

# التأجير التمويلي كتقنية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

رابح خوني      أستاذ محاضر قسم – أ - جامعة بسكرة  
رامي حريد      طالب دكتوراه

## الملخص:

يواجه قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من المشاكل والعراقيل حيث يأخذ مشكل التمويل النصيب الأكبر منها، فيلاحظ أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تظل أحجامها عند مستويات متدنية الصغر وبالتالي لن تحقق الدور المنوط بها نظرا لمحدودية الموارد التي تنطلق بها إضافة إلى صعوبة حصولها على القروض من البنوك بسبب ارتفاع تكلفة الاقتراض، المغالاة في الشروط وطلب الضمانات العينية. وعليه بات من الضروري على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إلى مصادر التمويل الحديثة كالتأجير التمويلي الذي ينطوي على مميزات تجعله يتناسب مع إحتياجاتها المالية. ومن هذا المنطلق سنحاول في هذا البحث دراسة دور وفعالية التأجير التمويلي كتقنية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال إدراك المفاهيم الأساسية المتعلقة بهذه التقنية التمويلية، وإبراز أهميتها كبديل تمويلي فعال، مع الإشارة إلى واقعها وأفاقها في الجزائر كدراسة حالة.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التمويل، التأجير التمويلي.

## Résumé :

Le secteur des petites et moyennes entreprises confronte beaucoup d'obstacles et des problèmes dont le plus grand est le financement, et ce qui est retenu c'est que le magnitude reste bas, alors elles n'atteignent pas son objectif en vu des ressources limitées dont elle partent en plus la difficulté d'obtenir des prêts auprès des banques en raison du coût élevé de l'emprunt, des conditions excessives et la demande des garanties concrètes. Dans cet état, il est impérativement nécessaire pour les petites et moyennes entreprises de recourir à des sources de financement modernes comme le crédit-bail qui implique des caractéristiques adéquates aux leurs besoins financiers.

Dans cette recherche on va essayer d'étudier le rôle et l'efficacité du crédit-bail comme une technique moderne pour financer les petites et moyennes entreprises, à travers de concevoir les concepts principaux de cette technique, et de mettre en relief son importance comme une alternative financière efficace, en signalant sa réalité et ses horizons en Algérie -étude de cas.

Les mots clés : Les petites et moyennes entreprises, le financement, le crédit-bail.

مقدمة:

تكمن مشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية أساسا في البحث عن مصادر التمويل، وذلك لتلبية احتياجاتها التمويلية من الأصول المنقولة والعقارية أثناء مختلف مراحل حياتها، هذا التحدي من شأنه أن يضع قيودا على حجم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، وكذلك على إمكانية توسعها واقتنائها لأساليب تكنولوجية حديثة.

إن سياسة التمويل في الاقتصاديات المتقدمة تركز بصفة عامة على مصدرين أساسيين من مصادر التمويل لحل هذا الإشكال، يتمثل الأول في اللجوء إلى الاستدانة من البنوك لسد الاحتياجات القصيرة والطويلة الأجل، أما الحل الثاني فيمكن في اللجوء إلى سوق رأس المال للحصول على تمويل طويل الأجل يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتوسع وزيادة دورها في الاقتصاد الوطني.

ولما كان التمويل من خلال المصدرين السابقين ليس بالشيء السهل على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية، يتجه عادة أصحابها إلى البحث عن مصادر تمويل أخرى خارجية في ظل عدم كفاية المدخرات الشخصية وإسهامات العائلة والأصدقاء، كالاتمان التجاري والاقتراض من السوق غير الرسمي.

في السياق ذاته فقد ابتكر الفكر المالي الغربي تقنية تمويل جديدة تعرف بالتأجير التمويلي، حيث لعب هذا الأخير دورا بارزا في تنمية وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أغلب الدول المطبقة له.

وعلى ضوء ما تقدم، يمكن حصر إشكالية الدراسة في التساؤل الرئيسي التالي:

**ما مدى فعالية التأجير التمويلي كتقنية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وما هو واقع وأفاق**

### **ممارسة هذه التقنية في الجزائر؟**

**وتهدف الدراسة:** إلى التعريف بتقنية التأجير التمويلي وإبراز أهميتها كبديل تمويلي فعال لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع الإشارة إلى واقع وأفاق هذه التقنية التمويلية في الجزائر.

**وتنطلق الدراسة من فرضيات مفادها:** أن التأجير التمويلي تقنية تمويلية متعددة المزايا تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تجاوز الشروط الصعبة التي يتطلبها منح القروض المصرفية الطويلة والمتوسطة الأجل.

وستنطلق خلال دراستنا هاته بمعالجة النقاط التالية، والتي نراها ذات صلة مباشرة بالإشكالية المطروحة:

**1- نشأة وتعريف التأجير التمويلي:** سنشرع في هذا العنصر إلى دراسة نشأة وانتشار التأجير التمويلي، ثم نقوم بتحديد مفهومه كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**1-1- نشأة وانتشار التأجير التمويلي:** التأجير التمويلي (**Leasing**) هو طريقة للتمويل ظهرت في الو.م.أ

في خمسينيات القرن العشرين حيث نشأة أول شركة متخصصة في التأجير التمويلي تحت اسم (**United states leasing international**) بالتحديد سنة **1952** في مدينة سان فرانسيسكو<sup>1</sup>. وفي سنوات الستينات بدأ

التأجير التمويلي بالظهور والانتشار في مختلف الدول الأوروبية، وأول هذه الدول التي شهدت مزاوله هذا النشاط فيها كانت بريطانيا وذلك بفعل إنشاء فروع لشركات التأجير التمويلي الأمريكية (**Leasing companies**)<sup>2</sup>.

واعتمدت العديد من الدول النامية ومن بينها بعض الدول العربية بعد الثمانينات هذه التقنية الحديثة؛ فعلى سبيل المثال نصت عليها تشريعات كل من البرازيل والأرجنتين والمكسيك في أمريكا الجنوبية، مصر والمغرب ونيجيريا والجزائر في القارة الإفريقية<sup>3</sup>.

**1-2- تعريف التأجير التمويلي:** لقد اختلفت وتعددت التعاريف الخاصة بالتأجير التمويلي رغم اتحادها في المعنى في نهاية الأمر، فنجد تعاريف قانونية وأخرى اقتصادية، هذه التعاريف لها خصائص مشتركة تتعلق بالعملية ذاتها سواء في شكلها القانوني أو باعتبارها تقنية مالية.

✓ **التعريف القانوني:** نقدم فيما يلي أهم التعريفات القانونية لتقنية التأجير التمويلي:

◀ **التعريف اللاتيني للتأجير التمويلي:** عرفت المادة الأولى من القانون الفرنسي رقم **66-445** الصادر في **2** جويلية **1966** التأجير التمويلي على أنه عملية تأجير للمعدات والألات اللازمة لمزاولة حرفة أو صناعة، والتي يتم شراءها بقصد إعادة تأجيرها بواسطة مؤسسات تظل هي المالكة لها، وأن هذه العملية مهما كان تكييفها تمنح للمستأجر الحق في تملك كل أو جزء من الأصول المؤجرة، في مقابل ثمن يتفق عليه ويؤخذ في الاعتبار عند تقدير المبالغ التي دفعها المستأجر على سبيل الإيجار<sup>4</sup>.

◀ **التعريف الأنجلوسكسوني للتأجير التمويلي:** نختار مثالين ظاهرين: الأول يتعلق ببريطانيا والثاني بالولايات المتحدة الأمريكية.

• لقد عرفت المادة **(2A-103)** من التقنين التجاري الموحد **(Uniform commercial code)** للو.م.أ التأجير التمويلي على أنه عقد إيجار لا يتيح للمؤجر اختيار أو تصنيع أو توريد الأصول محل العقد، بل يتعاقد مع طرف ثالث يلتزم بتوريد الأصول فيتملكها المؤجر بقصد تأجيرها إلى المستأجر، كما نصت نفس المادة على أن التأجير التمويلي وفقا للمفهوم الأمريكي لا يعطي للمستأجر في نهاية مدة العقد خيار شراء الأصول محل العقد، ويلتزم المستأجر بإعادة الأصول المستأجرة إلى المؤجر الذي يكون له الحق في بيعها أو إعادة تأجيرها إلى شخص آخر<sup>5</sup>.

• وفي المملكة المتحدة يعرف التأجير التمويلي على أنه عقد بين المؤجر **(Le crédit-bailleur)** والمستأجر **(Le crédit-preneur)**، يتضمن إيجار أصول معينة يتم اختيارها من مورد أو بائع بمعرفة المستأجر، ويظل المؤجر مالكا للأصول والمستأجر حائزا ومستخدمها لها مقابل دفع أجرة معينة يتفق عليها خلال مدة الإيجار، ولا يعطي عقد التأجير التمويلي للمستأجر الحق أو يلقي على عاتقه التزاما بتملك الأصول لا خلال مدة العقد ولا بعد انتهاء العقد<sup>6</sup>.

ويتفق النظام الانجليزي مع النظام الأمريكي فهو لا يعطي للمستأجر الحق أو يلقي على عاتقه التزاما بتملك الأصول، غير أن المفهوم الإنجليزي لعقد التأجير التمويلي يختلف عن مفهومه الأمريكي كونه يتيح للمستأجر الحصول على نسبة من ثمن الأصل في حالة بيعه بمعرفة المؤجر في نهاية مدة الإيجار تصل إلى **5%** من قيمتها كعمولة **(Commission)**<sup>7</sup>.

◀ **التعريف الدولي للتأجير التمويلي:** وهو التعريف الذي جاءت به اتفاقية القانون الموحد الخاصة بالتأجير التمويلي الدولي **(Convention d'uni droit sue le crédit-bail international)**، والتي انعقدت بمدينة أوتاوا الكندية في **28** ماي **1988**، حيث قدمت تعريفا للتأجير التمويلي في مادتها الأولى **(Premier article)** من خلال الفقرة الأولى نوجزها فيما يلي: التأجير التمويلي هو عملية يقوم فيها المؤجر،

بطلب من المستأجر، بإبرام عقد توريد (**Le contrat de fourniture**) مع البائع أو المورد (**Le fournisseur**)، وبموجب هذا العقد يمتلك المؤجر الأصل (معدات أو تجهيزات... إلخ) الذي يجب أن تتوفر فيه كل المواصفات التي يبحث عنها المستأجر، ثم يقوم بعد ذلك بإبرام عقد مع المستأجر (**Le contrat du crédit-bail**) يعطيه الحق في استعمال الأصل مقابل دفع الإيجار<sup>8</sup>.

✓ **التعريف الاقتصادي:** حسب **Richard F.vancail** التأجير التمويلي هو عقد من خلاله يلتزم أحد الأطراف (المستأجر) بالتسديد للطرف الآخر (المؤجر) سلسلة من الدفعات الدورية التي مجملها يفوق ثمن شراء الأصل موضوع العقد، وعادة هذه الدفعات تمتد لتغطي الجزء الأكبر من الحياة الاقتصادية للأصل المؤجر، أي أن التأجير التمويلي هو التزام تعاقدي بحيث يدفع المستأجر الأقساط الإيجارية للمؤجر، بالمقابل يتحصل على حق الانتفاع من الأصل موضوع العقد، حيث أن المؤجر يحافظ على الملكية القانونية للأصل، ولا يمكن للطرفان فسخ العقد، كما لا يحق للمستأجر إعادة تأجير الأصل دون إذن المؤجر<sup>9</sup>.

مما سبق نصل إلى تعريف التأجير التمويلي على أنه: "نوع من التمويل في صورة عقد بين المؤجر والمستأجر، يلتزم بمقتضاه المؤجر بتأجير أصل معين إلى المستأجر في شكل معدات، آلات... إلخ، على أن يقوم المستأجر بدفع أقساط الإيجار للمؤجر التي مجموعها يساوي أو يفوق ثمن شراء الأصل موضوع العقد، وقد يكون للمستأجر في نهاية مدة العقد الحق في شراء أو عدم شراء الأصل المؤجر".

**2- أطراف عملية التأجير التمويلي وخصائصها:** تتضمن عملية التأجير التمويلي العديد من الأطراف كما أن لها مجموعة من الخصائص التي تميزها عن باقي العقود، كل هذه النقاط سنتطرق إليها في العناصر الموالية:

**2-1- أطراف عملية التأجير التمويلي:** تتكون عملية التأجير التمويلي من ثلاثة أطراف رئيسية هي:

✓ **المؤجر (Le crédit-bailleur):** هو المؤسسة الممولة التي تشتري أصول (آلات، معدات... إلخ) حسب المواصفات المحددة مسبقا من طرف المستأجر الذي حصل على توكيل منها، فيصبح المؤجر مالكا للأصل المؤجر بمجرد دفع ثمنه إلى المورد، فحق الملكية في هذه الحالة يلعب دور الضمان الحقيقي في مواجهة المستأجر، وبعد عملية الشراء تقوم المؤسسة الممولة (المؤجر) بوضع الأصل تحت تصرف المستأجر، لينتفع به ويستعمله حسب الغرض الذي خصص من أجله طوال مدة الإيجار مقابل دفع الأجرة<sup>10</sup>. ✓ **المستأجر (Le crédit-prenneur):** المستأجر هو المستخدم (**Utilisateur**) للأصل المؤجر والمنتفع من عائداته<sup>11</sup>، وفي الكثير من الأحيان يترك المؤجر عملية اختيار الأصل المؤجر وكذلك تحديد مواصفاته للمستأجر، فيقوم هذا الأخير بالتفاوض مع المورد كما يمكنه أن يحدد بنود العقد، أما إذا كان المؤجر هو في الوقت نفسه منتج للمعدات التي يطلبها المستأجر، فيتدخل في اختيار الأصل المؤجر، وكذلك في تحديد مواصفاته بما يتمتع به من خبرة وتجربة في الميدان<sup>12</sup>، وعملية التأجير التمويلي متاحة لجميع الأشخاص الطبيعيين والمعنويين مهما كان مجال نشاطهم (مؤسسات، تجار، حرفيين، تعاونيات... إلخ)<sup>13</sup>.

✓ **المورد (Le fournisseur):** هو الشخص الذي يصنع أو يبيع أو يشيد الأصل موضوع عملية التأجير التمويلي وله نوعان من العلاقات، منها ما يربطه بالمؤجر وهو المشتري الفعلي للمال وبالتالي المالك الأصلي، كما

يرتبط بالمستأجر وهو المستخدم للأصل المؤجر، فعلاقات المورد مع المؤجر تنحصر في إجراءات عقد البيع بصفة عامة، أما علاقته مع المستأجر فتستطيع أن تمتد إلى مواصفات الأصل وتاريخ التسليم وضماني العيوب الخفية<sup>14</sup>، وبالتالي فإن المورد هو الطرف الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر وفقا للمعايير والمقاييس المتفق عليها بينه وبين المستأجر، أما عن الأصول موضوع الإيجار فيمكن أن تكون أصولا عقارية أو منقولة<sup>15</sup>.

**2-2- خصائص عملية التأجير التمويلي:** يتبين لنا من التعاريف السابقة لعقد التأجير التمويلي أن هذا الأخير يتميز بعدد من السمات التي تحدد معالمه وتميزه عن غيره من العقود المشابهة:

✓ **الأصل المؤجر (Le bien loué):** ويقصد به محل أو موضوع العقد ويمكن أن يكون منقولاً أو عقاراً، مادياً أو معنوياً لازماً للاستخدامات الإنتاجية أو الاستعمال المهني أو متعلقة بالمحلات التجارية، والمؤجر يمول عادة الأصول الموحدة التي يسهل بيعها في حالة وقوع نزاع مع المستأجر ويمكن أيضاً أن يمول التجهيزات المتخصصة، وهنا تقل درجة الضمان الذي تقدمه ملكية هذه التجهيزات للمؤجر على عكس العقارات والمنقولات، وغالباً ما تكون الأصول المؤجرة أصولاً جديدة وهذا لا يمنع من تمويل أصول مستعملة وذلك يتوقف على مدى ملائمة مدة العقد لحياة الأصل المؤجر<sup>16</sup>.

✓ **مدة الإيجار (La durée de location):** وهي المدة المنصوص عليها في عقد التأجير التمويلي والتي لا يجب أن تقل عن **75%** من الحياة الاقتصادية للأصل المؤجر، كما يجب أن لا تكون أبداً أطول من العمر الإنتاجي للأصل المؤجر، وعموماً فهي تتراوح بين **3** و**7** سنوات بالنسبة للمعدات وبين **8** و**12** سنة بالنسبة للعقارات وذلك في عقود التأجير التمويلي الشائعة<sup>17</sup>، كما أن مدة عقد التأجير التمويلي غير قابلة للإلغاء أو التغيير (**Irrévocable**) وخلالها تسعى المؤسسة المؤجرة لاستعادة تكلفة تمويلها للأصل المؤجر أخذاً في الاعتبار وضع هامش ربح الذي يكفي لاستمرار نشاطها<sup>18</sup>.

✓ **قسط الإيجار (Le loyer):** قسط الإيجار هو عبارة عن مبلغ من المال يتعهد المستأجر بدفعه بصفة دورية مقابل حق استعمال الأصل المؤجر، ويتوقف تحديد قسط الإيجار على عدد من العوامل منها: قيمة الأصل المؤجر، مدة الإيجار، القيمة المتوقعة للأصل في نهاية مدة الإيجار، إضافة إلى كل المصاريف التي يتحملها المؤجر طيلة فترة الإيجار<sup>19</sup>.

✓ **الضمان (La garantie):** لقد جرت العادة في عقد التأجير التمويلي أنه لا يتم تقديم ضمانات إضافية (**Garanties supplémentaires**) باعتبار أن الملكية تبقى بحوزة المؤجر وهي بذلك تشكل ضماناً كافياً، أما إذا رأى المؤجر أن هناك خطر كبير في عملية التأجير فيمكنه في هذه الحالة المطالبة بضمانات شخصية أو عينية، أو المطالبة بدفع أجرة أولية تتضمن ثلاثة أو أربعة أقساط إيجار<sup>20</sup>.

✓ **صيانة وتأمين الأصل المؤجر:** ترجع مسؤولية صيانة وتأمين الأصل المؤجر (مسؤولية مدنية وتأمين الضرر) إلى المستأجر في حالة التأجير التمويلي، أما في حالة التأجير التشغيلي فإنها ترجع إلى المؤجر<sup>21</sup>.

✓ **القيمة المتبقية للأصل (La valeur résiduelle):** يمكن التمييز بين نوعين من القيمة المتبقية في نهاية عقد الإيجار هما:<sup>22</sup>

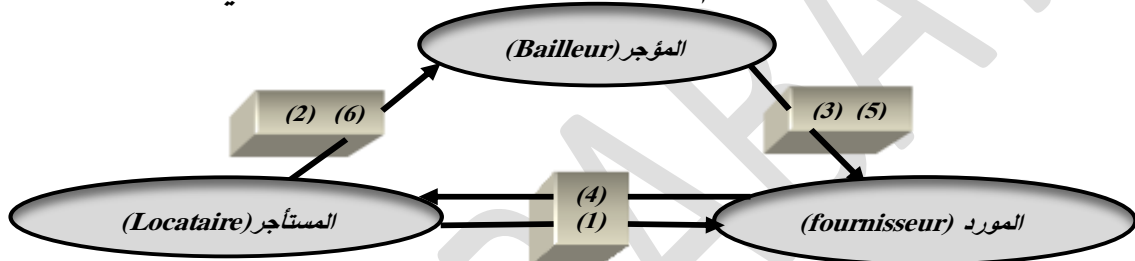
◀ التاجير الكامل (**Location complète**): وفيه تكون القيمة المتبقية غير مهمة وذلك لأن سعر شراء الأصل المؤجر قد تم استرداده بالكامل من خلال الأقساط الإيجارية المدفوعة من طرف المستأجر، ويظهر هذا النوع من التاجير خاصة في عتاد الإعلام الألي، المكاتب والاتصالات.

◀ التاجير الغير كامل (**Location incomplète**): وفيه تكون القيمة المتبقية مهمة وذلك لأن مدة الإيجار تقل عن العمر الافتراضي للأصل المؤجر، وبالتالي فإن الأقساط الإيجارية المدفوعة من طرف المستأجر لا تغطي سعر شراء الأصل المؤجر، ويظهر هذا النوع من التاجير خاصة في المركبات.

إن الخصائص السابقة الذكر يجب توفرها في عقد التاجير التمويلي حتى يسهل تحديد حقوق والتزامات كل الأطراف.

**3- مراحل عملية التاجير التمويلي:** تمر عملية التاجير التمويلي بالعديد من المراحل نلخصها في الشكل الموالي:

**الشكل رقم (01): مراحل عملية التاجير التمويلي**



(1) اختيار العتاد (choix du matériel)، (2) عقد التاجير التمويلي (contrat de crédit-bail)، (3) طلب العتاد (Commande du matériel)، (4) التسليم (livraison)، (5) تسوية الثمن (règlement du prix)، (6) دفع أقساط الإيجار (paiements des loyers).

Source : jean François Gervais, **Les clés du leasing**, Editions d'organisation, paris, France, 2004, pp :7-8.

من الشكل نلاحظ أن عملية التاجير التمويلي تمر على العديد من المراحل، حيث تبدأ باختيار الأصل والمورد من طرف المستأجر، وتنتهي أيضا بالاختيار بين شراء الأصل، أو تجديد الإيجار، أو إعادة الأصل إلى المؤجر.

**4- أنواع التاجير التمويلي:** يمكن تصنيف التاجير إلى نوعين رئيسيين؛ رأسمالي وآخر تشغيلي.

**4-1- التاجير الرأسمالي (Capital lease):** التاجير الرأسمالي أو تاجير الدفع الكامل (**Fully-payout leases**)

هو نوع من التاجير يمثل مصدرا تمويليا للمؤسسة المستأجرة، يعوضها عن الاقتراض لامتلاك الأصل، لتقتصر التزاماتها المالية على دفع إيجارات دورية للمؤجر تضمن له تغطية تكلفة الأصل، وتحقيق عائد بمعدل مماثل لمعدل الفائدة على قرض مضمون (**Secured loan**) كان يمكن أن يحصل عليه المستأجر لتمويل شراء الأصل، وحتى لو قررت المؤسسة الاقتراض لشراء الأصل، فلن تدفع أيضا من مواردها شيء لشراء الأصل، غير أن عليها أن تدفع للمقترض دفعات نقدية (تقابلها أقساط الإيجار في حالة الاستئجار) تكفي لاسترداد قيمة القرض وتحقيق عائد من ورائه.<sup>23</sup>

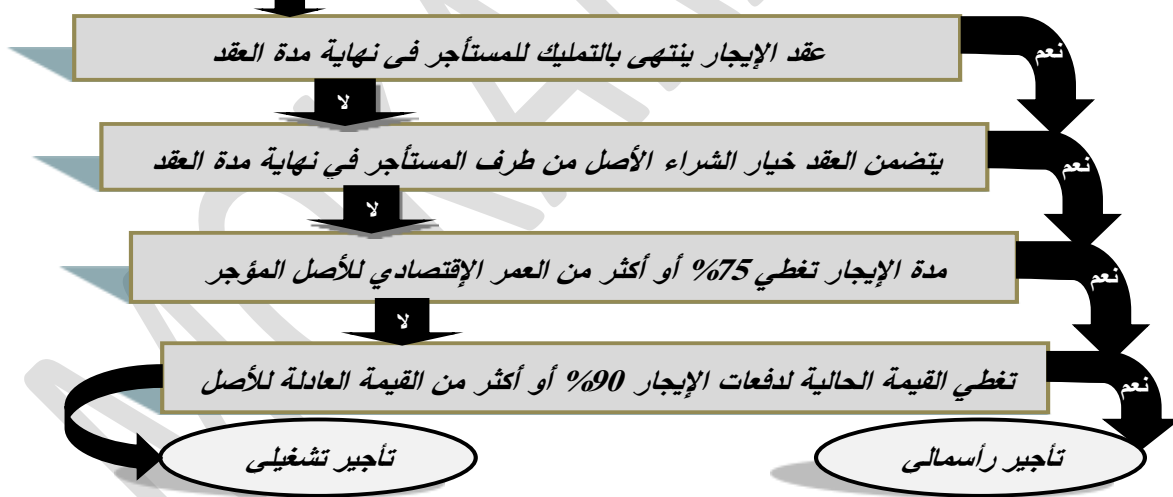
ومن خصائص عقد التاجير الرأسمالي أنه لا يقدم أية خدمات صيانة للتجهيزات حيث يتكفل المستأجر بنفقات الصيانة بالكامل، وكذلك بتكاليف التأمين والضرائب العقارية، كما أن عقد التاجير الرأسمالي لا يمكن إلغائه، فإذا أراد المستأجر أن ينهي العقد فعليه أن يسدد كافة الإيجارات المتبقية (**Les loyers résiduelles**) دفعة واحدة، أما إذا تخلف عن تسديد الإيجارات فإن ذلك قد يؤدي في النهاية إلى إعلان إفلاس المؤسسة المستأجرة.<sup>24</sup>

**4-2- التآجير التشغيلي (Operating lease):** ويتم فيه تآجير الأصل لمدة معينة يقوم خلالها المستأجر بالاستفادة من الأصل، والانتفاع باستخدامه، وخلال هذه المدة لا يكون المستأجر مسؤولاً عن أي أعطال تحدث للأصل، ولا يكون مسؤولاً عن إجراء أي عمليات صيانة أو إصلاح للأصل، حيث أنه يتعين على المؤجر العمل على إبقاء الأصل صالحاً للاستخدام والتشغيل، وبالتالي تكون العلاقات التعاقدية القائمة بين المؤجر والمستأجر علاقات مرتبطة أساساً بقدرة الانتفاع بخدمات تشغيل الأصل، وهي علاقات وظيفية قائمة على انتقال حيازة الأصل من المؤجر إلى المستأجر لتشغيله والانتفاع به، إلا أن المؤجر يستمر في القيام بخدمة وصيانة الأصل أثناء فترة العقد، ومن الأمثلة على هذا النوع من التآجير ما تقوم به شركة زيروكس (Xerox) التي تآجر أجهزة تصوير المستندات، وشركة أي.بي.أم (IBM) التي تآجر الأجهزة الحاسبة والحاسبات الإلكترونية.<sup>25</sup>

ومن السمات الأخرى المميزة للتآجير التشغيلي أن مجموع الإيجارات لا يكفي لتغطية التكلفة الكلية للأصل، وهذا راجع بالأساس إلى أن عقد الإيجار لا يمتد لنهاية العمر الافتراضي للأصل، ولتغطية تكلفة الأصل وتحقيق عائد مناسب فإن المؤجر يتوقع أن يتم تجديد عقد الإيجار لفترة زمنية إضافية، أو أن يتم تآجيره إلى مؤسسة أخرى، أو من حصيلة بيع الأصل ذاته<sup>26</sup>، وعادة ما يحتوي عقد التآجير التشغيلي على بند بإمكانية إلغاءه (Cancellation clause) من قبل المستأجر وإعادة الأصل إلى المؤجر قبل انتهاء فترة العقد.<sup>27</sup>

ويمكن تلخيص الشروط الحاسمة للتفريق بين التآجير الرأسمالي والتآجير التشغيلي في الشكل الموالي:

**الشكل رقم (02): الشروط الحاسمة للتفريق بين التآجير الرأسمالي والتآجير التشغيلي**



Source : Peter K. Nevitt, Frank j. Fabozzi, Project financing, euromoney books, Seventh Edition, London, England, 2000, p :139.

**5- أهمية التآجير التمويلي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** تكمن أهمية التآجير التمويلي في المزايا العديدة التي يوفرها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تجعلها تقبل على هذه التقنية لتلبية احتياجاتها التمويلية. غير أن هذه التقنية التمويلية الحديثة لا تخلو من بعض العيوب.

**5-1- مزايا التآجير التمويلي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** يمكن تلخيص مزايا التآجير التمويلي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية:

✓ **التمويل الكلي للاستثمار:** يستفيد المستأجر في التأجير التمويلي من تمويل بنسبة **100%** من مبلغ الاستثمار دون مساهمته بأمواله الخاصة، عكس القرض الكلاسيكي الذي يتطلب من المستثمر للحصول عليه دفع ما قيمته **30%** (وهي النسبة الغالبة في معظم البنوك) من موارده الذاتية كمساهمة في مبلغ الاستثمار<sup>28</sup>.

إن هذه الميزة من شأنها تشجيع الشباب أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذين لا تتوفر لديهم إمكانيات مالية كبيرة، من الحصول على أصول منقولة وعقارية لازمة للقيام بالأنشطة الإنتاجية دون الاضطرار إلى تسديد المساهمة المطلوبة منهم.

✓ **التخلص من قيود الاقتراض:** على عكس الاقتراض بغرض شراء أصل ما، فإن استئجار الأصل لا يعطي الحق للمستأجر في أن يضع قيودا (**Restrictions**) على قرارات الإدارة بشأن الحصول على قروض مستقبلية، أو بشأن إجراء توزيع أرباح أو القيام بإستثمارات جديدة، ويرجع هذا بطبيعة الحال إلى أنه في حالة الإفلاس، يظل من حق المؤجر إسترداد الأصل، والمطالبة بأي خسائر محتملة<sup>29</sup>.

إن هذه الميزة مهمة جدا بالنسبة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذين يبحثون دائما عن الإستقلالية في إتخاذ القرارات، وهذا راجع إلى أن ملكية هذه المؤسسات تكون في الغالب خاصة ولا يجذب أصحابها فقدان جزء من السيطرة التي هي هدفهم عند إنشائها.

✓ **يحقق قدر كبير من المرونة:** يحقق الإستئجار قدر كبير من المرونة (**Grande souplesse d'utilisation**) للمستأجر<sup>30</sup>، ذلك أنه يجنبه تحمل تكاليف الأصل خلال الفترات التي لا يكون في حاجة إليه، فعندما تكون حاجة المستأجر للأصل لمدة قصيرة فإنه يستأجره لتغطية الإحتياجات الفعلية في تلك الفترة، وبياتهاء الحاجة يعاد الأصل إلى المؤجر.

تعتبر ميزة المرونة من بين الميزات التي تهدف إلى تحقيقها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك كونها تجنبها تكاليف إضافية هي في غنى عنها خاصة في مراحل حياتها الأولى.

✓ **توفير الأموال لإستخدامات أخرى:** إن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من نقص في الموارد المالية خاصة في المراحل الأولى من حياتها، والتي تقتصر على المدخرات الشخصية وإسهامات العائلة والأصدقاء، وبالتالي فإن هذه الميزة من شأنها أن توفر لهذه المؤسسات الأصول التي هي في حاجة إليها دون دفع ثمنها، لتبقى تلك الأموال مهيأة لإستخدامات أخرى أكثر أهمية.

✓ **السرعة في الحصول على التمويل:** إن التمويل عن طريق الإستئجار يتم بسرعة أكبر (**plus expéditif**) مقارنة بالقرض الكلاسيكي، هذا الأخير يشترط للحصول عليه تجاوز النسبة الإعتيادية (**le ration habituel**): أموال خاصة/الديون قصيرة الأجل  $\leq 1$ ، وهذا ما لا نجده في حالة الإستئجار بالرغم من أن هناك هيكل مالي غير متوازن (أموال خاصة ضعيفة جدا مقارنة بالديون قصيرة الأجل)، ولكن يشترط أن تكون مردودية المؤسسة المستأجرة عالية (**Une bonne rentabilité**)<sup>31</sup>.



يشترط على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على قرض بنكي أن تكون رسمتها مرتفعة (أموال خاصة أكبر من إجمالي الديون)، وهذا نادرا ما يتحقق خاصة في المراحل الأولى من حياة هذه المؤسسات، وبالتالي فإن الإستئجار يعد حلا ناجعا لسد الحاجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل سقوط شرط الرسملة المرتفعة.

✓ **نقل عبء الصيانة:** في عقد التأجير التمويلي يلقي على المؤجر مسؤولية صيانة الأصل المؤجر، غير أن هذا ليس بدون تكلفة على أي حال، إذ من المتوقع أن تؤخذ تكلفة تلك الخدمة في الحسبان عند تقدير قيمة قسط الإيجار<sup>32</sup>. إن لميزة نقل عبء الصيانة أهمية كبيرة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك عندما يكون الأصل شديد التعقيد يتطلب خبرة فنية عالية للإضطلاع بمسؤولية الصيانة وكذا لإقتناء قطع الغيار الأصلية.

✓ **تحسين صورة الميزانية المنشورة للعميل:** إن الأصول المؤجرة لا تظهر في جانب الأصول من ميزانية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة رغم وجودها في التشغيل، كما لا يظهر المقابل لقيمتها في جانب الخصوم كالتزامات. ونتيجة لذلك، فإن قدرة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على الإقتراض الطويل الأجل تكون كبيرة باعتبار أن التأجير التمويلي التزام خارج الميزانية (**Engagement hors bilan**)<sup>33</sup>؛ وبالطبع فإن ذلك يحدث في حالة النظم المحاسبية التي تقوم على أساس الملكية القانونية (**La propriété juridique**) للأصل المؤجر.

✓ **تمويل بدون ضمانات حقيقية:** إن التمويل عن طريق الإستئجار يوفر عن المستأجر تقديم ضمانات إضافية للحصول على الأصل<sup>34</sup>، عكس القرض الكلاسيكي الذي يشترط للحصول عليه أن يقدم المتعامل الإقتصادي ضمانات عينية وشخصية، فالمؤجر في عقد التأجير التمويلي يكتفي بملكية الأصل كضمان عيني، وإذا ما رأى أن هناك خطر كبير في عملية التأجير فإنه في هذه الحالة يكتفي بطلب ضمانات شخصية (كفالة، تأمين على الحياة... إلخ).

إن نقص الضمانات يعتبر بمثابة التحدي الكبير الذي تواجهه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا في مراحل حياتها الأولى، ولكن بوجود تقنية تمويل تدعى الإستئجار فإن مشكل الضمانات سيوزل ويختفي.

✓ **التخفيف التدريجي من عبء الرسم على القيمة المضافة:** بحيث تقسم قيمة الرسم على القيمة المضافة التي يتحملها المؤجر على مدة العقد ويتم دفعها من خلال الأقساط الإيجارية<sup>35</sup>. بمعنى آخر أن كل فاتورة محرة من طرف المؤجر تتضمن جزءا من الرسم (**TVA**) لتخفيف ثقله، وتسترجع من طرف المستأجر إذا كان خاضعا لها عن طريق صفقات البيع التي يجريها.

✓ **تحقيق مزايا ضريبية:** لو أن فترة الإستئجار تقل عن العمر الافتراضي الذي تقبله مصلحة الضرائب، والذي يعد الأساس في حساب قيمة قسط الإهلاك، حينئذ يمكن للمؤسسة المستأجرة أن تحقق ميزة ضريبية (**Tax advantage**) من قرار الإستئجار، تفوق ما يمكن أن يحققه لو أنها إشترت الأصل بدلا من إستجاره، ذلك أن القيمة الحالية للوفورات الضريبية عن قسط الإيجار، قد تفوق القيمة الحالية للوفورات الضريبية عن قسط الإهلاك، يضاف إلى ذلك أن المؤجر قد يستطيع الاستفادة من الوفورات الضريبية المترتبة على قسط الإهلاك، وهو ما ينعكس في النهاية على المؤسسة الصغيرة والمتوسطة المستأجرة، في صورة تخفيض قسط الإيجار<sup>36</sup>.

✓ يمكن المستأجر من اختيار الأصول بنفسه ومواكبة التطور العلمي والتكنولوجي: يمكن التأجير التمويلي طالب التمويل من تحديد المواصفات الفنية للألات والمعدات التي يحتاجها إذا كان محل العقد منقولاً، أما إذا كان عقاراً فإن للمستأجر حق اختيار موقع العقار وتحديد مواصفاته الفنية والهندسية التي تتناسب تماماً مع حاجاته<sup>37</sup>. إن هذه الميزة من شأنها أن تمنح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حرية اختيار أحدث الألات أو المعدات التي تمكنها من مسايرة التطورات الحديثة، والاستفادة من الاختراعات المتوالية لتجديد الأصول الإنتاجية بشكل مستمر بأصول أكثر تطوراً.

بالرغم من المزايا العديدة التي توفرها تقنية التأجير التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها لا تخلو من بعض العيوب.

**5-2- عيوب التأجير التمويلي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** يمكن تلخيص عيوب التأجير التمويلي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية:

✓ ارتفاع التكلفة: إن التأجير التمويلي عبارة عن تقنية تمويل مرتفعة التكلفة<sup>38</sup>، والتي تشكل عائقاً كبيراً وعاملاً أكثر سلبية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فمبلغ الأقساط الإيجارية التي تدفعها هذه الأخيرة تتضمن تكلفة رأس المال المستثمر، ومكافئة الخدمة المقدمة المتمثلة في سرعة التمويل الكامل، واهتلاك الاستثمار.

✓ أثر عدم ملائمة الأصل: إذا قرر المستأجر فسخ عقد التأجير التمويلي قبل انتهاء مدة الإيجار بسبب عدم ملائمة الأصل لنشاطه، فإنه يكون في هذه الحالة مجبر على دفع الأقساط الإيجارية المتبقية (**les loyers résiduels**)، وهذا ما يؤدي إلى تحميل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكاليف مرتفعة قد تؤثر على مركزها المالي<sup>39</sup>.

✓ أثر عدم حيالة الملكية القانونية للأصل: يصبح المستأجر مالكا قانونياً للأصل المستأجر إذا نفذ خيار الشراء في نهاية مدة العقد، أما ملكيته له طيلة مدة العقد فهي ملكية اقتصادية لا تتعدى حقوق الاستعمال (**Droits d'utilisation**)، والتي يترتب عنها عدم قدرة المستأجر على التصرف في الأصل بالبيع إذا لم يعد مناسباً لممارسة النشاط، على العكس من ذلك في حالة الشراء، حيث بإمكان المؤسسة التصرف بكل حرية في الأصل سواء بالبيع أو بالتأجير إذا رأت أنه لم يعد يفي بالغرض الذي أشتري لأجله<sup>40</sup>.

✓ الأصول المستأجرة لا تقبل كضمان: إن الأصول التي يجوزها المستأجر بموجب عقد التأجير التمويلي لا تقبل كضمان<sup>41</sup>، وهذا في حالة ما إذا أراد هذا الأخير الحصول على قرض كلاسيكي من أحد البنوك التجارية، والسبب في ذلك هو أن ملكية المستأجر للأصل هي ملكية اقتصادية لا قانونية تنتهي بانتهاء عقد الإيجار.

وعليه يمكن القول أن التأجير التمويلي يوفر مزايا عديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تفوق كل العيوب، هذه الأخيرة (العيوب) يجب أخذها بعين الاعتبار عند اتخاذ قرار التمويل عن طريق التأجير التمويلي.

**6- واقع وأفاق التأجير التمويلي في الجزائر:** بهدف الحديث عن تقنية التأجير التمويلي في الجزائر، نقوم خلال هذا العنصر بالحديث أولاً عن الإطار القانوني للتأجير التمويلي في الجزائر، باعتباره عاملاً هاماً لنجاح هذا النوع من التمويل في أي بلد كان، كما نقوم بتوضيح أهم المؤسسات المتخصصة في تقديم خدمات التأجير التمويلي في الجزائر،

مع عرض بعض الأرقام عن أدائها. وفي آخر المطاف نقوم بتحليل واقع تقنية التأجير التمويلي في الجزائر، والوقوف على أفاقها اعتمادا على الحلول الممكنة لدفع عجلة تطور هذا النمط التمويلي في الجزائر.

**6-1- الإطار القانوني للتأجير التمويلي في الجزائر:** نظرا للأهمية البالغة للتأجير التمويلي في تمويل الاستثمارات وازدواجية مزاياه الاقتصادية على المستوى الكلي والجزئي، أعدت عدة دراسات حول فرصة تبني هذه التقنية في الجزائر من خلال وضع إطار قانوني خاص بها ينظمها ويوجهها، حيث تعود ممارسته إلى بداية التسعينات، وبالضبط انطلاقا من قانون النقد والقرض رقم **10/90** الذي سمح بتأسيس شركات تمارس هذا النوع من تقنيات التمويل وقد عززت هذه البداية بظهور تشريعات وقوانين أخرى نذكر منها: القانون رقم **26/91** الحامل للمخطط المحاسبي البنكي بالإضافة إلى تنظيم البنك المركزي رقم **07/95** خاصة الأمر رقم **09-96** المتعلق بالتأجير التمويلي الذي وضع الإطار القانوني والتنظيمي والجبائي والجمركي الذي تنشط ضمنه هذه العملية التمويلية الحديثة من أجل سد الفراغات العديدة التي تضمنتها الأوامر التنظيمية السابقة<sup>42</sup>.

**6-2- سوق التأجير التمويلي في الجزائر:** بعد التأطير القانوني والتنظيمي لتقنية التأجير التمويلي، ظهرت بعض التجارب في هذا الميدان إلا أن عملياتها تتسم بالضيق والحذر الشديدين. ويمكن توضيح أهم المؤسسات المتخصصة في التأجير التمويلي التي تنشط في السوق الجزائرية فيما يلي:

✓ **الجزائرية السعودية للإيجار المالي (ASL):** لقد قام البنك الخارجي الجزائري **BEA** في **1990/11/21** بإنشاء شركة متخصصة في التأجير التمويلي الدولي مناصفة مع المجموعة الصناعية والمالية السعودية داله البركة **(Dallah Al Baraka)** تحت اسم **ASL** برأس مال اجتماعي قدره **20** مليون دولار. تهدف إلى تمويل واردات العتاد والأصول المستعملة لأغراض مهنية من طرف متعاملين اقتصاديين مقيمين في الجزائر<sup>43</sup>.

✓ **بنك البركة الجزائري (Banque Al Baraka D'Algérie):** تم إنشائه في **1991/05/20** برأس مال قدره **500** مليون دينار جزائري، وقد بدأ نشاطه الفعلي في **1991/09/10**، ويعود **50%** من رأس مال البنك إلى بنك الفلاحة والتنمية الريفية **(BADAR)**، بينما تعود **50%** الأخرى لمجمع داله البركة السعودية. ويقوم بنك البركة الجزائري بكل العمليات المصرفية للتمويل والاستثمار بالتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، بما في ذلك تقديم خدمات التأجير التمويلي الذي يتطابق مع أحكام الدين الإسلامي<sup>44</sup>.

✓ **الشركة الجزائرية للإيجار المالي للمنقولات (S.A.L.A.M):** تعتبر هذه الشركة فرعا من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي **(CNMA)** وهي شركة ذات أسهم معتمدة منذ **1997/06/28**، برأس مال إجمالي يقدر بـ **1.65** مليار دج، حيث تهدف إلى تسهيل حيازة الآلات ومختلف التجهيزات الفلاحية بالإضافة إلى معدات نقل المواد الغذائية، معدات عيادات الطب البيطري ومخابر التحليل...، وبالتالي تعمل على تمويل القطاع الفلاحي، الصيد البحري وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة **100%** دون تقديم تمويل إضافي من جانب المستأجر<sup>45</sup>.

✓ **الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف (Sofinance):** وهي مؤسسة مالية عمومية، يقدر رأس مالها بـ **5** مليار دج أنشئت سنة **2000**، وانطلقت في نشاطها بعد أن حصلت على رخصة من بنك الجزائر بتاريخ **2001/01/09**، وقد تقرر إنشاؤها بقرار من المجلس الوطني لمساهمات الدولة **(CNPE)** في **1998/08/06**،

وجعل هدفها الأساسي "المساهمة في دعم وإعادة بعث الاقتصاد"، وذلك بمساهمتها في إعادة هيكلة النسيج الصناعي العمومي، تقديم تمويلات مكيفة للمؤسسات العمومية، وتشكيل مركز للهندسة المالية لصالح المؤسسات العمومية في إطار خصصتها. وفي هذا الإطار، فإن شركة **Sofinance** تتدخل عن طريق الأموال الخاصة بالمساهمة في رأس مال المؤسسات، أو عن طريق تمويلات بالتأجير التمويلي، أو بتقديم الاستشارة للمؤسسات الاقتصادية العمومية في مجال إعادة الهيكلة المالية والاستراتيجية<sup>46</sup>.

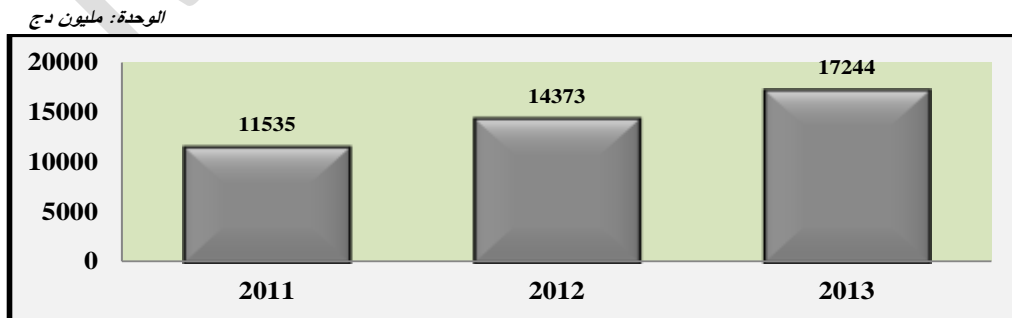
✓ **الشركة العربية للإيجار المالي (ALC):** تم تأسيسها قانونيا في **2001/04/04** وتحصلت على الاعتماد من طرف مجلس النقد والقرض لبنك الجزائر في **2002/02/20** كأول مؤسسة مالية خاصة متخصصة في التأجير التمويلي في الجزائر<sup>47</sup>.

✓ **المغربية للإيجار المالي - الجزائر (MLA):** أنشئت هذه المؤسسة المالية عام **2006** بأموال تونسية وأوروبية، حيث عملت على تطوير تقنية التأجير التمويلي من خلال تمويل حيازة معدات النقل، تجهيزات الأشغال العمومية، بالإضافة إلى المعدات الطبية، التجهيزات المكتبية...، هذا في مرحلة أولى، ثم التوجه إلى تقنيات الفاكوتورينغ وتسيير الذمم لصالح المؤسسات في مرحلة ثانية<sup>48</sup>.

✓ **الشركة الوطنية للإيجار المالي (SNL):** وافق مجلس النقد والقرض على انشاء شركة الإيجار المالي ذات الأسهم بوصفها مؤسسة مالية في مارس **2011** بموجب قانون المالية **2010**، وذلك برأس مال اجتماعي قدره **3.5** مليار دج موزعة بين البنك الجزائري الخارجي بنسبة **65%** وبين بنك التنمية المحلية بنسبة **35%**، حيث تعد أول شركة عمومية للإيجار في الجزائر متخصصة في تمويل احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأصحاب المهن الحرة بالتجهيزات الانتاجية والعقارات الصناعية<sup>49</sup>.

**3-6- تطور قيمة الاستثمارات في عقود التأجير التمويلي في الجزائر:** لقد أدى التزايد المستمر في عدد المؤسسات المتخصصة في التأجير التمويلي والاهتمام المتزايد والاقبال على هذا النوع من التمويل إلى زيادة المبالغ المستثمرة في عقود التأجير التمويلي. ويظهر الشكل الموالي تطور المبالغ المستثمرة من طرف المؤسسات المتخصصة في التأجير التمويلي خلال الفترة الممتدة ما بين **2011** و **2013**.

**الشكل رقم (03): تطور المبالغ المستثمرة من طرف المؤسسات المتخصصة في التأجير التمويلي**



Source : A.B.E.F : Association des Banques et des Etablissements Financiers.

نلاحظ من الشكل البياني أن المبالغ المستثمرة من طرف المؤسسات المتخصصة في التأجير التمويلي في نمو مستمر خلال الثلاث سنوات: **2011، 2012، 2013**، فقد سجلت نسبة زيادة قدرها **24.60%** بين **2011** و**2012** [(14373) (القيمة في 2012) - 11535 (القيمة في 2011) / 11535 (القيمة في 2011)] × 100، و**19.97%** بين **2012** و**2013**، وهذا نتيجة الزيادة التدريجية في عدد المؤسسات المتخصصة في تقديم خدمات التأجير التمويلي، وكذا زيادة الطلب على هذه التقنية التمويلية من طرف المؤسسات الاقتصادية.

وعموما، وبعد دراسة الإطار القانوني والتنظيمي للتأجير التمويلي والسوق الخاص بهذه التقنية التمويلية يمكن القول أن التأجير التمويلي في الجزائر أصبح يحظى بإطار قانوني وتنظيمي مشجع، وهو ما دفع بسوق التأجير التمويلي للانعاش بظهور العديد من المؤسسات المتخصصة في تقديم خدمات التأجير التمويلي. غير أن مساهمة سوق التأجير التمويلي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تزال ضعيفة بسبب:

✓ ضعف الانتشار الجغرافي لمختلف مؤسسات التأجير التمويلي مقارنة مع البنوك العمومية. فعلى سبيل المثال، شركة **ALS (Arab Leasing Corporation)** تضم أربعة وكالات فقط على المستوى الوطني وهي:<sup>50</sup> وكالتين في الجزائر العاصمة، وكالة في سطيف، ووكالة في وهران.

✓ لجوء معظم المؤسسات المتخصصة في تقديم خدمات التأجير التمويلي إلى طلب ضمانات إضافية خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة. وهذا ما يؤثر دون شك، على إقبال الملاك المسيرين لهذه المؤسسات على التمويل بالتأجير التمويلي.

✓ قيام المؤسسات المتخصصة في التأجير التمويلي بطلب مساهمات شخصية من طرف الملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأجرة أولية تتضمن ثلاثة أو أربعة أقساط. فعلى سبيل المثال، نجد أن نسبة المساهمة الشخصية لدى بنك البركة الجزائري (**Banque Al Baraka D'Algérie**) تتراوح ما بين **10%** و**30%** من قيمة الاستثمار<sup>51</sup>. هذا الإجراء من شأنه أن يؤثر على هذه التقنية التمويلية ويفقدها واحدة من أهم مميزاتها، ألا وهي التمويل الكلي للاستثمار.

✓ التخوف الذي لا يزال يميز المؤسسات المتخصصة في تقديم خدمات التأجير التمويلي والذي يدفعها إلى منح تمويل متوسط الأجل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبأسعار فائدة مرتفعة نسبيا مقارنة بالقروض البنكية التقليدية.

**4-6- أفاق التأجير التمويلي في الجزائر:** حتى تساهم تقنية التأجير التمويلي بفعالية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، فإنه يجب إتخاذ جملة من الإجراءات على المستويين التنظيمي والمالي:

✓ تسهيل قيام مؤسسات متخصصة في تقديم خدمات التأجير التمويلي بغض النظر عن جنسية أصحابها.  
✓ توسيع دائرة عمل المؤسسات المتخصصة في التأجير التمويلي، وهذا للتقرب أكثر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ ضرورة وجود مراكز إعلامية على المستوى الوطني تكون بمثابة منتديات يتعرف فيها أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على البدائل التمويلية الحديثة وتقنياتها.

- ✓ تخفيض معدلات الفائدة المطبقة من طرف المؤسسات المتخصصة في التأجير التمويلي، مما يؤدي إلى تقليل التكلفة، وبالتالي تصبح تقنية التأجير التمويلي أكثر تنافسية مع باقي الأنماط التمويلية.
- ✓ إنشاء مراكز البحث والتدريب لتقديم الاستشارات وإجراء دورات تكوينية سواء للقائمين على مؤسسات التأجير التمويلي أو أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ✓ أهمية الشراكة مع المؤسسات الأجنبية خاصة الأوروبية التي لديها خبرة جيدة في مجال التأجير التمويلي.

### الخلاصة:

يشكل التمويل غير الرسمي من أسرة المالك المسير أو أصدقائه مصدرا تمويليا هاما في المراحل الأولى من دورة حياة المؤسسة الص والم التي تكون الحاجة فيها إلى الموارد المالية محدودة. ولكن عندما تزداد هذه الحاجة تزايداً قويا، لا يعود التمويل غير الرسمي كافياً، وقد تحاول المؤسسة الص والم التوجه إلى البنوك للحصول على التمويل في ظل عدم قدرتها على الدخول إلى سوق الأوراق المالية. غير أن البنوك ليست لها الرغبة في أن تمد المؤسسات الص والم بتمويل له أهميته، سواء عند نشأتها وتوسعها أو خلال نشاطها الإنتاجي، ففي الوقت الذي تكون فيه المؤسسات الص والم بحاجة إلى قروض طويلة الأجل للانطلاق في نشاطها، نجد أن البنوك تبالغ في تقدير المخاطر، الأمر الذي يدفعها إلى فرض أسعار فائدة مرتفعة على القروض وإن كانت في الغالب قروض قصيرة الأجل لا تتناسب مع نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وعليه بات من الضروري على المؤسسات الص والم اللجوء إلى مصادر التمويل المتخصصة كالتأجير التمويلي الذي ينطوي على مميزات عديدة تجعل المؤسسات الص والم تقبل عليه بكثرة وتجعله بديلا تمويليا مفضلا لديها، منها الحصول على تمويل كامل للاستثمار، التخلص من قيود الاقتراض من البنوك، تحقيق مزايا ضريبية، توفير الأموال لإستخدامات أخرى، المرونة وغيرها من المزايا الأخرى.

وإذا كان التأجير التمويلي كتقنية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد أثبتت نجاحها في البلدان المتقدمة وبعض البلدان النامية، فلا يزال لا يحتل المكانة المرموقة في الجزائر بسبب جهل المتعاملين الاقتصاديين بأهمية ومزايا التأجير التمويلي من جهة، وقلة المؤسسات المتخصصة في تقديم خدمات التأجير التمويلي مع عدم تطبيق هذه التقنية التمويلية بجميع مميزاتا من جهة أخرى.

### الهوامش:

<sup>1</sup>- بومدين فيلالي، إشكالية تمويل المشروعات الاقتصادية في الوطن العربي، مجلة الفكر السياسي، العدد رقم 20، دمشق، سوريا، 2004، ص 175.

<sup>2</sup>- Mohamed Amiri, défis et possibilités de susciter l'intérêt des pme pour le crédit-bail : l'expérience de l'Égypte, d'après : [www.entreprendre-mediterranee.com/docum/colloque-acim-tunis-2006/session3/amiri-egypte-français.pdf](http://www.entreprendre-mediterranee.com/docum/colloque-acim-tunis-2006/session3/amiri-egypte-français.pdf).

<sup>3</sup>- بومدين فيلالي، مرجع سبق ذكره، ص 175.

<sup>4</sup>- حسام الدين عبد الغني الصغير، الإيجار التمويلي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1994، ص 16.

<sup>5</sup>- نفس المرجع، ص ص 12-13.

- 6- بسام هلال مسلم القلاب، التأجير التمويلي، دار الراجحة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2009، ص 15.
- 7- حسام الدين عبد الغني الصغير، مرجع سبق ذكره، ص 14.
- 8- **Premier article de la convention d'un droit sur le crédit-bail international**, Ottawa, canada, 28 mai 1988.
- 9- مصطفى بلقادم وآخرون، التمويل عن طريق الإيجار كاستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، المؤتمر العلمي الرابع حول الريادة والإبداع: إستراتيجية الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، جامعة فيلادلفيا، الأردن، 16/15 مارس 2005، ص 06.
- 10- بومدين فيلالي، مرجع سبق ذكره، ص ص 176-177.
- 11- Linda Deelen, Mauricio Dupleich, louis Othieno, olivier Wakelin, **Leasing for Small and micro enterprises**, international labour office, Geneva, Switzerland, 2003, p :04.
- 12- بومدين فيلالي، مرجع سبق ذكره، ص 177.
- 13- Linda Deelen, Mauricio Dupleich, louis Othieno, olivier Wakelin, **op, cit**, p :04.
- 14- بومدين فيلالي، مرجع سبق ذكره، ص 177.
- 15- مصطفى بلقادم وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 07.
- 16- محمد غربي، عاشور مزريق، الإلتزام الإيجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مداخلة مقدمة إلى الملتى الدولي حول متطلبات تأهيل الم الص والم في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 18/17 أبريل 2006، ص 461.
- 17- Linda Deelen, Mauricio Dupleich, louis Othieno, olivier Wakelin, **op, cit**, p :05.
- 18- مصطفى بلقادم وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 09.
- 19- Linda Deelen, Mauricio Dupleich, louis Othieno, olivier Wakelin, **op, cit**, p :05.
- 20- Katrine Zoratti, Eve jumel, pascal Yerna, Violaine jacques, **Le financement de la micro-entreprise**, Edi-pro, liège, Belgique, 2011, p :120.
- 21- محمد غربي، عاشور مزريق، مرجع سبق ذكره، ص 461.
- 22- jean François Gervais, **Les clés du leasing**, Editions d'organisation, paris, France, 2004, pp :7-8.
- 23- منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، ج2، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، ص 555.
- 24- أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، الجزائر، 2008، ص 104.
- 25- محسن أحمد الخضيرى، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2001، ص ص 108-109.
- 26- منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، ج2، مرجع سبق ذكره، ص 555.
- 27- أحمد بوراس، مرجع سبق ذكره، ص 103.
- 28- Agence pour la création d'entreprise (APCE), **Créer ou reprendre une entreprise**, 25<sup>eme</sup> Edition, Editions d'organisation, paris, France, 2012, p :402.
- 29- منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، ج2، مرجع سبق ذكره، ص 559.
- 30- Doubi BI TRA, banque, finance & bourse, **Lescique des termes usuels**, Edition l'harmattan, paris, France, 2011, pp :120-121.
- 31- Agence pour la création d'entreprise (APCE), **op, cit**, p :402.
- 32- منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، ج2، مرجع سبق ذكره، ص 559.
- 33- Agence pour la création d'entreprise (APCE), **op, cit**, p :403.
- 34- Boubi Bi Tra, **op, cit**, p :120.
- 35- Agence pour la création d'entreprise (APCE), **op, cit**, p :402.
- 36- منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، ج2، مرجع سبق ذكره، ص 560.
- 37- بسام مسلم هلال القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 30.
- 38- Boubi Bi Tra, **op, cit**, p :120.
- 39- Katrine Zoratti, Eve jumel, pascal Yerna, Violaine jacques, **Le financement de la micro-entreprise**, Edi-pro, liège, Belgique, 2011, p :124.
- 40- Katrine Zoratti, Eve Jumel, Pascale Yerna, Violaine Jacques, **op, cit**, p :124.
- 41- Boubi Bi Tra, **op, cit**, p :120.

---

<sup>44</sup>- أحمد بوراس، سماح طلحي، قرض الإيجار كاستراتيجية حديثة للتمويل - دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب، مجلة العلوم الانسانية، جامعة محمد خيضر - بسكرة، العدد 35/34، 2013، ص 101.

<sup>43</sup>- [www.bea.dz](http://www.bea.dz).

<sup>44</sup>- [www.albaraka-bank.com](http://www.albaraka-bank.com).

<sup>45</sup>- أحمد بوراس، سماح طلحي، مرجع سبق ذكره، ص 102.

<sup>46</sup>- [www.Sofinance.DZ](http://www.Sofinance.DZ).

<sup>47</sup>- [www.arableasing-DZ.com](http://www.arableasing-DZ.com).

<sup>48</sup>- أحمد بوراس، سماح طلحي، مرجع سبق ذكره، ص 103.

<sup>49</sup>- نفس المرجع، ص 103.

<sup>50</sup>- [www.arableasing-DZ.com](http://www.arableasing-DZ.com).

<sup>51</sup>- [www.albaraka-bank.com](http://www.albaraka-bank.com).

MOKARABAT