



جامعة الشهيد حمزة لخضر الوادي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير



تحت الرعاية السامية للسيد رئيس الجامعة
الأستاذ الدكتور عمر فرحاتي

الملتقى الوطني حول

إشكالية إستدامة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر



المحاور

- المحور الأول:** دراسة أشكال و وسائل دعم الدولة الجزائرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المحور الثاني:** الصعوبات والعراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.
- المحور الثالث:** متطلبات استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المحور الرابع:** المعايير المحاسبية الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المحور الخامس:** دور الهيئات الحكومية في إستدامة المؤسسات.
- المحور السادس:** دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومسؤوليتها المتعلقة بالإستدامة البيئية.
- المحور السابع:** قياس مؤشرات إستدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المحور الثامن:** الحلول والمقترحات لإستدامة المؤسسات الجزائرية

يومي

07/06

ديسمبر 2017

قاعة المحاضرات الكبرى ابوالقاسم سعد الله
بالقطب الجامعي بالشط



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي
كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير



الملتقى وطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
رئيس الملتقى	د. عوادي مصطفى
رئيس اللجنة العلمية	د. يونس الزين
مقرر اللجنة العلمية	د. رضا زهواني
رئيس اللجنة التنظيمية	د. موسى جديدي
نائب رئيس اللجنة التنظيمية	د. لعبيدي مهاوات
تاريخ إنعقاد الملتقى	يومي 06 و 07 ديسمبر 2017
البريد الإلكتروني للملتقى	Durabilite39@gmail.com

بطاقة معلومات المداخلة		
عنوان المداخلة	الائتمان الايجاري أداة تمويلية للنهوض بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
الإسم واللقب	عادل كدودة	عزيز أمانة
المؤهل العلمي	/	/
الوظيفة	أستاذ	أستاذ
التخصص	/	/
المؤسسة	جامعة الوادي	جامعة بسكرة
ملاحظات	/	/

الائتمان الاجاري أداة تمويلية للنهوض بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تمهيد: تعاني جل مؤسسات الدول النامية من مشكل تمويل إستثماراتها، حيث أن الأموال المتاحة لها لا تفي لها بالغرض، و أمام هذا الوضع تلجأ هذه المؤسسات إلى التمويل البنكي الكلاسيكي لطلب قروض لتغطية هذا العجز و لكنها كثيرا ما تصطدم بشروط اقتراض صعبة و قاسية، و النتيجة الحتمية لهذه الحلقة تراكم ديونها إلى حد تصبح تمثل عبئا ثقيلا يعوق استمرارها. إن مشكل التمويل و الائتمان يشكل العائق الأول والكبير الذي يواجه إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونموها وتطورها كذلك وهو مشكل يواجه المؤسسات العمومية و الخاصة وبالخصوص المؤسسات الخاصة كون المؤسسات العمومية تلقى على الأقل بعض الدعم من مالكتها وهي الدولة، ومن المعلوم أن توفر مصادر تمويل متاحة و رخيصة يمكن المشروعات من الانطلاق و يشجع أصحابها على المضي قدما في تجسيدها.

كلمات مفتاحية: المؤسسة، التمويل، الائتمان الاجاري، الصغيرة و المتوسطة

1- تعريف المؤسسات المتوسطة و الصغيرة: تعتبر عملية التعريف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و تعيين الحدود

الفاصلة بينها و بين غيرها من المؤسسات ضرورة لا غنى عنها على الأقل للأسباب التالية:

- إن عملية التعريف تفيد بمعرفة أحد خطوط التنمية في البلاد، بمعنى أن الدولة من خلال التعريف تقوم بإعداد نموذج أو شكل من أشكال التنمية الذي ستعتمده و هذا التحديد يحد ذاته سيفيد في إعداد السياسات المستقبلية لتطويره.
- إن عمليات التعريف تفيد في حصر المستفيدين من هذا القطاع و من ثمة التفكير في إعداد برامج الدعم لهؤلاء المستفيدين.

إن مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يختلف من دولة لأخرى بحيث تتفرد كل منها بتعريف خاص يتماشى وظروف اقتصادها و كذا درجة نموها، و قد نجد أن نفس الدولة تستعمل عدم تعاريف للتعبير عن نفس القطاع، في حين نجد بعض الدول يغيب فيها تماما تعريف رسمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و في حالة شائعة لديها تعبر عن عدم وعي كامل بأهمية هذا القطاع.

إن تعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة يرتبط في معظم الحالات بالعدد الصغير من العمال في المنشأة الواحدة، فمثلا قد تعرف المؤسسة الصغيرة بأنها المؤسسة التي تظم منشأة يعمل بالواحدة منها عشرة عمال أو أقل أو عشرين فأقل أو خمسة و عشرون أو ربما يصل العدد إلى خمسين و لعل أننا نلاحظ بلا شك نوع من الحيرة في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أساس المعيار العددي يرجع إلى اختلاف ظروف كل بلد و ظروف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نفسها داخل البلد نفسه و لهذا فقد خلصت إحدى الدراسات المتخصصة في تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى وجود أكثر من 250 تعريف للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة.

تعريف المكتب الدولي للشغل: تطرق المكتب الدولي للشغل منذ سنة 192 إلى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و إعتبرها

تلك المؤسسات التي ليست بالمؤسسة الكبرى هي مؤسسة الصغيرة و المتوسطة حجما أو العمل في الوسط العائلي و يضيف المكتب الدولي للعمل في هذا الإطار أن العمل في هذه المؤسسات يتميز بـ:

- سهولة الدخول إلى المهنة أو القطاع المعني بالأمر.

- صغر حجم العمليات المنجزة.

- الملك العائلي للمؤسسة.
 - اللجوء إلى تقنيات إنتاج تستعمل قسطا كبيرا من اليد العاملة الضعيفة الإختصاص.
 - التكوين المهني يقع بصفة عامة على عين المكان بالممارسة.
 - اللجوء إلى الموارد المحلية المالية و الجهوية.
 - بيع المنتج في سوق تخضع للمنافسة الحرة و بعيدة عن كل قيد قانوني.
- تعريف منظمة العمل الدولية:** المؤسسة الصغيرة و المتوسطة هي وحدات تنتج و توزع سلعا و خدمات تتألف غالبا منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص قضي المناطق الحضرية في البلدان النامية، و بعضها يعتمد على العمل من داخل العائلة و بعضهم يستأجر عمالا و حرفيين وبعضها يعمل برأس مال ثابت، تعتمد على عائد منخفض وعادة ما يكتسب دخولا غير منظمة و تهيئ فرص عمل غير منتظمة و يضيف هذا التعريف أنها قطاع غير رسمي بمعنى أنها ليست مسجلة لدى الأجهزة الحكومية أو في الإحصائيات الرسمية غالبا.
- تعريف الإتحاد الأوروبي: قام الإتحاد الأوروبي سنة 1992 إلى تكوين مجمع خاص بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و لقد أعلنت هذه اللجنة عن عدم قدرتها على تقديم تعريف واضح و محدد لهذه المؤسسات يتماشى و السياسة الإقتصادية لكل الدول الأوروبية و على عدم تعره تقديم أي تعريف علمي لها و لكنه من جهة أخرى يرى أنه بالإمكان تحديد المؤسسة الصغيرة و المتوسطة كما يلي:
- المؤسسات الصغيرة جدا من 0 إلى 9 عمال.
 - المؤسسات الصغيرة من 10 إلى 49 عامل.
 - المؤسسات المتوسطة من 50 إلى 499 عامل.
- و لكن حسب هذا التعريف فإن 99.9% من المؤسسات الموجودة في الدول الأوروبية تعتبر مؤسسة صغيرة و متوسطة.
- و في عام 1996 أعاد المجمع الأوروبي النظر في هذا التعريف و التحديد و قدم تعريفا آخر كما يلي:
- تشغل أقل من 250 عاملا.
 - أو تلك التي رقم أعمالها أقل من 250 مليون فرنك فرنسي (40 مليون أورو).
 - أو تلك التي تراعي مبدأ الإستقلالية و تنظم كل المؤسسات التي لا تتجاوز نسبة التحكم في رأس مالها 25%.
- و بهذا التعريف الجديد أصبح يتضح ثلاث معايير لأنه من جهة نظر الأوروبيين عدد العمال غير كافي لتحديد نوع المؤسسة، و مع ذلك يرون أنه من الضروري تحديد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فالمؤسسات الصغيرة هي تلك التي تشغل أقل من 50 عاملا مع بقاء معيار الإستقلالية قائما، و رقم الأعمال لا يتجاوز 7 مليون أورو، أما المؤسسات الصغيرة جدا فهي التي لا يتجاوز عدد عمالها 10 عمال إلا أنه و بسبب إختلاف القدرات الإقتصادية لكل بلد فإن المعيار الذي يمكن أن يتحكم في التعريف هو المعيار الأول القائم على عدد العمال.
- أما في الجزائر:** فسجل غياب تعريف رسمي لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عدا بعض المحاولات التي قامت بها بعض الجهات المهتمة بدراسة هذا القطاع، و من تلك المحاولات التي تقدم بها التقرير الخاص لبرنامج تنمية الصناعات الصغيرة و المتوسطة لوزارة الصناعة في بداية السبعينات حيث يرى أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي كل وحدة إنتاجية:
- مستقلة قانونيا.
 - تشغل أقل من 500 عامل.

- تحقق رقم أعمال سنوي يقل عن 15 مليون دينار جزائري و يتطلب إنشاء إستثمارات أقل من 10 مليون دينار جزائري، و قد تأخذ هذه المؤسسات عدة أشكال.
- مؤسسة الجماعات المحلية، فروع المؤسسات الوطنية، الشركات المختلفة، التعاونيات.
- المؤسسات الخاصة.

غير أن طبيعة التعريف ظلت ناقصة كونها لم تفرق بين المؤسسات المتوسطة و الصغيرة بما أن التعريف لم يتطرق إلى الحدود الفاصلة بين النوعين، ثم أن هذا التعريف يعبر عن طبيعة المرحلة أين كلن قطاع يمثل الخط الوحيد للتنمية الوطنية. هناك محاولة ثانية للمؤسسة الوطنية لتنمية الصناعات الخفيفة حيث عرفت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أنها تلك الوحدات التي تشغل أقل من 200 عامل و تحقق رقم أعمال يصل إلى 10 مليون دينار جزائري، و من جهتها قامت وزارة المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة بتقديم مشروع قانون يحكم و ينظم هذا القطاع يتضمن التعريف التالي:

نعرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة أيا كان نظامها القانوني بمؤسسة إنتاج و الخدمات تشغل من 1 إلى 250 شخص. ولا يتعدى رقم أعمالها السنوي 2 مليون دج أو لا يتعدى مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دج و يأتي تفصيل الحدود الفاصلة بين مؤسسة صغيرة و متوسطة في نص هذا القانون على النحو التالي:

المؤسسة الصغيرة: هي التي تشغل أقل من 10 عمال و تحقق رقم أعمال أقل 20 مليون دج أو يكون مجموع حصيلتها لا يتجاوز 10 مليون دج

المؤسسات المتوسطة: هي تلك التي تشغل من 50 إلى 250 عامل و تحقق رقم أعمالها محصور بين 200 مليون إلى 2 مليار دج أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 و 500 مليون دج .

2- دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية

في منتصف السبعينات من القرن العشرين قام الباحث المعروف شوماخر صاحب التوجه الجديد بإصدار كتابه المشهور "لصغير جميل" حيث نادى من ضرورة الالتفاف إلى المشاريع الصغيرة وإعطائها المزيد من الاهتمام لدورها الكبير في المجال الاقتصادي، وأظهرت بعض الدراسات أن الحجم الاقتصادي المثالي للوحدة الإنتاجية هو ذلك الذي يتناسب ويتوازن مع المعايير غير الاقتصادية للإنتاج والمجتمع ولقد برزت عوامل في أوائل الثمانينات في القرن الماضي دفعت باتجاه ظهور موجة من الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف دول العالم المتقدمة منها أو النامية.

دور المؤسسات الصغيرة في التشغيل: تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في توفير فرص العمل إذ تعتبر من أهم القطاعات الاقتصادية الخالقة لمناصب شغل جديدة فهي تتجاوز حين المؤسسات الصناعية الكبيرة في هذا المجال رغم صغر حجمها والإمكانيات المتواضعة التي تتوفر عليه ويلقى هذا الدور صدى واسعا في الدول المتقدمة والنامية فمع الزيادة في معدلات البطالة تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الأقدر على القضاء على جانب كبير من البطالة.

دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جذب وتعبئة المدخرات

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد مجالات جذب المدخرات وتحويلها إلى استثمارات في مختلف القطاعات، تساهم في توفير مناصب عمل جديدة، حيث أنها تعتمد أساسا على محدودية رأس المال مما يعد عنصرا لجذب صغار المدخرين لأن مدخراتهم القليلة تكون كافية لإقامة هذه المؤسسات، ومن ناحية أخرى فإنها تتوافق وتفضيل صغار المدخرين الذين لا يميلون لنمط المشاركة التي لا تمكنهم من الإشراف المباشر على استثماراتهم.

دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات

تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في تنمية الصادرات ويرجع ذلك إلى عدة عوامل تكسب السلع والخدمات التي تقدمها هذه المؤسسات ميزة تصديرية:

- منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة ما يظهر فيها ومهارات العمل اليدوي الذي يلقي قبولا ورواجا في الأسواق الخارجية.
- اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على فنون إنتاجية كثيفة العمل مما يخفض من تكلفة الوحدة المنتجة وبالتالي تكتسب ميزة تنافسية في أسواق التصدير.
- تمتعها بقدر كبير من المرونة في التحول من نشاط لآخر ومن خط إنتاج لآخر ومن سوق لآخر لانخفاض حجم إنتاجها نسبيا على المدى القصير.

دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التكامل الصناعي

من المؤكد أن تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة معا وتكاملها يعتبر ظاهرة صحية، تدفع عملية التنمية إلى الأمام. فالمؤسسات الكبيرة تسود في النشاطات ذات الكثافة الرأس مالية العالية، بينما المؤسسات الصغيرة تسود في تلك النشاطات التي لا تظهر فيها أهمية وفرات الحجم لأسباب تتعلق بطبيعة المنتج ذاته أو طبيعة العملية الإنتاجية، أو بسبب ضيق السوق الكلية للسلعة، وعلى ذلك المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة التي تتواجد جنبا إلى جنب مع المؤسسات الكبيرة لا تخرج عن كونها:

إما أن تكون مؤسسات نشاطها يفضل أن يتم على مستوى صغير لأسباب صغيرة.
وأما مؤسسات صغيرة تتكامل مع المؤسسات الكبيرة خاصة في النشاط الصناعي.

تحقيق التوازن الجهوي في التنمية

تشير الإحصائية إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتصف بانتشارها جغرافيا مقارنة بالمؤسسات الكبيرة التي تتركز في بعض المدن أو المناطق كثيفة النشاطات الاقتصادية مما يمكنها من القيام بدور هام في تحقيق أهداف تنمية نذكر من بين أهمها إن انتشار المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة بين الأقاليم يمكن من امتصاص البطالة الكامنة في المدن الداخلية ووقف حركة الهجرة المستمرة من الريف إلى المدن، والتي أدت إلى تكديس المدن أو المناطق التي يرتكز بها النشاط الاقتصادي ونتيجة لعدم وجود فرص عمل كافية في المدن الرئيسية، يتحول الأفراد للعمل في قطاع الخدمات الهامشية، وبصفة خاصة في الأعمال التجارية البسيطة ونجد أن البطالة المقنعة الكامنة في الريف تتحول تدريجيا بفعل تيار الهجرة المستمرة إلى المدن الكبيرة.

3- مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البداية إلى التمويل الذاتي والذي يتم عن طريق الأموال الذاتية والمدخرات الشخصية لصاحب المؤسسة و لكن يتصف قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في معظم الدول خاصة النامية منها بانخفاض القدرة على الادخار ، مما يحد من التمويل الذاتي المتاح، فيلجأ أصحاب هذه المشروعات إلى مصادر تمويل أخرى تتمثل في:

مصادر غير رسمية: وذلك من خلال القنوات التي تعمل في الغالب خارج إطار النظام القانوني الرسمي في الدولة، كالاقتراض من الأهل و الأصدقاء ومدينو الرهونات، ووكلاء المبيعات، وجمعيات الادخار والائتمان... إلخ ويقدم التمويل غير الرسمي غالبا معظم الخدمات المالية للمشروعات الصغيرة.

مصادر رسمية: وذلك من خلال المؤسسات المالية الرسمية وتتمثل في الجهات التالية:

أولاً: البنوك التجارية: حيث يقوم البنك بتقديم قروض للمؤسسات لسد حاجاتها التمويلية مقابل حصول البنك على فائدة مقابل هذا القرض وهذا وفق شروط و ضمانات متفق عليها بين الطرفين وتقسم هذه القروض إلى قروض استغلالية قصيرة المدى وقروض استثمارية طويلة المدى وغالبا القروض الاستغلالية هي الأكثر استعمالا لمواجهة احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الآنية.

ثانيا: الهيئات والمؤسسات المتخصصة: أحيانا تدخل القروض الممنوحة من طرف هذه الهيئات والمؤسسات الخاصة ضمن القروض البنكية إلا أن مصدرها ليس البنوك وإنما جهات متخصصة في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد تكون حكومية أو شبه حكومية أو غير حكومية ويكون من أبرز أهدافها التنمية الاقتصادية وهدفها الأساسي ليس الربحية وإنما المصلحة العامة ويكون نشاطها الأبرز منصب في تقديم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما توجد آليات أخرى للتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمثل في:

- التمويل التجاري: حيث يعتبر تمويل تلقائي أو طبيعي لأنه ينتج من العمليات التجارية العادية للمؤسسة
 - التمويل الإسلامي (البنوك الإسلامية): يعد نظام التمويل في البنوك الإسلامية نظاما مستقرا ومرن يهدف إلى ترسيخ مبدأ التعاون و الحرية، حيث تحكمه قيم و قواعد تعود بالمنفعة على طرفي التبادل و بالتالي لا يربح طرف على حساب الآخر. ويعتبر التمويل الإسلامي بمثابة تقنيات تمويلية بديلة للنظام المعمول به في البنوك الكلاسيكية المبني أساسا على سعر الفائدة، على سبيل المثال نذكر من الصيغ التمويلية ما يلي
 - الاستثمار أو التمويل بالمضاربة: (البنك هو الممول والمستثمر صاحب الفكرة).
 - التمويل بالمشاركة: (البنك يساهم في التمويل).
 - التمويل بالمرابحة: (البنك يتكفل بشراء التجهيزات ووسائل الإنتاج).
 - التأجير التمويلي (التمويل بالإستئجار): وهي عبارة عن تقنية تمويل الاستثمارات، تتم عن طريق عقد بين المؤجر و المستأجر لتأجير أصل منقول أو عقار خلال مدة معينة، مقابل التزام المستأجر بدفع أقساط.
 - التمويل عن طريق رأس المال المخاطر: و يعرف تمويل رأسمال المخاطر " بأنه التغير الهيكلي في الإدارة المالية للمؤسسة الفردية أو العائلية من خلال عميل له صفة شريك في المؤسسة يمول و يوجه قرارات الإستراتيجية للمشروع، و يهدف في المقابل إلى تحقيق مردودية على المدى الطويل".
 - التمويل عن طريق السوق المالي (البورصة): ويكون إما عن طريق التمويل بإصدار أسهم عادية أو ممتازة يعتبر من قبيل المشاركة في رأس المال، أو عن طريق التمويل بإصدار السندات فهو تمويل بالمدىونية طويلة الأجل.
- سنعرض و نركز الان على التمويل أو الائتمان الايجاري موضوع بحثنا

4- تعريف الائتمان التأجيري:

التمويل التأجيري هو اتفاق بين طرفين يخول أحدهما حق الانتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية محددة، المؤجر و هو الطرف الذي يحصل على الدفعات الدورية مقابل تقديم الأصل، في حين أن المستأجر هو الطرف المتعاقد على الانتفاع بخدمات الأصل مقابل سداده لأقساط التأجير للمؤجر .

5- أهمية الائتمان التأجيري :

تعود أهمية التمويل التأجيري لعدة أسباب نذكر منها :

- إقدام أكبر المؤسسات العالمية المتطورة على التعامل بهذه التقنية مع زبائنها.
- ظهور عدد كبير من المؤسسات المالية المتخصصة في مجال ممارسة هذه التقنية التمويلية.
- قيام البنوك بإدخال و التعامل بقرض الإيجار المنقول و العقاري في أنشطتها التقليدية لما له من مردود كبير و لا يتسم بأخطار عالية .
- توسيع التعامل بقرض الإيجار في معظم دول العالم و إرساء قوانين و تشريعات لهذا الغرض.
- امتداد مجال التعامل بهذه التقنية التمويلية لكل مناحي الحياة المختلفة.
- زيادة نسبة تمويل الاستثمارات عن طريق التمويل التأجيري . و تزايد حصته على حصة القروض البنكية في تمويل الاستثمار عالميا.
- المرونة، و السرعة، و البساطة التي اتسم بها قرض الإيجار ، و كذا التحفيزات المصاحبة له، خاصة الجبائية منها.
- * يعرف التمويل التأجيري بتسميات مختلفة مثل التمويل بالاستئجار، التمويل الاستجاري، التمويل بالتأجير، تأجير الأصول، التمويل الإيجاري، القرض الإيجاري، الاعتماد الإيجاري، قرض التأجير، التأجير بالتمويل و الإجارة

6- أنواع الائتمان التأجيري:

الائتمان الإيجاري المالي:

يطلق عليه أيضا بالتأجير الراسمالي أ و التأجير الدفع الكامل و هذا النوع من الائتمان الإيجاري يمثل مصدرا تمويليا للمؤسسة المستأجرة حيث يمنح للمستأجر امكانية شراء الآلات في نهاية فترة العقد ، و لا يمكن الغائه أو فسخه الا بموافقة طرفي العقد المؤجر و المستأجر، و يكون عقد الإيجار المالي لفترة زمنية معينة تتفاوت حسب طبيعة نوع الأصل ، ففي حالة المعدات غالبا ما تكون مدة العقد نصف مدة الحياة الانتاجية على الأقل أما المباني فتكون مدة التعاقد 20 سنة فأكثر .

التأجير التشغيلي :

في هذا النوع من التأجير تكون مدة عقد الإيجار اقل من العمر الإنتاجي للأصل المؤجر، و من أمثلة ذلك تأجير السيارات، المعدات...الخ. و ليس هناك أي علاقة بين العمر الاقتصادي للأصول المؤجرة و عقد الإيجار، و يلي انه عقد طويل الأجل مقارنة بعقد التأجير التشغيلي، و هو يعتبر من أعمال الوساطة المالية، لذلك فالمؤجر يمول شراء الأصل الذي يحتاج إليه المستأجر، و هذا النوع من العقود غير قابل للإلغاء ، فالتأجير التمويلي يمكن استعماله في تأجير الأراضي، المباني، المعدات و الآلات، لذلك فخاصية عدم إلغاء عقد الإيجار التمويلي حتى في حالة عدم الحاجة إلى الشيء المؤجر تجعل هذا العقد قريبا من بعض أنواع القروض طويلة الأجل.

البيع و إعادة التأجير:

البيع و إعادة التأجير هو عقد بين مؤسسة مالكة لبعض الأصول كالأراضي و التجهيزات و غيرها، تقوم ببيع أصولها إلى مؤسسة مالية كشركات التأمين أو شركات الوساطة المالية أو شركات التأجير، بشرط أن يقوم الطرف الشاري بإعادة تأجير الأصل إلى المؤسسة التي باعتها، و بمقتضى هذا الاتفاق على قيمة الأصل بغرض استعماله في مجالات أخرى، و حسب الاتفاق لها الحق أن تنتفع بهذا الأصل خلال فترة التأجير، لذا فالمؤسسة تتخلى عن ملكية بعض أصولها عندما تقوم بدفع أقساط الإيجار دوريا للمؤسسة التي اشتريته منها، ثم قامت بتأجيرها لها و هذا المالك الجديد له الحق بان يسترد الأصل عند انتهاء عقد الإيجار، و هذه الدفعات المحصلة مع القيمة المتبقية من الأصل كافية لشراء اصل جديد و تحقيق عائد على هذا الاستثمار.

التأجير الرفعي:

هذا النوع من التأجير خاص بالأصول الثابتة مرتفعة القيمة، و في هذا النوع من العقود هناك ثلاثة أطراف و هم المستأجر، المؤجر، و المقرض، و وضع المستأجر لا يختلف عن الحالات المذكورة سابقا فهو ملزم بدفع أقساط الإيجار خلال مدة العقد، أما بالنسبة للمؤجر الذي يقوم بشراء الأصل وفق الاتفاق مع المستأجر فوضعه هنا يختلف عن الحالات السابقة فهو يقوم بتمويل هذا الأصل من أمواله بنسبة معينة و الباقي يتم تمويله بأموال مقترضة، و في هذه الحالة فان الأصل يعتبر رهن لقيمة القرض، و للتأكيد على ذلك فان عقد القرض يوقع من الطرفين المؤجر و المستأجر باعتبار أن المؤجر هو المقرض الحقيقي و المستأجر هو الذي يستعمل الأصل يوقع باعتباره ضامنا للسداد.

7- خصائص الائتمان الإيجاري:

الأصل الممول : و يقصد به محل أو موضوع العقد و يمكن أن يكون عقارا أو منقولا أو حتى أسهم للاستعمال المهني و المؤجر يمول عادة الأصول الموحدة التي يسهل بيعها في حالة وقوع نزاع بين المؤجر و المستأجر و يمكن أيضا أن يمول التجهيزات المتخصصة، و هنا تقل درجة الضمان الذي تقدمه ملكية هذه التجهيزات للمؤجر على عكس الحالة الأولى، و غالبا ما تكون الأصول الممولة أصولا جديدة و هذا لا يمنع من تمويل أصول مستعملة و ذلك يتوقف على مدى ملائمة مدة العقد لحياة الأصل.

مدة العقد: ترتبط مدة التشغيل الاقتصادي للأجهزة و الآلات و تحديد هذه المدة هو معيار افتراضي يتفق عليه أطراف العلاقة، و غالبا ما تراعى فيه المعايير الموضوعية كالمواصفات التقنية للآلة، الحساب الضريبي للاهتلاكات، وظروف المؤسسة الانتاجية و غيرها، تتغير المدة حسب نوعية الأصل فتتمد من ثلاث سنوات للآلات و التجهيزات و عشر (10) سنوات للتجهيزات الثقيلة و العقارات أو أكثر حسب الحالة.

الأقساط: ان دفع ثمن الاستثمار يتم عادة على أساس أقساط دورية (فصلية، سداسية، سنوية) تشمل جزء من رأس المال الأساسي المحمل لتلك السنة مضافا اليه العائد (الفائدة) الذي تتحصل عليه المؤسسة المالية، ويتضمن هذه الأقساط كذلك مصاريف أخرى تتعلق بالتأمين و الصيانة، و تحديد هذه الأقساط بطريقة تعاقدية بين الجهتين، و تجدر الإشارة الى ان هذه الأقساط لا تكون متساوية من حيث المبدأ، بل تكون في سنوات الأولى من عمر الاستثمار كبيرة، و تتجه نحو التناقص مع تقادم المشروع و السبب في ذلك انخفاض قيمة التجهيز تدريجيا مع الزمن.

خيار الشراء: قرض الإيجار هو عقد مع خيار الشراء حيث أنه متاح في نهاية العقد للمؤسسة ثلاث خيارات:

- اما ان تطلب تجديد أو تمديد عقد الإيجار.

- اما أن تشتري نهائيا هذا الاستثمار بسعر يتق عليه يسمى القيمة المتبقية.
- اما أن تعيد الأصل نهائيا الى المؤسسة المالية و بالتالي تتوقف عن استعماله و تنتهي علاقة القرض القائمة بينهما.
- الضمانات:** تعتبر الملكية الضمان الأول بالنسبة للمؤجر ، وقد تكون هناك ضمانات أخرى لفائدة المؤجر ، كما يمكن الحصول أحيانا على تعهد من المورد باسترجاع الأصل ، أو تعهد للمساعدة في بيعه.
- صيانة و تأمين الأصل:** ترجع صيانة و تأمين الأصل (مسؤولية مدنية و تأمين للضرر) الى المستأجر في حالة قرض ايجار مالي

8- مزايا الائتمان الاجاري

- **المزايا بالنسبة للمستاجر:**
- **التأجير كمصدر تمويل:** يعتبر التأجير مصدر تمويل مقدم من المؤجر إلى المستأجر، فالمستأجر يستفيد من استخدام الأصول الثابتة لفترة زمنية محددة وهذا مقابل دفع أقساط الإيجار المتفق عليها وهذا الالتزام المالي هو الذي يجعلنا نقول أن التأجير هو مصدر تمويلي، لأن البديل الآخر للحصول على خدمات هذا الأصل هو الشراء سواء باستعمال الأصول المملوكة أو القروض.
- **تخفيض تكلفة الإفلاس:** فالإيجار يماثل القروض لأنه في الحالتين هناك دفع دفعات مالية ثابتة تمثل أقساط الإيجار، وتأثيرها على عائد السهم يماثل دفع أقساط اهتلاك القروض المتمثلة في الفائدة والقرض الأصلي، ولكن من مزايا التأجير في حالة تعرض المستأجر إلى عسر مالي "الإفلاس" فالمؤسسة المؤجرة بإمكانها استرجاع الأصل الذي هو محل عقد الإيجار، ولكن في حالة القرض فإن عدم دفع أقساط اهتلاك القرض قد يعرض الشركة للإفلاس خاصة عندما يكون الأصل له قيمة سوقية منخفضة، وإن القيام أو محاولة الحصول على الأصل الضامن للقرض ليس أمرا يسيرا، لذلك فإن كلما ارتفعت مخاطر الإفلاس كلما كانت المؤسسات التمويلية تساهم بتقديم التمويل عن طريق التأجير وليس الاقتراض.
- **تجنب مخاطر الملكية:** إن عقد التأجير خاصة التشغيلي منه يحوي ضمن بنوده شرط إلغاء العقد من طرف المستأجر في أي وقت وهذا ما يجعل مخاطر الملكية تنتقل أوتوماتيكيا إلى المؤسسة المؤجرة، ويكون هذا مهما في حالة عدم التأكد من استغلال الأصل خلال عمره الإنتاجي، وكذلك بالنسبة للألات التي تتقادم مع الزمن مثل الحاسبات الإليكترونية وغيرها، لذلك فالمؤجر يأخذ بعين الاعتبار هذه الخاصية، وبوجود عدد من المستأجرين يجعل تكلفتها بالنسبة للمستأجر الواحد قليلة.
- **المرونة:** إن مزايا الاستئجار يحقق قدرا من المرونة مقابل شراء الأصل، لأن هذا العقد يعفيها من تحمل تكاليف الأصل في فترات تكون المؤسسة ليست بحاجة إليه، فعقد الاستئجار في المدى القصير يكون حسب احتياجات المؤسسة الفعلية وعند انتهاء فترة التعاقد يعاد الأصل إلى المؤجر، وفي المستقبل عندما تكون المؤسسة في حاجة إلى أي أصل بإمكانها إعادة تأجيره أو تأجير غيره.
- **نقل عبء الصيانة:** في حالة الاتفاق في عقد التأجير أن خدمة الصيانة تلقى على المؤسسة المؤجرة، وبطبيعة الحال هذه التكلفة يتحملها المستأجر في قسط الإيجار، ولكن أهمية هذه العملية هو تحمل تكلفة الصيانة وخاصة عندما يكون الأصل المؤجر معقد تكنولوجيا، وهذا يتطلب خبرة فنية عالية للقيام بهذه العملية.
- **تحقيق مزايا الضريبة:** يمكن أن تحقق المؤسسة المستأجرة هذه الخاصية إذا كانت مدة الإيجار تقل عن العمر الافتراضي للأصل الذي تقبله مصالح الضرائب، الذي على أساسه يتم حساب قسط الاهتلاك، هنا يمكن تحقيق ميزة ضريبية نتيجة قرار الاستئجار تفوق ما يمكن تحقيقه في حالة القيام بالشراء، ولذلك القيمة الحالية للوفورات الضريبية

عند الإيجار تفوق القيمة الحالية للوفورات الضريبية عند الشراء. إضافة إلى ذلك فإن المؤجر يخضم تكاليف الإيجار من الوعاء الضريبي وهذا ما يؤدي في النهاية إلى تخفيض قسط الإيجار الذي يدفعه المستأجر، وبطبيعة الحال هذه الوفورات تكون حسب القانون الضريبي الذي يحدد طريقة قسط الاهتلاك المستعمل هل هو القسط المتناقص أو الثابت.

- **التخلص من قيود الاقتراض:** إن الاقتراض بغرض شراء الأصل يعطي الحق للمؤسسة المقرضة بأن تضع شروطها

كالرهن أو تعيين وكيل أو تحدد من حرية تصرف الإدارة فيما يخص توزيع الأرباح أو الاستثمار في الأصول الثابتة، وكذلك الإجراءات المختلفة في حالة توقع الإفلاس، فالمؤسسة المؤجرة لها الحق في استرداد الأصل والمطالبة بالتعويض عن الخسارة المحتملة حسب العقد المتفق عليه.

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

- **تجنب الإجراءات المعقدة لقرار الشراء:** إن هذه الحالة قد تكون واردة في بعض القطاعات الحكومية التي من الممكن الحصول على الموافقة على استئجار أصل لغرض معين بسهولة مقارنة بقرار الشراء لنفس الأصل نظرا للإجراءات الإدارية والتعقيدات المرتبطة بالبنوك.

- **توفير السيولة المالية لأغراض أخرى:** إن استئجار الأصول الثابتة يساعد المؤسسة التي تعاني من نقص الموارد المالية على الحصول على الأصول الضرورية دون اللجوء إلى البنوك أو البحث عن شركاء أو زيادة حصص المساهمين، وفي نفس الوقت بإمكانها استعمال الموارد القليلة المتوفرة لديها لأغراض أخرى.

- من بين مزايا التمويل التأجيري أنه أسلوب يسمح للأفراد بالحصول على الأصول عوض شرائها بأسلوب الاقتراض الذي تكون فيه الفوائد تعتبر حراما من الناحية الشرعية، لذلك فإن هذا الأسلوب يطبق حاليا في الكثير من البنوك الإسلامية

2- المزايا بالنسبة للمؤجر:

- يعتبر التأجير التمويلي بالنسبة للمؤجر نشاطا أساسيا يقوم به ليحقق له عائدا معقولا لما استثمره من أموال مع وجود ضمان معقول بالنسبة للأصول المؤجرة التي تبقى ملكيتها له، وبهذا يعد وسيلة تمويل إضافية لما يقدمها من خدمة.

- ارتفاع الربحية وانخفاض المخاطر: إن القوانين الضريبية التي تعفى من الضرائب المستأجرين عند شراء المعدات المؤجرة يمكن أن تظهر في تخفيض أقساط الإيجار، كما أن المؤجر يحقق من هذه الخدمة أرباحا مقبولة حسب قيمة الإعفاء الضريبي، وفي حالة عدم الوفاء فإن المؤجر في العديد من دول العالم يستطيع بتكاليف قليلة وإجراءات الرهن العادية ولكن ليس بالضرورة أن تتم عملية إعادة الاستملاك بالسرعة المطلوبة، وأن قيمة بيع الأصول قد تكون هامشية في حالة ما إذا لم يلتزم المستأجر بالمحافظة على صلاحيتها للتشغيل.

- التعرف على موردي الأجهزة والمعدات: في العمليات التي يكون فيها المؤجر طرف ثالث يكون مورد المعدات والآلات طرفا في عقد التأجير، وعند الانتهاء من إجراءات التأجير بالسرعة المطلوبة، فإن المورد يحصل على قيمة معداته في نفس الوقت، وهذا ما يؤدي إلى زيادة الثقة بينه وبين المؤجر.

- سيولة التوثيق: يمكن اتخاذ قرارات الاستئجار بسرعة مقارنة بالتسهيلات المصرفية وهذا بطبيعة الحال يسمح بالاستغناء عن التعقيدات المرتبطة بالقروض والترتيبات اللازمة لزيادة رأس المال، لهذا فإن التوثيق في حالة الاستئجار بسيطة وسهلة.

3- مزاياه للاقتصاد الوطني:

- إن أسلوب التأجير للأصول والمعدات الرأسمالية يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الحصول على تجهيزات وآلات حديثة لا تستطيع الحصول عليها نظرا لضعف مواردها الذاتية أو عدم القدرة على الاقتراض لعدم توفر شروط الائتمان التي تفرضها البنوك والمؤسسات المالية.

- كما أن هذا البديل يساعد على إنشاء وحدات إنتاجية جديدة أو السماح للمؤسسات الموجودة بالتوسيع في نشاطاتها وهذا ما يسمح بتطوير الاقتصاد الوطني، إن هذه المشروعات الجديدة أو التي تم توسيعها تسمح بزيادة فرص التشغيل في الوطن.

- من مزايا الاستئجار هو الحصول على معدات وآلات حديثة وهذه الميزة تسمح باستعمال أساليب تكنولوجية متطورة وهذا ما يساعد المؤسسة على تحسين نوعية المنتج ورفع الإنتاجية ومسايرة المؤسسات المتطورة والقيام بعملية التصدير.

- التأجير قد يكون على مستوى وطني وهذا ما يساهم في تحريك العجلة الإنتاجية أما في حالة التأجير التمويلي عندما تكون الشركة المؤجرة أجنبية فهذا بطبيعة الحال له أثر إيجابي على ميزان المدفوعات لأن التمويل الخارجي يكون مقتصرًا على الدفعات الأيجارية خلال فترة استخدام الأصل الرأسمالي وهذا أفضل من حالة الاستراد والتي يتوجب فيها تحويل ثمن شراء الأصل مرة واحدة، وبطبيعة الحال يكون ذا تأثير سلبي على ميزان المدفوعات عندما تكون الموارد المالية بالعملة الصعبة قليلة.

عيوب الائتمان الأيجاري:

- تكلفة القرض بالاستئجار تكون أعلى من تكلفة القروض المصرفية الأخرى حيث إن هذه الأخيرة تعتمد على معدل سعر الفائدة المحددة حسب التنظيم النقدي و تقلبات سوق النقد، بينما القرض الأيجاري فتحدد فيه التكلفة حسب شروط السوق العامة.

- وحسب راس المال المستثمر، إضافة إلى أنه يعطي التكاليف العامة وأرباح مؤسسة الاعتماد الأيجاري، فعند نهاية العقد يكون المستاجر قد عوض السعر الأجمالي و تكلفة التجهيزات المؤجرة ولكنه لن يصبح المالك لعامة التجهيزات إلا إذا دفع قيمة إضافية تمثل القيمة المتبقية للتجهيزات.

- لا يسمح القرض الأيجاري للمؤسسة المستجرة بإدخال أي تحسينات على الأصول المستجرة لأن ملكيتها تعود للمؤجر (تبعية المستاجر للمؤجر).

- إمكانية الوقوع في مشكل التقادم خاصة إذا كانت مدة العقد طويلة الأجل لأن المستاجر قد يستمر في تسديد دفعات الأيجار دون الاستفادة من هذه الأصول نظرا لأنها غير صالحة للاستخدام و أهدافها تخص الأصول التي تشهد تطورات سريعة مثل المعدات التكنولوجية و الرقمية .

هذا ما يؤدي بنا إلى القول بأن الاعتماد على القرض الأيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يكون فعلا مهم خاصة في حالة معدات التجهيز المتطورة جدا وذات المردودية العالية في فروع الصناعة أين تكون التقنية تشهد التطور التكنولوجي السريع.

المراجع:

الكتاب:

- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطوعات الجامعية الجزائر 2001 .
- محمد كمال خليل الحمزاوي ، اقتصاديات الائتمان المصرفي ، نشأة المصارف 2000 .
- محمد كمال خليل الحمزاوي ، اقتصاديات الائتمان المصرفي ، نشأة المعارف ، 2000 .
- شيحة رشدي ، الاقتصاد النقدي و المصرفي ، الدار الجامعية ، 1999 .
- هندي منير ابراهيم ، البنوك التجارية ، مدخل لاتخاذ القرارات ، المكتب العربي الحديث ، الطبعة الثالثة ، الاسكندرية .
- سمير محمد عبد العزيز ، التمويل و اصلاح خلل الهياكل المالية ، مكتبة و مطبعة الاشعاع الفنية ، 1997 ، الاسكندرية .
- محمد صالح الحناوي ، الادارة المالية و التمويل ، الدار الجامعية ، طبعة 1997 .
- سمير محمد عبد العزيز ، التاجير التمويلي ، مطبعة الاشعاع الفنية ، مصر ، سنة 2000 .

المقالات:

- عاشور كتوش و عبد الغني حريري، " التمويل بالائتمان الإيجاري، الإكتتاب في عقود و تقييمه - دراسة حالة الجزائر - " ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات - دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة، يومي 21 و 22 نوفمبر 2006 .
- بربيش السعيد، " التمويل التاجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر " ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات - دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة بسكرة ، يومي 21 و 22 نوفمبر 2006 .
- ريحان الشريف وبومود إيمان " بورصة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة أحدث مصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " الملتقى الدولي حول: " استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة ورقلة، يومي 18 و 19 أبريل 2012 .
- عاشور مزريق و محمد غربي، " الائتمان الإيجاري كإداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية " الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17 و 18 أبريل 2006 .
- خوني رابح و حساني رقية ، " واقع و آفاق التمويل التاجيري في الجزائر و أهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة " الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، يومي 17 و 18 أبريل 2006 .