جامعة يحـي فـــارس بالمديـــــة

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية

وعلوم التسيير

قسم:العلوم المالية والمحاسبة

تخصص:مالية وبنوك

**الموضوع:**

# دور القرض الايجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

# –دراسة حالة بنك البركة الجزائر–

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم المالية والمحاسبة

تخصص: مالية وبنوك

**منإعداد الطالب:**

- بن قاسي امين

**تحت إشراف الاستاذ:**

د/ بن عيشوش محمد

**أعضاء لجنة المناقشة**

| الاسم واللقب | الرتبة | الجامعة | الصفة |
|---|---|---|---|
| بوعرار شمس الدين | أستاذ محاضر أ | جامعة المدية | رئيسا |
| بن عيشوش محمد | أستاذ محاضر أ | جامعة المدية | مشرفا ومقررا |
| عراب هريش خديجة | أستاذة مساعدة أ | جامعة المدية | عضوا مناقشة |

**السنة الجامعية** *2018 - 2019*

# إهـــــداء

فما أثقل قلمي في يدي وما أثقل قلبي في صدري حين أكتب إهدائي إلى اللذان لا تكفيهما كلمات التقدير و العرفان.

إلى من حملتني وهنا على وهن وقادتني إلى حيث أنا،الى من أنارت دربي بحبها و حنانها إلى من جعلت الجنة تحت قدميها،**"أمي الغالية"** ـ حفظها الله ـ وأدامها تاجا فوق رأسي.

إلى النبراس الذي نير دربي إلى رمز القوة و العطاء و لحن المحبة و الوفاء إلى مثلي الاعلى و قدوتي في الحياة **أبي الغالي** –"أطال الله في عمره".

إلى أعز و أغلى ما وهبني الله من قاسموني رحم أمي:

إلى أميراتي و زهرات قلبي أخواتي العزيزات:**حنان ،فلة حياة.**

إلى كل أهلي : **عائلة بن قاسي** و**عائلة صغيري** و الأقارب خاصة و عامة من القريب و البعيد.

إلى رفقائي وإخوتي و أحبائي ذوي البسمة الدائمة و من تقاسمت معهم كأس المحبة و الصداقة الذين عشت معهم أحلى اللحظات :

عبدالنور، محمد عاشوري ،عبد الرحمان ،عبد الرحيم ، يوسف ،صالح ،حسين و محمد قبايلي علي، عبد الله هجرسي، قتيبة بن رويسي،جمال.....

إلى من جمعتني بهم المحبة احبابي:رحيم،مصطفى، نونو، احمد، رؤوف ،حمزة .....

إلى الزملاء و الزميلات : في دفعة العلوم المالية و المحاسبة" تخصص مالية و البنوك .

إلى كل من يعرف أمين من قريب و من بعيد ...

*إن نساكم القلم أنتم في القلب*

أمـــين

# التشكرات

الشكرللهأولا وأخيرا، وأحمده حمدا كثيرا على توفيقه ليفي إتمام هذا العمل المتواضع و على كل النعم اللتي أنعمها علينا .

أتقدم بجزيل الشكر والعرفان لأستاذي الفاضل :الأستاذ الدكتور "بن عيشوش محمد" الذي تفضل مشكورا بقبول هذا العمل والذي غمرني بنبل أخلاقه ورحابة صدره و حسن توجيهه و إرشاده.

ولا يفوتي في هذا المقام أن أتقدم بكل الشكر و التقديرللجنة العلمية التي حظيت بان اناقش مذكرتي تحت اشرافهم كما أتقدم بخالص ازكي عبارات الشكر التقدير و الاحترام لجميع الأساتذة كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية ، وعلوم التسييربكل من جامعة الدكتوريحي فارس بالمدية الذين لم يبخلوا علينا بتوجيهاتهم و نصائحهم وما قدموه لنا من تسهيلات في مجال انجازي هذاالعمل المتواضع.

و في الأخير،أشكر كل من ساعدني على هذا العمل من قريب أو من بعيد .

**الملخص:**

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى أهم فروع الاقتصاد ككل،و تعتبر من استراتيجيات النمو في الاقتصاديات المتقدمة وهذا لما تحمله من مزايا تجعلها الرائدة في حل الكثير من المشاكل،التي تواجه هذا النوع من المؤسسات، خاصة في الدول النامية بشكل عام، فمن أجل مواصلة نشاطها الاقتصادي يجب إيجاد مصادر تمويلية جديدة فوجدوا العديد من التمويلات ومن أهمها التمويل الإيجاري، الذي يعتبر كاداة مستحدثة في عملية تمويل هذه المؤسسات،و قد تطرقنا في دراستنا إلى مجموعة من المفاهيم و المزايا و الأنواع المختلفة لهذه الأداة، وختمنا دراستنا لهذا الموضوع حول كيفية تقديم بنك البركة الجزائري و تسهيله لهذا النوع من التمويل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

**الكلمات المفتاحية:**القرض الايجاري، بنك البركة الجزائري، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

# الفهرس

| العناوين | الصفحة |
|---|---|
| الفهرس | I |
| قائمة الجداول | I |
| قائمة الأشكال | I |
| الملاحق قائمة | I |
| مقدمة | أ-ح |
| **الفصل الأول: عموميات عن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة** | |
| **مقدمة الفصل الأول** | 02 |
| **المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** | 03 |
| المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 03 |
| المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهدافها | 12 |
| المطلب الثالث: المشاكل التي تعيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 18 |
| **المبحث الثاني : مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة** | 20 |
| المطلب الأول: مفهوم التمويل وأهميته لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 20 |
| المطلب الثاني: المصادر التقليدية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 23 |
| المطلب الثالث: محددات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 25 |
| **خلاصة الفصل الأول** | 27 |
| **الفصل الثاني: القرض الإيجاري** | |
| **مقدمة الفصل الثاني** | 29 |
| **المبحث الأول: ماهية القرض الإيجاري و أنواعه** | 30 |
| المطلب الأول: ماهية القرض الإيجاري | 30 |
| المطلب الثاني: أشكال و خصائص القرض الإيجاري | 36 |
| المطلب الثالث: مزايا وعيوب القرض الإيجاري | 47 |
| **المبحث الثاني: أطرف وعقود القرض الإيجاري و المتعاملون به** | 50 |
| المطلب الأول: الأطراف المتعاملة و العقود المتضمنة للقرض الإيجاري | 50 |
| المطلب الثاني: خطوات سير عملية القرض الإيجاري وآلية عمله | 53 |
| المطلب الثالث: المتعاملون بالقرض الإيجاري | 57 |
| **خلاصة الفصل الثاني** | 65 |

| الفصل الثالث: دراسة حالة القرض الايجاري لبنك البركة | |
|---|---|
| **مقدمة الفصل الثالث** | 66 |
| **المبحث الأول: سوق القرض الإيجاري في الجزائر.** | 67 |
| المطلب الأول: الإطار القانوني للقرض الايجاري في الجزائر | 67 |
| المطلب الثاني : تأسيس شركات القرض الايجاري و شروط إعتمادها في الجزائر | 70 |
| المطلب الثالث : ممارسي القرض الإيجاري في الجزائر: | 74 |
| **المبحث الثاني: دراسة حالة بنك البركة** | 82 |
| المطلب الاول: نظرة عامة حول بنك البركة الجزائري | 82 |
| المطلب الثاني: دراسة ملف خاص بقرض إيجاري مقدّم لأحد العملاء | 87 |
| المطلب الثالث: تقييم القرض الإيجاري المطبق في الجزائر. | 94 |
| **خلاصة الفصل الثالث** | 97 |
| **الخاتمة** | 100 |
| **قائمة المراجع** | 104 |

| الرقم | العناوين | الصفحة |
|---|---|---|
| (01-02) | مخطط يوضح كيفية العلاقة بين العناصر الثلاث المورد، الوسيط و صاحب المشروع | 34 |
| (02-02) | يوضح الأطراف الثلاثة المكونة لعملية القرض الإجاري | 45 |
| (01-03) | هيكل سوق القرض الايجاري في الجزائر للفترة 2010-2016 | 80 |
| (02-03) | تطور سوق القرض الايجاري في الجزائر للفترة 2010-2016 | 81 |
| (03-03) | الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري | 84 |

| الرقم | العنوان | الصفحة |
|---|---|---|
| (01-01) | التعريف الفرنسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة | 09 |
| (01-02) | تعريف المشروع الجزائري للمؤسسات المتوسطة و الصغيرة | 11 |
| (02-01) | مقارنة بين التأجير التمويلي و التأجير التشغيلي | 41 |
| (02-02) | يبين حالة الشراء و حالة الاستئجار من إعداد الطالب | 60 |
| (02-03) | القيمة الحالية للتدفقات النقدية للقيمة الإيجارية | 60 |
| (03-01) | تطور سوق القرض الايجاري في الجزائر للفترة 2010-2016 | 80 |

| الرقم | العنوان | الصفحة |
|---|---|---|
| 01 | نموذج طلب تمويل | 113 |
| 02 | نموذج رسالة رفض تمويل | 114 |
| 03 | عقد تمويل بالاعتماد الايجاري للاصول المنقولة | 115 |
| 04 | عقد توكيل | 121 |
| 05 | جدول استحقاق | 122 |
| 06 | فاتورة | 123 |

# مقدمة عامة

يزداد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف دول العالم الخاصة النامية منها، حيث تعتبر خيار استراتيجي هام في انتعاش الاقتصاد ودفع عجلة التنمية، وذلك باعتبارها محركات استثمارية رائدة تتمتع بمرونة عالية وديناميكية كبيرة، إضافة إلى الإمكانيات الهائلة التي تمتلكها هذه المؤسسات في إنتاج الثروات وخلق فرص الشغل، وزيادات الصادرات واستيعاب التكنولوجيا المتجددة، لذا أصبح الاتجاه السائد اليوم بين دول العالم سواء المتقدمة منها أو النامية، هو تحسين المناخ الاستثماري لهذه المؤسسات وتشجيع العمل على إيجاد جميع الأطر والمتطلبات لنجاحها والارتقاء بها.

فمع تزايد حدة المنافسة العالمية وانتشار آثار العولمة الاقتصادية أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل البديل الأكثر عملية أمام الدول النامية لتحقيق معدلات النمو المرجوة وتجاوز المعوقات الإقتصادية.

فقد أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع مطلع التسعينات من القرض الماضي البديل الأقوى أمام العديد من الاقتصاديات للتغلب على العديد من المشاكل الاقتصادية مثل مسألة خلق العمالة وزيادة الصادرات وتحقيق معدلات النمو الاقتصادي وذلك يعود للخصائص الهيكلية التي تميزالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل صغر الحجم، والمرونة....إلخ.

إلا أن نموالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وارتفاع عددها يظل مرتبط بمدى تجاوزها لمشكلة التمويل التي تظل المحدد الرئيسي لقراراتها المتعلقة بالاستثمار وحتى صحتها المالية وقدرتها التنافسية، لذا تبرز أهمية التمويلات الحديثة كأحد الوسائل الفعالة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تعمل هذه الأخيرة على توفير التمويل اللازم للمؤسسات الجديدة التي تتميز بتغيرات تكنولوجية سريعة أو المؤسسة القائمة المتعثرة بسبب عدم قدرتها على تدبير الأموال اللازمة لمزاولة نشاطها، ومن أبرز هذه التمويلات، التمويل الإيجاري الذي يلعب دورا هاما في تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي هي في أمس الحاجة ولا سيما في الوقت الراهن إلى مثل هذا النوع من التمويل، بحيث أصبح يحقق وسيلة من وسائل التمويل المتميزة، إذ يوفر 100% من قيمة الأصول الرأسمالية التي تحتاجها المؤسسة.

إن القرض الإجاري يعد كوسيلة جديدة للتمويل والذي من خلاله يتم تجاوز الصعوبات ، والذي يتمثل صيغة من صيغ التمويل اللازم لتمكين المؤسسة من الحصول على الأصول الرأسمالية المطلوبة بتأجيرها دون اقتنائها ودفع كامل ثمنها بل يقتصر الأيام قيام المستأجر بدفع إيجار دوري مع احتفاظ المؤجر بملكية الأصل مع إمكانية نقلها للمستأجر في نهاية مدة العقد.

لقد أدى القرض الإيجاري دورا بارزا في تنمية وتطوير بعض القطاعات الاقتصادية في أغلب الدول المطبقة له، باعتباره فرصة إضافية منحت لأصحاب المشاريع لتمويل استثماراتهم بالإنشاء أو التجديد والتوسع، لأجل هذا سارعت الدول الخاصة الدول النامية إلى إدراج تشريع خاص ينظم ويحكم هذه العملية للاستفادة منها في تمويل الأصول العقارية والمنقولة.

على ضوء ما سبق ومن أجل الإحاطة والإلمام بهذا الموضوع يمكن لنا طرح التساؤل الجوهري التالي:

**كيف يساهم القرض الايجاري المقدم من طرف بنك البركة الجزائري في عملية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟**

و من أجل حصر الموضوع وحتى يتسنى لنا الإجابة عن هذا التساؤل الرئيسي فإنه من الضروري طرح التساؤلات الفرعية التالية:

1- ما هي اهم مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ وما هي أهم العقبات التي تواجهها؟

2- ما هو التمويل الإيجاري وأهميته بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

3- ما هي الإجراءات المتبعة من طرف بنك البركة الجزائري لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

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

1- هناك عدة اساليب متنوعة لتمويل المؤسسات الصغيرة ومتوسطة منها تقليدية واخرى مستحدثة وتلقى اقبالا واسعا.

2- التمويل الايجاري لا يلغي أهمية تقنيات التمويل الأخرى، ولكت يمكن اعتباره بديلا تمويليا مكملا متاحا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل رفع وتيرة نشاطها.

3- عمل بنك البركة على تسهيل الإجراءات المتبعة في تقديمه للقرض الايجاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما أدى الى ارتفاع حصته السوقية.

✓ **أهداف البحث:**

نسعى من خلال دراستنا إلى تحقيق جملة من الأهداف العامة التي يمكن تلخيصها في مايلي:

1- مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأهميتها في التنمية الاقتصادية، مشاكلها والتحديات التي تواجهها خاصة في الاقتصاد المعاصر.

2- الملامح الأساسية للقرض الايجاري ودوره في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها.

3- تباين أهمية القرض الايجاري كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجعلها تقنية واضحة سهلة الممارسة

4- سعينا إلى رفع قدراتنا المنهجية والعلمية

✓ **أهمية البحث:**

تكمن أهمية الموضوع فيما يلي:

1- الأهمية البالغة للقرض الايجاري كمصدر تمويلي أكثر فعالية من مصادر التمويل التقليدية، لأنه دفع عجلة التنمية الاقتصادية من خلال إقامة صناعات متقدمة أكثر انتاجية ومن ثم رفع جودة الإنتاج مع خفض التكلفة وزيادة مستوى الاستثمارات .

2- تقنية تمويلية ما تزال مجهولة ومحدودة الاستعمال.

3- انشاء العديد من الهيئات والمؤسسات المالية من دعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ **دوافع اختيار موضوع البحث:**

و هكذا يمكن تلخيص أهم الدوافع التي أدت بنا إلى اختيار هذا الموضوع إلى ما يلي:

1- الأهمية التي يحتلها هذا الموضوع من خلال الاهتمام المتزايد للسلطة العمومية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإشكالية تمويلها في ظل التحولات التي تشهدها العديد من الدول النامية

2- محاولة ابراز تأثير الجانب التمويلي على تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتبيان أهمية عصرنة وترقية النظام المالي والمصرفي الجزائري. للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنميته، وكذا البحث في إمكانية إيجاد بدائل تمويلية مستحدثة وإنشاء مؤسسات متخصصة لتمويل هذا القطاع بأقل حد ممكن من الصعوبات

3- قناعتنا الخاصة بمدى أهمية وحداثة موضوع التمويلات الحديثة في الجزائر ودورها الفعال في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4- إثراء مكتبة الجامعة.

✓ **الدراسات السابقة:**

1- **سليمان ناصر وعواطف محسن** ( 2009): تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالصيغ المصرفية الإسلامية:

تتقاطع هذه الدراسة مع دراستنا فيما يتعلق بتسليط الضوء على دور الصيغ الإسلامية في توفير التمويل اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون التطرق لأهمية باقي البدائل التمويلية الحديثة في تحقيق ذلك .

حيث هدفت الدراسة إلى إظهار مدى ثراء وتنوع صيغ التمويل الإسلامي وإثبات مدى ملائمة نظام التمويل في المصارف الإسلامية لتمويل وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في مرحلة الإنشاء أو النشاط أو عند التوسع، خاصة وأن أصحابها عادة لا تتوفر لديهم الضمانات الكافية التي يمكن تقديمها للبنوك للحصول بموجبها على قروض ومن اهم النتائج التي خلصت إليها الدراسة، أن تجربة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصيغ إسلامية ومن خلال البنوك الإسلامية تعتبر حديثة نسبيا، كما تعتبر تجربة ناجحة بامتياز كونها قادرة على تمويل مختلف القطاعات واستخدامها لمختلف الآجال دون فوائد ريبوية ترهق كاهل المؤسسات، الأمر الذي يجعلها تفقد ميزتها التنافسية مع المؤسسات الأخرى. لذلك من أهم التوصيات التي خرجت بها هذه الدراسة تمثلت في ضرورة البحث عن بدائل تمويلية أخرى تكون أكثر ملائمة في متناول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن أبرز البدائل التمويل بالصيغ المصرفية الإسلامية التي لا تعتمد على الفوائد الثابتة، والتي أثبتت نجاعتها في النهوض بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من المجتمعات.

**2-سماح طلحي** ( 2007): قرض الايجار وإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتقاطع هذه الدراسة مع دراستنا، التي تعتبر مكملة لها وتوسع في البحث فيما يتعلق بباقي البدائل التمويلية الحديثة حيث قامت هذه الدراسة بتسليط الضوء على أهمية قرض الايجار في حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع التطرق باختصار شديد ولدور البدائل التمويلية الأخرى، كما هدفت الدراسة إلى ابراز قرض الايجار كأسلوب تمويلي حديث أثبت نجاعته في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، نظرا لمساهمته الفعالة في تذليل الصعوبات التمويلية التي تواجه هذه المؤسسات سواء عند إنشاءها أو توسعها. حيث لا تكف مواردها الذاتية للوفاء بمتطلبات الإنشاء والتأسيس أو عمليات التشغيل الجاري، كما تعتبر البنوك التجارية هي المسار الطبيعي للحصول على

وسائل التمويل في الجزائر، إلا أن هذه المؤسسات المصرفية لا تسير لهذه المشاريع عملية التمويل بسبب عدم امتلاكها الضمان الذي يتعين تقديمه عند طلب القروض

كانت أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة، أن تقنية قرض الإيجار تعد من بين التقنيات التمويلية الأكثر جاذبية، والتي ظهرت كنتيجة لتطور وتنوع صيغ تمويل استثمارات المؤسسات المنقولة والعقارية. أما عن واقع تطبيق قرض الإيجار في الجزائر فإنه يظل محدود رغم توفر الأرضية القانونية والتنظيمية له،وذلك نظرا لحداثته من جهة وعدم إدراك أهميته كبديل تمويلي فعال من جهة أخرى. لذا كانت من أهم التوصيات التي خلصت لها الدراسة هي ضرورة الاهتمام بقرض الإيجار وذلك من خلال توفير كل أوجه الدعم المباشر وغير المباشر، المادي والمعنوي لهذا النوع من المؤسسات التمويلية من خلال التحفيزات الجبائية والجمركية والمحاسبية والتشريعية وتسهل إجراءات التأسيس وعمليات منح الاعتماد، ومتابعة تطبيقها لضمان تكييف دائم ومستمر لهذه الصيغة التمويلية الأكثر جاذبية، والتي ظهرت كنتيجة لتطور ولتنوع صيغ تمويل استثمارات المؤسسات المنقولة والعقارية. أما عن واقع تطبيق قرض الإيجار في الجزائر فإنه يظل جد محدود رغم توفر الأرضية القانونية والتنظيمية له، وذلك نظرا لحداثته من جهة وعدم إدراك أهميته كبديل تمويلي فعال من جهة أخرى، لذا كانت من أهم التوصيات التي خلصت لها الدراسة هي ضرورة الاهتمام بقرض الايجار وذلك من خلال توفير كل أوجه الدعم المباشر والغير مباشر، المادي والمعنوي لهذا النوع من المؤسسات التمويلية من خلال التحفيزات الجبائية والجمركية والمحاسبية والتشريعية وتسهيل إجراءات التأسيس وعمليات منح الاعتماد، ومتابعة تطبيقها لضمان تكييف دائم ومستمر لهذه الصيغة التمويلية مع كل ما هو مستجد.

3-**دراسة يوسف قريشي** ( 2005) : سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر – دراسة ميدانية:

تتداخل هذه الدراسة مع بحثنا في الجانب المتعلق بخصوصيات ومحددات السياسات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لكنها لم تتطرق إلى دور البدائل الحديثة في حل إشكالية تمويل هذه المؤسسات. حيث بحثت في هذه الدراسة في سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وذلك من خلال دراسة المتغيرات المفسرة لهيكل بالاعتماد على دراسة ميدانية لعينة من 128 مؤسسة صغيرة ومتوسطة خلال الفترة 2003/2001.

ومن أهم النتائج التي خلصت إليها الدراسة، ان كل من نظرية الوكالة ودورة الحياة والالتقاط التدريجي للتمويل تحتل أهمية بالغة في تفسير اختيارات التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث كشفت الدراسة الميدانية عن وجود

علاقة عكسية ذات دلالة إحصائية بين المتغير التابع المعبر عنه بنسبة الإقراض الإجمالي ومتغير المردودية وقطاع النشاط والحجم وعلاقة طردية وع متغير حجم الضمانات. هذا وخلصت الدراسة غلى مجموعة من التوصيات كان من أهمها ضرورة السماح ببروز سوق مالي يهتم بالاستجابة لاحتياجات التمويل المؤسسات غير المصنفة في البورصة عن طريق تدخل مباشر للدولة عن طريق تحسين المحيط القانوني، التشريعي والجبائي وكذا بعض صيغ التمويل المتلائمة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل رأس مال المخاطر الذي شهد اتساعا كبيرا في الدول المتطورة.

4-**خالد طالبي**: دور قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة الجزائر

تناولت هذه الدراسة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق قرض الإيجار وتتقاطع مع موضوعنا من حيث قرض الإيجار، وكذلك مختلف البدائل التمويلية الأخرى حيث تناول الباحث الإطار النظري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ثم تطرق إلى مختلف مصادر التمويل، التقليدية والحديثة، وكذا تجارب مختلف الدول في مجال تمويل المؤسسات ص. و. م، وتناول في الأخير واقع تمويل م. ص. م عن طريق القرض الإيجارين في الجزائر.

- ✓ **منهج الدراسة:**

حتى نعطي الموضوع محل الدراسة حقها في التحليل والتدقيق وتسليط الضوء على مكوناته، وبالتالي نتمكن من بلورة رؤية تساعد على تجاوز الإشكالية باقتراح حلول موضوعية وواقعية اعتمدنا على المهج الوصفي التحليلي وذلك باعتباره الأنسب لمثل هذا النوع من الدراسات والأكثر ملائمة لطبيعة موضوعنا بشكل خاص الذي يبين مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها وكذا صعوبات التمويلية الخاصة بها بالإضافة إلى مفهوم وتحليل دور الأدوات المستحدثة في تمويل هذه المؤسسات .

- ✓ **هيكل البحث:**

من أجل دراسة إشكالية موضوع بحثنا والإجابة على الأسئلة المطروحة في ظل فرضيات المعتمدة والتي سوف يتم إثباتها أو نفيها في الدراسة وبلوغ الأهداف المرجوة منها تعين علينا تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول أساسية حيث:

يتمحور الفصل الأول : في البحث في ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطرق تمويلها والذي تمت تجزئته إلى مبحثين يتناول المبحث الأول:ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أما المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الثاني: تطرق الى القرض الايجاري كالية لتتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقسم بدوره إلى مبحثين حيث يتناول المبحث الأول ماهية القرض الإيجاري وأنواعه أما المبحث الثاني فيضم كل من: أطرف وعقود القرض الإيجاري والمتعاملون به

الفصل الثالث أفردناه للدراسة والبحث حول: القرض الايجاري المقدم من طرف بنك البركة الجزائري.

# الفصل الأول:

# عموميات عن

# المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

**مقدمة الفصلالأول:**

ازداد اهتمام الحكومات والباحثين بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للدور المحوري الذي تلعبه في اقتصاديات الدول سواء كانت متقدمة أو نامية وخاصة في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ولقد أصبحت هذه الأخيرة تعتمد بشكل كبير على هاته المؤسسات نظرا لما تتميز به من مرونة عالية تساعد على تنمية الاقتصاد.

ورغم هذه الحيوية الذي يتمتع به قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنه لم يتم تحديد تعريف واضح وشامل لها على مستوى كل الدول، ففي الدولة الواحدة يمكن أن يختلف مفهومها حسب القطاعات الاقتصادية التي تعمل فيها وحسب مرحلة النمو التي يمر بها ذلك الاقتصاد. إذ أن إعطاء تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد تصنيفها بدقة، يمكن وضع حدود فاصلة بينها وبين المؤسسات الأخرى عن طريق مجموعة من العوامل والمعايير، بالإضافة إلى وجود جملة من الصعوبات والمشاكل التي تعيق نموها وتطورها.

لذا ارتأينا أن يكون هذا الفصل كلمحة عامة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث سنتطرق من خلال مبحثين:

- المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المبحث الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

## المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن التطرق إلى موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب تحديد مفهومها من أجل توضيح معالمها وتحديد مجالات تدخلها، حيث تختلف الآراء حول وجود تعريف شامل ومحدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويختلف هذا التعريف من دولة لأخرى حسب إمكانياتها وقدراتها الاقتصادية والاجتماعية.

### المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يصعب في كثير من الأحيان إعطاء تعاريف دقيقة لبعض المفاهيم وذلك لضيق الحدود الفاصلة والتقارب الشديد في طبيعة نشاطها وكذا أهدافها وهذا ما ينطبق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فبالرغم من انتشارها في دول العالم المتقدم والنامي على حد سواء والتوافق في آراء المفكرين والباحثين بشأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهمية فائقة في عملية التنمية إلا أن مفهومها مازال يثير جدلا[1]، حيث اختلفت وجهات النظر حول تحديد مفهوم واضح ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويمكن إرجاع أسباب اختلاف التعاريف لاختلاف درجة النم ومن دولة إلى أخرى، شمولية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إشكالية القطاع الغير رسمي، وكذلك تعدد وكثرة المعايير المعتمدة في تحديد مفهوم لهاته المؤسسات[2]، ولقد أظهرت بعض الدراسات أن هناك ما يتجاوز 50 تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للعديد من الدول التي ليس لها تعريف رسميا لهذا النوع من المؤسسات[3].

#### أولا: معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

إن محاولة تحديد تعريف شامل ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعترضه تعدد المعايير التي يستند إليها هذا التعريف فمنها ما يعتمد على حجم العمالة، حجم المبيعات، حصة من السوق وطبيعة الملكية والمسؤولية...إلخ ولهذا يمكن تقسيم هذه المعايير إلى مجموعتين هما:

---

[1] – الشريف ريحان، ريم بونوالة، حاضنات الأعمال كآلية لمرافقة المؤسسات المصغرة، الملتقى الدولي حول: استراتجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 18-19 أفريل 2012، ص: 2.

2 – عمران بشاير، تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوزيعها الإقطاعي في الجزائر خلال الفترة 2000-2010، الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر خلال الفترة2010-2010، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 18-19 ماي 2011، ص: 13.

3- سليمة أحمد غدير، سلمى عائشة كحيلي، تأهل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وآفاق، الملتقى الدولي حول: استراتجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة،الجزائر، 18-19 أفريل 2012، ص: 2

1- **المعايير الكمية**: إن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لجملة من المعايير والمؤشرات الكمية لقياس أحجامها ومحاولة تمييزها عن باقي المؤسسات ومن بين هذه المعايير نجد حجم العمالة، حجم المبيعات، قيمة الموجودات، القيمة المضافة، الطاقة المستعملة، رقم الأعمال، رأس المال المستثمر، وذلك نظرا لسهولة الحصول على المعلومات المتعلقة بهما [1]، ومن بين هذه المعايير نجد:

أ. **معيار حجم العمالة**: يعتبر معيار العمالة أحد المعايير الأساسية والأكثر استخداما في تمييز حجم المؤسسة بحكم سهولة الحصول على البيانات المتعلقة بالعمالة في المؤسسات.[2]وحسب هذا المعيار تنقسم المؤسسات إلى[3]:

- **مؤسسة مصغرة**: وهي التي تستخدم من 01 إلى 09 عاملا،
- **مؤسسة صغيرة**: وهي التي تستخدم من 01 إلى 199 عاملا،
- **مؤسسة متوسطة**: وهي التي تستخدم من 200 إلى 499 عاملا،

وذلك حسب أحد التصنيفات الواردة في الولايات المتحدة الأمريكية، وأما المؤسسات الكبيرة فهي التي تستخدم عدة آلاف من العمال في حين نجد أن المؤسسات العملاقة هي التي تستخدم مئات الآلاف من العمال.

ب. **معيار رأس المال**: يستخدم معيار رأس المال في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من الدول خاصة الدول النامية، لكن هذا المعيار يعاني من بعض جوانب القصور كاختلاف العملات وأسعار الصرف ورأس المال المستخدم أوالمستثمر كما أن قيمة رأس المال تختلف من دولة إلى أخرى وفي الدولة الواحدة من قطاع إلى آخر ومن فترة لأخرى، حيث أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالبا ما تتمتع برأس مال فردي جماعي صغير عكس المؤسسات الكبيرة التي تتطلب رؤوس أموال ضخمة للقيام بنشاطها، ويتطلب الاعتماد على هذا المعيار إدخال تعديلات مستمرة تتواكب مع التغيير المستمر في قيمة النقود والتضخم في الأسعار، لذا يفضل عدم الاعتماد على هذا المعيار بمفرده.

ج. **معيار معامل رأس المال**: يعتبر كل من معيار رأس المال والعمالة من المعايير المحددة للطاقة الإنتاجية لذا فإن الاعتماد على أي منهما منفردا يؤدي إلى نتيجة غير دقيقة في تحديد حجم المؤسسة، وفي بعض الأحيان قد نجد عدد العمال في

[1] – فايز جمعة محمد النجار، عبد الستار محمد علي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2006، ص: 62

[2]– فتحي السيد عبده أبوالسيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005، ص: 48

3– دليلة مسدودي، المكانة الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني الأول حول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر خلال الفترة 2000-2010، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 18-19 ماي 2011، ص 37

مؤسسة ما قليل وهذا لا يعني أن حجمها صغير إذ من المحتمل أن يكون رأس المال فيها كبير وبالتالي تصنف هذه حسب معيار رأس المال ضمن المؤسسات الكبيرة في حين أنها تصنف صغيرة وقد يحدث العكس فنجد رأس المال صغير وحجم العمالة كبير فيتم تصنيفها إلى مؤسسة كبيرة وفقا لمعيار العمالة وصغيرة أومتوسطة وفقا لمعيار رأس المال المستخدم بالنسبة للوحدة الواحدة من العمل ويحسب بقسمة رأس المال الثابت على العمال[1].

د. **معيار حجم المبيعات أوحجم الإنتاج أورقم الأعمال**: تستخدم بعض الدول هذا المعيار لتحديد حجم المؤسسة، حيث كلما كبرت نسبة مبيعات المؤسسة كبر حجمها، كما يستخدم حجم الإنتاج إذا كانت المؤسسة تتحصل على إيراداتها من مصدر واحد، وتستخدم رقم الأعمال إذا كانت تحصل على إيراداتها من مصادر مختلفة،[2] لكن هذا المعيار يتطلب تعديلا مستمرا وفقا لتغيرات الأسعار ومعدلات التضخم.

**2- المعاير النوعية**: إن المعايير الكمية لا تكفي وحدها لوضع تعريف دقيق وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لذلك يتم اللجوء إلى مجموعة من المعايير النوعية والمتمثلة في:

أ. **المعيار القانوني**: يتوقف الشكل القانوني للمؤسسة على طبيعة وحجم رأس المال المستثمر فيها وطريقة تمويله فشركات الأموال غالبا ما يكون رأس مالها كبير مقارنة مع شركة الأشخاص، وانطلاقا من هذا المعيار تشمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جميع مؤسسات الأفراد.

والمؤسسات العائلية والتضامنية ومختلف شركات التوصية، كما أنها تضم المهن الإنتاجية والحرفية[3].

ب. **المعيار التنظيمي**: يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب هذا المعيار إذا اتسعت ببعض من الخصائص التالية[4]:

- الجمع بين الملكية والإدارة،
- قلة مالكي رؤوس الأموال،
- المحلية إلى حد كبير،
- صغر حجم الطاقة الإنتاجية،

[1]- هالة محمد لبيب عنبه، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، دار المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2002، ص: 17

[2]- سعاد نائف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2005، ص: 137.

3- نبيل جواد، إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 2007، ص ص: 33-34

4- السعيد بريبش، عبد اللطيف بلغرسة، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات المتوسطة في الجزائر بين مقومات المعمول ومتطلبات المأمول، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 17-18 أفريل 2006، ص: 321

- ضيق نطاق الإنتاج وتركزه في سلعة أوخدمة محددة،
- الاعتماد بشكل كبير على مصادر التمويل المحلية

ج. **معيار الملكية:** تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها تكون في معظمها مملوكة من طرف القطاع الخاص في شكل مؤسسات أوشركات أشخاص كما قد تكون ملكيتها تابعة لمؤسسات أوهيئات عمومية، في بعض الأحيان قد تكون مختلطة[1].

د. **معيار الاستقلالية:** تكون المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مستقلة إذا كانت الإدارة مستقلة ماليا بنسبة 50%،فالقراراتداخلالمؤسسةتتخذمنطرفمالكهادونتدخلأطرافخارجية،كمايتحملكافة مسؤولياته تجاه الغير[2].

هـ. **معيار المسؤولية:** تكون المسؤولية مباشرة والنهائية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمالك، فهو يمثل التصرف الوحيد الذي يقوم باتخاذ القرارات وتنظيم العالم داخلها، كما أنه يشرف على عدة وظائف كالتمويل والتسويق.....إلخ[3].

**ثانيا:عوامل صعوبات تحديد تعريف موحد للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة.**

هناك عدة قيود تتحكم في إيجاد ووضع تعريف شامل وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن إيجازها في ثلاث عوامل وتتمثل في:

1. **العوامل الاقتصادية: وتنقسم إلى:**

أ. **التباين في النموالإقتصادي:** إن اختلاف درجة النموبين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية يعكس مستوى التطور الذي وصلت إليه كل دولة وأيضا وزن وأهمية الهياكل الاقتصادية المتواجدة فيها ( المؤسسات، وحدات اقتصادية)، فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في اليابان أوفي الولايات المتحدة الأمريكية مثلا يمكن اعتبارها مؤسسة كبيرة في دولة نامية كالجزائر وذلك بسبب اختلاف وضعيتها الاقتصادية والنقدية والاجتماعية، لذلك فإن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يختلف من بلد لآخر تبعا لتباين درجة النموالإقتصادي[4].

---

1- أحمد بن قطاف، أهمية حاضنات الأعمال في دعم وترقية المؤسسات الصغيرة المبدعة في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم التسيير،(غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2006-2007 ص: 52

2- عبد الله خبابة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية لدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 2007، ص-ص: 33-34

3- أحمد بوسهمين، الدور التنموي للاستثمار في المؤسسة المصغرة في الجزائر، مجلة جامعة دمشق العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 26 ، المجلد الأول، 2010، ص: 208.

4- يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، جانفي 2005، ص ص: 15-16

ب. **تنوع الأنشطة الاقتصادية:** إن اختلاف الأنشطة الاقتصادية يغير في أحجام المؤسسات ويميزها من فرع لآخر فالمؤسسات التي تعمل في القطاع الصناعي غير التي تعمل في القطاع التجاري، وتختلف أيضا تصنيفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قطاع لآخر وذلك لاختلاف الحاجة لرؤوس الأموال واليد العاملة فالمؤسسات الصناعية تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة لإقامة مشاريعها الاستثمارية أوالتوسع فيها كما أنها تحتاج إلى أيدي عاملة كثيرة مؤهلة ومتخصصة، الأمر الذي لا يطرح في المؤسسات التجارية أوالخدماتية على الأقل بنفس الدرجة، أما على المستوى التنظيمي فالمؤسسات الصناعية من أجل التحكم في أنشطتها تحتاج إلى هيكل تنظيمي أكثر تعقيدا يتم في ظله توزيع المهام وتحديد الأدوار والمستويات لاتخاذ القرارات المختلفة لكن المؤسسات التجارية لا تحتاج إلى مستوى تنظيمي معقد وإنما يتسم هيكلها التنظيمي بالبساطة والوضوح وسهولة اتخاذ القرارات وهذا ما يفسر صعوبة تحديد التعريف[1].

ج. **اختلاف فروع النشط الاقتصادي:** تختلف المؤسسات حسب اختلاف وتنوع فروع النشاط الاقتصادي الذي تنتمي إليه فيقسم النشاط التجاري مثلا إلى تجارة بالتجزئة أوالجملة كما يمكن تقسيمه إلى تجارة داخلية وتجارة خارجية كما أن النشاط الصناعي ينقسم بدوره إلى مؤسسات الصناعة الإستخراجية ومؤسسات الصناعة التحويلية وكل منهما يضم عددا من الفروع الصناعية كالصناعات الغذائية من حيث الحجم فتعتبر الأولى متوسطة أوكبيرة أما الأخرى قد تعتبر صغيرة أومتوسطة[2].

2. **العوامل التقنية:** يتمثل في مستوى الاندماج بين المؤسسات، فحينما تكون المؤسسة أكثر قابلية للاندماج يؤدي هذا إلى توحد وتمركز عملية الإنتاج وعليه يتجه حجم المؤسسة إلى الكبر، وحينما تكون العملية الإنتاجية مجزأة وموزعة على عدد كبير من المؤسسات فإن هذا يؤدي إلى ظهور عدة مؤسسات صغيرة ومتوسطة[3].

3. **العوامل السياسية:** يمكن هذا العامل من تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتباين حدودها والتمييز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات والإستراتيجيات التنموية، كما يمكن من خلاله معرفة مدى اهتمام الدولة ومؤسساتها بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمساعدات التي تقدمها له لتقليل الصعوبات التي يواجهها[1].

---

1- رابح خوني، ترقية أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير، في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، جامعة العقيد الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2002-2003، ص: 7.

2- عثمان لخلف، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها- حالة الجزائر- أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، ( غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2003-2004، ص: 06.

3- إلياس غقال، تمويل المؤسسات المصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، رسالة ماجستير، ( غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2008-2009، ص: 14

**ثالثا: تعاريف بعض الهيئات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.**

**1. تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:**

باعتبارها من أكثر الدول التي تنفق على تطوير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصدرت الولايات المتحدة الأمريكية قانون الأعمال للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة سنة 1953 وهوما يزال ساري إلى حد الآن، حيث تعتبر 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 الص. و. م وهي[2]:

- مؤسسة الخدمات والتجارة بالتجزئة: يتراوح متوسط مبيعاتها من 1 إلى 5 مليون دولار
- المؤسسة التجارية بالجملة: يتراوح متوسط مبيعاتها من 5 إلى 15 مليون دولار.
- المؤسسة الصناعية: وهي التي يتراوح عدد عمالها 250 أوأقل وهوتعريف قانوني بحت.

**2. تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية:**

أخذ التعريف بمعيار عدد العمال، حيث جاء فيه "المنظمة الصغيرة التي يعمل بها من 15-19 عاملا، والمتوسطة هي التي يعمل بها من 20-99 عاملا، والكبيرة التي يعمل بها أكثر من 100 عامل"[3].

4- ليلى لولاشي، التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، ( غير منشورة)، كلية الحقوق العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر،2004-2005، ص: 45.

1- سعيد وصاف، المؤسسات المتوسطة وتنمية الصادرات – مدخلات الملتقى الوطني الأول للمؤسسات الص. و.م بالأغواط 08-09-أفريل 2002، ص 34.

2- محمد، زوزي، الأيام الدراسية الأولى حول " التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودوره في التنمية الاقتصادية"- قسم علوم التسيير، المركز الجامعي بالوادي، 29-30 أفريل 2008.

3. **تعريف فرنسا:**

جدول رقم (01-01): التعريف الفرنسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

| معايير الكمية / للتصنيف أنواع المؤسسات | عدد العمال ( وحدة العمل السنوية ) |
|---|---|
| مؤسسة مصغرة جدا (MICRO ) | من 1 إلى 9 عامل |
| مؤسسة صغيرة جدا (TPE) | من 10 إلى 19 عامل وكذلك من 1 إلى 19 |
| مؤسسة صغيرة | من 20 إلى 49 عامل وكذلك من 1 إلى 49 |
| مؤسسة متوسطة | من 50 إلى 249 عامل |
| مؤسسة صغيرة ومتوسطة | من 1 إلى 249 |

**المصدر: لهواري سعيد، محدد نمو المؤسسات الص. وص.م، دراسة نظرية وتطبيقية"، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة بومرداس 2007، ص 13.**

4. **تعريف جمهورية مصر العربية:**

قامت وزارة التخطيط بمصر بتعريف المؤسسات والصناعات الصغيرة على أنها تلك المنشآت التي يعمل بها أقل من 50 عامل وهذا ما يأخذ بعين الاعتبار أسلوب الإنتاج المستخدم،

- أما الجهاز الحكومي فيأخذ 10 عمال فقط أي ما يقصد بالصناعة الحرفية،

- أما الجهاز المركزي للإحصاء فيعتبر الوحدة الصغيرة هي تلك الوحدة التي يرتفع عدد عمالها إلى 20 عامل والتي لا يعمل بها أقل من 10 عمال[1].

**5. تعريف الإتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:**

لقد اعتمد الإتحاد الأوروبي في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أفريل سنة 1996 على معيار ثلاثي الأبعاد: عدد العمال، رقم الأعمال ومجموع الميزانية، ودرجة استقلالية المؤسسة، فهويعرفها على أنها: "كل مؤسسة تضم أقل من 250 أجير ورقم أعمالها أقل من 40 مليون وحدة نقدية أروبية، أومجموع الميزانية لا يتجاوز 27 مليون وحدة نقدية أروبية، والتي لا تكون في حد ذاتها ممتلكة بنسبة 25% من قبل مؤسسة أخرى لا تنطبق على هذه المعايير[2]، من المؤسسة في الإتحاد الأوروبي، وتساهم حوالي 65 مليون منصب عمل وتعتبر منبع رئيسي لفلسفة المؤسسة والإبداع[3].

**6. التعريف المعتمد في الجزائر:**

يمكن تعريف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نص القانون رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق لـ 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية الم.ص.م، نجد بأنه يعرف الم.ص.م في نص المادة 04 كما يلي:

تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع والخدمات:

- تشغل من 01 إلى 250 شخص،
- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري (2) دينار جزائري أولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمس مائة (500) مليون دينار جزائري.
- تستوفي شروط الاستقلالية[4].

---

1- عبد الرحمن يسري، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية-، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، سلسلة بحوث العلماء الزائرين رقم01، ط 1995، ج 1، ص 29.

2- حسين رحيم،- ترقية شبكة دعم الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (نظام المحاضن)-، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الأغواط 9/8 أفريل 2002، ص 52.

3- المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، لجنة أفاق التنمية الاقتصادية والاجتماعية-، مشروع تقرير من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جوان 2002 ص 19.

1- نادية قويقع،-**المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واقع وآفاق**-، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسير جامعة الجزائر، العدد 14، 2006، ص 191.

وحسب المواد 5 و6 و7 من القانون التوجيهي لترقية الم. ص. م تعرف المؤسسة المتوسطة والصغيرة والمصغرة على التوالي كما يلي [1]:

- **المؤسسة المتوسطة**: هي المؤسسة التي تشغل من 50 إلى 250 شخص، ويتراوح رقم أعمالها السنوي بين 200 مليون دينار جزائري ومليارى دينار جزائري، أويكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين 100 و500 مليون دج.
- **المؤسسة الصغيرة**: هي المؤسسة التي تشغل من10 إلى 49 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 200 مليون دج، أولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 100 مليون دج.
- **المؤسسة المصغرة**: هي المؤسسة التي تشغل من 01 إلى 09 أشخاص ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي20 مليون دج، أولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 10 ملايين دج. ويمكن تلخيص المعطيات السالفة

في الجدول التالي: (01-02) تعريف المشروع الجزائري للمؤسسات المتوسطة و الصغيرة

| صنف المؤسسة | عدد العمال | رقم الأعمال السنوي | مجموع الحصيلة السنوية |
|---|---|---|---|
| مؤسسة مصغرة | من 1 إلى 9 عمال | أقل من 20 مليون دينار جزائري | لا يتجاوز 10 ملاين دينار جزائري |
| مؤسسة صغيرة | من 10 إلى 49 عامل | لا يتجاوز 200 مليون و02 مليار دينار جزائري | لا يتجاوز 100 مليون دينار جزائري |
| مؤسسة متوسطة | من50 إلى 250 عامل | محصور بين 200 مليون و02 مليار دينار جزائري | بين 100 و500 مليون دينار جزائري |

**المصدر: المواد من 5-7 من القانون: 18/01 المؤرخ في 2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

1- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، **المادة 05-07 من القانون/08 المؤرخ في 2001/12/12 يتضمن القانون التوجيهي لترقية الم. ص.م**، العدد 15-77 ديسمبر 2001 ص، 06.

## المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهدافها

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص تجعلها محل اهتمام من طرف الباحثين وكخيار استراتيجي جذاب للمستثمرين، نتعرض لأهم هذه الخصائص فيما يلي:

### أولا: الخصائص الإيجابية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

#### 1- سهولة الإنشاء:

وهذا راجع إلى أنه بإمكان أي شخص عادي حتى لولم يكن يملك مؤهلات علمية يقيم مشروعا خاصا به، وحتى إن كان هناك عدة ملاك فإن تأسيس مؤسسة صغيرة أومتوسطة سيكون من دون شك أيسر من إنشاء مؤسسة كبيرة، فأصحاب هذه المؤسسات يستطيعون الحصول على التراخيص والأوراق اللازمة من دون صعوبات تذكر، وبدون الحاجة إلى دراسات ووثائق معقدة[1].

#### 2- سهولة الإدارة والتسيير:

يتميز هذا النوع من المؤسسات بسهولة الإدارة نظرا لبساطة هيكلها التنظيمي واستعمالها لأساليب الإدارة والتسيير الغير معقدة ولا وجود للوائح المقيدة والمعطلة لسير العمل، وهذا لكون الإدارة تتجسد في معظم الأحيان في شخصية مالكها، فهي إذا تتسم بالمرونة وهذا ما يضمن التوفيق بين المركزية لأغراض التخطيط والرقابة وبين اللامركزية لأغراض سرعة التنفيذ[2]، عكس المؤسسات الكبيرة التي تتميز بتعدد مراكز اتخاذ القرار وتعدد المستويات الإدارية مما يجعل القرار يستغرق وقتا طويلا نسبيا[3].

#### 3- المرونة العالية:

تتمتع ال م.ص.م بمرونة عالية والقدرة على التغيير، سواء كان في سياسات الإنتاج أو التسويق أو التمويل أو تركيب القوة العاملة، ومواجهة التغيير بسرعة وبدون تردد بما يساعد على التغلب على العقبات في الحالات الاقتصادية الصعبة[4].

---

[1]- سعاد نائف البرنوطي:" إدارة الأعمال الصغيرة "، دار وائل للنشر، عمان الأردن، الطبعة الأولى، 2005 ، ص 79.

[2]- عبد الستار محمد العلى، فايز صالح النجار: " الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة"، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، 2006 ص 67.

[3]- سمير علام: " إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة"، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، مصر، 1993، ص 23

4 -فريد راغب النجار:" إدارة المشروعات والأعمال صغيرة الحجم"، مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية، 1999، ص 07.

5-عبد الرحمان بن عنتر، "أسماء الرحماني"، دور براءة الاختراع في حماية وتشجيع الإبداع والابتكار وتدعيم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر، "مداخلة ضمن الملتقي العربي الخامس للصناعات الصغيرة والمتوسطة جامعة الجزائر، المنعقد يومي 15/14 مارس 2010، ص.01

**4- التجديد والإبداع:**

تعتبر المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة المصدر الرئيسي للأفكار والاختراعات الجديدة، والذي يمكن ملاحظته هوملكية هذه المؤسسات لأهم ومعظم براءات الاختراع في العالم، وهذا ناتج على حرص أصحاب هذه المؤسسات على ابتكار الأفكار الجديدة التي تعود عليهم بالأرباح[1].

**5- القدرة على مقاومة الاضطرابات الاقتصادية:**

تميز الم.ص.م بالقدرة على التكيف على الظروف الاقتصادية المختلفة، إذ في حالة زيادة الطلب يؤدي ذلك إلى زيادة قدراتها على الاستثمار، أما في الركود الاقتصادي فإن لها القدرة والمرونة العالية على تخفيض الإنتاج والتأقلم مع الظروف السائدة أكثر مقاومة الاضطرابات الاقتصادية من غيرها، يعود ذلك لاختيارها الاستثمار في القطاعات الديناميكية التي يقل فيها الاستثمار المالي، وبذلك تكون أقل تأثرا بالأزمات المالية، حيث أنها تتلاءم وفترات الركود الاقتصادي التي تتسم بقلة رؤوس الأموال[2].

**6- الاعتماد على الموارد الداخلية في التمويل:**

نظرا لصغر حجم هذه المؤسسات نجد أن الكثير من ملاكها يلجئون إلى تمويل مؤسساتهم من مصادر داخلية فردية أو عائلية، أما إذا رغب في استقطاب أو اقتراض الأموال من مصادر خارجية فإنه يقتصر على الأقارب والأصدقاء، وهذا يعني أن الإتجاه إلى الاقتراض من البنوك يكون جد نادرا وصعبا، وذلك بسبب عدم قدرة أصحاب هذه المؤسسات على تقديم الملفات البنكية والضمانات اللازمة للحصول على القروض[3].

**7- محدودة الانتشار الجغرافي:**

إن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محلية أو جهوية النشاط، وتكون معروفة بشكل كبير في المنطقة التي تعمل بها، حيث تقام لتلبية احتياجات المجتمع المحلي، وهذا ما يؤدي إلى تثمين الموارد المحلية واستغلالها استغلال أمثل، والقضاء على مشكلة

---

1-وفاء عبد الباسط " مؤسسات رأس المال ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، حلوان، مصر، 2001، ص 23

2- نادية قويقع، "إنشاء وتطوير المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الدول النامية: " حالة الجزائر" رسالة ماجستير غير منشورة" جامعة الجزائر 2001 ص 20

3- بلقاسم زايري:" تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول التسيير الجيد وتطوير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الجزائر، 5 جوان 2003، ص7.

البطالة وتوفير المنتجات والخدمات للأفراد محليا من ناحية أخرى فإن هذه المؤسسات تتميز بصفر حجمها مما يخلق هناك إمكانية كبيرة في إقامتها في مختلف المواقع، أي أنه لا توجد مشاكل في إنشائها بأي منطقة تتلاءم مع النشاط المرغوب فيه[1].

**8- المعرفة التفصيلية للعملاء والسوق:**

إن المعرفة الشخصية للعملاء تجعل من الممكن التعرف على احتياجاتهم التفصيلية، ثم تحليل ودراسة 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[2].

**9- الكفاءة والفعالية الإنتاجية:**

ساعد استخدام الـ م.ص.م للتقنيات الحديثة في عملية الإنتاج من العمل بكفاءة مثل المؤسسات الكبيرة ولهذا فإنها قادرة بفضل بساطة متطلبات تكوينها والهيكل التنظيمي على تقديم الخدمات المميزة وتوصيل منتجاتها للمستهلكين بشكل أفضل وأكفئ من منافسيها الكبار، حيث تحقق عوائد سريعة وعالية من خلال قدراتها على الأداء والإنجاز في وقت قصير نسبيا، فضلا عن إحساسها السريع بحركة السوق والمتغيرات الطارئة[3]، ومن جهة أخرى قدرتها على تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لمالكيها وإشباع رغبات واحتياجات الزبائن بشكل كبير[4].

**10- المناولة:**

تتمثل الـ م.ص.م وسيلة من وسائل الدعم للمؤسسات الكبيرة وهذا من خلال قيام الأولى بمجموعة من المهام في إطار التعاون لخدمة الثانية، وتتمثل أشكال التعاون في [5]:

* التعاون المباشر: يتم عن طريق العلاقة التي تجمع المؤسسات المنتجة التي يقوم إنتاج إحداها، وسيطا لإنتاج آخر حيث أن هذا الشكل من التعاون يساهم في خلق فرص عمل ويعمل على تنمية الصناعة.

---

[2]- توفيق عبد الرحيم يوسف: "إدارة الأعمال التجارية الصغيرة"، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان الأردن، 2002 ص 36.

[3]- علي السلمي:" المفاهيم العصرية للمنشآت الصغيرة"، دار الغريب للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999، ص 15.

2- زينب بن تركي: دور تكنولوجيات الإعلام والاتصال في تسيير العلاقة مع الزبون بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة "، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2008، ص 16.

3- جهاد عبد الله قاسم موسى " إدارة المشاريع الصغيرة "دار اليازوني النشر والتوزيع، الطلعة العربية، الأردن، 2004، ص 14

* التعاون الغير مباشر: يسمح هذا النوع من التعاون في المؤسسات المتوسطة والصغيرة بترسيخ مبدأ التخصص في مبدأ معين في حدود إمكانيتها المديرية والفنية

### 11- الإبداع:

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بارتفاع القدرة على الإبداع وذلك لارتفاع قدرة أصحابها على الإبداعات الذاتية في مشروعاتهم، بالإضافة إلى ذلك في فإنها تشجع عمالها على الاقتراح وإبداء الرأي والاستفادة من مقترحات العملاء وتجارب الآخرين[1].

### 12- مركز التدريب الذاتي:

تتسم هذه المؤسسات بقلة التكاليف اللازمة للتدريب لاعتمادها أساسا على أسلوب التدريب أثناء العمل بمعنى أنها تعتبر مركزا ذاتيا للتدريب والتكوين لمالكيها والعاملين فيها، وذلك جراء مزاولتهم النشاط الإنتاجي باستمرار، وهذا ما يساعدهم على الحصول على المزيد من المعلومات والمعرفة، وهو الشيء الذي قدراتهم ويؤهلهم لقيادة عمليات استثمارية جديدة وتوسيع نطاق فرص العمل المتاحة، وإعداد أجيال من المدربين للعمل في المؤسسات الكبيرة مستقبلا، وهي بهذا المعنى تعد منبتا خصبا لتنمية المواهب والإبداعات والابتكارات وإتقان وتنظيم المشاريع الصناعية وإدارتها[2].

### 13- انخفاض مستويات معمل لرأس المال/ العمل:

حيث تتخصص المشروعات الصغيرة عادة في عدد المحدود من عمليات التصنيع مما يتيح لها استخدام تكنولوجيا أقل كثافة رأسمالية، ويؤدي هذا بدوره إلى انخفاض مستويات معامل رأس المال/ العمل نسبيا في المنشآت الصناعية الصغيرة، وينجم عن هذا الانخفاض، أن هذه المنشآت الصغيرة تكون أكثر قدرة على استيعاب فائض العمالة، كما أن استخدامها لتكنولوجيات أقل

4- سعيد بريكة، فوزي شوق، "دراسة تحليلية لواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر "، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الثاني حول مؤسسات الصغيرة والمتوسطة التنمية المستدامة، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر ، منعقد يومي: 14/13 نوفمبر 2012، ص: 06.

1-عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس:" مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطوير قدراتها التنافسية"، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، المنعقد يومي 09/08 أفريل 2002 ص 4.

تعقيدا وأقل كثافة رأسمالية ييسر فرص وعمليات التجريب والتدريب على استخدامها ويؤدي إلى الإقلال من نفقات وتكاليف الصيانة ومن ثم الإقلال من مشكلات الأعطال[1].

**ثانيا: الخصائص السلبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

**1- نقص العمالة المدربة والمؤهلة:**

حيث أن العمالة المدربة والمؤهلة تفضل العمل في المؤسسات الكبيرة تتعلق بـ[2]:

- ارتفاع مستوى الأجور في المؤسسات الكبيرة مقارنة مع نظيراتها في الـ م ص م.
- عدد الساعات المطلوبة يوميا في الم ص م أعلى من تلك المطلوبة في المؤسسات الكبيرة
- مخاطر التوقف والفشل تكون مخاطر مرتفعة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**2- ضعف التخطيط:**

كنتيجة لضعف المعرفة الإدارية وغياب التكوين، نلاحظ غياب النظرة الإستراتيجية والتخطيط المستقبلي لدى أغلب أصحاب المؤسسات الصغيرة، ويقتصر تخطيطهم للمدى الزمني البسيط المقدر ببعض الأسابيع أوحتى الأيام.

**3- تكاليف تمويل عالية:**

تعاني المؤسسات الصغيرة من صعوبة الحصول على تمويل، وإذا حصلت عليه فغالبا بتكاليف عالية كما أن تكاليفه الإدارية تكون هي الأخرى عالية، مما يزيد الكلفة الكلية للتمويل.

**4- تكاليف إنتاج عالية:**

وهذا كون أن المؤسسات الصغيرة لا تستطيع الاستفادة من اقتصاديات الحجم وبالتالي من مزايا الاقتصادية المختلفة للإنتاج الكبير، فهي لا تستطيع الاستفادة من اقتصاديات الحجم وبالتالي من مزايا الاقتصادية المختلفة للإنتاج الكبير، فهي لا تستطيع شراء مواد أولية بأسعار منخفضة كما أنها لا تستطيع استخدام أجهزة وتكنولوجيا متقدمة في ارتفاع تكلفة الإنتاج.

[1]- عبد المطلب عبد الحميد اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة "الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، 2009 ص: 41.

[2]- هيبة بوعبد الله إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة قسنطينة، 209 ص 39-40

**5- اللارسمية:**

يغلب على أنشطة الأعمال الصغيرة الصبغة غير رسمية، وذلك بسبب قلة عدد العمال وصغر حجم المشروع، وكذلك بسبب قرب العاملين من بعضهم حيث تشير الإحصائيات إلى أن 69% من المشروعات الصغيرة يعمل بها أقرباء لأصحاب تلك المشروعات[1].

**6- قلة الاهتمام بالبحث والتطوير:**

حيث أن هذه المؤسسات في الغالب لا تستخدم تقنيات معقدة وذلك لأن البحث والتطوير يحتاج إلى الأموال والخبرات للقيام به، وهذه الأموال لا تتوفر لدى مثل هذه المشروعات.

**7- صعوبة العمليات التسويقية والتوزيعية:**

نظرا لارتفاع كلفة هذه العمليات وعدم قدرتها على تحمل مثل هذه التكاليف[2].

**ثالثا: أهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة أهداف تسعى لتحقيقها من خلال نشاطها أهمها[3]:

- استحداث فرص عمل جديدة وبالتالي تحقيق استجابة سريعة للمطالب الإجتماعية.
- أداة فعالة لتوطين الأنشطة في المناطق النائية ما يجعلها إحدى وسائل الإدماج والتكامل بين المناطق.
- تكوين مصدر دخل لمالكيها ومستخدميها، ومصدر مالي إضافي للدولة من خلال الضرائب.
- ترقية روح المبادرة باستحداث أنشطة اقتصادية تم التخلي عنها.

1- هايل عبد المولى طشطوش:" المشروعات الصغيرة ودورها في التنمية "، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى 2012، ص-ص 33-34

2- نفس المرجع، ص 34.

3- حمزة بوكفة:" أثر استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2008، ص 52.

**المطلب الثالث: المشاكل التي تعيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

نظرا لحداثة قطاع الم. ص. م. في الجزائر فهو يعاني من عدة مشاكل، فرغم التدابير المشجعة التي اتخذتها الحكومات الجزائرية المتعاقبة بهدف تطويره لا يزال يعاني من مشاكل جمة ويواجه عوائق لا حصر لها لأسباب متعددة. ولهذا سنحاول أن نبرز من خلال هذا المطلب أهم المشاكل التي تواجه هذا القطاع.

**أولا: مشاكل تنظيمية وإدارية:**

بالرغم من التغيير الإيجابي في السياسات الحكومية المنتهجة إلا أن الم. ص م في الجزائر لا زالت تتأثر بمجموعة كبيرة من العوائق الإدارية والإجراءات البيروقراطية المعقدة التي تتطلب الكثير من الوثائق والموافقات الإدارية فعلى سبيل المثال المدة اللازمة لإقامة مشروع تزيد عن 03 أشهر، والمدة المتوسطة للانطلاق الفعلي للمشروع والدخول في مرحلة التشغيل تصل إلى 05 سنوات[1].

وتجدر الإشارة أن بعض الوثائق تتطلب ملفا في حد ذاتها وهذا يستوجب على المستثمر تضييع الوقت والمال والجهد لإتمام هذه المرحلة، وفي بعض الظروف قد يلجأ إلى تقديم رشوة لتسهيل العملية، وتدل بعض المقارنات الدولية لبعض البلدان المتحولة رغم إحرازها تقدما في التحرير و الخوصصة إلا أن نسبة الاستحواذ والرشوة فيها كبيرة قد أضعفت الإصلاحات التكميلية لتعزيز آليات استثمار وارساخ قواعد اقتصاد السوق.

كلها عوامل تحد من قدرات هذه المؤسسات على العمل والانطلاق لمواكبة التغيرات السريعة في الأسواق، إن صعوبة الإجراءات الإدارية والتنفيذية للحصول على قبول المشروع إضافة إلى التباطؤ الإداري، يظهران بأن المشكلة هي مشكلة ذهنيات[2]، ذلك أن سرعة حركية اتخاذ القرارات وإصدار النصوص التنظيمية لم تواكبها حتى الآن حركية مماثلة على مستوى الأجهزة التنفيذية.

1- صالح صالحي أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة المصغرة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصاديةوالتسيير، العدد 3، جامعة سطيف 2004، ص 41

2- محمد الهادي مباركي، المؤسسة المصغرة ودورها في التنمية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات ص. م ودورها في التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الأغواط 9/8 أفريل 2002، ص 93.

**ثانيا: مشكل العقار الصناعي:**

إن مشكل العقار الصناعي يقف عائقا في إنجاز 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 في شكل لجان مساعدة لتمركز وترقية الاستثمارات " CALPI" 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].

**ثالثا: مشاكل تسييرية وتسويقية:** حيث يعتبر عامل التسيير من بين أهم المشاكل التي يعاني منها هذا القطاع حيث لا زال أغلب مسيريها يفتقدون إلى أبسط النظم العلمية في التسيير، وهوما يؤثر على إمكانيات الاستمرار، إضافة إلى مشاكل تسويقية أهمها: سوء اختيار موقع البيع بدون دراسة كافية للسوق والحجم المتوقع للمبيعات ضمن ذلك الموقع فيقام في منطقة لا يصلها الزبائن، الافتقار إلى التخطيط الإستراتيجي ومعرفة ما الذي يرغب فيه المستهلك وكيفية جذب والمحافظة على المستهلكين[2]. سياسة فتح باب الاستيراد للعديد من المنتجات الأجنبية.

1- علي هامل، فطيمة حفيظ: " أفاق الإستثمار الأجنبي في الجزائر في ظل اتفاق الشراكة الأورومتوسطية" ندوة دولية حول الشراكة، تلمسان 2003

2- سعاد نائف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة، " أبعاد للريدة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، 2005، عمان الأردن، ص 96

3- سعدان شباكي، معوقات تنمية وترقية الم.ص.م في الجزائر، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الص.م.ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 9/8 أفريل 2002، ص 10

**رابعا: مشاكل أخرى:**إضافة إلى المشاكل السابقة الذكر يمكن ذكر بعض المشاكل الأخرى والمتمثلة في:

- ضعف التحفيزات الضريبية حيث يعتبر من أهم الآليات التي تحفز الاستثمار وتلعب دورا هاما في توطين وتنمية الم.ص.م إلا أنها في الجزائر تتحمل أعباء ضريبية لا تساعد بأي حال من الأحوال على تطوير إنتاجها بل تؤدي إلى تنامي ظاهرة التهرب الضريبي[1].
- تميز الاقتصاد الوطني في المرحلة الأخيرة بطابع الازدواج، ويعني هناك سلوك في هياكل الدولة التنفيذية والبنوك العمومية...تزاحم بين ماهوسلوك اقتصاد الموجه وآليات اقتصاد السوق، ولهذا السبب انخفضت فعالية الأهداف المبرمجة[2].
- محيط غير مناسب لتنمية روح الابتكار والاستثمار، ووجود روح المضاربة والنشاط غير الرسمي.
- ضعف التأطير رغم وجود هياكل خاصة كالغرفة التجارية والصناعية ومؤسسات الدولة متخصصة في توجيه وتحسين أرضية الأعمال والمبادرة.
- إشكالية الحصول على المعلومات الاقتصادية وانعدامها أحيانا.
- نلاحظ أن أهم المشاكل التي تعيق تنمية الم.ص.م في الجزائر مرتبطة أساسا بضعف تنافسيتها، سواء في الأسواق الداخلية أوالخارجية.

## المبحث الثاني : مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

### المطلب الأول: مفهوم التمويل وأهميته لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من المعروف أن عملية التمويل يجب أن تبرزها حاجة معينة، وأن تكون هذه الحاجة حقيقية تتعلق بمواصلة النشاط العادي للمؤسسة، ولتوضيح ماهية التمويل، لابد أولا من التعريف به.

[2]- A. BOUYACOUB. « les PME dynamise économique et territoriale ». colloque international, Alger 2003.

**أولا: تعريف التمويل:**

هناك كم هائل ومتنوع من التعاريف التي تناولت موضوع التمويل، الشيء الذي أدى إلى تعدد الآراء والأفكار حوله، ومن أهمها وأشملها " التمويل هوإمداد المؤسسات بالمال اللازم لإنشائها أوتوسعها، وهونقل القدرة التمويلية من فئات الفائض المالي إلى فئات العجز المالي"[1].

كما يعرف أيضا على أنه: توفير المبالغ النقدية اللازمة للدفع وتطوير مشروع خاص أوعام[2].

و يعرف أيضا على أنه: الطرق المناسبة للحصول على الأموال واختيار وتقييم تلك الطرق، والحصول على المزيج الأفضل بينها في شكل يناسب كمية ونوعية ومستلزمات المنشأة المالية[3].

كما يقصد بالتمويل الحصول على الأموال بغرض استخدامها لتشغيل أوتطوير المشروع، هذا كان يمثل النظرية التقليدية، أما النظرية الحديثة للوظيفة التمويلية على تحديد أفضل مصدر للأموال عن طريق المفاضلة فيما بين المصادر المتاحة، من خلال دراسة التكلفة والعائد[4].

ومن بين هذه التعاريف يمكن استخلاص تعريف شامل وهو: التمويل هو انتقال رؤوس الأموال بين الطرفين، الطرف الأول هوالذي تتوفر لديه رؤوس الأموال ( أصحاب الفائض)، والطرف الثاني الذي يعاني من ندرة رؤوس الأموال ( أصحاب العجز)، وذلك سواء لخلق الطاقة إنتاجية جديدة أو توسيع الطاقة الحالية، لنشاط المؤسسة ( تمويل الاستثمار) أو لمواجهة النفقات المتعلقة أساسا بتشغيل الطاقة الإنتاجية ( تمويل الإستغلال).

[1] -عبد المطلب عبد الحميد اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية مصر، 2009، ص165 .
[2] -حسين، الهندي، المؤسسات الاقتصادية، دار النشر، لبنان، 1980، ص.38
[3] -هيثم محمد الزغبي الإدارة و التحليل المالي دار الفكر للنشر و الطباعة و التوزيع عمان 2000 ص.17
[4] -عبد الله الإبراهيمي، المؤسسات الصغيرة في مواجهة المشكلة التمويلية، الملتقى الوطني حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17-18 أفريل 2006 ص 16 .

**ثانيا: أهمية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

تحتاج المؤسسة إلى تمويل من أجل الحصول على التجهيزات ومواكبة جميع التطورات الخاصة في محيطها ( الإنفاق الرأس مالي à ودفع أجور عمالها ومصاريف أخرى ( الإنفاق التشغيلي) وهي تلجأ إلى التمويل الخارجي فقط لسد حاجاتها سواء في الصندوق أوتسديد الالتزامات ومن هذا المنطلق يمكن القول أن للتمويل أهمية كبيرة تتمثل في:

- تحرير الأموال أوالموارد المالية المجمدة، سواء داخل المؤسسة أوخارجها[1].
- يساعد على إنجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة والتي بها تزيد التنمية الوطنية.
- يساهم في تحقيق هذه المؤسسة من أجل اقتناء أواستبدال المعدات.
- المحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية.
- يساهم في ربط الهيئات والمؤسسات المالية والتحويل الدولي.
- يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من العجز المالي.
- تساهم في تحسين الوضع الاجتماعي خاصة في الدول النامية.
- يساهم في اقتصاديات الدول وخروجها من أزمة المديونية.
- خلق روح التكامل والتنافس بين المؤسسات.
- تضييق العجز بين الادخارو الاستثمار.
- توسيع قاعدة الملكية للقطاع الخاص ونشر ثقافة العمل الحر.
- زيادة الصادرات لإحلال محل الواردات، مما ينعكس إيجابا على ميزان المدفوعات.
- المساهمة في استقرار سعر الصرف.
- تحجيم ارتفاع الأسعار.
- مواجهة مشكلة البطالة وخلق توفير مناصب الشغل.

[1] – جميل أحمد توفيق، أساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية، بيروت، بدون سنة نشر، ص 340.

## المطلب الثاني: المصادر التقليدية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يقصد بمصادر التمويل التقليدية صيغ التمويل المعروفة والمتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يمكن الحصول عليها من جهات غير متخصصة في تمويل محدد ويمكن تصنيفها إلى مصادر داخلية ومصادر خارجية.

**أولا: مصادر التمويل الداخلية** تعرف بالتمويل الذاتي، وتعني كل الأموال التي استطاع مالك المؤسسة توفيرها وتلك التي يدخرها من إيرادات أخرى ناتجة عن عمل المؤسسة في حد ذاتها وتتمثل، المصادر الداخلية فيما يلي:

### 1- التمويل الذاتي:

يعتبر التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل الداخلية التي تلعب دورا هاما في تنمية المؤسسة وتطويرها، حيث أنه يضمن زيادة الأصول الاقتصادية، دون اللجوء إلى مصادر خارجية للحصول على الموارد المالية.

يقصد بالتمويل الذاتي الأموال المتولدة من العمليات، تمكن المؤسسة من تغطية الاحتياجات المالية اللازمة لسداد الديون وتنفيذ الاستثمارات وزيادة رأس المال العامل[1].

### أ- الإدخارات الشخصية:

وهي التمويل المقدم من صاحب المشروع نفسه، سواء في مرحلة الإنشاء أوعند الحاجة للتوسع أولزيادة رأس مال العامل، حيث يعزز عندها صاحب المشروع الأموال المقدمة للمشروع بأموال إضافية جديدة لم تكن أصلا داخلة في أصول المشروع بتحويل بعض أملاكه الخاصة لخدمة المشروع الذي يملكه، وتعتمد نسبة عالية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصغيرة على هذا النوع من التمويل ولابد من التنويه إلى أن دخول هذه المدخرات إلى العمل يحولها من مدخرات مجمدة إلى استثمارات منتجة[2].

[1]- أحمد بوراس، تمويل المنشأت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، الجزائر،2008 ص 27

[2]- فايز جمعة، وآخرون "الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة"، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص 197.

**ب – الإهتلاكات والمؤونات :**

يعتبر الإهتلاك عملية تمكن المؤسسة من تجديد أصولها الثابتة وبالتالي يعتبر مصدرا من مصادر التمويل الذاتي للمؤسسة، أما المؤونات فهي عبارة عن أموال توضع لغرض مواجهة خسائر محتملة في المستقبل حيث تبقى مجمدة إلى غاية حدوث الخطر أو زواله.

**ج – الأرباح المحتجزة:**

تعتبر المصدر الوحيد للتمويل الداخلي بالملكية بالنسبة لـ م ص م، تحتفظ بها في شكل احتياطات أوفي صورة نتائج رهن التخصيص بهدف تلبية احتياجات التوسع والنمو، تعتبر الأرباح المحتجزة أقل تكلفة من مصادر التمويل الأخرى[1].

**ثانيا: المصادر التمويل الخارجية:**

يمكن تقسيم المصادر الخارجية لتمويل إلى سوق غير رسمي وسوق رسمي كالتالي:

**1– التمويل من السوق غير رسمي:**

يتمثل السوق غير رسمي في الاقتراض من الأصدقاء والأقارب، المرابين، مداين والرهونات، إقراض الموردين لزبائنهم، ويرى البعض أن هذا السوق يوفر مصدر تمويلي لا غنى عنه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في مرحلة الإنشاء[2].

وتمنح هذه السوق قروض لفترات قصيرة وبأسعار فائدة مرتفعة.

**2– التمويل بواسطة البورصة:**

يتم ذلك عن طريق دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة البورصة يطرح أسهم أو سندات للإكتتاب العام، ويكون في أي مرحلة من مراحل حياتها، ويتم الحصول على التمويل عن طريق البورصة بطرح:

[1]– أحمد بوراس، مرجع سابق، ص–ص 130–31.

[2]– عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سابق، ص–ص 181–182

**أ- الأسهم العادية:**

تعرف الأسهم العادية بأنها " أداة ملكية ذوصفة مالية قابلة للتداول، الحق لحاملها بذمة الجهة المصدرة لها، الحصول على عوائد غير ثابتة، بجانب حصته برأس مال الشركة، والمثبتة بشهادة السهم".

**ب – الأسهم الممتازة:**

يعرف السهم الممتاز بأنه " أداة مالية هجينة تجمع بين صفات أداة المديونية ( السند) وأداة الملكية ( السهم العادي)، لحامله الحق في الحصول على عائد محدود سنويا إما بنسبة من القيمة الاسمية أومبلغ محدد، بجانب المبلغ المثبت بشهادة السهم"[1].

**ج – السندات:**

هواتفاق تعهدي مكتوب ومختوم بختم الطرف الذي أنشأه وفيه يتعهد مصدره بسداد قيمته الاسمية والفوائد المترتبة عليه في تاريخ معين. والسندات هي مصدر من مصادر المالية طويلة الأجل، وعليه فالسند عبارة عن عقد ( بين المؤسسة ) المقترض والمستثمر) المقرض وبمقتضي هذا الإنفاق يقرض الطرف الثاني مبلغا معين للطرف الأول الذي يتعهده بدوره برد أصل المبلغ والفوائد المتفق عليها في تواريخ محددة[2].

**المطلب الثالث: محددات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

إن التحدي المالي الذي تواجهه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يقتصر فقط على الحصول على التمويل، بل أيضا في نمط التمويل، فالمشروعات الصغيرة والمتوسطة قد تحصل على القروض قصيرة الأمد أو التسهيلات الإنتمائية ذات الأمد القصير في حين تبرز حاجتها لتمويل رأس المال الثابت وليس رأس المال العامل.

هناك عدة عقبات تمويلية تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تختلف باختلاف الجهات المقرضة ويمكن إيجازها فيما يلي:

1- أرشد فؤاد التميمي، أسامة عزمي سلام: " الاستثمار بالأوراق المالية- تحليل وإدارة "، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة الأردن عمان، 2004، ص، 30.

2- سيد عليوه." تحليل مخاطر الإستقثمار في الورصة والأوراق المالية"، دار الأمين للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2006، ص 51.

**أولا: عقبات التمويل من وجهة نظر المقرض**

- افتقاد أصحاب المؤسسات الصغيرة إلى الخبرة التنظيمية والإدارية، وهوما يضعف منظور البنك من قدرتها، ويقوي احتمالات وقوعها في مشاكل وربما الفشل الكامل[1].
- فقدان عنصر الثقة في مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- عدم قدرة هذه المؤسسات على توفير الضمانات الملائمة للحصول على التمويل اللازم.
- افتقار مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمهارات التسييرية.
- أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنشط في القطاع غير الرسمي.
- معدل المخاطرة في هذا النوع من المؤسسات مرتفع.
- نسبة فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مرتفع.
- عدم اهتمام مسيري هذه المؤسسات بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع.

**ثانيا: عقبات التمويل من وجهة نظر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

- عزوف البنوك عن إقراض المؤسسات الصغيرة لارتفاع درجة مخاطر الاستثمار فيها[2].
- مطالبة أصحاب هذه المؤسسات بضمانات كبيرة قد لا يستطيعون توفيرها.
- ارتفاع أسعار الفائدة على القروض.
- عدم تحمس البنوك لإقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لصغر حجم معاملاتها مع ما تكلفه هذه المعاملات من أعباء إدارية على البنوك.
- غالبا ما تكون حجم القروض الممنوحة محدودة وغير كافية لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1- حفيف فوزية، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حالة الجزائر ، رسالة ماجستير، جامعة سعد دحلب البليدة، الجزائر، 2009 ص 76

2- حكيم بوحرب، دور السوق المالي في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، رسالة ماجستير، جامعة سعد دحلب البليدة الجزائر، 2008، ص 105

## خلاصة الفصل الأول:

إن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقارنتها بين الدول تعتبر مهمة معقدة حيث أن هذه المؤسسات ليست مفهوما مطلقا ولكنها مفهوم نسبي حيث أن معايير تعريف نطاق أوحجم الأعمال يختلف من دولة إلى أخرى، فعلى سبيل المثال هناك من يعرفها على أساس الأصول الكلية أوحجم عدد العمال أورقم المبيعات أورأس المال المدفوع.

عادة ما تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قصور على مستوى الموارد المالية الخاصة التي تعتبر من أهم مصادر التمويل التي يخصص الجزء الأكبر منها لمواجهة تكاليف التأسيس التي تكون ذات تكلفة عالية، لذا تلجأ إلى مصادر تمويل خارجية كالقروض المصرفية التي تعتبر المصدر الخارجي الأساسي لتمويل هذه المؤسسات، غير أنه رغم ما تزخر به هذه المؤسسات من طاقات إنتاجية وقدرات إبداعية وروح مبادرة اقتصادية كبيرة، مما يسمح لها بالمساهمة في التنمية الاقتصادية وامتصاص البطالة، فإنها تجد صعوبة كبيرة في الحصول على التمويل اللازم نظرا لما تتميز به من انخفاض في رأس مالها ومحدودية الضمانات التي تقدمها خاصة العينية منها، ولحل هذه المعضلة تم استحداث بعض الأدوات التمويلية التي أصبحت تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بغرض الحد من بعض المخاطر التي كانت تواجهها، وكذا تلبية بعض الحاجات التمويلية الخاصة بها، وسيتم الفصل في بعض هذه الأدوات والإشارة باختصار للبعض الآخر فيما سيلي من محتوى الفصل الثاني.

# الفصل الثاني:

# القرض الايجاري

**مقدمة الفصل:**

إن عدم كفاية أساليب التمويل التقليدية أو الكلاسيكية بالإضافة إلى الصعوبات التي تواجه المؤسسات التي هي بحاجة إلى التمويل في مجال معدات الإنتاج و الإستثمار، أدى ذلك لظهور الحاجة إلى البحث عن طرق أخرى لتمويل الإستثمارات يكون من أهم خصائصها تجنب عراقيل طرق التمويل الكلاسيكية.

ويعتبر القرض الإيجاري " Crédit Bail" وسيلة حديثة من طرق التمويل، و إن كانت هذه الطريقة لا تزال تحتفظ بالقرض فإنها أدخلت تغييرا جوهريا في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسة المقترضة و المؤسسة المقرضة، وتستعمل هذه الأداة لتمويل الأصول المنقولة وغير منقولة و امتدادها للتجارة الخارجية يعكس مدى تطورها وأهميتها خاصة في الدول الصناعية و رغم حداثتها فإنها تسجل توسعا سريعا في الإستعمال نظرا إلى المزايا العديدة التي تقدمها للمستثمرين.

وفي محاولة منا قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث فالأول حاولنا تسليط الضوء على ماهية القرض الإيجاري و المبحث الثاني تناولنا فيه أطراف وعقود و المتعاملون بالقرض الإيجاري

## المبحث الأول: ماهية القرض الإيجاري و أنواعه.

إن تأجير الأصول هو أسلوب تمويلي جديد بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة فهو يتلاءم معها نظرا لمميزاتها التي تتسم بنوع من الخصوصية، وقد جاء الائتمان الإيجاري لتمويل هذه المؤسسات و تفادي مشكلة الضمانات و مختلف المشاكل الأخرى التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وفيما يلي سنحاول توضيح نشأة وتطور التمويل الإيجاري ثم سوف نتطرق إلى أهم أنواعه و نوضح آلية عمليته بالإضافة إلى مزايا و عيوب هذه الأداة التمويلية.

### المطلب الأول: ماهية القرض الإيجاري:

هو نظام تمويلي يقوم فيه المؤجر بتمويل شراء أصل رأس مالي بطلب من مستأجر بهدف استثماره لمدة لا تقل عن 75% من العمر الافتراضي للأصل، مقابل دفعات دورية، مع احتفاظ المؤجر بملكية الأصل حتى نهاية العقد و امتلاك المستأجر لخيار شراء الأصل عند نهاية مدة التأجير أو إعادة الأصل للمؤجر في نهاية مدة التأجير أو تجديد عقد التأجير مرة أخرى[1].

هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها بنكا أو مؤسسة مالية أو شركة تأجيرية مؤهلة قانونا لذلك، بوضع آلات و معدات أو أية أصول مادية بحوزة مؤسسة تحددها و تضع مواصفاتها[2] و تستعملها على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية فترة التعاقد، و يتم التسديد عن طريق أقساط متفق عليها تسمى ثمن الإيجار[3].

وهو أيضا تقنية تمويل تستعملها البنوك والمؤسسات المالية المتخصصة، بحيث تحصل على موجودات منقولة أو عقارات لتأجيرها لمؤسسة أخرى، وهذه الأخيرة تقوم بدورها بإعادة شرائها بقيمة متبقية عادة تكون منخفضة عند انتهاء مدة العقد، و يتم التسديد على أقساط متفق عليها، تسمى بثمن الإيجار[4].

1- الموسوعة الحرة،تعريف قرض الإيجار، متاح على الموقع:http://ar.wikipidia. org/wiki، تاريخ الإطلاع: 2014/04/13
2- سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي و مداخله المالية، المحاسبة الإقتصادية – تشريعية –التطبيقية- الطبعة الأولى، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 2001، ص 80.
3- شاكر القزويني: " محاضرات في اقتصاد البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 06.
4 Benet .R.Luc,Principes de technique bancaires,20 éme édition, Edition Dunod, paris, France,1999,P :213.

تلجأ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لأسلوب قرض الإيجار كبديل مستحدث لعدة أسباب، نذكر أهمها في النقاط التالية[1]:

- مقابلة الاحتياجات المؤقتة
- إمكانية إنهاء الاستئجار
- تحقيق مزايا ضريبية
- الاحتفاظ برأس المال
- الاستفادة من التطويرات التكنولوجية
- الحصول على الاستثماراتمرتفعة الثمن

قرض الإيجار هو اتفاق لتمويل و استخدام أصول رأسمالية يتم بين طرفين:

- **المؤجر**: الذي يتولى تمويل شراء الأصل الرأسمالي
- **المستأجر**: الذي يحق له استخدام و تشغيل هذا الرأسمالي مقابل أداء قيمة إيجارية يتفق عليها دون إلزامه بشراء هذا الأصل في نهاية مدة الاتفاق أو خلالها.

وقد تنشأ العلاقة بين ثلاثة أطراف[2]:

- **الطرف الأول**: المورد للأصل الرأسمالي.
- **الطرف الثاني**: الممول لشراء الأصل الرأسمالي.
- **الطرف الثالث**: المستخدم للأصل الرأسمالي.

القرض الإيجاري تقنية تمويلية أخرى مستنبطة من عملية إيجار كقرض مصرفي يتمثل في عملية كراء استثمارات ذات الاستعمال المهني من قبل مؤسسة مستأجرة تستلزم باستعمال الاستثمار للأغراض التي أعد من أجله و الاحترام الكامل لبنود العقد.

ويسمى بعدة تسميات منها الإيجار التمويلي، التمويل بالإيجار، الاعتماد الإيجاري.

1-صالحي عبد القادر، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر. واقع و أفاق، أطروحة دكتوراه في العلوم المالية، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر،2008،ص 90.

2- هشام خالد:" البنوك الإسلامية الدولية وعقودها مع إشارة خاصة بنظام التأجير التمويلي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، بدون سنة نشر، 37.

لقد تعددت التعاريف الخاصة بالقرض الإيجاري، ففي الوقت الذي نجد تعاريف قانونية نجد أخرى اقتصادية، و بينما تركز بعضها على جوانب في قرض الإيجار تركز تعاريف أخرى على جوانب غيرها من العملية، كما نجد تعاريف موسعة و أخرى محددة تجمع بينهما في كثير من الأحيان خصائص مشتركو تتعلق بالعملية ذاتها سواء في شكلها القانوني، أو باعتبارها تقنية مالية أو مصرفية.

## 1- التعريف القانوني:

الإئتمان الإيجاري هو عملية مصرفية ومالية تقوم على التزام تقاعدي بتأجير أجهزة و أدوات إنتاجية تستعمل لفترة معينة مقابل أقساط محددة[1].

بمعنى أن يحصل المؤجر على الربح ( عائد الإيجار) و الذي غالبا ما يتجاوز ثمن شراء الأصل ال'نتاجي، حيث مجموع الأقساط و قيمة الأصول المتبقية عند نهاية العقد سوف تساوي حجم الإئتمان و عوائده، أما المستأجر فإنه يدفع تلك الأقساط من الأرباح المحققة من استغلاله لتلك الأصول المؤجرة، و التي لدورها أي أرباح الإستغلال تفوق مجموع الأقساط المدفوعة[2].

### أ. حسب المشرع البلجيكي:

فحسب المشرع البلجيكي فقد عرف هذه التقنية التي أطلق عليها مصطلح Location Financement هو عقد إيجار متضمن وعد من جانب واحد بالبيع لمصلحة المستأجر بسعر مناسب ومحدد عند توقيع العقد، و للمستأجر أن يستبعد خيار الشراء خلال فترة معينة من إبرام العقد[3].

### ب. حسب المفهوم البريطاني:

فحسب المفهوم البريطاني لعقد الإئتمان الإيجاري إنه لا يعطي للمستأجر حق الشراء أثناء مدة العقد أو بعد انتهائها ولكن يتيح له فرصة الحصول على نسبة كبيرة من ثمن بيع الأصل المؤجر كعمولة باعتباره وكيل المؤجر المنظم لعملية البيع.

---

1-عبد الجليل بوداح، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة و المتوسطة"،الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتطويرها في الإقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 28/25 ماي 2003، ص 10.

2- مصطفى رشدي شيحة، مرجع سبق ذكره، ص 446.

3- أحمد محمد الرشود، يوسف علي، " الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية و الإقتصادية"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان 2002، ص 192.

فهو إيجار تمويلي بحيث يلتزم المستأجر بدفع مبلغ يكفي قيمة استرجاع رأس المال بالإضافة إلى هامش ربح المؤجر بعد خصم كل المصاريف، فيحصل المستأجر على 75% من حاصل بيع الأصل المؤجر في نهاية العقد أما المؤجر فلا يعتمد على القيمة المتبقية للأصل في نهاية مدة الإيجار التي يقبضها بصفة دورية خلال هذه المدة[1].

**ج. حسب المفهوم الأمريكي:**

فحسب المفهوم الأمريكي فإن عقد الاعتماد الإيجاري لا يعطي للمستأجر في نهاية مدة العقد خيار شراء الآلات، فيلزم بإعادة الأصول المؤجرة للمؤجر الذي له الحق في بيعها أو إعادة تأجيرها من جديد لشخص آخر.

**د. حسب المشرع الجزائري:**

فحسب المشرع الجزائري الذي عرفه في المادة (1) من الأمر رقم 96-09 في 10 جانفي 1996 و المتعلق باعتماد الإيجاري[2].

حيث يعتبر الإئتمان الإيجاري موضوع هذا الأمر، عملية تجارية ومالية، يتم تحقيقها من قبل البنوك و المؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب أشخاصا طبيعيين كانوا أم معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص، ويجب أن تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر، وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات استعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية.

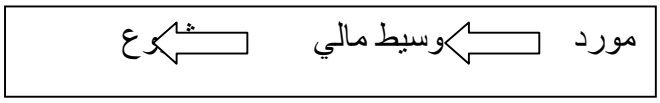
[1]- بلمقدم مصطفى و آخرون، " التمويل عن طريق الإيجار كإستراتيجية لتغيير العمل المصرفي"، المؤتمر العلمي الرابع-استراتيجيات الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، 15،03/16/، جامعة العلوم الإدارية و العلوم المالية، الأردن ص 05.2005

[2]- المرسوم التنفيذي رقم 09/96 المؤرخ بتاريخ 1996/01/10، الجريدة الرسمية الصادرة بتاريخ 1996/01/10، عدد 03، المادة01، ص 25.

**2- التعريف الاقتصادي:**

الائتمان الايجاري هو علاقة تمويلية ذات أبعاد ثلاثية، علاقة صاحب المشروع الذي يرغب في الأصول الثابتة، فيتصل بالمؤسسة المالية التمويلية التي تقوم بشراء تلك الأصول من المورد أو المنتج لها، ثم تقوم بتأجيرها إلى صاحب المشروع مقابل دفعات مالية ومعلومة ومحددة و الشكل التالي يوضح:

الشكل: (02-01) مخطط يوضح كيفية العلاقة بين العناصر الثلاث المورد، الوسيط و صاحب المشروع




وكذلك هو ائتمان عيني و إنتاجي، أي لا يمكن أن يمنح في صورة نقدية كالائتمان المصرفي، وذلك بغرض تنمية دوافع استخدام الأصول الثابتة، وعليه فإن المؤسسة المانحة لهذا الائتمان يجب أن تختار الأصول التي تعطي أكبر ربح عند تشغيلها، لأن ذلك يضمن سداد دفعات التأجير على الأقل[1].

ائتمان طويل ومتوسط الأجل، لكونه يتعلق بتمويل أصول ثابتة، مما حل مشكلة التوظيف الطويل الأجل الذي يجمد الأموال من خلال العوائد و الدخول النقدية المتتالية الناتجة عن الإستغلال الدائم لهذه الأصول و التي تكفي لتغطية عوائد الإيجار بدلا من الفائدة الريبوية و تزيد.

فحسب " Richard F.Vanal" الإعتماد الإيجاري هو عقد من خلاله يلتزم أحد الأطراف (المستأجر) بالتسديد للطرف الآخر (المؤجر) سلسلة الدفعات الدورية التي مجملها يفوق ثمن الشراء الأصل موضوع العقد، وعادة هذه الدفعات تمتد لتغطي الجزء الأكبر من الحياة الاقتصادية للأصل المقتنى[2].

[1]- مصطفى رشدي شيحة، النقود المصارف والإئتمان" الدار الجامعية الحديثة، الطبعة الأولى-الإسكندرية- مصر ص .450

[2]- Josette Peyrard : « dictionnaire de France », édition Vuibert,1999,p58.

### 3- تعاريف أخرى:

التمويل التأجيري هو اتفاق بين طرفين يخول أحدهما حق الانتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية محددة، المؤجر وهو 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[1].

وهو أيضا تقنية تمويل الاستثمارات، و التي تقوم على عقد الإيجار بواسطة مؤسسة مالية مالكة للأصل المؤجر، ويتضمن العقد وعد أحادي بالبيع لصالح المستأجر الذي يلتزم بدفع البديلات أو الإيجارات لشركة الاعتماد الإيجاري، مقابل استعماله للأصل المؤجر و أدوات ومعدات تجهيزية، وسائل النقل، عقارات.....) خلال مدة تكون على الأقل غير قابلة للإلغاء، مع احترام كل الشروط التي تتعلق باستعمال و صيانة الأصل المؤجر[2].

أي أن الاستئجار التمويلي هو الاستئجار الذي لا يتضمن خدمات الصيانة و لا يمكن إلغاءه من قبل المستأجر الذي يستهلك قيمة المعدات بكاملها « أي أن الأقساط التي يدفعها المستأجر تساوي مجمل قيمة المعدات المستأجرة»[3].

كما أن قرار الاستئجار التمويلي (الاعتماد الإيجاري) هو غالبا قرار طويل الأجل، حيث يكون الأصل موضوع الاستئجار مرتبطا بالأجل الطويل الذي يكفي لسداد قيمته، و ان كان هذا القرار على مدى اتفاق وجهة نظر كل من المؤجر و المستأجر[4].

يمكننا أن نلخص من خلال التعاريف السابقة إلى تعريف عام و بسيط لتقنية الاعتماد الإيجاري فهو أداة أو وسيلة تمويلية مضمونها استعمال الأصل إلى المؤجر خلال فترة التعاقد.

وفي نهاية المدة يكون المستأجر أمام ثلاث خيارات:

- شراء الأصل مقابل دفع قيمة متبقية محددة في العقد
- إعادة استئجار الأصل لمدة ثانية
- إعادة الأصل محل التأجير إلى المؤجر.

---

2- بلعوج بلعيد، "تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 9/8 أفريل 2002، ص 9.

[2]- Stephane Griffiths,Jean Guy Gegos « Gestion Financiére de l'analyse à la stratégie ».paris,organisation 1997,p 180.

[3]- سمير محمد عبد العزيز،"التمويل و إصلاح الخلل هياكل المالية"، مصر ، القاهرة، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 1997، ص 183.

[4]- محسن أحمد الخضيري،التمويل بدون نقود"، مجموعة النيل العربية مصر، الطبعة الأولى، 2001، ص 15.

**المطلب الثاني: أشكال و خصائص القرض الإيجاري:**

**أولا: أشكال القرض الإيجاري**

للتمويل عن طريق القرض الإيجاري أشكال عديدة و ذلك وفقا للمعايير التي تمت وفقها التقسيمات الخاصة بأنواع القرض الإيجاري حيث أننا نجد أنها قسمت على أساس طبيعة العقد، أو على أساس طبيعة موضوع التمويل أو على أساس الإقامة إلى غير ذلك، و على هذا الأساس وجدت الأشكال التالية للقرض الإيجاري.

**1- حسب طبيعة العقد:**

يندرج ضمن هذا التصنيف شكلان من القرض الإيجاري هما: القرض الإيجاري المالي و القرض الإيجاري التشغيلي ( العملي).

أ) **القرض الإيجاري المالي**

يعتبر أكثر أنواع الاستئجار انتشارا، ويقتصر فيه دور الممول على وضع الآلات و الأجهزة تحت تصرف المؤسسة المستفيدة مقابل أقساط تأجيرها مع اختيار هذه الأخيرة شراء التجهيزات المؤجرة بقيمتها المتبقية[1].

التأجير التمويلي هو ذلك التأجير الذي يتم بموجبه إطفاء كامل قيمة الأصل (Fuhhy Amortizel ) المؤجر خلال فترة العقد، و يسمى التأجير بالتأجير الرأسمالي Capital Lease لأن إجمالي دفعات الإيجار المتفق عليها تغطي كامل كلفة الأصل مع عائد مناسب على رأس المال المستثمر[2].أن يغطي المؤجر استثماره مع هامش الربح[3].

ويتميز هذا النوع من التأجير عن أنواع التأجير الأخرى بأنه لا يعتبر المؤجر مسؤولا عن خدمات الصيانة أي لا يتضمن خدمات الصيانة و أن العقد غير قابل للإلغاء إلا بموافقة الطرفين ويلتزم المستأجر بدفع مبالغ نقدية لذلك الأصل لقاء استعماله له تغطي كلفة الأصل أي أن مجموع قيمة المدفوعات يساوي قيمة الأصل المستأجر بكامله، حيث تقوم المؤسسة المستأجرة التي هي في حاجة إلى التمويل بالتفاوض مع صانع أو مورد الأصول على قيمة هذه الأصول وشروط تسليمها ثم تتصل بالمؤسسة

[1]- محمد صالح الحناوي و آخرون،أساسيات الإدارة المالية"،الدار الجامعية، جامعة مصر العربية 2000، ص 338.
[2]- دريد كمال شبيب،"مقدمة في الإدارة المالية المعاصرة"، دار المسيرة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى2007، ص 411.
[3]- Stephne Griffthhs,Jean Gegos,op, cit.p 188
-سمير محمد عبد العزيز،" التأجير التمويلي"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2001، ص 75-76.4

المؤجرة ( عادة ما يكون مصرف)وتتفق معها بعقد شراء هذه الأصول من الموارد وتؤجرها لها مباشرة بدفعات متساوية في فترات متتالية تساوي في مجموعها قيمة شراء هذه الأصول بكاملها مع زيادة تمثل عائد الإيجار[1].

ويكون العقد الإيجار المالي لفترة زمنية معينة تتفاوت حسب طبيعة نوع الأصل، ففي حالة المعدات غالبا ما تكون مدة العقد نصف مدة العقد نصف مدة حياة الإنتاجية على الأقل أما المباني فتكون مدة التعاقد 20 سنة فأكثر.

في الجزائر وحسب المادة الثانية من المرسوم رقم 09/96 المتعلق بالائتمان الايجاري يعتبر ائتمانا إيجاريا ماليا إذا تم تحويل كل الحقوق، الالتزامات، المنافع، المساوئ و المخاطر المرتبطة بملكية الأصل المعني إلى المستأجر، ويعني هذا أن مدة العقد كافية لكي تسمح للمؤجر باستعادة كل نفقات رأس المال مضافا إليها عوائد هذه الأموالالمستثمرة[2].

ويمكن تلخيص خطوات عقد الإيجار المالي فيما يلي:

- يختار المستأجر الأصل الذي هو بحاجة إلى استخدامه، ويتفاوض مع صانع أو مورد هذا الأصل على قيمة شراء وشروط تسليمه.
- تتصل هذه الشركة ببنك أو شركة مؤجرة و تتفق معه بعقد على أن يشتري البنك هذا الأصل من المورد و أن يؤجره لشركة مباشرة وبهذا الشكل تحصل الشركة على الأصل وتقوم بدفع الإيجار إلى البنك على دفعات متساوية في فترات متتالية تساوي مجموعها قيمة شراء الأصل بالكامل، بالإضافة إلى عائد معين على الاستثمار للبنك المؤجر كما أن للشركة المستأجرة حق الخيار في تجديد عقد استئجار الأصل ثانية بعد انتهاء مدة الأصل للإستئجار الأساسية بإيجار مخفض ولكن لا يحق للشركة إلغاء العقد الأساسي قبل دفع مجمل التزاماتها أي مجمل قيمة شراء الأصل بالإضافة إلى عائد البنك.
- يلتزم المستأجر بدفع الرسوم المتعلقة بالأصل، مصاريف الصيانة و التأمين.ويتخذ القرض الإيجاري المالي عدة أنواع.

❖ **القرض الإيجاري المالي المباشر:**

حيث في هذا الشكل تقوم المنشأة باستئجار أصل جديد يتم الحصول عليه عادة من الشركة المنتجة أو من بعض الوسطاء كالشركات المتخصصة في عملية تأجير الأصول، هذه الأخيرة تقوم بشراء الأصول ثم تعرضها للإيجار بأقساط ميسرة.

يمنح الاستئجار المباشر الشركة فرصة الحصول على هذا الأصل كشركة صناعة السيارات، أجهزة الكمبيوتر ومصرف تيجاري، مصرف إسلامي أو شركة تأجير متخصصة[1]، هذا النوع يتم بإتباع الخطوات الآتية[2]:

---

5-سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 75-76.

[2]- " المرسوم التنفيذي رقم 09/96 المؤرخ بتاريخ 1996/01/10."الجريدة الرسمية الصادرة بتاريخ 1996/01/10،عدد 03، المادة01،ص26

- ✓ تقوم الشركة المستأجرة بتحديد الأصل الذي ترغب في الحصول عليه، وتتفاوض مع المنشأة المالكة للأصل حول السعر وشروط التسليم و أن تستأجر هذا الأصل ولكن بواسطة منشأة ممولة.
- ✓ تقوم الشركة المستأجرة بالاتفاق مع المنشأة الممولة ( بنك مثلا) بأن تقوم بشراء الأصل من الشركة المالكة و إعادة تأجيره إلى المنشأة المستأجرة.
- ✓ تشترط النشأة الممولة البنك بأن يستمر عقد الإيجار حتى تقوم الشركة المستأجرة بسداد قيمة الأصل كاملا بالإضافة إلى فوائده.
- ✓ البيع و إعادة التأجير: Sale and leas back

في هذه الحالة تقوم المؤسسة ببيع إحدى أصولها إلى مؤسسة مالية بنك مثلا، وفي نفس الوقت توقع معها اتفاقية لاستئجار هذا الأصل خلال فترة زمنية معينة حسب شروط العقد، بحق للمؤسسة المؤجرة بأن تسترد الأصل عند انتهاء عقد الإيجار[3].

والهدف من هذا النوع من التأجير هو الاستفادة من الوفرات الضريبية التي يمكن أن تتحصل عليها المؤسسة التي تعد أفضل من حالة امتلاكها للأصل، فمثلا لو كان الأصل المباع و أعيد تأجيره هي الأرض المقام عليها هذا المبنى، فإن مصاريف الإيجار للأرض و المباني تخصم من الوعاء الضريبي.

أما لو كانت العقار مملوكا فإن التكاليف التي تخفض من الوعاء الضريبي هي قسط اهتلاك المبنى لأن الأرض ليست من الأصول المستهلكة، لذلك فإنه في حالة التأجير فإن المؤسسة بإمكانها استهلاك قيمة الأرض على فترة يمكن أن تحددها في عقد الإيجار[4].

---

[1]- دريد درغام- أساسيات الإدارة المالية الحديثة- جزء ثان عام 2000، ص 129.

1- فواز صالوم حموي-مشكلات الإستئجار التمويلي Leasing وأثرها في اتخاذ القرار التمويلي الأمثل في تنفيذ الإشمارات– مجلة جامعة دمشق للعلوم الإقتصادية و البقانونية، المجلد 21، العدد 01، 2005، ص 231.

[3]- محمد صالح الحناوي،إبراهيم اسماعيل سلطان-الإدارة المالية و التمويل- الدار الجامعية الإسكندرية 1999، ص 298.

3- بلعوج بلعيد، التمويل التأجيري كإحدى صيغ التمويل الإسلامي- الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة وتطوير دورها في الإقتصاديات المغابربية، المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، سطيف 28/25 ماي 2003، ص6.

### ❖ القرض الإيجاري الرفعي: leveraged leasing

هذا النوع من التأجير خاص بالأصول الثابتة مرتفعة القيمة، وفي هذا النوع من العقود هناك (3) أطراف وهم المستأجر، المؤجر، و المقرض، ووضع المستأجر لا يختلف عن الحالات المذكورة سابقا فهو ملزم بدفع أقساط الإيجار خلال مدة العقد، أما بالنسبة للمؤجر الذي يقوم بشراء الأصل وفق الإتفاق مع المستأجر فوضعه هنا يختلف عن الحالات السابقة فهو يقوم بتمويل هذا الأصل من أمواله بنسبة معينة و الباقي يتم تمويله بأمواله المقترضة، وفي هذه الحالة فإن الأصل يعتبر رهن لقيمة القرض، وللتأكيد على ذلك فإن عقد القرض يوقع من الطرفين المؤجر و المستأجر باعتبار أن المؤجر هو المقرض الحقيقي و المستأجر هو الذي يستعمل الأصل يوقع باعتباره ضامنا للسداد.

### ❖ القرض الإيجاري العملي (التشغيلي): operating lease

يطلق على هذا النوع من التأجير أحيانا تأجير الخدمات (Service lease) ويتضمن إضافة إلى تمويل قيمة الأصل المؤجر إلى المستأجر تقديم خدمات الصيانة أي هو استئجار خدمات الأصل دون أن ينتهي ذلك بتملكه كما هو الحال في النوع الآخر من التأجير ولا تكون عقود التأجير دائمية بل من حق المستأجر إنهاء عقد الإيجار قبل انتهاء مدته[1].

وعادة ما تكون فترة الإيجاز لمدة أقل من العمر الاقتصادي للأصل وهذا يمنح المستأجر المرونة في إحلال أصول أحدث تقنية وتطور في أعماله المستقبلية و من الأمثلة على هذا النوع من التأجير، تأجير الحسابات و آلات التصوير و السيارات.

فترت عقد التأجير< العمر الإنتاجي للأصل

ويكون المؤجر مسؤولا عن التأمين على الأصل ودفع الضرائب المستحقة وصيانته.

ويتوقع أن يستعيد المؤجر تكاليفه من خلال تجديد عقد التأجير لجهة أخرى لأن النفقة الأولى لا تكون كافية لتغطية تكلفة تكاليفه، و يأمل المؤجر أن يسترد هذه التكاليف من تكرار عملية التأجير أو من خلال بيع الأصل بعد انتهاء فترة الإيجار[2].

[1]- كنجو عبود كنجو، إبراهيم وهبي فهد، " الإدارة المالية"، مرجع سابق ذكره، ص 58.
[2]- دريد كامل آلشبيب، مرجع سبق ذكره، ص 412.

فحسب المادة الثانية من المرسوم 09/96، يعتبر ائتمانا إيجاريا عمليا إذ لم يتم تحويل كل الحقوق، الالتزامات، المنافع، المساوئ و المخاطر 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 كل نفقاته، وهذا ما يؤدي إلى انتظاره لفترة أخربلاستعادة ما تبقى من النفقات سواء بتحديد العقد أو بيع الأصل[1].

ومن خصائصه أيضا أنه لا يتطلب إطفاء كامل قيمة الأصل أي أن مجموع دفعات الإيجارخلال فترة العقد أقل من تكلفة الأصل[2].

وفي كثير من الحالات يقتصر التأجير التشغيلي على مجال متخصص معين ليمكنهم من تأجير عدد كبير من الأصول المتشابهة مما يسهل عملية الصيانة و التصليح[3].

[1]- المرسوم رقم 09/96، مرجع سبق ذكره، ص 26.
[2]- نهال فريد مصطفى،مبادئ و أساسيات الإدارة المالية- الدار الجامعية الإسكندرية، 2003، ص 289.
[3] يوسف كمال محمد،-المصرفية الإسلامية-، عبر الرابط التالي: -http://www.kantakji.org/foqh/philes/banks/22003.doc

جدول رقم ( 02-01): مقارنة بين التأجير التمويلي و التأجير التشغيلي:

| عناصر المقارنة | التأجير التمويلي | التأجير التشغيلي |
|---|---|---|
| **مدة العقد** | طويلة تصل إلى ما يقلرب من العمر الإفتراضي للأصل | قصيرة لا تتجاوز الفترة التي يحتاج فيها المستأجر الأصل لأداء عمل معين عادةما يجدد سنويا |
| **مسؤوليةتقادم الأصل** | يتحمل المستأجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالإهتلاك أو التقادم | يتحمل المؤجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالإهتلاك أو بالتقادم |
| **الصيانة والتأمين** | المستأجر يتحمل تكاليف صيانة و صلاح الأصل، وكذا تكلفة التأمين عليه خلال فترة التعاقد | المؤجر يتحمل تكاليف صيانة الأصل وتكاليف التأمين عليه من خلال فترة التعاقد مالم ينص عقد الإتفاق على غير ذلك. |
| **العلاقة بين المؤجر والمستأجرة** | تكون العلاقة بينهم معقدة و متشابكة، لذلك تحتاج إلى قانون ينظم هذه العلاقة، يحافظ على حقوق كل طرف فيها، وذلك بسبب طول فترة التعاقد و الأهمية النسبية لقيمة العقد | العلاقة بين المؤجر و المستأجر تتسم بالسهولة و لا تثير مشاكل قانونية، ذلك لقصر فترة التأجير. |
| **مآل الملكية** | يكون للمستأجر حرية الإختيار بين ثلاث بدائل في نهاية مدة العقد:<br>1. أن يعود الأصل للمؤجر،<br>2. أن يعود تأجير الأصل لمدة أخرى،<br>3. شراء الأصل من المؤجر، | لا يجوز للمستأجر ملكية أو شراء الأصل المؤجر في نهاية مدة العقد، بل يرد الأصل محل التأجير إلى المؤجر مرة أخرى. |
| **نظم إلغاء التعاقد** | لا يجوز إلغاء عقد الإيجار خلال المدة المتفق غليها في العقد من قبل أحد طرفي العقد ولكن لابد من اتفاق الطرفين | يجوز إلغاء عقد الإيجار من قبل المستأجر خلال المدة المتفق عليها في العقد ، وفي هذه الحالة يلتزم المستأجر بسداد الإيجار عن فترة استغلال الأصل مع تطبيق ما قد يكون متفق عليه في مثل هذه الحالات. |

**المصدر:** سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، عمان، الأردن، 2000، ص 83

من خلال الجدول نلخص أو نستنتج الفروقات التالية:

- القرض الإيجاري المالي يمتاز: يبقي كل المخاطر التقنية والاقتصادية للمستأجر عكس القرض الإيجاري العملي الذي يبقي كل المخاطر على عاتق المؤجر.
- في حالة القرض الإيجاري المالي يسجل الأصل في ميزانية المستأجر، أما القرض الإيجاري العملي فيسجل الأصل في ميزانية المؤجر.

## 2- طبيعة موضوع التمويل:

يمكن التفريق بين نوعين من الإئتنان الإيجار وذلك بطبيعة موضوع التمويل:

### أ. الائتمان الإيجاري للأصول المنقولة: crédit bail mobilier

إن هذا النوع من الائتمان يخص تمويل الحصول على أصول منقولة متكونة من التجهيزات و أدوات الاستعمال الضرورية للمؤسسة المستعملة، وهي كغيرها من أنواع الائتمان الإيجاري الأخرى، تؤجر لفترة معينة مقابل ثمن الإيجار،وفي نهاية العقد يخير المستأجر بين التجديد لعقد الإيجار أو شراء الأصل أو إنهاء العقد و التخلي عن الأصل المستعمل[1].

ولقد اعتمدت الجزائر هذا النوع من الاعتماد الإيجاري وذلك ما نصت عليه المادة 07 من قانون 09/96:« ويعتبر عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة عقد يمنح من خلال شركة التأجير، البنك أو المؤسسة المالية المسماة " بالمؤجرّ على شكل تأجير مقابل الحصول على إيجارات ولمدة ثابتة، أصول مشكلة من تجهيزات أو عتاد أو أدوات ذات الاستعمال المهني لمتعامل اقتصادي شخصا طبيعيا كان أو معنوي يدعى " المستأجر" كما يترك لهذا الشخص إمكانية اكتساب كليا أو جزئيا الأصول المؤجرة عن طريق دفع سعر متفق عليه مع الأخذ بعين الاعتبار الأقساط المدفوعة »[2].

[1]- طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 80.
[2]- الجريدة الرسمية، العدد رقم 03.

إذن تقوم مؤسسة القرض الإيجاري بشراء المعدات أو أدوات العمل من المورد لتأجيرها مقابل أقساط الإيجار لمدة معينة لمتعامل اقتصادي شخصا طبيعيا كان أو معنويا، فمؤسسة القرض الإيجاري البنك مثلا بمثابة وسيط بين المورد و المستأجر وبالتالي العملية معقدة وتتطلب ثلاث أطراف[1].

**ب. الائتمان الإيجاري للأصول المنقولة:**

إن هذا النوع من الإئتمان لا يختلف عن النوع الآخر من ناحية تقنيات استعماله إلا أن الفارق الأساسي وهو أن هذا الإئتمان يخص تمويل أصول غير منقولة و المتمثلة في بنايات شيدت أو في طريق التشييد حيث تكزن المؤسسة المؤجرة قد حصلت عليها من جهة ثالثة أو قامت ببنائها بنفسها فتقوم بتسليمها إلى المؤسسة المستأجرة وذلك لاستعمالها في نشاطاتها.

وفي نهاية العقد يتاح للمؤسسة المستأجرة إمكانية الحصول على الأصل نهائيا أو أنه يمكن أن تكتسب مباشرة أو غير مباشرة للأرض التي أقيم عليها البناء.

وفي هذا النوع من الإئتمان يجب أن تكون الأموال الخاصة به كبيرة نسبة إلى الإئتمان الإيجاري للأصول المنقولة كذلك هذا النوع يخضع إلى أنظمة خاصة عندما يتعلق بالعقارات أما الحصول على الأصول المنقولة يخضع إلى أنظمة خاصة عندما يتعلق بالعقارات أما الحصول على الأصول المنقولة يخضع إلى قواعد القانون التجاري. وبالتالي يتمثل الفرق الأساسي في موضوع التمويل، حيث في هذا النوع يهدف إلى تمويل أصول غير منقولة تكلفتها أكبر ومدتها أطول، وتتراوح عادة ما بين 15 و 20 سنة[2].

**3- حسب الإقامة:**

يتم التفريق بين نوعين من الإعتماد الإيجاري من خلال هذا المعيار وذلك بحسب جنسية أطراف العملية فإذا كانت تتم العملية في نفس الوطن فتكون بصدد اعتماد إيجاري وطني أما إذا كانت تتم بين بلدين مختلفين فتكون بصدد قرض إيجاري دولي وفيما يلي عرض مفصل لهذين الشكلين:

[1] Gerard charreaux « finance d'entreprise » Edition management et société, 2éme édition et augmentée,p198.
[2]-Luc Bernet-Rollande : « principes de techniques bancaires »Dunod, 2éme édition paris,1999,p115.

### أ. القرض الإيجاري المحلي:

يمكن القول عن الإئتمان الإيجاري أنه محلي عندما تكون كل الأطراف المتعاملة به ( شركة قرض الإيجار، المستأجر، المورد) مقيمة بنفس البلد، ولما تقوم شركات قرض الإيجار بفتح فروع لها في الخارج من أجل ممارسة قرض الإيجار فهذه الأخيرة تمارس في الحقيقة قرض الإيجار محلي في الدول التي قامت فيها.

حيث نصت المادة 05 من القانون 09/96:"يعتبر القرض الإيجاري وطنيا عندما تجمع العملية شركة تأجير أو بنكا أو مؤسسة مالية بمتعامل اقتصادي وكلاهما مقيمان في الجزائر"[1].

### ب. القرض الإيجاري الدولي:

لقد عرفه التشريع الجزائري حسب المادة من 05 من الأمر 09/96، الإعتماد الإيجاري على أساس أنه دولي عندما يكون العقد الذي يرتكز عليه:

- إما ممضى بين متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر وشركة تأجير أو بنك أو مؤسسة مالية غير مقيمة في الجزائر.
- إما ممضى بين متعامل اقتصادي غير مقيم في الجزائر و شركة تأجير، أو بنك أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر.

إن صفتي المقيم وغير مقيم في الجزائر هما المحددتان في التشريع و التنظيم المعمول بها في الجزائر، وتتعلق عمليات القرض الإيجاري الدولي غالبا بأملاك ذات قيمة كبيرة كتجهيزات الملاحة الجوية، السفن المتخصصة لتأمين التموين البترولي، التجهيزات الإذاعية...إلخ[2].

إن القرض الإيجاري يتطور بسرعة إذ يعرض للمصدرين وسائل للتمويل ويمكن أن يشكل ترتيبا معقدا في عدة دول وخاصة من الناحية القانونية و الجبائية و استفادته من أفضل وضعية[3].

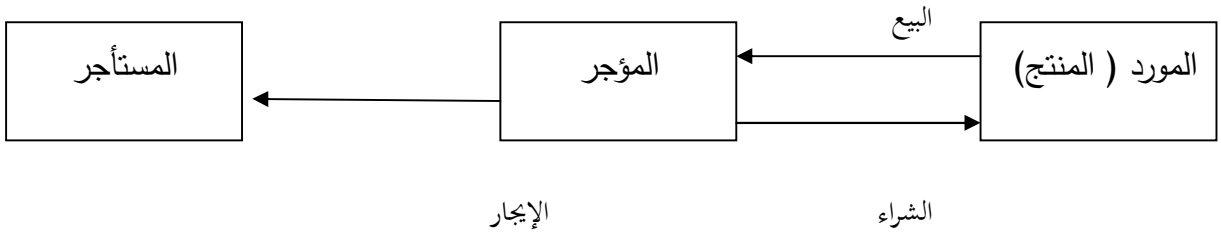
[1]- المرسوم التنفيذي رقم 06/96، مرجع سبق ذكره المادة 05 ، ص 27.
[2]- هشام فضلي، الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية و الإقتصادية"، مرجع سبق ذكره، ص 145.
[3]Josette peyrard : « gestion financiére internationale », édition Vuibert, paris,1999,p255.

ويجد هذا النوع من القرض الإيجاري العابر للحدود مجاله المفضل في معدات الطيران حيث الطائرات التجارية أكثر استعمالا و لاسيما أن تكلفة التجديد للأسطول الجوي التي تفوق القدرات المالية للشركات الجوية، وكذلك القطاع البحري، وحتى السكك الحديدية.

**ثانيا: خصائص القرض الإيجاري:**

من خلال التعاريف السابقة يمكن أن نستنتج خصائص القرض الإيجاري و التي يمكن تلخيصها كما يلي:

- تتم عملية القرض الإيجاري عن طريق ثلاث أطراف أي هي علاقة تمويلية متكونة من ثلاث أطراف، المستأجر أو المؤسسة المستأجرة و المؤسسة المؤجرة و المورد أو المؤسسية الموردة، حيث تقوم المؤسسة المستأجرة باختيار الأصل المرغوب فيه فتقوم المؤسسة المؤجرة بشراء هذا الأصل من المؤسسة الموردة وتقوم بدفع ثمنه كاملا، وبالتالي تقوم بتقديمه للمؤسسة المستأجرة على سبيل الإيجار.
- الشكل رقم: ( 02-02) يوضح الأطراف الثلاثة المكونة لعملية القرض الإجاري.




- الإئتمان الإيجاري يتمتع بأنه ائتمان طويل الأجل حيث أنه يسمح بتمويل أجهزة وسلع إنتاجية، حيث أن من أهم خصائصه هو ارتباطه بالمدة المتوسطة و الطويلة الأجل بحيث أن مدته تحدد حسب طبيعة هذه الأصول وحسب فترة امتلاكها بمعنى العمر الإفتراضي لها ( مدة الإيجار للأصول المنقولة ) ما بين 2 – 10 سنوات، و الأصول غير منقولة فمدته ما بين 15 – 20 سنة[1].

[1] مصطفى رشدي شيحة، مرجع سبق ذكره، ص 314.-

كما يكون في شكل أصول عينية ( استثمارات مادية) لا يقوم بمنح أموال نقدية كما في القرض الكلاسيكي أي ينص على تسليم أجهزة و آلات أو عقارات للمؤسسة المقترضة من طرف المؤسسة المقترضة التي تحصلت عليها من طرف المنتج لهذه الأجهزة و الآلات.

ونجد أيضا ائتمان شامل أي يغطي كامل الاستثمار (100%) حيث أن المؤسسة المقرضة تضع تحت تصرف المشرع المستفيد كافة الأجهزة و التجهيزات التي يحتاجها في حين أن القروض التقليدية لا تعطي التمويل الممنوح إلا في حدود ( 70 و 80) % من قيمة البرنامج الاستثماري.

لذا فان المؤسسة المستأجرة و المستفيدة من هذا التمويل غير مطالبة بإنفاق المبلغ الكلي للاستثمار مرة واحدة إنما تقوم بدفع أقساط تسمى بثمن الإيجار.

- إن ملكية الأصل أو الاستثمار أثناء فترة العقد تكون ملكا للمؤسسة وليس ملكا للمؤسسة المستأجرة حيث أن هذه الأخيرة تستفيد من حق الاستعمال فقط.فمن خلال حق الملكية تضل السلطة و القرار للمؤجر وكما يقوم به من يقدم الائتمان هو " المشاركة في الإستغلال" وما يقوم به المستأجر هو إدارة اقتصادية للآلة، أي لا يحق للمستأجر مثلا أن يقوم بإجراء تعديلات فنية على الأصل دون موافقة المؤجر.

فمن وجهة نظر المستفيد من الأصل الرأسمالي فإن التأجير التمويلي هو وسيلة تمويل تمكنه من استعمال الأصل وليس وسيلة لتملك هذا الأصل.

* خيار الشراء، أي أن في نهاية العقد تكون للمؤسسة المستأجرة ثلاث خيارات:

- إما أن تطلب تجديد أو تمديد عقد الإيجار.

- إما أن تشتري نهائيا هذا الأصل بالقيمة المتبقية و المنصوص عليها في العقد.

- إما أم تعيد الأصل نهائيا إلى المؤسسة المالية وبالتالي تتوقف عن استعماله وتنتهي علاقة القرض القائمة بينهما.

- إضافة إلى أنه لا يظهر في الميزانية المحاسبية للمؤسسة المستفيدة وهذا ما يميزه عن الطرق الكلاسيكية للتمويل و يكتفي المستأجر بإشهاره فقط في سجله التجاري.

**المطلب الثالث: مزايا وعيوب القرض الإيجاري**

يتميز قرض الإيجار بمزايا تجعله بديل فعال في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لكنه كغيره من التقنيات التمويلية لا يخلو من بعض العيوب و سنتطرق من خلال هذا المطلب إلى مزايا و عيوب التمويل عن طريق قرض الإيجار كالتالي:

**أولا: مزايا التمويل عن طريق قرض الإيجار**

للتمويل عن طريق قرض الإيجار عدة مزايا يمكن ذكر بعضها فيما يلي[1]:

**1. التأجير كمصدر للتمويل**

يعتبر التأجير كمصدر تمويل مقدم من طرف المؤجر إلى المستأجر، فالمستأجر يستفيد من استخدام الأصول الثابتة لفترة زمنية محدودة، وهذا مقابل دفع أقساط الإيجار المتفق عليها، وهذا الإلتزام المالي هو الذي يجعلنا نقول أن التأجير هو مصدر تمويل، لأن البديل الآخر للحصول على خدمات هذا الأصل هو الشراء سواء الأصول المملوكة أو القروض،

**2. تخفيض تكلفة الإفلاس:**

فالإيجار يمثل القروض، لأنه في الحالتين هناك أقساط مالية ثابتة تدفع، في حالة التمويل الإيجاري إذ تعرض المستأجر إلى عسر مالي " الإفلاس" فالمؤسسة المؤجرة بإمكانها استرجاع الأصل محل عقد الإيجار، أما في حالة القرض، فإن عدم دفع أقساط اهتلاك القرض قد يعرض المؤسسة إلى الإفلاس عندما يكون للأصل قيمة سوقية منخفضة، فالتمويل التأجيري يبعد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عن مسألة ضمان القروض التي تشكل عائقا أساسيا في تمويلها،

**3. المرونة:**

تظهر هذه المرونة من خلال تكيف عقد الإيجار مع مختلف أنواع المؤسسات من حيث نشاطها و شكلها و اختلاف ظروفها و إمكانياتها و الاستثمارات المطلوب تمويلها. كما أن مبالغ أقساط الإيجار تتناسب مع حجم المداخيل المحققة، إضافة إلى أن مدة العقد تكون متلائمة مع العمر الإنتاجي للمعدات،

[1]- سعيد بريش: التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات جامعة محمد خيضر، بسكرة، المنعقد يومي 22/21 نوفمبر 2006، ص-ص10-11

### 4. تخفيف الميزانية:

لا يؤدي التعامل بقرض الإيجار إلى تكثيف عناصر أصول و خصوم الميزانية، فهو لا يتبع بأي تسجيل سواء من ناحية حيازة الاستثمارات في أصول الميزانية، و لا من ناحية اعتباره كدين يقابل أقساط الإيجار في الخصوم، و بالتالي فهو لا يؤدي إلى زيادة لا في الأصول و لا في الخصوم. ويتم تقييده بصفة منفصلة في وثائق ملحقة للميزانية، و المصاريف الناتجة عنه في حساب مصاريف متنوعة،

### 5. التخلص من مشكلة الضمانات:

أهم ضمان في قرض الإيجار هو حيازة الشركة المؤجرة حق ملكية الأصل إلى غاية نهاية مدة العقد.

### 6. تحسين الوضعية المالية للمؤسسة:

أي عدم اللجوء للاقتراض و بالتالي التخفيف في خصوم الميزانية و تحديدا في حجم الديون الخارجية على المدى الطويل مما سيؤدي إلى تحسين الوضعية المالية للمؤسسة،

### 7. توفير السيولة المالية لأغراض أخرى:

إن استئجار الأصول الثابتة يساعد المؤسسة التي تعاني من نقص في الموارد المالية في الحصول على الأصول الضرورية دون اللجوء إلى بنوك للاقتراض أو البحث عن شركاء أو زيادة حصص أو عدد المساهمين، وفي نفس الوقت بإمكانها استعمال الموارد المتوفرة لديها لأغراض أخرى [1].

### 8. تحقيق وفرات ضريبية:

تحقيق وفرات ضريبية بالنسبة لمستأجر الأصل، مما يزيد من أرباحه المحققة، لأن قيمة الأصول المستأجرة لا تظهر في الميزانية، بل تظهر في جدول حسابات النتائج بما يعادل قيمة الدفعات الإيجارية المدفوعة، ومن ثم يتم خصمها من الأرباح المحققة الخاضعة للضريبة باعتبارها من التكاليف،

### 9. تحقيق ربحية أكبر:

في حالة الاستئجار، تخصم قيمة الإيجار فقط من الإيرادات باعتبارها تكلفة، أما في حالة القرض لغرض شراء الأصول، تخصم قيمة القسط المدفوع إضافة إلى فوائد القرض [1].

1- سعيد بريش: التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات جامعة محمد خيضر، بسكرة، المنعقد يومي 22/21 نوفمبر 2006، ص-ص10-

**ثانيا: عيوب التمويل عن طريق قرض الإيجار**

تتمثل عيوب التمويل عن طريق الإيجار فيما يلي:

- القيود المفروضة على استخدام الأصل المستأجر
- خسارة القيمة المتبقية من قيمة الأصل المستأجر بعد انتهاء مدة الإيجار
- عواقب عدم القدرة على الدفع
- تحمل المستأجر لضرائب مبيعات مضاعفة، المرة الأولى عند شراء المؤجر للأصل، و المرة الثانية عند استئجاره من قبل المستأجر[2].
- القيود و الصعوبات المرافقة للحصول على المواصفات و الخصائص المطلوبة و الالتزام بما يقدم المؤجر كما أنه غير متوفر بالنسبة لجميع الأصول[3].
- حرمان المؤسسة من الوفورات الضريبية المرتبطة بأقساط الإهتلاك، لأن الأصل المحصل عليه بهذه التقنية ليس ملكا للمؤسسة
- قد تكون عملية مكلفة أكثر من مصادر التمويل الأخرى، الشيء الذي يؤثر على مردودية المؤسسة، لأن تكلفة قرض الإيجار يجب أن تغطي إهتلاك الأصل في دفاتر مؤسسة قرض الإيجار، بالإضافة إلى تكلفة الأموال المستثمرة ومكافئة الخدمة المقدمة أضف إلى ذلك، كحوصلة لما سبق، يبقى قرض الإيجار هو الأسلوب الأمثل للحصول على الاستثمارات بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، خاصة في مرحلة الإنشاء و التوسع، وذلك لضآلة رأسمالها وعدم القدرة على الحصول على تمويل من المصادر التقليدية.

1- سليمان بوفاسة: " تمويل الإستثمارات عن طريق الإقتراض وانعكاساته على التنمية الإقتصادية و الإجتماعية"، أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة، جامعة الجزائر، 2008/2007، ص 137.

[2]- عدنان النعيمي، ياسين الخرشة: " أساسيات الإدارة المالية:، دار المسيرة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن،2007، ص 180.

[3]- مليكة زغيب:" استخدام قرض الإيجار في تمويل المؤسسات المتوسطة و الصغيرة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد السابع، جامعة محمد خيضر -بسكرة، الجزائر، فيفري 2005، ص 8.

## المبحث الثاني: أطرف وعقود القرض الإيجاري و المتعاملون به

كل أنواع التمويل لها آليات تسيرها وتنظمها وكذلك لها أطراف تتعامل فيما بينها، ففكرة التأجير التمويلي فكرة حديثة النشأة إذ تعد وسيلة من وسائل التمويل للمشروعات على اختلاف أنواعها بالأصول الرأسمالية سواء عند إنشاء مشروع أو تجديد معداته، فهي عملية تتم في عدة مراحل بين عدة أطراف، وهي بالتالي متضمنة مجموعة من العقود تبرم بين هذه الأطراف.

### المطلب الأول: الأطراف المتعاملة و العقود المتضمنة للقرض الإيجاري

#### أولا: الأطراف المتعاملة بالقرض الإيجاري:

إن عملية الائتمان الإيجاري كغيره من طرق التمويل الأخرى له ميكانيزمات تسيره و تنظمه، تنشأ عملية الائتمان الايجاري بين ثلاث أو أربعة أطراف تتمثل في المؤجر، المستأجر، المورد ( المنتج)، و المقرض[1].

إن اختيار الأصل يكون من صلاحيات المستفيد أو المستعمل للأصل فالمؤسسة عند تحديد احتياجاتها تقوم بمفاوضة تجارية مع المورد إلى أن يحدد سعر الشراء الأصل، هذا الأخير سيشتري من طرف المؤجر الذي بدوره يقوم بتأجير الأصل إذن فالدور الأساسي الذي يقوم به المؤجر هو تمويل الاستثمار.

تتمثل الأطراف المتعاملة في عملية القرض الإيجاري فيما يلي:

**1. المؤجر (مؤسسة القرض الإيجاري أو الممول):**

هو الذي يقوم بعملية شراء الأصل المتفق عليه لصالح المستأجر لذلك يتم شراء ما يحتاجه المستأجر الذي يحدد المواصفات الخاصة بالأصل و الذي ينتقل بعد الاتفاق من المنتج إلى المستأجر مع بقاء حقوق امتلاك الأصل له.

أي مؤسسة القرض الإيجاري التي تقبل بتمويل العملية و التي تتميز بالملكية القانونية للأصل موضوع العقد حيث تقوم هذه المؤسسة بنشاط مالي مخصص بما أن المستأجر هو الذي يتحمل التقنية المتعلقة بالأصل[2].

بمعنى أن المؤجر هو كل شخص طبيعي أو معنوي يباشر عملية الائتمان الإيجاري، ويكون المؤجر بنكا أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونيا لذلك.

[1]- محمد كمال خليل الحمزاوي-" اقتصاديات الإئتمان المصرفي" منشأة المعارف الإسكندرية، الطبعة الثالثة، 2000، ص 429.
[2]Pascal philippossian : « Lecrédit bail et le leasing ( outils de financements locatifs) », SEFI,1998,Montéral (québec),P07.

فلكي تباشر مؤسسة القرض الإيجاري نشاطاتها يجب أن يكون لها اعتماد من طرف لجنة مؤسسات القرض ومؤسسات الاستثمار، فمثلا مؤسسة القرض المعتمد في دول الإتحاد الأوروبي يمكن لها فتح وكالات أو فروع في الدول الأخرى الأعضاء بدون طلب اعتمادها من جديد، فالاعتماد موحد فهناك منظمة للشركات المالية تجمع شركات الإئتمان الإيجاري Leaseurope التي هي اتحادية أوروبية لمنظمة مؤسسات الائتمان الإيجاري والتي مقرها بروكسل .

ويمكن تصنيف المؤجرين إلى ثلاث أصناف:

- رجال المال Financiers، مصارف، المؤسسات مالية متخصصة في القرض الإيجاري تابعة أو مستقلة عن المصارف.
- موزعو التجهيزات أو المصنعون يقدمون خيار الإيجار لزبائنهم منافسة لأشكال الاكتساب الأخرى.
- مؤسسات الإيجار المتخصصة، هذه المؤسسات التي تقوم بالإيجار لمدة طويلة وبصفة متكررة مع تحمل الخطر التقني و الاقتصادي للأصل المستأجر وهذا حال مؤسسات الإيجاري التشغيلي.

### 2. المستأجر أو المستفيد:

هو الذي يحدد ما يريد استئجاره و الذي يتصل بالمؤجر لكي يتفق على مواصفات الشيء المؤجر و شروط التسديد و الصيانة و التأمين.

فحسب المشرع الأمريكي أن المستأجر هو من يختار المعدات ويكون هو المفاوض في كل تفاصيل العقد، فالمستأجر هو المستفيد من هذا القرض و الذي يبغي تطوير طاقته الإنتاجية بالحصول على الأجهزة اللازمة الذي قام باختيارها و التي تحقق نشاطه وذلك دون أن يكون لديه موارد كافية لتمويل استثماراته[1].

فعملية الائتمان الإيجاري مفتوحة أمام كل المستعملين المهنيين مهما كان نشاطه، صناعي، تجاري أو مؤسسات فلاحية أو حتى أصحاب المهن الحرة[2].

إذن فالمستأجر هو المستخدم للأصل الرأسمالي، الذي يتسلم الأصل من المورد على أن يقوم بأداء قيمة إيجاريه محددة للمؤجر كل فترة زمنية معينة مقابل استخدام و تشغيل هذا الأصل الذي تتم عملية التأجير لصالحه.

فالمستأجر يتمتع بحرية استعمال الأصل المؤجر خلال مدة التأجير بأكملها مقابل الالتزام بدفع الأقساط الإيجارية المتفق عليها و في مواعيدها المحددة تنفيذا لشروط العقد المبرم.

[1]- مصطفى رشدي شيحة، مرجع سبق ذكره ص 315.

[2] Chantal Bruneau : « le crédit bail mobilier », banque éditeur, paris,1999,p61.

### 3.المورد

وهو الطرف الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر وفقا للمعايير و المقاييس المتفق عليها بينه وبين المستأجر، أما عن الأصل موضوع الإيجار يمكن أن يكون أصولا عقارية منقولة معنوية أو مادية، أي يقوم بنقل الملكية إلى المستأجر بناءا على طلب من المؤجر الذي بدفع الثمن للمورد.

أي المورد أو المنتج هو الذي يقوم بصناعة الأصل محل التأجير حسب رغبة المستأجر، و المؤجر هوالذي يقوم بإمضاء عقد التصنيع أو الشراء من المنتج بعقد يعرف بعقود الإشتراء لصالح الغير " الذي هو المستأجر" وقد يدخل في العملية من طرف رابع يقوم بالتمويل أي المقرض كالبنك أو مؤسسة تمويلية تقوم بتقديم قروض للمؤجر ليشتري الأصل، وهذا بضمان الأصل محل التأجير، لذلك يطلب المقرضون ضمانات إضافية من المؤجر وهذا حسب الدراسة الائتمانية[1].

### 4– المقرض:

فكما قلنا سابقا أنه بإمكان عملية الائتمان الإيجاري أن تتضمن طرف رابع وهو المقرض و الذي يقدم خدماته المصرفية و المتمثلة في منح القروض إلى المستأجر أو المؤجر أو يشارك في إقامة شركة الائتمان الإيجاري.

### ثانيا: العقود المتضمنة لعملية القرض الإيجاري:

#### 1. عقد الشراء:

هذا العقد يبرم بين المورد و المؤجر في حالة ما لم يكن المؤجر هو المورد، هذا العقد يستفيد منه بصفة مباشرة المستأجر بالرغم من أنه ليس طرفا فيه، وهذه الاستفادة تكون على أساس أن شراء المعدات محل التعاقد يكون حسب اختياره، شروطه ومواصفاته.

#### 2. عقد التأجير:

عقد التأجير يكون بين المؤجر و المستأجر ويتضمن هذا العقد وعدين[2]:

- الوعد الأول: يكون من طرف المؤجر ويتضمن تأجير المعدات.
- الوعد الثاني: يكون من طرف المستأجر و يتضمن استخدام الأصل محل التعاقد

[1]- بلعوج بلعيد،تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 9/8/ أفريل 2002، ص 11.
[2]- محمد كمال خليل الحمزاوي-اقتصاديات الائتمان المصرفي"- مرجع سبق ذكره، ص 4325-433.

### 3. عقد الاقتراض:

يكون بين المقرض ( البنك) من جهة و المؤجر أو المستأجر كمقترض من جهة أخرى

### 4. عقد الصيانة:

في حالة ما إذا كان عقد الائتمان الإيجاري ينص على تحمل المستأجر لتكاليف الصيانة، الإصلاح، التأمين، الضرائب، فإن المؤجر قد يشترط على المستأجر إبرام عقد الصيانة مع مورد الأصل وهذا لضمان استمرار تشغيله واستغلاله بكفاءة وفعالية.

## المطلب الثاني: خطوات سير عملية القرض الإيجاري وآلية عمله

إن التطور الذي شهده الاقتصاد العالمي أدى إلى تزايد دور القطاع الخاص في دفع عجلة التنمية في الفترة الأخيرة، فيما شهدت تكنولوجيا الإنتاج من تطورات هائلة تجعل تكلفة الحصول بطريقة الشراء على كثير منم الآلات و الأدوات القائمة على استخدام التكنولوجيا بتكلفة باهظة مما تتطلب أن يكون هناك إلى جانب البنوك المقيدة بقواعد معينة وسائل أخرى لتوفير التمويل اللازم للوحدات الإنتاجية أيا كانت طبيعتها في الحصول على المعدات و الأصول الرأسمالية عن طريق التأجير التمويلي الذي طبق هذا النظام في أمريكا و انجلترا وفرنسا و إيطاليا وبلجيكا...إلخ. وذلك خلال الخمسينات و الستينات.

ويمكن تلخيص الخطوات التي تمر عليها عملية القرض اللإيجاري فيما يلي:

### أولا: الخطوة 1 ( عملية الشراء):

يقوم المؤجر بتمويل شراء الأصل قصد تأجيره للمستفيد لفترة زمنية معينة وذلك بالتفاوض مع المورد بناءا على موافقة كتابية من المؤجر فلا تربطه علاقة مباشرة إلا في الحدود التي أوردها القانون.

إذن فالشراء يقوم بهدف تأجير الأصل فشركة التأجير التمويلي لا تملك الأصول محل العقد و إنما تشتريها بهدف تأجيرها للمستفيد.

ولما كانت الشركات المالية تسعى لتجنب مشاكل اعتراض المستأجر على مواصفات الأصول محل العقد فإن الوكالة توفر الحل الأنسب لهاته الشركات بتوكيلها للمستأجر المستقبل بشراء الأصول وفق المواصفات التي يحتاجها نشاطه، فشراء الأصل من طرف المؤجر يمثل فرصة متاحة أمام المستفيد منه لاستعمال الأصل دون الاضطرار لشرائه خاصة إذا كان ثمنه باهظا.

فيجب أن نشير في البداية أن مرحلة انجاز عملية الشراء أو أن الشراء المسبق لا يدخل دائما في مراحل عملية قرض الإيجار و يمكننا أن نبين ذلك حسب الحالات التالية:

- حيث يمكن أن تجري عملية الشراء بتدخل شخصين فقط وذلك عندما تشتري مؤسسة القرض الإيجاري من عند المستعمل و الذي يصبح فيما بعد موضوع عقد القرض الإيجاري، وتعرف هذه العملية بتنازل الإيجار أو القرض الإيجاري العكسي[1] lease bac أو cession bail.وفي أغلب الأحيان يتم تدخل ثلاث أشخاص.
- فكل شخص طبيعي أو معنوي يتقدم إلى شركة التأجير التمويلي للحصول على التجهيزات يقوم باختيار مورد يتفاوض معه حول السعر و كيفية تسليم البضاعة ومقابل ذلك تقوم مؤسسة القرض بدراسة الحالة المالية للمستأجر من أجل الاطمئنان لقدرته على الوفاء بالدفعات النقدية في الوقت المحدد له[2].

فإذا قبلت بتمويل هذه العملية ترسل الطلبية إلى المورد المختار و بالثمن المتفق عليه بين المورد و المستأجر مقابل الحصول على الملكية القانونية لتجهيز المطلوب. أي كما ذكرنا سابقا فبعدما يقوم العميل باختيار المورد الذي يشتري من عنده الاستثمار ويتفق على المواصفات يقوم المورد بتقديم الوثائق المتعلقة بهذا الاختيار مثل الفاتورة الأولية فيها ثمن و مواصفات هذا الاستثمار وبعد ذلك يقوم العميل بإيداع طلب تمويل للإيجار مرفوقا بفاتورة أولية مع بقية الملف المطلوب[3].

وبعد دراسة ملف التمويل وتحديد المخاطرة فيه وكذا مردوديته يقوم المؤجر بعد قبول الطلب بفتح تمويل لصالح العميل بخصم المبلغ الإجمالي للفاتورة.

**ثانيا: الخطوة : 02 ( تأجيل الأصل)**

ينص عقد الإيجار من أوله على بند يقضي بتأجير الأصل المستعمل، وعلى هذا الأساس يلزم المؤجر بتسليم الأصل للمستأجر ويمكنه استعماله بسهولة خلال كامل فترة العقد فبمجرد أن يسلم المؤجر للمستأجر الشيء الذي يريد تأجيره يبدأ عقد الإيجار الذي هو تاريخ اتفاقية الإيجار أو تاريخ التزام الأطراف بالنصوص الرئيسية للعقد[4] ، ومن ثم فإن مدة عقد الإيجار غير قابلة للإلغاء التي يكون من المؤكد وبشكل معقول أن عند بدء عقد الإيجار أن يمارس المستأجر حقه بموجب حق الخيار وذلك

[1]- Pascal philippossian : « Le crédit bail et leasing (outils de financements locatifs) », SEFI,1998,Montréal (Québec) ;P24.

[2]-Chantal Bruneau : « le crédit bail mobilier »,banque éditeur, paris,1999,p88.

[3]- عاشور مرزيق، محمد غربي،:الائتمان الإيجاريكأداة لتمويل المرسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، يومي 18/17 أفريل 2006، الشلف، الجزائر، ص 465.

[4]- سمير محمد عبد العزيز، " التأجير التمويلي"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2001، ص 150.

باستعمال واستغلال الأصول التي يحتاجها خلال مدة طويلة نسبيا تعادل العمر الاقتصادي للأصل أو تقاربها مقابل قيمة إيجارية متفق عليها في عقد التأجير التمويلي، كما يضيف البعض إلى أن يلتزم المستأجر بالصيانة بالنسبة للتأمين على الأصول المؤجرة فقد يتضمن العقد هذا الشرط أو يقوم به المؤجر لصالحه ويحمل العقد بقيمة الأقساط المدفوعة.

أي يمكننا القول أنه خلال فترة محددة مسبقا وغير قابلة للإلغاء يمنح المؤجر للمستأجر حق التمتع بالأصل المقتنى مقابل لذلك حق حصول المؤجر على الأجر في المواعيد و بالقيمة الواردة في العقد.

وبموجب هذا العقد يكون للمستفيد استعمال الآلة على النحو المحدد في العقد للمدة المتفق عليها وتكون هذه المدة طبقا لنصوص العقد غالبا للإلغاء ويعني ذلك عدم جواز العقد قبل انقضاء المدة المنصوص عليها بناءا على طلب أي من الطرفين.

**ثالثا: الخطوة 03: انتهاء مدة العقد و انقضاءه**

عندما يدفع المستأجر كل الأقساط الإيجارية للمؤجر في المدة التي حددت له عند إبرامالعقد وبذلك يكون قد أنهى عقد الليزنغ عند انتهاء أجله.

حيث تعرض عادة ثلاث حلول ( خيارات) على المستأجر عند نهاية مدة التأجير المقدرة في العقد:

- **الخيار الأول:** حيث يظهر أنه من الأحسن للمستأجر الاحتفاظ بالأصل الذي له منفعة لنشاطه، أما المؤجر فليس من صالحه أن يبقى مالكا للأصل في نهاية العقد الذي يصعب بيعه فيما بعد وزيادة على ذلك الإجراء القانوني المستعمل للوصول إلى هذه النتيجة و المتعلق بالوعد الأحادي الجانب للبيع من جانب المؤجر لصالح المستأجر.

أي في هذا الخيار أو حالة الشراء للأصل وتملكه مقابل أداء قيمتها المتبقية Valeur résiduelle أي ذلك الجزء من القيمة للآلة التي يقضي الاتفاق بوجوب دفعها و التي لم تغطيها أقساط الأجرة، وتمثل عادة القيمة المتبقية 1% إلى 6% من سعر الشراء وبالتالي اكتساب الأصل و التمتع بالملكية التامة.

- **الخيار الثاني:** أي طلب تمديد العملية وذلك بطلب تجديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع الشركة المؤجرة لمدة أخرى بذات شروط العقد الأصلي مع الأخذ بعين الاعتبار تقادم الأصل المؤجر وذلك بمراعاة انخفاض قيمة الأجرة خلال المدة الجديدة[1].

[1]- سمير محمد عبد العزيز،" التأجير التمويلي"، مرجع سبق ذكره، ص 80-81.

- **الخيار الثالث:** إرجاع الأصل إلى الشركة المؤجرة التي تقوم بالبحث عن مستأجر آخر أو بيع الأصل لمستعمل جديد أو حتى إعادته إلى المورد بعد موافقة هذا الأخير.[1]

**ثالثا: انقضاء عملية القرض الإيجاري**

عندما يدفع المستأجر كل الأقساط للمؤجر في المدة التي حددت له عند إبرام العقد وبذلك يكون قد انتهى عقد الليزنغ عند انتهاء أجله.

حيث تعرض عادة ثلاث حلول ( خيارات) على المستأجر عند نهاية مدة التأجير المقدرة في العقد:

- **الخيار الأول:** حيث يظهر أنه من الأحسن للمستأجر الاحتفاظ بالأصل الذي له منفعة لنشاطه، أما المؤجر فليس من صالحه أن يبقى مالكا للأصل في نهاية العقد الذي يصعب بيعه فيما بعد وزيادة على ذلك الإجراء القانوني المستعمل للوصول إلى هذه النتيجة و المتعلق بالوعد الأحادي الجانب للبيع من جانب المؤجر لصالح المستأجر.

أي هذا الخيار أو حالة الشراء للأصل وتملكه مقابل أداء قيمتها المتبقية Valeur résiduelle أي ذلك الجزء من القيمة للآلة التي يقضي الاتفاق بوجوب دفعها و التي لم تغطيها أقساطالأجرة، وتمثل عادة القيمة المتبقية 1% إلى 6% من سعر الشراء وبالتالي اكتساب الأصل و التمتع بالملكية التامة.

- **الخيار الثاني:** أي طلب تمديد العملية وذلك بطلب تجديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع الشركة المؤجرة لمدة أخرى بذات شروط العقد الأصلي مع الأخذ بعين الاعتبار تقادم الأصل المؤجر وذلك بمراعاة انخفاض قيمة الأجرة خلال هذه المدة الجديدة[2].

الخيار الثالث: إرجاع الأصل إلى الشركة المؤجرة التي تقوم بالبحث عن مستأجر آخر أو بيع الأصل لمستعمل جديد أو حتى إعادته إلى المورد بعد موافقة هذا الأخير[3].

[1] Pascal philippossian : « le crédit bail et leasing (outils de financements locatifs) »,op.cit.p10.
[2]- سمير محمد عبد العزيز،التأجير التمويلي، مرجع سابق ذكره، ص 80-81.
[3]Pascal phlippossian : « le crédit bail et le leasing (outils de financements locatifs) ».

**المطلب الثالث: المتعاملون بالقرض الإيجاري:**

**أولا: أسباب اللجوء إلى التمويل بالقرض الإيجاري:**

هناك عدة أسباب تدعو إلى اللجوء إلى الاستئجار كبديل تمويلي، فسواء تعلق الأمر بالمؤسسة المستأجرة أو مالك الأصل أو المورد ( في حالة الإستئجار المنقول) فإن مبررات كل منها تستوجب دراسة تحليلية عميقة وجادة قبل الإقدام على قبول هذا النوع من العقود[1].

فبعد القيام بتقييم مشروع الاستثمار و التأكد من جدواه الاقتصادية و المالية يطرح المدير المالي سؤال كيفية تمويل المشروع، فإذا كان المشروع يحتاج إلى تجهيزات أو آليات يمكن استئجارها، فإن الشركة صاحبة المشروع تقوم بتحليل بديلين ممكنين للتمويل و تقييمهما هما[2]:

- الاقتراض وشراء الآلية وامتلاكها.
- استئجار الآلية.

ويجب على الشركة أن تقوم باختيار البديل الأقل تكلفة.

- فبالنسبة لمورد الأصل، فإن عملية التمويل بالاستئجار تعد وسيلة لتسويق و تمويل المبيعات، وبذلك فسوف يتميز هذا المورد عن المنافسين بتقديم خدمات ملحقة، وبالتالي جذب أكبر عدد من الزبائن مما يعني تطوير المبيعات، لأن اكتساب وفاء الزبائن و الاستعلام عن انشغالاتهم طول مدة العقد يسمح بتلبية رغباتهم.
- امتلاك الآلية لتمويلهم بالاقتراض يعطي للشركة بعض ميزات الملكية كالاستفادة من الوفرات الضريبية الناتجة عن الفائدة على القرض، وعن اهتلاك الآلية، وعن صيانة الآلية، وتستفيد الشركة أيضا من القيمة المتبقية ( الخردة) للآلية عندما تكون مالكة لها.
- أما الإستئجار فيعطي للشركة إمكانية الإستفادة من التطور التقني بالإستجار لفترات قصيرة نسبيا، و إعادة استئجار أحدث التجهيزات و الوفر الضريبي الناجم عن أقساط الإيجار[1].

3- سمير عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله المالية و المحاسبة الإقتصادية، و التشريعية مطبعة الإشعاع- الإسكندرية- الطبعة 1 ص 96.
[2]-.محمد أيمن عزت الميداني،الإدارة التمويلية في الشركات، دار الصفاء عمان، الأردن، 2000، ص 501.

ولقد أظهر « Hampton» أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار الاستئجار أو الشراء، و التي يجب أخذها في الاعتبار كالآتي[2]:

- استخدام صافي التدفقات النقدية الخارجية المرتبطة بكل بديل.
- إجراء تحليل قرار الاستئجار أو الشراء في ضوء البيانات المحسوبة بعد خصم الضرائب نظرا للوفرات الضريبية المترتبة عن كل بديل.
- استبعاد تكاليف تشغيل الأصل و أعباء الصيانة نظرا لأن المستأجر يقوم بتحمل هذه التكاليف ضمنيا، سواء قام بشراء الأصل أو استئجاره.
- مراعاة القيمة المتبقية للأصل في نهاية عمره الإنتاجي، وقيمة الخردة حيث، أنه في حالة شراء الأصل يكون للمؤسسة كامل الحق في القيمة المتبقية للأصل في نهاية عمره الإنتاجي، وبصفة خاصة في حالة الأصول التي يكون لها قيمة نقدية كبيرة في نهاية عمرها الإنتاجي مثل العقارات و أنواع معينة من الأصول، حيث يكون لهذه القيمة أهمية واعتبار في اتخاذ قرار الاستئجار أو الشراء.
- حساب القيمة الحالية لكل بديل.
- مراعاة قيمة الإهتلاك السنوي للأصل في حالة بديل الشراء، حيث يعتبر بمثابة إعفاء ضريبي.

وتهتم المؤسسة المستأجرة عند المفاضلة بين قرار شراء الأصل أو استئجاره بين التدفقات النقدية الخارجة في الحالتين، على اعتبار أن التدفقات الداخلة هي نفسها سواء كان الأصل مؤجرا أو ملك لها. لذلك تعتمد المؤسسة إلى حساب التدفقات النقدية لأقساط الإيجار بعد خصم الوفورات الضريبية من مؤجرا أو ملك لها. لذلك تعتمد المؤسسة إلى حساب التدفقات النقدية لأقساط الإيجار بعد خصم الوفرات الضريبية من أقساط الإيجار الدورية، ثم تقوم بعد ذلك بخصم هذه التدفقات النقدية بمعدل خصم يتمثل في معدل الفائدة الحقيقي، وبعد حصولها على القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجية على القرض الذي يتم تحديده باستبعاد الوفرات الضريبية من معدل الفائدة الإسم، تحصل المؤسسة على القيمة الحالية لأقساط الإيجار.

---

1- فواز صالوم حموي-مشكلات الإستئجار التمويلي leasing و أثرها في عملية اتخاذ القرار التمويلي الأمثل في تنفيذ الاستثمارات-مجلة جامعة دمشق للعلوم الإقتصادية و القانونية، المجلد 21، العدد 01، 2005، ص 236.

[2]- زغيب مليكة، استخدام قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة – مجلة العلوم الإنسانية، منشورات جامعة محمد خيضر، بسكرة ، الجزائر، العدد السابع، فيفري 2005، ص 2016.

من جهة أخرى تقوم المؤسسة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة في حالة شراء الأصل و التي تتمثل في الدفعات السنوية للقرض بالإضافة إلى مصاريف الصيانة، إذ كانت تقوم بذلك. وبعدها تقوم بالمقارنة بين القيمتين المذكورتين سابقا، فإذا كان مجموع القيمة الحالية لأقساط الإيجار أقل من مجموع القيمة الحالية للتدفقات السنوية للقرض، وبعض المصاريف الملحقة في حالة الشراء، هذا يعني أن قرار الاستئجار أقل كلفة من قرار الشراء، وبالتالي البديل التمويلي الأنسب للمؤسسة.

ويتم حساب القيمة الحالية لتكلفة الاقتراض و الشراء كما يلي:

حيث أن:

DRT: دفعة تسديد القروض

MT: تكلفة الصيانة السنوية

I: تكلفة الفائدة السنوية على القرض

D:تكلفة الإهتلاك السنوي

SV: القيمة المتبقية للتجهيزات ( الخردة)

KI: معدل الفائدة على القرض ( معدل الخصم)

وفيما يلي مثال توضيحي لكيفية المفاضلة بين قرار الاستئجار و قرار الشراء عن طريق الاقتراض[1]:

ترغب إحدى المؤسسات في حيازة آلة تقدر تكلفتها بـ 108000 دج، ويتوفر لهذه المؤسسة بديلين تمويليين: الشراء عن طريق الاقتراض أو الاستئجار المالي كما يلي:

[1]- منير ابراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل-، دار المغارف، جامعة الإسكندرية، 1997، ص 570/568.

جدول رقم : ( 02-02) يبين حالة الشراء و حالة الاستئجار

| حالة الشراء | حالة الإستئجار |
|---|---|
| - معدل الفائدة على الإقتراض 15%<br>- تسديد القرض بدفعات سنوية متساوية على مدى ثلاث سنوات.<br>- تخفيض بمعدل 7.4% من الضرائب من قيمة الآلة في حالة الشراء<br>- تتبع المؤسسة طريقة القسط المتناقص في اهتلاك استثماراتها.<br>- معدل الضريبة على الأرباح 40% | - تقدر القيمة الإيجارية السنوية بـ 40900 دج<br>- على مدى ثلاث سنوات.<br>- يتحمل المالك تكلفة الصيانة و التي تقدر بـ 2000 دج سنويا.<br>- حق امتلاك الآلة بعد نهاية العقد مقابل دفع 8000 دج. |

**المصدر:من اعداد الطالب.**

وسنقوم الآن بتقييم البلدين التمويليين واختيار الأنسب منهما ( الأقل تكلفة)

1- **حالة الإستئجار**: حساب القيمة الحالية لدفعات الإيجار خلال مدة التعاقد:

- يحسب الوفر الضريبي بضرب القيمة الإيجارية في معدل الضريبة.
- تخصم التدفقات النقدية للقيمة الإيجارية بمعدل خصم قدره 9%، وهو المعدل الفعلي على القرض و الذي يتم تحديده باستبعاد الوفر الضريبي كما يلي:"( 1- 40%) وعليه يمكننا الحصول على الجدول التالي:

**الجدول رقم:(02-03): القيمة الحالية للتدفقات النقدية للقيمة الإيجارية ( الوحدة: د ج)**

| السنة | القيمة الإيجارية | الوفر الضريبي | التدفق النقدي للقيمة الإيجارية | القيمة الحالية للتدفق النقدي للقيمة الإيجارية |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 40900 | 16360 | 24540 | 22503 |
| 2 | 40900 | 16360 | 24540 | 22503 |
| 3 | 40900 | 16360 | 24540 | 22503 |

2- **حالة الشراء:** حساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة ( الدفعة السنوية للقرض + تكاليف الصيانة).

**ثانيا: المؤسسات الممارسة لعملية القرض الإيجاري**

تتمثل المؤسسات المالية و المصرفية التي تمارس صيغة القرض الإيجاري كتقنية تمويلية و التي هي كالآتي:

إن عمل البنوك التجارية المتخصصة في تجارة المال و الإئتمان القصير الأجل، فبفضل مساهمتها في التمويل عن طريق الإئتمان الإيجاري، ساعدها على تطوير الإئتمان القصير الأجل ليحوله إلى ائتمان طويل الأجل.

إضافة إلى ذلك فقد أسست هذه البنوك فروعا متخصصة تابعة لها لممارسة هذا النوع من الإئتمان التي لها ازدواجية الخبرة من الناحية المالية و الفنية، فالخبرة المالية تكمن في الظروف الإقتصادية و ظروف السوق و التشغيل المتوقع و الخبرة الفنية تتوقف على اختيار ومراقبة الأجهزة و الأدوات الإنتاجية[1].

**1- المؤسسات المصرفية المتخصصة:**

وتتمثل هذه المؤسسات في البنوك الصناعية و الزراعية وبنوك التنمية و الاستثمار وهي مؤسسات تعمل على توفير الأموال و القروض الطويلة الأجل للمشروعات العامة و الخاصة، الصناعية و الزراعية، إذ تقوم هذه المؤسسات بتعبئة المدخرات برأس مالها أو عندما تصدر سندات في السوق المالي أو حصولها على القروض العامة من البنك المركزي وإلى غير ذلك.

إضافة إلى أنها مؤسسات مالية وادخارية فهي تقوم كذلك بإعداد و تكوين رأس المال الصناعي بكافة أبعاده و مراحله و هذا من أجل تنمية كفاءة المشروعات الإنتاجية، فهذه المؤسسات بحكم تخصصها الفني فبإمكانها أن تساهم في عملية القرض الإيجاري بحيث تقوم بدراسة طلبات واحتياجات المشروعات و الإتصال بالمؤسسات الصناعية و الإنتاجية للحصول على أحسن وأفضل الأجهزة و الآلات وكذلك بحكم قدرتها المالية تعتبر من أهم العناصر الممولة للائتمان الإيجاري بالنسبة للمشروعات الراغبة وذلك لعلمها بظروف السوق الإنتاجية.

**2- الشركات المالية المتخصصة في الإئتمان الإيجاري:**

إن هذه الشركات أو المؤسسات المالية تكونت لكي تمارس و تتخصص في عملية الائتمان الإيجاري، وهي تتدخل لصالح المشروعات الصغيرة و المتوسطة، خاصة لتمويل عمليات المخزون و الأجهزة الإنتاجية و الآلات ومنح الضمنات ونظرا لقدرتها

[1] ANDR2 sigonney : « La pme son financement ».paris, organisation,1994,p125.

المالية ومعرفة طلبات السوق أصبحت هذه المؤسسات تسعى لتجميع عدة مؤسسات في مجموعات كبيرة لممارسة الائتمان باعتباره نشاط رئيسي وذوأرباح مرتفعة ويقوي نشاط المشروعات.

حيث أصبحت هذه المؤسسات تقوم بدراسات فنية لاحتياجات المشروعات من جهة و العروض الخاصة بشروط التمويل و الائتمان منجهة أخرى ( نوع الائتمان و القيمة و الأقساط)، بالإضافة إلى مدة التشغيل ونوعية الأجهزة و الآلات وطريقة التشغيل و الاستخدام وفي ها مصلحة لطرفي العلاقة الائتمانية الإيجارية، المستأجر أو المستفيد الذي يرغب في الحصول على أقصى قدر من العائد، و الممول أو المقرض و الذي يرغب في ضمان استرداد قيمة القرض و أعباءه.

**3- مشروعات الائتمان الإيجاري للمؤسسة بواسطة المستخدمين للأجهزة و الآلات**

وهي مؤسسات مستقلة تكونت بواسطة عدد من المشروعات التي ترغب في الحصول على الأجهزة الإنتاجية و الآلات اللازمة لإنتاجها وتجدد فيها باستمرار وتسعى في نفس الوقت إلى توفير التمويل اللازم لها مع الإحتفاظ باستقلاليتها، فتقوم الشركة الجديدة من خلال مساهمات الأعضاء ( رؤوس الأموال، والقروض الخارجية) بخدمة أعضائها من المشروعات المشتركة، فتشتري الأجهزة و الآلات من المنتجين و الموردين وتؤمنها للمستخدمين من الأعضاء المؤسسين لها والمستفدين من خدماتها، وفي بعض الأحيان يمتد نشاطها إلى كافة المشروعات الأخرى التي ترغب في الاستفادة من هذا الائتمان كما أن هذه المؤسسات سوف تعمل على خدمة أعضائها عن طريق الحصول على أفضل الشروط و الائتمان و المواصفات عند شرائها للأجهزة و الآلات من المنتجين و الموردين.[1]

وتسويقها في أحسن الظروف، و التسويق بالطبع يلزمه التمويل و الائتمان، حيث أن تكلفة وأثمان هذه المواد مرتفعة، وقد وجدت بعض المشروعات الصناعية الكبرى و المتعددة الجنسيات أن ترك مشكلة التمويل في أيدي المؤسسات المالية سوف يؤدي إلى سيطرة رأس المال المالي على رأس المال الصناعي،

كما أنه سوف يؤدي أيضا إلى تسرب الفوائض من المشروعات المالية، خاصة أن الوسيط المالي هوالذي سيفرض شروطه على كل من المنتج لهذه الأجهزة و الآلات و المستخدم لها.

[1] مصطفى رشدي شيحة، مرجع سبق ذكره،ص 338/337.

لذا فقد رأت بعض المشروعات الصناعية بصفة فردية أو من خلال مجموعة صناعية ضرورة التعامل المباشر بين المنتج والمستخدم فكونت شركات أو فروع تمويلية تابعة لها، تقوم من خلال الائتمان الإيجاري وباستخدام فوائضها ومختلف المصادر الادخارية بتسويق المبيعات من منتجاتها من الأجهزة و الآلات.

ويحقق هذا الأسلوب للمشروعات الإنتاجية عدة مزايا:

- توفير السيولة المستمرة و اللازمة لإمكانية تنمية الصناعة وتجدد الإنتاج.
- عودة الأرباح المتحققة من عمليات الائتمان الإيجاري إليها، وحرمان الوسيط المالي منها و الذي يستفيد منها من قبل.
- تعاملالمنتج مباشرة مع مستخدم منتجاته دون أن يتحمل مخاطر الائتمان التي تبقى مسؤولية المؤسسة المالية المانحة له.

**4- الشركات القابضة:**

تتكون هذه الشركات من عدة مشروعات بعضها يقوم بإنتاج الأجهزة و السلع الإنتاجية، و البعض الآخر يقوم بإنتاج السلع الاستهلاكية، ويحتاج إلى منتوجات المشروعات الأخرى لمواجهة احتياجاته التجهيزية، فتنشئ أو تشتري أو تساهم المجموعة في فرع أو قسم مالي لتأمين الاحتياجات التمويلية عن طريق الائتمان الإيجاري لكافة أعضاء المجموعة، هذا الفرع الذي أنشئ لغرض داخلي يقوم بتأمين الإيجار للأجهزة و الآلات التي يحتاجها بعض أعضاء المجموعة عن طريق شرائها من الوحدات الإنتاجية الأخرى الداخلة في المجموعة أيضا و التي تقوم بإنتاجها، وقد حققت هذه الفروع نجاحا كبيرا سواءا في مجال تخفيف الأعباء الضريبية على عاتق الشركة القابضة نتيجة المحاسبة الداخلية للإستهلاكات.

لقد تطورت هذه الفروع و أصبحت وحدات مالية كبيرة وذات استقلال متميز في إطار الشركة القابضة، و أصبحت تؤمن مبيعات الوحدات الإنتاجية للمجموعة من الأجهزة و الآلات للمشروعات داخل المجموعة، كما أصبحت أيضا تؤمن الأجهزة و الآلات للمشروعات عن طريق شرائها من خارج المجموعة في توفر تلك الأجهزة بالمواصفات المطلوبة داخل المجموعة[1].

**5- البنوك الإسلامية:**

وهي مؤسسات مصرفية تتقيد في وظائفها و أهدافها بقواعد الشريعة الإسلامية في المعاملات المالية و التجارية، وتتميز هذه المؤسسات المصرفية التقليدية من جانبين: جانب تجميع الادخار حيث يحصل المدخر على عائد متغير، يتوقف على نتيجة

[1]- مصطفى رشدي شيحة،"النقود و المصارف و الإئتمان"، الدار الجامعية، الإسكندرية،1999، ص 340.

النشاط التمويلي الذي تقوم به المؤسسة، ومن جانب التوظيف، حيث يتحول الإقراض و الإئتمان إلى قطاع المشاركة في الأرباح، وبذلك يتغير دور البنك ليصبح هو المنظم الوسيط المدخر و المستثمر.

فالبنوك الإسلامية تستطيع أن تمارس الائتمان الإيجاري، وتحصل الأقساط المرتبطة بقيمةالائتمان و عوائد التشغيل، وهي أقساط متغيرة وتعبر بحق وجدية وبطريقة مباشرة عن أرباح التمويل و المشاركة، وتستطيع هذه البنوك أن تمارس هذا النشاط بأموالها ولحسابها الخاص، كما تستطيع أن تعمل لصالح المدخرين و أصحاب الودائع و لحسابهم، ويقتصر دورها على التنظيم و الإدارةالاقتصادية، فيحصل المدخرون على العائد المتغير، المتحقق من نصيبهم في تشغيل الآلات و الأجهزة الممولة ويحصل البنك على عمولة الإدارة الاقتصادية.

فهذه المؤسسات بحكم هياكلها وإيديولوجيتها وميكانيزماتها، مهيأة أكثر من غيرها، لكي تصبح بنوك متخصصة في الائتمان الإيجاري أو التمويل التأجيري للاستثمارات الإنتاجية.

**خلاصة الفصل:**

حيث تبين لنا مما سبق أن القرض الإيجاري للتمويل تستعملها البنوك أو المؤسسات المتخصصة بحيث تحصل على موجودات منقولة كأداة أو عقارات لتأجيرها لمؤسسات أخرى، ويتم التسديد على أقساط متفق عليها تسمى " بأقساط الإيجار"

فهذا الأسلوب من التمويل وباعتباره طريقة إضافية تضم إلى طرق التمويل المعروفة و الموجهة للاستثمارات العقارية والمنقولة يسمح للمستأجر من الاستفادة من معدات لا يستطيع شرائها، فبعد انقضاء عملية القرض الإيجاري يكون لدى المستأجر ثلاثة خيارات إما أن يشتري الأصل بالثمن المتبقي عليه، وإما باستمرار استئجار الأصل ، أو إعادة الأصل إلى المؤسسة المانحة للقرض.

إن القرض الإيجاري يمكن اعتباره وسيلة تمويل منافسة لمصادر التمويل الأخرى في كثير من بلدان العالم التي تطبق هذا النوع من التمويل وذلك عند توفير الظروف المناسبة خاصة القانونية و المالية والضريبية.

إن الائتمان الإيجاري يمكن اعتباره أداة منافسة لمصادر التمويل الأخرى في الكثير من بلدان العالم التي تطبق هذا النوع من التمويل وبإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الاستفادة من هذا المصدر و إيجاد المناخ المناسب لممارسة هذا النوع من الائتمان.

# الفصل الثالث:

# دراسة حالة القرض الايجاري لبنك البركة

**مقدمة الفصل الثالث.**

إن لمواجهة تحديات العولمة، تحتّم على الجزائر تشجيع وتيرة النمو والمنافسة في القطاع المالي والعمل على وضع وسائل وأدوات مالية جديدة، ومنها القرض الإيجاري، وبما أن البنوك العمومية ليست مجهزة لتقديم خدمات القرض الإيجاري، فإنّه يقع على عاتق المؤسسات المالية الخاصة تقديم خدمة التمويل بالقرض الإيجاري للقطاع الخاص، الذّي بدأ يتشكل وينمو، ومع ذلك فهناك شركات للقرض الإيجاري ذات طابع عمومي تم إنشاؤها للمساهمة في تمويل مختلف القطاعات وتشجيع التنمية، بالإضافة إلى المساهمة الفعالة من قبل البنوك الخاصة.

## المبحث الأول: سوق القرض الإيجاري في الجزائر.

لقد كانت بداية قيام سوق للقرض الإيجاري في الجزائر محتشمة ومتواضعة بسبب الفراغ القانوني الذّي كان سائدًا في بداية التسعينات، لكن هذا السوق بدأ يعرف تطورًا متميزً ابعد رفع الحواجز ذات الطابع القانوني والجبائي،كما أن الواقع الاقتصادي الجديد الّذي أصبح تتعيشها لجزائر ساهم بدوره في بعث نشاط القرض الإيجاري، فقد كان لبرامج الاستثمار الكبرى الّذي تنّفُذها الدولة حاليا أثرًا كبيرًا على إقبال المستثمرين في المجال المالي على إنشاء مؤسسات متخصصة في القرض الإيجاري، لذلك ظهر للوجود العديد من المتعاملين في هذا المجال، وهو ما سوف نتطرق له في كل من المطلبين الأول والثاني، أما المطلب الثالث فسوف يخصص لتحليل تطور سوق القرض الإيجاري.

### المطلب الأول: الإطار القانوني للقرض الايجاري في الجزائر

ورد في التشريع الجزائري مصطلح الاعتماد الايجاري للإشارة إلى عملية القرض الإيجاري في كامل القوانين و الأوامر المعدة لهذا الغرض، وهذا المصطلح يحتاج إلى إعادة النظر لأنه لا يعبر عن المعنى الحقيقي لأصل الكلمةLeasing وهي التأجير التمويلي و هو المصطلح المعتمد في كثير من الدول العربية كمصر و الأردن و اليمن و سوريا.

#### 1. تعريف عمليات القرض الايجاري :

يعرف الاعتماد الايجاري (القرض الايجاري) على أنه عملية تجارية ومالية يتم تحقيقها من قبل البنوك و المؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أم معنويين تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر، وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة[1].

#### 2. أنواع القرض الايجاري في القانون الجزائري:

يكون الاعتماد الايجاري ماليا في حالة ما إذا نص عقد الاعتماد الإيجاري على تحويل لصالح المستأجر كل الحقوق والالتزامات و المنافع و المساوي المرتبطة بملكية العين المؤجرة طيلة مدة الايجار، حالة ما إذا لم يكن هناك فسخ عقد الاعتماد الأيجاري، و كذا في حالة ما إذا يضمن هذا العقد للمؤجر، حق استعادة نفقاته من رأس المال و الحصول على مكافأة على

[1] الأمر رقم 96 -09، المؤرخ في 10 جانفي 1996 التعلق بالإعتماد الإيجاري في الجزائر.

الأموال المستثمرة[1] . يكون الاعتماد الايجاري عمليا (تشغيليا) إذا لم ينص على هذا التحويل و كان الإيجار عاديا .يعتبر الاعتماد الايجاري على أنه وطني(محلي) عندما تجمع عملية التأجير بنكا أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير بمتعامل اقتصادي، كلاهما مقيمان بالجزائر، كما يعتبر الاعتماد الأيجاري على أنه دولي ، إذا كان أحد طرفي عقد الايجار مقيم خارج القطر الجزائري.

### 3. حقوق المؤجر في عقد القرض الايجاري

أحاط الأمر 96 -09 المؤجر في عمليات الاعتماد الايجاري، بحماية قانونية كبيرة تجاه المستأجر لضمان حقوقه و عليه فقد نص على[2]:

أ. يحتفظ المؤجر بملكية الأصل خلال فترة الإيجار،

ب. للمؤجر حق فسخ عقد الاعتماد الايجاري، واسترجاع الأصل المؤجر بمجرد أمر غير قابل للاستئناف يصدر بديل العريضة بعد مرور خمسة (15) يوما من توجيه إعسار غير قضائي عقب تخلف المستأجر عن تسديد قسط واحد من أقساط الإيجار في ميعاد استحقاقه.

ت. يحق للمؤجر المطالبة أمام القضاء بأقساط الإيجار المستحقة و بالتعويض عن الضرر من جراء فسخ العقد،

ث. الأصول المؤجرة لا تدخل ضمن الأصول المملوكة للمستأجر عند إجراءات استفتاء الديون المستحقة للغير مهما كان صنفهم

ج. يتمتع المؤجر بصفة الدائن الممتاز على جميع الأصول المنقولة و غير المنقولة المملوكة للمستأجر لاستفاء مستحقاته بموجب عقد الاعتماد الإيجار.

ح. الحق للمؤجر قبض التعويضات من قبل المستأجر في حالة تلف الأصول المؤجرة .

### 4. حقوق المستأجر في عقد القرض الإيجاري :

منح القانون للمستأجر في إطار عقد الاعتماد الإيجاري الحقوق الآتية[3]:

أ. حق الانتفاع بالأصول المؤجرة كافة مدة الإيجار

---

[1] الأمر رقم 96 -09، المؤرخ في 10 جانفي 1996 التعلق بالإعتماد الإيجاري في الجزائر..،المادة الثانية.

[2] لمواد:19-28،من الأمر 96 -09،المتعلق بالإعتماد الإيجاري ،مرجع سبق ذكره.

[3] ناصرحيضر ،التمويل بالإيجار المنتهي بالتمليك ،ملتقى التمويل الإسلامي في النشاط الإقتصادي ،الجمعية المسورية البكرية غرداية –الجزائر ،29 -12 -2004 م ،ص . 05

ب. يتسلم المستأجر الأصل المؤجر طبقا للمواصفات التقنية المحددة في الحالة و التاريخ المتفق عليهما

ت. دفع المؤجر للضرائب و الرسوم المترتبة على الأصول المؤجرة خاصة العقارية

ث. امتناع المؤجر عن أي تصرف قد يؤدي إلى إجراء إداري يمنع المستأجر بالانتفاع بالأصل المؤجر

ج. ضمان المؤجر للعيوب التي تنقص أو تحول دون الانتفاع بالأصول العقارية، عدا تلك التي يسمح بها العرف أو علم بها المستأجر عند إبرام العقد.

## المطلب الثاني : تأسيس شركات القرض الايجاري و شروط إعتمادها في الجزائر

نظرا لما لعقد الاعتماد الإيجاري من طبيعة خاصة كونه عملية مالية، فان أطراف العقد ينبغي أن تتوفر فيهم شروطا معينة، وهو مانصت عليه المادة الأولى من الأمر 96-09 بقولها: " يعتبر الاعتماد الإيجاري، موضوع هذا الأمر، عملية تجارية مالية: يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أم معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص.."[1].

فلا يمكن لأي شخص آخر عدا البنوك والمؤسسات المالية وشركات التأجير التمويلي المؤهلة قانونا والمعتمدة صراحة بهذه الصفة، القيام بعمليات الاعتماد الإيجاري. ويلاحظ أن جميع هذه الأشخاص هي شركات مساهمة، أي أشخاص معنوية، معنى ذلك أن الأشخاص الطبيعيين ممنوعون من مزاولة هذا النشاط وذلك للدور التمويلي المنوط بهؤلاء الأشخاص.

كما أن مزاولة هذا النشاط بصورة اعتيادية يخضع لترخيص مسبق من طرف مجلس النقد والقرض طبقا للمادة 75 من الأمر 03-11 التي نصت على: "لا يجوز للبنوك والمؤسسات المالية أن تمارس بشكل اعتيادي نشاطا غير نشاطات المذكورة في المواد السابقة إلا إذا كان ذلك مرخصا لها بموجب أنظمة يتخذها المجلس..."[2].

1المادة 1،الأمر رقم 96-09 المتعلق بالاعتماد الإيجاري

2المادة 75،الأمر رقم 03-11 المتعلق بالنق دوالقرض المؤرخ في 2003/08/26, الجريدة الرسمية العدد 52 الصادرة في 2003/08/27.

وبالرجوع إلى المواد 70 إلى 74 التي تحدد عمليات البنوك والمؤسسات المالية، لا نجد نشاط الاعتماد الإيجاري من ضمنها، فممارسته إذن تخضع للترخيص المسبق، وبالنسبة لشركات الاعتماد الإيجاري يجب أن تكون معتمدة بمفهوم المادة الأولى من النظام 96-09.

**أولا: البنوك.**

البنوك أشخاص معنوية مهمتها العادية والرئيسية هي إجراء العمليات الموصوفة في المواد 110، 111، 112 و113 من القانون 90-10 المتعلق بالنقد والقرض وهي:

1. تلقي الأموال من الجمهور[1].
2. عمليات القرض[2].
3. وضع وسائل الدفع تحت تصرف الزبائن وإدارة هذه الوسائل[3].

بالإضافة إلى هذه العمليات الممارسة بصفة رئيسية هناك عمليات تمارسها البنوك بصفة ثانوية نصت علها المادة 72 من الأمر 03-11، كعمليات الصرف، العمليات على الذهب، المعادن الثمينة، توظيف القيم المنقولة وكل منتج مالي...وتجدر الإشارة إلى أن البنوك في الجزائر تنقسم على ثلاثة أصناف وهي:

1. البنوك الابتدائية: (البنوك التجارية): وهي بنوك الودائع، نشاطها الأساسي يتمثل في تلقي الودائع من الجمهور والقيام بعمليات القرض.
2. البنوك العمومية ذات النظام القانوني الخاص: كبنك الجزائر وبنك الجزائر للتنمية.
3. البنوك ذات الطبيعة المختلطة أو الخاصة كالبنك التجاري والمختلط البركة.

والجدير بالذكر أن النوعين الأول والثالث من البنوك هما اللذان يمكنهما القيام بعمليات الاعتماد الإيجاري، دون النوع الثاني، مع اشتراط حصولها على ترخيص من مجلس النقد والقرض، متى مارسا نشاط الاعتماد الإيجاري بصفة اعتيادية حسب المادة 75 من الأمر 03-11.

[1] لمادة 111،القانون 90 -10 المتعلق بالقرض والنقد،المؤرخ في 1990/04/14،الجريدة الرسمية الجزائرية،العدد 16 بتاريخ 1990/04/18.
[2] المادة 112،نفس المرجع.
[3] المادة 113،نفس المرجع.

**ثانيا: المؤسسات المالية.**

هي النوع الثاني من المؤجرين في المفهوم الأمر 96-09، وتعتبر المؤسسات المالية كالبنوك مكانا لالتقاء الطلب مع العرض على الأموال، إلا أنها لا تتلقى الأموال من الجمهور في شكل ودائع، وبالتالي تمنح الائتمان –القروض- من الأموال الذاتية أو ما تحصل عليه من قروض وإعتمادات، فقد عرفتها المادة 115 من القانون 90-10 الملغى، بـ"المؤسسات المالية أشخاص معنوية مهمتها العادية والرئيسية القيام بأعمال مصرفية ما عدا تلقي الأموال من الجمهور بمعنى المادة 111"[1].

أما الأمر 03-11 فقد عرفها سلبيا في المادة 71 التي نصت على أنه: "لا يمكن المؤسسات المالية تلقي الأموال من العموم، ولا إدارة وسائل الدفع أو وضعها تحت تصرف زبائنها، وبإمكانها القيام بسائر العمليات الأخرى"[2].

وفي حين تعرضت المادة 72 من نفس الأمر للأعمال التي يمكن أن تجريها المؤسسات المالية بصفة ثانوية ومن هذه الأعمال: عمليات الصرف، وعمليات على الذهب، والاستشارات والتسيير المالي وغيرها من العمليات.

وما قيل عن البنوك بخصوص حصولها على الترخيص لمزاولة الاعتماد الإيجاري بصفة اعتيادية يقال عن المؤسسات المالية (المادة 75 من الأمر 03-11)، ونفس الشيء بالنسبة لإجراءات التأسيس.

**ثالثا: شركات الاعتماد الإيجاري.**

من المعروف تاريخا في فرنسا انه قبل صدور قانون 1966 المتعلق بالاعتماد الإيجاري، لم يكن هذا النشاط خاضعا لنظام قانوني خاص، فكانت القواعد العامة هي المطبقة، وعليه لم يكن هناك ما يمنع من أن يزاول الشخص الطبيعي نشاط الاعتماد الإيجاري، وإذا كانت شركة ما هي المزاولة، فإنها تخضع للقواعد العامة لإنشاء الشركات، إذ لا يوجد من يحدد أو يقيد شكلها القانوني، أو الحد الأدنى لرأسمالها، وقد لوحظ في البداية أن الشركات التي تمارس هذا النشاط هي فروع لشركات مالية.

[1] المادة 115،القانون 90 -10 المتعلق بالقرض والنقد، مرجع سابق.
[2] المادة 71 ،الأمررقم 03-11 المتعلق بالقرض والنقد، مرجع سابق.

ونظرا للعلاقة الوطيدة لهذا النشاط بسوق الائتمان، وتأثيره على نسبة التضخم الاقتصادي، فقد فرضت الدولة الفرنسية رقابتها على شركات الاعتماد الإيجاري، لذلك اخضعت، بموجب المادة الثانية من قانون جويلية 1966، الشركات التي تمارس بصورة اعتيادية نشاط الاعتماد الإيجاري إلى القوانين الخاصة بالبنوك والمؤسسات المالية[1].

وفي الجزائر، فإن الأمر لا يختلف عما يجري به العمل في فرنسا، فقد اخضع المشرع الجزائري شركات الاعتماد الإيجاري لأحكام قانون النقد والقرض، وعليه فإن الأمر 90-10 وبعده الأمر 03-11 يعد ثمرة لجهود تشريعية، جعلت منه الإطار المرجعي لنشاط الاعتماد الإيجاري، وهي أن تكون:

1. **شركة لممارسة نشاط التأجير.**

أي أن تكون شخصا معنويا لا شخصا طبيعيا، تهدف إلى تحقيق الربح عن طريق ممارسة التأجير لأصول غير ثابتة، أو محلات تجارية أو مؤسسات حرفية طبقا للأمر 96-09.

2. **مؤهلة قانونا.**

يجب أن لا تباشر ممارسة أعمالها إلا بعد اعتمادها، وقد وضع النظام رقم 96-06 المؤرخ في 3 يوليو 1996 الصادر عن محافظ البنك المركزي، شروط وكيفيات وإجراءات إنشائها واعتمادها وسحب اعتمادها.

[1] خدروشدراجي،النظامالقانونيلعقدالاعتمادالإيجاريفيالتشريعالجزائري،رسالةماجستير،جامعةقسنطينة، 2009،ص 75-76

**المطلب الثالث : ممارسي القرض الإيجاري في الجزائر:**

**أولا : الشركة العربية للإيجار المالي ALC.**

الشركة العربية للإيجار المالي أول شركة متخصصة في القرض الإيجاري في الجزائر، تم تأسيسها قانونيا في 04 أفريل 2001 وتحصلت على الاعتماد من بنك الجزائر من خلال المقرر رقم 02-02 المؤرخ في 20 فيفري 2002 الذي تضمن اعتماد الشركة كمؤسسة مالية متخصصة في القرض الإيجاري، حيث جاء في المادة الثالثة منه: "يقسم رأس مال الشركة العربية للإيجار المالي على خمسة وسبعون ألف وثمانمائة (75800) سهم تم اكتتابها من قبل سبع (07) مساهمين مؤسسين".

إن الهدف الأساسي من إنشاء هذه الشركة هو المساهمة في حركة التنمية الاقتصادية عن طريق تقديم وسيلة تمويلية جديدة وبسيطة وملائمة لمتطلبات المتعاملين الاقتصاديين في الجزائر وخصوصا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتقدم شركة ALC قروضا ايجارية متنوعة تشمل أهم القطاعات ذات الأولوية، ويمكن تلخيص أهم أشكال القرض الإيجاري الممنوحة من طرف هذه الشركة فيما يلي:

- القرض الإيجاري للأشغال العمومية
- القرض الإيجاري للنقل
- القرض الإيجاري الطبي
- القرض الإيجاري للعقارات
- القرض الإيجاري للسيارات

ولا تزال التمويلات المقدمة من هذه الشركة في تزايد مستمر بسبب الاقبال المتزايد من المتعاملين وتحسين الخدمات في كل مرة، وسوف نرى لاحقا نصيب هذه الشركة من سوق القرض الإيجاري.

**ثانيا: الشركة الوطنية للإيجار المالي SNL.**

تم إنشاء الشركة الوطنية للإيجار المالي لكل من البنك الوطني الجزائري وبنك التنمية المحلية، بموجب مقرر رقم 11-02 مؤرخ في 23 فيفري 2011، يتضمن اعتماد مؤسسة مالية، الصادر في الجريدة الرسمية رقم 17 المؤرخة في 20 مارس 2011، وحدد الرأسمال الاجتماعي لهذه الشركة حسب بـ 3.5 مليار دج[1] حيث يقسم على 350 ألف سهما بقيمة 10 ألف دج لكل سهم، موزعة بالتساوي بين البنكين[2]، ويأتي إنشاء هذه الشركة الأولى من نوعها بين بنكين عموميين، تطبيقا للأحكام الواردة في قانون المالية التكميلي 2009 بهدف تعزيز وتنويع الوسائل المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تتواجد SNL عبر كل التراب الوطني من خلال وكالات البنك الوطني الجزائري وبنك التنمية المحلية،هي متواجدة في زرالدة، حسين داي، تيزي وزو، وهران، سطيف، غرداية من خلال وكالات BDL، ومواجدة في الشراقة، البليدة، تلمسان، قسنطينة، ورقلة، ادرار من خلال وكالات الـ: "BNA"[3].

ويمكن تلخيص أهم أشكال القرض الإيجاري الممنوحة من طرف هذه الشركة فيما يلي[4]:

- القرض الإيجاري للأشغال العمومية.
- القرض الإيجاري للنقل.
- القرض الإيجاري للتجهيزات الطبية.
- القرض الإيجاري للسياحة.
- القرض الإيجاري للتجهيزات الصناعية للإنتاج والتحويل.

[1] المادة 01،مقررقم 11-02 مؤرخفي 23 فيفري 2011،يتضمن اعتماد مؤسسة مالية، الصادر في الجريدةا لرسمية رقم 17 المؤرخة في 20 مارس 2011

[2] http://www.snl.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=23:la-bna-et-la-bdl-creent-la-societe-nationale-de-leasing&catid=2:communication&Itemid=7

[3] http://www.snl.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=4

[4] http://www.snl.dz/

**ثالثا: الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف SOFINANCE.**

تنشط الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف في السوق الجزائرية منذ 09 جانفي 2001، يقدر رأس مالها الاجتماعي بـ 5.000.000.000 دج، تم إنشاء Sofinanceبقرار من المجلس الوطني لمساهمات في 06 أوت 1998،لدعم المهام الرئيسية في تحديث الإنتاج الوطني وتطوير منتجات مالية جديدة، وانتهاج اسلوب جديد لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وتقوم Sofinance بجميع الأنشطة التي يقوم بها البنك باستثناء قبول ودائع العملاء وإدارة وسائل الدفع، ومن ابرزالأنشطة المالية التي تقدمها[1]:

- العمل على إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالمساهمة المباشرة في رأس مالها.
- شراء حصص من الشركات أو المؤسسات الجزائرية منها والاجنبية.
- إتاحة حلول تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق القرض الإيجاري.

  تقديم القروض الكلاسيكية وكذلك القروض بالتوقيع.
- ضمان الوساطة المالية.
- إدارة الخزينة.
- المشورة والمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**رابعا: إيجار –ليزينغ– الجزائرIjar leasing .**

وافق مجلس النقد والقرض في المقرر رقم 03/12 المؤرخ في 02 أوت 2012 المتضمن اعتماد مؤسسة مالية، على إنشاء شركة للإجارة المالية تحت اسم "إيجار – ليزينغ – الجزائر" ذات الأسهم بوصفها مؤسسة مالية برأس مال يقدر بـ350 مليار سنتيم، موزع بين بنك الجزائر الخارجي بنسبة 65 % وبنك "BES" "Banco Espirito Santo" البرتغالي بنسبة 35 %[2].

[1] Sofinance, présentation, Disponible sur Internet:http://www.sofinance.dz/sofinance-presentation.htm
[2]http://www.bea.dz/publication/filailes%20en%20algerie.php

**خامسا: الشركة المغاربية للإيجار MLA.**

المغاربية للإيجار هي شركة مساهمة أنشأت بتاريخ 15 جانفي 2006، تم اعتمادها من طرف بنك الجزائر بقرار رقم 02-06 المؤرخ في 11 مارس 2006، برأس مال اجتماعي يقدر بـ 3.500.000.000 دج، مقسمة على 3.500.000 سهم بسعر 1.000 دج لكل سهم، سوف نتطرق اليها بشكل من التفصيل في المباحث القادمة كون أنها الشركة التي أخذناها كنموذج في دراستنا هذه.

**سادسا: بنكالبركةالجزائري.**

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة أنشأت في مارس 1990 فتحت رسميا في 20 ماي 1991 م وبدء نشاطه فعليا في الفاتح من سبتمبر 1991 م، وهو أول مؤسسة مصرفية تأسست في ضوء قانون النقد والقرض .

**سابعا: سوسيتي جنرال الجزائر (SGA).**

يعد بنك سوسيتي جنرال الجزائر فرعا لبنك سوسيتيجنر الفرنسا، ولقد تأسس هذا البنك في فرنسا سنة 1864 عن طريق اللجوء إلى الادخار العلني للجمهور[1].

أما فيما يخص الفرع (سوسيتي جنرال الجزائر)فهي مؤسسة بنكية ذات أسهم تم افتتاحها ابتداء من 29 مارس 2000 برأس مال قدره 500 مليون دينار جزائري وتم رفعه في سنة 2010 إلى 10 مليار دينار جزائري وهي مملوكة بنسبة 100 % من طرف مجمع سوسيتي جنرال الفرنسي، ويعتبر بذلك أول بنك فرنسي تأسس في الجزائر، يشغل البنك أكثر من 1300 موظف،ويحوزعلى70 وكالة موزعةعلى أغلب ولايات الوطن[2]، ويقسم البنك أنشطته إلى ثلاثة أقسام: القسم الأول مع سوق الأفراد، والثاني مع سوق المهنيين، والآخر مع سوق التجار والمؤسسات.

[1] بنك سوسيتي جنرال الجزائر، تاريخ البنك، متوفر في موقع الإنترنت الخاص ببنك سوسيتي جنرال الجزائر، http://www.societegenerale.dz/nous_connaitre.html، شوهد في 2019/05/21

[2] بنك سوسيتي جنرال الجزائر،مرجع سابق.

**ثامنا: BNP Paribas banque.**

بعد النجاح الذي حققته سوسيتي جينرال فتحت الباب للعديد من البنوك الأجنبية وخاصة الفرنسية منها للاستثمار بالجزائر منها BNP Paribas banque التي تعتبر ثاني بنك فرنسي يقيم بالجزائر، حيث بدا نشاطه منذ سنة 2002 ، وهو عبارة عن شركة مساهمة يقدر راس ماله ب 10,000,000,000 دينار جزائري تعود ملكيته المجموعة BNP Paribas.، التي تحتل المرتبة الأولى أوربيا والسادسة عالميا، هذا ما يعكس الصورة الجيدة لهذا البنك وصلابة وضعيته المالية.

أصبح البنك منذ تأسيسه من اكبر البنوك في القطاع الخاص في الجزائر، وانتشرت بشكل واسع، فمنذ تأسيس BNP Paribas الجزائر سنة2002 والى غاية2006 كانت تملك 10 وكالات موزعة على مستوى الوطن بعد ذلك شهدت وسعا كبيرا خاصة بسبب المنافسة الشديدة بينه وبين سوسيتي جينرال وهي أصبحت تضم في 2012 أ كثر من 70 وكالة بنكية، في 19 ولاية، ما يعكس الطموح والسعي للعمل التنموي في الجزائر. كما يسعى البنك إلى تقديم خدمات بنكية ذات جودة عالية لجميع عملائها، من أفراد ومهنيين وشركات.

بدا العمل بالقرض الإيجار يفي الجزائر سنة 2007، وقد فاز بنسبة 14,60% من الحصة السوقية سنة 2008، ويقدم القروض الإيجاري لعدة قطاعات مثل قطاع الأشغال العمومية، النقل، الصناعة وكذلك للمعدات الطبية[1].

**تاسعا: ناتكسيس الجزائر natixis.**

تم إنشاؤه في 25 افريل 199، وتم اعتماده من طرف مجلس النقد والقرض بالقرار رقم 04/98 لـ 20 سبتمبر 1998، وبدأ برأس مال قدره 500.000.000,00 دج، ومنذ إنشاؤه اتخذ إستراتيجية لجذب الزبائن وتنمية محفظته، وهو بنك ذو إستراتيجية شاملة يعمل على التوسع التجاري والجغرافي، زبائنهمنالمؤسساتالصغيرةوالمتوسطةويسعىلتطويرنشاطاتالتجزئةوالقرضالعقاري، وتطورت عدد وكالاته من 03 وكالات في بداية نشاطها إلى 12 وكالة .

[1] http://leasingsolutions.bnpparibas.com/pid336-algerie.html

**عاشرا: تطور سوق القرض الايجاري في الجزائر.**

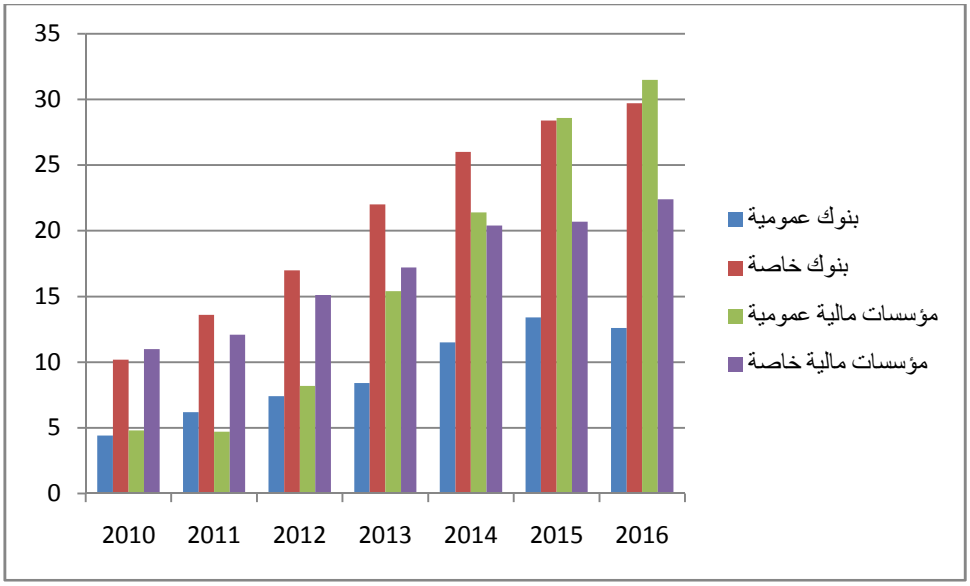
والجدول التالي يبين تطور سوق القرض الايجاري في الجزائر للفترة 2010-2016:

**الجدول (03-01): تطور سوق القرض الايجاري في الجزائر للفترة 2010-2016** (الوحدة: مليار دج)

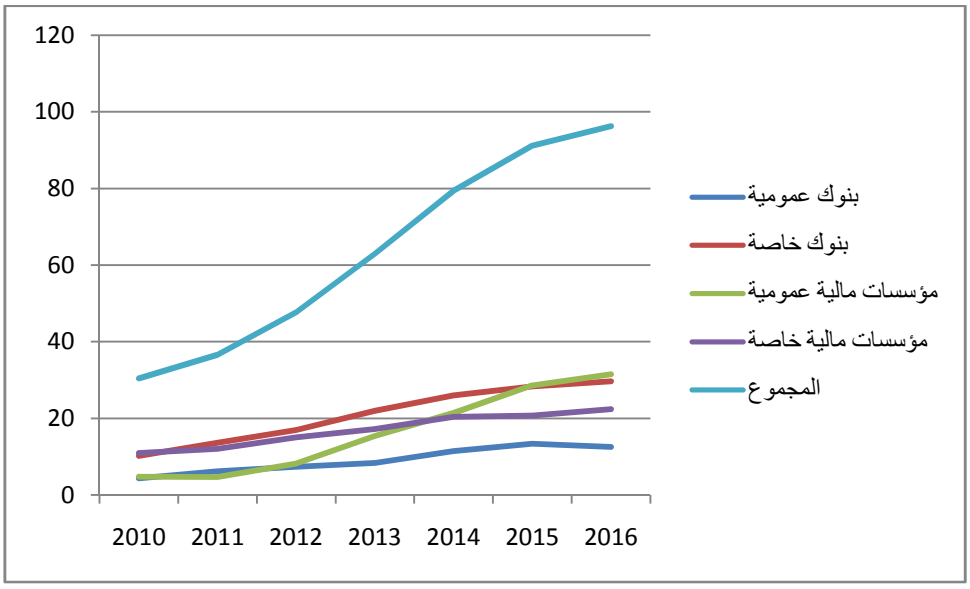
| | ***2010*** | ***2011*** | ***2012*** | ***2013*** | ***2014*** | ***2015*** | ***2016*** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **بنوك عمومية** | 4,4 | 6,2 | 7,4 | 8,4 | 11,5 | 13,4 | 12,6 |
| **بنوك خاصة** | 10,2 | 13,6 | 17 | 22 | 26 | 28,4 | 29,7 |
| **مؤسسات مالية عمومية** | 4,8 | 4,7 | 8,2 | 15,4 | 21,4 | 28,6 | 31,5 |
| **مؤسسات مالية خاصة** | 11 | 12,1 | 15,1 | 17,2 | 20,4 | 20,7 | 22,4 |
| **المجموع** | **30,4** | **36,6** | **47,7** | **63** | **179,3** | **91,1** | **96,2** |
| **التطورالسنوي** | | **%20,00** | **%31,00** | **%32,00** | **%26,00** | **%15,00** | **%6,00** |
| **التطور العام** | | | | | | | **%216,00** |

المصدر: Banque d'Algérie, Direction générale des études, Direction de statistiques

**الشكل (03-01): هيكل سوق القرض الايجاري في الجزائر للفترة 2010-2016** (الوحدة: مليار دج)




**الشكل (03-02): تطور سوق القرض الايجاري في الجزائر للفترة 2010-2016** (الوحدة: مليار دج)



## المبحث الثاني: دراسة حالة بنك البركة

### المطلب الاول: نظرة عامة حول بنك البركة الجزائري

يعتبر بنك البركة الجزائري بنكا أو وحدة تابعة لمجموعة البركة المصرفية، وينشط في الجزائر من حوالي أكثر من عقد ونصف من الزمن، وسنتطرق في هذا المطلب إلى تقديم هذا البنك وعلاقته بالمجموعة المصرفية دله البركة Dallah Albaraka.

#### أوّلا: التعريف ببنك البركة الجزائري

عرّفه الشيخ صالح عبد الله كامل (المساهم الرئيسي في مجموعة البركة المصرفية ورئيس مجلس إدارتها) عرّفه على أنه: "بنك إسلامي لا يتعامل بالفائدة أخذا وإعطاء، ويهدف إلى تنمية المجتمع الجزائري المسلم، وإلى خلق توليفة عملية مناسبة بين متطلبات العمل المصرفي الحديث وضوابط الشريعة الإسلامية".

أنشئ بنك البركة الجزائري في 20 ماي من سنة 1991م، وهو يعمل وفق قانونه الأساسي والنصوص التشريعية المتعلقة بالنشاط المصرفي في الجزائر وطبقا لتعاليم الشريعة الإسلامية.

وفي إطار القانون 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990م المتعلق بالنقد والقرض، الذي حدد معايير وشروط إنشاء البنوك والمؤسسات المالية، والذي نشأ بنك البركة بمقتضاه، يعتبر بنك البركة الجزائري شركة مساهمة تقوم بالأعمال المصرفية المقررة بموجب القانون، من قبول الودائع ومنح الائتمان وتسيير وسائل الدفع، وحُددت مدة هذه الشركة بـ 99 عاما حيث يمكن تجديد هذه المدة حسب الاتفاق.[1]

ويعتبر بنك البركة الجزائري بنكا تجاريا وفق القانون الجزائري[2]، وبنك استثمار وفق المادة الثالثة من قانونه الأساسي، فهو يجمع بين الصفتين التجارية والاستثمارية، التي تمنحاه القيام بالوظائف التقليدية للمصارف التجارية من قبول الودائع وتوفير التمويل، والقيام بالأنشطة الاستثمارية حسب مفهوم بنك الأعمال.

---

[1] أنظر:
- المادة 128، القانون 90- 10 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية الصادرة في 18 أفريل 1990، العدد 16، ص 535.
- المادة 110، نفس المرجع السابق، ص 532.
- المادة 83، الأمر 03- 11 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية الصادرة في 27 أوت 2003، العدد 52، ص 14.
- المادة 66، نفس المرجع السابق، ص 11.

[2] المادة 114، القانون 90- 10، مرجع سبق ذكره، ص 533.

تأسس بنك البركة الجزائري برأسمال مختلط قدره 500 مليون دج مقسمة بالتساوي على 500.000 سهم (1000 دج للسهم) وموزعة مناصفة بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وهو بنك عمومي جزائري وبين شركة دله البركة Dallah Albaraka (المملكة العربية السعودية)، وقد بدأ البنك مزاولة أنشطته المصرفية خلال شهر سبتمبر سنة 1991[1]، وعقب إصدار الأمر 03-11 والذي انجر عنه رفع رأس مال البنوك إلى حد أدنى قدره 2,5 مليار دج، قام بنك البركة برفع رأسماله الاجتماعي سنة 2006 ليصل إلى هذه القيمة، ونجم عنه تغيير في توزيع حصص رأس المال على المساهمين إذ أصبحت:

- ✓ 56 % لصالح مجموعة البركة المصرفية*، البحرين.
- ✓ 44 % لصالح بنك الفلاحة والتنمية الريفية، الجزائر.

ويمكن تلخيص أهم المعلومات الخاصة ببنك البركة الجزائري في:

- ينتمي بنك البركة الجزائري إلى مجموعة البركة المصرفية.
- يقع المقر الرئيسي لبنك البركة الجزائري بالجزائر العاصمة.
- السنة المالية للبنك هي السنة الميلادية.
- نوعية خدمات البنك (صيغة الإمضاء) معترف بها عالميا، ويضم البنك شبكة تسع أكثر من 150 مشترك أجنبي.
- البنك الأول في الجزائر ذو رأس مال مختلط (عمومي وخاص أجنبي).

**ثانيا: الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري**

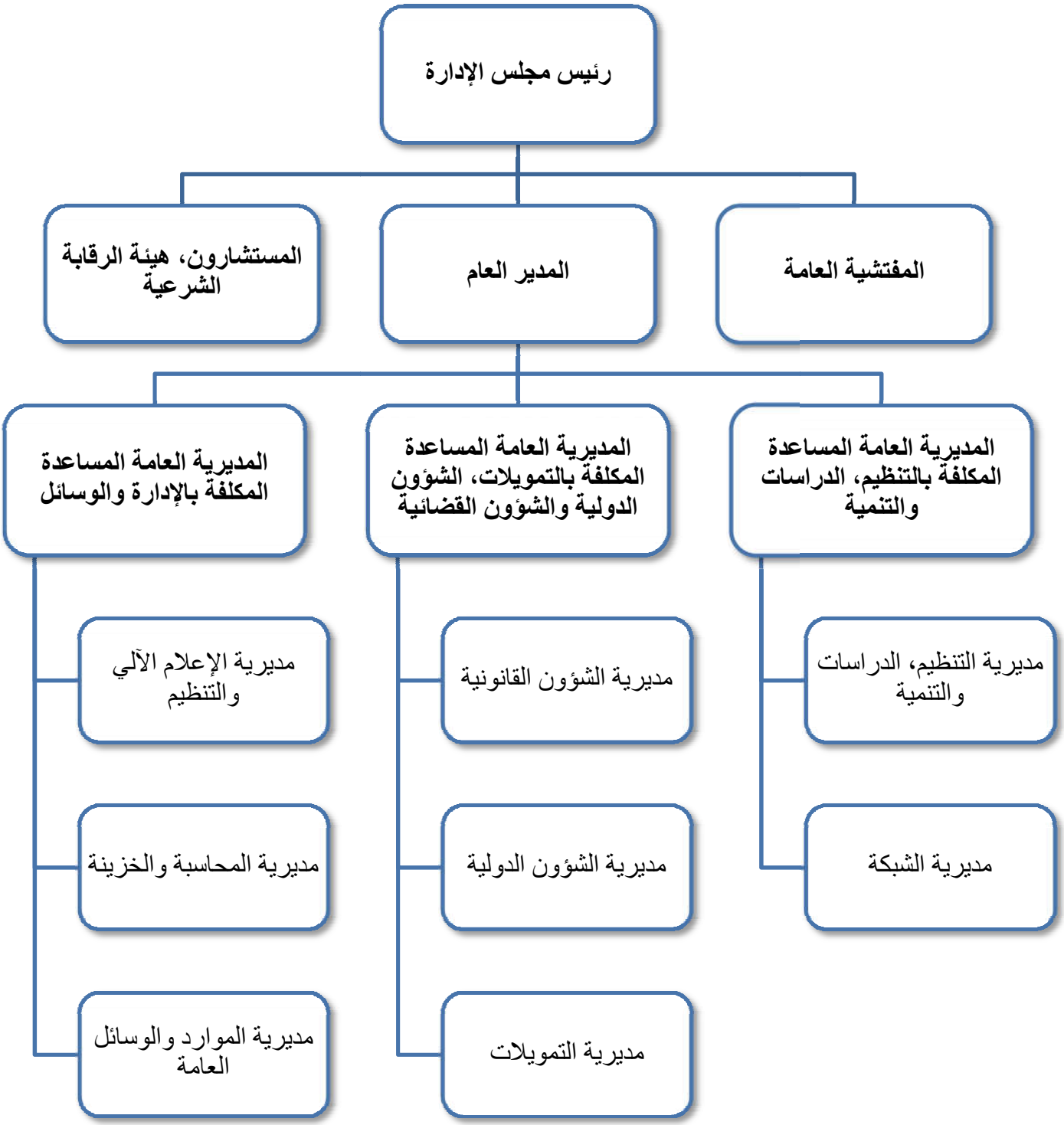
يقوم بإدارة البنك مجلس إدارة يتراوح عدد أعضائه من 3 إلى 7 أعضاء من المساهمين تختارهم الجمعية العامة العادية، تحت رئاسة رئيس ونائب له وهذا لمدة 3 سنوات قابلة للتجديد، كما يمكن للجمعية إنهاء مهام أي عضو. كما أن للبنك مديرا عاما و4 مساعدين، ويراقب عملياته مراقبان للحسابات، و3 مراقبين شرعيين يمثلون الهيئة الشرعية.

وهيكله التنظيمي لا يختلف عن الهيكل العام للبنوك الإسلامية، ويتضح لنا من خلال الشكل التالي:

[1] الموقع الرسمي لبنك البركة الجزائري. http://www.albaraka-bank.com/fr/

* مجموعة البركة: بنك إسلامي عالمي رائد يقدم خدمات التجزئة المصرفية والخدمات المصرفيةالتجارية والاستثمارية وكذلك خدمات الخزانة وذلك وفقا لمبادئ الشريعةالإسلامية.

الشكل رقم (03-03): الهيكل التنظيمي لبنك البركة الجزائري




المصدر: مديرية بنك البركة الجزائري، الهيكل التنظيمي للبنك.

من خلال الشكل السابق نلاحظ أن:

- ثمة ثلاث مديريات مساعدة للمديرية العامة، وهي: المديرية العامة المساعدة المكلفة بالتمويلات والشؤون الدولية، المديرية العامة المساعدة المكلفة بالاستغلال، المديرية المساعدة المكلفة بالإدارة والتنمية.
- تنقسم المديرية العامة المساعدة المكلفة بالتمويلات والشؤون الدولية إلى مديريتين فالأولى خاصة بمديرية التمويلات ومراقبة الالتزامات والثانية تتمثل في مديرية الشؤون الدولية؛ فالمديرية الأولى تتفرع إلى:
- المديرية الفرعية لتمويل المؤسسات الكبيرة والمتوسطة، المديرية الفرعية لتمويل المؤسسات الصغيرة والأفراد، المديرية الفرعية لمراقبة الالتزامات.
- المديرية العامة المساعدة المكلفة بالاستغلال تتفرع إلى: مديرية الشؤون القانونية والمنازعات ودائرة التوقعات ومراقبة السير (المديرية التجارية والمديرية الفرعية للتسويق والمديرية الفرعية للشبكة).
- المديرية العامة المساعدة المكلفة بالإدارة والتنمية، تنقسم إلى:
  - مديرية التنظيم والإعلام الآلي: وتشمل المديرية الفرعية للدراسات والتنظيم والمديرية الفرعية للتنمية والإعلام الآلي والمديرية الفرعية للمعالجة المعلوماتية.
  - مديرية المحاسبة والخزينة وتتفرع إلى: المديرية الفرعية للمحاسبة والمديرية الفرعية للخزينة.
  - مديرية الموارد والوسائل العامة.
  - المديرية الفرعية للموارد البشرية.
  - المديرية الفرعية للوسائل العامة.
- / كجميع البنوك الإسلامية تتواجد مصلحة خاصة للرقابة الشرعية.

**ثالثا: أهداف واستراتيجيات البنك**

يسعى البنك لتحقيق أهدافه، من خلال تطبيقه لمبادئ الشريعة الإسلامية السمحة، عن طريق استراتيجيات مخططة تساعده في ذلك وتتمثل أهداف بنك البركة الجزائري من خلال القانون الأساسي له في ما يلي:

1- تحقيق ربح حلال، من خلال استقطاب الأموال وتشغيلها بالطرق الإسلامية الصحيحة وبأفضل العوائد، بما يتفق مع ظروف العصر مع مراعاة القواعد الاستثمارية السليمة.

2- تطوير وسائل جذب الأموال والمدخرات وتشجيع التوفير العائلي وتوجيهه نحو المشاركة في الاستثمار المصرفي غير الربوي من أجل دفع عجلة التنمية.

3- توفير التمويل اللازم لسد احتياجات القطاعات المختلفة والبحث عن منتجات بنكية جديدة، وفق احتياجات القطاعات ولاسيما القطاعات الاقتصادية التي لا تستفيد من التسهيلات المصرفية التقليدية.

4- التوسع على مستوى التراب الوطني، والمساهمة في جميع قطاعات الاقتصاد الوطني، والبحث عن مجالات أخرى لجذب الزبائن.

5- المحافظة على السمعة الحسنة للبنك لتحسين الخدمات المقدمة من المصرف.

**رابعا: الشروط الشرعية المطلوبة في عقد التأجير التمويلي:**

يخضع عقد التأجير التمويلي لأحكام الشريعة الإسلامية السمحاء و إلى القانون الجزائري لاسيما أحكام الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بالاعتماد الايجاري و المرسوم التنفيذي رقم 91/06 المؤرخ 20 فيفري 2006 المتضمن كيفيات شهر عقد الاعتماد الايجاري للأصول الغير منقولة.

وعليه يمكن القول بان بنك البركة الجزائري استطاع أن يوفق بين أحكام العمل المصرفي الاسلامي والقوانين المصرفية الجزائرية وهذا ما سجلناه في نموذج عقد التمويل الايجاري.

**I. الشروط الشرعية لعقود التأجير التمويلي لدى بنك البركة الجزائري:**

1. أن تكون العين المؤجرة معروفة ومقبولة من قبل المتعاقدين ومقدورة التسليم.
2. أن تكون العين المؤجرة مما يدوم بعد الانتفاع به.
3. ان يملك المؤجر الاموال محل العقد.
4. تمكين المستأجر من الانتفاع بالعين المؤجرة.
5. معرفة مدة الإيجار و الأقساط الإيجارية، وبيان كيفية دفعها.

6. لا يتحمل المستأجر تبعة هلاك أو تلف أو ضرر للعين المؤجرة إلا إذا كان ذلك بسببه.

**II. الاجراءات المحاسبية الخاصة بالإجارة المنتهية بالتمليك:**

1. يتم إدراج الموجودات المشترات بغرض التأجير (الإجارة) بالتكلفة الاقتناء، بعد حسم الاستهلاك المتراكم.
2. يتم حساب الاستهلاك على النحو التالي: بالنسبة للمباني 30 سنة، وأثاث مكاتب ومعدات 4 – 10 سنوات، و المركبات 3 سنوات، و الأشياء الأخرى 4 – 5 سنواتi.
3. يتم إثبات دخل الإجارة المنتهية بالتمليك بعد حسم الاستهلاك على أساس التناسب الزمني وفقاً لشروط عقد التأجيرii.
4. لا تخضع أرباح المؤسسات للضرائب في مملكة البحرين. تحسب الضرائب على العمليات الخارجية على أساس النظم المالية المعمول بها في الدول التي تزاول فيها الشركات التابعة أعمالهاiii.أي تخضع كل عمليات البنك لنظام الجبائي الجزائري.

**المطلب الثاني: دراسة ملف خاص بقرض إيجاري مقدّم لأحد العملاء**

يعدّ بنك البركة الجزائري أحد أهم المؤسسات المالية التي تتميز بتقديم الاعتمادالإيجاري في الجزائر، وهو شركة مساهمة رأسمالها 10,000,000.00 دج، وفي هذا المطلب نسلط الضوء على أحد عمليات الإيجار المقدّمة من طرف هذا البنك، وهي عملية إيجار عتاد "**جرّار**" لأحد الشركات.

**أوّلا: تقديم عام عن الأصل المنقول محل العقد**

**I. الأصل، مدّة الإيجار وملكيته[1]:**

1. بطلب من العميل يلتزم البنك بتأجير الأصول المنقولة "الجرّار"، وفقا للشروط الواردة في عقد الاعتماد الإيجاري.
2. حددت مدة الإيجار بـ **49 شهرا**، تسري ابتداء من تاريخ من **11/27/ن**، في حالة تسلم الأصول المنقولة قبل هذا التاريخ فإن أحكام العقد يبدأ سريانها ابتداء من التاريخ الفعلي لتسلم الأصول المنقولة. وتسري ابتداء من هذا التاريخ وخلال كل مدة الإيجار كافة حقوق وواجبات البنك والعميل.

[1] بنك البركة الجزائري، **عقد تمويل بالاعتماد الإيجاري على أصول منقولة**، 2018، الملحق رقم 03.

3. تبقى ملكية الأصول المنقولة للبنك كاملة خلال مدة العقد إلى غاية تسديد المستأجر لكل أقساط الإيجار المنصوص عليها في جدول التسديد الملحق بالعقد وحصول المستأجر من البنك على إبراء بذلك.

## II. تسليم الأصول المنقولة:

1. يتم تسلّم الأصول المنقولة بموجب محضر تسليم موقّع مع البائع الأول ترسل نسخة منه إلى البنك.

2. يلتزم المستأجر بعدم العدول عن استئجار الأصول المنقولة من البنك لأي سبب كان وكل عدول عن الاستئجار من قِبل المستأجر يمكن أن يؤدّي إلى تطبيق أحكام المادة 17[1] من هذا العقد إذا رأى البنك ذلك.

3. بموجب التوكيل[2] المنصوص عليه في التمهيد الخاص بالعقد، فإن المستأجر مسؤول عن مطابقة الأصول المنقولة للمواصفات أو صلاحيتها للاستعمال ويتحمّل تبعات أي خلل بهذا الشأن باعتباره متعدّيا أو مقصّرا في أداء الوكالة كما يتحمّل أيضا بصفة عامة كل نزاع قد ينشأ بخصوص الأصول المنقولة مع البائع الأوّل أو مع أي جهة كانت.

4. في حالة نشوب أي نزاع مع البائع الأوّل أو أي جهة أخرى فإن المستأجر مفوّض بالتصرّف واتّخاذ الإجراءات اللاّزمة في هذا الشأن.

## III. تحديد واجبات المستأجر:[3]

1. خلال كل مدة العقد، يلتزم المستأجر بالمحافظة على الأصول المنقولة طبقا للقواعد الشرعية ولأحكام القوانين والأعراف والتنظيمات المعمول بها حاليا ومستقبلا وفقا للمتطلبات المهنية والاحترافية والتكفّل بالصيانة الدورية لها.

2. كما يلتزم المستأجر خلال مدة سريان عقد الإيجار باستعمال الأصول المنقولة طبقا للغاية التي استأجرت من أجلها والحفاظ عليها بحرص الرجل المحترف.

3. ويلتزم على وجه الخصوص بإجراء الإصلاحات التي يتبين أنها ضرورية أثناء تنفيذ هذا العقد، حتى ولو تعلق الأمر بأضرار ناجمة عن حادث ما مع احترام المقاييس والنظم المعمول بها وكذا إخضاع الأصول المنقولة للمراقبة القانونية أو التنظيمية.

---

[1] أنظر: المادة السابعة عشر من عقد الإيجار، الملحق رقم 03.
[2] أنظر: الملحق رقم 04.
[3] بنك البركة الجزائري، مرجع سابق، ص 49.

## IV. الأخطار والحوادث والتأمين عليها:

### 1. التأمين على الأخطار:

- يوكّل المستأجر بتأمين الأصول المنقولة وتجديد التأمين طيلة مدّة الإيجار ضد كافة الأخطار على نفقة البنك ولفائدته.

- يجب على المستأجر أن يوجه إلى البنك شهادات يسلمها المؤمنون تؤكد للبنك على أن التأمينات المنصوص عليها بالألفاظ الواردة في هذه الفقرة قد تم اكتتابها من قبل المستأجر وذلك خلال الثمانية أيام التي تلي تاريخ تسلّم المستأجر للمنقول أو جزء منه.

2. **إخطار البنك بالحوادث:** يجب على المستأجر أن يُعلم البنك على جناح السرعة بأي حادث خطير قد يطرأ على الأصول المنقولة أو جزء منها مع الإشارة إلى تاريخ، مكان وظروف الحادث وكذا طبيعة الأضرار التي تعرضت لها الأصول المنقولة أو الجزء المتضرر منها وحجم هذه الأضرار.

3. **مسؤولية المستأجر المدنية وغيرها:** يتحمل المستأجر وحده مسؤولية الأضرار الجسدية أو المادية التي يتعرض لها الغير بسبب استخدام الأصول المنقولة أو جزء منها ويضمن البنك من أي رجوع للغير عليه.

### 4. إحالة الحقوق إلى الغير:

- يمكن للبنك أثناء سريان هذا العقد أن يقوم بإحالة حقوقه المترتبة عن هذا العقد إلى الغير. في هذه الحالة على هذا الغير المحال إليه أن يلتزم بمواصلة تنفيذ هذا العقد بنفس الشروط المنصوص عليها فيه.

- لا يسمح للمستأجر أن يتصرف في الأصول المنقولة ببيع أو رهن أو إيجار من الباطن أو غير ذلك ولا أن يقوم بتحويل العقد إلى شخص ثالث دون موافقة مكتوبة من البنك.

**ثانيا: قيمة الإيجار، كيفية حسابه وتسديده**

## I. بدل الإيجار وما يلحق من رسوم وضرائب وغيرها:

1. يلتزم المستأجر بتسديد بدل الإيجار حسب المبلغ والأقساط والآجال المنصوص عليها في جدول الاستحقاق المرفق[1] لهذا العقد والذي يعدّ جزء لا يتجزأ منه.

2. كما يلتزم المستأجر بدفع الإيجارات المستحقة عند حلول أجل استحقاقها وفقا لجدول الاستحقاق وفي موطن البنك.

3. وفي حالة تأخر المستأجر عن سداد أي قسط من الأقساط في أجله تحل باقي الأقساط وتصبح جميعها حالة الأداء.

4. كل الرسوم أو الضرائب أو أي حق آخر مستحق بالجزائر قد يتعلق بالإيجار كما هو محدد تقع على عاتق المستأجر وحده بما فيها الغرامات أو العقوبات المستحقة على الرسوم والضرائب أو حقوق أخرى.

5. وفي حالة الدفع المسبق لأقساط الإيجار غير المستحقة بعد، وفي حالة موافقة البنك على ذلك، يتم مراجعة المبلغ الإجمالي للإيجار تبعا لذلك.

6. كما يمكن مراجعة أقساط الإيجار سنويا وفق تغير الشروط المصرفية العامة المعمول بها لدى البنك، وللمستأجر الحق في التسديد المسبق للإيجارات المتبقية وفق جدول التسديد الأصلي قبل المراجعة المذكورة أعلاه.

7. كل أقساط الإيجار المدفوعة من قبل المستأجر بما فيها الدفعة المسبقة تعتبر ملكا للبنك ولا يحق للمستأجر المطالبة بها حتى في حالة فسخ العقد.

8. يسمح المستأجر للبنك صراحة بأن يقتطع من أي حساب مفتوح باسمه المبالغ المستحقة للبنك بموجب هذا العقد.

[1] الملحق رقم 06، ص 56.

**II. تحديد أقساط الإيجار:**[1]

1. تم احتساب وتقدير أقساط الإيجار وفقا للمعطيات التي قدمها المستأجر حول ثمن وشروط بيع الأصول المنقولة وآجال التسليم وتاريخ دفع التسبيقات وكذا، عند الاقتضاء، سعر صرف عملة الدفع عند تسديد كل قسط.

2. في حالة تعديل أحد هذه العناصر، يتم تسوية أقساط الإيجار بالزيادة أو النقصان، وفقا للمبلغ النهائي المدفوع إلى البائع الأول وكذا الضرائب، العمولات، الإتاوات، وغرامات التأخير وأرباح أو خسائر الصرف والمصارف الأخرى التي قد يكون قد أنفقها البنك من جراء هذا التعديل خاصة إذا تعلق الأمر بتأخّر في التسليم.

**III. الخيار النهائي:** يرفع المستأجر خيار الشراء بموجب رسالة مضمنة مع الإشعار بالاستلام موجه للمؤجر في آجال أقصاه 15 يوما قبل انتهاء مدة الإيجار المتفق عليها، بعد وفائه لجميع أقساط بدل الإيجار وذلك بالقيمة المتبقية المنصوص عليها في الوعد بالبيع المرفق بالعقد.

**ثالثا: الضمانات والنزاعات القانونية**

**I. البيانات والضمانات:**

يلتزم المستأجر أن يقدم للبنك البيانات والضمانات التالية:

1. يسمح القانون الأساسي و/أو الهيكل التنظيمي لممثل العميل بإبرام هذا العقد.

2. يلتزم المستأجر بصفة قطعية دون قيد أو شرط بالالتزامات المكتتبة أو التي سيتم اكتتابها بموجب هذا العقد وكل التصرفات المرتبطة به.

3. لقد تم الحصول على كافة التراخيص الإدارية لإمضاء وتنفيذ هذا العقد لاسيما بالنظر إلى التشريع والتنظيم الساري المفعول.

4. في حالة قيام البنك بإجراء قضائي بصدد نزاع متعلق بهذا العقد لا يمكن طلب أية حصانة قضائية أو تنفيذية لغرض الاعتراض على حجز الأموال سواء من قبل المستأجر أو باسمه.

[1] بنك البركة الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 51.

5. قد رخص للعميل بوصفه خاضعا لقانون الجمارك للقيام بكل الإجراءات القانونية التي تسمح بها.

6. يلتزم المستأجر طيلة مدة هذا العقد بـ :

- تنفيذ التزاماته التعاقدية وكل التصرفات المرتبطة بها في آجالها ولا سيما، الحصول على جميع التراخيص الضرورية لتنفيذ التزامات هذا العقد والعمل على بقاء سريانها.
- الامتناع عن تعديل أي عقد أو تصرف متعلق بهذا العقد بدون الموافقة المسبقة للبنك.
- احترام كافة الالتزامات المنصوص عليها في عقد شراء الأصول المنقولة من البائع الأول.
- إبرام عقد صيانة على الأصول المنقولة مع شركة صيانة مؤهلة والإبقاء على سريانه.

تبقى التصريحات والضمانات المذكورة أعلاه سارية المفعول طيلة مدة عقد الإيجار.

## II. المصاريف والحقوق وحالة فسخ العقد:

1. **المصاريف والحقوق:** اتفق الطرفان أن تكون كل المصاريف، الحقوق والأتعاب بما فيها وفي حالة اضطرار البنك إلى دفعها في إطار نزاع محتمل، أتعاب المحامين والمحضرين القضائيين ومحافظي البيع بالمزاد ومصاريف تقييم الضمانات العينية المخصصة أو المقترحة وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتّخذها البنك لتحصيل مبلغ الإيجارات الخاصة بالعقد على عاتق المستأجر وحده الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو باقتطاعها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى البنك.

### 2. فسخ العقد:[1]

يتم فسخ هذا العقد ويحق للبنك حينئذ استرجاع الأصول المنقولة والتصرف فيها إما بالبيع أو الإيجار أو غير ذلك في الحالات الآتية:

[1] بنك البركة الجزائري، مرجع سابق، ص 51.

✓ **حالات فسخ العقد:**

- في حالة وقوع العميل في توقف عن الدفع وكذا حالة التسوية القضائية أو تصفية الممتلكات أو توقف النشاط.

- في حالة عدم دفع أي قسط إيجار أو عمولة أو مصاريف أو نفقات تابعة مستحقة للبنك أو ضرائب أو رسوم بموجب هذا العقد و ذلك بعد 15 يوما بداية من تاريخ استحقاق الإيجار المذكور والعمولة والمصاريف أو النفقات التابعة وذلك بعد إرسال إنذار بالفاكس و/أو رسالة مضمنة مع إشعار بالاستلام أو مبلغة عن طريق محضر قضائي.

- في حالة عدم احترام أحد الالتزامات الأخرى المكتتبة من قبل المستأجر مع/أو من قبل الضامن حسب نصوص هذا العقد أو الضمان إلا إذا تم تدارك ذلك في أجل لا يتعدى 15 يوما منذ إرسال الرسالة مضمنة مع إشعار بالاستلام.

- في حالة وقوع حادث قد يمس بصلاحية الضامن إلا إذا قدّم للبنك بديلا عن هذا الضمان والذي يكون مقبولا حسب تقدير البنك.

- في حالة عدم تمكّن البنك لأي سبب ما من أخذ رهن عقاري من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من المستأجر كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو سبق وأن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع أو أي دائن آخر.

- في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف المستأجر كضمان، وكذلك في حالة إيجارها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان دون إذن مسبق من البنك.

- في حالة تحويل المستأجر لكل أو جزء من عملياته المالية الناتجة عن النشاط ذي صلة باستغلال العتاد محل الاعتماد الإيجاري إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة الجزائري.

- في حالة وفاة المستأجر إذا كان شخصا طبيعيا، يمكن للورثة الاستفادة من أحكام هذا العقد بشرط أن يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المنازعة على احترام وأداء الالتزامات المترتبة عليهم بموجب هذا العقد.

- في حالة فسخ عقد شراء الأصول المنقولة من البائع الأول لأي سبب من الأسباب وخاصة إذا تعلق الأمر بعطب أو عيوب خفية تضر بكامل الأصول المنقولة أو جزء منها.

✓ **ما يترتب على فسخ عقد الاعتماد الإيجاري:**

- يكون المستأجر ملزم بتسديد أقساط الإيجار المستحقة على مواصلة انتفاعه بالأصول المنقولة بعد فسخ عقد الإيجار.
- إذا كان الفسخ ناتج عن إخلال المستأجر بالتزاماته المنصوص عليها في هذا العقد بحقّ للبنك مطالبته بالتعويض عن الضرر الذي يلحقه نتيجة هذا الفسخ.
- لا يحقّ للمستأجر أن يحتج بأي حال من الأحوال على قيمة ثمن بيع أو إيجار الأصول المنقولة المسترجعة من قبل البنك ولا على المصاريف التي التزم بها هذا الأخير وتحمّلها بصدد البيع أو الإيجار.

## III. النزاعات:

- كل خلاف متعلق بتفسير أو تنفيذ هذا العقد يرفع إلى المحكمة التي يقع المقر الرئيسي للبنك في دائرة اختصاصها، دون أن يمنع ذلك المؤجّر من إمكانية اللجوء إلى أية محكمة أخرى يملك في دائرة اختصاصها المستأجر أصولا.
- يتخلّى المستأجر صراحة أمام المحاكم عن التمسّك بأي امتياز بالحصانة القضائية أو التنفيذية الذي قد يمكنه الاستفادة منه.

**المطلب الثالث: تقييم القرض الإيجاري المطبق في الجزائر.**

مع ذلك، حسب الخبراء، سوق التأجير ستتجاوز 5 مليارات دولار بحلول عام 2020، لكن ومع هذا النمو لنشاط التأجير في الجزائر ينبغي أن لا نغفل عن التحديات والصعوبات التي تواجه النشاط الحالي، مثل الحواجز التنظيمية المستقبلية ارتفاع هامش صافي بسبب عدم وجود منافسة[1].

**اولا: الإعفاءات الجبائية.**

أن الشراء الخاص بالمعدات المطلوبة من طرف الزبائن يتم بدون الرسم على القيمة المضافة وفقا لقانون الرسوم على الاعمال، حيث يجب على شركة المغاربية للايجار أن يتوجه إلى المفتشية التابع لها ويقوم بسحب دفتر خاص بتراخيص الشراء بدون الرسم على القيمة المضافة من نوع F21 والمتكون من 25 ترخيص، كل ترخيص مكون من أربعة (04) نسخ (بيضاء، زرقاء، خضراء وصفراء)، حيث يتم في المرحلة الاولى بوضع طابع الادارة الجبائية في كل نسخة واعطائه الدفتر فارغا.

تقوم الشركة باستعماله عند كل عملية شراء من أجل التمويل بالقرض الايجاري، حيث يقدم النسخة البيضاء إلى المورد عند شراء أي تجهيز من أجل لغرض التأجير، ليتمكن المورد من تبرير رقم اعماله المعفى من الرسم على القيمة المضافة، أما النسخة الزرقاء فتحتفظ بها الشركة، ونسختين الخضراء والصفراء تبقى في الدفتر الذي يتم ارجاعه مرفوقا بكل عقود القرض الايجاري إلى المفتشية.

أما إذا كان للزبون قرار من الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، وان القائمة الموافقة لهذا القرار تتوفر على خدمات بنكية، فإن الزبون يعفى من TVA، ولكن يجب عليه أن يتوجه إلى مفتشية الضرائب التابع لها ويقوم بتقديم جدول الاستحقاق، وهنا تقوم المفتشية بتسليم له ترخيص الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة من نوع F20، ويقوم الزبون بتقديمها للشركة لإعفائه من الرسم على القيمة المضافة على الإيجار.

كما يمكن للزبون أن يستعمل هذا أيضا عند الاقتناء وذلك باعطاءه للمورد في حالة الشراء من مورد محلي، أو إلى الجمارك في حالة الاستيراد، كما أن المستثمر الذي يستفيد من هذا النوع من الإعفاءات، تعفى أيضا من الحقوق الجمركية، وذلك بتقديم قرار الإعفاء للجمارك، أما بالنسبة لعقود القرض الايجاري الدولي، فان مبالغ الايجار تخضع لتخفيض يقدر بـ60% ثم تفرض على

[1]L'éco, Marché du leasing en Algérie, n° 60, du 16 au 28 février 2013, p29.

الباقي ضريبة تقدر بـ24% التي تعتبر مزيج من TAP، TVA، IBS، فإذا كان مبلغ الإيجار بقدر بـ 100 ون، يخفض بـ: 60%، والباقي وهو 40 ون فقط الذي يخضع لضريبة المقدرة بـ: 24%.

**ثانيا: ايجابيات التمويل بالقرض الايجاري في الجزائر.**

1. إن اقتصار التمويل على الجهاز المصرفي يؤدي إلى ضعف معدلات الاستثمار، لذا فإن الاعتماد الإيجاري سيسمح دون شك لهذه المؤسسات بتحديث وسائل الإنتاج واستخدام التكنولوجيات المناسبة لزيادة قدرتها التنافسية، وبالتالي تغطية احتياجاتها التمويلية المتزايدة و التقليل من العوائق التي تفرضها عليها الجهات الدائنة و بخاصة البنوك.

2. إذا قارنا تكلفة التمويل عن طريق تأجير المعدات مع القرض مصرفي، ففي الواقع هي اعلي عموما، لذلك عروض شركات التأجير مبنية على المزايا النسبية التي تقدمها:

- معالجة الملفات واتخاذ قرار التمويل أسرع عموما مما هو متعارف عليه في في حالة التمويل بالقروض، فكل شركات القرض الإيجاري تقترح آجالا قياسية للرد على طلبات التمويل عكس القروض البنكية التقليدية التي يستغرق الرد عليها مدة طويلة نسبياً

- التحفيزات الضريبة على القرض الإيجار أكثر إغراءا، وهذا ما تم التطرق له في المطلب السابق.

- شركات التأجير لا تجمع الودائع من الأفراد ولذلك تكلفة إعادة تمويل نفسها هي أكثر من البنوك.

3. تمويل أصحاب المهن الحرة

**ثالثا: اهم المعوقات التي تواجه القرض الايجاري في الجزائر.**

- يحتاج سوق القرض الايجاري لشركات أكثر ، من اجل إحداث منافسة تعود بالنفع على المستثمرين.

- افتقار للوعي لثقافة التمويل عن طريق الاعتماد الإيجاري كبديل تمويلي، فكثير من المستثمرين يجهلون وجود هذا التمويل.

- عادة ما يفضل المستثمرون الوسائل التقليدية للتمويل، وذلك لكونها معروفة ويطمئنون في التعامل بها.

- قلة الحوافز الضريبية المرتبطة بهذا النوع من التمويل و ارتفاع تكلفته.

- بعد شركات الاعتماد الإيجاري عن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والمستثمرين بصفة عامة، خاصة وأن معظم الشركات المانحة لهذا النوع من التمويل موجودة فقط في المدن الكبيرة.

- احتياج شركات التأجير التمويلي لصيغ لتمويل نفسها.

**خاتمة الفصل الثالث.**

وعموما، وبعد دراسة الإطار التنظيمي للقرض الإيجاري في الجزائر والسوق الخاص بهذه التقنية التمويلية يمكن القول بأن القرض الإيجاري أصبح يحظى بإطار تنظيمي مشجع، وهذا ما دفع بسوق القرض الإيجاري للانتعاش بظهور العديد من المؤسسات المالية التي تقدم خدمات القرض الإيجاري، وذلك بالتّزامن مع ظهور قطاع خاص واعد متكون أساسًا من المؤسسات، إلا أن مساهمة سوق القرض الإيجاري في تمويل الاقتصاد عموما والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصًا لا تزال ضعيفة مقارنة بمساهمة القروض البنكية الكلاسيكية نظرًا لعدم انتشار هذا النمط في كافة التراب الوطني وكذا الكيفية التي يطبق من خلالها، والتي لازالت غير مناسبة للمؤسسات

# الخاتمة العامة

شهد الاقتصاد الوطني تحولات عميقة، رافقتها إصلاحات وتدابير مستمرة على مستوى ترقية المحيط العام بمختلف جوانبه المصرفية والمالية خدمة للاستثمار، وذلك بإنشاء الكثير من الوكالات والهياكل والشركات غير المصرفية المتخصصة لتوفير مصادر تمويل بديلة وذلك كقرض الإيجار ورأس المال المخاطر وغيرها...، القرض الإيجاري هو ائتمان عيني، وهو عبارة عن عقد لتأجير أصول تستخدم في النشاط المهني والإنتاجي مع إمكانية نقل الملكية إلى المستأجر في نهاية مدة العقد بعد دفع قيمة مالية محددة ومتفق عليها سلفا، كما أن القرض الإيجاري ينقسم إلى عدة أنواع وأشكال تتلاءم مع متطلبات التمويل ومع حاجات مستخدمي الأصول المؤجرة، بالإضافة إلى ذلك ينطوي القرض الإيجاري على خصائص وميزات عديدة تجعل منه وسيلة تمويلية مفضلة لدى المؤسسات، منها الحصول على تمويل كامل للاستثمارات مع السرعة في معالجة الملفات، توفير الأموال وتحسين صورة الربحية الدفترية والعديد من المزايا الأخرى.

كما يكتسي القرض الإيجاري أهمية كبيرة في التوجهات التمويلية الجديدة للجزائر، حيث تم إدخال هذا النمط التمويلي رسميا من خلال القانون10/90 المتعلق بالنقد والقرض، وبعدها تم إصدار الأمر 09/96 الذي وضع الإطار التشريعي العام له، ثم توالى صدور التعليمات والتنظيمات التي تهيؤ المناخ الملائم لقيام سوق لهذه الأداة التمويلية، بالإضافة إلى إقرار العديد من التسهيلات الجبائية والمالية والقانونية، لصالح أطراف عقود القروض الإيجارية، وفعلا شهدنا قيام العديد من المؤسسات المالية التي تقدم تمويلات على شكل قرض إيجاري، وقيام العديد من البنوك التجارية بفتح فروع متخصصة في القرض الإيجاري، وقد وقفنا في بحثنا هذا على أهم الجهات المتعاملة في سوق القرض الإيجاري وأهم خصائصه والدور الذي يمكن أن يلعبه في تمويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، وقد وقفنا في بحثنا هذا أيضا على سوق القرض الإيجاري في الجزائر وأهم الجهات المتعاملة فيه، وقمنا بتطبيق الجانب النظري على مؤسسة متخصصة في تقنية الاعتماد الإيجاري وهي الشركة المغاربية للإيجار المالي-الجزائر، مع الصعوبات التي تواجه شركات القرض الإيجاري.

بعد تطرقنا إلى الجوانب النظرية والتطبيقية للموضوع، سنحاول تقديم نتائج اختبار الفرضيات، وأهم ما تم التوصل إليه من نتائج نظرية وتطبيقية، إضافة إلى تقديم بعض التوصيات والاقتراحات.

**نتائج اختبار الفرضيات.**

يمكننا تقديم نتائج اختبار الفرضيات كما يلي:

1- الفرضية الأولى: والمتمثلة في "هناك عدة اساليب متنوعة لتمويل المؤسسات الصغيرة ومتوسطة منها تقليدية واخرى مستحدثة وتلقى اقبالا واسعا."، تم إثبات صحتها في الفصل الأول حيث يعتبر موضوع التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة معيقا للتطور هذه الاخير خاصة في دول المديونية التي تفتقد لتنوع في مصادر التمويل.

2- القرض الإيجاري تقنية تمويل متخصصة تقوم بها مؤسسات مؤهلة قانونا بتأجير أصول موجهة للاستعمالات المهنية فقط، تساعد هذه التقنية المؤسسات الاقتصادية على التأقلم مع التطور التكنولوجي والتقني، بحيث تستطيع اكتساب عتاد حديث وفعال دون أن تضطر إلى استخدام مبالغ ضخمة من مواردها.

3- الفرضية الثانية: والمتمثلة في "التمويل الايجاري لا يلغي أهمية تقنيات التمويل الأخرى، ولكت يمكن اعتباره بديلا تمويليا مكملا متاحا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل رفع وتيرة نشاطها."، صحيحة أيضا وهذا ما توصلنا إليه من خلال دراسة الفصل الثاني، القرض الإيجاري تقنية تمويل متخصصة تقوم بها مؤسسات مؤهلة قانونا بتأجير أصول موجهة للاستعمالات المهنية فقط، تساعد هذه التقنية المؤسسات الاقتصادية على التأقلم مع التطور التكنولوجي والتقني، بحيث تستطيع اكتساب عتاد حديث وفعال دون أن تضطر إلى استخدام مبالغ ضخمة من مواردها.

4- الفرضية الثالثة: والمتمثلة في "عمل بنك البركة على تسهيل الإجراءات المتبعة في تقديمه للقرض الايجاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما أدى الى ارتفاع حصته السوقية."، وهذا ما توصلنا إليه في الدراسة التطبيقية، فبالرغم من الإجراءات المتخذة من طرف الدولة الجزائرية، فإن القرض الإيجاري يبقى تقنية غير معروفة، وقليلة الاستعمال مقارنة بباقي أنواع التمويل، بسبب عدم معرفة معظم المتعاملين الاقتصاديين بالقرض الإيجاري من جهة، الا ان بنك البركة يقوم بمجهود كبير لاذلال تلك الصعوبات.

**نتائج الدراسة.**

تتمثل أهم النتائج التي توصلنا إليها في مايلي:

- القرض الإيجاري وسيلة لتمويل الاستثمارات الإنتاجية، عن طريق الحصول على ما تحتاج إليه من معدات إنتاجية حديثة أو أصول عقارية دون أن تضطر إلى دفع ثمنها في الحال فهو بديل عن الشراء.

- عقد القرض الإيجاري عقد ثنائي الأطراف في تكوينه ولكن تنفيذه يقتضي تدخل أشخاص آخرين كالمورد للمعدات والتجهيزات، أو المقاول الذي يقوم ببناء الأصول العقارية.
- تعتبر الملكية في عقد القرض الإيجاري كوسيلة للضمان، حيث تسمح للمؤجر التمويلي بالاحتفاظ بالملكية طوال مدة العقد، وله إمكانية استرداده في حالة إعسار المستأجر.
- عقد القرض الإيجاري استقل ببعض القواعد غير تلك المنصوص عليها في القواعد العامة ومرد ذلك إنما يكمن في تميز هذا العقد، الذي تدخل المشرع ووضع له أحكاما خاصة به بحكم طبيعته الخاصة وهذا بموجب الأمر التنفيذي 09/96.
- قام المشرع الجزائري بقصر القرض الإيجاري على الأغراض الإنتاجية فقط واستبعد الأغراض الاستهلاكية وهذا تشجيعا منه على الإنتاج والنهوض بالاقتصاد الوطني.
- القرض الإيجاري تقنية مالية ليست سهلة المنال إلا للمؤسسات السليمة التي تتمتع بمردودية حسنة فضلا عن أن مؤسسات القرض الإيجاري تقوم بدراسات وتقديرات للمشروعات المراد تمويلها ولا تقبل إلا التي تحقق تدفقات نقدية كافية لمواجهة تكاليف الأقساط الإيجارية طيلة مدة العملية حتى تكون هذه التقنية فعالة.
- بنكالبركةالجزائرياعتمدالتمويلبالإجارةكصيغةأساسيةمنالصيغةالتمويليةالمعتمدةلديهسواءعلى المنقولأوعلىالعقار،إذمرتهذهالصيغةلديهبمرحلتينمرحلةالتمويلاتقصيرةوالمتوسطةالأجلخلالالثمان سنواتالأولىمننشاطهليتخلىبعدهافيالمرحلةالثانيةعنالتمويلاتقصيرةالأجلليعتمدالتمويلاتطويلةالأجل بدايةمن 2001 مواليومناهذا.
- إنالتمويلبالإجارةلدىالبركةعرفتحسناوتطوراجيداخلالالعشريةالأولىمننشاطهكانهذانتيجة التطورالاقتصاديفيمحيطالعملالجزائريوخاصةفيمجالالأشغالالعمومية والترقيةالعقاريةالمتطلبةلتجهيزات ومعداتيعجزالمقاولونالحصولعنهابأموالهمالخاصة،إضافةإلىذلكالإعفاءاتالجبائيةبناءعلىقراراتالوكالة الوطنيةلدعموترقيةالاستثمارالذيكانلهادورابارزافيهذاالنمووالتطور.
- تدهوربنكالبركةفيمنحتمويلاتهبالإجارةوخاصةالمتوسطةالأجلوذلكلتقييدهذهالتقنيةوإخضاعها للرسوموالضرائب،الأمرالذييستوجبتحويلهاإلىالمتعاملينمماشكلويشكلعبئاثقيلاعليهمكون انهيتحملون

كلالتكاليفالخاصةبهذاالتمويل،الأمرالذيأدىإلىإلغاءالبنكعنمنحتمويلاتعلىأساسالتأجيرابتداءمن سنة 2000 م،وتمتحويلكلعملياتالتأجيرعلىمنقولإلىمرابحاتمتوسطةالأجلسنة 2000 م،ممايفسرالانخفاض الكبيرفيمخصصاتالتمويلاتالمتوسطةالأجل.

**التوصيات والاقتراحات.**

من خلال النتائج المتوصل إليها، يمكن تقديم الاقتراحات التالية:

- ✓ ضرورة تطبيق القرض الإيجاري بطبيعته وخصائصه الأصلية، أي كونه تمويل كامل مع ضمانات وشروط محدودة ومبسطة، والتي تمثل قوة هذا النمط التمويلي.
- ✓ العمل على توسيع دائرة الانتشار الجغرافي للمؤسسات التي تعرض هذا المنتوج المالي، وهذا للتقرب أكثر من المستثمرين ونشر القرض الإيجاري في مناطق اقتصادية جديدة، مما يدعم حركة التنمية ويجعلها شاملة لكل مناطق الوطن.
- ✓ تشجيع قيام مؤسسات مالية متخصصة في القرض الإيجاري العقاري عن طريق تقديم تسهيلات وامتيازات قانونية وجبائية.
- ✓ تشجيع عملية إنشاء شركات للقرض الإيجاري مختلطة مع شركاء أجانب ذوي خبرة في هذا المجال للاستفادة من خبرتهم.
- ✓ الإعلام بتقنية القرض الإيجاري والإشهار لها عن طريق إقامة الملتقيات والحملات الإعلامية بحضور رجال الأعمال والمختصين القانونيين والمؤسسات المالية والتي من شأنها جذب العملاء لتمويل استثماراتهم عن طريق هذه الصيغة.
- ✓ العمل على اعتماد شركات تأجير جديدة، عملية أكثر، مرنة واكثر جاذبية للعملاء.
- ✓ على الحكومة مراجعة اللوائح والسماح لشركات التأجير للاستفادة من المزايا الضريبية، لتسهيل الوصول إلى سوق التأجير التمويلي الجزائري، مثل تجديد القرار القاضي بتقديم اعفاءات ضريبية لشركات القرض الايجاري للحفاظ على المزايا الضريبية للتأجير.
- ✓ تطوير سوق السندات ضروري للسماح للشركات التأجير لتمويل نموها.
- ✓ وضع انظمة لتكوين الموظفين في مجال القرض الايجاري.
- ✓ على شركاتالقرضالإيجاريأن تقوم بحملات ترويجية للتعريفبهذاالمنتوجالماليالّذيلا يزالغير معروفعندنسبةكبيرةمنالمؤسساتالصغيرةوالمتوسطةالجزائرية.

**آفاقالبحث.**

من خلال الدراسة النظرية والتطبيقية التي قمنا بها، والتي تمت في حدود الإشكالية الرئيسية المطروحة، التمسنا بعض المواضيع التي يمكن دراستها مستقبليا، ومن أهم هذه المواضيع مايلي:

- ✓ دور القرض الايجاري في تمويل القطاع الفلاحي.
- ✓ دراسة مقارنة بين تكلفة التمويل بالقرض الايجاري وبالقرض التقليدي.
- ✓ دراسة استطلاعية لآراء أصحاب المؤسسات الصغيرة و المتوسطةفي صعوبات استخدام الاعتماد الإيجاري في التمويل.

# قائمة المراجع

- **الكتب** :


**1–** أحمد بوراس، تمويل المنشأت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، الجزائر،2008 .

**2–** أرشد فؤاد التميمي، أسامة عزمي سلام: " الاستثمار بالأوراق المالية– تحليل وإدارة "، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة الأردن عمان، 2004.

**3–** توفيق عبد الرحيم يوسف: "إدارة الأعمال التجارية الصغيرة"، دار الصفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان الأردن، 2002.

**4–** جميل أحمد توفيق، أساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية، بيروت، بدون سنة نشر.

**5–** جهاد عبد الله قاسم موسى " إدارة المشاريع الصغيرة "دار اليازوني النشر والتوزيع، الطلعة العربية، الأردن، 2004.

**6–** حسين، الهندي، المؤسسات الاقتصادية، بدون دار دار النشر، لبنان، 1980.

**7–** دريد كمال شبيب،"مقدمة في الإدارة المالية المعاصرة"، دار المسيرة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى2007.

**8–** سعاد نائف البرنوطي:" إدارة الأعمال الصغيرة "، دار وائل للنشر، عمان الأردن، الطبعة الأولى،2005 .

**9–** سعاد نائف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة، " أبعاد للريدة، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان الأردن، 2005.

**10–** سمير علام: "إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة"، مطبعة مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، مصر، 1993.

**11–** سمير محمد عبد العزيز، " التأجير التمويلي"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2001.

**12–** سمير محمد عبد العزيز، التأأجير التمويلي ومداخله المالية، المحاسبة الإقتصادية – تشريعية –التطبيقية– الطبعة الأولى، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 2001.

**13–** سمير محمد عبد العزيز،" التأجير التمويلي"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2001.

**14–** سمير محمد عبد العزيز،"التمويل و إصلاح الخلل هياكل المالية"، مصر ، القاهرة، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 1997.

**15–** سيد عليوه" تحليل مخاطر الإستقثمار في الورصة والأوراق المالية"، دار الأمين للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 2006.

**16–** عبد الستار محمد العلى، فايز صالح النجار: " الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة"، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، 2006 .

**17–** عبد الله خبابة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية لدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 2007.

**18–** عبد المطلب عبد الحميد اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية مصر، 2009..

19- عدنان النعيمي، ياسين الخرشة: " أساسيات الإدارة المالية:، دار المسيرة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن،2007.

20- علي السلمي:" المفاهيم العصرية للمنشآت الصغيرة"، دار الغريب للنشر والتوزيع، القاهرة، 1999.

21- فايز جمعة محمد النجار، عبد الستار محمد علي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2006.

22- فايز جمعة، وآخرون "الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة"، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، 2006.

23- فتحي السيد عبده أبوالسيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2005.

24- فريد راغب النجار:" إدارة المشروعات والأعمال صغيرة الحجم"، مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية، 1999.

25- محسن أحمد الخضيري،التمويل بدون نقود"، مجموعة النيل العربية مصر، الطبعة الأولى، 2001 .

26- محمد أيمن عزت الميداني،الإدارة التمويلية في الشركات، دار الصفاء عمان، الأردن، 2000،

27- محمد صالح الحناوي و آخرون،أساسيات الإدارة المالية"،الدار الجامعية، جامعة مصر العربية 2000.

28- محمد صالح الحناوي،إبراهيم اسماعيل سلطان-الإدارة المالية و التمويل- الدار الجامعية الإسكندرية 1999.

29- محمد كمال خليل الحمزاوي-" اقتصاديات الإئتمان المصرفي" منشأة المعارف الإسكندرية، الطبعة الثالثة، 2000.

30- مصطفى رشدي شيحة، النقود المصارف والإئتمان" الدار الجامعية الحديثة، الطبعة الأولى-الإسكندرية- مصر.

31- مصطفى رشدي شيحة،"النقود و المصارف و الإئتمان"، الدار الجامعية، الإسكندرية،1999

32- منير ابراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل-، دار المغارف، جامعة الإسكندرية، 1997.

33- نبيل جواد، إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2007.

34- نهال فريد مصطفى،مبادئ و أساسيات الإدارة المالية- الدار الجامعية الإسكندرية، 2003

35- هالة محمد لبيب عنبه، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، دار المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2002، - سعاد نائف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2005.

36- هايل عبد المولى طشطوش:" المشروعات الصغيرة ودورها في التنمية "، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى 2012.

37- هشام خالد:" البنوك الإسلامية الدولية وعقودها مع إشارة خاصة بنظام التأجير التمويلي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، بدون سنة نشر.

38- هيثم محمد الزغبي الإدارة و التحليل المالي دار الفكر للنشر و الطباعة و التوزيع عمان 2000

39- وفاء عبد الباسط " مؤسسات رأس المال ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، حلوان، مصر، 2001.

- **الرسائل و الأطروحات:**

**1-** أحمد بن قطاف، أهمية حاضنات الأعمال في دعم وترقية المؤسسات الصغيرة المبدعة في الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم التسيير،(غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2006-2007.

**2-** إلياس غقال، تمويل المؤسسات المصغرة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، رسالة ماجستير، ( غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضربسكرة.

**3-** حفيف فوزية، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حالة الجزائر ، رسالة ماجستير، جامعة سعد دحلب البليدة، الجزائر، 2009 .

**4-** حكيم بوحرب، دور السوق المالي في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، رسالة ماجستير، جامعة سعد دحلب البليدة الجزائر، 2008.

**5-** حمزة بوكفة:" أثر استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2008،

**6-** رابح خوني، ترقية أساليب وصيغ تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير، في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، جامعة العقيد الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2002-2003.

**7-** زينب بن تركي: دور تكنولوجيات الإعلام والاتصال في تسيير العلاقة مع الزبون بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة "، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2008،.

**8-** سليمان بوفاسة: " تمويل الإستثمارات عن طريق الإقتراض وانعكاساته على التنمية الإقتصادية و الإجتماعية"، أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة، جامعة الجزائر، 2008/2007.

**9-** صالحي عبد القادر، تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر. واقع و أفاق، أطروحة دكتوراه في العلوم المالية، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر،2008.

**10-** عثمان لخلف، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها- حالة الجزائر- أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، ( غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2003-2004.

**11-** ليلى لولاشي، التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، ( غير منشورة)، كلية الحقوق العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر،2004-2005 ،بسكرة، ، 2009.

**12-** نادية قويقع، "إنشاء وتطوير المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الدول النامية: " حالة الجزائر" رسالة ماجستير غير منشورة" جامعة الجزائر 2001.

**13-** هيبة بوعبد الله إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير، جامعة قسنطينة، 2009.

**14-** يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، جانفي 2005.

**المجلات العلمية:**


**1–** أحمد بوسهمين، الدور التنموي للاستثمار في المؤسسة المصغرة في الجزائر، مجلة جامعة دمشق العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 26 ، المجلد الأول، 2010.

**2–** زغيب مليكة، استخدام قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة – مجلة العلوم الإنسانية، منشورات جامعة محمد خيضر، بسكرة ، الجزائر، العدد السابع، فيفري 2005.

**3–** صالح صالحي أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة المصغرة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير، العدد 3، جامعة سطيف 2004.

**4–** فواز صالوم حموي–مشكلات الإستئجار التمويلي مجلة جامعة دمشق للعلوم الإقتصادية و القانونية، المجلد 21، العدد 01، 2005.

**5–** مليكة زغيب:" استخدام قرض الإيجار في تمويل المؤسسات المتوسطة و الصغيرة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد السابع، جامعة محمد خيضر –بسكرة، الجزائر، فيفري 2005.

**6–** نادية قويقع،–المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واقع وآفاق–، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسير جامعة الجزائر، العدد 14، 2006.


**الملتقيات و الندوات :**


**1–** أحمد محمد الرشود، يوسف علي، " الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية و الإقتصادية"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان 2002.

**2–** بلعوج بلعيد، "تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 9/8 أفريل 2002

**3–** بلعوج بلعيد، التمويل التأجيري كإحدى صيغ التمويل الإسلامي– الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة وتطوير دورها في الإقتصاديات المغاربية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، سطيف 28/25 ماي 2003.

**4–** بلعوج بلعيد،تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 9/8/ أفريل 2002.

**5–** بلقاسم زايري:" تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول التسيير الجيد وتطوير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، جامعة الجزائر، 5 جوان 2003.

**6–** بلمقدم مصطفى و آخرون، " التمويل عن طريق الإيجار كإستراتيجية لتغيير العمل المصرفي"، المؤتمر العلمي الرابع– استراتيجيات الأعمال في – مواجهة تحديات العولمة، 03/15،16/، جامعة العلوم الإدارية و العلوم المالية، الأردن.2005.

**7-** حسين رحيم، ترقية شبكة دعم الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (نظام المحاضن)-، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الأغواط 9/8 أفريل .2002.

**8-** دليلة مسدودي، المكانة الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني الأول حول: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر خلال الفترة 2000-2010، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 18-19 ماي 2011 .

**9-** سعدان شباكي، معوقات تنمية وترقية الم.ص.م في الجزائر، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الص.م.ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، 9/8 أفريل 2002.

**10-** السعيد بريبش، عبد اللطيف بلغرسة، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات المتوسطة في الجزائر بين مقومات المعمول ومتطلبات المأمول، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 17-18 أفريل 2006.

**11-** سعيد بريش: التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات جامعة محمد خيضر، بسكرة، المنعقد يومي 22/21 نوفمبر 2006.

**12-** سعيد بريش: التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات جامعة محمد خيضر، بسكرة، المنعقد يومي 22/21 نوفمبر 2006.

**13-** سعيد بريكة، فوزي شوق، "دراسة تحليلية لواقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر "، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الثاني حول مؤسسات الصغيرة والمتوسطة التنمية المستدامة، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر ، منعقد يومي: 14/13 نوفمبر 2012.

**14-** سعيد وصاف، المؤسسات المتوسطة وتنمية الصادرات – مدخلات الملتقى الوطني الأول للمؤسسات الص. و.م بالأغواط 08-09-أفريل 2002.

**15-** سليمة أحمد غدير، سلمى عائشة كحيلي، تأهل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر واقع وآفاق، الملتقى الدولي حول: استراتجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة،الجزائر، 18-19 أفريل 2012.

**16-** الشريف ريحان، ريم بونوالة، حاضنات الأعمال كآلية لمرافقة المؤسسات المصغرة، الملتقى الدولي حول: استراتجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، يومي18-19 أفريل 2012.

**17–** عاشور مرزيق، محمد غربي،:الائتمان الإيجاريكأداة لتمويل المرسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، يومي 18/17 أفريل 2006، الشلف، الجزائر.

**18–** عبد الجليل بوداح، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة و المتوسطة"،الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وتطويرها في الإقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 28/25 ماي 2003.

**19–** عبد الرحمان بن عنتر، "أسماء الرحماني"، دور براءة الاختراع في حماية وتشجيع الإبداع والابتكار وتدعيم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر، "مداخلة ضمن الملتقي العربي الخامس للصناعات الصغيرة والمتوسطة جامعة الجزائر، المنعقد يومي 15/14 مارس 2010.

**20–** عبد الرحمان بن عنتر، عبد الله بلوناس:" مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطوير قدراتها التنافسية"، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط، الجزائر، المنعقد يومي 09/08 أفريل 2002.

**21–** عبد الرحمن يسري، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية–، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب،البنك الإسلامي للتنمية، سلسلة بحوث العلماء الزائرين رقم01، ط 1995، ج 1.

**22–** عبد الله الإبراهيمي، المؤسسات الصغيرة في مواجهة المشكلة التمويلية، الملتقى الوطني حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي 17–18 أفريل 2006.

**23–** علي هامل، فطيمة حفيظ: " أفاق الإستثمار الأجنبي في الجزائر في ظل اتفاق الشراكة الأورومتوسطية" ندوة دولية حول الشراكة، تلمسان 2003.

**24–** عمران بشاير، تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوزيعها الإقطاعي في الجزائر خلال الفترة 2000–2010، الملتقى الوطني الأول حول دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر خلال الفترة2010–2010، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 18–19 ماي 2011.

**25–** المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، لجنة أفاق التنمية الاقتصادية والاجتماعية–، مشروع تقرير من أجل سياسة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جوان 2002.

**26–** محمد الهادي مباركي، المؤسسة المصغرة ودورها في التنمية، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات ص. م ودورها في التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الأغواط 9/8 أفريل 2002.

**27–** محمد، زوزي، الأيام الدراسية الأولى حول " التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودوره في التنمية الاقتصادية"– قسم علوم التسيير، المركز الجامعي بالوادي، 29–30 أفريل 2008.

**النصوص القانونية و التشريعية:**

**1–** المرسوم التنفيذي رقم 09/96 المؤرخ بتاريخ 1996/01/10."الجريدة الرسمية الصادرة بتاريخ 1996/01/10،عدد 03، المادة01.

**2–** الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية،– المادة 05–07 من القانون/08 المؤرخ في 2001/12/12 يتضمن القانون التوجيهي لترقية الم. ص.م–، العدد 15–77 ديسمبر 2001.

**المواقع الالكترونية:**

**1–** يوسف كمال محمد،–المصرفية الإسلامية–، عبر الرابط http://www.kantakji.org/foqh/philes/banks/22003.doc تاريخ الاطلاع 14 جوان 2019.

**مراجع باللغة الأجنبية:**

**1–** Benet .R.Luc,Principes de technique bancaires,20 éme édition, Edition Dunod, paris, France,1999.

BOUYACOUB. « les PME dynamise économique .1
et territoriale ». colloque international, Alger 2003.

**2–** Gerard charreaux « finance d'entreprise » Edition management et société, 2éme édition et augmentée.

**3–** Josette peyrard : « gestion financiére internationale », édition Vuibert, paris,1999.

**4–** Josette Peyrard : « dictionnaire de France », édition Vuibert,1999.

**5–** Luc Bernet-Rollande : « principes de techniques bancaires »Dunod, 2éme édition

**6–** paris,1999.

**7–** Stephane Griffiths,Jean Guy Gegos « Gestion Financiére de l'analyse à la stratégie ».paris,organisation 1997.

**8–** Stephne Griffthhs,Jean Gegos,op, cit.

# الملاحق

# ( نموذج ) طـــلـــــب تـــمـــويـــــل

السيد/ الشركة:.....

المقيد بالسجل التجار ÿ لدğ ولاية:.....تحت رقم: .....

العنوا لÙ :.....

رقم الحسا Y :.....وكالة :.....

Y ăþøøðlRШl hwøølþŠl pøøئ hWFlY þيد هديد الEيد hwFiY ĂJă.....

**الموÇوع** / طلÙY تمويÙل

سيد ÿ المدير Ù بالÙشارة إJÿ Ù لحكام القانو لÙ رقم 10/90 Ğ Ç المÇرÇ 1990/04/14 والمتعلÇ بقانو لÙ النقد والقرض و Ù لحكام القانو لÙ الأساسÙ لبنا ا البركة الجزا رÿ ولاسيما المتعلقة بالتعامل وÇ مبادÐ الشريعة الÙسلÙمية السمحة و الشروط المصرÇية السارية المÇعول لدğ بنا ا البركة الجزا رÿ Ù يشرÇنا Ù لÙ نطلY منكم منحنا تمويÙ نقديا Ğ شكل:(1)

| | | |
|---|---|---|
| مرابحة علÿ عقار . | اعتماد إيجار ÿ علÄعقار . | استصناع (البنا ا مستصنY) |
| مرابحة تمويل استهÙ ا . | اعتماد إيجار ÿ علÿ منقول . | مضاربة . |
| (تجهيزات) مرابحة متوسطة المدğ . | عقد تÇجير عقار ÿ منتهÙ | مشاركة . |
| مرابحة قصيرة المدğ(دورة استÇÙل) . | استصناع (البنا ا صانY) . | سلم . |

لتسديد جزÇ Ù لÙ Ù لÙ : (2)

التÙاتورة / التÙواتير

المشروع

العقد

المرÇÙ ( ة ) بها ا لطلY .

ولÙصرح Ù نÙ Ğ اطلعت علÿ الشروط المصرÇية السارية المÇعول لدğ بنا ا البركة الجزا رÿ والعقود الملحقة بها Ù وÙنÙ Ğ ا وÇÙ ولÙصادÇ علÿ jRNj الشروط ولÙحكام jRNj البنود Ù دو لÙ Ù يمكنÙ Ğ الرجوع علÿ البنا ا بشÙنها. Ù لÙصرح Ù لÙ السلY Ù و البضاعة المشار إليها Ù عÙjÙ قد تم اختيارlNj و التÙاوض بشÙ لÙ مواصÇاتها مY المورد و Ù عÙ Ğ البنا ا صراحة Ù لÙ لية مسÙولية Ù و تبعة بخصوص مواصÇات jRNj السلY Ù و البضاعة Ù و عيوبها Ù و الخÇية Ù و مخالÇتها لÙÙنÙامة المعمول بها دوليا . و Ù لتزم بعدم الرجوع علÿ البنا ا Ù لÙ Ù لÙ jRNj الحالات بÙ ÿ حال Ù لÙ الأحوال والتزم بالوÙاÇ بكل الالتزامات المتضمنة Ğ بنود العقود المرÇÙقة بالشروط المصرÇية Ù وتسديد جميY الأقساط المستحقة Ğ الÙجال المحددة بموجY السندات لÙأمر و/Ù و جدول الاستحقا Ç الÙ Ù ÿ Ù وقY عليهم بها Ù الصدد .

بÙ.....Ğ..... التوقيY

ÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙÙ

( 1 ) و ( 2 ) وضY عÙ Ù علÙمة × Ğ الخانة الصحيحة

نموWW رسالة رفض ملف التمويل

بناا البركة الجزائر

وكالة.....

السيد ...../ مسير شركة .....(1)

الساكن ...../ الساكن مقرها .....(1)

الموضوع : ملف التمويل

تلقينا طلبكم للتمويل بتاريخ ..... . و بعد دراسة الملف كل جوانبه تأسفنا لأن نخبركم بعدم إمكانية تلبية طلبكم لكون المشروع / أو العملية (1) المطلوب تمويلها (1) لا يتوفر على الشروط الموضوعية اللازمة للحصول على التمويل المطلوب .

في حالة رغبتكم في الحصول على توضيحات أكثر يمكنكم الاقتراب من مصالحنا قرعنا لمواقاتكم بها .

و نرجو أن تبقوا على ثقتكم بمؤسستنا التي لن تدخر جهدا لتقديم كل الخدمات و التسهيلات المناسبة لوضعية مشاريعكم و احتياجاتها مع مراعاة القواعد و الأعراف و الضوابط المتعارف عليها في مجال العمل و الائتمان المصرفي .

تقبلوا تحياتنا الخالصة

.

توقيع مدير الوكالة

# عقد تمويل بالاعتماد الايجاري على أصول منقولة

## الشروط العامة

بين:

1- بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10,000,000,000.00 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 03-11 / المؤرخ في 2003.08.26 المتعلق بالنقد و القرض مقيدة في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00/ ب 0014294 ، الكائن مقره الاجتماعي بحي بوثلجة هويدف فيلا رقم 1 بن عكنون الجزائر ينوب عنه في الإمضاء على

هذا العقد السيد بصفته مدير وكالة

ويشار إليه فيما يلي البنك

2- الشركة

السجل التجاري لولاية

رقم

العنوان

ينوب عنها في الإمضاء السيد بصفته

ويشار إليه فيما يلي المستأجر

**تمهيد:**

بالإشارة إلى:

- أحكام القانون الأساسي للبنك المتعلقة بالتزامه بالتعامل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية السمحة
- الشروط المصرفية العامة المعمول بها ببنك البركة الجزائري.
- اتفاقية الحساب الجاري المبرمة بين بنك البركة الجزائري و المستأجر عند فتح الحساب و التي تعتبر جزءا لا يتجزأ من هذا العقد.

حيث إن المستأجرطلب من البنك شراء الأصول المنقولة الموصوفة في المادة 2 أدناه على أن يستأجرها من البنك على سبيل الاعتماد الايجاري بمفهوم الأمر رقم 96/09 المؤرخ في 10/01/1996 .

حيث أن البنك اشترى الأصول المنقولة بناء على طلب المستأجر ولغرض تأجيرها له على سبيل الاعتماد الايجاري.

حيث أن البنك وكل المستأجر بموجب التوكيل المرفق بهذا العقد الذي يعتبر جزءا لا يتجزأ منه بمهمة إختيار المورد و التفاوض معه و تقرير مواصفات وكميات و خصائص وثمن شراء العتاد المراد إستئجاره وتوقيع العقد التجاري المتعلق بذلك وتسلم الأصول المنقولة نيابة عن البنك .

حيث أن الطرفين يتمتعان بالأهلية القانونية و الشرعية الخالية من أي عيب لإبرام هذا العقد.

حيث أن الطرفين راضيان ،

فقد اتفقا على ما يلي:

**المادة الأولى : الموضوع**

بطلب من المستأجر يلتزم البنك بموجب هذا العقد بتأجير الأصول المنقولة المذكورة أدناه للمستأجر الذي قبل بذلك وفقا للشروط المنصوص عليها في هذا العقد على سبيل الاعتماد الايجاري على أصول منقولة

**المادة الثانية : تعيين الأصول المنقولة**

الأصول المنقولة موضوع هذا العقد هي معينة في الفاتورة المرفقة بهذا العقد و التي تعد جزءا لا يتجزأ منه.

**المادة الثالثة :مدة الإيجار غير القابلة للإلغاء**

حددت مدة الإيجار بـــ تسري إبتداءا من تاريخ

في حالة تسلم الأصول المنقولة قبل هذا التاريخ فإن أحكام هذا العقد يبدأ سريانها إبتداءا من التاريخ الفعلي لتسلم الأصولة المنقولة ويستحق البنك مقابل إنتفاع المستأجر بالأصول المنقولة بدل ايجار على أساس مدة الانتفاع قبل تاريخ سريان هذا العقد

و تسرى ابتداء من هذا التاريخ و خلال كل مدة الايجار كافة حقوق وواجبات البنك و المستأجر المترتبة بموجب هذا العقد و تصبح نافذة قانونا.

**المادة الرابعة : تسليم الأصول المنقولة**

يتم تسلم الأصول المنقولة بموجب محضر تسليم موقع مع البائع الأول ترسل نسخة منه إلى البنك.

يلتزم المستأجر بعدم العدول عن استئجار الأصول المنقولة من البنك لأي سبب كان و كل عدول عن الاستئجار من قبل المستأجر يمكن أن يؤدي إلى تطبيق أحكام المادة 17 أدناه إذا رأى البنك ذلك.

بموجب التوكيل المنصوص عليه في التمهيد أعلاه فإن المستأجر مسؤول عن مطابقة الأصول المنقولة للمواصفات أو صلاحيتها للاستعمال ويتحمل تبعات أي خلل بهذا الشأن بإعتباره متعديا أو مقصرا في آداء الوكالة كما يتحمل ايضا بصفة عامة كل نزاع قد ينشأ بخصوص الأصول المنقولة مع البائع الأول أو مع أي جهة كانت .

في حالة نشوب أي نزاع مع البائع الأول أو أي جهة أخرى فإن المستأجر مفوض بالتصرف وإتخاذ الإجراءات اللازمة في هذا الشأن.

**المادة الخامسة :المطابقة**

في حالة ما إذا ظهر من تفتيش المستأجر لبعض أو كل الأصول المنقولة عدم مطابقة هذه الأخيرة للخصائص المتفق عليها مع البائع الأول ، يجب عليه أن يخبر بذلك البنك وذلك بإرسال نسخة من الإشعار المكتوب الموجه إلى البائع الأول بحالات عدم المطابقة المكتشفة.

**المادة السادسة: الملكية**

تبقى ملكية الأصول المنقولة للبنك كاملة خلال مدة هذا العقد إلى غاية تسديد المستأجر لكل أقساط الإيجار المنصوص عليها في جدول .التسديد الملحق بهذا العقد و حصول المستأجر من البنك على إبراء بذلك

**المادة السابعة:واجبات المستأجر**

خلال كل مدة هذا العقد، يلتزم المستأجر بالمحافظة على الأصول المنقولة طبقا للقواعد الشرعية و لأحكام القوانين و الأعراف و التنظيمات المعمول بها حاليا و مستقبلا وفقا للمتطلبات المهنية و الاحترافية و التكفل بالصيانة الدورية لها.

كما يلتزم المستأجر خلال مدة سريان هذا العقد باستعمال الأصول المنقولة طبقا للغاية التي استأجرت من أجلها و الحفاظ عليها بحرص الرجل المحترف.

ويلتزم على وجه الخصوص بأجراء الإصلاحات التي يتبين أنها ضرورية أثناء تنفيذ هذا العقد، حتى و لو تعلق الأمر بأضرار ناجمة عن حادث ما مع احترام المقاييس والنظم المعمول بها وكذا إخضاع الأصول المنقولة للمراقبة القانونية أو التنظيمية.

**المادة الثامنة: التأمين على الأخطار**

1- يوكل المستأجر بتامين الأصول المنقولة و تجديد التأمين طيلة مدة الايجار ضد كافة الأخطار على نفقة البنك ولفائدته.

وفي هذا الإطار يجب أن :

- تنص عقود التامين أو ملحقاتها على التزام المؤمنين على أن يدفعوا للبنك أي تعويض ناجم عن حادث سبب خسارة لكل الأصول .المنقولة أو جزء منها

غير أنه في حالة ما إذا كانت الأضرار بسيطة الأهمية وبعد معاينة الخبير التابع للمؤمن و الذي يقر بإمكانية إصلاح الضرر فعلى المستأجر أن يعيد تهيئة الأصول المنقولة للاستعمال على أن يقوم البنك بإعادة دفع كل تعويض قبضه من المؤمن بهذا الخصوص إلى المستأجر بعد استظهار بيان بالإصلاح الذي تم في حدود ما تحمله المستأجر ن نفقات في هذا الشأن

- ينص عقد التأمين أنه في حالة ما إذا بادر المؤمنون أو أحد منهم بإبطال أو إلغاء هذه التأمينات أو بعض منها، أو بتعديل الضمانات بكيفية قد تمس بمصالح البنك فان البنك لا يواجه بهذا الإبطال أو الإلغاء"أو التعديل إلا بعد مضي خمسة عشر (15) يوما بعد إبلاغ البنك برسالة مضمنة مرفقة ببيان استلام من طرف المؤمن أو المؤمنين المعنيين و يلتزم المستأجر باكتتاب تأمين جديد أو إضافي لفائدة البنك يغطي كافة المخاطر الناتجة عن الإبطال أو الإلغاء أو التعديل المذكور
- ينص عقد التأمين على أنه لا يمكن إجراء أي أبطال أو إلغاء أو تعديل قد يضر بمصالح البنك بطلب من المستأجر قبل الحصول على إذن كتابي مسبق من البنك و ذلك ما دام المستأجر مرتبط بالتزامات اتجاه البنك.

2- يجب على المستأجر أن يوجه إلى البنك شهادات يسلمها المؤمنون تؤكد للبنك على أن التأمينات المنصوص عليها بالألفاظ الواردة في هذه الفقرة قد تم اكتتابها من قبل المستأجر و ذلك خلال الثمانية أيام التي تلي تاريخ تسلم المستأجر للمنقول أو جزء منه.

3- يلتزم المستأجر بتنفيذ كل التعهدات المنصوص عليها في هذه المادة التي تستوجبها التأمينات و أن يقدم كل المستندات للبنك متى طلب منه ذلك.

4- في حالة عدم تنفيذ المستأجر التزاماته المنصوص عليها في هذه المادة يمكن للبنك وفق ما يرتئيه ، أن يفسخ العقد في إطار الشروط المنصوص عليها في المادة 15 أدناه

**المادة التاسعة:إخطار البنك بالحوادث**

يجب على المستأجر أن يعلم البنك على جناح السرعة بأي حادث خطير قد يطرأ على الأصول المنقولة أو جزء منها مع الإشارة إلى تاريخ، مكان وظروف الحادث و كذا طبيعة الأضرار التي تعرضت لها الأصول المنقولة أو الجزءالمتضرر منها و حجم هذه .الأضرار

**المادة العاشرة : مسؤولية المستأجر المدنية وغيرها**

يتحمل المستأجر وحده مسؤولية الأضرار الجسدية أو المادية التي يتعرض لها الغير بسبب استخدام الأصول المنقولة أو جزء منها و يضمن البنك من أي رجوع للغير عليه

يلتزم المستأجر بالإبقاء على التأمينات الواردة في هذه المادة سارية المفعول و بأن تنفذ بحرص و على نفقاته الخاصة كل الالتزامات التي تنبثق عن هذه التأمينات أثناء مدة سريان هذا العقد و خاصة فيما يتعلق بالدفع المنتظم لأقساط التأمين و عليه أن يقدم كل المستندات عند أول طلب من البنك.

كما يجب أن تنص التأمينات المنصوص عليها في هذه الفقرة على مسؤولية المؤمنين في إعلام البنك في حالة ما إذا توقف المستأجر عن دفع لأقساط التأمين أو في حال فسخ هذه التأمينات

إذا ما لم ينفذ المستأجر أحد الالتزامات الخاصة بالتأمينات المنصوص عليها في هذه الفقرة يمكن للبنك وفق ما يرتئيه أما أن يفسخ عقد الاعتماد الايجاري حسب الشروط المتضمنة في المادة 15 الآتي ذكرها أو يكتتب بمبادرته الشخصية التأمينات التي لم يكتتبها المستأجر علي نفقة هذا الأخير .

**المادة الحادية عشر: إحالة الحقوق إلى الغير**

يمكن للبنك أثناء سريان هذا العقد أن يقوم بإحالة حقوقه المترتبة عن هذا العقد إلى الغير في هذه الحالة على هذا الغير المحال إليه أن .يلتزم بمواصلة تنفيذ هذا العقد بنفس الشروط المنصوص عليها فيه

لا يسمح للمستأجر أن يتصرف في الأصول المنقولة ببيع أو رهن أو إيجار من الباطن أو غير ذلك ولا أن يقوم بتحويل العقد إلى شخص ثالث دون موافقة مكتوبة من البنك

زيادة علي ذلك في حالة تدخل شخص ثالث دائن للبنك أو دائن للمستأجر بدعوى مطالبة على كل الأصول المنقولة أو جزء منها عن طريق المعارضة أو الحجز، يجب على المستأجر أن يحتج ضد هذه الادعاءات و أن يبلغ البنك حالا حتى يحافظ علي مصالحه و إذا تم الحجز رغم ذلك ، فإن المستأجر بالخيار بين أن يدفع في الآجال المحددة الإيجارات المستحقة الباقية أو ان يعيد الأصول المنقولة الى البنك. و عليه أن يتحمل كل النفقات و التكاليف المستحقة بصدد إجراء " رفع اليد " و يكون مسؤولا عن أي ضرر ناتج عن تأخير أو تقصير في إعلام البنك. ولا يمكن تجنب هذا الالتزام بالدفع إلا في الحالة الاستثنائية التي يتبين بموجبها أن الشخص الثالث يتدخل بوصفه دائن للبنك

**المادة الثانية عشر: بدل الإيجار وما يلحق من رسوم وضرائب وغيرها**

يلتزم المستأجر بتسديد بدل الايجار حسب المبلغ و الأقساط و الآجال المنصوص عليها في جدول التسديد المرفق بهذا العقد والذي يعد جزء لا يتجزأ منه، كما يلتزم المستأجر بدفع الإيجارات المستحقة عند حلول أجل استحقاقها وفقا لجدول التسديد وفي موطن البنك الموضح في مقدمة هذا العقد .

وفي حالة تأخر المستأجر عن سداد أي قسط من الأقساط في أجله تحل باقي الأقساط و تصبح جميعها حالة الأداء

كما يترتب عن هذا التأخير تسديد المستأجر لغرامة تأخير حسب النسبة المنصوص عليها في الشروط المصرفية

كل رسم أو ضريبة أو أي حق آخر مستحق بالجزائر قد يتعلق بالإيجارات كما هي محددة أعلاه تقع على عاتق المستأجر وحده بما فيها الغرامات أو العقوبات المستحقة علي الرسوم والضرائب أو الحقوق الأخرى المذكورة أعلاه

في حالة الدفع المسبق لأقساط الإيجار غير المستحقة بعد, وفي حالة موافقة البنك على ذلك , يتم مراجعة المبلغ الإجمالي للإيجار تبعا لذلك

كما يمكن مراجعة أقساط الإيجار سنويا وفق تغير الشروط المصرفية العامة المعمول بها لدى البنك ، و للمستأجر الحق في التسديد المسبق للإيجارات المتبقية على عاتقه وفق جدول التسديد الأصلي قبل المراجعة المذكورة أعلاه

كل أقساط الإيجار المدفوعة من قبل المستأجر بما فيها الدفعة المسبقة تعتبر ملكا للبنك و لا يحق للمستأجر المطالبة بها حتى في حالة فسخ

كما يلتزم المستأجر باكتتاب سندات أو سفاتج لأمر البنك بقيمة الإيجارات المستحقة

يسمح المستأجر للبنك صراحة بأن يقتطع من أي حساب مفتوح باسمه المبالغ المستحقة للبنك بموجب هذا العقد

**المـــادة الثالثة عشر : تحديد أقساط الإيجار**

تم احتساب و تقدير أقساط الإيجار وفقا للمعطيات التي قدمها المستأجر حول ثمن و شروط بيع الأصول المنقولة و آجال التسليم و تاريخ دفع التسبيقة وكذا ,عند الاقتضاء ,سعر صرف عملة الدفع عند تسديد كل قسط

في حالة تعديل أحد هذه العناصر، يتم تسوية أقساط الإيجار بالزيادة أو النقصان، وفقا للمبلغ النهائي المدفوع إلى البائع الأول و كذا الضرائب ، العمولات و الإتاوات و غرامات التأخير و أرباح أو خسائر الصرف والمصاريف الأخرى التي يكون قد أنفقها البنك من جراء هذا التعديل خاصة إذا تعلق الأمر بتأخر في التسليم

**المادة الرابعة عشر : الخيار النهائي**

يرفع المستأجر خيار الشراء بموجب رسالة مضمنة مع الإشعار بالاستلام موجهة للمؤجر في أجل أقصاه 15 يوما قبل انتهاء مدة الإيجار، بعد وفائه لجميع أقساط بدل الإجار و ذلك بالقيمة المتبقية المنصوص عليها في الوعد بالبيع المرفق بهذا العقد

**المادة الخامسة عشر :فسخ العقد**

يتم فسخ هذا العقد و يحق للبنك حينئذ استرجاع الأصول المنقولة و التصرف فيها إما بالبيع أو الإيجار أو غير ذلك في الحالات الآتية:

- في حالة وقوع المستأجر في توقف عن الدفع وكذا حالة التسوية القضائية أو تصفية الممتلكات أو توقف النشاط
- في حالة عدم دفع أي قسط إيجار أو عمولة أو مصاريف أو نفقات تابعة مستحقة للبنك أو ضرائب او رسوم بموجب

هذا العقد وذلك بعد 15 يوما بداية من تاريخ استحقاق الإيجار المذكور و العمولة و المصاريف أو النفقات التابعة و ذلك بعد إرسال إنذار بالفاكس و / أو رسالة مضمنة مع أشعار بالاستلام أو مبلغة عن طريق محضر قضائي

- في حالة عدم احترام أحد الالتزامات الأخرى المكتتبة من قبل المستأجر مع / أو من قبل الضامن حسب نصوص هذا العقد أو الضمان إلا إذا تم تدارك ذلك في أجل لا يتعدى 15 يوما منذ إرسال الرسالة مضمنة مع أشعار بالاستلام
- في حالة وقوع حادث قد يمس بصلاحية الضمان الذي أصدره الضامن إلا إذا قدم للبنك بديلا عن هذا الضمان و الذي يكون مقبولا حسب تقدير البنك
- في حالة عدم تمكن البنك لأي سبب ما من أخذ رهن عقاري من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من المستأجر كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو سبق و أن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع أو أي دائن أخر
- في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف المستأجر كضمان ، و كذلك في حالة إيجارها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان دون اذن مسبق من البنك
- في حالة تحويل المستأجر لكل أو جزء من عملياته المالية الناتجة عن النشاط ذي صلة باستغلال العتاد محل الاعتماد الايجاري إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة الجزائري
- في حالة وفاة المستأجر إذا كان شخصا طبيعيا، يمكن للورثة الاستفادة من أحكام هذا العقد بشرط أن يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المنازعة على احترام وأداء التزامات النترتبة عليهم بموجب هذا العقد كما يحق لهم تملك الأصولة المنقولة مقابل التسديد المسبق لأقساط الإيجار بموجب احكام المادة 13 اعلاه
- في حالة فسخ عقد شراء الأصول المنقولة من البائع الأول لأي سبب من الأسباب و خاصة إذا تعلق الأمر بعطب أو عيوب خفية تضر بكامل الأصول المنقولة أو جزء منها
- و بصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون
- و يترتب على فسخ عقد الاعتماد الايجاري ما يلي :

* يكون المستأجر ملزم بتسديد أقساط الإيجار المستحقة على مواصلة إنتفاعه بالأصول المنقولة بعد فسخ عقد الإيجار

* إذا كان الفسخ ناتج عن إخلال المستأجر بإلتزاماته المنصوص عليها في هذا العقد يحق للبنك مطالبته بالتعويض عن الضرر الذي يلحقه من جراء هذا الفسخ

* لا يحق للمستأجر أن يحتج بأي حال من الأحوال على قيمة ثمن بيع أو ايجار الأصول المنقولة المسترجعة من قبل البنك و لا على المصاريف التي التزم بها هذا الأخير و تحملها بصدد البيع أو الإيجار

(09) 88 07 67

**المادة السادسة عشر : البيانات والضمانات**

يلتزم المستأجر أن يقدم للبنك البيانات و الضمانات التالية

1 يسمح القانون الأساسي و/أو الهيكل التنظيمي لممثل العميل بإبرام هذا العقد
2 يلتزم المستأجر بصفة قطعية دون قيد أو شرط بالالتزامات المكتتبة أو التي سيتم اكتتابها بموجب هذا العقد و كل التصرفات المرتبطة به
3 لقد تم الحصول على كافة التراخيص الإدارية لإمضاء و تنفيذ هذا العقد لاسيما بالنظر إلي التشريع و التنظيم الساري المفعول
4 في حالة قيام البنك بإجراء قضائي بصدد نزاع متعلق بهذا العقد لا يمكن طلب أية حصانة قضائية أو تنفيذية لغرض الاعتراض علي حجز الأموال سواء من قبل المستأجر أو باسمه

- يلتزم المستأجر طيلة مدة هذا العقد ب:
- تنفيذ التزاماته التعاقدية و كل التصرفات المرتبطة بها في آجالها و لاسيما
- الحصول علي جميع التراخيص الضرورية لتنفيذ التزامات هذا العقد و العمل علي بقاء سريانها
- الامتناع عن تعديل أي عقد أو تصرف متعلق بهذا العقد بدون الموافقة المسبقة للبنك
- احترام كافة الالتزامات المنصوص عليها في عقد شراء الأصول المنقولة من البائع الأول
- إبرام عقد صيانة على الأصول المنقولة مع شركة صيانة مؤهلة و الإبقاء على سريانه

تبقي التصريحات و الضمانات المذكورة في هذه المادة سارية المفعول طيلة مدة هذا العقد

**المادة السابعة عشر :حق الرجوع**

يخول للبنك المستأجر بمباشرة الإجراءات القانونية وغيرها في حالة نشوب أي نزاع مع البائع الأول

يخول البنك للمستأجر كل الحقوق و الرجوعات التي يحق له التمسك بها ضد البائع الأول علي سبيل الضمان القانوني أو التعاقدي التي ترتبط عادة بملكية الأصول المنقولة

**المادة الثامنة عشر : الإطار القانوني والشرعي**

يخضع هذا العقد بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية السمحة إلى القانون الجزائري لاسيما أحكام الأمر رقم 96/09المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بالاعتماد الايجاري و المرسوم التنفيذي رقم 06/92 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المتضمن كيفيات شهر عقد الاعتماد الايجاري للأصول المنقولة

**المادة التاسعة عشر :الضمانات**

ضمانا لتسديد أقساط الإيجار، النفقات و المصاريف الأخرى و بصفة عامة كل الالتزامات المنصوص عليها في هذا العقد يلتزم لمستأجر بتخصيص كل الضمانات العينية و / أو الشخصية التي يطلبها البنك

**المادة العشرون: المصاريف والحقوق**

، اتفق الطرفان أن تكون كل المصاريف، الحقوق و الأتعاب بما فيها و في حالة اضطرار البنك الى دفعها في إطار نزاع محتمل أتعاب المحامين و المحضرين القضائيين و محافظي البيع بالمزاد ومصاريف تقييم الضمانات العينية

المخصصة او المقترحة وكذا مصاريف الإجراءات التي قد يتخذها البنك لتحصيل مبلغ الإيجارات الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالا ومستقبلا على عاتق المستأجر وحده الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو باقتطاعها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى البنك

**المادة الواحدة والعشرون : الوثائق المرتبطة بالعقد**

تعتبر مرفقات العقد و ملحقاته وأي مستندات أخرى يتفق عليها الطرفان، كتابيا جزءا لا يتجزأ من هذا العقد و مكملا له

**المادة الثانية والعشرون : الموطن**

لتنفيذ هذا العقد، اختار الطرفان موطنا لهما العناوين المذكورة في التمهيد أعلاه

**المادة الثالثة و العشرون : النزاعات**

كل خلاف متعلق بتفسير أو تنفيذ هذا العقد يرفع إلى المحكمة التي يقع المقر الرئيسي للبنك في دائرة اختصاصها، دون أن يمنع ذلك المؤجر من إمكانية اللجوء إلى أية محكمة أخرى يملك في دائرة اختصاصها المستأجر أصولا

يتخلى المستأجر صراحة أمام المحاكم عن التمسك بأي امتياز بالحصانة القضائية أو التنفيذية الذي قد يمكنه الاستفادة منه

**المادة الرابعة والعشرون : عدد النسخ**

حرر هذا العقد من خمس نسخ أصلية موقعة من الطرفين بإرادة حرة خالية من العيوب الشرعية و القانونية

حرر ب في

**العميل**

**ع/ البنك**

بنك البركة الجزائري
وكالة غرداية
البركة
albaraka
302
AGENCE GHARDAIA
BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE

# عقد توكيل

**1- بين :**
**بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 03-11 المؤرخ في 2003.08.26 المتعلق بالنقد و القرض مقيدة في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00/ ب / 0014294 ، الكائن مقره الاجتماعي بحي بوثلجة هويدف فيلا رقم 1 بن عكنون الجزائر، ينوب عنه في الإمضاء على هذا العقد السيد بصفته مدير وكالة**

**. ويشار إليه فيما يلي البنك**

**2 و السيد المولود ولاية في والساكن حي**
**ولاية صاحب نشاط نقل البضائع على كل المسافات المقيد بالسجل التجاري لولاية**
**تحت رقم و الكائن مقره الاجتماعي بحي**

**ويشار إليه فيما بالمستأجر**

**ويشار إليه فيما يلي بالمستفيد من التمويل بالاعتماد ألإيجاري**

- طبقا لعقد الاعتماد ألإيجاري على الأصول المنقولة المبرم بين الطرفين بتاريخ
- حيث أنه توافر الرضا الكامل وكذالك الأهلية القانونية المعتبرة واللازمة للتعاقد لدى كل من الطرفين فقد تم الاتفاق على ما يلي:

- **المادة الأولى:**

- يوكل البنك بموجب هذا العقد المستفيد بالاعتماد ألإيجاري على الأصول المنقولة التفاوض مع المورد والاتفاق معه على المواصفات المبينة في الفاتورة أو الفواتير، وجميع الشروط والأوضاع المتعلقة بشراء هذه الأصول المنقولة وكل الأمور الأخرى التي لها صلة.

- **المادة الثانية :**
- يوكل البنك المستفيد من التمويل في شكل اعتماد إيجاري على أصول منقولة الذي قبل بذلك للتعاقد مع مورد الأصول المنقولة نيابة عن البنك.

- **المادة الثالثة:**
- يوكل البنك المستفيد من التمويل في شكل اعتماد إيجاري على أصول منقولة تسلم هذه الأصول نيابة عنه طبقا للشروط المنصوص عليها في عقد الشراء وذلك على نفقة العميل وحده حيث لايتحمل البنك أية مسؤولية عن تأخر في التسليم لكل أو جزء من الأصول المنقولة بالنسبة للمواعيد المتفق عليها مع المورد.

**الطرف الأول**

**الطرف الثاني**

بنك البركة الجزائري
وكالة غرداية
البركة
albaraka
302
AGENCE GHARDAIA
BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE

Chargé d'Etudes Ple

alBaraka

Agence : **302**

Code Agence : **Ghardaïa Andalous**

Adresse : **Place Al Andalous , Ghardaïa ,**

Tél : **021 64 36 65**

# Echéancier de remboursement

## جـــــــدول الاســـتحـــقـــاق

**Informations sur le client :**

N° CIF :

Nom et prénom ou raison sociale :

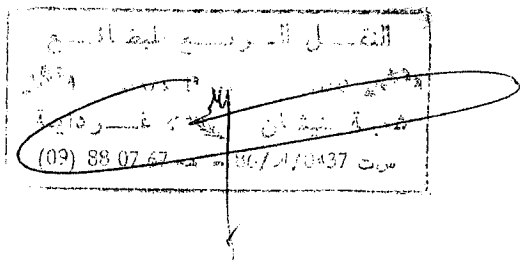
Adresse :

**Caractéristiques du financement :**

| | |
|---|---|
| N° de facilité : | |
| Montant de la facilité : | 6,840,000 |
| Montant de l'utilisation : | 6,840,000 |
| Date de l'utilisation : | |
| N° de l'opération : | |
| Nature du financement : | Ijara véh Corp |
| Nombre de paiements : | 17 |
| Période de différé: | 31 Jours |
| Périodicité de paiement : | 3 Mois |
| Taux de TVA : | 17 % |

| N° الرقم | Date d'échéance تاريخ الاستحقاق | Loyer (HT) الأجرة خ.الضريبة | Montant TVA مبلغ الضريبة | Loyer (TTC) الأجرة المستحقة | Loyers restants مبلغ الأجرالمتبقية |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 30/08/2012 | 3,420,000.00 | 581,400.00 | 4,001,400.00 | 5,004,936.45 |
| 2 | 30/09/2012 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 4,692,127.92 |
| 3 | 30/12/2012 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 4,379,319.38 |
| 4 | 30/03/2013 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 4,066,510.85 |
| 5 | 30/06/2013 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 3,753,702.32 |
| 6 | 30/09/2013 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 3,440,893.79 |
| 7 | 30/12/2013 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 3,128,085.25 |
| 8 | 30/03/2014 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 2,815,276.72 |
| 9 | 30/06/2014 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 2,502,468.19 |
| 10 | 30/09/2014 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 2,189,659.66 |
| 11 | 30/12/2014 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 1,876,851.12 |
| 12 | 30/03/2015 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 1,564,042.59 |
| 13 | 30/06/2015 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 1,251,234.06 |
| 14 | 30/09/2015 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 938,425.53 |
| 15 | 30/12/2015 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 625,616.99 |
| 16 | 30/03/2016 | 267,357.72 | 45,450.81 | 312,808.53 | 312,808.46 |
| 17 | 30/09/2016 | 267,357.66 | 45,450.80 | 312,808.46 | 0.00 |
| | **Total :** | **7,697,723.46** | **1,308,612.99** | **9,006,336.45** | |

Signature du client (précédé par la mention : Lu et approuvé )



# Spa.ELSECOM Véhicules Industriels

SPA au Capital de10 000 000,00 DA RC N°16/00 - 0983582 B 09
ART N°: 16151590609 NIF: 000916098356243 NIS:000916200165166

Z.I Lot 185 Chemin Wilaya 11 Rouiba 16320 Alger
Tél : 021 82 66 76/81 11 20
Fax : 021 82 69 95

Comptes Banquaires:
BNP ROUIBA N°: 027 00706 0000268 001 36
SGA ROUIBA N°: 021 000 351 13000 9345 29
CPA BAB EZZOUAR N°: 004 00145 4000005141 73

Page : 1

Algerie, 2 Août 2009

## FACTURE N° :

*Client Compte*

BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE LOCATAIRE

Rep.
*Nature de Vente* VENTES VEH HORS TAXES
*N° Commande*

| Ref. Modèle | Modèle | Quantité | Prix Unitaire HT | Total HT |
|---|---|---|---|---|
| 884 | C 12/000032 / 01/07/2009<br>TRACTEUR ROUTIER (4X2) DAEWOO | 1 | 6 500 000,00 | 6 500 000,00 |
| | N° Chassis : KL4MZSNF1CK000012 | | | |

TAXE LFC 2009
ACQUITTEE

| | | | |
|---|---|---|---|
| Total H.T. | 6 500 000,00 | Remise | 0,00 |
| Net HT | 6 500 000,00 | TVA 17% Non acquitté | 1 105 000,00 |
| Total | 6 500 000,00 | Taxe sur le véhicule | 340 000,00 |
| Timbre | 0,00 | Total à Payer | 6 840 000,00 |

La présente facture est arrêtée à la somme de :
Six millions huit cent quarante mille Dinars

Direction Commerciale

SPA ELSECOM Véhicules Industriels Direction Commerciale N° 02 R.C.N° 09 B 0983582

M. KERFI Rafik
Responsable de l'Administration des Ventes
Spa Elsecom.V.I

Uffi DEBBAGHI