجل سنويا تعود إلى الأفراد وأصحاب المؤسسات الصغيرة وليس للمؤسسات العملاقة التي تنفق الملايين على البحث والتطوير.[2]

رابعا: جذب الاستثمارات الأجنبية

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر مجالا خصبا لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية، وهذا شرط أن يتم توفير التسهيلات اللازمة والتعديل المستمر في إجراءات وقوانين الاستثمار الأجنبي، والتي من شانها أن تساهم في دخول الأجانب من المستثمرين من اجل الاستثمار في هذه المؤسسات.[3]

خامسا: دعم المؤسسات الكبيرة

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة البذور الأساسية للمؤسسات الكبيرة، حيث أن كثير من المؤسسات العالمية الكبرى الحالية كانت نواتها مؤسسات صغيرة، مثل شركة كوكاكولا.[4]

الفرع الثاني: الأهمية الاجتماعية

إلى جانب الأهمية والدور الاقتصادي الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهي تلعب أدوارا على الصعيد الاجتماعي، يمكن إجمالها في النقاط التالية:

أولا: التخفيف من المشاكل الاجتماعية وتقوية العلاقات الاجتماعية

وذلك من خلال ما توفره المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مناصب شغل تؤمن لأصحابها الاستقرار النفسي والمادي، وكذا توجيه الإنتاج من سلع وخدمات إلى الفئات الأكثر حرمانا، وبالتالي تقوي

1- مصطفى يوسف كافي، **مرجع سابق**، ص: 39.

2- **نفس المرجع السابق**، ص: 42.

3- هايل عبد المولى طشطوش، **مرجع سابق**، ص: 71.

4- **نفس المرجع السابق**،ص: 73.

علاقات التعامل مما يزيد الإحساس بأهمية التآزر والتآخي، مما يساهم في التقليل من الآفات الاجتماعية الخطيرة.[1]

ثانيا: الحفاظ على استمرارية المهن التقليدية

وذلك من خلال إنشاء مؤسسات عائلية حرفية، تنشأ أجيال من الشباب يملكون القدرة على المبادرة ويتطلعون إلى المستقبل بنظرة تفاؤلية.[2]

ثالثا: إشباع رغبات وحاجات الأفراد والمساهمة في التوزيع العادل للدخول بينهم

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرصة للأفراد في المجتمع لإشباع حاجاتهم ورغباتهم، حيث يؤدي تميزها بمرونة كبيرة على صعيد الإنتاج إلى تلبية الاحتياجات المتباينة لشرائح المجتمع المختلفة، وهذا ما لا يوجد في المؤسسات الكبيرة التي تعتمد على الإنتاج المنمط والكبير.[3]

المطلب الرابع: أنواع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مجموعة من المعايير والموضحة فيما يلي:

الفرع الأول: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار طبيعة النشاط الإنتاجي

تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب هذا المعيار إلى: [4]

أولا:مؤسسات إنتاجية: وهي نوعان:

1. مؤسسات تنتج سلعا تدخل في إنتاج سلع أخرى، كالصناعات المغذية لإنتاج الملابس الجاهزة أو الصناعات المغذية للسيارات.
2. مؤسسات تنتج سلعا استهلاكية كالصناعات اليدوية وورش الإنتاج التي تستخدم الموارد المحلية.

ثانيا: مؤسسات خدماتية

تؤدي العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خدمات متنوعة للمتعاملين معها، سواء كانوا أسرا أو مؤسسات حكومية أو خاصة، وفي السنوات الأخيرة تشير بعض المؤلفات إلى زيادة الاهتمام بها، كونها لا

1- جهاد عبد الله عفانة- قاسم موسى أبو عيد، **إدارة المشاريع الصغيرة**، دار اليازوري، الأردن، 2004، ص: 17.

2- أحمد عارف العساف وآخرون، **الأصول العلمية والعملية لإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة** ، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2012،ص: 47.

3- نبيل جواد، **مرجع سابق**، ص: 83.

4- نبيل جواد، **مرجع سابق**، ص ص:48-49.

تتطلب موارد مالية أولية كبيرة، كما نجد أيضا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تنفرد في قيامها ببعض الأنشطة التي لا تقوم بها المؤسسات الكبيرة، ومنها من يكون أداؤها متفاوتا عن أداء هذه الأخيرة ليس على المستوى الوطني أوالإقليمي بل يتجاوزه إلى المستوى الدولي.

ثالثا: مؤسسات تجارية

هي مؤسسة تمارس دور الوساطة بين المؤسسات الصناعية والمستهلك مهما كانت طبيعته، فهي تبيع لتجار التجزئة وتجار الجملة أو المستهلك النهائي أو للمؤسسات الصناعية، هذه المؤسسات تشكل جزء من سلسلة التوزيع الخاصة بمنتج معين، فوجودها من عدمه يتوقف على سياسة التوزيع التي تتبعها المؤسسة الصناعية، فقد ينتفي وجودها في حال ما قامت المؤسسة بالبيع المباشر إلى المستهلك الحقيقي لمنتجاتها.

الفرع الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب المعيار القانوني

تختلف الأشكال القانونية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من دولة لأخرى، إلا أنه توجد عدة أشكال شائعة وهي:

أولا: المؤسسات ذات الملكية الفردية

وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها بالدرجة الأولى إلى شخص واحد ويقوم بجميع الأعمال الإدارية والفنية ومطالب بتوفير الأموال الضرورية لممارسة النشاط كما أنه مسؤول عن مختلف القرارات المتعلقة بالنشاط.

حيث يمتاز هذا النوع من المؤسسات بإجراءات تأسيسية بسيطة، وإجراءات رقابية تكون فقط بفرض الضريبة على الأرباح، كما تمتاز بالحرية في اتخاذ القرارات و المرونة في ممارسة النشاطات الإدارية، ومن أهم سلبياتها بقاء هذه المؤسسة مرتبطة بحياة الشخص، وعدم تمكن الفرد من الإلمام بجميع النواحي الإدارية والإنتاجية داخل المؤسسة.[1]

1- توفيق عبد الرحيم يوسف، **إدارة الأعمال التجارية الصغيرة**، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2009، ص: 36.

ثانيا: مؤسسات المشاركة

هي مؤسسات صغيرة تتكون باتفاق شريكين أو أكثر على تكوين مؤسسة لممارسة نشاط أو مجموعة من الأنشطة، ويقومون بتوفير كافة الأموال المطلوبة للمؤسسة وفقا لنسب معينة يتم الاتفاق عليها وتحدد حقوق كل شريك في الإنتاج والإدارة في عقد التأسيس، وتأخذ مؤسسات المشاركة فرعين رئيسيين هما:[1]

1. **مؤسسات التضامن:** يتكون هذا النوع من المؤسسات الصغيرة، عندما يتفق شريكين أو أكثر على تكوين مؤسسة صغيرة تمارس أنشطة معينة بغرض تحقيق أهداف محددة، وتقوم هذه النوعية على الثقة الكاملة بين الشركاء، ويحدد عقد المشاركة التزامات كل شريك فيما يتعلق بحصصهم في رأس المال، ومسؤوليات الإدارة، ومن الناحية القانونية يعتبر كل شريك ممثل للمؤسسة له حق التوقيع عن المؤسسة من قبل الغير.
2. **مؤسسات التوصية البسيطة:** هذا النوع من المؤسسات يتكون بنفس الطريقة السابقة، حيث يشترط اتفاق شريكين على الأقل لتكوين المؤسسة، وتتميز هذه المؤسسات بوجود نوعين من الشركاء:
   - ❖ شريك متضامن لا يختلف عن الشريك المتضامن في مؤسسة التضامن السابقة؛
   - ❖ شريك موصى مسؤولية محدودة وغير تضامنية، ولا يساهم في إدارة المؤسسة؛

ثالثا: مؤسسات المساهمة

تعتبر مؤسسات المساهمة شخصية اعتبارية منفصلة ومتميزة ومستقلة، ينقسم رأس مالها إلى حصص متساوية تسمى بالأسهم تطرح في الأسواق العالمية للإكتتاب، بما يمكن تداولها في بورصة الأوراق المالية دون الرجوع إلى المؤسسة وموافقة المساهمين، وله قيمتين: قيمة اسمية ومدونة على السهم وقيمة حقيقية، أو سوقية تتوقف على مدى نجاح المؤسسة في نشاطها، حيث يتحصل صاحب السهم على أرباح توزع بصفة دورية على المساهمين، ويوجد أكثر من نوع من مؤسسات المساهمة إلا أن أهمها ما يلي:[2]

1. **مؤسسات المساهمة العامة:** وتتميز بطرح أسهمها للاكتتاب العام ويحق لها إصدار السندات، وتتداول أسهمها في بورصة الأوراق المالية.

1- توفيق عبد الرحيم يوسف، **مرجع سابق**، ص ص:37،39.

2- توفيق عبد الرحيم يوسف، **مرجع سابق**، ص ص: 41-42.

2. مؤسسات المساهمة المحدودة: تتميز بأن عدد المساهمين فيها لا يزيد عن خمسين مساهم، ولا يجوز طرح أسهمها للاكتتاب العام ولا يحق لها إصدار سندات قابلة للتداول.

الفرع الثالث: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار طبيعة العمل

من خلال تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس معيار تنظيم العمل يمكن أن نميز بين نوعين من المؤسسات:[1]

أولا: مؤسسات مصنعة

إن مفهوم المؤسسات المصنعة جاء عن النظام الغربي، بحيث تستخدم فيه أساليب حديثة في التسيير وآلات متطورة لإنتاج سلع ذات طابع صناعي، أما بالنسبة للدول السائرة في طريق النمو، فإن المؤسسة المصنعة مقتصرة فقط على مجال تركيب وإصلاح الآلات.

ثانيا: مؤسسات غير مصنعة

هذه المؤسسات تجمع بين نظام الإنتاج العائلي ونظام الإنتاج الحرفي، والذي ينشطه الحرفي بصفة انفرادية أو بالاشتراك مع عدد من المساعدين، إذ يعتبر الإنتاج العائلي المخصص للاستهلاك الذاتي أقدم شكل في تنظيم العمل، أما الإنتاج الحرفي فهو نشاط ينتج بموجبه سلع ومنتجات حسب احتياجات الزبائن.

المبحث الثاني: ماهية التأجير التمويلي

يعتبر التأجير التمويلي من بين الطرق الجديد للتمويل، حيث أضحى من الخدمات الشائعة الاستعمال في معظم الدول الغربية المتقدمة، وفي محاولة لإلقاء الضوء على التقنية، سيتم في هذا المبحث دراسة التأجير التمويلي من خلال المفهوم، الأهمية، الأنواع و التقييم.

المطلب الأول: مفهوم التأجير التمويلي

سيتم التعرف في هذا المطلب على ما ينطوي عليه التأجير التمويلي من نشأة وأسباب الظهور، والتعريف.

1- محمد كربوش، **إستراتيجية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، جامعة بلقايد، تلمسان، 2013، ص: 15.

الفرع الأول: التطور التاريخي للتأجير التمويلي

يعد تأجير المعدات من النشاطات ذات التاريخ الطويل، فقد تم اكتشاف سجلات للإيجار تعود إلى بعض المعاملات المادية والتجارية التي وقعت قبل 2000 سنة قبل الميلاد، وذلك في مدينة "اوز" السومرية القديمة، وقد وجدت سجلات تدل على وجود إيجار، فأهم سجل لقوانين الإيجار يعود إلى 1700 سنة قبل الميلاد تقريبا، عندما قام الملك البابلي حمورابي بإدماج القواعد والأعراف السومرية في مجموعة قانونية موسعة.

أما فكرة التأجير التمويلي في صورتها الأصلية والمعروفة بمصطلح leasing، فقد ظهرت لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية على يد أحد رجال الصناعة الأمريكية اسمه Junior-Booth، الذي كان يمتلك مصنعا صغيرا لإنتاج المواد الغذائية المحفوظة، وفي أثناء حرب كوريا سنة 1952 تقدمت القوات المسلحة للجيش الأمريكي ل "بوث" بطلب تزويدها بكميات هائلة من المواد الغذائية لتأمين المؤونة لهم، لكن هذا كان يفوق الطاقات الإنتاجية لمصنعه، ولم يكن السيد "بوث" يملك المعدات اللازمة لمواجهة الصفقة المعروضة عليه، كما لم تتوفر لديه الأموال لشرائها، كانت كل هذه الأسباب الباعث على اكتشافه لفكرة تحل هذا المشكل، تتمثل في أهمية تأجير المعدات عن طريق التمويل، فقام بتأسيس شركة هو وثلاث من أصدقائه وتجسيد الفكرة، فكانت أول مؤسسة للتأجير التمويلي في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1952 بمدينة كاليفورنيا تحت اسم United states leasing corporation.[1]

وقد عرف التأجير التمويلي انتشارا واسعا في بداية الستينات من القرن العشرين، وأول الدول الأوروبية التي شهدت مزاولة هذا النشاط كانت فرنسا سنة 1957، وبلجيكا سنة 1961، وكذلك كان ظهوره في آسيا من خلال اليابان بداية من سنة 1963، كما تم انتشاره في بعض دول شمال إفريقيا، فكان ظهوره في المغرب سنة 1964 بمبادرة من مجموعة باريس والبنك الوطني للتنمية الاقتصادية، حيث تم انشاء أول شركة للتأجير التمويلي "maroc leasing" والذي يعتبر أول بلد إفريقي تبنى التأجير التمويلي، أما في تونس فطبقت هذه الطريقة سنة 1984حين تم إنشاء أول شركة تأجير تمويلي " tunisi leasing"، بفضل الشركة

1- هشام بن عزة، **دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، دراسة حالة بنك البركة الجزائري** ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، جامعة وهران، 2012، ص ص: 59،61.

التونسية السعودية للاستثمار والتنمية، أما ظهوره في الجزائر فكان متأخرا حيث ظهر لأول مرة من خلال قانون النقد والقرض 10/90 بتاريخ 14 أفريل 1990 إلا أن استعماله لم يعرف توسعا كبيرا.[1]

الفرع الثاني: عوامل ظهور التأجير التمويلي

يعد التأجير التمويلي مصدر هام لتمويل المؤسسات على اختلاف أنواعها، وقد أصبح من أهم الوسائل الحديثة لتمويل أي مؤسسة تعاني من صعوبة مالية، فبالرغم من أن هذه التقنية كانت معروفة منذ عهود بعيدة إلا أن تطورها وانتشارها قد جاء نتيجة تزايد أحجام المؤسسات، وتنوع أوجه نشاطها، حيث أن ظهور التأجير التمويلي جاء في مرحلة حديثة من تطور نظم الائتمان وفي الوقت المناسب لمواجهة العجز والقصور في رأس المال، ويرجع ظهوره وانتشاره إلى عدة عوامل أهمها:[2]

أولا: العامل الفني

يتمثل في التقدم التكنولوجي والاختراعات المتعددة في وسائل الإنتاج مع ارتفاع أثمان هذه الأجهزة والآلات الحديثة، فأصبحت عملية شرائها مكلفة وغير اقتصادية.

ثانيا: العامل المالي

يرجع إلى صعوبة الحصول على قرض مصرفي كبير نظرا لما تفرضه المصارف التجارية من ضمانات كثيرة ترهق أصحاب المشاريع الاستثمارية، فإن عزوف المؤسسات عن الاقتراض الخارجي وضعف التمويل الذاتي عن تمويل البحث العلمي و التكنولوجي، جعل من الضروري البحث عن وسيلة تمويل جديدة تلبي حاجة السوق.

ثالثا: العامل الاقتصادي

يتعلق العامل الاقتصادي بارتفاع أسعار السلع والأجهزة الإنتاجية مما أثر على تصريفها إلى السوق، وبالتالي أحجمت المؤسسات على شرائها، مما عطل الاستثمارات الإنتاجية وتكديس البضاعة في المستودعات، مما أدى إلى توقيف عملية النمو نسبيا.

1- محمد رزاق، **مدى توافق النظام المحاسبي المالي مع المعايير المحاسبية الدولية في معالجة عقود التأجير التمويلي** ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة بومرداس، 2015، ص: 14.

2- مزهر القاضي حبيب، **الطبيعة القانونية لعقد الليزينغ: الجديد في أعمال المصارف للوجهتين القانونية و الاقتصادية** ، المؤتمر العلمي السنوي حول: الجديد في التمويل المصرفي، جامعة بيروت العربية، 2002، ص: 53.

الفرع الثالث: تعريف التأجير التمويلي

أعطيت للتأجير التمويلي تعاريف عدة يمكن ذكر أهمها فيما يلي:

أولا: التعريف الفرنسي

لقد عرفه المشرع الفرنسي في المادة 01 من القانون 455/66 الصادر بتاريخ 02 جويلية 1966 المتعلق بالمؤسسات الممارسة لعقد التأجير التمويلي، كما يلي:

"القرض الإيجاري عبارة عن عملية تأجير المعدات ووسائل العمل المشتراة بغرض التأجير من طرف المؤسسات التي تبقى مالكة لها، بحيث تمنح هذه العملية للمستأجر خيارات حيازة كل أو جزء من الأصول المؤجرة بقيمة متفق عليها، وتأخذ بعين الاعتبار الدفعات المسددة كإيجارات.[1]

ثانيا: التعريف البريطاني

حسب المفهوم البريطاني، عقد التأجير التمويلي لا يعطي المستأجر حق الشراء أثناء مدة العقد أو بعد انتهائها، ولكن يتيح له فرصة الحصول على نسبة كبيرة من ثمن بيع الأصل المؤجر كعمولة له باعتباره وكيل المؤجر المنظم لعملية البيع، فهو إيجار تمويلي حيث يلتزم المستأجر بدفع مبلغ مالي يكفي استرجاع قيمة رأس المال، إضافة إلى هامش ربح المؤجر، فيتحصل المستأجر على 75% من حاصل بيع الأصل المؤجر في نهاية مدة العقد، أما المؤجر فلا يعتمد على القيمة المتبقية للأصل في نهاية مدة الإيجار التي يقبضها بصفة دورية خلال هذه المدة.[2]

ثالثا: التعريف الأمريكي

يعتبر عقد التأجير التمويلي في المفهوم الإنجلو أمريكي عقد بين مؤجر ومستأجر، يتضمن إيجار أصول معينة، يتم اختيارها بواسطة المستأجر مقابل التزام بدفع الأجرة المتفق عليها في المواعيد المحددة، ولا يعطي عقد التأجير التمويلي المستأجر الحق أو يلقي على عاتقه التزاما بتملك تلك الأصول خلال مدة العقد، ولا بعد انتهاء العقد.[3]

1- خالد طالبي، **دور القرض الإيجاري قي تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: التمويل الدولي والمؤسسات التقنية والدولية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2011، ص ص:78-79.

2- مصطفى بلمقدم وآخرون، **التمويل عن طريق الإيجار كإستراتيجية لتغيير العمل المصرفي** ، المؤتمر الدولي حول: إستراتيجيات الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، جامعة العلوم الإدارية والعلوم المالية، الأردن، 15-16 مارس 2005، ص: 05.

3- بسام هلال مسلم القلاب، **التأجير التمويلي**، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2009، ص ص: 14-15.

من خلال التعاريف السابقة يمكن تعريف التأجير التمويلي على أنه: عملية يقوم بموجبها بنكا أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا لذلك بوضع 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 يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار.

الفرع الثالث: أطراف عقد التأجير التمويلي

إن التأجير التمويلي كغيره من طرق التمويل الأخرى له ميكانيزمات تسيره وتنظمه، حيث تتمثل الأطراف المتعاملة به فيما يلي:[1]

أولا: المؤجر

وهو الشخص المعنوي الذي تكون إحدى غاياته ممارسة النشاط التمويلي، ويكون عادة البنوك أو المؤسسات المتخصصة بالتأجير (باستثناء مؤسسات التضامن والتوصية البسيطة).

والمؤجر وعلى الرغم من كونه المالك القانوني للأصل المؤجر، وعلى الرغم من حيازته لسند ملكية الأصل المؤجر، إلا أنه ليس بالمستفيد والمنتفع الحقيقي من المأجور، وذلك لأن المنتفع الحقيقي من المأجور هو المستأجر، أما امتلاك المؤجر لسند ملكية المأجور فهو لغايات تأجيره للغير، وتمكين المستأجر من الانتفاع بالمأجور إضافة إلى إمكانية اعتبار سند الملكية بمثابة ضمانة للمؤجر لاسترداد المأجور في حال تخلف أو امتناع المستأجر عن تسديد التزاماته تجاه المؤجر.

ثانيا: المستأجر

هو الشخص الطبيعي أو المعنوي المستفيد والمنتفع بالمأجور وفق أحكام عقد التأجير التمويلي، وهو الذي يقوم باختيار الأصل والتفاوض مع المورد للحصول على الأصل المرغوب بأفضل المواصفات وأقل الأسعار.

وحيث أن المأجور يكون في عهدة المستأجر طيلة مدة عقد التأجير، فانه يلتزم باستخدام المأجور وفق الغاية المحدد لها والمتفق عليها بموجب عقد التأجير، كما أن المستأجر هو الملتزم بإجراء أعمال الصيانة والإصلاح اللازمين للمأجور.

1- عبير الصفدي الطوال، **التأجير التمويلي: مستقبل صناعة التمويل**، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2015، ص ص: 19-20.

ثالثا: المورد

هو الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي وقع عليه الاختيار لتوريد المأجور، والذي ينقل ملكية المأجور محل عقد التأجير إلى المؤجر.

والمورد قد يكون بائعا أو مقاولا، مالكا للمأجور أو موزعا، أو وكيلا أو مصنعا له.

رابعا: الكفيل

هناك حالات تأجير تمويلي قد تستدعي الحصول على طرف رابع، ألا وهو الكفيل المتضامن مع المستأجر، والهدف منه هو زيادة الضمانات المقدمة من قبل المستأجر وهذا الكفيل قد يكون شخصا طبيعيا أو اعتباريا وذلك حسب مقتضى الحال بحيث يكون ملتزما تجاه المؤجر بتسديد كافة الأقساط والالتزامات المالية المترتبة بذمة المستأجر الأصلي، وذلك في حال أن امتنع أو عجز هذا المستأجر عن سدادها.

المطلب الثاني: خصائص وأهمية التأجير التمويلي

للتأجير التمويلي مجموعة من الخصائص تميزه عن غيره من التقنيات التمويلية، كما يكتسي أهمية خاصة.

الفرع الأول: خصائص التأجير التمويلي

يتميز عقد التأجير التمويلي ببعض الخصائص التي تميزه عن غيره من الأنظمة والعلاقات العقدية الأخرى، ومن أهم الخصائص كما يلي:[1]

أولا: عقد رضائي

يعتبر عند التأجير التمويلي من العقود الرضائية التي تتم بمجرد ارتباط الإيجاب بالقبول، وتوافقهما، ولا يشترط لانعقاده شكلية معينة.

ثانيا:عقد تمويلي

يتميز عقد التأجير التمويلي بالطابع التمويلي، ويأتي ذلك الطابع من كون التأجير التمويلي يعد من وسائل تمويل الاستثمار متوسطة وطويلة الأجل، كما أن الرغبة في التمويل هي المحدد التي تدور حوله جميع أحكام هذا العقد، ويتغلب الطابع التمويلي على الطابع الايجاري للعقد من زاوية أن المؤجر لا يقوم

1- حنان كمال الدين جمال الضبان، **عقد التأجير التمويلي وتطبيقاته المعاصرة**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في الفقه المقارن، الجامعة الإسلامية، غزة، 2015، ص ص: 33،35.

بشراء العين المؤجرة بقصد تأجيرها دون أن يظهر له المستأجر، كما هو الشأن في الإيجار العادي، وإنما يقوم المؤجر بشراء هذه العين بناءا على طلب المستأجر الذي يختار.

ثالثا: عقد ربحي

يتسم عند التأجير التمويلي بالطابع الربحي، وذلك من خلال حرص المؤجر على استرداد كامل رأس المال المستثمر في العقد، مضافا إليه هامش الربح المتوقع، وقد يوجد فيه خيار المستأجر بتملك المال في نهاية العقد، والتزامه بأداء كامل الأقساط.

رابعا: عقد إلزامي

يعتبر عقد الإيجار التمويلي من العقود الملزمة للجانبين، والتي تنشأ منذ لحظة إبرامها التزامات متقابلة، في ذمة كلا الطرفين المتعاقدين، فالتزامات كل منها سبب لالتزامات المتعاقد الأخر، وبالتالي إذا بطل التزام أحد الطرفين، أو انقضى لأي سبب من الأسباب بطل أيضا التزام الأخر، وانقضى.

خامسا: عقد دولي

يغلب على عقد التأجير التمويلي الطابع الدولي، وذلك يعزي بصفة خاصة إلى لجوء أصحاب الصناعات، والمؤسسات في الدول النامية إلى شركات التأجير التمويلي الأجنبية، القادمة من الدول المتقدمة، والتي تملك رؤوس الأموال الضرورية لتجهيزها، كما تدعو الموردين الأجانب الذين يملكون المعدات، والأدوات الملائمة لنشاطهم، وعلى هذا النحو تعتبر عملية التأجير التمويلي دولية عندما يكون محل الإقامة، أو مقر المؤسسة الرئيسية للمؤجر التمويلي، والمستأجر التمويلي في دولتين مختلفتين.

سادسا: عقد شخصي

يعتبر عقد الإيجار التمويلي من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، فقيام العقد يرتبط ارتباطا وثيقا بالثقة المتبادلة بين طرفيه، حيث يراعي كل طرف الصفات الشخصية، والفنية، والمالية التي يتمتع بها الطرف الأخر.

سابعا: عقد معاوضة

فعقد التأجير التمويلي يقوم على أساس المبادلة ، فالمؤجر يقوم بتمويل الآلات أو العقارات مقابل الحصول على بدل الإجارة، إضافةإلى هامش ربح يحققه جراء هذه العملية، وفي المقابل فإن المستأجر المنتفع بالعقد يقوم باستخدام العين المؤجرة لتحقيق أغراضه، والسعي إلى الربح.

ثامنا: عقد احتمالي

نقل منافع ومخاطر ملكية العين المؤجرة إلى المستأجر، والمنافع معروفة وهي التشغيل، أو الاستخدام المربح طوال مدة الإيجار دون توقف، أما المخاطر فتشمل إمكانيات الخسائر من طاقة غير مشغلة، أو من التقادم التكنولوجي، أو من تغيرات في المردود ناتجة عن أوضاع اقتصادية متغيرة.

الفرع الثاني: أهمية التأجير التمويلي

اكتسبت عمليات التأجير التمويلي أهمية كبيرة لدى الدول المتقدمة وذلك باعتباره وسيلة تسهل عمليات حصول المؤسسات على الأصول الطويلة الأجل بأقل أعباء تمويلية ممكنة.

فالتوسع والتطور الكبير الذي عرفه التأجير التمويلي يعود إلى:[1]

- ❖ إقدام أكبر المؤسسات العالمية المتطورة على التعامل بهذه التقنية مع زبائنها؛
- ❖ ظهور عدد كبير من المؤسسات المالية المتخصصة في مجال ممارسة هذه التقنية التمويلية؛
- ❖ توسيع التعامل بالتأجير التمويلي في معظم العالم وإرساء قوانين وتشريعات لهذا الغرض؛
- ❖ قيام البنوك بإدخال التأجير التمويلي المنقول والعقاري في أنشطتها التقليدية لما له من مردود كبير ولا يتسم بأخطار عالية؛
- ❖ امتداد مجال التعامل بهذه التقنية التمويلية لكل مناحي الحياة المختلفة؛
- ❖ زيادة نسبة تمويل الاستثمارات عن طريق التأجير التمويلي وتزايد حصته على حصة القروض البنكية في تمويل الاستثمارات العالمية؛

وتكمن الأهمية الاقتصادية للتأجير التمويلي في:[2]

- ❖ يسمح التأجير التمويلي بتمويل الاستثمارات الإنتاجية عن طريق الانتفاع بآلات أو معدات أو عقارات دون تقديم أي مبلغ نقدي، فهي تغطية شاملة للاستثمار باعتبارها غير قادرة على تمويلها بأموالها الخاصة أو الحصول على التمويل المصرفي؛
- ❖ تساهم هذه الوسيلة في زيادة الإنتاج والإنتاجية مما يقلل من تكلفة الوحدة المنتجة، وبالتالي انخفاض الأسعار، مما يزيد من فرص التصدير وتقليل الاستيراد وبالتالي يساعد على تحسين أوضاع الميزان

1- خالد طالبي، **مرجع سابق**، ص ص: 132-133.

2- عاشور كتوش، **التمويل بالائتمان الايجاري: الاكتتاب في عقوده وتقديمه، دراسة حالة الجزائر** ، الملتقى الوطني الأول حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18أفريل 2006، ص ص: 01-02 .

التجاري وميزان المدفوعات، بالإضافة إلى أن زيادة المشاريع الاستثمارية يؤدي إلى فتح مناصب عمل جديدة وبالتالي التقليص من البطالة؛

- ❖ يساعد التأجير التمويلي المؤسسات في القضاء على العجز في التمويل الذاتي وعدم اللجوء إلى التمويل الخارجي وخاصة البنوك التي تفرض شروط قاسية ومنها مشاكل الضمانات.
- ❖ كما تكمن الأهمية الاقتصادية للتأجير التمويلي في أنها طريقة لتمويل المشروعات على اختلاف أنواعها ومختلف مجالات النشاط الاقتصادي للحصول على الأصول الرأسمالية، فالمراقبة الداخلية لنشاط المؤسسات المتخصصة في التأجير التمويلي بينت أن الإقبال عليها كبير فاحتلت مكانة عالية في السوق؛

المطلب الثالث: أنواع التأجير التمويلي

يتخذ التأجير التمويلي أشكالا عديدة تبعا للزاوية التي ينظر منها، وهذا راجع لعدة اعتبارات منها طبيعة العقد وطبيعة موضوع التمويل.

الفرع الأول: أنواع التأجير التمويلي حسب طبيعة العقد

يندرج وفق هذا التصنيف الأشكال التالية:

أولا: التأجير التمويلي التشغيلي

يعتبر تأجيرا تشغيليا إذا لم يتم تحويل كل الحقوق والمنافع والمساوئ والمخاطر المترتبة عن ملكية الأصل إلى المستأجر، وهذا ما يسمح بالقول أن جزء من كل هذا يبقى على عاتق المؤجر وبالتالي فإن فترة العقد غير كافية لكي يسترجع المؤجر لكل نفقاته وهذا ما يؤدي إلى انتظاره لفترة أخرى لاستعادة ما تبقى من النفقات سواء بتجديد العقد أو بيع الأصل.

ويتميز هذا النوع من التأجير بما يلي: [1]

- ❖ يلتزم مالك الأصل بصيانة الأصل المؤجر للغير على أن تدخل تكاليف الصيانة ضمن المدفوعات الدورية التي يسددها المستأجر؛
- ❖ تكون مدة التأجير قصيرة بالمقارنة مع العمر الافتراضي للأصل، وبالتالي فإن التغطية الكاملة لتكلفة الأصل المؤجر تكون من خلال تكرار عمليات التأجير، إما لنفس المؤجر أو لطرف آخر؛

1- عاشور كتوش، **مرجع سابق**، ص ص: 08-09.

- ينطوي عقد التأجير التمويلي التشغيلي على إمكانية إيقاف عملية الاستئجار قبل نهاية المدة المتفق عليها، فالمستأجر بإمكانه إعادة الأصل للمؤجر وخاصة إذا انتهت حاجته منه، وهذه الحالة نلمسها بشكل كبير في حالة الأصول ذات التكنولوجيا التي تتطور بشكل سريع؛
- وعادة ما يقتصر التأجير التشغيلي على مجال تخصص معين ليمكنهم من تأجير عدد كبير من الأصول المتشابهة مما يسهل عملية الصيانة والتصليح؛

ثانيا: التأجير التمويلي المالي

يطلق عليه أيضا بالتأجير الرأسمالي، أو التأجير الدفع الكامل وهذا النوع من التأجير التمويلي يمثل مصدرا تمويليا للمؤسسة المستأجرة، حيث يمنح للمستأجر إمكانية شراء الآلات في نهاية فترة العقد ولا يمكن إلغاؤه أو فسخه إلا بموافقة طرفي العقد، ويكون عقد التأجير المالي لفترة زمنية معينة تتفاوت حسب طبيعة نوع الأصل، فحسب المادة الثانية من المرسوم رقم 96/09 المتعلق بالتأجير التمويلي "يعتبر ائتمانا ايجاريا إذا ما تم تحويل كل الحقوق، الالتزامات، المنافع، المساوئ والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل المعني إلى المستأجر، ويعني هذا أن مدة العقد كافية لكي تسمح للمؤجر باستعادة كل نفقات رأس المال مضافا إليها عوائد هذه الأموال المستثمرة، ويتخذ التأجير التمويلي المالي احد الأشكال التالية:[1]

- **البيع ثم الاستئجار**: يتلخص هذا الشكل في قيام مؤسسة ببيع احد أصولها المملوكة إلى طرف أخر بشرط أن يتفق معها على تأجيرها هذا الأصل لمدة محددة وفق عقد التأجير.
- **الاستئجار المباشر**: ينطوي هذا الشكل على قيام المؤسسة باستئجار أصل جديد يتم الحصول عليه عادة من المؤسسة المنتجة أو من بعض الوسطاء كالمؤسسات المتخصصة في عملية تأجير الأصول، هذه الأخيرة تقوم بشراء الأصول ثم تعرضها للإيجار بإقساط ميسرة.
- **الدفع الاستئجاري**: يستخدم هذا الأسلوب في حالة الأصول ذات القيمة الرأسمالية الكبيرة، بحيث أن تمويل عملية شراء الأصل محل التأجير يكون من مصدرين: الأول يتمثل في الأموال الخاصة للمؤجر، والثاني يتمثل في الحصول على قرض مصرفي طويل الأجل بضمان الأصل المشترى محل التأجير.

1 فضيلة كولوغلي، **الاعتماد الايجاري: آلية بديلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر** ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون التنمية الوطنية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012، ص ص: 27-28.

ثالثا: التأجير التمويلي الرفعي

يتدخل في هذا النوع من العقود ثلاثة أطراف و ليس طرفان، كما هو الشأن بالنسبة للأنواع الأخرى من العقود.

ويرتبط التأجير الرفعي بالأصول المرتفعة القيمة، ويمكن للمؤجر أيضا خصم أقساطالاهتلاك بغرض حساب الضريبة، لكن وضعه يختلف عن الحالات السابقة، فشراء الأصل يمول جزئيا من حقوق الملكية والباقي من الأموال المقترضة، ولمزيد من الضمان يوقع كل من المؤجر والمستأجر على عقد القرض.[1]

الفرع الثاني: أنواع التأجير التمويلي حسب طبيعة الموضوع

يمكن التمييز بين نوعين من التأجير التمويلي حسب طبيعة موضوع الأصل الذي ترغب المؤسسة في الحصول عله وهما:[2]

أولا: التأجير التمويلي المنقول

تلجأ المؤسسة إلى تقنية التأجير التمويلي للأصول المنقولة وذلك لتمويل الحصول على الوسائل الضرورية لنشاطها، ويغطي الائتمان على سبيل الإيجار لفترة محددة لصالح المؤسسة مقابل ثمن الإيجار وفي نهاية هذه الفترة تعطى لهذا المستعمل فرصة تجديد العقد لمدة أخرى أو شراء هذا الأصل أو التخلي عنه نهائيا.

تستعمل المؤسسة هذا النوع من التأجير التمويلي لتمويل الحصول على أصول منقولة، هذه الأصول تتكون من تجهيزات وأدوات ضرورية لنشاط المؤسسة.

ثانيا: التأجير التمويلي غير المنقول

تهدف هذه العملية إلى تمويل الاستثمارات غير المنقولة والتي تتشكل غالبا من بنايات أو عقارات تحصل عليها المؤسسة المؤجرة من جهة ثالثة أو قامت ببنائها، ويسلمها على سبيل الإيجار إلى المؤسسة المستأجرة لاستعمالها في نشاطها المهني مقابل ثمن الإيجار.

1- مليكة زغيب، **استخدام قرض الايجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد السابع، 2005، ص: 07.

2- فضيلة كولوغلي، **مرجع سابق**، ص: 30.

المطلب الرابع: تقييم التأجير التمويلي

إنأهمية التأجير التمويلي تستدعي إظهار عيوبه ومزاياه، حتى يستطيع المستفيد منه أن يقارن بينه وبين القروض الأخرى، وسيتم التطرق إليها في هذا المطلب.

الفرع الأول: مزايا التأجير التمويلي

يمكن توضيح أهم المزايا التي يوفرها التأجير التمويلي على النحو التالي:

أولا:بالنسبة للمستأجر

يمكن إجمال المزايا التي يتمتع بها المستأجر فيما يلي:

- ❖ يقدم التأجير التمويلي للمستأجر نسبة تمويل عالية تصل لغاية 100% من قيمة الأصل المراد استئجاره، وبهذا يكون التأجير التمويلي قد ساهم وبشكل كبير جدا في تخفيف الأعباء المالية على المستأجر كونه لن يتكلف عناء توفير مبالغ مالية كدفعة مقدمة من قيمة الأصل المطلوب؛
- ❖ أقساط التأجير مناسبة وتتلائم مع التدفق النقدي الناتج عن استخدام الأصل المؤجر، فالأصل المؤجر يتم دفع قيمته من إيراده حيث يتم ربط حجم الائتمان بالعائد الناتج عن الآلات أو الأصول المؤجرة؛
- ❖ عوائد التأجير متناسبة مع أساليب الاقتراض و التمويل الأخرى؛
- ❖ يبقى المستأجر حائزا للأصل ومنتفعا به طيلة مدة العقد، دون الحاجة لشراءه مع إمكانية امتلاكه أن رغب بذلك؛[1]
- ❖ يسمح التأجير التمويلي للمستأجر بالحفاظ على استقلاله رغم احتياجاته للتمويل الخارجي، حيث يفرق ما بين القيمة الاقتصادية للأموال المؤجرة، وقيمتها الطبيعية، كما أنه يفصل بين حق الملكية الوارد على المأجور وحق الاستعمال؛
- ❖ يحسن صورة ميزانية المستأجر وذلك لأن أقساط الأجرة والأعباء الأخرى التي يرتبها العقد على المستأجر، لا تظهر في جانب الخصوم من الميزانية، وبالتالي يستطيع المستأجر الاحتفاظ بفرصة الحصول على ائتمان مرة أخرى؛[2]

ثانيا: بالنسبة للمؤجر

1- عبير الصفدي الطوال، **مرجع سابق**، ص ص: 40-41.

2- بسام هلال مسلم القلاب، **مرجع سابق**، ص ص: 30-31.

يمكن إجمال المزايا التي يتمتع بها المؤجر المالك للأصول والمعدات الرأسمالية بسلوكه طريق التأجير التمويلي فيما يلي:

- ❖ هذا الطريق يبعد الشركة المؤجرة عن تحملها للتكلفة المرتفعة للائتمان،إذا ما لجأت إلى تصريف منتجاتها عن طريق البيع بالتقسيط لما يتبع ذلك من معدلات فائدة وأعباء أخرى تحمل بصفة عامة على عاتق العميل؛
- ❖ تخضع المؤسسات الموردة للمعدات و الأصول الرأسمالية في سبيل الحصول على احتياجاتها المالية شأنها شأن سائر المشروعات الأخرى لقيود الائتمان الداخلي وبالتالي فان لجوئها إلى التأجير التمويلي كأداة بديلة لتمويل مبيعاتها يجنبها الخضوع لهذه القيود الائتمانية؛
- ❖ يوفر التأجير التمويلي للمؤسسة المؤجرة مجالا خصبا لاستثمار أموالها بعوائد مجزية وكذلك بضمان كاف ومؤكد يتمثل في احتفاظها بملكية الأصل المؤجر موضوع التمويل، ذلك أن المؤسسة المؤجرة تتوافر لها ضمانة مؤكدة وفعالة لاستعادة حقوقها قبل المستأجر أو دائنيه في حالة إفلاسه أن كان تاجرا أو إعساره إن كان صاحب مهنة غير تجارية وهذه الضمانة تتمثل في احتفاظ المؤسسة المؤجرة بملكية الأصل المؤجر طوال فترة سريان عقد الإيجار؛
- ❖ للمؤسسة المؤجرة أن تستنزل من إيراداتها قيمة استهلاكات هذه الأصول المؤجرة مما يحقق مزايا ضريبية واضحة لها؛[1]
- ❖ لا يوجد للمؤجر أي دور في تحديد المعدات محل العقد و مواصفاتها، فتحديد المعدات يتم بناءا على طلب المستأجر والذي يتوجه بدوره للمؤجر لشراء المعدات التي يتم تحديدها، وبناءا على ذلك فلا يتحمل المؤجر الالتزامات المفروضة عليه جراء شراء المعدات وخاصة ضمان العيوب الخفية، وذلك من خلال الشروط التي يتضمنها العقد والتي من خلالها تخول للمستأجر حق الرجوع المباشر على المورد بحقوق المؤجر الناشئة عن عقد شراء المعدات باستثناء دعوى فسخ العقد.

ثالثا: بالنسبة للاقتصاد القومي

1- سمير محمد عبد العزيز، **مرجع سابق**، ص ص: 10-11.

لا تقف مزايا التأجير التمويلي على أطرافه فحسب، وإنما تنعكس على الاقتصاد القومي كذلك، عن طريق مايلي:[1]

- ❖ دفع عجلة التنمية الاقتصادية، لأن التأجير التمويلي يوفر تمويلا كاملا بنسبة 100% لتشغيل أصول رأسمالية تمثل إنتاجيتها إضافات للناتج القومي، مما يدفع ببرامج التنمية عن طريق زيادة عدد المؤسسات الإنتاجية، وبالتالي إيجاد فرص عمل جديدة مما يحقق زيادة في الناتج القومي؛
- ❖ تحسين ميزان المدفوعات للدولة، ويحدث ذلك ما إذا كان التأجير التمويلي من خارج الحدود، حيث يقلل من حجم التدفقات النقدية إلى الخارج بالنقد الأجنبي لأن الدفعات تقتصر على الأجرة الدورية فقط بدلا من دفع كامل ثمن الأصول الإنتاجية المستوردة؛
- ❖ يساعد على حل مشاكل المؤسسات المتعثرة بسبب عدم قدرتها المالية على استخدام وسائل تكنولوجيا حديثة، وإحلال تجديد الأصول الرأسمالية على أساس أنه يسهل عملية إحلال وتجديد الآلات والمعدات، مما يساعد على الملاحقة المستمرة للتطورات التكنولوجية وخفض تكلفة الإنتاج؛
- ❖ يساعد عقد التأجير التمويلي على الحد من آثار موجات التضخم، حيث يقضي على فترات الانتظار التي تحتاج إليها المؤسسة لتدبير احتياجاتها المالية سواء بتكوين احتياطي أو طرح أسهم جديدة لزيادة رأس المال، أو بتعديل هيكل رأس المال، مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة التوسعات الممكن إجراؤها، لو تم مقارنتها بالتكلفة التي تتحقق باللجوء إلى نظام التأجير التمويلي دون انتظار، وبذلك يمكن اعتبار التأجير التمويلي كعامل ثبات للاستثمار خلال الأزمات و الكساد الاقتصادي؛

الفرع الثاني: عيوب التأجير التمويلي

بالرغم من الايجابيات والمنافع التي يتمتع بها التأجير التمويلي والتي تعود على كل من المؤسسة المؤجرة والمستأجرة، فهناك بعض السلبيات في هذه التقنية التمويلية منها:

1- صفاء عمر خالد بلعاوي، **النواحي القانونية في عقد التأجير التمويلي وتنظيمه الضريبي** ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في المنازعات الضريبية، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2005، ص: 54.

أولا:العيوب بالنسبة للمؤجر

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

- ❖ عند نهاية مدة العقد وإرجاع المستأجر الأصل المؤجر يجب أن تكون القيمة المتبقية المالية تساوي القيمة السوقية، وهذا تفاديا لتحمل الخسارة من طرف المؤجر، وإلا فهو يواجه خطر القيمة المتبقية؛
- ❖ من حق المؤجر استرجاع استثماره وبيعه في السوق، في حالة إفلاس المستأجر أثناء الإيجار فالمبلغ المبقي لرأس المال والغير مهتلك من طرف الأقساط الإيجارية يكون حتما أقل من القيمة السوقية للاستثمار، فهنا يواجه المؤجر خطرا مقابل انخفاض قيمة رأس المال المتبقي؛[1]
- ❖ يربط عقد التأجير التمويلي المتعاقدين بصفة ضيقة مما يفتح مجال النزاع بينهما؛
- ❖ يكون التمويل التأجيري وسيلة جد مكلفة عندما تكون المؤسسة غير قادرة على تحقيق أرباح من خلال اقتصاديات الضرائب؛

ثانيا: العيوب بالنسبة للمستأجر

إن التأجير التمويلي يعاني من بعض المحددات أو العيوب بالنسبة للمستأجر وهي:[2]

- ❖ القيود المفروضة على استخدام الأصل المستأجر، مثل عدم قدرة المستأجر على إدخال تحسينات فنية على الأصول المؤجرة دون موافقة المؤجر؛
- ❖ خسارة القيمة المتبقية من قيمة الأصل المستأجر بعد انتهاء مدة الإيجار؛
- ❖ تحمل المستأجر لضرائب المبيعات مضاعفة، المرة الأولى عند شراء المؤجر للأصل والمرة الثانية عند استئجاره من قبل المستأجر؛
- ❖ حرمان المؤسسة المستأجرة من مزايا امتلاك الأصل كحق التصرف في الأصل، إمكانية الاقتراض بضمان الأصل، حرمانها من استخدامه في حالة عدم سداد الإيجار؛

1- بلمقدم مصطفى وآخرون، **مرجع سابق**، ص: 12.

2- عاشور كتوش، **مرجع سابق**، ص: 18.

- ارتفاع تكلفة التأجير التمويلي مقارنة بتكلفة قرض مصرفي عادي، ويعود هذا الارتفاع عند الأخذ بعين الاعتبار قيمة الإيجار المدفوعة إلى المؤجر، مع مراعاة تغطية كل من اهتلاك الأصل، تكلفة المال المستثمر، تكلفة الخدمة المقدمة والأخطار المحتملة؛
- إذا قرر المستأجر فسخ العقد قبل نهايته بسبب عدم توافق تجهيزاته المؤجرة مع عملياته الإنتاجية، فانه مجبر في الكثير من الأحيان على مواصلة دفع أقساط الإيجار إلى غاية نهاية العقد حتى ولو لم يستعمل التجهيزات؛

خلاصة

انطلاقا من هذا الفصل تم التعرف على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أصبحت تحتل الريادة في البرامج الاقتصادية لمختلف دول العالم، فنظرا لتعدد معايير تصنيفها بين الكمية والنوعية تعددت بذلك تعاريفها من دولة إلى أخرى، ومن منظمة إلى أخرى، كما يتسم هذا النوع من المؤسسات بمجموعة من الخصائص منها ما هو متعلق بطبيعة العلاقة مع العملاء والمستخدمين، ومنها ما يتعلق بالإدارة والتنظيم وأخرى لها علاقة بصغر حجم هذه المؤسسات، الأمر الذي جعلها تكتسي أهمية اقتصادية واجتماعية كبيرة بمختلف أنواعها.

بالإضافة إلى ذلك تم التطرق إلى ماهية التأجير التمويلي، والذي يعد إحدى الطرق الحديثة للتمويل خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد تنوعت تعاريفه من تشريع لآخر واختلفت أنواعه وفقا لطبيعة العقد وطبيعة الموضوع، إلا أنه وكأي تقنية تمويلية له مزايا وعيوب خاصة بالنسبة لطرفي العقد الأساسيتين أي المؤجر والمستأجر.

.

الفصل الثاني: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتأجير التمويلي في الجزائر

- تمهيد

المبحث الأول:الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

المطلب الثاني: المنظومة المؤسسية لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المطلب الثالث: مشاكل ومعوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

المبحث الثاني: ماهية التأجير التمويلي في الجزائر وواقع تطبيقه

المطلب الأول: مفهوم التأجير التمويلي في الجزائر

المطلب الثاني: الجوانب الضريبية والمحاسبية للتأجير التمويلي في الجزائر

المطلب الثالث: واقع تطبيق التأجير التمويلي في الجزائر

- خلاصة الفصل

تمهيد

لقد سعت الجزائر منذ الاستقلال إلى وضع خطط اقتصادية شاملة تهدف إلى النهوض بالاقتصاد الوطني، ففي هذا الإطار دعمت قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة واضحة، حيث أولت الجزائر أهمية كبيرة لدعم وترقية هذا القطاع لما له من دور تنموي أثبت نجاعته في العدي من الإقتصاديات، لذلك كان لا بد من تزويد هذه المؤسسات بالإطار المناسب لها، وتمكينها من الوسائل الضرورية لنموها وتطورها، وتتنوع تلك الوسائل وتختلف باختلاف المجالات والميادين التي لها علاقة بنشاط تلك المؤسسة، حيث يحتل الجانب التمويلي الريادة من بين المجالات التي أولت الدولة لها اهتماما كبيرا من خلال وضع آليات متعددة لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومنها إدخال طرق وأنماط تمويلية متخصصة ومناسبة لطبيعة الحاجات التمويلية لها، ومن بين تلك الطرق التأجير التمويلي، الذي أثبت نجاعته في العديد من الدول، وقصد الإلمام بالإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية وكذا الإطار القانوني والتنظيمي لممارسة التأجير التمويلي في الجزائر تم تقسيم الفصل إلى المبحثين الآتين:

- **المبحث الأول:** الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.
- **المبحث الثاني:** الإطار القانوني والتنظيمي لممارسة التأجير التمويلي في الجزائر.

المبحث الأول:الإطار العام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن الاهتمام الذي يحظى به قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعكس الأهمية التي يمثلها هذا القطاع، إذ تراهن العديد من الدول ومن بينها الجزائر على تنمية اقتصادها من خلاله، كما يلعب دورا مهما في التنمية الاقتصادية لما يوفره من مناصب شغل للأيدي الغير مؤهلة، وبالرغم من الإمكانيات المالية والمادية التي خصصت لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لم يمنع ذلك من وجود مشاكل وصعوبات تواجهها، وهذا ما سيتم توضيحه في المطالب الآتية:

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موقعا هاما في بيئة الاقتصاد الوطني، حيث يتضح ذلك من خلال الأعداد المتزايدة لها في السنوات الأخيرة في كافة أنحاء الوطن، وفي مختلف القطاعات، لكن هذا الواقع الجديد لم يظهر بالصدفة وإنما كان نتيجة لتطور طويل ومتسلسل.

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشريع الجزائري

تحقيقا للانسجام في تعريف هذه المؤسسات، خاصة في ظل انضمام الجزائر إلى المشروع الأورو متوسطي، وكذلك توقيعها على الميثاق العالمي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جوان 2000، أخذ القانون الجزائري بالتعريف الذي اعتمده الاتحاد الأوروبي عام 1996، وقدمت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هذا التعريف في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18/01 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق لـ 12ديسمبر2001.[1]

وهو التعريف القانوني والرسمي للجزائر، حيث تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع أو الخدمات:[2]

- تشغل من 01 إلى 250 شخص؛
- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500مليون دينار؛

1- عبد الله غانم- حنان سبع، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني**، الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، 05-06 ماي 2013، ص: 11.

2- المادة 04، **القانون رقم 18/01، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77، الصادرة بتاريخ 15 ديسمبر 2001، ص: 05.

❖ تستوفي معايير الاستقلالية؛

ويمكن تلخيص معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في الجدول التالي:

الجدول رقم (01): معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي (دج)	الحصيلة السنوية (دج)
مؤسسة مصغرة	09-01	أقل من 20 مليون	أقل من 10 مليون
مؤسسة صغيرة	49-10	أقل من 200 مليون	أقل من 100 مليون
مؤسسة متوسطة	250-50	200 مليون-02 مليار	500-100 مليون

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على المعطيات الواردة في **المواد 5،6 و7 من القانون رقم 18/01 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، المؤرخ في 2001/12/12، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد رقم 77، الصادرة في 2001/12/15، ص: 06.

انطلاقا من الجدول رقم (01) يمكن القول أن الجزائر قد اعتمدت معايير كمية في تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تمثلت في عدد العمال، ورقم الأعمال والحصيلة السنوية، فصنفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مصغرة، صغيرة ومتوسطة وفقا للشروط الموضحة في الجدول السابق.

الفرع الثاني: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد ظهرت غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بعد الاستقلال، ولم تتطور إلا بصفة تدريجية وذلك بسبب البنية التحتية الهشة التي ورثتها الجزائر، ويمكن تلخيص أهم مراحل تطورها فيما يلي:

أولا: مرحلة تهميش القطاع الخاص (1962-1982)

لقد كانت حوالي 98% من منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ممولة للمستوطنين الفرنسيين قبل الاستقلال، وكانت تلك التي تعود إلى الجزائريين محدودة على المستوى العددي وعلى المستوى الاقتصادي، من حيث مساهمتها في العمالة والقيمة المضافة، وبعد الاستقلال مباشرة ونتيجة للهجرة الجماعية للفرنسيين أصبحت معظم تلك المؤسسات متوقفة عن الحركة الاقتصادية، الأمر الذي جعل الدولة تصدر الأمر رقم 20/62 الصادر بتاريخ 21 سبتمبر 1962 المتعلق بتسيير وحماية الأملاك الشاغرة، والمرسوم رقم 02/62 الصادر بتاريخ 22 أكتوبر 1962 المتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الزراعية

الشاغرة، والمرسوم رقم 38/62 الصادر بتاريخ 22 نوفمبر 1962 المتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الصناعية الشاغرة.[1]

وفي ظل تبني الخيار الاشتراكي وإعطاء القطاع العام الدور الأساسي على حساب القطاع الخاص، واعتماد سياسات الصناعات المصنعة وما يرتبط بها من مؤسسات كبرى مرافقة في القطاعات الاقتصادية، فقد شهدت هذه المرحلة ضعفا كبيرا لمنظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام ومحدودية المؤسسات المملوكة للقطاع الخاص، وقد أصبحت ثغرات عدم تطورها واضحة من خلال هذه الفترة التي شهدت محاولات تطبيق السياسات الاشتراكية في الجزائر، حيث بقي القطاع الخاص طيلة هذه الفترة مراقبا بصرامة خاصة بجباية تحد من أي تمويل ذاتي، وقوانين عمل قاسية تحرم المؤسسات الخاصة من التجارة الخارجية.[2]

ثانيا: وضع إطار تشريعي وتنظيمي للاستثمار الوطني الخاص (1982-1988)

تتجسد هذه المرحلة في صدور القانون رقم 11/82 المؤرخ في 21 أوت 1982 المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الخاص الوطني، والذي يهدف إلى تحديد الأدوار المنوطة بالاستثمارات الاقتصادية للقطاع الخاص الوطني وكذا إطار ممارسة النشاطات الناجمة عنها ومجالها وشروطها.

حيث يهدف هذا القانون حسب المادة 11 إلى: "المساهمة في توسيع القدرات الانتاجية الوطنية وفي إنشاء مناصب العمل، وتعبئة الادخار وتحقيق التكامل مع القطاع الاشتراكي من خلال المساهمة في أنشطة المرحلة الأخيرة من التحويل الصناعي والمقاولة من الباطن والمشاركة في تحقيق سياسة التنمية المتوازنة."[3]

غير أن القيود التي ظلت تحكم سير ونمو القطاع الخاص كتحديد سقف الاستثمار الخاص وتحديد مجال تدخله ظلت مانعا قويا يحول دون تحقيق مستويات نمو عالية أو على الأقل متوسطة.

وفي عام 1983 تم إنشاء ديوان للتوجيه لمتابعة الاستثمار الخاص وكان تحت وصاية التخطيط والتهيئة العمرانية في نفس الوقت، وكان من مهامه الأساسية توجيه الاستثمار الخاص الوطني نحو نشاطات

1- عاشور كتوش، **مرجع سابق**، ص: 06.

2- عبد الرحمن بن عنتر، **واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة وأفاقها المستقبلية** ، مجلة العلوم الإقتصادية والتسيير، جامعة سطيف، العدد الأول، 2002، ص ص: 121-122.

3- صاح صالحي ، **أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري** ، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 03، 2004، ص: 26.

مناطق يمكنها الاستجابة لاحتياجات التنمية وتأمين تكاملها مع القطاع العمومي وتأمين تكامل أحسن للاستثمار الخاص في سيرورة التخطيط.

ثالثا: الإصلاحات الاقتصادية (1988-2000)

شهدت الجزائر بدءا من سنة 1988 تحولا جذريا نتيجة لانخفاض أسعار البترول سنة 1986 في ظل اعتماد الاقتصاد الجزائري بنسبة كبيرة على قطاع المحروقات، ومع تفاقم الأزمة تبنت الجزائر خيار اقتصاد السوق كبديل عن النهج الاشتراكي المتبع، وقد أصدرت جملة من القوانين أهمها:

1. قانون النقد والقرض (القانون رقم 10/90 المؤرخ في 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض)

جاء هذا القانون لإرساء مبدأ توحيد العملة بين المؤسسات الخاصة والعامة، بالنسبة لإمكانيات الحصول على الائتمان وإعادة التمويل من البنك المركزي وأسعار الفائدة، بينما أصبحت الأوراق المالية بين القطاعين تخضع لنفس معايير الأهلية، وقد تمخض هذا القانون عن جملة من التغيرات التي ما فتئت تحصل على المستوى الدولي والوطني.

2. القانون رقم 19/91 المؤرخ في 19 فيفري 1991 المتضمن تحرير التجارة الخارجية

الذي يضمن حرية التجارة الخارجية ويخضع القطاعين العام والخاص لنفس معايير وشروط التصدير والاستيراد، هذا ولقد دعم مشروع الإصلاح الاقتصادي بقانون آخر خاص بالاستثمارات تمت المصادقة عليه طبقا للمرسوم التشريعي رقم 12/93 المؤرخ بتاريخ 05 أكتوبر 1993 وهو قانون الاستثمارات الجديد.

3. قانون الاستثمار رقم 12/93 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993

يعتبر هذا القانون البنية الأساسية في مجال الاستثمار الوطني الخاص والأجنبي في الجزائر بفتحه آفاقا واسعة ومنحه امتيازات مالية وجبائية، وتقديمه التسهيلات والحوافز والضمانات الضرورية في كل القطاعات خاصة تلك التي تعمل ضمنها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إمكانية الحصول على التمويلات اللازمة من طرف البنوك، وعلى إثره تم تأسيس وكالة وطنية تهدف إلى تسهيل عمليات الاستثمار حيث تم تجميع كل المصالح في شباك واحد سمي بوكالة ترقية الاستثمار.[1]

4. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقانون المنافسة (المادة 37 من الدستور 1996)

1- كمال عياشي، **دراسة لواقع الاستثمارات الخاصة الصناعية بالجزائر واتجاهاتها في ظل الإصلاحات الاقتصادية الحالية** ، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد 14، جوان 2006، ص ص: 176-177.

تكريسا لمبدأ حرية الصناعة والتجارة الذي نصت عليه المادة 37 من الدستور الجزائري 1996 والذي فسح المجال أمام الخواص لممارسة النشاط الاقتصادي، حيث نتج عنه التسابق والتزاحم من أجل الانتصار على المتنافسين، أدى ذلك إلى احتكار السوق وامتصاص مجمل الطلب على السلع والخدمات.

رغم كل هذه التحفيزات فقد كانت حصيلة الاستثمار في معظمها نوايا لم يتم تجسيدها فعليا نظرا للمشاكل التي يتلقاها المستثمر من صعوبات مالية، عقارية، إدارية وبيروقراطية، فقد قدرت التعهدات بالاستثمار المتراكمة منذ سنة 1993 إلى سنة 2000 بـ 42 مليار دولار لأكثر من 43000 مشروع.

رابعا: تشجيع الاستثمار الخاص وتطويره ابتداء من 2001

تضمنت هذه المرحلة إصدار مجموعة من القوانين تمثلت في:

1. القانون الخاص بتطوير الاستثمار رقم 03/01 الصادر في 20 أوت 2001

هو الأمر الذي جاء ليعدل ويتمم قانون 12/93، وهو القانون المتعلق بتطوير الاستثمار، مناخه وآلية عمله، وهذا بغرض الوصول إلى استحداث نشاطات جديدة وتوسيع القدرات الانتاجية أو إعادة هيكلة رأس المال للمؤسسات العمومية والمساهمة فيه، كما شمل المفهوم الجديد الخصخصة الكلية والجزئية والاستثمارات المدرجة في منح الامتيازات أو الرخصة في هذا القانون، وشمل القانون المساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب وإلغاء التمييز ما بين القطاع العام والخاص، وإنشاء شباك موحد لا مركزي على شكل وكالة وطنية لتطوير الاستثمارات ANDI تضم كل الهيئات ذات العلاقة بالاستثمار، وإصدار التراخيص، كما فتحت لهم فروع عبر كامل ولايات الوطن، بالإضافة لإنشاء المجلس الوطني للاستثمار، وهو تحت سلطة رئيس الحكومة يكلف بإعداد إستراتيجية تطوير الاستثمار ويقترح تدابير تحفيزية للاستثمار ومسايرة التطورات الملحوظة.[1]

2. القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (القانون رقم 18/01 الصادر في 12 ديسمبر 2001)

هو القانون الذي يعطي الشرعية للإستراتيجية المتخذة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث حددت أحكامه المفهوم الدقيق للمؤسسات وعلى أساسه يتم دعم هذه المؤسسات وترقيتها من قبل مختلف السلطات العمومية عن طريق اتخاذ عدة تدابير أهمها:

1- فريدة لرقط وآخرون، **مرجع سابق**، ص: 121.

- ❖ تحسين نوعية المعلومات الصناعية، التجارية، الاقتصادية والمهنية المتعلقة بالقطاع؛
- ❖ تسهيل الوصول إليها وتشجيع بروز مؤسسات جديدة والحث على تنافسيتها والمساعدة على تحسين آرائها بتوفير المناخ الاستثماري الملائم ومساعدة المؤسسات بتكوين الموارد البشرية الملائمة، وتشجيع روح المقاولة والإبداع فيها؛

ولتحقيق هذا تم إبرام بروتوكول تعاون بين وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ووزارة التعليم العالي والبحث العلمي، بغرض ربط المؤسسة بالبحث العلمي لتسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الخدمات المالية الأزمة لاحتياجاتها، عن طريق أداء البنوك في معالجة ملفات تمويلها، وتسويق وتصدير السلع والخدمات التي تنتهجها المؤسسات بترقية نوعية منتجاتها لتحسين معايير الإنتاج الدولية.

ومن أجل تقديم تصحيحات وتطوير وترقية الاستثمار أصدر المرسوم التنفيذي رقم 373/02 في 11 ديسمبر 2002 المتضمن إنشاء مؤسسة عمومية تسمى صندوق ضمان القروض للاستثمارات الصغيرة والمتوسطة التي تشمل المجالات التالية:[1]

- ❖ إنشاء المؤسسات، تجديد التجهيزات؛
- ❖ توسيع المؤسسات، أخذ المساهمات؛
- ❖ تسيير الموارد الموضوعة تحت تصرفه وفقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما؛
- ❖ ضمان متابعة البرامج التي تضمنها الهيئات الدولية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من ضمان الصندوق، حيث سجل القطاع تحسن نسبي في تزايد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وللوقوف على تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية سيتم إدراج الجدول اللآتي:

1- هيبة بوعبد الله، **إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009، ص: 127.

الجدول رقم (02): تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة (2002-2016)

السنة	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
المجموع	261862	288676	313058	342788	376770	410959	519526	570838	607297	659309	711832	747934	852013	934569	1014075

المصدر: نشريات المعلومات الإحصائية الصادرة عن وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للسنوات المذكورة.

انطلاقا من الجدول رقم (02) نلاحظ التزايد الملحوظ في تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال السنوات من 2002 إلى غاية 2016 حيث بلغ عددها 261862 مؤسسة سنة2002 لتصل إلى1014075 مؤسسة في السداسي الأول من سنة 2016، حيث يعود هذا التزايد إلى المجهودات المبذولة من قبل الدولة للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لما يلعبه من أهمية اقتصادية واجتماعية، حيث لجأ معظم الأفراد إلى العمل في هذا المجال، ويرجع السبب في ذلك إلى إتباع سياسة تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تهدف إلى التقليل من المشاكل التي تواجهها إضافة إلى تطوير و زيادة جهود السلطات العمومية عبر مختلف برامج المنشآت القاعدية والتنمية المحلية.

الفرع الثالث: الأهداف المنتظرة من إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

هناك العديد من الأسباب التي دفعت بالدول المتقدمة والنامية على حد سواء إلى إنشاء هذه المؤسسات والاهتمام بها، ويرمي إنشاؤها في الجزائر إلى تحقيق مجموعة من الأهداف من بينها:[1]

1- محمد الهادي مباركي، **المؤسسة المصغرة ودورها في التنمية** ، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 08-09 أفريل 2002، ص ص: 85-86.

- ❖ التحولات الاقتصادية العالمية، والتي أدت إلى برامج التعديل الهيكلي في الاقتصاد مما دفع إلى إنشاء المؤسسات لمعالجة مظاهر التخلي عن بعض الأنشطة، وامتصاص المسرحين من مناصبهم؛
- ❖ تعاظم دور القطاع الخاص في الحياة الاقتصادية؛
- ❖ الاهتمام المتزايد بهذه المؤسسات من طرف المؤسسات المالية والنقدية الدولية للتخفيف من عبء الفقر والبطالة؛
- ❖ تشجيع المناولة من قبل المؤسسات الكبيرة وذلك لتخفيف تكاليف إنتاجها؛
- ❖ توليد الإنتاج والدخل وفرص العمل؛
- ❖ خلق وصقل المهارات الفنية والإدارية الأزمة لدفع عجلة التصنيع؛
- ❖ نشر النمو الاقتصادي على أكبر قدر من الساحة الجغرافية؛ وتحقيق زيادة التوازن الإقليمي للتنمية؛
- ❖ خلق ودعم مجالات للتصدير غير المجالات التقليدية؛
- ❖ تلبية جزء من متطلبات السوق المحلية؛ وخاصة السلع التي يمكن إنتاجها بشكل اقتصادي؛
- ❖ المساهمة كصناعات فرعية ومغذية للمشروعات الكبيرة؛
- ❖ توفير رافد مهم من روافد الابتكار والإبداع والتميز التكنولوجي؛
- ❖ ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية، باستحداث أنشطة اقتصادية سلعية أو خدمية لم تكن موجودة من قبل؛
- ❖ إحياء الأنشطة الاقتصادية التي تم التخلي عنها، بالإضافة الى إعادة تنشيط الصناعات التقليدية من خلال المرسوم 10/96 المؤرخ في 1996/01/10 المحدد لقواعد النشاطات التقليدية والحرفية؛
- ❖ استحداث فرص عمل جديدة سواء بصورة مباشرة، بالنسبة لمستحدثي المؤسسات أو بصورة غير مباشرة عن طريق استخدامه أشخاصا آخرين من خلال استحداث فرص العمل التي يمكن أن تحقق الاستجابة السريعة للمطالب الاجتماعية في مجال الشغل؛
- ❖ إعادة إدماج المسرحين من مناصب عملهم نتيجة إفلاس بعض المؤسسات العمومية؛

- ❖ تقليص حجم العمالة فيها من خلال إعادة الهيكلة أو الخوصصة، وهو ما يدعم إمكانية تعويض بعض المناصب المفقودة؛

المطلب الثاني: المنظومة المؤسسية لدعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

سعت الجزائر إلى وضع منظومة متنوعة ومتكاملة لدعم وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مختلف الجوانب، خاصة الجانب التمويلي الذي يعتبر تحديا حقيقيا بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات.

ومن هنا سيتم التعرض باختصار إلى بعض برامج وهياكل دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

الفرع الأول:وزارةالصناعة والمناجم

لقد انشأت الجزائر سنة 1991 وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94 / 211 المؤرخ في 1994/07/18 والتي حددت أهدافها بداية بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم رسمت صلاحياتها طبقا للمرسوم رقم 2000/190 المؤرخ في 2000/07/11 والذي حدد مهام الوزارة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هذه الأخيرة تحولت مرة أخرى إلى وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار بموجب المرسوم التنفيذي رقم 16/11 المؤرخ في 2011/01/25 وقد انشأت تحت إدارتها العديد من المؤسسات المتخصصة في ترقية القطاع المذكور منها:

- ❖ المسائل وحاضنات الأعمال؛
- ❖ مراكز التسهيل؛
- ❖ المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات المتوسطة والصغيرة؛

الفرع الثاني: الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار ANDI

لقد تم إنشاء وكالة ترقية ودعم الاستثمارات APSI كهيئة حكومية بموجب قانون الاستثمار في سنة 1993، وهي مكلفة بمساعدة أصحاب المشاريع لإكمال المنظومة الإجرائية المتعلقة بإقامة استثماراتهم، من

خلال إنشاء شباك موحد وحيد يضم الإدارات والمصالح المعنية بالاستثمارات وإقامة المشروعات، وذلك بغية تقليص آجال الإجراءات الإدارية والقانونية لإقامة المشروعات، بحيث لا تتجاوز 60 يوما.[1]

وقد ساهمت هذه الوكالة منذ نشأتها في تنمية الاستثمارات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، برغم الحوصلة النهائية المتعلقة بانجاز المشاريع المصرح بها التي لا تزال غير دقيقة، وبموجب قانون الاستثمار لسنة 2001 تم استبدال هذه الوكالة بالوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI حيث تعتبر مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتهدف إلى:

- ❖ تشجيع وتطوير الاستثمارات في مختلف القطاعات من خلال الخدمات التي تقدمها، مع منح مزايا ضريبية معتبرة لها، وهذا كله من أجل المساهمة في تخفيض نسبة البطالة؛
- ❖ تحقيق وتبسيط إجراءات تأسيس المؤسسات والمشاريع؛

الفرع الثالث: لجان دعم وترقية الاستثمارات المحلية CALPI

أنشئت سنة 1994، وهي لجان على مستوى الجماعات المحلية، مكلفة بتوفير الإعلام الكافي للمستثمرين حول الأراضي والمواقع المخصصة لإقامة المشروعات، وتقدم القرارات المتعلقة بتخصيص الأراضي لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.[2]

الفرع الرابع: بورصات المناولة والشراكة

تم إنشاؤها في عام 1991، وتتكون من مؤسسات عمومية وخاصة، إضافة إلى دعم السلطات ومساهمة الهيئات المتخصصة بأشكالها المختلفة، وتعد هذه البورصات مراكز لتقديم المعلومات التقنية والصناعية، كما تعتبر بنك للمعلومات، ويمكن توضيح أهم المهام الموكلة لهذه البورصات في النقاط التالية:

- ❖ إحصاء الطاقة الحقيقية للمؤسسات الجزائرية لمناولة أي مقاولة بالباطن؛
- ✓ إجراء العلاقات بين عروض وطلبات المناولة والاشتراك على المستوى الوطني والدولي؛
- ✓ إعلام وتوجيه وتزويد المؤسسات بالوثائق المناسبة؛
- ✓ مساعدة المؤسسات عن طريق تقديم النصائح والمعلومات اللازمة؛

1- **الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتنمية لاستثمار**: http://www.andi.dz/frتاريخ الإطلاع: (2018/03/21) على الساعة: (13:35).

2- **الموقع الرسمي للجان دعم وترقية الاستثمارات المحلية**: http://www.dipmepi.dzتاريخ الاطلاع: (2018/03/22) على الساعة: (09:12).

الفرع الخامس: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

تم إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بموجب المرسوم التنفيذي رقم 296/96 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996 أوكلت لها مهمة تدعيم الشباب البطال لخلق نشاط خاص، وقد ساهمت هذه الوكالة إلى غاية 2016/06/30 في تمويل 36445 مشروع وتشغيل 8770617 شخص.

وقد سجلت وكالة دعم تشغيل الشباب ANSEJ إقبالا كبيرا من طرف الشباب نظرا للمزايا العديدة التي توفرها، مما يجعل المنظومة التمويلية لهذه الوكالة أهم مصادر تمويل إنشاء مؤسسات مصغرة من قبل الشباب في الجزائر.[1]

الفرع السادس:الصندوق الوطني للتامين على البطالة CNAC

أنشأ هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 188/94 المؤرخ في جويلية 1994، أوكلت له مهمة دعم العمال الذين تتراوح أعمارهم ما بين 35 و 50 سنة والذين فقدوا مناصب عملهم بسبب إعادة هيكلة الاقتصاد في مرحلة التسعينات، كما أوكلت له مهمة تدعيم هؤلاء البطالين بخلق نشاط خاص بهم لإعادة إدماجهم بعد أن يقدم لهم تكوين خاص في المجالات المهنية التي عليها الطلب في السوق.

ساهم هذا الصندوق إلى غاية السداسي الأول من سنة 2016 في تمويل 135373 مشروع وتشغيل 280526 شخص.[2]

الفرع السابع: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

تمثل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر آلية جديدة انشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 14/04 المؤرخ في 22 جانفي 2004 لترقية الشغل الذاتي ودعم المؤسسات، إلا أنه لم ينطلق نشاط الوكالة فعليا على ارض الواقع إلا في منتصف 2005، وتشكل الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر أداة لتجسيد سياسة الحكومة فيما يخص محاربة الفقر والهشاشة الاجتماعية.[3]

1- **الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب :** http://www.ansej.org.dzتاريخ الإطلاع: (2018/03/21) على الساعة: (10:45).
2- **الموقع الرسمي للصندوق الوطني للتامين على البطالة :**http://wwww.cnac.dzتاريخ الإطلاع: (2018/03/21) على الساعة: (19:22).
3- **الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر :**http://www.angem.dz تاريخ الاطلاع: (2018/03/21) على الساعة: (15:35)

الفرع الثامن: الصندوق الوطني لضمان قروض الاستثمار CGCI-PME

انشأ الصندوق الوطني لضمان قروض الاستثمار بموجب المرسوم الرئاسي رقم 134/04 المؤرخ في 2004/04/19 والذي يقوم بضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات المصغرة لتمويل الاستثمارات المنتجة للسلع والخدمات المتعلقة بإنشاء تجهيزات المؤسسات وتوسيعها، وتبلغ قيمة القروض القابلة للضمان 50 مليون كحد أقصى.[1]

الفرع التاسع: صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطةFGAR

لقد تم بموجب المرسوم التنفيذي رقم 373/02 الصادر في 2002/11/11، إنشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا يعتبر انطلاقة حقيقية لترقية هذا القطاع، وهذا لعدة اعتبارات منها:[2]

- ❖ كونه أول مرسوم تنفيذي يصدر في ظرف أقل من سنة بعد صدور القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويعتبر أول أداة مالية متخصصة؛
- ❖ يعالج أهم مشكل تعاني منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتمثل في الضمانات الضرورية للحصول على القروض البنكية؛
- ❖ يندرج ضمن الفعالية الاقتصادية والاستخدام الأمثل للموارد العمومية وذلك بتحويل دور الدولة من مانحة للأموال إلى ضامنة للقروض المقدمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

المطلب الثالث: مشاكل ومعوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

بالرغم من التدابير المشجعة التي اتخذتها الحكومات الجزائرية المتعاقبة بهدف تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنه لا يزال يعاني من مشاكل أ همها ما يلي:

الفرع الأول: مشكل العقار الصناعي

إن مشكل العقار الصناعي يقف عائقا في انجاز وتحقيق العديد من المشاريع الاستثمارية والصناعية، فيعتبر الحصول على العقار الصناعي من بين الشروط المسبقة لتحقيق الاستثمار، لذلك وانطلاقا من قانون الاستثمار تم تأسيس وكالات تقوم بمساعدة الصناعيين للحصول على الأراضي والعقارات

1- **الموقع الرسمي لصندوق ضمان استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** :http://www.mdipi.gov.dz تاريخ الإطلاع:(2018/03/21) على الساعة: (20:04).

2- **الموقع الرسمي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة** : http ://www.fgar.dz تاريخ الإطلاع:(2018/03/21) على الساعة: (21:16).

في شكل لجان مساعدة لتمركز وترقية الاستثمارات، ويتمثل دورها في التنازل على أراضي الأملاك العمومية للمستثمرين المعتمدين من قبل وكالة ترقية الاستثمارات، غير أن الحصول على العقار الصناعي يواجه عدة مشاكل تتمثل أساسا في:

- ❖ طول مدة رد الهيئات المكلفة بتخصيص العقار الصناعي والتي تفوق السنة؛
- ❖ عدم توافق طبيعة الأراضي الصناعية المخصصة ونوع النشاط؛
- ❖ نقل الإجراءات وتقديم نفس الملفات أمام هيئات ترقية الاستثمار،هيئات تخصيص العقار ومرة أخرى أمام مسيري العقار؛[1]

الفرع الثاني: صعوبات ومشاكل الرسوم الجمركية

وهي المشاكل المتعلقة بالنظام الجمركي عموما، حيث يتصف تعامل الجمارك الجزائرية مع المستثمرين بالبطء والتعقيد، مما يجعل الكثير من السلع المستوردة من الخارج حبيسة الموانئ والحاويات لعدة شهور، مما ينعكس سلبا على مردود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة بالنسبة لتلك التي تحتاج إلى مواد أولية مستوردة لا توجد بالسوق الداخلي، كما تشكل أحيانا التعريفة الجمركية المتبعة عبئا على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الثالث: صعوبات التدفق الفوضوي للسلع المستوردة وعدم حماية المنتوج الوطني

إذا كانت القاعدة المتعارف عليها تقضي بفرض قواعد وميكانيزمات الاقتصاد الحر نفسها على الجميع، وأمام ظاهرة الاستيراد الفوضوي والتي شملت كل شيء، فان ذلك خلق مناخا يقف كأحد من محددات النمو أمام المؤسسة الجزائرية الصغيرة الناشئة وبصدد الاستيراد غير المنظم نذكر:

- ❖ الإغراق المتمثل في استيراد السلع وبيعها محليا بأسعار أقل من سعر مثيلاتها المحلية؛
- ❖ التذرع بالحرية الاقتصادية وشروط تحرير التجارة في إطار التهيؤ لاستيفاء شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع أن هذه الأخيرة تكرس وتقبل مبدأ حماية المنتوج المحلي عن طريق الرسوم الجمركية وحدها تشجيعا وتأهيلا للصناعات الناشئة أو التي يهددها الاستيراد؛[2]
- ❖ غياب جهاز معلومات فعال يحدد أنواع المنتجات المحلية، الشيء الذي من شأنه وضع خريطة اقتصادية لتوطن المؤسسات والمنتجات، ومن ثم وضع ما يلزم من سياسات الحماية؛

1- هشام بن عزة، **مرجع سابق**، ص: 54.

2- خالد طالبي، **مرجع سابق**، ص ص: 165-166.

الفرع الرابع: مشكلة الموارد البشرية

من بين المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في مجال الموارد البشرية نجد:[1]

- ❖ تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من مشكلة تسرب اليد العاملة من هذه المؤسسات إلى المؤسسات الكبيرة التي تتميز بفرص أكبر وعوائد أكثر وامتيازات تعجز هذه المنظومة المؤسساتية الصغيرة عن تحقيقها لعمالها؛
- ❖ عدم توافر فرص التدريب الجيد والمناسب لإعداد الموارد البشرية المؤهلة لتسيير وإدارة هذا النوع من المؤسسات، إذ يتميز العامل في هذه المؤسسة بتعدد الاختصاصات على عكس المؤسسات الكبيرة؛
- ❖ ضعف التوجه نحو تنمية وتحديث المهارات داخل هذه المؤسسات؛
- ❖ توظيف العمالة غير المؤهلة؛

الفرع الخامس: المشكل التمويلي

تعتبر المعوقات التمويلية من أهم الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، باعتبار التمويل أساس نشوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونجاحها، لذلك تعتبر من أهم المشكلات التي تواجهها، فنلاحظ أن جل المشاريع الصغيرة تعاني من صعوبات كبيرة في حصول أصحابها على التمويل الكافي من المؤسسات المالية عامة، والقطاع المصرفي خاصة، حيث تعتبر البنوك أن عملية إقراض المؤسسات الصغيرة محفوفة بالمخاطر، لذلك فإنها لا تظهر حماسا لتمويلها بحجة عدم توفر الضمانات الكافية، وبأن تكاليف إدارة عمليات الإقراض تعتبر عالية نسبيا والمرتبطة بزيادة عدد الملفات الخاصة بالمقترضين، ولهذا فان صغار المستثمرين الجزائريين يواجهون صعوبات كبيرة في الحصول على التمويل اللازم لاستثماراتهم بالحجم المناسب والشروط الميسرة عند التأسيس أو عند توسيع مشروعاتهم، وإذا توفرت مصادر التمويل فان الفوائد التي يتحملها المستثمرين تكون عالية، إضافةإلى صرامة الضمانات، وتعقد إجراءات مشروعاتهم.[2]

1- محمد الناصر مشري، **دور المؤسسات الصغيرة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: إستراتيجية المؤسسة للتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011، ص: 125.

2- عيسى بن ناصر، **حاضنات الأعمال كآلية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 18، مارس 2010، ص: 57.

ويضاف إلى ما سبق ضعف الجهاز المصرفي والبنكي الجزائري عموما،إذ أن أي اقتصاد قوي وفعال، وخاصة إذا كان يعتمد على تطوير وترقية قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، لا يمكن أن ينجح بدون نظام بنكي ومالي متطور ومرن في آن واحد، فعلى سبيل المثال نجد أن واقع البنوك الجزائرية يظهر ضعفا وعدم مرونة فيما يخص المعالجة المصرفية لملفات وطلبات القروض، حيث نجد أن البنك في الجزائر يستغرق وقتا يقدر بمعدل سنة قبل أن يمنح القرض، في مقابل ذلك نجد أن الأجل يقدر بـ 03 إلى 04 أشهر في المغرب وتونس، كما أن البنوك تشترط على المستثمرين وخاصة الصغار منهم ضمانات باهظة، عادة ما تعادل مرتين قيمة المشروع.

بالإضافة إلى كل المشاكل والعقبات السابقة الذكر فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تواجه مختلف الصعوبات والمشاكل المتعلقة بالطبيعة الخاصة لهذه المؤسسات سواء تعلقت بالصعوبات التمويلية بكل أشكالها أو مختلف المشاكل المتعلقة بطرق الإدارة وطبيعة الأسواق التي تعمل بها، إضافة إلى مختلف المشاكل الفنية، التسويقية والإنتاجية، حيث يمكن اعتبار مختلف تلك الصعوبات ذات طابع عالمي نظرا لتعرض كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها مهما كان البلد المتواجد فيه.[1]

ولاشك أن الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كقطاع أساسي في عملية التنمية يتطلب مواجهة المشاكل والعقبات السابقة الذكر ومحاولة إيجاد حلول لها.

وبما أن المشكل التمويلي يعتبر من أبرز ما يعيق تطور هذه المؤسسات في مرحلة الانطلاق والتوسع، كان من الضروري البحث عن مصادر تمويلية جديدة ومكملة للمصادر السابقة، فجاء التأجير التمويلي كصيغة جديدة من صيغ التمويل، وهذا ما سيتم التطرق إليه في المبحث الثاني.

1- إسماعيل بوخاوة-سمراء دومي، **المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في مرحلة الاقتصاد والسوق** ، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد05، جوان 2002، ص: 101.

المبحث الثاني: ماهية التأجير التمويلي في الجزائر وواقع تطبيقه

لم يكن للتأجير التمويلي تنظيم وتأطير خاص به طيلة السنوات الأولى من دخوله للجزائر، مما أخر من استخدام هذا النمط التمويلي للمؤسسات الاقتصادية بكل أشكالها خاصة الصغيرة والمتوسطة منها، وقصد تسليط الضوء على الإطار القانوني والتنظيمي لممارسة التأجير التمويلي في الجزائر تم تقسيم المبحث إلى المطالب الآتية:

المطلب الأول: مفهوم التأجير التمويلي في الجزائر

في إطار توسيع مجال تطبيق تقنية التأجير التمويلي، قامت الجزائر بتخصيص جزء هام من تشريعاتها لإيضاح الإطار القانوني لهذه التقنية، وسيتم التطرق إلى نشأة وتعريف التأجير التمويلي في الجزائر في هذا المطلب.

الفرع الأول: نشأة التأجير التمويلي في الجزائر

تم إدخال التأجير التمويلي كعملية بنكية عبر القانون 10/90 الصادر في 11 أفريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض في المادة رقم 112 الفقرة الثانية، والتي تنص على أنه: " تعتبر كعمليات إقراض كل عمليات التأجير المصحوبة بخيار الشراء، خاصة القروض الإيجارية"، والفقرة رقم 06 من المادة رقم 116 من نفس القانون تمنح حق إتمام هذه العمليات إلا للبنوك والمؤسسات المالية، [1] وتجدر الإشارة إلى أن الأمر رقم 11/03 الصادر في 26 أوت 2003 المعدل لقانون 10/90، يعيد في مادته رقم 68 صياغة ترتيبات المادة رقم 112 السابقة الذكر ويعوض المادة رقم 116 الفقرة 06 بالمادتين رقم 70 و71 منه، وعلى الرغم من أن قانون النقد والقرض يعتبر القانون الأساسي الذي أدخل التأجير التمويلي إلى الجزائر إلا أن الأمر رقم 09/96 الصادر في 10 جانفي 1996 يبقى النص القانوني الأساسي المنظم للتأجير التمويلي في الجزائر، فالفراغ القانوني المتعلق بمجال التأجير التمويلي لم يتم تغطيته إلا بعد نشر الأمر السابق وظهور نصوص تشريعية أخرى، وخاصة النصوص التطبيقية ذات الطابع التنظيمي المنشورة من طرف بنك الجزائر.

ويهدف الأمر رقم 09/96 أساسا إلى إعطاء عملية التأجير التمويلي صفة عقد ذو طبيعة قانونية خاصة كإتفاق تجاري وكوسيلة تمويلية في آن واحد، حيث يتضمن في جزئه الأول الترتيبات المتعلقة بالتأجير التمويلي، عبر المرور بثلاث فصول مخصصة لتعريف عمليات التأجير التمويلي، وعقود التأجير

1- المادتان 112- 116، **القانون 10/90، المتعلق بالنقد والقرض**، المؤرخ في 11 أفريل 1990، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، الصادرة في 18 أفريل 1990، ص ص: 532-533.

التمويلي والوصف القانوني لخصوصيات ومضمون عقد التأجير التمويلي، أما في جزئه الثاني فإن الأمر 09/96 يحدد حقوق وواجبات أطراف عقد التأجير التمويلي للمنقولات أو العقارات.

الفرع الثاني: تعريف التأجير التمويلي في القانون الجزائري

تعرف المادة الأولى من الأمر 09/96 التأجير التمويلي بأنه:

- عملية تجارية ومالية يتم تحقيقها من قبل البنك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونيا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاص طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص؛
- تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق خيار الشراء لصالح المستأجر؛
- وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية؛

حيث يبين نص المادة الأولى ما يلي:

- **طبيعة العملية:** عملية تجارية أو مالية، أي عملية اقتصادية؛
- **المؤجرون:** المصارف، المؤسسات المالية أو شركات التأجير مؤهلة قانونيا ومعتمدة؛
- **المستأجرون:**المتعاملون الاقتصاديون، جزائريين أو أجانب، طبيعيين أو معنويين؛
- **موضوع الإيجار:** أصول منقولة وعقارية، محلات تجارية، مؤسسات حرفية؛
- **خيار الشراء:** حسب نص المادة يمكن أن يدمج كما يمكن أن لا يدمج خيار الشراء لصالح المستأجر؛

واعتبرت عمليات التأجير التمويلي في المادة الثانية عمليات قرض بكونها تشكل طريقة تمويل اقتناء الأصول المنصوص عليها في المادة الأولى، أو استعمالها.[1]

أما المادة الثالثة والرابعة فقد عرفت التأجير التمويلي على أساس منقول أو غير منقول أي اعتماد إيجاري للأصول المنقولة والأصول غير المنقولة، حيث تطرق المشرع الجزائري إلى تقسيم التأجير التمويلي من حيث موطن العملية، وقسمه إلى تأجير تمويلي وطني ودولي، والصفة المحددة لهذين النوعين هي صفة

1- المادتان 01-02، **الأمر رقم 09/96، المتعلق بالإعتماد الإيجاري** ، المؤرخ في 10 جانفي 1996، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 03، الصادرة بتاريخ 10 جانفي 1996، ص: 25.

الإقامة، أي حسب جنسية العقد سواء تعلق الأمر بالمؤجر أو المستأجر وهذا وفقا للمادة الخامسة من نفس الأمر.[1]

لكن الملاحظ هو غياب الطرف الثالث من العملية وهو المورد، والذي يحدد أيضا نوع التأجير التمويلي إذا ما كان دوليا أو وطنيا وذلك حسب إقامة الطرف الثالث.

الفرع الثالث: أهمية التأجير التمويلي في الجزائر

يمكن للتأجير التمويلي في الجزائر أن يكتسي أهمية قصوى للاقتصاد ككل وللمؤسسات الاقتصادية بصورة خاصة، إذ يعتبر أداة فاعلة وذات مردودية بالنسبة لتمويل مختلف الاستثمارات، ويمكن أن نجمل هذه الأهمية في النقاط التالية:[1]

- ❖ يمكن أن يساعد التأجير التمويلي المؤسسات الجزائرية وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الحصول على المعدات والآلات والتجهيزات الحديثة بالنظر إلى إمكانياتها المالية المحدودة وعدم القدرة على الاقتراض من البنوك؛
- ❖ يساعد على التوسع وفتح وحدات أو خطوط إنتاج جديدة لهذه المؤسسات وزيادة حجم أنشطتها ومنه زيادة العمالة؛
- ❖ يساعد التأجير التمويلي المؤسسات في القضاء على العجز في التمويل الذاتي وعدم توسع وتطور السوق المالي الجزائري؛
- ❖ الحد من استدانة المؤسسات الجزائرية؛
- ❖ التنوع في النشاطات المصرفية والاستجابة بصورة أفضل وأسرع لطلبات الزبائن؛
- ❖ تحريك عجلة الاقتصاد الجزائري والإنتاج والرفع من الإنتاجية؛
- ❖ تحقيق نتيجة ايجابية في ميزان المدفوعات خاصة في حالة التأجير التمويلي الخارجي، وذلك أنه في هذه الحالة يقتصر التحويل إلى الخارج على الدفعات الايجارية، وهذا أفضل من شراء الأصل وتحويل ثمنه بالكامل؛
- ❖ يساعد في الحصول على العملة الصعبة؛
- ❖ تقليص التخلف التكنولوجي وإعادة تأهيل المؤسسات الجزائرية وإلغاء خطر التقادم التكنولوجي؛

1- **نفس المرجع السابق**، ص: 26.

- ❖ الارتقاء وتطوير الصناعات الجزائرية إلى مستوى الصناعات العالمية؛
- ❖ رفع القدرات التصديرية للمؤسسات الجزائرية عن طريق دعم هذه المؤسسات وتمويلها.

المطلب الثاني: الجوانب الضريبية والمحاسبية للتأجير التمويلي في الجزائر

من أجل تشجيع ودعم الشركات التي تعمل في مجال التأجير التمويلي اتخذت الحكومة الجزائرية عدة إجراءات محاسبية وضريبية محفزة في هذا الإطار.

الفرع الأول: الجوانب الضريبية

نص قانون المالية لسنة 1996 على إجراءات جبائية خاصة بالنسبة لعمليات التأجير التمويلي أهمها:[2]

- ❖ اعتبار المؤجر من الناحية الضريبية في التأجير التمويلي مالكا للأصول المؤجرة وبالتالي له الحق في ممارسة الاهتلاك عليها، وبالمقابل يستفيد المستأجر من الحق في خصم قيمة دفعات الإيجار المسددة من الأرباح الخاضعة للضريبة؛
- ❖ إضافة الأرباح الناتجة عن تقلبات سعر الصرف في عمليات التأجير الدولي عند آخر السنة المالية للإيرادات الخاضعة للضريبة على الربح؛
- ❖ إعفاء عمليات شراء العقارات من قبل شركات التأجير والمؤسسات المالية في إطار عقود التأجير التمويلي من الرسم على الإشهار العقاري، كما تضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2002 أحكام ضريبية جديدة لغرض تشجيع شركات القرض الايجاري بالجزائر؛
- ❖ السماح لشركات التأجير التمويلي باستعمال أسلوب الاهتلاك الخطي أو التنازلي للأصول الثابتة لفترة مساوية لمدة الإيجار؛
- ❖ عدم إدراج الجزء المرتبط بتسديد أصل رأس مال التأجير التمويلي ضمن وعاء الضريبة على رقم الأعمال؛

1- ياسين العايب، **إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر** ، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: الاقتصاد المالي، جامعة منتوري، قسنطينة، 2010، ص: 208.

2- رابح خوني- رقية حساني، **واقع وآفاق التمويل التأجيري في الجزائر وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مرجع سابق، ص: 37.

- ❖ السماح للمنشآت الاقتصادية بتوسيع الاستفادة من الامتيازات الضريبية والجمركية المتعلقة بترقية الاستثمار، على الأصول التي يتم اقتناءها من طرف المؤجر في إطار عمليات التأجير التمويلي إذا كانت هذه المنشآت قد استفادت من هذه الامتيازات؛

إن أهم الإعفاءات الضريبية والجمركية التي تمنح لشركات التأجير التمويلي من أجل تشجيعها ودعمها هي:

- ❖ الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للأصول المكتسبة من طرف شركة التأجير التمويلي لصالح استعمالها بنفسها؛
- ❖ الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة ثلاث سنوات؛
- ❖ الإعفاء من الرسم على النشاط المهني لمدة ثلاث سنوات؛
- ❖ إعفاء لمدة خمس سنوات من الرسم العقاري؛
- ❖ تستفيد شركات التأجير التمويلي عند استيراد التجهيزات والمعدات من النظام الجمركي للقبول المؤقت والذي يعني الإعفاء من كل الحقوق والرسوم الجمركية؛
- ❖ الإعفاء من إجراءات التجارة الخارجية وإجراءات الصرف بمعنى عدم خضوع هذه الشركات لإذن مسبق أو ترخيص من السلطات الإدارية الجمركية المختصة في ذلك؛

الفرع الثاني: الجوانب المحاسبية

تكون المعالجة المحاسبية لعمليات التأجير التمويلي بالنسبة للمستأجر وفق ما يلي:[1]

- ❖ في بداية مدة عقد التأجير التمويلي يقر المستأجر بأصل معين والتزام معين؛
- ❖ لتحديد القيمة المالية يعتمد على معدل الخصم المناسب، والذي يكون ضمنيا في عقد التأجير التمويلي،
- ❖ أقساط الإيجار يجب أن تقسم إلى تكلفة التمويل وإلى تسديد الالتزام المعلق؛
- ❖ لابد من اهتلاك الأصل المؤجر حسب عمره الإنتاجي أو مدة العقد حيث يأخذ أيهما أقل؛

أما المعالجة المحاسبية لعقود التأجير بالنسبة للمؤجرين وشركات التأجير تكون كالآتي:[1]

1- إبراهيم عبد الله، **قرض الإيجار في الجزائر فرصة جديدة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مرجع سابق، ص 48.

- ❖ عند بداية مدة التأجير التمويلي يسجل المؤجر في ميزانيته الأصل المعين؛
- ❖ يجب تحليل أقساط التأجير إلى تكلفة تمويل وتخفيض الذمم المدينة؛
- ❖ في حالة تحمل شركة التأجير تكاليف مباشرة كالرسوم والعملات فإنه يتم تسجيلها في الحال أو توزيعها على مدى عمر العقد؛
- ❖ على المؤجر إدراج الربح أو الخسارة في دخل الفترة؛

المطلب الثالث: واقع تطبيق التأجير التمويلي في الجزائر

الفرع الأول: تأسيس شركات التأجير التمويلي في الجزائر وشروط اعتمادها

يرجع اعتماد تأسيس شركات التأجير التمويلي في الجزائر إلى مجلس النقد والقرض حسب التنظيم رقم 06/96 المؤرخ في 03 جويلية 1996 والذي حدد قواعد تأسيس الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها، فلا بد أن تخضع هذه الشركات إلى مجموعة من الشروط أهمها:[2]

- ❖ يمكن شركات التأجير التمويلي على غرار البنوك والمؤسسات المالية، القيام بعمليات التأجير التمويلي كما هو منصوص عليه في التشريع المعمول به؛
- ❖ شركات التأجير التمويلي تؤسس على شكل شركة أسهم مساهمة طبقا للتشريع المعمول به في الجزائر؛
- ❖ يجب أن يكون مؤسسو شركة التأجير التمويلي أو مسيروها أو ممثلوها موضوع أي منع منصوص عليه في المادة رقم 125 من القانون رقم 10/90 المتعلق بالنقد والقرض، كما عليه استيفاء الشروط التي يجب أن تتوفر في مؤسسي البنوك والمؤسسات المالية؛
- ❖ تقديم طلبات التأسيس إلى مجلس النقد والقرض بملف يحدد مضمونه بتعليمة من بنك الجزائر؛
- ❖ الحد الأدنى لرأس المال الاجتماعي يستلزم على الشركة اكتتابه يحدد بـ 100 مليون دينار جزائري، دون أن يقل المبلغ المكتتب عن 50% من الأموال الخاصة؛
- ❖ يجب خضوع عمليات التأجير التمويلي للإشهار؛

1- عاشور مرزوق- محمد غربي، **الائتمان الايجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية** ، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مرجع سابق، ص: 48.

2- ناصر حيضر، **التمويل بالايجار المنتهي بالتمليك** ، الملتقى الوطني حول: التمويل الاسلامي في النشاط الاقتصادي، الجمعية المسوية البكرية، غرداية، 29 ديسمبر 2004، ص: 05.

يمنح الترخيص بمزاولة نشاط التأجير التمويلي للشركة بمقرر من محافظ بنك الجزائر في أجل أقصاه شهران من إيداع الملف، ينشر في الجريدة السمية والذي يتضمن: الاسم التجاري للشركة،عنوان المقر الاجتماعي للشركة،ألقاب وأسماء أهم مسيريها، مبلغ رأس المال وتوزيعه بين المساهمين.

إذن فالقانون اشترط أن تكون شركة التأجير التمويلي على شكل شركة أسهم، لكون شركة المساهمة هي النموذج الأمثل لشركة الأموال فهي تهدف لتجميع الأموال قصد القيام بمشروعات صناعية وتجارية كبرى.

فالمشرع الجزائري حدد الأشخاص الذين لهم الحق بالقيام بعمليات التأجير التمويلي، فقد خص البنوك والمؤسسات المالية بعمليات التأجير التمويلي من طرف الشخصيات المعنوية، مع اشتراط أن تكون مؤهلة قانونيا ومعتمدة صراحة من قبل البنك المركزي.

فباعتبار عمليات التأجير التمويلي عمليات مالية وتجارية، فعلى شركات التأجير التمويلي أن تأخذ في الحسبان قواعد الحيطة والحذر في العملية التمويلية.

الفرع الثاني: صعوبات تطبيق التأجير التمويلي في الجزائر

إن التأخر الذي شهده انتشار التأجير التمويلي في الجزائر يعود إلى أسباب عديدة يمكن حصرها فيما يلي:[1]

- ❖ تخوف البنوك من هذه الصيغة التمويلية من حيث المردودية والمخاطر؛
- ❖ وجود بنوك عمومية مثقلة بالديون، مع ضعف قدراتها التمويلية؛
- ❖ غياب المبادرة والإبداع لدى البنوك خاصة مع التزامها بفتح القروض للاستثمارات المقررة من قبل الدولة؛
- ❖ عدم مرونة وتطور النظام المالي الجزائر؛
- ❖ عدم وجود إطار تشريعي ينظم ويحكم هذه العملية؛
- ❖ ضعف تهيئة المحيط الملائم، وعدم وضوح الرؤية والشفافية فيما يخص الإصلاحات؛
- ❖ غياب التحفيزات المنشطة لهذه الصيغة خاصة الجانب الجبائي؛
- ❖ التأخر في تأسيس بورصة الجزائر؛

1- رابح خوني-رقية حساني، **مرجع سابق**، ص: 169.

- عدم احترافية رجال البنوك وتأهيل المهنة المصرفية؛
- غياب إدارة حقيقية من الدولة في تنظيم ودعم التأجير التمويلي في الجزائر؛

إن كل هذه العوائق والقيود يجب أن تزول لما لها من أثر سلبي في التطبيق والعمل بهذه الصيغة التمويلية خاصة لما لها من دور بارز في تمويل المؤسسات الاقتصادية ومن ورائها الاقتصاد الجزائري ككل.

الفرع الثالث: تجربة بعض شركات التأجير التمويلي في الجزائر

تم اعتماد مجموعة من شركات التأجير التمويلي في الجزائر ساعدت بشكل كبير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إيجاد مصادر تمويل جديدة ولكن تدخلاتها كانت تتسم بالحذر الشديد وضيق النطاق، ومن بين هذه الشركات التي تنشط في السوق الجزائرية ما يلي:

أولا: الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات SALEM

وهي شركة ذات أسهم، تعتبر فرعا للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA رأسمالها 200 مليون دينار جزائري وهي موزعة كما يلي:[1]

- 90% من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي؛
- 10% للمجموعة القابضة للميكانيك؛

ويعتبر التأجير التمويلي لشركة SALEM تمويلا شاملا 100% وتتكون زبائنها من:

- شركات صناديق التعاون الفلاحي؛
- المستثمرون في الفلاحة والصيد البحري؛
- المقاولون؛
- الأفراد والخواص؛

وتشمل أنشطة شركة SALEM كلا من القطاعات الآتية:

- قطاع الفلاحة بمختلف أشكاله وأحجامه وأنواعه؛
- قطاع الصيد البحري وكل الأنشطة المرتبطة به؛
- التجهيزات الصناعية؛
- قطاع المناجم والمحروقات والحديد والصلب؛

1 -**Le site officiel de société algérienne de leasing mobilier** ; www.société algérienne de leasing mobilier.com ; consulter le 25/03/2018 ; 14 :10.

- ❖ معدات المكاتب وأجهزة الإعلام الآلي؛
- ❖ معدات وتجهيزات إلكترونية مهنية؛
- ❖ سيارات وجرارات ووسائل النقل الأخرى؛
- ❖ قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

ثانيا: الشركة العربية للإيجار المالي ALC

الشركة العربية للإيجار المالي هي أول شركة خاصة متخصصة في التأجير التمويلي في الجزائر هذه المؤسسة مالية تأسست في أكتوبر 2001، حيث تحصلت على الاعتماد من طرف مجلس النقد والقرض OMC لبنك الجزائر في 20 فيفري 2002.

الشركة العربية للإيجار المالي هي شركة بالأسهم SPA، يقدر رأسمالها 758 مليون دينار جزائري موزعة على مؤسسات المساهمة كالآتي:[1]

- ❖ بنك المؤسسة العربية المصرفية ABC الجزائر 34%؛
- ❖ الشركة العربية للاستثمار 25%؛
- ❖ المؤسسة المالية الدولية 7%؛
- ❖ الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP 20%؛
- ❖ مؤسسات أخرى 14%؛

وكانت المؤسسة العربية للإيجار المالي قد بدأت نشاطها في ماي 2002 تمنح أولى قروضها لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بقيمة إجمالية قدرها 75.5 مليون دينار جزائري، ويتم منح القروض من قبل الشركة على فترة إيجار مالية تمتد مابين 04 و05 سنوات مع نسبة هامشية لا تتعدى 5%، كما أن المبلغ المحدد للقرض يجب أن لا يقل عن 15 مليون دينار جزائري ولا يزيد عن 95 مليون دينار جزائري، وقد أدخلت الشركة وسائل تمويل جديدة قصيرة ومتوسطة المدى كالتمويل التأجيري، الذي يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتأجير الأصول الثابتة والمنقولة ذات الاستعمال الصناعي، وقد تخصصت بشكل واضح في تمويل العقارات لفائدة مختلف المؤسسات، وفي هذا الصدد قامت المؤسسة بتمويل 125 مؤسسة بمبلغ يزيد عن 7800 مليون دينار جزائري.

1 –**Le site officiel de arab leasing corporation** ; www.arableasing.com.dz; consulter le25/03/2018 ; 15:30

ثالثا: شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودية ASL

وهي شركة تختص في التمويل التأجيري أنشأت بمشاركة البنك الخارجي الجزائري وبنك البركة، تهدف هذه الشركة إلى تمويل الواردات بالعملة الصعبة من التجهيزات الموجهة إلى نشاط مهني وليس تجاري، وتتمثل هذه التجهيزات في:[1]

- **وسائل النقل:** باخرات، طائرات، سيارات، سكك حديدية وغيرها؛
- حاويات، رافعات، جرارات؛
- التجهيزات الصناعية؛
- معدات الإعلام الآلي؛
- تجهيزات طبية؛

أما فيما يخص الملف الذي يجب تقديمه للإدارة للاستفادة من خدمات هذه الشركة فيشتمل على جدوى المشروعات وكيفية شروط التمويل وفيه على وجه الدقة ما يلي: معلومات خاصة بالمستورد، معلومات خاصة بالمورد، معلومات خاصة بالعين المؤجرة، معلومات خاصة بالضمانات، معلومات خاصة بالتصريحات الإدارية، معلومات خاصة بالدراسات التقنية والاقتصادية.

ولقد وضعت هذه الشركة عدة شروط في مجال موافقتها على التأجير التمويلي وهي كما يلي:

- مبلغ العملة والمحدد مابين 01 و10 مليون دولار لكل عملية؛
- مدة العملية وهذا حسب طبيعة التجهيزات وتتراوح مابين 03 و07 سنوات؛
- العملة وهي الدولار الأمريكي؛
- الضمانات وهي الضمانات العينية أو الشخصية أو العقود الملكية؛
- ضمان من البنك الخارجي والمتمثل في خطاب الموافقة؛
- المصاريف القضائية على عاتق المستأجر؛

1- محمد زيدان- إدريس رشيد، **الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر**، الملتقى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مرجع سابق، ص ص: 515-516.

رابعا: الشركة المغاربية للإيجار المالي MLA

الشركة المغربية للإيجار المالي هي مؤسسة مالية متخصصة في التمويل بالتأجير التمويلي، تم اعتمادها من طرف مجلس النقد والقرض في 18 أكتوبر2005، حيث قدر رأس مالها بـ مليار دينار جزائري موزعة بين المساهمين كالتالي:[1]

- ❖ الشركة التونسية للتأجير التمويلي 20%؛
- ❖ بنك الأمان التونسي 25%؛
- ❖ المؤسسات المالية الهولندية للتنمية 20%؛
- ❖ مؤسسات مالية مختلفة 16%؛

تحصلت هذه الشركة على 10 ملايين أورو من البنك الأوروبي للاستثمار وكان بهدف تشجيعها للدخول في السوق الجزائرية، حيث بدأت العمل في ماي 2006 وكان أول أعمالها تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المهن الحرة بكل مستلزماتها، حيث تمنح هذه الشركة تأجيرا تمويليا لمختلف المجالات:

- ❖ **تأجير تمويلي عقاري:** وهذا التمويل بهدف الحصول على المكاتب، المحلات التجارية؛
- ❖ **تأجير تمويلي للسيارات:** لتمويل الحصول على سيارات نفعية؛
- ❖ **تأجير تمويلي للنقل:** يهدف التمويل إلى اكتساب عتاد النقل بمختلف أنواعه وأحجامه؛
- ❖ **تأجير تمويلي للبناء والأشغال العمومية :** يهدف هذا النوع من التمويل إلى إكتساب عتاد الأشغال العمومية بكل أنواعها؛
- ❖ **تأجير تمويلي للتجهيزات:** لتمويل الحصول أو تجديد العتاد الفلاح، عتاد الإعلام الآلي والمكاتب؛
- ❖ **التأجير التمويلي الطبي:** لاكتساب وتجديد العتاد الطبي؛

قد تمكنت الشركة المغاربية للإيجار المالي من احتلال مرتبة هامة في سوق التأجير التمويلي الجزائري وذلك من خلال التصريح الذي قدمه المدير العام للشركة "نافع عبروس" الذي أكد على نشاط الشركة بهدف تدعيم المنتوج الوطني، وتقليص فاتورة الواردات، عن طريق تمويل الشركات الجزائرية خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال تقديم قروض للمؤسسات بهدف اقتناء العتاد والتجهيزات وكذلك تمويل الزبائن قصد شراء منتجات، وعلى إثر هذا حققت نمو في رأس مالها قدر بـ 36%.

1- أحمد بوراس- سماح طلحي، **قرض الإيجار كإستراتيجية للتمويل: دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب** ، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 34، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص: 103.

خلاصة

من خلال دراسة هذا الفصل تبين لنا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أضحت تحتل صدارة الاهتمام في البرامج الاقتصادية للدولة الجزائرية تطبيقا للاتجاه الجديد المنتهج من طرف الدولة، والذي يهدف إلى تشجيع وترقية القطاع الخاص المتكون بصفة أساسية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وقد بدأت نتائج هذا الاهتمام الكبير بالظهور بأن أصبحت ملموسة على أرض الواقع، ونلمس ذلك من خلال التطور الكبير لتعداد هذا النوع من المؤسسات خاصة بعد صدور المرسوم التنفيذي المتعلق بها الذي قدم التعريف الرسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية باعتماده على معايير كمية في تصنيفها إلى مؤسسات مصغرة، صغيرة ومتوسطة، وقد خصصت الجزائر منظومة مؤسساتية متكاملة لدعم وترقية هذا القطاع إلا أن هذا النوع من المؤسسات لا يزال يعاني العديد من المشاكل والعقبات في مقدمتها المشكل التمويلي، لذا تم إدخال آلية جديدة تمثلت في التأجير التمويلي، وعلى الرغم من إرساء الأطر التشريعية والتنظيمية له يظل تطبيقه على أرض الواقع يلقى صعوبات عديدة.

-

الفصل الثالث: مساهمة التأجير التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة 488 - تبسة -

- تمهيد

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية

المطلب الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية (المؤسسة الأم)

المطلب الثاني: تقديم وكالة بدر تبسة (488)

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة تبسة488)

المبحث الثاني: واقع التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية ومساهمته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الأول: شروط عقد التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية

المطلب الثاني: مساهمة الوكالة في التأجير التمويلي

المطلب الثالث:دراسة تطبيقية لمنح قرض تأجير تمويلي من طرف –وكالة 488 تبسة–

- خلاصة

تمهيد

إن التوجه إلى آلية التأجير التمويلي في الجزائر استدعى ضرورة إنشاء شركات متخصصة في هذا النوع من التمويل، والتي تم التعرض إليها سابقا، كما عمدت بعض البنوك التجارية إلى إدخال هاته التقنية على غرار بنك الفلاحة والتنمية الريفية والوكالة محل الدراسة –وكالة 488 تبسة–

وقصد تسليط الضوء على واقع هاته التقنية بالوكالة والإجراءات والشروط المواكبة لها لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية بالولاية سيتم تقسيم الفصل إلى المبحثين الآتيين:

- **المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية؛**
- **المبحث الثاني: واقع التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية ومساهمته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

المبحث الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية من البنوك التجارية التي تلعب دورا فعالا في نجاح التنمية الاقتصادية، فهو يحتل مكانة هامة ضمن الجهاز البنكي الجزائري وهذا راجع إلى هيكله الضخم المتواجد عبر التراب الوطني، ويضمن بنك الفلاحة والتنمية الريفية جميع الخدمات المصرفية مع تفرده بتمويل قطاعات الفلاحة والصيد البحري والصناعات الغذائية.

المطلب الأول: تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية (المؤسسة الأم)

بنك الفلاحة والتنمية الريفية واحد من أكبر البنوك الوطنية، الذي استطاع نتيجة لخبرته وتنافسيته أن يفرض مستواه في بيئة تنافسية لبنوك خاصة وطنية وأجنبية، وذلك بتبني تنظيم جديد، وتحويل أساليب العمل الخاصة به.

الفرع الأول: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

بنك الفلاحة والتنمية الريفية مؤسسة تنتمي إلى القطاع العمومي، أنشأت بتاريخ 17 جمادى الأولى 1402 الموافق لـ 13 مارس 1983 وفقا للمرسوم رقم 106/82، مهمته تطوير القطاع الفلاحي وترقية العالم الريفي، تكون في بداية مشواره من 140 وكالة متنازل عنها من طرف البنك الوطني الجزائري، وأصبح اليوم يتضمن 291 وكالة و 42 مديرية جهوية، وفي ماي 1986 تحول إلى مؤسسة عمومية اقتصادية في شكل شركة ذات أسهم برأس مال قدر بـ 22 مليار دينار جزائري، وبموجب قانون النقد والقرض 10/90 أصبح بإمكانه مباشرة جميع الوظائف التي تقوم بها البنوك الجزائرية، ويقدر حاليا رأس ماله بـ 33 مليار دينار جزائري، ويبلغ مجموع تعاملاته الاقتصادية والبنكية 5,8 مليار دولار، يغطي 30% من التجارة الخارجية، ويشمل حوالي 7000 موظف، ولقد مر تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية بأربعة مراحل أساسية وهي:

أولا:المرحلة الأولى (1982-1990)

خلال الثماني سنوات الأولى كان هدف البنك فرض وجوده ضمن العالم الريفي بفتح العديد من الوكالات في المناطق ذات الصبغة الفلاحية، وبمرور الوقت اكتسب سمعة وكفاءة عالية في ميدان تمويل القطاع الفلاحي، قطاع الصناعة الغذائية والصناعة الميكانيكية الفلاحية، وهذا الاختصاص كان منصوصا عليه في الاقتصاد المخطط حيث كان بنك عمومي يختص بإحدى القطاعات

ثانيا: المرحلة الثانية (1991-1999)

وسع البنك أفقه في هذه المرحلة إلى مجالات أخرى من النشاط خاصة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دون الاستغناء عن القطاع الفلاحي وعلى الصعيد التقني فقد تميزت هذه المرحلة بإدخال تكنولوجيا الأعلام الآلي (تصميم نظام SWIFT)، وضع برمجيات (SYBU) عملية الفحص السلكي، بطاقات التسديد والسحب.

ثالثا: المرحلة الثالثة (2000-2002)

شهدت هذه الفترة عدة انجازات من طرف البنك وذلك فيما يخص الاستثمارات المنتجة، حتى يساير نشاطها ومستوى مردود السوق، حيث رفع بنك الفلاحة والتنمية الريفية في إطار تدخله في تمويل الاقتصاد حجم القروض لفائدة المؤسسات الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة.

كما رفع من مستوى معاونته للقطاع الفلاحي، وقام في إطار مسايرته للتحولات الاقتصادية والاجتماعية العميقة بوضع برنامج خماسي فعلي يرتكز على عصرنة البنك وتحسين الخدمات، ونتجت هذه الإنجازات في الفترات التالية:

1. **سنة 2000**: القيام بإحصاء دقيق لنقاط ضعف وقوة بنك الفلاحة والتنمية الريفية، ووضع مخطط لمسايرة المعايير الدولية.
2. **سنة 2001**: تم إحداث تطهير في الميدان المحاسبي والمالي، بالإضافة إلى إعادة النظر وتقليل الوقت، وتخفيف الإجراءات الإدارية والنقدية المتعلقة بملفات القروض، كما قام بإدخال مخطط جديد في الحسابات على مستوى الحسابات المركزية، بالإضافة إلى تعميم شبكة على الوكالات والمنشآت المركزية.
3. **سنة 2002**: دراسة مشروع (البنك الجالس)، وتدعيم نظام الشبكة المحلية مع إعادة تنظيم البرنامج (SYBU) كزبون مقدم للخدمة.

رابعا:المرحلة الرابعة (2003 إلى يومنا هذا)

تحسين مشروع البنك الجالس بخدمات مشخصة عبر جميع الوكالات الأساسية على المستوى الوطني.

الفرع الثاني: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

إن بنك الفلاحة والتنمية الريفية كأي بنك له مهام يقوم بها، يمكن تجميعها في النقاط الأساسية الآتية:

أولا: جمع الموارد

إن البحث عن المقترضين لكسب زبائن أكثر يؤمن للمؤسسة البنكية آمان معتبر لأنه يحدد علاقته واستقلاليته بالنسبة للسوق النقدي والبنك المركزي، من أجل أن يقوم البنك بتشجيع زبائنه بمنحهم مجموعة من الخدمات المتنوعة مثل قروض بفترات وشروط متغيرة.

ثانيا: توزيع القروض

إن البنك يمنح أو يتعهد مؤقتا بأموال في متناول شخص معنوي أو عقد لحسابه مقابل رهن أو إمضاء، هذه العملية تتضمن ثلاث مراحل:

1. مقدم نقدي؛
2. رهن أو إمضاء من قبل المقرض؛
3. تنظيم الأموال المقرضة؛

ثالثا: العمليات المالية

العمليات المعروفة التي يقوم بها البنك هي:

1. إصدار السندات المالية والمفاوضات المتعلقة بها؛
2. إصدار أسهم والمفاوضات المتعلقة بها؛
3. عمليات الصرف بين مختلف العملات؛
4. عمليات التوظيف؛

هذه العمليات يمكن أن تنجز لحساب زبون البنك، أو لحساب البنك نفسه.

رابعا: عمليات الخزينة

يرتكز نشاط بنك الفلاحة والتنمية الريفية أساسا على النقد في جميع تغيراته ومختلف اتجاهاته، نتيجة ذلك فإن مفهوم الخزينة هو أساس النشاط والإدارة في البنك.

الفرع الثالث: التنظيم العام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

إن البنك من خلال تنظيمه الهيكلي يتوافق مع الإدارة الحديثة، وهذا ما يسمح له بتفعيل ورفع كفاءات كل فرد، وهذا في خدمة العصرنة ودفع البنك نحو الأفق الجديدة، وعليه يمكن أن يضم الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية ما يلي:

أولا: المديرية العامة

وتشتمل على المفتشية العامة ومديرية المراجعة الداخلية، إضافة لقسم الاتصال.

ثانيا: الموارد والقروض والتحصيل

وتشمل مديرية تمويل المؤسسات الكبيرة ومديرية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومديرية تمويل النشاطات الفلاحية وأخيرا مديرية المتابعة والتحصيل.

ثالثا: الإعلام الآلي، المحاسبة والخزينة

تحتوي على مديرية الإعلام الآلي المركزي ومديرية الإعلام الآلي لشبكة الاستغلال إضافة لمديرية المحاسبة العامة ومديرية الخزينة.

رابعا: الإدارة والوسائل

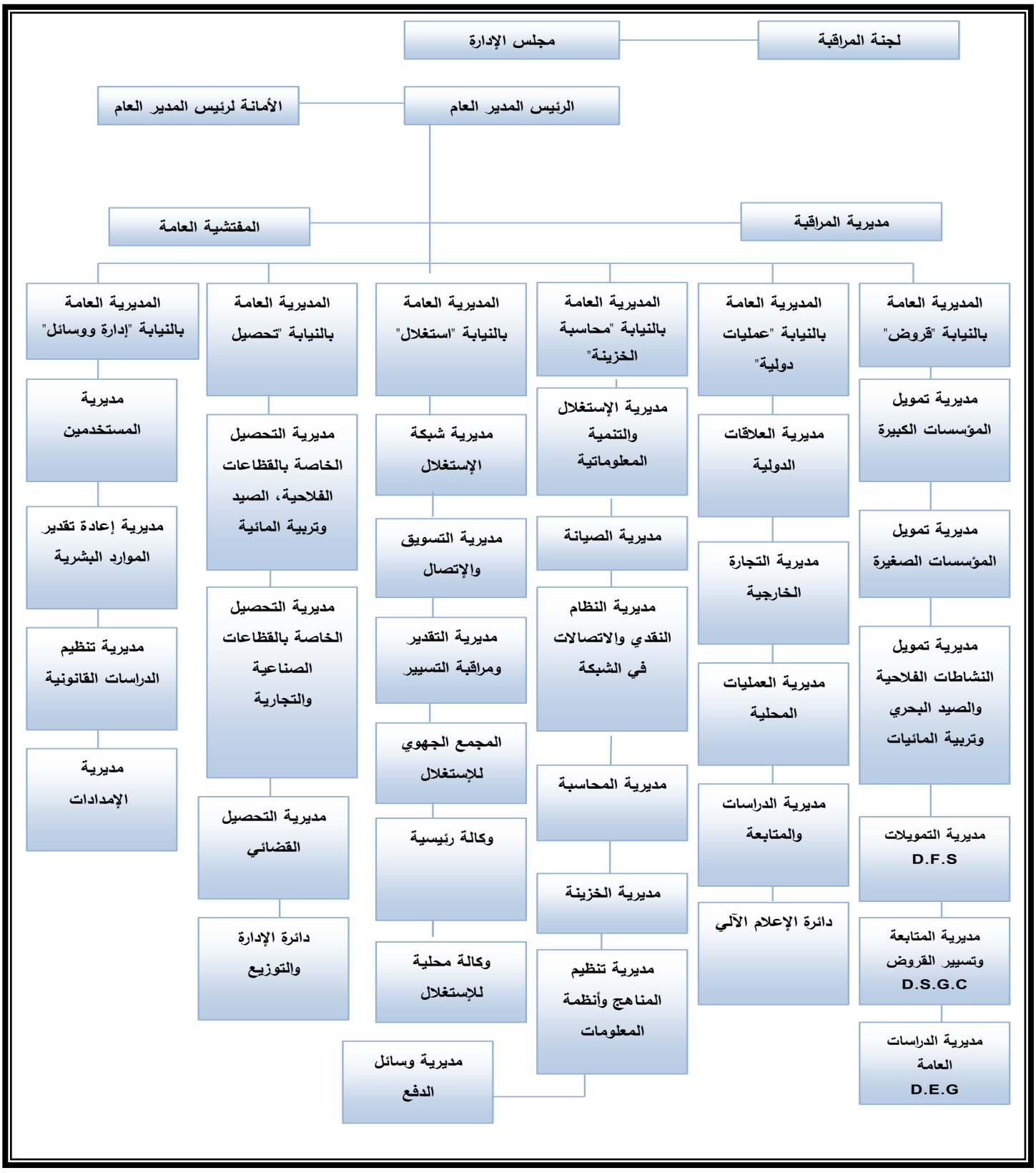
وتحتوي على مديرية المستخدمين، مديرية إعادة تثمين الموارد البشرية، مديرية الوسائل العامة، مديرية تنظيم الدراسات القانونية والنزاعات ومديرية التقدير ومراقبة التسيير.

خامسا: القسم الدولي

مديرية العمليات التقنية مع الخارج، مديرية العلاقات الدولية ومديرية المراقبة والإحصائيات.

والشكل الموالي يبين الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

الشكل رقم (01): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على المعلومات المقدمة من طرف الوكالة

المطلب الثاني: تقديم وكالة بدر 488 تبسة

يعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية من البنوك التجارية التي تلعب دورا فعالا في نجاح التنمية الاقتصادية، فهو يحتل مكانة هامة ضمن الجهاز البنكي الجزائري.

الفرع الأول: تعريف وكالة بدر 488 تبسة

بواسطة المرسوم الرئاسي الصادر بتاريخ 13 مارس 1982، تم إنشاء وكالة بدر وهي الممثلة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية على مستوى ولاية تبسة، كونها وكالة رئيسية للفرع الجهوي أو ما يسمى بالمجمع الجهوي للاستغلال لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وهي تقع في "نهج العقيد محمد الشريف وهو مكان استراتيجي، إذ يتوسط معظم المرافق العمومية في المدينة، والوكالة يتفرع منها 06 وكالات أخرى.

الفرع الثاني: مهام وكالة بدر 488 تبسة

تتمثل مهام الوكالة في:

- ❖ القيام بالعمليات المصرفية المطلوبة من طرف الزبائن؛
- ❖ العمل على استقرار وتطوير العلاقات التجارية مع الزبائن؛
- ❖ السهر على استمرار وإعلام وتكوين الموظفين؛
- ❖ منح القروض والضمانات المطلوبة وضمان متابعة تحقيقها؛
- ❖ السهر على رفع مردودية الخزينة؛
- ❖ تنظيم جميع العمليات البنكية في إطارها القانوني؛
- ❖ العمل على مواكبة الإصلاحات البنكية والنقدية الحاصلة؛
- ❖ تحصيل أكبر عدد ممكن من الودائع؛

الفرع الثالث: امتيازات وكالة بدر 488 تبسة

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

- ❖ التقديم المنتظم لبيانات تسليم طلبات منح القروض، وهو ما يفرض سرعة دراستها وتحليلها،
- ❖ سرعة تنفيذ العمليات البنكية من سحب، إيداع وتحويل؛
- ❖ الاعتماد على الموزعات الآلية للأوراق النقدية لتسهيل العمليات البنكية، وكذا سرعة تنفيذها؛

- ❖ تقليص زمن دراسة طلبات منح القروض؛
- ❖ تحليل عمليات التجارة الخارجية في ظرف زمني جد قصير ؛
- ❖ انجاز عمليات التجارة المصرفية عبر شبكات الانترنيت، حيث يتاح للزبائن معرفة أرصدتهم وكذا الاطلاع على معلومات تهمهم؛
- ❖ ظهور وظيفة المكلف بالزبون الذي يسعى إلى تنفيذ ومعالجة كل عمليات الزبون؛
- ❖ الجودة والسرعة في الخدمات البنكية على مستوى واجهة المكتب؛

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة بدر 488 تبسة–

يتضمن بنك الفلاحة والتنمية الريفية العديد من المصالح التي تشكل هيكله التنظيمي تتمثل فيما يلي:

الفرع الأول: المجمع الجهوي للاستغلال

يتولى مهمة تنظيم وتنشيط، ومراقبة ومتابعة الوكالات المصرفية التي هي تحت مسؤوليته، ويتكون من:

أولا: المدير

هو أعلى سلطة في البنك والمسؤول عن التسيير الجيد للمجمع وجميع الوكالات التابعة له وتطبيق جميع الاستراتيجيات من المديرية العامة.

ثانيا: خلية المراقبة

تقوم بعملية المراقبة الداخلية لوظيفة التسيير ومدى تطبيق القوانين الداخلية للبنك، وتقوم بالتنسيق بين المصالح ومساعدة المدير في اتخاذ القرارات.

ثالثا: الأمانة العامة

تتمثل بصفة أساسية في السكرتاريا التي لها اتصالات مع المصالح الأخرى، من مهامها التسيير المحكم للبريد الصادر والوارد من وإلى الوكالة، إدارة المواعيد الرسمية لمدير الوكالة.

رابعا: نائب المدير

ينوب المدير في مجلس القروض والخزينة للمجمع، كما يساعد ويراقب وينسق ويتابع نشاطات الوكالات التابعة للمجمع، وكذلك العمل على ترقية الجودة الخاصة بالبنك.

خامسا: مصلحة الشؤون القانونية

تمثل هذه المصلحة البنك في المجلس القضائي وذلك بمتابعة الحالات المتنازع فيها بأنواعها والعمل على حلها ودراسة الشكاوي.

سادسا: خلية التحصيل

تعمل هذه الخلية بالتنسيق مع المدير النائب ومن مهامها الاعتمادات المقدمة للعملاء وتكوين ملفات مدنية بالنسبة للاعتمادات الموجودة على مستوى الوكالات.

سابعا: دائرة الإدارة والمحاسبة

يسير هذا القسم من طرف رئيس الدائرة ويتكون من مصلحة تسيير المستخدمين ومصلحة تسيير الوسائل العامة.

الفرع الثاني: الوكالة المحلية للاستغلال

تتكون الوكالة المحلية للاستغلال من المصالح التالية:

أولا: المديرية

هي أهم وأعلى مستوى في الوكالة تشرف مباشرة على المصالح الموجودة بها، وهذا ما يجعل مهام المدير على مستوى الوكالة غير محدودة.

ثانيا: الأمانة العامة

تعتبر هذه المصلحة الذراع الأيمن للمديرية، وتعمل على استقبال المكالمات الهاتفية وتنظيم مواعيد المدير، الاحتفاظ بكل الوثائق الخاصة بالمديرية وتقديمها أثناء الحاجة إليها.

ثالثا: نائب المدير

هو المسؤول الثاني بعد المدير، ينوبه في حالة الغياب كما يساعده في أداء المهام وتقسم هذه المصلحة إلى:

1. الواجهة الأمامية

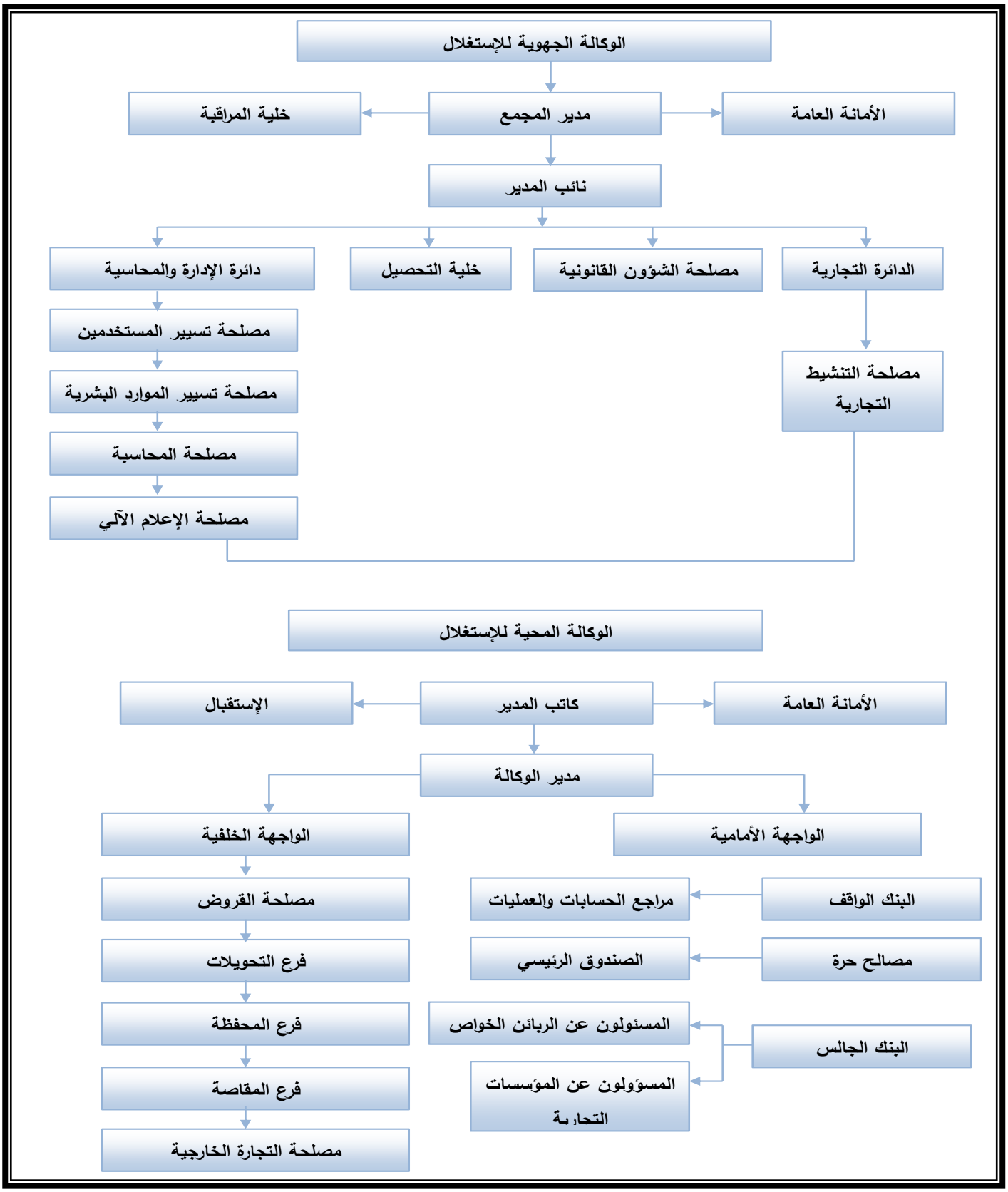
سميت كذلك كون الزبون يجلس أمام ممثل الوكالة ويتحاور معه للحصول على الخدمة دون التنقل بين المصالح أو أن يقدم له الخدمة من الشباك وتتضمن كل من البنك الجالس والواقف ومصالح حرة.

2. الواجهة الخلفية

تضم عدة أقسام تتمثل في مصلحة القروض وفرع التحويلات وفرع المحافظة والمقاصة الإلكترونية ومصلحة التجارة.

والشكل الموالي يبين مختلف المصالح المكونة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة تبسة 488)، وذلك كما يلي:

الشكل رقم (02): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية (وكالة 488تبسة)



المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على **المعلومات المقدمة من طرف الوكالة**

المبحث الثاني: واقع التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة 488 تبسة– ومساهمته في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بدأ بنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية تبسة نشاطاته الفلاحية في سنة 1982 وبالنسبة لعملية التأجير التمويلي بدأت في هذا البنك في سنة 2008 طبقا للقرار رقم 2008/11 الذي اهتم بوصف جميع الجوانب الخاصة بعملية التأجير التمويلي التي تتمثل في:

- ❖ نوع التأجير التمويلي المطبق من قبل البنك؛
- ❖ نسبة الفائدة التي يعمل بها البنك؛
- ❖ فترة وطريقة تسديد الدين؛
- ❖ واجبات وحقوق كل طرف من أطراف عملية التأجير التمويلي؛
- ❖ وكذلك بعض الشروط الواجب الاتفاق عليها سواء التي تظهر في العقد أو التي لا تظهر؛

المطلب الأول: شروط عقد التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يتم عقد التأجير التمويلي بين المؤجر (البنك) والمستأجر(الزبون) وفقا لأحكام الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10جانفي 1996 المتعلق بالاعتماد الايجاري وتطبيقا لشروط العقد الحالي يتم الاتفاق على ما يلي:

الفرع الأول: الشروط العامة

وتتمثل في ما يلي:

أولا: موضوع العقد

يتمثل موضوع العقد الحالي للتأجير التمويلي، في تحديد شروط وكيفيات إيجار العتاد للاستعمال المهني، لبنك الفلاحة والتنمية الريفية (قرض المؤجر)، الذي يخضع لنصوص الأمر 09/96 المتعلق بالاعتماد الايجاري.

ثانيا: شروط الإيجار

يلتزم المؤجر بما يلي:

1. وضع العتاد المقتنى تحت تصرف المستأجر.
2. السهر على أن يقوم المورد بنقل ضمان العتاد لفائدة المستأجر مع المطالبة بهذا الضمان في حالة وجود عيوب خفية.

يتعهد المستأجر بما يلي:

- ❖ دفع بدل الإيجار في الآجال المحددة؛
- ❖ إبرام عقد التأمين وتجديده مع تحمل كل المصاريف؛
- ❖ تأمين حسن تشغيل العتاد وصيانته؛
- ❖ دفع مستحقات الضرائب؛

ثالثا: ملكية العتاد

العتاد المؤجر يبقي الملكية الخاصة للمؤجر خلا لمدة العقد، يوجب على المستأجر ضمان وضع المورد على العتاد المؤجر للألواح المبينة للملكية ويلتزم بالاحتفاظ بها طوال مدة الإيجار.

- ❖ يجب على المؤجر موافاة المورد بمواصفات الألواح والبيانات التي تحتويها؛
- ❖ خلال كل فترة، وفي أي حال من الأحوال لا يمكن للمستأجر التنازل عن العتاد، تقديم كرهن، بيعه، كرائه، يلتزم المستأجر بإعلام المؤجر مسبقا عن كل التعديلات؛

رابعا: مدة العقد

إن عقد الإيجار مبرم لمدة نهائية ومحددة في شروط خاصة، يبدأ سريانه من تاريخ استلام المستأجر للعتاد، ويتم ذلك وفق محضر.

- ❖ مجمل الحقوق والواجبات التعاقدية للمؤجر تدخل حيز التنفيذ وتصبح فعلية بقوة القانون من تاريخ الاستلام المؤقت؛
- ❖ تدخل الالتزامات النهائية والواجبات التعاقدية للمستأجر حيز التنفيذ وتنتج آثارها بقوة القانون بمجرد إمضاء العقد؛

خامسا: شراء، ضمان، تسليم واستلام العتاد

1. شراء العتاد

- ❖ بموجب العقد، مستأجر العتاد، النوع، المواصفات التقنية وكذا المورد، المستأجر يحدد هذه الشروط في وثيقة تأكيد الطلبية الذين يقومون بتبليغها المؤجر.
- ❖ يتحمل المستأجر كامل المسؤولية اتجاه المؤجر فيما يخص اختياره مهما كانت العواقب الناتجة عنه؛

2. الضمان

- ❖ يتنازل المؤجر عن كل الضمانات التي استفاد منها المورد لفائدة المستأجر الذي يقبلها بدوره.
- ❖ خلال فترة الضمان يجب على المستأجر إعلام المؤجر عن حسن سير تشغيل العتاد؛
- ❖ عند نهاية المدة يلتزم المستأجر بتحرير محضر كتابي يثبت فيه الاستلام النهائي للعتاد؛
- ❖ عند نهاية المدة يلتزم المستأجر بتحرير محضر كتابي يثبت فيه الاستلام النهائي للعتاد؛

3. التسليم والاستلام

- ❖ **التسليم:** يباشر المستأجر تحت مسؤوليته مع تحمل كل المصاريف رفع العتاد من المصنع أو من مستودع المورد؛
- ❖ **الاستلام المؤقت:** يباشر المستأجر بالاستلام الكمي والنوعي للعتاد طبقا لأحكام عقد التمويل، الذي يربطه مع المؤجر والمورد؛
- ❖ يتم إمضاء محضر كتابي للاستلام التقني المؤقت من طرف المستأجر والمورد يتم تحرير ثلاثة نسخ مع إرسال نسخة للمؤجر؛
- ❖ يجب التنويه عن العيوب الثابتة والتحفظات المتعلقة بالاستلام في محضر كتابي؛
- ❖ الاستلام المؤقت يجب أن يتم في اجل ثمانية أيام بعد تاريخ رفع أو استلام العتاد؛
- ❖ يمكن للمؤجر اعتبار أن المستأجر قد قبل العتاد بنهاية هذا الأجل؛
- ❖ **الاستلام النهائي:** يتم الاستلام النهائي للعتاد عند انتهاء مدة الضمان، الممنوح من طرف المورد للمستأجر؛

سادسا: المبلغ وطريقة دفع بدل الإيجار

1. بدل الإيجار

يتم إيجار العتاد برضا المؤجر برضا المؤجر وقبول المستأجر مقابل دفع بدل الايجار، يسدد في مدة لاستحقاق (بداية المدة).

2. القيمة المتبقية

بموجب العقد، التنازل عن العتاد يتم بعد دفع الثمن المتبقي المتفق عليه.

3. استحقاق بدل الإيجار

يحرر جدول نهائي لاستحقاق بدل الإيجار عند تسليم العتاد، يلزم المستأجر بتحري:

- ❖ سندات لأمر تحمل قيمة الإيجار لكل أجل استحقاق؛
- ❖ سند لأمر بمبلغ القيمة المتبقية للعتاد؛

4. الدفع

- ❖ دفع بدل الإيجار: يسدد بدل الإيجار في شباك البنك من طرف المستأجر عن طريق مايلي:
  - ✓ تحويل بنكي؛
  - ✓ صك بنكي؛
  - ✓ وضع تحت التصرف؛
  - ✓ يلتزم المؤجر برد سند لأمر للمستأجر بعد كل تسديد للإيجار؛
- ❖ استحقاق بدل الإيجار: في إطار عملية الشراء المحلي، يستحق بدل الإيجار الأول حتميا عند الاستلام المؤقت للعتاد محل العقد؛
- ❖ يتم حتميا تسبيق بدل الإيجار الأول من تاريخ فتح رسالة القرض؛
- ❖ كل تأخير في تسديد كل ثمن مستحق الأداء من طرف المستأجر يؤدي إلى تطبيقات عقوبات التأخير، حسب نسبية الحساب على المكشوف البنكي السري وقت معاينة عدم الدفع الزائد بـ:2%؛

5. التسديد المسبق

يمكن أن يحدث:

- ❖ بطلب من المستأجر؛
- ❖ بطلب من المؤجر في حالة تغيير النظام القانوني لمؤسسة المستأجر؛
- ❖ في حالة فسخ العقد؛

سابعا: التنازل عن العتاد

يلتزم المستأجر بشراء العتاد المؤجر، عند انقضاء مدة الإيجار و حسب الثمن الموافق للقيمة المتبقية المتفق عليها.

- ❖ يتم انتقال ملكية العتاد بعد التحصيل الفعلي لمبلغ القيمة المتبقية مع رفع التحفظات المقدمة من طرف المؤجر وبدون ضمان؛
- ❖ يتحمل المستأجر كافة التكاليف المتعلقة بعملية التحويل من المصاريف؛

ثامنا: استعمال وصيانة العتاد

المستأجر ملزم بـ:

- ❖ استعمال العتاد حسب الغرض والاستعمال المخصص له؛
- ❖ تسهيل للمؤجر استعمال حقه في الفحص، المراقبة وجرد العتاد المؤجر؛
- ❖ الصيانة: يجب على المستأجر حماية العتاد من كل المخاطر، وبمجرد الاستلام النهائي، يتم توقيع عقد الصيانة عند نهاية مدة الضمان الممنوحة من طرف المورد؛
- ❖ يجب على المستأجر أن يرسل للمؤجر نسخة من عقد الصيانة المجدد، ويتحمل المستأجر مصاريف الصيانة؛

تاسعا: التأمين

عند الاستلام المؤقت للعتاد، بوليصة التأمين متعددة الأخطار المتعلقة بهذا العتاد يحدد ثمن التأمين عن طريق إرسال كشف للمصاريف للمستأجر الذي يقوم بتسديده.

عاشرا: التعويضات

1. في حالة وقوع حادث

يجب على المستأجر القيام تحت تكاليفه الخاصة في حالة وقوع حادث، إذا كانت الأضرار قليلة الأهمية، بإصلاح العتاد المتضرر بعد إجراء فحص من قبل الخبير المؤمن مع تأكيد هذا الأخير على أن العتاد المؤجر هو قابل للتصليح.

- يلتزم المؤجر بأن يدفع بدوره للمستأجر بعد إثبات تصليح العتاد، التعويضات التي تحصل عليها من المؤمن على سبيل الإنابة في عقد التأمين. ويلتزم المستأجر في كل الأحوال في متابعة تسديد بدل الإيجار بانتظام؛

2. حالة السرقة أو هلاك العتاد

في حالة السرقة كل أو جزء من العتاد مثلما هو الحال عند وقوع حادث تسبب في أضرار بكل أو جزء من العتاد غير قابلة للتصليح مثبتا ذلك بتقرير محرر من الخبير المؤمن، يفسخ العقد بقوة القانون فيما يخص كل أو جزء من العتاد المسروق أو الهالك الغير قابل للتصليح.

- في هذه الحالة يكون المستأجر مدين للمؤجر بدفع تعويض جراء فسخ العقد الناجم عن الخسارة التي لحقت بهذا الأخير؛
- تكون قيمة هذا التعويض موافقة مع قيمة بدل الإيجار والقيمة المتبقية التي لم يتم تسديدها مع خصم التعويضات المسددة حقيقة من طرف المؤمن؛

حادي عشر: فسخ العقد

1. حالة فسخ الشراء

في حالة فسخ عقد الإيجار من طرف المستأجر قبل تسليم واستلام العتاد يدفع هذا الأخير للمؤجر كل الخسائر المحققة بموجب دفعات تسديد المورد بالإضافة إلى ذلك وعلى وجه التعويض عن الضرر المالي اللاحق بالمؤجر يدفع قرض المستأجر له تعويض جزافي موافق لـ 10%.

الفرع الثاني: الشروط الخاصة

لعقد التمويل الايجاري شروط خاصة يتفق عليها كل من المؤجر (البنك) والمستأجر (الفلاح) ويتم كتابة ذلك في وثائق للإثبات القانوني في وجود نزاعات بين طرفي العقد.

المطلب الثاني: مساهمة الوكالة في التأجير التمويلي

قامت الوكالة بتمويل القطاع الفلاحي بالتأجير التمويلي منذ ظهور هذه الآلية سنة 2008، وفيما يلي إحصائيات حول قرض التأجير التمويلي في الوكالة للفترة الممتدة (2008-2017).

جدول رقم (03): إحصائيات حول قرض التأجير التمويلي في وكالة -488 تبسة- للفترة (2008-2017).

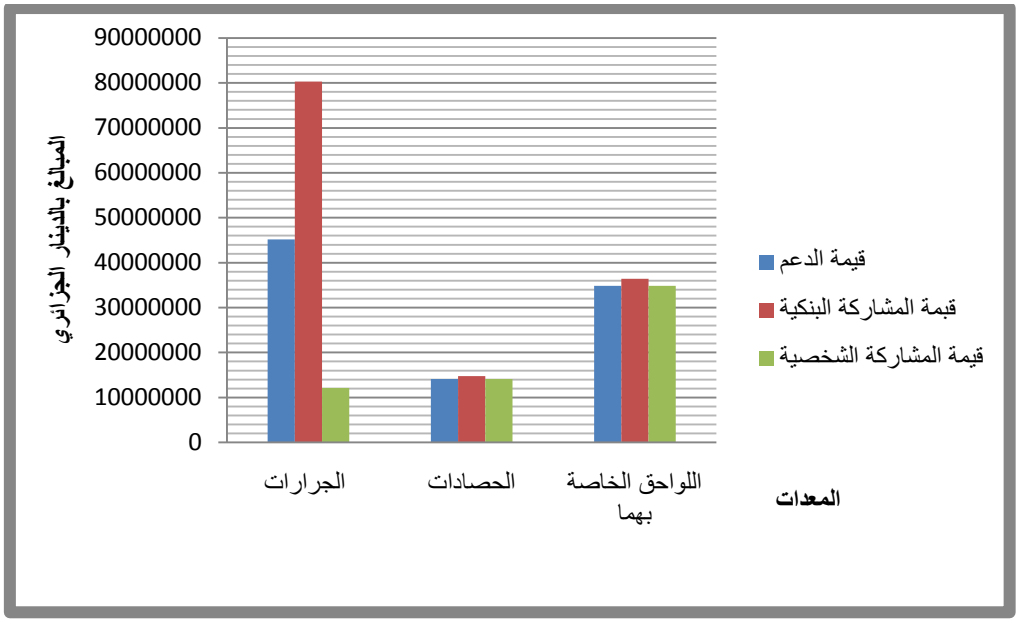
المعدات	العدد	قيمة الدعم	قيمة المشاركة البنكية	قيمة المشاركة الشخصية	المجموع
الجرارات	858	451760640	803360160	120883680	1376004480
الحصادات	82	141175200	147651000	141175200	430001400
اللواحق الخاصة بهما	837	348232160	364205800	348232160	1060670120
المجموع	1777	941168000	1315216960	610291040	2866676000

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على المعلومات المقدمة من طرف الوكالة

من خلال الجدول والشكل السابقين يمكن القول أن الوكالة –محل الدراسة – ساهمت خلال الفترة (2008-2017) بـ 1777 معدات فلاحية مولت بها مؤسسات فلاحية مصغرة بقيمة مالية قدرت بـ 2866676000 دج تتوزع بين الدعم، المشاركة البنكية والمشاركة الشخصية وفق النسب الآتية: 32.83%، 21.28%، 45.87% على التوالي، حيث تحتل نسبة المشاركة الشخصية الصدارة ثم يلي ذلك الدعم المقدم ومن ثمة المشاركة البنكية التي قدرت بـ 21.28%، وبالنظر إلى المعدات المقتناة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية في إطار هاته الآلية التمويلية فتتصدر الجرارات قائمة هاته المعدات بـ 858 جرار خلال الفترة المدروسة بنسبة قدرت بـ 48.28% من إجمالي عدد المعدات، أما بالنسبة للقيمة فقد بلغت معدل 48% من مجموع قيمة المعدات.

كما يمكن القول أن الوكالة ساهمت في إطار التأجير التمويلي في تمويل اللواحق الفلاحية بنسب قاربت إلى حد كبير مساهمتها في التمويل بالجرارات حيث بلغت 47.10%من إجمالي العدد و 37% من إجمالي قيمة المعدات، هذا ما يمكن تلخيصه من خلال الشكل الآتي:

الشكل رقم (03) يمثل إحصائيات حول قرض التأجير التمويلي في وكالة -488 تبسة- للفترة (2008-2017).

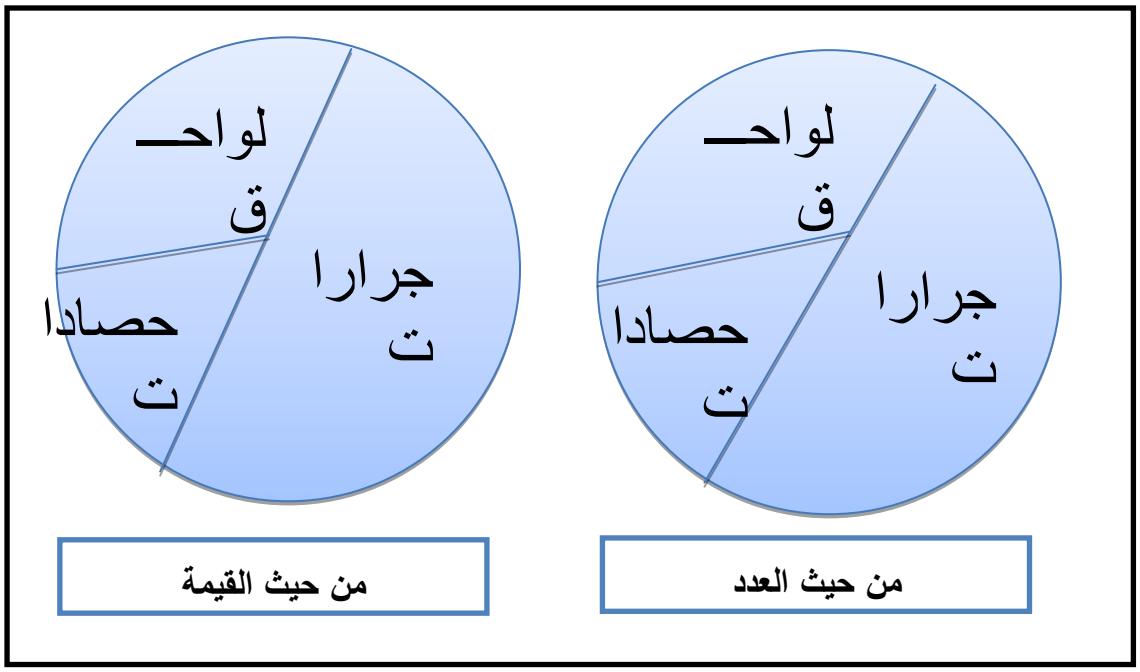


المصدر: من اعداد الطالبتين بناءا على معطيات الجدول رقم (03).

من خلال الجدول والشكل السابقين يمكن القول أن الوكالة –محل الدراسة – ساهمت خلال الفترة (2008-2017) بـ 1777 معدات فلاحية مولت بها مؤسسات فلاحية مصغرة بقيمة مالية قدرت بـ 2866676000 دج تتوزع بين الدعم، المشاركة البنكية والمشاركة الشخصية وفق النسب الآتية: 32.83%، 21.28%، 45.87% على التوالي، حيث تحتل نسبة المشاركة الشخصية الصدارة ثم يلي ذلك الدعم المقدم ومن ثمة المشاركة البنكية التي قدرت بـ 21.28%، وبالنظر إلى المعدات المقتناة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية في إطار هاته الآلية التمويلية فتتصدر الجرارات قائمة هاته المعدات بـ 858 جرار خلال الفترة المدروسة بنسبة قدرت بـ 48.28% من إجمالي عدد المعدات، أما بالنسبة للقيمة فقد بلغت معدل 48% من مجموع قيمة المعدات.

كما يمكن القول أن الوكالة ساهمت في إطار التأجير التمويلي في تمويل اللواحق الفلاحية بنسب قاربت إلى حد كبير مساهمتها في التمويل بالجرارات حيث بلغت 47.10%من إجمالي العدد و 37% من إجمالي قيمة المعدات، هذا ما يمكن تلخيصه من خلال الشكل الآتي:

الشكل رقم (04): مساهمة الوكالة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية خلال الفترة (2017/2008) حسب نوع المعدات.



المصدر: من إعداد الطالبتينبناءا على معطيات الجدول رقم (03).

ويتضح في الشكل رقم (04) أن التمويل بالحصادات يحتل النسبة الأقل من حيث العدد (4.62%) وكذا من حيث القيمة الإجمالية للمعدات والمقدرة نسبتها بـ 15%.

المطلب الثالث: دراسة تطبيقية لمنح قرض تأجير تمويلي من طرف – وكالة 488 تبسة-

بعد التعرف على بنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة 488 تبسة- ومعرفة أهم وظائفها وامتيازاتها، سيتم التركيز في هذا المطلب أهم المراحل المتبعة من قبل الوكالة للوصول إلى قرار منح قرض التأجير التمويلي.

الفرع الأول: تقديم ملف طلب قرض تأجير تمويلي

تتطلب عملية منح قرض تأجير تمويلي تكوين ملف وذلك بتوفير بعض الاثباتات التي يطلبها البنك.

أولا: محتوى ملف القرض

يتكون ملف قرض التأجير التمويلي الذي يعده المستأجر من العناصر التالية:[1]

- المؤسسة بطاقة الفلاحة من الغرفة الفلاحية للتعريف بالمستأجر، أو المؤسسة التي ترغب في القيام بعملية التمويل الايجاري؛
- بطاقة بيانية من المستثمرات الفلاحية فيها وصف أشياء خاصة بالمستأجر مثل عدد المستثمرات التي يمتلكها عدد الهكتارات، بالإضافة إلى نوع النشاط الذي يمارسه المستأجر أو المؤسسة؛
- فاتورة نموذجية من عند المورد؛
- طلب خطي يبين المستأجر إرادته في الحصول على قرض التمويل الإيجاري أي الإثبات المادي للقرض؛
- دراسة تقنية اقتصادية للقرض تتم عند مكتب دراسات متخصص في الفلاحة، تبين الوضعية الحالية للاستثمار وذلك تنبؤات لحالة الاستثمار لمدة 5 سنوات؛
- شهادة استغلال وهي شهادة تمثل اعتراف بصفة الفلاح؛

وبعد توافر جميع البيانات تقوم اللجنة بالقيام بزيارة ميدانية للتأكد من صحة البيانات والمعلومات التي قدمها المستأجر وبعدها تبدأ عملية دراسة الملف.

وعند الموافقة يتم إمضاء العقد التي تحدد فيه جميع الشروط المتفق عليها من قبل الطرفين. وفي الأخير يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بإصدار قرار منح القرض لتتم عملية التسليم والاستلام.

ثانيا: إجراءات منح القرض

تتمثل الخطوات الواجب إتباعها في الوكالة لمنح قرض تأجير تمويلي فيما يلي:[2]

- **الخطوة الأولى:** إجراء اتصال بين المؤجر والمستأجر من أجل التفاوض؛
- **الخطوة الثانية:** إحضار المستأجر لثلاثة نسخ من الملف السابق (ملف للوكالة وملف للمجمع الجهوي للاستغلال وأخر للمديرية المركزية)؛
- **الخطوة الثالثة:** يقوم فيها البنك بالإجراءات التالية:

1- معلومات مقدمة في مقابلة شفوية مع المكلف بالمتابعة في الوكالة.

2- معلومات مقدمة في مقابلة شفوية مع المكلف بالمتابعة في الوكالة.

- ✓ دراسة ملف المشروع ككل؛
- ✓ خروج محضر للمعاينة من طرف مدير البنك ورئيس مصلحة القروض من أجل التأكد من صحة المعلومات الواردة في الملف المقدم من طرف المستأجر وبعد ذلك يتم كتابة تقرير حول هذه المعاينة؛
- ✓ عرض ملف القرض الإيجاري على لجنة القرض للإدلاء برأيها إما بالقبول أو الرفض (الرأي يكون للأغلبية)؛

❖ **مدة دراسة الملف:** تكون مدة معالجة ملف قرض التأجير التمويلي على كل مستوى من المستويات الثلاثة كما يلي:

- ✓ على مستوى الوكالة: لمدة 30 يوم؛ا
- ✓ على مستوى المجمع الجهوي للاستغلال: لمدة 25 يوما؛
- ✓ على مستوى المديرية المركزية: لمدة 45 يوما؛

❖ في حالة الرد بالقبول يقوم المجمع الجهوي بإرسال ترخيص الالتزام إلى الوكالة من أجل إتمام إجراءات المنح؛

❖ استدعاء طالب القرض (المستأجر) من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية من أجل الاتفاق على الشروط وفتح حساب جاري لدى البنك ثم إيداع المبالغ التالية:

- ✓ حقوق دراسة الملف؛
- ✓ مبلغ التأمين المتعدد الأخطار؛
- ✓ المساهمة الشخصية والتي تقدر بـ: 10%؛
- ✓ وكالة تجديد التأمين عن كل الأخطار؛

❖ ثم تسجيل العقد المبرم بين المؤجر والمستأجر على مستوى مصلحة التسجيل بمديرية الضرائب حتى يكتسب الطابع القانوني والرسمي؛

❖ تقديم ضمانات أخرى تفاديا لخطر عدم السداد ويتم نقل الملكية للبنك خلال مدة القرض؛

❖ يقوم المستأجر بالإمضاء على جميع الوثائق اللازمة وبعد ذلك يرسل البنك الطلبية إلى المورد الذي يتعامل معه البنك، ثم يرسل المورد بدوره فاتورة للمؤجر (البنك)، وفي الأخير يباشر المستأجر باستلام العتاد من المورد مع إحضار وصل تسليم واستلام العتاد؛

- التسليم الفعلي للعتاد وهو خاضع لترخيص مسبق وصريح من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية؛
- **دفع ثمن العتاد:** يدفع البنك ثمن العتاد 100 %عند التسليم؛
- **مدة الإيجار:** يصبح القرض نافذا من تاريخ التسليم الى أن ينتهي، حسب المدة المتفق عليها بعد الإيجار المسبق؛

الفرع الثاني: دراسة ملف قرض تأجير تمويلي

يتقدم إلى بنك الفلاحة والتنمية الريفية الفلاحين والمزارعين وأصحاب المستثمرات الفلاحية لطلب تزويدهم بالعتاد الفلاحي في إطار التأجير التمويلي، وفيما يلي سيتم التركيز على دراسة ملف أحد طالبي قرض التأجير التمويلي بالوكالة رقم – 488 تبسة –

أولا: معلومات عامة عن طالب القرض

تتعلق الدراسة بالسيد (ح، س) من مواليد 30 مارس 1983 بالبليدة[1]، يحمل بطاقة التعريف رقم 101362003 الصادرة بتاريخ 16 أكتوبر 2016 من طرف بلدية الونزة [2]، يحمل صفة فلاح [3] مع بطاقة مهنية للفلاح تحت رقم 18255[4]، والساكن بعين سيدي صالح بالونزة ولاية تبسة، والبالغ من العمر 34 سنة عند طلب القرض.

تقدم هذا السيد بطلب قرض تأجير تمويلي يتمثل في عتاد فلاحي، والذي يملك مساحة إجمالية قدرها 17.9313 هكتار صالحة للزراعة في المكان المسمى الونزة.[5]

والجدول التالي يلخص كل المعلومات الخاصة بطالب القرض:

1- أنظر الملحق رقم 01.
2- أنظر الملحق رقم 02.
3- أنظر الملحق رقم 03.
4- أنظر الملحق رقم 02.
5- أنظر الملحق رقم 04.

الجدول رقم (04): المعلومات الخاصة بطالب القرض

الاسم الكامل	(ح، س)
تاريخ الميلاد	30 مارس 1983
مكان الميلاد	البليدة
مكان الإقامة	الونزة
عمر السيد عند طلب القرض	34 سنة
تاريخ حصوله على القرض	02 نوفمبر 2017

المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على جمع المعلومات المقدمة في الملاحق (01،02،03).

ثانيا: نوعية القرض المقدم

قرض تأجير تمويلي عبارة عن جرار ولواحقه متمثلة في محراث ذو أسطوانات ومحراث ثنائي.

ثالثا: الدراسة المالية للمشروع

يحتاج قرض التأجير التمويلي لدراسة مالية لمعرفة قيمته ونسبة الفائدة التي يحددها البنك وكذا الفترة المحددة لتسديد الأقساط الواجبة على الفلاح، بالإضافة إلى مساهمة البنك.

جدول رقم (05): مساهمة الوكالة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية خلال الفترة (2008-2017) حسب نوع المعدات.

الرقم	نوع العتاد	الكمية	الثمن
01	جرار من نوع CV824RMMF440	01	4300000,00
02	محراث ذو اسطوانات 20/10	01	286020,00
03	محراث ثنائي	01	249573,00
04	المجموع خارج الرسم		4835593,00
05	TVA 19%		918762,67
	المجموع		5754355,67

المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على المعلومات المقدمة من طرف الوكالة.

يتضح من الجدول رقم (05) أن طالب القرض (ح، س) تحصل على معدات فلاحية تمثلت في جرار،محراث ذو أسطوانات ومحراث ثنائي بقيمة إجمالية قدرت بـ 4835593.00 دج.

رابعا: هيكل التمويل

يمثل هيكل التمويل التالي المجموع بين كل من المساهمة البنكية والمساهمة الشخصية.

جدول رقم (06): قيمة التمويل وقيمة الدعم المقدم

	المجموع	قيمة الدعم		المشاركة البنكية		المشاركة الشحصية	
		المجموع	النسبة	المجموع	النسبة	المجموع	النسبة
الجرار	4300000,00	1505000,00	90,35%	2365000,00	88,04%	430000,00	88,92%
المحراث ذو اسطوانات	249573,00	74871,90	4,49%	149743,80	5,57%	24957,30	5,16%
محراث ثنائي	286020,00	85806,00	5,15%	171612,00	6,39%	28602,00	5,91%
المجموع	4835593,00	1665677,90	100,00%	2686355,80	100,00%	483559,30	100,00%

المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على جمع المعلومات المقدمة من طرف الوكالة.

نلاحظ من خلال الجدول رقم 6 أن قيمة التمويل وقيمة الدعم المقدم تختلف باختلاف نوع المعدات المقدمة، ففي الجرار كانت قيمة المشاركة البنكية كبيرة وصلت إلى 88.04% مقارنة بقيمة المشاركة بالنسبة للمحرثين الثنائي وذو اسطوانتين، كما يتبين أن نسبة الدعم والتمويل المقدمة تختلف باختلاف قيمة التمويل المقدم.

خلاصة

انطلاقا من دراسة الفصل يمكن القول أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة 488 تبسة من بين الهيئات المتخصصة في عملية منح التأجير التمويلي، الذي بدأ تطبيقه في سنة 2008 طبقا للقرار رقم 2008/11 الذي اهتم بوصف جميع الجوانب الخاصة بعملية التأجير التمويلي، لذلك فهي ليست متطورة، محدودة وليست متنوعة، لأنها تقتصر على نوع واحد فقط وهو خيار شراء العتاد الفلاحي.

حيث قامت الوكالة بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفلاحية خاصة المصغرة منها منذ انطلاق العمل بهذه الآلية سنة 2008 إلى غاية نهاية سنة 2017 بـ 1777 معدات فلاحية توزعت بين الجرارات، الحصادات واللواحق الخاصة بهما وفق النسب الآتية: 48.28%، 4.62%، 47.10%على التوالي، أما من حيث القيمة فقد بلغت النسب 48%، 15% و37% على التوالي.

وفيما تعلق بالمساهمة خلال الفترة المدروسة (2008-2017) فتحتل المشاركة الشخصية النسبة الأكبر والتي قدرت بـ 45.87% ثم يليها الدعم والمشاركة البنكية.

لقد أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم ملامح الاقتصاديات الحديثة التي تراهن عليها في تحقيق التنمية الاقتصادية، بعد أن كانت المؤسسات الكبرى هي التي تقود قاطرة التنمية، وذلك انطلاقا من الدور الاقتصادي الفعال لتلك المؤسسات، بالإضافة إلى دورها الاجتماعي الكبير، وتستمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قدرتها على تحقيق كل تلك الانجازات من خصائصها ومميزاتها المتنوعة، وبالرغم من ذلك، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة معرضة لمجموعة من المشاكل والعقبات المتعددة والمتنوعة، حيث تمس مختلف المجالات التي لها علاقة مباشرة بنشاطها، ولكن المشكل الأهم الذي تواجهه هو الحصول على التمويل اللازم لضمان الاستمرارية والتوسع في النشاط، وفي هذا الإطار، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجد أمامها تشكيلة واسعة من وسائل ومصادر التمويل، ولكن نظرا لخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من حيث ضعف قدراتها التمويلية الداخلية وصعوبة الحصول على التمويل من المصادر الخارجية خاصة البنوك والأسواق المالية بسبب عدم توفرها على الضمانات اللازمة وضعف جوانبها الإدارية وقلة خبرة مسيريها، فهي تجد نفسها مجبرة على البحث عن التمويل المناسب لها.

ويعد التأجير التمويلي وسيلة تمويلية حديثة تمكن المؤسسة من الحصول على الأصول الرأسمالية المطلوبة، هذا ما ركزت عليه إشكالية البحث، فالتأجير التمويلي يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالحصول على التجهيزات الحديثة والأصول الثابتة التي لا تستطيع الحصول عليها نتيجة ضعف مواردها الذاتية أو لعدم توفر الشروط المطلوبة في الحصول على الائتمان، حيث يساعد التأجير التمويلي هذه المؤسسات على إحداث وحدات إنتاجية جديدة أو التوسع في النشاط.

اختبار الفرضيات

1. **الفرضية الأولى:** المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر أساس ونواة الاقتصاديات المعاصرة نظرا لمساهمتها الكبيرة في زيادة النمو الاقتصادي والاجتماعي، وهذا راجع إلى الخصائص المميزة لها من مرونة والقدرة على التجديد والتطوير والإبداع بالإضافة إلى قدرتها الكبيرة على مقاومة الاضطرابات والصمود في أوقات الأزمات، وهذا ما يفسر اتجاه الاقتصاديات العالمية نحوها بما فيها الجزائر إلا أنها تعاني العديد من المشاكل التي تحول دون تحقيق أهدافها، ويعد المشكل التمويلي أحد أهم هاته المشاكل الأمر الذي يثبت صحة الفرضية الأولى.
2. **الفرضية الثانية:** يعد قانون النقد والقرض القانون الأساسي الذي أدخل التأجير التمويلي للجزائر إلا أن الأمر 09/96 يعتبر النص القانوني الأساسي المنظم للتأجير التمويلي في الجزائر، فالفراغ

القانوني المتعلق بمجال التأجير التمويلي لم يتم تغطيته إلا بعد نشر الأمر السابق، بالإضافة إلى نصوص تشريعية أخرى، إلا أنه وعلى الرغم من الإجراءات المتخذة من طرف الدولة الجزائرية، تبقى هذه الآلية قليلة الاستعمال مقارنة بباقي أنواع التمويل كون المؤسسات المتخصصة لا تزال في مراحلها الأولى، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية.

3. **الفرضية الثالثة:** أدخل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة 488 تبسة آلية التأجير التمويلي ابتداء من سنة 2008 طبقا للقرار رقم 2008/11 المتضمن للجوانب الخاصة بعملية التأجير التمويلي، وعلى اعتبار حداثة الآلية مقارنة ببداية مزاولة البنك نشاطه (سنة 1982) فإن عدد الملفات على مستوى الوكالة لطلب قرض تأجير تمويلي يعد ضئيلا، مما يؤكد صحة الفرضية الثالثة.

نتائج البحث

من خلال الدراسة تم التوصل إلى النتائج التالية:

1. لا يوجد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لاختلاف معايير تصنيفها بين الكمية والنوعية، الأمر الذي ساهم في تعدد التعاريف بين الدول والمنظمات؛
2. تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بخصائص عديدة تميزها عن المؤسسات الكبيرة وجعلتها تصبح محركا تنمويا منها: سهولة إنشاءها، هيكلها التنظيمي البسيط ومحدودية الانتشار الجغرافي؛
3. يعتبر التأجير التمويلي تقنية تمويلية حديثة عبارة عن عقد لتأجير أصول تستخدم في النشاط الإنتاجي، مع إمكانية نقل الملكية إلى المستأجر في نهاية مدة العقد بعد دفع قيمة مالية متفق عليها سابقا؛
4. للتأجير التمويلي مزايا عدة بالنسبة للمؤجر وللمستأجر وبالنسبة للاقتصاد القومي، إلا أنه لا يخلو من العيوب بالنسبة لطرفي العقد؛
5. أصبح موضوع تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يلقى اهتمام كبير من قبل المنظمات الدولية والمحلية، إضافة إلى اهتمام الباحثين الاقتصاديين بها باعتبارها وسيلة لتحقيق الإنعاش الاقتصادي، نظرا لسهولة مرونتها التي جعلتها قادرة على تحقيق التنمية الاقتصادية؛
6. يبقى مشكل التمويل أكبر العوائق التي تقف أمام تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لعدم قدرة البنوك على تمويل هذا النوع من المؤسسات بسبب ارتفاع نسبة المخاطرة وعدم كفاية الضمانات المقدمة من قبلها؛

7. رغم الإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها الدولة الجزائرية إلا أن التأجير التمويلي بقي تقنية مجهولة ومحدودة التطبيق من عدة مسيرين سواء في القطاع العام أو الخاص لأن المؤسسات المختصة لا زالت مبتدئة في هذا المجال؛
8. إدخال بنك الفلاحة والتنمية الريفية لتقنية التأجير التمويلي بداية من سنة 2008؛
9. على مسوى الوكالة –محل الدراسة– غالبية التمويل بقرض الإيجار ينتهي بخيار شراء العتاد الفلاحي؛
10. قامت الوكالة بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة المصغرة منها خلال الفترة (2008–2017) بـ 1777 معدات فلاحية في إطار آلية التأجير التمويلي بقيمة قدرت بـ 2866676000 دج؛
11. تتقارب نسب الجرارات واللواحق المقتناة من طرف الوكالة خلال الفترة المدروسة فقد بلغت من حيث العدد 48.28% و47.10%، أما من حيث النوع فقد بلغت 48% و37%؛
12. تحتل الحاصدات النسبة الأقل مقارنة بباقي المعدات حيث لم تتجاوز 4.62% من حيث العدد و15% من حيث القيمة؛
13. تعد مساهمة الوكالة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بآلية التأجير التمويلي ضعيفة جدا إذ لم تتجاوز عدد المعدات الممولة 1777 خلال 09 سنوات من إنطلاقة العمل بهاته الآلية؛

التوصيات

من التوصيات التي يرى أنها مناسبة لإتمام الدراسة ما يلي:

1. مواصلة المساعي الرامية لتحسين الإطار التشريعي والقانوني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجعله مناسبا لمتطلبات نموها، من خلال تسهيل الإجراءات الإدارية وجعلها أقل بيروقراطية وأكثر مرونة؛
2. زيادة عدد المؤسسات المتخصصة في مجال التأجير التمويلي وذلك بتسهيل إجراءات إنشاءها واعتمادها؛
3. تشجيع وتحفيز البنوك الخاصة والعامة على العمل بهذه الصيغة وفتح فروع متخصصة فيها؛
4. توسيع ونشر ثقافة التأجير التمويلي في أوساط المستثمرين الجزائريين وذلك بالاعتماد على الدعاية الاشهارية في مختلف وسائل الإعلام والمشاركة في التظاهرات الاقتصادية الدولية؛
5. المساهمة في تنشيط تطبيق الآلية على أرض الواقع خاصة على مستوى المؤسسات المتخصصة؛

آفاق البحث

حاولنا من خلال هذا البحث الإلمام بجميع الجوانب، ويبقى المجال مفتوح لدراسات أخرى مثل:

1. التأجير التمويلي في الجزائر بين النظرية والتطبيق؛
2. الآليات التمويلية الحديثة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؛
3. مساهمة شركات التأجير التمويلي في دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر؛

قائمة المراجع

أولا: المراجع باللغة العربية

1. الكتب

- أحمد عارف العساف وآخرون، **الأصول العلمية والعملية لإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة** ، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2012.
- إلهام فخري، **التسويق في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
- بسام هلال مسلم القلاب، **التأجير التمويلي**، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2009.
- توفيق عبد الرحيم يوسف، **إدارة الأعمال التجارية الصغيرة**، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2009.
- جهاد عبد الله عفانة– قاسم موسى أبو عيد، **إدارة المشاريع الصغيرة**، دار اليازوري، الأردن، 2004.
- عبد الحميد عبد المطلب، **اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية**، الإسكندرية، 2008.
- عبير الصفدي الطوال، **التأجير التمويلي: مستقبل صناعة التمويل** ، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2015.
- ليث عبد الله القهيوي– بلال محمود الوادي، **المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية**، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2012.
- مصطفى يوسف كافي، **بيئة وتكنولوجية إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة** ، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2014.
- نبيل جواد، **إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع "مجد"، بيروت، الطبعة الأولى، 2006.
- هالة محمد لبيب عنبة، **إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي** ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، الطبعة الثانية، 2008.
- هايل عبد المولى طشطوش، **المشروعات الصغيرة ودورها في التنمية** ، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2012.
- هيا جميل بشارات، **التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة** ، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2008.

- وفاء عبد الباسط، **مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة**، دار النهضة العربية، مصر، 2001.

2. الأطروحات والمذكرات التخرج

أ. أطروحات الدكتوراه

- محمد كربوش، **إستراتيجية نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، جامعة بلقايد، تلمسان، 2013.
- ياسين العايب، **إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر** ، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: الاقتصاد المالي، جامعة منتوري، قسنطينة، 2010.

ب. مذكرات الماجستير

- حنان كمال الدين جمال الضبان، **عقد التأجير التمويلي وتطبيقاته المعاصرة** ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في الفقه المقارن، الجامعة الإسلامية، غزة، 2015.
- خالد طالبي، **دور القرض الإيجاري قي تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: التمويل الدولي والمؤسسات التقنية والدولية، جامعة منتوري، قسنطينة،2011.
- صفاء عمر خالد بلعاوي، **النواحي القانونية في عقد التأجير التمويلي وتنظيمه الضريبي** ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في المنازعات الضريبية، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2005.
- فضيلة كولوغلي، **الاعتماد الايجاري: آلية بديلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون التنمية الوطنية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012.
- محمد الناصر مشري، **دور المؤسسات الصغيرة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: إستراتيجية المؤسسة للتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011.

- محمد رزاق، **مدى توافق النظام المحاسبي المالي مع المعايير المحاسبية الدولية في معالجة عقود التأجير التمويلي**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة بومرداس، 2015.
- هشام بن عزة، دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، **دراسة حالة بنك البركة الجزائري** ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، جامعة وهران، 2012.
- هيبة بوعبد الله، **إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009.

3. المجلات

- أحمد بوراس– سماح طلحي، **قرض الإيجار كإستراتيجية للتمويل: دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب**، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 34، جامعة محمد خيضر، بسكرة.
- إسماعيل بوخاوة– سمراء دومي، **المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في مرحلة الاقتصاد والسوق** ، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد05، جوان 2002.
- صاح صالحي، **أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 03، 2004.
- عيسى بن ناصر، **حاضنات الأعمال كآلية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 18، مارس 2010.
- كمال عياشي، **دراسة لواقع الاستثمارات الخاصة الصناعية بالجزائر واتجاهاتها في ظل الإصلاحات الاقتصادية الحالية**، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، جامعة باتنة، العدد 14، جوان 2006.
- مليكة زغيب، **استخدام قرض الايجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** ، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد السابع، 2005.

4. الملتقيات والمؤتمرات

أ. الملتقيات

- سعيد وصاف، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات** ، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الاغواط، 08–09أفريل، 2002.

- عاشور كتوش، **التمويل بالائتمان الايجاري : الاكتتاب في عقوده وتقديمه** ، دراسة حالة الجزائر، الملتقى الوطني الأول حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 17-18أفريل 2006.
- عبد الله غانم- حنان سبع، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني**، الملتقى الوطني حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، 05-06 ماي 2013.
- محمد الهادي مباركي، **المؤسسة المصغرة ودورها في التنمية** ، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، 08-09 أفريل 2002.
- ناصر حيضر، **التمويل بالإيجار المنتهي بالتمليك** ، الملتقى الوطني حول: التمويل الإسلامي في النشاط الاقتصادي، الجمعية المسوية البكرية، غرداية، 29 ديسمبر 2004.

ب. المؤتمرات

- مزهر القاضي حبيب، **الطبيعة القانونية لعقد الليزينغ: الجديد في أعمال المصارف للوجهتين القانونية و الاقتصادية**، المؤتمر العلمي السنوي حول: الجديد في التمويل المصرفي، جامعة بيروت العربية، 2002.
- مصطفى بلمقدم وآخرون، **التمويل عن طريق الإيجار كإستراتيجية لتغيير العمل المصرفي** ، المؤتمر الدولي حول: إستراتيجيات الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، جامعة العلوم الإدارية والعلوم المالية، الأردن، 15-16 مارس 2005.

5. المواقع الإلكترونية

- **Le site officiel de arab leasing corporation** ; www.arableasing.com.dz;
- **Le site officiel de société algérienne de leasing mobilier** ; www.société algérienne de leasing mobilier.com .
- **الموقع الرسمي لصندوق ضمان استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** http://www.mdipi.gov.dz
- **الموقع الرسمي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** https://www.fgar.dz
- **الموقع الرسمي للجان دعم وترقية الاستثمارات المحلية:** http://www.dipmepi.dz
- **الموقع الرسمي للصندوق الوطني للتامين على البطالة:** http://wwww.cnac.dz

- **الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:** http://www.angem.dz
- **الموقع الرسمي للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:** http://www.ansej.org.dz
- **الموقع الرسمي للوكالةالوطنية لتنمية لاستثمار:** http://www.andi.dz/fr

6. القوانين والمراسيم

- المادة 04، **القانون رقم 18/01، المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،** المؤرخ في 12 ديسمبر 2001، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77، الصادرة بتاريخ 15 ديسمبر 2001.
- المادتان 01-02، **الأمر رقم 09/96، المتعلق بالإعتماد الإيجاري** ، المؤرخ في 10 جانفي 1996، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 03، الصادرة بتاريخ 10 جانفي 1996.
- المادتان 112- 116، **القانون 10/90، المتعلق بالنقد والقرض،** المؤرخ في 11 أفريل 1990، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، الصادرة في 18 أفريل 1990.

7. المقابلات الشفوية

- مقابلة مع المكلف بالمتابعة في الوكالة.

الملاحق

الملخص

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوقت الحالي إحدى الأسس الاستراتيجية للنمو الاقتصادي والاجتماعي، وذلك من خلال مساهمتها الايجابية التي تحددها الكثير من المؤشرات الاقتصادية الهامة، ومع ذلك تبقى هناك عدة عوائق تواجه هذا النوع من المشاريع خاصة في الدول النامية بما فيها الجزائر الشيء الذي يحول دون تطورها، ولعب دورها في التنمية، و لعل من أبرز هذه العوائق وأهمها مشكلة التمويل، وهو ما أدى إلى تسليط الضوء حول تقنية التأجير التمويلي كتقنية جديدة للتمويل، وذلك بإسقاط الدراسة على بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة 488 تبسة، حيث تم التوصل إلى نتيجة مفادها أنه على الرغم من أهمية التأجير التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن تطبيقه في الجزائر بشكل عام وفي البنك محل الدراسة بشكل خاص لم يرق إلى المستوى المنشود.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التمويل، التأجير التمويلي ، بنك الفلاحة والتنمية الريفية

Sommaire

Représentant les petites et moyennes entreprises à l'heure actuelle, l'un des fondements stratégiques de la croissance économique et sociale, grâce à la contribution positive déterminée par de nombreux importants indicateurs économiques, cependant, il reste plusieurs obstacles auxquels se heurtent ce genre, en particulier dans les pays en développement, y compris chose Algérie qui empêche le développement de projets , jouer son rôle dans le développement, et peut-être en laissant tomber l'étude sur l'agriculture et le développement rural agence Banque 488 Tebessa, le plus important de ces obstacles, le problème le financement le plus important, ce qui a conduit à mettre en lumière la technologie de crédit-bail comme une technologie nouveau financement, où il a été conclu à la suite de Ladha que, malgré l'importance du crédit-bail dans le financement des petites et moyennes entreprises, mais appliquée en Algérie en général et dans la banque a remplacé l'étude en particulier, n'a pas répondu au niveau souhaité.

Mots-clés: petites et moyennes entreprises, finance, crédit-bail badr