

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة محمد خيضر - بسكرة -  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم العلوم الاقتصادية



البدائل التمويلية للاقراض الملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة  
- دراسة حالة الجزائر -

رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث (ل م د) في العلوم الاقتصادية  
تخصص: إقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية

الأستاذ المشرف:

د/ رابح خوني

إعداد الطالب:

كرامي حريد

لجنة المناقشة

- أ/د. الطيب داودي ..... أستاذ التعليم العالي.....جامعة محمد خيضر- بسكرة.....رئيسا
- د. رابح خوني.....أستاذ محاضر.....جامعة محمد خيضر- بسكرة.....مقرا
- أ/د. لخضر مرغاد.....أستاذ التعليم العالي.....جامعة محمد خيضر- بسكرة.....عضوا
- د. مبروك رايس.....أستاذ محاضر.....جامعة محمد خيضر- بسكرة.....عضوا
- د. حسين عثمانى.....أستاذ محاضر.....جامعة العربي بن مهيدي- أم البواقي...عضوا
- د. آيات الله مولحسان.....أستاذ محاضر.....جامعة الحاج لخضر- باتنة.....عضوا

السنة الجامعية: 2014-2015

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ  
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي  
خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ  
وَالَّذِي يُضَوِّبُ الْمَوْتَى  
إِنَّ رَبَّهُ لَسَدِيدٌ  
إِلَىٰ عَرْشِهِ الرَّحِيمُ  
الَّذِي يُخْرِجُ الْحَيَّ مِنَ الْمَوْتِ  
وَيُخَوِّضُ الْمَوْتَىٰ مِنَ الْحَيِّ  
وَهُوَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ  
الَّذِي يُنَزِّلُ الْمَطَرَ  
وَالَّذِي يُجْعَلُ لِكُلِّ شَيْءٍ  
قَدْرًا

# الإهداء

الحمد لله رب العالمين حمداً يليق بجلاله وكماله وعظيم  
سلطانه، والصلاة والسلام على من أنزل عليه القرآن  
فقام به حق قيام سيدنا محمد صلى الله عليه  
وعلى آله وسلم تسليماً كثيراً ..  
إنه لا يسعنا في هذا المقام إلا أن نهدي ثمرة جهدنا

إلى

من قال فيها ما الله عز وجل " ....

وبالوالدين إحساناً ...."

بحر الحنان، راحة الدنيا ونور عيني أُمي

حفظها الله لي.

الذي لم يبخل علي يوماً، الشمعة التي تضيء دربي أُمي

حفظه الله لي

إلى أحب الناس إلى قلبي إخوتي وأخواتي

كل أساتذتي في كل المراحل

كل من نسينا ذكره

كل من يقضي شبابه في نهل العلم

مطلع المعجزات الجوائز الحبيبة

كل من قرأ هذه الأسطر.

أهدي هذا العمل المتواضع.

## شكر وتقدير

الحمد لله رب العالمين حمدا يليق بعظمة جلاله وله الشكر  
يكافئ نعمه و يوافي مزيده، وأفضل الصلاة على سيد الأولين  
والآخرين وإمام المتقين سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم،  
وعلى آله الطاهرين، وصحبه أجمعين، ومن تبعهم  
بإحسان إلى يوم الدين وبعده،،  
يطيب لي أن أتقدم بجزيل شكري إمتناتي العميقين  
لأستاذي الفاضل الدكتور راجح خوني، الذي كان لرعايته الأخوية وتوجيهاته  
القيمية، أثناء تفضله بالإشراف على إعداد هذه الدراسة، الأثر الأكبر  
والأهم في إعدادها وإنجازها بالشكل المطلوب.  
كما أتقدم بالشكر والتقدير لأعضاء لجنة المناقشة، الأستاذ الدكتور الطيب  
داودي، والأستاذ الدكتور لخضر مرغاد، والدكتور حسين عثمانبي، والدكتور أيات  
الله مولحسان، والدكتور مبروك رايس، الذين تكرموا في تقييم ومناقشة  
هذه الرسالة في إطار السعي المستمر لرفع سوية  
البحث العلمي الأكاديمي.  
ولن يفوتني أن أتقدم بالشكر للأساتذة المدرسين والخبراء العاملين  
وطنيين وأجانب والمؤلفين للكتب التي اعتمدها  
كمراجع لإنجاز هذه الدراسة، فقد كان لنا حظ الإطلاع على عصارة  
فكرهم ونتائج طول تجربتهم وملتمس خطى دربهم إن شاء الله.  
والحمد لله من قبل والحمد لله من بعد.

## المخلص:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محركا أساسيا لعجلة النمو الإقتصادي ومساهما حيويا للنتائج المحلي الإجمالي، كما تعتبر هذه المؤسسات مصدرا أساسيا لتنمية مهارات الابتكار والإبداع وتوفير فرص العمل. مع ذلك تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من المشاكل والتحديات التي تعترض نشأتها ونموها، حيث تواجه هذه المؤسسات غالبا صعوبات في الحصول على قروض مصرفية طويلة الأجل في المراحل الأولى من نشأتها، والسبب في ذلك يرجع بالأساس إلى الخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مراحل نشأتها الأولى (شدة المخاطر وعدم تماثل المعلومات) والتي تدفع البنوك إلى الإحجام عن إقراضها. وعليه بات من الضروري على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة البحث عن التمويل المناسب لها من بين البدائل التمويلية للإقراض (رأس المال المخاطر، صيغ التمويل الإسلامية وقرض الإيجار) التي تتماشى مع خصائصها واحتياجاتها المالية. يهدف هذا البحث إلى دراسة دور وفعالية البدائل التمويلية للإقراض في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال إدراك المفاهيم الأساسية المتعلقة بهذه البدائل التمويلية، وإبراز أهميتها كبدايل تمويلية فعالة، مع الإشارة إلى واقعها في الجزائر كدراسة حالة.

**الكلمات المفتاحية:** المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التمويل، رأس المال المخاطر، صيغ التمويل الإسلامية، قرض الإيجار.

## Le résumé:

*Les petites et moyennes entreprises sont considérées comme l'instigateur important pour pousser à la roue le développement économique et comme un membre contribuant fondamental à la production locale entière, ces institutions forment aussi une source essentielle en progressant les habiletés de l'innovation et de la créativité et en offrant des possibilités d'emploi.*

*Mais cela ne signifie pas que les petites et moyennes entreprises confrontent nombreux problèmes et défis qui accablent sa création et sa croissance, que ces institutions ont souvent des difficultés à obtenir des crédits bancaires à long terme dans les premières étapes de sa création, et la cause dans ce cas là est principalement due aux caractéristiques des petites et moyennes entreprises dans les premières phases de sa création (de la gravité des risques et l'asymétrie de l'information) qui pousse les banques à s'abstenir de crédit. Donc dans cette nécessité les petites et moyennes entreprises doivent trouver un financement approprié parmi les alternatives de financement pour crédit proposées (capital-risque, les modes de financement islamiques et crédit-bail) qui s'adaptent avec ses propres caractéristiques et avec ses besoins financiers.*

*Cette recherche vise à étudier le rôle et l'efficacité des alternatives de financement pour crédit en renforçant les petites et moyennes entreprises à travers de la perception des concepts fondamentaux concernant ces alternatives et mettre en relief son importance comme des alternatives financières efficaces, en signalant sa réalité en Algérie-étude de cas- .*

**Les mots clés:** les petites et moyennes entreprises, le financement, le capital-risque, les modes de financement islamiques et le crédit-bail.













الصفحة	عنـوان الشكـال	الرقم
14	فوائد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	1-1
23	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العمالة الرسمية (%)	2-1
24	مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الناتج المحلي	3-1
32	النسبة المئوية للمؤسسات التي تستخدم القروض المصرفية الطويلة الأجل في تمويل الإستثمار	4-1
41	العلاقة بين الهيكل المالي وتكلفة الوكالة	5-1
42	العلاقة بين الامتياز الضريبي للاستدانة وتكاليف الإفلاس	6-1
45	المعلومات الموفرة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبنوك في 19 دولة أوروبية	7-1
51	حجم استثمار رأس المال المخاطر في بعض دول العالم (الوحدة: مليار دولار)	1-2
53	رأس المال المخاطر بالمعنى الواسع	2-2
55	عمليات رأس المال المخاطر	3-2
57	الوساطة المالية لرأس المال المخاطر	4-2
58	خيارات التمويل الداخلية والخارجية	5-2
59	مصادر الأموال المستثمرة في فرنسا خلال سنة 2012	6-2
62	الاستثمار الشبه المباشر في الصناديق الأحادية	7-2
62	الاستثمار في صناديق الصناديق	8-2
64	العلاقة بين أطراف التمويل برأس المال المخاطر	9-2
68	نشاطات رأس المال المخاطر	10-2
70	تطور إستثمارات رأس المال المخاطر حسب مراحل التدخل بفرنسا خلال الفترة 2006-2012	11-2
71	وظائف مخطط الأعمال الخارجي	12-2
74	نمـودج Bruno و Tyebjee	14-2
76	شجرة القيمة (L'arbre de valeur)	15-2
82	مراحل الاستثمار عن طريق رأس المال المخاطر	16-2
85	ألية الخروج عن طريق العرض العام على الجمهور	17-2
86	هيكل يوضح عملية LBO	18-2
87	شبكة رأس المال المخاطر ومنطق الخروج المالي	19-2
115	نظام المضاربية الثنائية	1-3
116	نظام المضاربية الجماعية أو المشتركة	2-3
139	مراحل دراسات الجدوى لاتخاذ القرار الاستثماري	3-3
144	الطريقة البيانية لنقطة التعادل	4-3
165	مراحل عملية قرض الايجار	14
167	تقنية قرض الايجار المالي	24
168	تقنية البيع وإعادة التأجير	34
169	تقنية قرض الايجار المظهر	44
169	تقنية التأجير الرفعي	54

175	الشروط الحاسمة للتفريق بين قرض الأجار المالى وقرض الأجار التشىلى	6-4
227	العشرة معوقات الأولى لتتمىة وترقىة المؤسسات الصغىرة والمتوسطة فى الأائر (بالمئة)	1-5
228	النسبة المئوية للمؤسسات التى تستخدم التمويل المصرفى فى تنفيذ استثماراتىا	2-5
257	تطور عدد الشركات الأائرة المتخصصة فى قرض الأجار (1990-2013)	3-5
260	تطور حجم القروض الممنوحة من طرف الشركات الأائرة المتخصصة فى قرض الأجار للقطاع الخاص خلال الفترة (2011-2013)	4-5
266	تطور حجم القروض الأاجارية الممنوحة من طرف الشركات المغربية المتخصصة فى قرض الأجار خلال الفترة (2007-2013)	5-5

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
1-1	المعايير الكمية لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سويسرا	11
2-1	المعايير الكمية لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	13
3-1	مقارنة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة	21
1-2	محتوى مخطط الأعمال الخارجي	73
1-2	بنود مراقبة جغرافية رأس المال	78
2-2	بنود تنظيم متابعة المساهمة	79
3-2	مقارنة بين التمويل برأس المال المخاطر والتمويل البنكي	89-88
4-2	مختلف المبادرات الحكومية لدعم رأس المال المخاطر	95-93
1-3	مقارنة بين القرض الربوي والمضاربة	111
2-3	مقارنة بين بيع المرابحة العادية وبيع المرابحة المصرفية	122
1-4	حجم قروض الإيجار ونموه في مختلف مناطق العالم (2010-2009)	155
2-4	مزايا اختيار الأصل والمورد من طرف المستأجر	166
3-4	مقارنة بين قرض، إيجار، وقرض الإيجار	170
1-5	عدد المشاريع الخاصة المعتمدة في الجزائر خلال الفترة (67-78)	207
2-5	توزيع المشاريع الاستثمارية في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (82-84)	208
3-5	توزيع المؤسسات الص والم حسب الطبيعة القانونية لسنة (1999)	211
4-5	تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة ملكيتها في الجزائر (2006-2013)	214
5-5	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط في الجزائر (من سنة 2006 وحتى السداسي الأول من سنة 2013)	215
6-5	توزيع أصحاب المهن الحرة على مختلف قطاعات النشاط الإق خلال المدة (2009-2013)	217
7-5	توزيع الم الص والم العمومية على مختلف قطاعات النشاط الإق خلال المدة 2006-2013	217
8-5	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب الولايات خلال المدة 2006-2013	219-218
9-5	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب الجهات خلال المدة 2006-2013	220
10-5	تطور مناصب الشغل المصرح بها حسب طبيعة الم والم خلال المدة 2006-2013	221
11-5	تطور القيمة المضافة التي تخلقها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أهم القطاعات خلال الفترة 2006-2013	222
12-5	أهم المنتجات المصدرة خارج المحروقات خلال المدة 2006-2013	223
13-5	رتبة الجزائر دوليا من حيث سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في سنة 2014	224
14-5	فترة الانتظار للحصول على عقار صناعي في الجزائر	226
15-5	حجم القروض للقطاع الخاص كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي في الاقتصاديات النامية والاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية للفترة 1990-2007	229
16-5	التخفيض من نسب الفائدة على القرض البنكي حسب المناطق والقطاعات	234
17-5	اجمالي المشاريع الممولة من طرف الوكالة حسب قطاعات النشاط منذ نشأتها إلى غاية نهاية السداسي الأول من سنة 2013	235

237	توزيع المشاريع المستفيدة من دعم الوكالة حسب قطاعات النشاط خلال الفترة 2002-2013	18-5
240	توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة (ANGEM) حسب قطاعات النشاط خلال الفترة الممتدة ما بين سنة 2004 وحتى نهاية السداسي الأول من سنة 2014	19-5
242	عدد الضمانات الممنوحة من طرف صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط	20-5
244	توزيع الضمانات الممنوحة من طرف صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI) حسب قطاع النشاط	21-5
259	خصائص قرض الأيجار في الجزائر	22-5
266	حجم التمويل المقدم من طرف الشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف خلال الفترة 2010-2012	23-5
268	العمليات الاستثمارية للشركة الجزائرية السعودية للاستثمار (ASICOM)	24-5
270	تطور حجم فائض السيولة لدى البنوك الجزائرية خلال الفترة 2006-2012	25-5
276	تطور إجمالي أصول بنك البركة الجزائري (2006-2012)	26-5
276	تطور إجمالي ودائع بنك البركة الجزائري (2006-2012)	27-5
277	تطور النتيجة الصافية لبنك البركة الجزائري (2006-2012)	28-5
277	تطور إجمالي تمويلات بنك البركة الجزائري (2006-2012)	29-5
278	تطور إجمالي أصول مصرف السلام-الجزائر خلال الفترة 2010-2012	30-5
278	تطور إجمالي أصول مصرف السلام-الجزائر خلال الفترة 2010-2012	31-5
278	تطور النتيجة الصافية لمصرف السلام-الجزائر خلال الفترة 2010-2012	32-5
279	تطور حجم التمويل المقدم من طرف مصرف السلام-الجزائر للزبائن وفق صيغتي المرابحة للأمر بالشراء وقرض الأيجار خلال الفترة 2010-2012	33-5

## فهرس الأيات القرآنية والأحاديث النبوية

### أولاً: فهرس الأيات القرآنية

الرقم	إسم السورة	رقم الآية	الصفحة
01	سورة النساء	الآية 12	101
02	سورة ص	الآية 24	101
03	سورة الروم	الآية 06	101
04	سورة النساء	الآية 11	102
05	سورة الأنفال	الآية 41	102
06	سورة المائدة	الآية 01	102
07	سورة النساء	الآية 101	109
08	سورة المزمل	الآية 20	110
09	سورة البقرة	الآية 198	110
10	سورة البقرة	الآية 275	121
11	سورة البقرة	الآية 282	124
12	سورة الأحزاب	الآية 72	130
13	سورة النساء	الآية 58	130
14	سورة المؤمنون	الآية 08	130
15	سورة الأنفال	الآية 27	130
16	سورة النساء	الآية 29	132
17	سورة المائدة	الآية 90	132
18	سورة النساء	الآية 29	132
19	سورة الأعراف	الآية 157	136
20	سورة التوبة	الآية 34	147
21	سورة القصص	الآية 77	147

### ثانياً: فهرس الأحاديث النبوية

الرقم	الحديث	إسم الراوي	الصفحة
01	" إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم "	رواه مسلم	121
02	" من أسلف في شيء ففي كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم "	رواه البخاري ومسلم	124
03	" الحلال بين والحرام بين وبينهما أمور مشتهيات لا يعلمها كثير من الناس، فمن إتقى المشبهات فقد استبرأ لدينه وعرضه، ومن وقع في الشبهات وقع في الحرام "	رواه البخاري ومسلم	136
04	" ما كان يدا بيد فخذوه، وما كان نسبيته فذروه "	رواه البخاري	101
05	" أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإن خانه خرجت من بينهما "	رواه أبو داود	101
06	" كنت شريكاً في الجاهلية، فكنت خير شريك، كنت لا تداريني ولا تماريني "	رواه ابن حنبل	101
07	" من استأجر أجيراً فليعلمه أجره "	رواه البيهقي	162
08	" أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه "	رواه ابن ماجه	162

# المقدمة



تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة الصناعية منها عاملا أساسيا ومحوريا في تحقيق التنمية الاقتصادية لما تتمتع به هذه المؤسسات من مزايا في مجالات المهارات التنظيمية والقدرة الكبيرة على الإبداع والابتكار والتعرف على أحوال السوق لقربها من المتعاملين وقدرتها على إنتاج سلع وخدمات تعتبر مدخلا لإنتاج سلع وخدمات أخرى وتوفير فرص عمل وغيرها من المزايا، لذلك أولت دول كثيرة هذه المؤسسات إهتماما متزايدا وقدمت لها العون والمساعدة بمختلف السبل ووفقا للإمكانيات المتاحة، ونتج عن هذا الإهتمام نمو كبير في أعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظم دول العالم.

وعلى غرار هذه الدول، أدركت الجزائر مكانة وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إقتصادها، ولهذا سعت لتوفير مناخ تنظيمي وتشريعي مناسب يكفل نمو وتطور هذه المؤسسات، ويؤهلها للقيام بالدور المنوط بها على أكمل وجه، إلا أنه وبالرغم من ذلك فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا تزال تواجه العديد من المشاكل والصعوبات التي تعيق نشأتها ونموها يأتي على رأسها مشكل التمويل، حيث تجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر صعوبات كبيرة في الحصول على قروض مصرفية طويلة الأجل خاصة في مراحل نشأتها الأولى.

لقد أظهرت مجموعة من الدراسات التي أجريت في العديد من الدول الصناعية والنامية أن التمويل هو العائق الأساسي لنشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث أن عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الحصول على التمويل اللازم لها من خلال حقوق الملكية (طرح أسهم للاكتتاب العام) في المراحل الأولى من نشأتها، يدفعها للبحث عن التمويل من مصادر خارجية أخرى كالإقتراض من البنوك مثلا، غير أن هذه الأخيرة ترفض عادة، تطبيقا لمنطق السياسة الائتمانية

الحكيمة، منح قروض طويلة الأجل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون الحصول على ضمانات تسمح بتغطية الخطر أو أن يتم دون وجود حد أدنى من رأس المال الخاص، والحقيقة أن الملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست لديهم القدرة على الوفاء بمثل هذه المتطلبات، أضف إلى ذلك أن البنوك تتمتع عادة عن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب عدم تماثل المعلومات التي تبرز بروزا شديدا في المراحل الأولى من نشأتها، وذلك بسبب عدم وجود سجل سابق (*Track record*) لهذه المؤسسات يمكن من خلاله الإطلاع على ربحية المؤسسة أو على مهارة المقاوله لدى مسيريهها.

وفي هذه الحالة، يمكن أن يشكل رأس المال المخاطر غير الرسمي من أسرة المالك المسير أو أصدقائه مصدرا تمويليا هاما في المراحل الأولى من دورة حياة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة التي تكون الحاجة فيها إلى الموارد المالية محدودة. ولكن عندما تزداد هذه الحاجة تزايداً قويا، لا يعود رأس المال المخاطر غير الرسمي كافياً، وقد تحاول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الحصول على التمويل المناسب لها من بين البدائل التمويلية للإقراض (رأس المال المخاطر الرسمي، صيغ التمويل الإسلامية، وقروض الأيجار) التي تتلائم أكثر مع خصائصها وإحتياجاتها المالية.

### الإشكالية:

بناء على ما تقدمنا به سابقا يمكننا إبراز إشكالية الدراسة في التساؤل الرئيسي التالي:

**إلى أي مدى يمكن للبدائل التمويلية للإقراض أن تكون بديل ملائمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟**

ولإجابة على هذه الإشكالية نطرح التساؤلات الفرعية التالية:

✓ هل تشكل خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عائق في سبيل حصولها على قروض مصرفية طويلة الأجل في مراحل نشأتها الأولى؟

✓ لماذا تعد البدائل التمويلية للاقراض بدائل ملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

✓ ما هو واقع البدائل التمويلية للاقراض في الجزائر؟

✓ ما هي سبل النهوض ورفع كفاءة هذه البدائل التمويلية في الجزائر؟

### فرضيات الدراسة:

للإجابة على الإشكالية المطروحة تمت صياغة الفرضية الرئيسية على النحو التالي:

تلائم البدائل التمويلية للاقراض الحاجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

وتتدرج تحت الفرضية الرئيسية الفرضيات الفرعية التالية:

✓ خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤثر على قدرتها في الحصول على قروض مصرفية طويلة الأجل في المراحل الأولى من نشأتها.

✓ البدائل التمويلية للاقراض بدائل كفؤة وملائمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنها تتناسب مع خصائصها واحتياجاتها المالية.

✓ رغم الإجراءات المتخذة من طرف السلطات الجزائرية لتفعيل دور البدائل التمويلية للاقراض في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها تبقى متواضعة وغير كافية.

### أهداف الدراسة:

من بين الأهداف التي يراد تحقيقها من خلال هذه الدراسة:

✓ إيضاح أهم ملامح وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها الاقتصادية والاجتماعية وكذا أهم المعوقات التي تواجه نشأتها ونموها.

✓ الوقوف على مدى صعوبة الوصول إلى مصادر التمويل التقليدية - خاصة القروض المصرفية- في المراحل الأولى من نشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل بعض الخصائص التي تتميز بها.

✓ إبراز أهم الخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مراحل نشأتها الأولى والتي تفرض عليها الأخذ بأولويات تختلف عن تلك التي تنص عليها نظرية سلم الأولويات.

✓ إبراز دور البدائل التمويلية للإقراض في المحافظة على النمو الطبيعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير التمويل المناسب لها في مراحل نشأتها ونموها.

✓ تسليط الضوء على واقع البدائل التمويلية للإقراض في الجزائر والإجراءات والترتيبات المتخذة من طرف السلطات الحكومية لتطويرها.

✓ تقديم الإقتراحات والتوصيات اللازمة لتطوير البدائل التمويلية للإقراض بما يدعم الاقتصاد الجزائري.

### أهمية الدراسة:

تكمن أهمية هذه الدراسة في النقاط التالية:

✓ أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاديات الوطنية، هذه الأهمية التي تنبع من قدرتها على تحقيق العديد من الأهداف ذات الطابع الإقتصادي والإجتماعي، كخلق فرص العمل والثروة، وزيادة الصادرات، وتنمية المواهب والإبتكارات، وترقية روح المبادرة الفردية.

✓ عدم رغبة أو قدرة البنوك على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مراحل نشأتها الأولى.

✓ أهمية البدائل التمويلية للإقراض كمصدر تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل صعوبة الوصول إلى مصادر التمويل التقليدية - خاصة القروض المصرفية- في المراحل الأولى من نشأتها.

#### دوافع إختيار الموضوع:

تكمّن دوافع إختيار الموضوع محل الدراسة "البدائل التمويلية للإقراض الملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (دراسة حالة الجزائر)" إلى جملة من الأسباب، منها:

✓ **الأسباب الذاتية:** الرغبة في مواصلة الدراسة في موضوع الماستر الذي كان بعنوان "التمويل المصرفي الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة حالة بنك البركة الجزائري".

✓ **الأسباب الموضوعية:** إدراكا لمدى أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الإقتصادية في ظل الحاجة الملحة في الجزائر إلى بناء إقتصاد منتج خارج المحروقات، ورغبة في المساهمة في لفت الإنتباه إلى ضرورة إيلاء مزيد من الإهتمام بالبدائل التمويلية للإقراض (رأس المال المخاطر الرسمي، صيغ التمويل الإسلامية، وقروض الإيجار) نظرا للمزايا التي تتمتع بها، والتي تجعلها من أكثر بدائل التمويل تناسبا مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإحتياجاتها المالية.

#### منهج الدراسة:

تماشيا مع طبيعة هذه الدراسة، ومن أجل الإجابة على الأسئلة المطروحة، وإثبات صحة الفرضيات، تم الإعتماد على منهجين أساسيين لتناسبهما مع هذه الدراسة هما:

✓ **المنهج الوصفي:** إعتمدنا عليه في وصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خصائصها وأهميتها، وكذلك في وصف البدائل التمويلية للإقراض.

✓ **المنهج التحليلي:** إعتدنا عليه في تحليل الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوصول إلى مصادر التمويل التقليدية - خاصة القروض المصرفية- في ظل الخصائص التي تتميز بها في المراحل الأولى من نشأتها، وكذا في دراسة وتحليل البدائل التمويلية للإقراض قصد الوقوف على مميزات التي تجعل منها بدائل تتلائم مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإحتياجاتها المالية. كما إعتدنا على المنهج التحليلي في تحليل البيانات المتعلقة بالجانب التطبيقي.

### الدراسات السابقة:

بالرغم من حداثة النسبية لموضوع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن هناك العديد من الأبحاث والدراسات التي تطرقت إليه وذلك من خلال دراسة معوقات نشأة ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو من خلال دراسة البدائل التمويلية التي تتماشى مع طبيعة الإحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفيما يلي أهم تلك الأبحاث والدراسات:

✓ تقرير تحت عنوان "دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، من إعداد "مؤسسة التمويل الدولية، واشنطن، الو-م- أ، (2009)". قدمت هذه الدراسة مجموعة من التعريفات لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والشواهد الدالة على أهميته الاقتصادية، والعوامل المؤثرة على قدرة البنوك على خدمة هذه المؤسسات في مراحل نشأتها الأولى. وقد خلصت إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد لا تتاح لها فرصة الحصول على قروض مصرفية طويلة الأجل في المراحل الأولى من نشأتها بسبب عدم تماثل المعلومات وعدم توفر الأصول التي يمكن إستخدامها كضمانة.

✓ تقرير تحت عنوان "البرامج المالية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في البلدان الأعضاء بمنطقة الإسكوا"، من إعداد "اللجنة الاقتصادية والإجتماعية

لغربي آسيا، الأمم المتحدة، نيويورك (2004)". تطرقت الدراسة في جزئها الأول إلى إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المراحل الأولى من نشأتها، وقد أظهرت أن البنوك، باعتبارها الممول الأساسي، في ظل عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الدخول إلى سوق رأس المال في مراحل نشأتها الأولى، تجتم عن إقراض هذه المؤسسات لعدد من الأسباب، منها عدم تماثل المعلومات، وشدة المخاطر الناتجة بالأساس عن نقص الأصول التي يمكن إستخدامها كضمانة.

✓ رسالة دكتوراه تحت عنوان " إشكالية تمويل المؤسسات الإقتصادية - دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، من إعداد "ياسين العايب، جامعة منتوري، قسنطينة، (2010-2011)". تكونت الدراسة من خمسة فصول تتناول فيها الباحث بالفصل الأول المدخل المفسرة للهيكل المالي للمؤسسة الإقتصادية، فيما تحدث الفصل الثاني عن تطور المؤسسة الإقتصادية وسياسة التمويل في الإقتصاد الجزائري، وتناول الفصل الثالث تحول الإقتصاد الجزائري من نموذج المؤسسات الكبرى إلى نموذج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبحث الفصل الرابع في محددات التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أما الفصل الخامس والأخير فتناول تحليل الهيكل التمويلي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة. وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج، أهمها: أن البنوك ليست المؤسسات المالية الملائمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في المراحل الأولى من نشأتها.

✓ مذكرة ماجستير تحت عنوان " Le capital investissement en Algérie: Etat des lieux et contraintes"، من إعداد "Ammar YAHIAOUI"، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، (2011-2012)". تناول الباحث هذه الدراسة في جزئين أساسيين تضمن الجزء الأول الإطار النظري للدراسة وشمل فصلين تناول الفصل الأول نشأة وتطور رأس المال الإستثماري، وتناول الفصل الثاني العلاقة بين المخاطر برأس المال والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في ضوء نظرية الوكالة، وتضمن الجزء الثاني للدراسة صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر وشمل فصلين تناول الفصل الأول واقع ممارسة رأس المال المخاطر

في الجزائر، وتتاول الفصل الثاني المعوقات التي تواجه صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر. وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج، أهمها: أن صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر تواجهها مجموعة من العوائق التي تحول دون تطورها وإزدهارها.

✓ مذكرة ماجستير تحت عنوان " **Pratique du crédit-bail, analyse de la situation algérienne** "، من إعداد " **Nabila SMAILI**، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، (2011-2012)". قسمت هذه الدراسة إلى أربعة فصول تناولت فيها الباحثة في الفصل الأول التطور التاريخي لقرض الإيجار، مفهومه، خصائصه، تصنيفاته، والجوانب المختلفة الخاصة به (القانونية والمحاسبية والجبائية). أما الفصل الثاني فقد تناولت النظريات المالية الحديثة ومدى مساهمتها في تطوير صناعة قرض الإيجار. أما عن الفصل الثالث فقد تم توضيح الأطر القانونية والمحاسبية والجبائية التي تنظم صناعة قرض الإيجار في الجزائر. وفي الفصل الخامس قامت الباحثة بدراسة جانبي سوق قرض الإيجار في الجزائر (العرض والطلب). وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج، أهمها: أن هناك مجموعة من العوائق التي تحد من فعالية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

✓ رسالة دكتوراه تحت عنوان: " **نظام المشاركة: نحو تمويل بلا فوائد لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر** "، من إعداد " **رابح خوني**، جامعة محمد خيضر، بسكرة، (2009-2010)". قسم الباحث رسالته إلى أربعة فصول حاول من خلالها تغطية مختلف جوانب موضوعه حيث تناول في الفصل الأول مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خصائصها، وإشكالية تمويلها، ثم انتقل الباحث في الفصل الثاني إلى دراسة صيغ المشاركة التمويلية ومدى ملاءمتها لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أما الفصل الثالث فقد تناول الباحث فيه واقع أليات التمويل والدعم الحكومي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. وفي الفصل الرابع قام الباحث بدراسة تجربة الجزائر في مجال التمويل بالمشاركة. وقد توصلت



الدراسة إلى مجموعة من النتائج، أهمها: أن صيغ التمويل بالمشاركة تتناسب مع الخصوصية التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### هيكل الدراسة:

بناء على طرح الإشكالية وأهداف الدراسة، قام الباحث بتقسيم هذه الدراسة إلى خمسة فصول، إضافة إلى مقدمة وخاتمة، حيث تطرق الباحث في المقدمة لمشكلة الدراسة وأسئلتها، وأهمية هذه الدراسة وأهدافها، والفرضيات التي وضعت لها، إضافة إلى دوافع إختيار الموضوع، والمنهج المتبع، وبعض الدراسات السابقة المتعلقة بنفس موضوع الدراسة وكذا هيكل الدراسة؛ أما الخاتمة فتطرق فيها الباحث إلى أهم النتائج التي توصل إليها من هذه الدراسة، إضافة إلى تقديم بعض التوصيات وأفاق الدراسة.

### الفصل الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإشكالية تمويلها. سنقوم في

هذا الفصل بعرض أهم التعاريف المعتمدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل بعض الدول والمنظمات الدولية وفقا لمختلف معايير التعريف الكمية والنوعية، وكذلك عرض أهم الخصائص التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة. بعدها نقوم بالتعرف على أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل والعقبات التي تواجه نشأتها ونموها، بالإضافة إلى التعرف على أهم مصادر التمويل التي قد تتاح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مراحل نشأتها الأولى، وسيتم كذلك دراسة وتحليل منطق التدرج في مصادر التمويل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل بعض الخصائص التي تتميز بها في مراحل نشأتها الأولى.

### الفصل الثاني: رأس المال المخاطر كتقنية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة. سنقوم في هذا الفصل بإعطاء لمحة تاريخية عن نشأت وتطور هذه التقنية التمويلية، ثم عرض مفهومها، خصائصها، أطرافها، وأهم الأشكال التي يمكن أن تأخذها. كما سنقوم بالتعرف على توقيت دخول رأس المال المخاطر أثناء دورة حياة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى التعرف على أدوات رأس المال المخاطر ونقصد بذلك أدوات إتخاذ القرار الاستثماري، والأدوات القانونية والمالية المساعدة

على التخفيف من مخاطر عدم تماثل المعلومات التي قد يتعرض لها المخاطرين برأس المال سواء عند تقييم واختيار المشاريع، أو أثناء فترة تواجدهم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وسيتم كذلك عرض مراحل عملية الاستثمار عن طريق رأس المال المخاطر، وأليات خروجه من رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي قام بتمويلها، بالإضافة إلى ذلك سيتم توضيح فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعوامل نجاحه وتميته.

**الفصل الثالث: صيغ التمويل في المصارف الإسلامية ومدى ملائمتها لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.** سنقوم في هذا الفصل بشرح معنى صيغ التمويل الإسلامية، وبيننا مشروعيته، وشروط صحتها، وأركانها وأحكامها، وأنواعها، وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، وإيجابياتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما سنقوم بالتعرف على أهم المعايير التي تعتمد عليها المصارف الإسلامية عند إتخاذها لقرارها التمويلي، بالإضافة إلى عرض مراحل دراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع الاستثمارية باعتبارها واحدة من أهم الأدوات التي تدعم القدرة على إتخاذ القرارات الاستثمارية. كما سيتم بيان أسباب إستعمال معامل الخصم في تقييم المشاريع الاستثمارية، وكذا توضيح العلاقة بين معامل الخصم وسعر الفائدة بالإضافة إلى تحديد معامل الخصم من منظور إسلامي.

**الفصل الرابع: قرض الأيجار كتقنية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.** سنقوم في هذا الفصل بإعطاء لمحة تاريخية عن نشأت وتطور هذه التقنية التمويلية، ثم عرض مفهومها، أطرافها، خصائصها، والمراحل التي تمر بها، كما سنقوم بتمييز عقد قرض الأيجار عن غيره من العقود التي تشبهه به، وكذا التعرض للأسس النظرية التي حاولت تفسير الطبيعة القانونية لهذا العقد بدء بالأسس النظرية التقليدية ثم الحديثة، بالإضافة إلى شرح التزامات كل طرف في عقد قرض الأيجار وكذا الأسباب التي تحول دون إتمام المدة المتفق عليها في عقد الأيجار، وسيتم كذلك استعراض أهم المعايير التي توصل إليها كل من مجلس معايير المحاسبة المالية الأمريكي، المجلس الأعلى للمحاسبة الفرنسي، ولجنة معايير المحاسبة الدولية حول التصنيف والتسجيل المحاسبي لعقود قرض الأيجار. كما سنقوم بالتعرف على أهم الطرق المستخدمة

من طرف المستأجر عند تقييم قرار الإستئجار أو الشراء عن طريق الإقتراض، بالإضافة إلى عرض أهم المزايا التي تحققها تقنية قرض الايجار للأطراف المشاركة فيها وهي المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة المؤجرة، ومورد الأصل المؤجر.

**الفصل الخامس: واقع البدائل التمويلية للإقراض في الجزائر وسبل النهوض بها.** سنقوم في هذا الفصل بتوضيح المراحل التي مرت بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وكذا توضيح كيفية توزيع هذه المؤسسات عبر مختلف نواحي الجزائر، وكذا مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي. كما سنقوم بالتعرف على أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد الوطني وكذا أهم المشاكل والعقبات التي تواجه نشأتها ونموها، بالإضافة إلى التعرف على هيئات الدعم التي وضعتها الدولة بهدف تذليل المعوقات التي تعترض نشأة ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وسيتم كذلك تسليط الضوء على واقع البدائل التمويلية للإقراض في الجزائر سبل النهوض بها وتطويرها.

## الفصل الأول:

### المؤسسات الصغيرة

### والمتوسطة وإشكالية تمويلها

## مقدمة الفصل

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا مهما في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في كل من الاقتصاديات المتقدمة والنامية، وذلك لدورها الفعال في حل جملة من المشاكل التنموية في مقدمتها التخفيف من حدة البطالة، ومعالجة مشكلة الفقر وزيادة الدخل، حيث توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرص عمل واسعة جدا، نظرا لصغر حجم رأس المال المستثمر فيها، وبذلك تساهم بفعالية في تعبئة المدخرات المحلية، وتوظيفها في عملية التنمية الاقتصادية، كما تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أيضا في عملية تنمية الأقاليم النائية، لما تتميز به من قدرة على إقامة أنشطة إنتاجية لا مركزية في المناطق الريفية، وهي بذلك تحقق نوعا من العدالة في توزيع عائد التنمية الاقتصادية، من خلال تحقيق التوازن الإقليمي للتنمية. مع ذلك تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من تحديات السوق التي تعترض نشأتها ونموها، حيث تواجه هذه المؤسسات غالبا صعوبات في الحصول على قروض مصرفية طويلة الأجل في المراحل الأولى من نشأتها.

إن البنوك، باعتبارها الممول الأساسي، في ظل عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الحصول على التمويل اللازم لها من خلال حقوق الملكية في مراحل نشأتها الأولى، ترى في أغلب الأحيان أن خدمة هذه المؤسسات محفوفة بالمخاطر، وبالتالي فإن هذه الأخيرة تعاني إلى حد كبير من نقص في الحصول على خدمات مالية أساسية كافية. وفي ظل هذه القدرة المحدودة على الحصول على التمويل، فإنه يرجح أن تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأولويات تختلف عن ترتيب سلم أولويات بنية رأس المال. ومن أجل الإلمام بمختلف جوانب هذا الفصل إرتأينا تقسيمه إلى خمسة مباحث كما يلي:

**المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

**المبحث الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

**المبحث الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصعوبات التي تواجهها.**

**المبحث الرابع: مصادر التمويل التقليدية للمشاريع الاستثمارية.**

**المبحث الخامس: منطقتي التدرج في مصادر التمويل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

### المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن تحديد تعريف واضح ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتفق عليه جميع الأطراف له أهمية كبيرة، وتبدو هذه الأهمية بوضوح في الدول النامية حيث تقتضي مصلحة هذه الدول التعرف على مجموعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بها، وكذا الإلمام بجميع أنشطتها المتعددة وذلك للوقوف على مختلف المشاكل والتحديات التي تواجهها. كما أن التعريف يترتب عليه حقوق ومسؤوليات تنظيمية وقانونية، وفي نفس الوقت يسهل رسم السياسات التنموية لهذا القطاع على المستوى القومي، إلا أن مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما زال يثير جدلاً كبيراً بين المهتمين بهذا القطاع سواء كانوا أفراداً أم هيئات أم مؤسسات وهذا الجدل لم يحسم حتى الآن، ويرجع ذلك إلى صعوبة وضع أو تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يميزها عن المؤسسات الكبيرة. وبغرض إعطاء نظرة مدققة عن التعريف الموضوعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنتناول في هذا الجزء القيود التي تتحكم في إيجاد تعريف موحد لهذه المؤسسات، ثم نستخلص جملة من المعايير التي يأخذها مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي الأخير سنحاول إعطاء بعض التعاريف لهذه المؤسسات.

**المطلب الأول: عوامل صعوبة تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

**المطلب الثاني: المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

**المطلب الثالث: التعاريف المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

**المطلب الأول: عوامل صعوبة تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

ترجع صعوبة وضع تعريف موحد ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التركيبة المعقدة لهذا القطاع، وإلى طبيعة النظرة التي تتبناها الأطراف المهتمة به، وكذلك إلى اختلاف الأماكن ومجالات النشاط؛ فإقتصاديات الدول المتقدمة، تختلف تماماً عن إقتصاديات الدول النامية من حيث مستويات النمو والتكنولوجيا المستخدمة والتطور الإقتصادي والاجتماعي والمحيط الذي تتواجد ضمنه هذه المؤسسات. كما أن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يختلف داخل كل مجموعة من هذه الدول وذلك بسبب اختلاف الموقع أو الظروف الاقتصادية داخل كل دولة واختلاف مرحلة التنمية التي تمر بها. يمكن رد الصعوبات التي تواجه وضع تعريف دقيق وموحد لهذا القطاع إلى ثلاثة عوامل رئيسية، هي:

**أولاً- العوامل الاقتصادية: وتضم ما يلي:**

**1- التباين في النمو الإقتصادي:** اختلاف درجة النمو بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية يعكس التطور الذي وصلت إليه كل دولة؛ فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الو.م.أ، ألمانيا أو اليابان أو أي بلد صناعي آخر تعتبر كبيرة في دولة نامية مثل الجزائر، كما أن شروط النمو الاقتصادي والاجتماعي تتباين هي الأخرى من فترة لأخرى، حيث ما يمكن أن نسميها بالمؤسسة

الكبيرة الآن قد تصبح مؤسسة صغيرة أو متوسطة في فترة لاحقة، بالإضافة إلى أن المستوى التكنولوجي يحدد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية ويعكس التفاوت في مستوى التطور الاقتصادي<sup>1</sup>.

**2- تنوع الأنشطة الاقتصادية:** وهو ما يؤثر على أحجام المؤسسات ويميزها من قطاع لآخر، فالمؤسسات التي تعمل في الصناعة غير تلك التي تعمل في التجارة وتختلف المؤسسات التي تنشط في المجال التجاري عن تلك التي تقدم خدمات وهكذا، فالتصنيفات تختلف من قطاع إلى آخر حسب الحاجة إلى العمالة ورأس المال والمستوى التكنولوجي المستخدم، فالمؤسسات الصناعية تحتاج لرؤوس أموال ضخمة لإقامة استثماراتها أو التوسع فيها، وتحتاج أيضا إلى يد عاملة مؤهلة ومتخصصة، الأمر الذي لا يطرح في المؤسسات التجارية أو الخدماتية على الأقل بنفس الدرجة<sup>2</sup>.

**ثانيا- العوامل التقنية:** يتمثل العامل التقني في مستوى الاندماج بين المؤسسات، حيث كلما كانت المؤسسة أكثر اندماجا، كلما كانت عملية الإنتاج أكثر توحيدا وتمركزا في مصنع واحد، وبالتالي يتجه حجم المؤسسة إلى الكبر والتوسع، بينما إذا كانت العملية الإنتاجية مجزأة وموزعة على عدد من المؤسسات فإن ذلك يؤدي إلى ظهور العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>3</sup>، فعلى سبيل المثال نجد أن صناعة الطائرات تكون مجزأة على عدة أقسام، وهذه الأقسام نجدها منتشرة في عدة بلدان من العالم، الأمر الذي يؤدي إلى ظهور العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا القطاع الضخم.

**ثالثا- العوامل السياسية:** تتمثل العوامل السياسية في مدى اهتمام الدولة ومؤسساتها بقطاع الم الص والم ومحاولة تقديم مختلف المساعدات له وتذليل الصعوبات التي تعترض طريقه من أجل توجيهه وترقيته ودعمه، وعلى ضوء العامل السياسي يمكن تحديد التعريف وتبيان حدوده والتميز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية والمهتمين بشؤون هذا القطاع<sup>4</sup>.

رغم الصعوبات التي تواجهه عملية وضع أو تحديد تعريف دقيق وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن أغلب الدراسات والبحوث التي تمت في هذا المجال تركز على ضرورة الإنتهاء إلى تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإعتماد على مجموعة من المعايير.

### **المطلب الثاني: المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

يعتمد في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على معايير متعددة ومتنوعة من حيث طبيعتها، فمنها ما هو كمي كحجم العمالة ورأس المال ورقم الأعمال والطاقة الإنتاجية،

<sup>1</sup>- رايح خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2008، ص 16.

<sup>2</sup>- نفس المرجع، ص 17.

<sup>3</sup>- الطيب داودي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية، الواقع والمعوقات - حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011، ص 61. متاح على الرابط التالي: [http://www.univ-ecose.tif.com/revueeco/Cahiers\\_fichiers/revue-11-2011/3.pdf](http://www.univ-ecose.tif.com/revueeco/Cahiers_fichiers/revue-11-2011/3.pdf) (Le 02/04/2012 à 14:51)

<sup>4</sup>- نفس المرجع، ص 61.

ومنها ما هو نوعي كالإستقلالية والملكية والحصة السوقية، وسنحاول في هذا المطلب التعرف على مختلف تلك المعايير.

أولاً- **المعايير الكمية**: إن تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يخضع لجملة من المعايير والمؤشرات الكمية لقياس أحجامها ومحاولة تمييزها عن باقي المؤسسات، ومن بين هذه المعايير نذكر:

**1- معيار حجم العمالة**: يستخدم هذا المعيار بكثرة في التفرقة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، وذلك لعدة أسباب أهمها توفر بيانات العمالة -نسبياً- في غالبية الدول ولسهولة إستخدام هذا المعيار خاصة عند إجراء المقارنات القطاعية، كما أنه يسمح بالمقارنة الدقيقة بين المؤسسات التابعة للقطاع الواحد والتي تنتج أنواع متماثلة من السلع وتتقارب في فنونها الإنتاجية<sup>1</sup>. ولكن هناك إختلاف كبير بين الدول المتقدمة والنامية فيما يتعلق بتطبيق هذا المعيار، حيث تعتبر المؤسسات الصغيرة في الو.م.أ أو اليابان، بمعيار حجم اليد العاملة، مؤسسات متوسطة وربما كبيرة في الدول النامية<sup>2</sup>، هذا من جهة، ومن جهة أخرى قد يواجه هذا المعيار صعوبة في تصنيف المؤسسات من حيث عدد العمال لأن العبرة ليست في العدد وإنما في الطاقة الإنتاجية، فقد تكون مؤسسة صغيرة كفاءتها الإنتاجية أعلى من مؤسسة أخرى متوسطة فيها عدد أكبر من اليد العاملة<sup>3</sup>، وبالتالي فإن الإعتداد على هذا المعيار فقط في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد لا يعكس الوضع الحقيقي لحجم المؤسسة، لأن العمالة ليست هي العنصر الوحيد في عملية خروج المنتج، فقد تكون هناك مؤسسات كبيرة برأس مال ضخم وعدد محدود من العمال.

**2- معيار رأس المال**: يعتبر معيار رأس المال من المعايير الأساسية والشائعة في تحديد حجم المؤسسة، لأنه يمثل عنصراً هاماً في تحديد الطاقة الإنتاجية للمؤسسة، إلا أنه لا يصلح بمفرده كمعيار للمقارنة بين المؤسسات المماثلة في مختلف الدول، حيث تختلف قيمة النقود من دولة لأخرى بل وتختلف في الدولة الواحدة، وذلك حسب معدلات التضخم، فقد تكون قيمة موجودات المؤسسة كبيرة مقارنة بحجمها وعدد الأفراد العاملين فيها والعكس صحيح، وذلك بالطبع يخضع لمعايير قياس قيمة موجوداتها، فقد تقاس بالقيمة الدفترية التي اشترت بها في الماضي،

<sup>1</sup> - حسين عبد المطلب الأسرج، مستقبل المشروعات الصغيرة في مصر، مؤسسة الأهرام، القاهرة، مصر، 2006، ص 15.

<sup>2</sup> - محفوظ جبار، المؤسسات الصغيرة، الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة في ولاية سطيف خلال الفترة 1999-2001، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد رقم 05، 2004، ص 03. متاح على الرابط التالي: (<http://www.webreview.dz/IMG/pdf/3-30.pdf> (le 05/04/2012 à 10:45))

<sup>3</sup> - السعيد بريش، دور حاضرات الأعمال في تطوير ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة تحليلية تقييمية، مداخلة مقدمة الى الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومراقبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 19/18 أفريل 2012، ص 03-(CD).



وقد تقاس بالقيمة السوقية، ومن هنا قد تكون القيمة السوقية أكبر من الدفترية أو العكس<sup>1</sup>، وبالتالي يجب أن يخضع هذا المعيار للتعديل باستمرار تبعاً لمعدلات التضخم والتطور الإقتصادي، ذلك أنه كلما كان معدل التضخم مرتفع كلما انخفضت قيمة رأس المال المستثمر والعكس صحيح.

**3- معيار حجم أو قيمة الإنتاج:** يطبق معيار حجم الإنتاج للتمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة العاملة في بعض القطاعات، وخاصة القطاع الصناعي، إلا أن تطبيق هذا المعيار يواجه بعض الصعوبات، أهمها عدم صلاحيته بصفة عامة في حالة المؤسسات التجارية والخدمية، كما أن معيار حجم الإنتاج لا يصلح في حالة المؤسسات المتعددة المنتجات لصعوبة الجمع العيني، فضلاً عن أن معيار قيمة الإنتاج يعيبه تأثير القيمة بالأسعار مما يعطي نتائج مظلمة في حالة التغيرات الكبيرة في الأسعار<sup>2</sup>.

**4- معيار رقم الأعمال:** يعتبر من المعايير المهمة والمستخدمية في تصنيف المؤسسات من حيث الحجم، ويعتبر مقياساً صادقاً لمستوى نشاط المشروع وقدراته التنافسية، ويستعمل هذا المعيار بصورة كبيرة في الدول المتقدمة، أما في الدول النامية فهو قليل الاستخدام ويعتبره البعض أنه أكثر ملائمة للمشاريع التجارية منه للمشاريع الصناعية<sup>3</sup>. غير أن هذا المعيار تشوبه بعض النقائص ولا يعبر بصورة صادقة عن حسن أداء المؤسسة نظراً لأنه في حالة الإرتفاع المتواصل لأسعار السلع المباعة فإن ذلك سوف يؤدي إلى إرتفاع رقم الأعمال ويسود الاعتقاد بأن ذلك نتيجة تطور أداء المؤسسة، ولكن في الواقع فهو ناتج عن إرتفاع أسعار السلع المباعة<sup>4</sup>.

**5- معيار الطاقة الإنتاجية:** يطبق هذا المعيار بصفة خاصة على الأنشطة الصناعية، ويكون فعالاً في الصناعات التي تتخصص في منتج واحد (مثل صناعة السكر والإسمنت)، غير أنه لا يعتبر مقياساً دقيقاً للحجم في حالة الصناعات التي تتعدد فيها أشكال المنتج (مثل الصناعة النسيجية)، فضلاً عن الإختلافات بين المعدات الفنية من حيث الميكنة والكفاءة، كما قد يكون هذا المعيار مضللاً عندما تكون المعدات والألات غير مستغلة بكامل طاقتها<sup>5</sup>.

<sup>1</sup>- أنظر: - هيا جميل بشارت، التمويل المصرفي الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2008، ص 26. - السعيد بريش، دور حاضرات الأعمال في تطوير ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة تحليلية تقييمية، مرجع سبق ذكره، ص 03.

<sup>2</sup>- حسين عبد المطلب الأسرج، مرجع سبق ذكره، ص 18.

<sup>3</sup>- هيا جميل بشارت، مرجع سبق ذكره، ص 27.

<sup>4</sup>- السعيد بريش، مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية: دراسة حالة الجزائر، مجلة العلوم الانسانية، العدد رقم 12، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2007، ص 62. متاح على الرابط التالي: [http://www.webreview.dz/IMG/pdf/\\_--\\_3.pdf](http://www.webreview.dz/IMG/pdf/_--_3.pdf) (06/04/2012 à 09:50).

<sup>5</sup>- حسين عبد المطلب الأسرج، مرجع سبق ذكره، ص 18.

ويمكن القول في الأخير أن كل معيار من المعايير الكمية التي سبق ذكرها يختلف الأخذ بها من دولة لأخرى، وذلك بحسب مستوى التقدم الإقتصادي والإنتاجي والسكاني الذي وصلت إليه كل دولة، فما ينطبق على دولة لا يصلح في دولة أخرى.

**ثانيا- المعايير النوعية:** وهي مرتبطة أساسا بنوع الملكية وقيادة المؤسسة، وكذا أهميتها وتأثيرها في السوق<sup>1</sup>، حيث أنه نظرا لقصور المعايير الكمية وحدها عن وضع تعريف دقيق وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإنه عادة ما يتم اللجوء إلى مجموعة من المعايير النوعية لتوضيح أكثر الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وباقي المؤسسات الأخرى، وتتمثل هذه المعايير أساسا في:

**1- معيار الإستقلالية:** ويطلق على هذا المعيار معيار استقلالية الإدارة والعمل، بحيث يكون المسير هو المالك دون تدخل هيئات خارجية في عمل المؤسسة، بمعنى أنه يحمل الطابع الشخصي وتفرد المسير في إتخاذ القرارات، وأن يتحمل صاحب المؤسسة (المالك المسير) المسؤولية الكاملة فيما يخص التزامات المشروع تجاه الغير<sup>2</sup>.

**2- معيار الملكية:** تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالملكية الفردية وغير تابعة لأي مؤسسة كبرى ومعظمها تابع للقطاع الخاص في شكل شركات أشخاص أو شركات أموال، أو تكون ملكيتها ملكية عامة كمؤسسات الجماعات المحلية<sup>3</sup>.

**3- معيار الحصة السوقية:** إن ما يميز الحصة السوقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنها محدودة، وهذا راجع أساسا إلى صغر حجم المؤسسة وضآلة حجم إنتاجها، كما أن الإنتاج موجه للأسواق المحلية والتي تتميز بضيقها، ضف إلى ذلك المنافسة الشديدة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمثلها في الإمكانيات والظروف، كل هذا لا يمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أن تفرض هيمنتها وسيطرتها على الأسواق، ولا تستطيع أن تفرض أي نوع من الإحتكار للسوق عكس المؤسسات الكبيرة التي يمكن أن تفرض إحتكارات نظرا لضخامة رأس مالها وكبر حجم إنتاجها وحصتها السوقية، وكذا إمتداد إتصالاتها<sup>4</sup>، ولكن ما يعاب على هذا المعيار هو أن هناك مؤسسات صغيرة تغزو حتى الأسواق الخارجية من

<sup>1</sup>- Bertrand DUCHENEAUT, Enquête sur les pme françaises, Edition maxima, paris, France, 1995, p: 33.

<sup>2</sup>- كاسر نصر منصور، شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة، دار حامد للنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2000، ص 42.

<sup>3</sup> - Angelo MICHELSON, Pme grande entreprise et rôle des acteurs publics dans la région de Turin, presses université de France, France, 2000, p: 231.

<sup>4</sup>- رابح خوني، حساني رقية، أفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 28/25 ماي 2003، ص ص 5-6. (<http://www.univ-ecosetif.com/seminars/PMEPMI/02.pdf> (Le 01/05/2012 à 11.22).

خلال عملية التصدير بسبب درجة الجودة التي تتمتع بها منتجاتها، كما يعاب عليه أيضا أنه في ظروف تراجع الأسواق وإنخفاض المبيعات لأسباب خارجة عن إرادة المؤسسة لن يكون بالإمكان تكوين صورة حقيقية عن حجم إمكانيات وطاقة المؤسسة التي تكون معطلة.

**4- معيار محلية النشاط:** المقصود بمحلية النشاط هنا أن يقتصر نشاط المؤسسة على منطقة أو مكان واحد تكون معروفة فيه، وأن لا تمارس نشاطها من خلال عدة فروع، وتشكل حجما صغير نسبيا في قطاع الإنتاج الذي تنتمي إليه في المنطقة<sup>1</sup>، عكس المؤسسات الكبيرة التي تمارس نشاطها من خلال عدة فروع منتشرة في عدة بلدان من العالم.

وفي الأخير وبعد دراسة مختلف المعايير المستخدمة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لا يسعنا إلا القول أنه رغم تعدد هذه المعايير التي تبرز خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها أهملت وضع معايير تفصل بدقة بينها وبين المؤسسات الكبيرة، ولكن بالرغم من هذا فمعرفة هذه المعايير تمكن الباحثين والمطلعين من وضع تعريفات متباينة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كل حسب بيئته وإمكاناته.

#### **المطلب الثالث: التعاريف المختلفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

تختلف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدول وكذا المنظمات الاقتصادية المختلفة، وذلك باختلاف معايير التصنيف المعتمدة (كما رأينا في العنصر السابق)، ويرجع ذلك إلى تباين الإمكانيات والموارد ومستويات وظروف التطور الاقتصادي ومراحل النمو من دولة إلى أخرى، وسنحاول فيما يلي تقديم بعض التعاريف الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم نقوم بإدراج التعريف المعتمد لها في الجزائر.

**أولا- التعاريف الدولية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** بناء على ذلك فقد وردت عدة تعريفات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ضمنها:

**1- تعريف منظمة العمل الدولية:** تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها تلك المؤسسات التي تضم وحدات صغيرة الحجم جدا، تنتج وتوزع سلع وخدمات وتتألف غالبا من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص، وبعضها يعتمد على العمل من داخل العائلة والبعض الآخر قد يستأجر عمال<sup>2</sup>.

نلاحظ أن منظمة العمل الدولية قد ركزت على معيار الإستقلالية في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث إعتبرتها منظمات يديرها منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص.

<sup>1</sup> كاسر نصر منصور، شوقي ناجي جواد، مرجع سبق ذكره، ص 43.

<sup>2</sup> عبد الرحمن يسرى أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة ومشكلة تمويلها، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1997، ص 17.

2- **تعريف الكنفيدالية العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية:** إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي تلك التي يتولى فيها قاداتها (ملاكها) شخصيا ومباشرة المسؤوليات المالية والاجتماعية والتقنية والمعنوية مهما كانت الطبيعة القانونية للمؤسسة<sup>1</sup>.

نستنتج من هذا التعريف أن الكنفيدالية العامة للمؤسسات الص والم الفرنسية إعتدت هي الأخرى على معيار الإستقلالية في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث قالت فيها أنها تلك المؤسسات التي يتولى فيها قاداتها شخصيا ومباشرة المسؤوليات المالية والاجتماعية والتقنية والمعنوية.

3- **تعريف موسوعة الاقتصاد والإدارة:** عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها مؤسسات مستقلة قانونيا وماليا، يتولى فيها الملاك المسيرين بأنفسهم المسؤولية المالية والتقنية والاجتماعية، وبدون فصل هذه العناصر عن بعضها البعض<sup>2</sup>.

إن التعريف الذي قدمته موسوعة الاقتصاد والإدارة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم يخرج في مضمونه عن التعريفين السابقين، كونها ركزت كذلك على معيار الإستقلالية بقولها أنها مؤسسات يتولى فيها الملاك المسيرين بأنفسهم المسؤولية المالية والتقنية والاجتماعية.

4- **تعريف البنك الدولي:** يعرف البنك الدولي المؤسسة الصغيرة على أنها كل مؤسسة لا يزيد عدد عمالها عن 50 عاملا، وإجمالي أصولها وإجمالي مبيعاتها لا يتجاوز 3 مليون دولار، أما المؤسسة المتوسطة فهي تلك المؤسسة التي لا يتجاوز إجمالي أصولها وإجمالي مبيعاتها 15 مليون دولار وعدد عمالها لا يزيد عن 300 عاملا<sup>3</sup>.

5- **تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب منظمة جنوب شرق آسيا:** حسب هذه المنظمة تعتبر مؤسسة صغرى تلك التي توظف عندها ما بين 1 و9 عمال، أما المؤسسة الصغيرة هي التي توظف ما بين 10 و49 عاملا، في حين المؤسسة المتوسطة هي التي توظف ما بين 50 و99 عاملا<sup>4</sup>.

6- **تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان:** تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان على أنها وحدات الأعمال التي تستخدم أقل من 300 عامل يتقاضون

<sup>1</sup> - نبيل جواد، إدارة وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 2006، ص 24.

<sup>2</sup> - Bernard BELLETANTE, Nadine LEVRATTON, **Diversité économique et modes de financement des pme**, éditions l'harmattan, France, 2001, p 24

<sup>3</sup> - مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الص والم، واشنطن، الو-م-أ، 2009، ص 10. <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/ffbf0a0049585fe8a182b519583b6d16/SMEA.pdf?MOD=AJPERES> (Le 10/05/2012 à 13:45).

<sup>4</sup> - طيب لحيلج، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية أقطار المغرب العربي، مداخلة مقدمة الى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 18/17 أبريل 2006، ص 162. <http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Economics/88044.pdf> (Le 20/05/2012 à 16.02).

أجورا منتظمة وذلك في الصناعات التحويلية والمعدنية وخدمات النقل، وهي أيضا وحدات الأعمال التي تستخدم أقل من 50 عاملا يتقاضون أجورا منتظمة في وحدات الأعمال التي تعمل في التجارة والخدمات<sup>1</sup>.

7- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الو.م.أ: يعرف البنك الإحتياطي الفدرالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها كل مؤسسة مستقلة يشغلها ويسيرها أشخاص ذاتيين، ولا تكون مسيطرة على مجال نشاطها<sup>2</sup>، أما إدارة المشروعات الصغيرة الأمريكية فتضع جملة من المعايير التي تعتمد عليها لتحديد المشروع الصغير والمتوسط من أجل تقديم التسهيلات والمساعدات الحكومية، ومن بين هذه المعايير نجد:<sup>3</sup>

- ✓ التمتع بالاستقلالية المالية والإدارية؛
- ✓ الحصة السوقية تكون محدودة بالنظر إلى الإمكانيات المتاحة لها وطبيعة إنتاجها ونصيبها من السوق؛
- ✓ يتراوح عدد العمال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما بين 250 إلى 1500 عامل كحد أقصى؛
- ✓ الأموال المستثمرة لا تتجاوز تسعة (09) مليون دولار؛
- ✓ لا تتعدى الأرباح الصافية المحققة خلال العامين الماضيين من النشاط أربعة مئة وخمسين ألف دولار.

8- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كندا: قدم GERALD DAMBOISE بجامعة لفال تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ووفقا له تعتبر مؤسسة صغيرة ومتوسطة كل مؤسسة تشغل أقل من 500 عامل، وتحقق أقل من 20 مليون دولار من المبيعات السنوية، كما أنها لا تسيطر على قطاع النشاط الإقتصادي الذي تنشط فيه، كما أن المسيرين يتخذون فيها القرارات بشكل مستقل<sup>4</sup>.

9- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإتحاد الأوروبي: إن التعريف المعتمد بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد حدد سنة 1996، من طرف الإتحاد ويرتكز هذا التعريف على أربعة معايير: عدد العمال، رقم الأعمال، الميزانية السنوية ودرجة الإستقلالية، حيث عرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما يلي:<sup>5</sup>

<sup>1</sup>- سعد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1998، ص 15.

<sup>2</sup>- Gerald D'AMBOISE, La pme canadienne, les presses de l'université Laval, Québec, canada, 1989, p: 18.

<sup>4</sup>- ريتشمان دفيد وآخرون، منشأة الأعمال الصغيرة، ترجمة صليب بطرس، منشأة المعارف، مصر، 1998، ص 109.

<sup>4</sup>- Paul- Arthin FORTIN, Devenez entrepreneur, éditions tranxontinental, Québec, canada, 2007, p : 72.

<sup>5</sup>- Marie-florence ESTIME, Les pme, définition, rôle économiques et politiques publiques, De Boeck université, Bruxelles, Belgique, 2009, p: 22.

✓ المؤسسة المصغرة هي مؤسسة تشغل من 1 إلى 9 عمال، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليون أورو، ولا تتعدى ميزانيتها السنوية 2 مليون أورو؛

✓ المؤسسة الصغيرة هي تلك التي توافق معايير الإستقلالية\*، وتشغل من 10 إلى 49 عامل، ولا يتجاوز رقم أعمالها 10 مليون أورو، ولا تتعدى ميزانيتها السنوية 10 مليون أورو؛

✓ المؤسسة المتوسطة هي تلك التي توافق معايير الإستقلالية، وتشغل من 50 إلى 249 عامل، ولا يتجاوز رقم أعمالها 50 مليون أورو، ولا تتعدى حصيلتها السنوية 43 مليون أورو.

**10-تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بريطانيا:** عرف قانون الشركات البريطاني المشروع الصغير أو المتوسط بأنه ذلك المشروع الذي يستوفي شرطين أو أكثر من الشروط التالية:<sup>1</sup>

✓ حجم تداول سنوي لا يزيد عن 14 مليون دولار أمريكي؛

✓ حجم رأس مال مستثمر لا يزيد عن 65.6 مليون دولار أمريكي؛

✓ عدد من العمال أو الموظفين لا يزيد على 250 شخص.

وبما أن هذه المحددات الثلاثة قد شملت كل ما هو صغيرا أو متوسط، حيث أن ما يعتبر صغيرا في الصناعات الخدمية قد لا يكون كذلك في مجال السياحة أو مجال الصناعات التحويلية، لذلك فقد تم معالجة هذه الفروقات والاختلافات عبر إعطاء تعريفات خاصة بكل قطاع اقتصادي<sup>2</sup>.

**11-تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سويسرا:** لقد تم تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سويسرا بالاعتماد على ثلاثة معايير أساسية: عدد العمال، رقم الأعمال، مجموع الميزانية، كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم (1-1) : المعايير الكمية لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سويسرا

مجموع الميزانية	رقم الأعمال	عدد العمال	
أقل من واحد (01) مليون أورو	أقل من 5 مليون أورو	أقل من 50 عامل	مؤسسة صغيرة
ما بين 01 و 25 مليون أورو	ما بين 5 و 50 مليون أورو	ما بين 50 و 1000 عامل	مؤسسة متوسطة

Source: Rita-maria ZUGER, Gestion d'entreprise-notions de base en matière de gestion, Edubook, Zurich, 1<sup>er</sup> Edition, 2005, p : 69.

**12-تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ألمانيا:** تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها كل مؤسسة تشغل 500 عامل، وتدير رقم أعمال لا يزيد عن 50 مليون أورو<sup>3</sup>.

\*- رأس مالها لا يكون مملوك من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات بما يعادل أو يفوق 25 %.

<sup>1</sup>- نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص 25.

<sup>2</sup>- للاطلاع أكثر أنظر: المرجع السابق، ص 26.

<sup>3</sup>- Organisation de coopération et de développement européen, Perspectives de l'OCDE sur les pme et l'entrepreneuriat, édition OCDE, 2005, p : 184.

13- **تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في رومانيا:** تعرف المؤسسة الصغيرة على أنها تلك المؤسسة التي لا يزيد عدد عمالها عن 49 عامل، أما المؤسسة المتوسطة فهي تلك المؤسسة التي لا يتجاوز عدد عمالها 249 عامل<sup>1</sup>.

14- **تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مصر:** تعددت التعاريف في مصر حسب الجهة الصادر عنها التعريف، ومن أهمها نجد:

✓ **تعريف وزارة التخطيط المصرية:** عرفت وزارة التخطيط المصرية المؤسسات الصغيرة بأنها المؤسسات التي بها أقل من خمسين عامل، على أن يأخذ في الاعتبار أسلوب الإنتاج المستخدم<sup>2</sup>.

✓ **تعريف وزارة الصناعة المصرية:** عرفت المؤسسات الصغيرة على أنها المؤسسات الصناعية التي لا يزيد عدد عمالها عن مائة شخص ولا يزيد رأسمالها المستثمر في الآلات والمعدات عن نصف مليون جنيه بعد إستبعاد المباني والأرض<sup>3</sup>.

ثانيا- **تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:** إدراكا منها لأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فقد سارعت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى وضع تعريف مفصلا رسميا من خلال القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر في 12 ديسمبر 2001، والمستمد من ميثاق بولوني (*la charte de Bologne*) في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإتحاد الأوروبي سنة 1996، وبذلك أصبح هذا القانون بمثابة المرجع لكل برامج وتدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات، وكذا إعداد ومعالجة الإحصائيات المتعلقة بهذا القطاع، وقد تضمن القانون التوجيهي التعريف التالي:

" تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات، والتي تشغل من 1 إلى 250 شخصا، وأن لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري (02) دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار، وتستوفي معايير الإستقلالية"<sup>4</sup>.

بالإضافة إلى التعريف السابق فقد تضمن القانون التوجيهي التعاريف المفصلة التالية:

<sup>1</sup>- Laura BACALI, Martine M. SPENCE, **Les défis des PME du Sud et du Nord**, Les Presses de l'université d'Ottawa, Canada, 2011, p: 03.

<sup>2</sup>- عبد الرحمن يسري أحمد، **الصناعات الصغيرة في البلدان النامية**، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، السعودية، 1995، ص 21. <http://www.irtipms.org/PubText/177.pdf> (le 24/05/2012 à 18.56).

<sup>3</sup>- سعد عبد الرسول محمد، **مرجع سيق ذكوره**، ص 23.

<sup>4</sup>- المادة 04 من القانون رقم 18/01 مؤرخ في 2001/12/12، **يتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادرة بتاريخ 2001/12/15، ص 05.

✓ **المؤسسة المصغرة:** هي مؤسسة تشغل من عامل (1) إلى تسعة (9) عمال، وتحقق رقم أعمال أقل من عشرين (20) مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشرة (10) ملايين دينار<sup>1</sup>.

✓ **المؤسسة الصغيرة:** تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي (200) مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة مليون دينار<sup>2</sup>.

✓ **المؤسسة المتوسطة:** تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 شخصا، ويكون رقم أعمالها ما بين مائتي (200) مليون وملياري (02) دينار، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائة (100) وخمسمائة (500) مليون دينار<sup>3</sup>.

ويمكن تخليص هذا التعريف في الجدول التالي:

الجدول رقم (1-2): المعايير الكمية لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الميزانية السنوية	رقم الأعمال	عدد العمال	
أقل من 10 مليون دج	أقل من 20 مليون دج	من 1 إلى 09	مؤسسة مصغرة
أقل من 100 مليون دج	أقل من 200 مليون دج	من 10 إلى 49	مؤسسة صغيرة
من 100 إلى 500 مليون دج	من 200 مليون إلى 2 مليار دج	من 50 إلى 250	مؤسسة متوسطة

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادرة بتاريخ 2001/12/15.

من الجدول السابق يتضح لنا أن القانون التوجيهي الجزائري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد ركز على أربعة معايير: المستخدمون، رقم الأعمال، الميزانية السنوية، وإستقلالية المؤسسة، حيث تم تعريف هذه المصطلحات في القانون السابق كما يلي<sup>4</sup>:

✓ **الأشخاص المستخدمون:** عدد الأشخاص الموافق لعدد وحدات العمل السنوية بمعنى عدد العاملين الأجراء بصفة دائمة خلال سنة واحدة، أما العمل المؤقت أو العمل الموسمي، فيعتبران أجزاء من وحدات العمل السنوي.

✓ **رقم الأعمال:** الحدود المعتبرة لتحديد رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة، هي تلك المتعلقة بأخر نشاط مقفل مدته إثني عشر (12) شهرا.

✓ **المؤسسة المستقلة:** هي كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25% فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

<sup>1</sup> - المادة 07 من نفس القانون (18/01)، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادرة بتاريخ 2011/12/15، ص 06.

<sup>2</sup> - المادة 06 من نفس القانون (18/01)، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادرة بتاريخ 2011/12/15، ص 06.

<sup>3</sup> - المادة 05 من نفس القانون (18/01)، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادرة بتاريخ 2011/12/15، ص 06.

<sup>4</sup> - المادة 04 من نفس القانون (18/01)، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادرة بتاريخ 2011/12/15، ص 05.



## الفصل الأول:..... المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإشكالية تمويلها

ومن خلال التعاريف السابقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتضح لنا أن هناك تباينا في عدد المعايير وفي قيمة كل معيار، وهذا راجع بالطبع إلى سياسة كل دولة التي تتبناها على أساس واقعها الداخلي وما وصلت إليه من تطورات. ولأن الدول تختلف عن بعضها البعض من حيث حجم الموارد الاقتصادية وفي مستوى التطور الاقتصادي وفي الأهداف التي ترسمها كل دولة في خطة التنمية فإن كل دولة تضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة طبقا للأهداف التي تسعى للوصول إليها، فالدول التي تعاني من بطالة مرتفعة وعدد سكان كبير وكان التشغيل ضمن أولوياتها، فإنها تعطي تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تركز فيه على كبر عدد العمال في هذه المؤسسات بينما الدول التي لا توجد لديها مشكلة بطالة فتحاول تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتمادا على حجم رأس المال<sup>1</sup>. ومهما كان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تعريف مختلفة في مختلف البلدان، فإن وجود تعريف واضح ومحدد داخل البلد الواحد هو ضروري، حيث يوفر تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إطار عمل لإستهداف وقياس مختلف السياسات والبرامج الخاصة بالمؤسسات الص والم.

الشكل رقم (1-1): فوائد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، تقرير حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة في دبي، دبي الإمارات العربية المتحدة، 2013، ص 11. [http://www.sme.ae/upload/category/SME\\_Report\\_Arabic.pdf](http://www.sme.ae/upload/category/SME_Report_Arabic.pdf) وبعد التطرق لأهم جوانب تعريف المؤسسات الص والم، سننتقل لدراسة خصائصها التي تجعلها تلعب دورا هاما في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتخلق لها مصاعب ومشاكل في نفس الوقت.

<sup>1</sup> - طيب لحيلج، مرجع سبق ذكره، ص 163.

### المبحث الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الكل يدرك أن كل مشروع كبير يولد صغيراً، فعلى سبيل المثال شركة فورد للسيارات التي كان صاحبها يعمل ميكانيكياً في ورشة صغيرة للحداثة، قد صنع أول سيارة في تلك الورشة، ومن الأمثلة المهمة أيضاً صاحب شركة الطائرات رونالد دوغلاس الذي إنطلق في عمله من غرفة صغيرة مستأجرة.

إن لكل مؤسسة دورة حياة تمر بها قبل أن تصبح كبيرة، وفي كل مرحلة تكتسب المؤسسة مميزات تتفرد بها عن بقية المؤسسات الأخرى، فكما هو الحال بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي وبالرغم من أنه لا يوجد تعريف واضح ودقيق خاص بها ينطبق على جميع الدول بسبب التباين في النمو الإقتصادي، إلا أن هذا لا يمنع من أن يكون لها خصائص مشتركة فيما بينها تميزها عن باقي المؤسسات الأخرى.

لقد أسهم العديد من الباحثين في تحديد خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي سنقسمها بدورنا إلى ثلاثة مجموعات: خصائص تتعلق بطبيعة العلاقة بين العملاء والمستخدمين، خصائص تتعلق بالإدارة والتنظيم، وخصائص ناتجة عن الحجم الصغير والمتوسط.

#### المطلب الأول: خصائص تتعلق بطبيعة العلاقة بين العملاء والمستخدمين

#### المطلب الثاني: خصائص تتعلق بالإدارة والتنظيم

#### المطلب الثالث: خصائص ناتجة عن الحجم الصغير والمتوسط

### الطلب الأول: خصائص تتعلق بطبيعة العلاقة بين العملاء والمستخدمين

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص التي تتعلق بطبيعة العلاقة التي تربطها مع العملاء، ومن أهم مظاهرها نجد:

أولاً- الطابع الشخصي لخدمة العميل: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقلّة عدد العاملين فيها ومحلية النشاط، هذا يؤدي إلى وجود نوع من الألفة والمودة والعلاقة الطيبة بين المؤسسة والعملاء، ورفع التكلفة وتجاهل الألقاب الرسمية عند الحديث، وأحياناً كثيرة قبل الحديث عن العمل والتجارة أو بعده يدور حديث حول خصوصيات كل منهم فهذا الأمر يجعل تقديم الخدمة أو المنتج والسلعة يتم في جو يسوده طابع الصداقة<sup>1</sup>. ويرجع تفضيل العملاء للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كثير من الأحيان إلى هذه الخصوصية، والمتمثلة في الطابع الشخصي في التعامل وتقديم المنتج أو الخدمة بصورة شخصية، وقد

<sup>1</sup>- توفيق عبد الرحمن يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2009، ص ص، 25- 26.

يكون هذا الأمر السبب الرئيسي في توقيف التعامل مع هذه المؤسسات إذا أساء أصحابها أو ممثلوها التعامل مع أحد العملاء دون أن يولي أهمية لنوع وجودة المنتج أو الخدمة<sup>1</sup>.  
ثانيا- **المعرفة التفصيلية للعملاء والسوق**: سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدود نسبيا والمعرفة الشخصية بالعملاء يجعل من الممكن التعرف على شخصياتهم وإحتياجاتهم التفصيلية وتحليل هذه الإحتياجات وكذا دراسة إتجاهات تطورها في المستقبل وبالتالي سرعة الإستجابة لأي تغير في هذه الإحتياجات والرغبات وإستمرار هذا التواصل وهذه المعرفة تضمن لهذه البيانات التحديث المستمر، ولهذا لا يتفاجأ المالك المسير للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة بالتغيرات في الرغبات والإحتياجات والظروف بصفة عامة، عكس المؤسسات الكبيرة التي تقوم بالتعرف على رغبات وإحتياجات عملاءها عن طريق ما يسمى ببحوث السوق، إلا أن السوق في تغير مستمر وبالتالي لا بد من إستمرار هذه البحوث وهذا أمر مكلف للغاية، مما يجعل المؤسسات الكبيرة تقوم بهذه العملية على فترات متباعدة، الأمر الذي يفقد ولو نسبيا قدرة هذه المؤسسات على متابعة التطورات التي تحدث على رغبات وإحتياجات العملاء<sup>2</sup>.

ثالثا- **المنهج الشخصي في التعامل مع العمال**: من المزايا التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تجعلها تتفوق على المؤسسات الكبيرة هي العلاقات الشخصية القوية التي تربط المالك المسير للمؤسسة بالعمال نظرا لقلّة عددهم وأسلوب وطريقة إختيارهم والتي تقوم على إعتبرات شخصية إلى درجة كبيرة. ويساعد صغر عدد العمال على الإشراف المباشر عليهم من طرف المالك المسير للمؤسسة، مما يجعل التصرفات سريعة والقرارات فورية تتلاءم مع طبيعة المشكلة أو الموقف. كما تتميز هذه المؤسسات بمشاركة العمال صاحب المؤسسة الصغيرة مشاكله في العمل، ويتجلى ذلك في كثير من الأحيان في تأخر الأجور، أو العمل لساعات إضافية، أو تحمل ظروف العمل الغير مريحة إلى حين تحسن الأمور<sup>3</sup>.

#### المطلب الثاني: خصائص تتعلق بالإدارة والتنظيم

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص التي تتعلق بالإدارة والتنظيم، ومن أهم مظاهرها نجد:

أولا- **الجمع بين الإدارة والملكية**: إن صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يكون دائما حاضرا ومشاركا في كل ميادين التسيير ويكون في اتصال مباشر مع كل عضو من أعضاء المؤسسة، حيث يظهر كعنصر أساسي الذي لا يمكن تجاوزه في كل القرارات المرتبطة بتنظيم أو تسيير المؤسسة<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> سمير علام، إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، مصر، 1993، ص 21.

<sup>2</sup> توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 26.

<sup>3</sup> نفس المرجع، ص 27.

<sup>4</sup> Maurice BAUDOIX et al, **L'accompagnement managérial et industriel de la Pme**, éditions l'harmattan, paris, France, 2000, p: 24.

كما أن إتخاذ القرارات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تميل إلى المركزية العالية في عمليات التخطيط بشكل عام، والتخطيط الاستراتيجي بشكل خاص، وتتركز في أيدي الإدارة العليا الممثلة في المالك المسير، ومن العوامل المفسرة لإتباع هذا النوع من المؤسسات للمركزية عند ممارستها لأنشطتها هو سريان الجمع بين الإدارة والملكية<sup>1</sup>.

**ثانيا- سهولة وبساطة التنظيم:** تدار المؤسسة الصغيرة والمتوسطة عادة من طرف شخص واحد أو عدد من الأشخاص لذلك تتسم الإدارة بالمرونة وسهولة إتخاذ القرارات، كذلك إرتفاع مستوى العلاقة الشخصية بين أصحاب هذه المؤسسات والعمال وكذا ارتفاع مستوى الاتصال (صعودا ونزولا)، كل هذا جعل من الهيكل التنظيمي للمؤسسات الص والم بسيط وغير معقد<sup>2</sup>، والذي يتحقق عنه<sup>3</sup> ✓ التوزيع المناسب للإختصاصات بين أقسام المؤسسة بحيث يختص كل قسم بمجموعة أعمال ومهام متكاملة دون تداخل أو تنازع مع الآخرين؛

✓ التحديد الدقيق للمسؤوليات وتوضيح المهام والأعباء لكل فرد في المؤسسة؛  
✓ إسناد الصلاحيات والسلطات المالية والإدارية للأفراد بالقدر اللازم لمساعدتهم على أداء أعمالهم وتحمل مسؤولياتهم؛

✓ وضوح الإجراءات وسهولة وبساطة النماذج والسجلات المستخدمة في أداء الأعمال.

### المطلب الثالث: خصائص ناتجة عن الحجم الصغير والمتوسط

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص الناتجة عن الحجم الصغير والمتوسط، ومن أهم مظاهرها نجد:

**أولا- سهولة الإنشاء والتنفيذ ومحدودية الإنتشار الجغرافي:** حيث يمكن لأي شخص عادي، وبرأس مال محدود جدا، أن يقيم عملا يدر عليه دخلا كافيا لإعالة أسرته، فهو يستطيع الحصول على الترخيص بسهولة، وبدون الحاجة إلى دراسات ووثائق، كما لا تحتاج أيضا إلى أنظمة معقدة لإدارة العمل، حيث يمكنه ببساطة خدمة منطقة صغيرة<sup>4</sup>، كما أنها تتميز بسهولة تنفيذ المباني وتركيب خطوط الإنتاج من مكائن ومعدات، وإنخفاض المصاريف الإدارية وسهولة تصميم هياكلها التنظيمية<sup>5</sup>، بالإضافة إلى ذلك فإن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محلية أو جهوية النشاط، وتكون

<sup>1</sup>- فايز جمعة صالح التجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2006، ص ص 67-68.

<sup>2</sup>-Paul -Arthur FORTIN, op. cit, p: 72.

<sup>3</sup>- علي السلمي، المفاهيم العصرية لإدارة المنشأة الصغيرة، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1999، ص 18.

<sup>4</sup>- سعاد نائف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة- أبعاد للريادة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2005، ص 79.

<sup>5</sup>- هيا جميل بشارت، مرجع سبق ذكره، ص 37.

معروفة بشكل كبير في المنطقة التي تعمل فيها وتقام لتلبية إحتياجات المجتمع المحلي وهذا ما يؤدي إلى تهمين الموارد المحلية وإستغلالها الإستغلال الأمثل، والقضاء على مشكلة البطالة وتوفير المنتجات والخدمات للأفراد محليا<sup>1</sup>.

ثانيا- الحرية المتاحة للمؤسسين والإدارة في التعامل مع المواقف المختلفة: إن هذه الخاصية تجعل العديد من المستثمرين والأقراء والمجموعات تفضل إقامة مؤسسات صغيرة خاصة بهم بدلا من العمل كموظفين وأجراء لدى الغير، حيث أن هذه الحرية نجدها متجسدة بالعديد من المزايا مثل إختيار أسلوب الإدارة ومنهجها، كما تتيح إمكانية العمل وفق الطريقة الملائمة، وكذلك ميزة الإستفادة من العائد والأرباح المتحققة<sup>2</sup>.

ثالثا- تمتاز بالمرونة والمقدرة على تغيير النشاط بسهولة وسرعة: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأن لديها مستويات هرمية محدودة وعدد قليل من الموظفين، الأمر الذي أدى إلى عدم وجود أليات بيروقراطية رسمية جامدة تجعل عملية التغيير نحو الأحسن والأفضل تجري بطريقة أفضل وأسرع، هذه المرونة تمكن من الإستفادة السريعة من الفرص المتاحة في السوق، أي لديها القدرة على التحول إلى إنتاج سلع وخدمات أخرى تلبى رغبات وأذواق المستهلكين، عكس المؤسسات الكبيرة التي يصعب عليها تغيير خطط وبرامج وخطوط إنتاجها<sup>3</sup>.

رابعا- تحقق الأمان الوظيفي: إن الدولة لا تقوم بتعيين المتخرجون من الجامعة إلا نادرا، وبالتالي فإن المشكلة التي تواجه آلاف بل ملايين المتخرجين الآن هي إيجاد منصب عمل، وعلى هذا فإن الفرد عندما يفكر وهو طالب في مشروع صغير، فهو بهذا يحل أهم مشكلة في حياته الآن وهي الحصول على فرصة وظيفية متميزة، وبالطبع إذا توافرت هذه الفكرة يكون قد حقق الأمان الوظيفي لنفسه ولغيره فيما بعد<sup>4</sup>.

خامسا- مركز للتدريب الذاتي: تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مراكز تدريب لأصحابها والعاملين بها، بحيث تساعد على خلق كادر تقني يعتبر ضمن البيانات الأساسية للتنمية، حيث تتسم هذه المؤسسات بقلّة التكاليف اللازمة للتدريب لإعتمادها أساسا على أسلوب التدريب أثناء العمل، وذلك جراء مزاولتهم لنشاطهم الإنتاجي بإستمرار، وهذا ما يساعدهم على الحصول على المزيد من

<sup>1</sup> - حسين رحيم، ترقية شبكة دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة مقدمة الى الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار تليجي، الأغواط، 9/8 أفريل، 2002، ص 52-(CD).

<sup>2</sup> - طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة واستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2009، ص 28.

<sup>3</sup> - Sophie BOUTILLIER, L'artisanat et la dynamique de réseaux, Edition l'harmattan, paris, France, 2011, p : 211-212.

<sup>4</sup> - عبد الحميد مصطفى أبوناعم، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2002، ص 19.

المعلومات والمعرفة، وهو الشيء الذي ينمي قدراتهم ويؤهلهم لقيادة عمليات إستشارية جديدة وتوسيع نطاق فرص العمل المتاحة وإعداد أجيال من المديرين للعمل في المؤسسات الكبيرة مستقبلاً، حيث أنه في أحدث دراسة أجريت في مجال الأعمال الصغيرة والمتوسطة توصلت إلى أن هذه المؤسسات هي القائمة في مجال تقديم الفرص التدريبية والتقدم للعاملين، حيث أنها تساهم جدياً في بناء وتكوين المهارات الأساسية وتهيئة فرص تدريبية بشكل أفضل مما توفره المؤسسات الكبيرة<sup>1</sup>.

سادساً- **القدرة الكبيرة على الابتكار والتجديد**: تحتاج المنافسة الشرسة في اقتصاد السوق وخاصة مع الشركات متعددة الجنسيات وفروعها في الأسواق المحلية إلى ضرورة قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في التجديد والابتكار وتمييز المنتجات والخدمات حتى تصبح ذات علامة تجارية وخصائص وطابع مميز، وهو المسار الذي سلكته هذه المؤسسات وذلك بإعتمادها في الكثير من الأحيان على الابتكار والإبداع في منتجاتها، ومساهمتها في التطور التكنولوجي والبحث العلمي خاصة في مجالات التكنولوجيا الجديدة من خلال تركيزها على التفوق في مجالات العمل، وتشجيع العمال على الإقتراح وإبداء الرأي والإستفادة من مقترحات العملاء وتجارب الآخرين<sup>2</sup>، ومن جهة أخرى إرتفاع قدرة أصحابها أيضاً على الإبتكارات الذاتية في مشروعاتهم ففي اليابان مثلاً تعود نسبة 52% من الإبتكارات إلى أصحاب هذه المؤسسات<sup>3</sup>.

إن المؤسسات الكبيرة عادة ما تركز على المنتجات التي تتميز بالطلب الثابت والمتوقع، تاركة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إنتاج المنتجات التي تكون مبيعاتها بطيئة، والمنتجات التي تتميز بدرجة عالية من المخاطر وغالباً ما تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الرائدة في إيجاد فكرة أو منتج جديد الذي لا يتميز بطلب مؤكد بالإضافة إلى الكلفة والوقت المستنفذ، كلها عوامل تؤدي بالعديد من هذه المؤسسات إلى الإفلاس أثناء عملية إدخال المنتج أو الخدمة الجديدة للأسواق، أما لو تمكنت هذه المؤسسات من تطوير وإيجاد أسواقاً كافية لذلك المنتج، فإن المؤسسات الكبيرة تولى اهتماماً كبيراً لذلك المنتج كونه أصبح منافساً لها<sup>4</sup>.

<sup>1</sup>- أنظر: - نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص 90. - فلاح حسن الحسني، إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل إستراتيجي للمنافسة والتميز، دار الشروق للنشر والتوزيع عمان، الأردن الطبعة الأولى، 2006، ص 29.

<sup>2</sup>- أنظر: - فريد التجار، الصناعات والمشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم، مدخل رواد الأعمال، الدار الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 295. - عبد الله بلوناس، الم الص والم والقدرة على المنافسة في ظل اقتصاد السوق بالإسقاط على الحالة الجزائرية، مداخلة مقدمة الى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل الم الص والم في الاقتصاديات العربية، جامعة الشلف، 18/17 أفريل، 2006، ص127. (<http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Economics/88027.pdf> (le 02/06/2012 à 10:23).

<sup>3</sup>- محمد هبكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2003، ص 21.

<sup>4</sup>- ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2002، ص 25.

سابعا- تتوفر على نظام معلومات داخلي يتميز بقلّة التعقيد: وهو ما يسمح بالإتصال السريع صعودا ونزولا بين إدارة المؤسسة وعمالها، أما خارجيا فنظام المعلومات يتميز بالبساطة نتيجة قرب السوق جغرافيا، وهي في مثل هذه الحالة قليلة الحاجة إلى دراسات السوق المعقدة، لأن التحولات على مستوى السوق الداخلي يمكن رصدها بسهولة من قبل المسيرين<sup>1</sup>.

ثامنا- تمتاز بالكفاءة والفعالية وتلبي طلبات المستهلكين: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بكونها معبئا فعالا للموارد البشرية والمادية، نظرا لتوافر الظروف التي تحقق لها الكفاءة والفعالية بدرجات أعلى مما في المؤسسات الكبيرة، وتتحقق هذه الكفاءة والفعالية عن طريق قدرتها على الأداء والإنجاز في وقت سريع وقصير نسبيا والتعامل المباشرة بين المالك المسير والأطراف الأخرى (العمال، العملاء، الموردين وغيرهم)، مما يحقق مزايا الإتصال والقدرة على التأثير السريع<sup>2</sup>. هذا وتقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتلبية طلبات المستهلكين خاصة ذوي الدخل المنخفض بتوفير السلع والخدمات البسيطة المنخفضة التكلفة، في حين نجد أن أغلب المؤسسات الكبيرة تميل إلى الإنتاج بصفة رئيسية من أجل تلبية رغبات المستهلكين ذوي الدخل العالي نسبيا، لهذا فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل على التقليل من أوجه عدم المساواة وهذا بتوفير وتلبية الحاجات الأساسية لذوي الدخل المنخفض من جهة، ومن جهة أخرى تؤمن هذه المؤسسات صياغة علاقة واضحة بين العاملين في هذه المؤسسات وبين المستهلكين، وبالتالي زيادة قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على فهم وإستيعاب احتياجات هؤلاء المستهلكين والعمل الجاد على إشباعها وتلبيتها<sup>3</sup>.

تاسعا- مخاطر مرتفعة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقصر فترة حياتها نسبيا: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمخاطر مرتفعة والتي تنتج بالأساس عن بعض الممارسات الخاطئة عن أصحابها، وهذا راجع لغياب التجربة أو الخبرة، أو التفاؤل المبالغ فيه في بعض الأحيان، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن العمل الصغير والمتوسط أكثر عرضة للفشل والموت، أو التصفية والغلق، من الأعمال الكبيرة بكثير، وذلك بسبب، فقدان عدد من الزبائن المهمين، أو نقص العمالة المهرة... إلخ<sup>4</sup>، حيث بينت العديد من الدراسات في الدول المتقدمة بأنه في كل 1000 عمل صغير يقام، 50% لا تبقى لأكثر من سنة ونصف (18 شهرا)، وأن 20% منها فقط تبقى لأكثر من عشرة سنوات، وفي دراسات

<sup>1</sup>- Nabil ZAIR, Le développement de la petite et moyenne Entreprise en Algérie, séminaire national sur le rôle de la petite et moyenne entreprise dans le développement, université Amar teligi, Laghouat, 8/9 avril 2002, p 46-(CD).

<sup>2</sup>- أنظر: - الطيب دوادي، مرجع سبق ذكره، ص 66. - علي السلمي، مرجع سبق ذكره، ص 15.

<sup>3</sup>- أنظر: - فلاح حسن الحسيني، مرجع سبق ذكره، ص 27. - الطيب داودي، مرجع سبق ذكره، ص 66.

<sup>4</sup>- Josée ST-PIERRE, La gestion financière des pme- théories et pratiques, presses de l'université du Québec, canada, 1999, p : 07.





من الجدول أعلاه نلاحظ أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تختلف عن المؤسسات الكبيرة في نواحي عديدة، فمن الناحية الإدارية نجد أن الإدارة ترتبط بشخص واحد في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي يكون أكثر حرصا على استمراريتها وبقائها، كما أن الرقابة تكون مركزية بدون أنظمة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك كونها تفتقد إلى هيكل تنظيمي ومستويات إشراقية، أما فيما يخص نواحي النشاط فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتصف بقلّة رأس المال المطلوب لإنشائها، حيث تعتمد غالبا على التمويل غير الرسمي من أسرة المالك المسير أو أصدقائه في المراحل الأولى من نشأتها. إن من الخصائص السابقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يعتبر إيجابيا كالمرونة في الإدارة والقدرة على الابتكار والتجديد، ومنها ما هو سلبي كالضعف المالي، غير أن الجوانب السلبية في هذا النوع من المؤسسات لا ترجع إليها مباشرة بقدر ما هي مرتبطة بالتحديات التي تواجهها. لكن وعلى الرغم من ذلك فإن الخصائص الإيجابية التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجعلها تضطلع بأدوار مهمة اقتصاديا واجتماعيا، وهو ما سيتم توضيحه في المبحث الموالي.

#### **المبحث الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاكل التي تواجهها**

إن التطور الاقتصادي لأي دولة يعتمد على مدى قدرة مؤسساتها على الإنتاج وفق المعايير الاقتصادية، حيث لعبت المؤسسات الكبيرة دورا مهما في هذا التطور والنهوض بالاقتصاد، ولكن ما يجب معرفته هو أن المؤسسات الاقتصادية في مجتمع ما لا تقوم على أساس اقتصادي فقط، وإنما على أساس ما تقدمه من منافع للمجتمع بالإضافة إلى الأداء الاقتصادي، وهنا لا بد من الإشارة إلى حقيقة لا أحد يستطيع تجاهلها، وهي أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور لا يستهان به في النهوض بالاقتصاد في جميع الدول بصرف النظر عن درجة تقدمها. مع ذلك تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من المشاكل والتحديات التي تعترض نشأتها ونموها. وفيما يلي سوف نستعرض بتفصيل أكثر أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي، وكذا أهم المشاكل التي تواجهها.

**المطلب الأول: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

**المطلب الثاني: الأهمية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

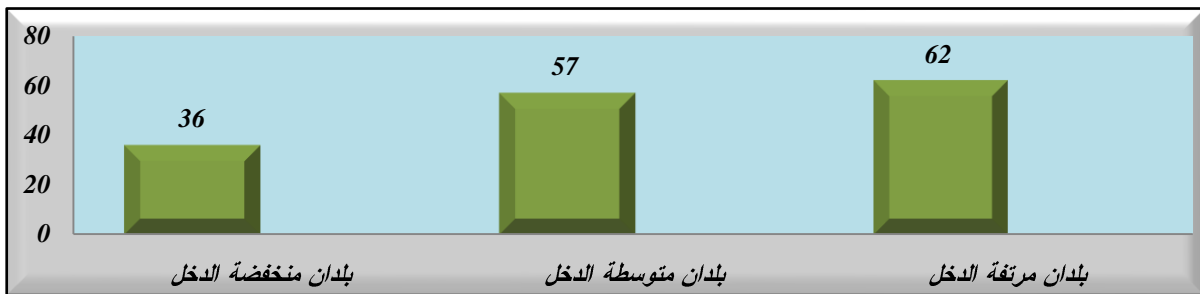
**المطلب الثالث: المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

#### **المطلب الأول: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

تتبع الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الأدوار الاقتصادية التي تقوم بها على المستويات التالية:

أولاً- توفير مناصب الشغل: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً مهماً في حل مشكلة البطالة التي تعاني منها معظم الدول، وذلك بتكلفة منخفضة نسبياً إذا ما قورنت بتكلفة خلق فرص العمل بالصناعات الكبرى ومن ثم تخفيف العبء على ميزانيات الدول المختلفة في هذا المجال<sup>1</sup>، كما أن هناك نسبة إجماع بين الإقتصاديين على عدم قدرة المؤسسات الكبيرة الحديثة على توفير فرص عمل كافية لإمتصاص البطالة المنتشرة سواء في المجتمعات النامية أو المتقدمة على حد سواء، أو إستيعاب الأعداد المتزايدة من العمالة والتي تضاف كل عام إلى القوة العاملة، ومن هنا ظهرت أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير فرص عمل والحد من مشكلة البطالة<sup>2</sup>، بإعتبار أن هذا القطاع يستخدم تقنيات مكثفة للعمل نسبياً من جهة والنمط الإقتصادي المرتبط بنشاط هذه الصناعات من حيث تشغيل الأقارب والأصدقاء والنساء دون الالتزام بمؤهلات دراسية أو شهادات رسمية<sup>3</sup>. ومما زاد من أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا المجال هو توجه إقتصاديات معظم الدول النامية إن لم نقل كلها نحو اقتصاد السوق، وفي ظل هذا التوجه لم تعد الدولة تلعب دورها في إيجاد مناصب شغل بطريقة مباشرة كما كان في الماضي من خلال القطاع العام، مما أدى إلى تزايد نسبة البطالة، كما أن المؤسسات الكبيرة وبعدها استقرت أحجامها لم تعد بحاجة إلى إنشاء وظائف جديدة، لهذا يبقى الأمل معقود على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لزيادة حجم العمالة والتوظيف<sup>4</sup>. ويوضح الشكل الموالي أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة لخلق فرص العمل بإستخدام القيمة المتوسطة لمساهمات هذه المؤسسات في العمالة الرسمية من واقع عينة من بلدان منخفضة ومتوسطة ومرتفعة الدخل.

الشكل رقم (1-2): مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العمالة الرسمية (%)



المصدر: مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الص والصغيرة، واشنطن، الو-م-أ، 2009، ص 11.  
ثانياً- المساهمة في الناتج المحلي: تؤكد مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الناتج المحلي الأهمية الإقتصادية لهذا القطاع. ففي البلدان المرتفعة الدخل وبعض البلدان

<sup>1</sup> عبد العزيز مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2005، ص ص 31-32.

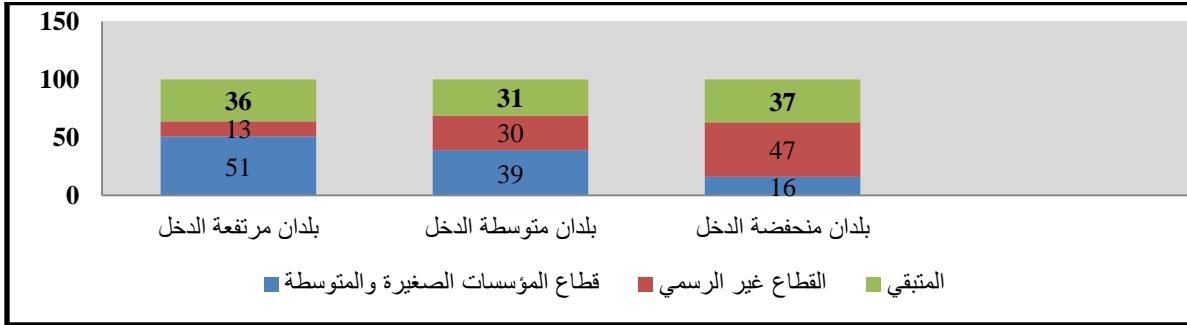
<sup>2</sup> فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 65.

<sup>3</sup> عبد الرحمن يسرى أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 23.

<sup>4</sup> رابع خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 47.

## الفصل الأول:..... المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإشكالية تمويلها

المتوسطة الدخل يمثل هذا القطاع أكثر من نصف الناتج القومي. وفي البلدان المنخفضة الدخل أيضا تلعب المؤسسات الص والم دورا كبيرا على الرغم من زيادة هيمنة القطاع غير الرسمي في الإقتصاد. ويعرض الشكل الموالي القيم المتوسطة للمساهمات في الناتج المحلي من عينة تضم 55 بلدا. الشكل رقم (1-3): مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي الناتج المحلي (%)



المصدر: مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الص والم، واشنطن، الو-م-أ، 2009، ص 12. **ثالثا- المساهمة في جذب المدخرات وخلق القيمة المضافة:** تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجالا خصبا لجذب المدخرات الصغيرة وإستخدامها إستخداما منتجا نظرا لتمييزها بإستخدام رأس مال أقل وهذا يجعلها أكثر جاذبية لصغار المدخرين وبالتالي لا تذهب هذه المدخرات إلى مجالات غير إنتاجية<sup>1</sup>. كما تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة جوهرية في مخرجات التصنيع وتوليد أكثر من 50% من القيمة المضافة في عدد من دول منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية (OCDE) وبشكل بارز في إيطاليا والبرتغال، وإسبانيا، واليابان، ونيوزلندا، والنرويج، وتسهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة 57% من القيمة المضافة في إقتصاديات 25 دولة أوروبية في المتوسط<sup>2</sup>.

**رابعا- توفر احتياجات المؤسسات الكبيرة وتحافظ على استمرارية المنافسة:** تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة فعالة في توفير حاجيات المؤسسات الكبيرة، وهذا من خلال عقود المناولة أو التعاقد من الباطن الذي يتم بينهما، فتلعب دور المورد والموزع وتقديم خدمات ما بعد البيع للزبائن، فعلى سبيل المثال تعاقدت مؤسسة جنرال موتور لإنتاج السيارات مع أكثر من 26 ألف مؤسسة لإمدادها بكميات من الأجزاء أو القطع التي تحتاجها في العملية الإنتاجية، من بينها 16 ألف مؤسسة صغيرة يشتغل فيها أقل من 100 عامل<sup>3</sup>. إضافة إلى ذلك فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل تحدي ومنافس قوي للمؤسسات الكبيرة والمعروفة

<sup>1</sup> - عمار علوني، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد رقم 10، 2010، ص 175. متاح على الرابط التالي: [http://www.univ-ecostif.com/revueeco/Cahiers\\_fichiers/revue-10-2010/Alounia9.pdf](http://www.univ-ecostif.com/revueeco/Cahiers_fichiers/revue-10-2010/Alounia9.pdf) (Le 22/07/2012 à 14:02).

<sup>2</sup> - المكتب الوطني الاستشاري، تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة مقارنة لبرامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول مختارة، دار الخبرة - مستشارون إداريون، السعودية، أبريل 2008، ص 05.

<sup>3</sup> - شوقي جباري، فعالية مخطط الأعمال التفاعلي في مرافقة مسيري المشروعات الص والم، مداخلة مقدمة الى الملتي الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومراقبة المؤسسات الص والم في الجزائر، جامعة ورقلة، 19/18 أبريل 2012، ص 05-(CD).

على الصعيد العالمي، والمعلوم أن حالة المنافسة هذه تنشط وتتفش الإقتصاد وتجعل عمليات المبادلة أكثر كفاءة وفائدة وترتقي بالأداء وتشبع حاجات الزبائن<sup>1</sup>، لذلك من الضروري المحافظة على المنافسة خاصة ونحن في عصر التغير السريع الذي يمكن أن تكون المنافسة سببا في تحقيقه من خلال الإبداع أو التطوير، كما تعتبر المنافسة العامل الأساسي لضمان إستمرارية حركة الإقتصاد وتشجيع الإبداع والأفكار الجديدة والخبرات والجهود الريادية<sup>2</sup>.

**خامسا- تقدم منتجات وخدمات جديدة وتحقيق التطور الإقتصادي:** يرى الباحثون في مجال المؤسسات الص والم بأن عددا من الإبداعات المهمة للقرن العشرين مصدرها هو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بل أن الدراسات العلمية تظهر بأن أكثر من ثلث براءات الاختراع في الو.م.أ التي تسجل سنويا تعود إلى أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وليس للمؤسسات الكبيرة، وبالتالي فإن المؤسسات الص والم تشكل مصدرا رئيسيا للأفكار الجديدة التي يتولد عنها منتج جديد ومبتكر<sup>3</sup>.

وبالإضافة إلى ما سبق، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم في تحقيق التطور الإقتصادي المبني على ظهور مرحلة جديدة من النمو الإقتصادي المؤسس على التكنولوجيا الجديدة مثل قطاع المعلومات، الاتصالات، قطاع التكنولوجيا الحيوية...إلخ، وهذه القطاعات هي سمة الإقتصاد الجديد، وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محرك لهذا النمو الإقتصادي نظرا لإعطائها أهمية قصوى لتكنولوجيا المستقبل والإهتمام بها وجعلها في دائرة تخصصها وسر نجاحها، وبذلك فهي تساهم بشكل واضح في تحقيق التطور الإقتصادي<sup>4</sup>.

**سادسا- توزيع الصناعات وتنويع الهيكل الصناعي:** تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا أساسيا في توزيع الصناعات الجديدة على المدن والأرياف والتجمعات السكانية النائية، حيث تؤدي إلى تحقيق التوازن الاقليمي لعملية التنمية لما لها من خصائص ومزايا تؤهلها للانتشار الجغرافي والتوطن في جميع أقاليم الدولة بما يساعد على تحقيق نمو متوازن لجميع أقاليم الدولة وإزالة الفوارق بينها<sup>5</sup>، وتلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أيضا دورا أساسيا في مجال تنويع الهيكل الصناعي حيث تعزف المؤسسات الكبيرة على الانتاج لتلبية حاجات الأسواق المحدودة نظرا لاعتمادها على الانتاج الموسع، وهكذا تقوم هذه المؤسسات بالإنتاج وبكميات صغيرة بدلا من الاستيراد من الخارج<sup>6</sup>.

<sup>1</sup>- طاهر محسن منصور الغالبي، مرجع سبق ذكره، ص 34.

<sup>2</sup>- ماجدة العطيبة، مرجع سبق ذكره، ص ص 24-25.

<sup>3</sup>- سعاد نائف برنوطي، مرجع سبق ذكره، ص 61.

<sup>4</sup>- رابح خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 52.

<sup>5</sup>- فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 73.

<sup>6</sup>- رابح خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 50.

سابعاً- الرفع من مستوى الصادرات وقدرتها على مقاومة الاضطرابات: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً مؤثراً في دعم الصادرات من خلال سد جزء من حاجة الطلب المحلي وبالتالي إتاحة فرصة أكبر لتصدير إنتاج المؤسسات الكبيرة لما تتميز به من مميزات نسبية ووفرات اقتصادية أو من خلال تصدير منتجاتها مباشرة، حيث تساهم بذلك بتوفير العملة الصعبة أيضاً<sup>1</sup>، وتشير الإحصائيات إلى أن أكثر من 30% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشاؤها تصديري في كل من لكسمبورغ والدنمارك والنمسا<sup>2</sup>. إضافة إلى ذلك فإن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة القدرة على التكيف مع الظروف الاقتصادية المختلفة، ففي حالة زيادة الطلب تزيد في حجم الاستثمار، وفي حالة الركود الاقتصادي تخفض من حجم الإنتاج، وهو ما يجعلها أكثر مقاومة لفترات الاضطرابات الاقتصادية من المؤسسات الكبيرة<sup>3</sup>.

### المطلب الثاني: الأهمية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إلى جانب الأهمية والدور الاقتصادي، تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أدواراً على الصعيد الاجتماعي يمكن إجمال أهمها في النقاط التالية:

أولاً- تدعيم دور المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد الوطني: تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إحدى وسائل تدعيم المشاركة الوطنية في تنمية الاقتصاد الوطني، لأنها تعتمد على رؤوس الأموال الوطنية ومدخرات صغار المدخرين للاستثمار فيها، ومن ثم فإنها تعد من الوسائل التي ترفع من مستوى مشاركة أفراد المجتمع في التنمية وتساهم في إعداد الوطنيين الصناعيين<sup>4</sup>.

ثانياً- تكوين علاقات وثيقة مع المستهلكين في المجتمع: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبحكم قربها من المستهلكين تسعى جاهدة للعمل على إكتشاف احتياجاتهم مبكراً والتعرف على طلباتهم بشكل تام، وبالتالي تقديم السلع والخدمات. إن ربط العلاقات مع المستهلكين يوجد علاقة ربط بين المنتج والمستهلك ويعطي درجة كبيرة من الولاء لهذه المؤسسة أو تلك، وهذا ما لا نلاحظه بنفس الدرجة لدى المؤسسات الكبيرة<sup>5</sup>.

<sup>1</sup>- نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص 94.

<sup>2</sup>- Marjorie LECERF, Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation, éditions l'harmattan, paris, 2006, p: 128.

<sup>3</sup>- جمال بلخياط، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل الم الص والم في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 18/17 أبريل 2006، ص 635. (Le 25/07/2012 à 18 :24). <http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Economics/88000.pdf>

<sup>4</sup>- فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 76.

<sup>5</sup>- رابع خوني، رقية حساني، مرجع سبق ذكره، ص 54.

ثالثا- **المساهمة في التوزيع العادل للدخول:** وهي مرتبطة بنمط توزيع الدخل وقربه من العدالة في ظل وجود أعداد كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتقاربة في الحجم والتي تعمل في ظل ظروف تنافسية وتعمل بها أعداد كبيرة من العمال، وذلك بالمقارنة بنمط التوزيع الذي يسود في ظل أعداد محدودة من المؤسسات الكبيرة التي تعمل في ظروف غير تنافسية والتي يترتب عنها توزيع غير عادل للدخول<sup>1</sup>.

رابعا- **محاربة أنماط السلوك الإجتماعي غير السوية:** تواجه الم الص والم مشكلة البطالة وتحاول القضاء على فرص تكوين فئات من المجتمع تعاني من عدم توافر فرص عمل لهم، مما يدفعهم إلى ممارسة أنماط سلوكية غير سوية ينتج عنها العديد من ظواهر الانحراف والفساد الإجتماعي، وتستطيع هذه المؤسسات إستغلال الصبية كمساعدين في بعض الأعمال بدلا من تحويلهم إلى طاقات تضر بالمجتمع بسبب إهمالهم إجتماعيا لأنهم سيعتمدون على طرق غير مشروعة في كسب قوة يومهم<sup>2</sup>.

سادسا- **التخفيف من المشكلات الإجتماعية وخفض معدلات الفقر:** و يتم ذلك من خلال ما توفره هذه المؤسسات من مناصب شغل سواء للمالك المسير لها أو لغيره وبذلك تساهم في حل مشكلة البطالة، وما تنتجه من سلع وخدمات موجهة إلى الفئات الإجتماعية الأكثر حرمانا وفقرا وبذلك توجد علاقات للتعامل مما يزيد الإحساس بأهمية التآزر والتأخي بصرف النظر عن الدين واللون والجنس<sup>3</sup>.

سابعا- **أساسية للتنوع الثقافي في الاقتصاد:** يهتم بعض العلماء بدور آخر غير ظاهري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو دورها في تعزيز التنوع الثقافي والحفاظ عليه مما يساهم في توسيع الاقتصاد، وحتى نفهم أهمية ذلك يمكن أن نأخذ مثال الأقلية العربية في أستراليا أو الو.م.أ، حيث أنه غالبا ما يؤدي تكون هذه الأقلية إلى إقامة أفراد منها مشاريع صغيرة تخدم الحاجات الخاصة للأقلية، مما يوفر لأبناء الأقلية مجالا لممارسة نشاط اقتصادي لا يستطيع منافستهم عليه أبناء الأكثرية أو أبناء الأقليات الأخرى، ولكن مع مرور الزمن يبدأ المجتمع الأوسع بشراء هذه السلع أو الخدمات، وقد يبدأ بتطويرها ليكون لها جمهور أوسع، الأمر الذي يساهم في تعزيز الفرع الثقافي للمجتمع الأوسع وإغناء اقتصاده<sup>4</sup>.

ثامنا- **خلق قيم معنوية وتنمية روح المسؤولية الإجتماعية:** تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على خلق قيم اجتماعية لدى الأفراد وأهمها الإنتماء في أداء العمل إلى نسق أسري متكامل وذلك في الصناعات التي يتوارثها الأجيال حيث يبدأ الفرد في إكتساب القيم

<sup>1</sup> عبد الرحمن يسرى أحمد، **تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها**، مرجع سبق ذكره، ص 27.

<sup>2</sup> فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، **مرجع سبق ذكره**، ص 77.

<sup>3</sup> سمير علام، **مرجع سبق ذكره**، ص 12.

<sup>4</sup> سعاد نائف البرنوطي، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 62-63.

التي تلقى إليه منذ مراحل الطفولة وحتى ممارسته للصناعة التي تمارس في داخل إطار الأسرة الواحدة، الأمر الذي يترتب عليه تكوين فئة من العمالة المنتجة والتي تعمل في النسق الواحد<sup>1</sup>.  
تاسعا- خدمة المجتمع وزيادة إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية: تؤدي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خدمة جليلة للمجتمع من حيث ما تقدمه من سلع وخدمات متناسبة مع قدراته وإمكانياته وزيادة قدراته الاستهلاكية وتحسين مستوى معيشته وتحسين مستوى الرفاهية وتعزيز العلاقات الاجتماعية، هذا إلى جانب كونها تعظم إحساس الأفراد بالحرية والاستقلالية وذلك عن طريق الشعور بالانفراد في إتخاذ القرارات دون سلطة وصية والشعور بالحرية المطلقة في العمل دون قيود وشروط والإحساس بالتملك والسلطة وتحقيق الذات من خلال إدارة هذه المؤسسة والسهر على استمرارية نجاحها<sup>2</sup>.  
ورغم هذه المزايا وأخرى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإسهاماتها البارزة في التنمية إلا أنها تواجه مشكلات عديدة تؤثر سلبا على أدائها الإقتصادي، حيث يبقى مشكل الحصول على التمويل من أخطر وأقوى التحديات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في المراحل الأولى من نشأتها.

### المطلب الثالث: المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالرغم من الوعي المتزايد بأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات جميع الدول سواء كانت متقدمة أو نامية بصفة عامة، من خلال ما تساهم به في القيمة المضافة والصادرات وإستيعاب العمالة وتعظيم الاستفادة من الموارد المحلية، إلا أنها واجهت ولا تزال تواجه العديد من المشاكل التي تحد من انتشارها وقدرتها على الإسراع بعملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وفيما يلي سنستعرض أهم المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات.

أولا- المشاكل المتعلقة بالخبرة التنظيمية والتسييرية: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بكونها مؤسسات ذات طابع عائلي أو مملوكة من طرف أفراد يتولون شؤون إدارتها<sup>3</sup>، حيث يسود نمط المدير المالك غير المحترف الذي لم يتدرب على مهنة الإدارة، وتولى الإدارة بإعتباره مالك المؤسسة، وأيضا قد يتصف بإنخفاض المستوى التعليمي والتدريبي، وقد ينتج عن ذلك بعض الممارسات الإدارية الخاطئة مثل عدم الاهتمام بالتخطيط والنظرة العاجلة في تصريف الأمور، وضعف الثقة في

<sup>1</sup>- فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 77.

<sup>2</sup>- سمير علام، مرجع سبق ذكره، ص 13.

<sup>3</sup>- الطيب داودي، مرجع سبق ذكره، ص 70.

الأخريين<sup>1</sup>، حيث تمثل هذه الجوانب ما نسبته 92% من أسباب فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الو.م.أ وحتى في الدول النامية<sup>2</sup>.

**ثانيا- نقص المعلومات:** يعاني أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشكل نقص المعلومات عن أسواق السلع والموارد ومستلزمات الإنتاج، وكذلك نقص في المعلومات حيال الكثير من القرارات الحكومية مثل قوانين تسجيل المؤسسات، الحوافز والضرائب...الخ<sup>3</sup>، حيث عادة ما يكون أفق الملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمتد لأكثر من شؤون صناعتهم لذلك فإنهم يتفاجؤون بارتفاع أو انخفاض الأسعار دون سبب معروف لديهم، وأحيانا يتعرضون لنقص حاد في الخامات التي يستخدمونها في نشاطهم فيتعرضون لإحتكار البائعين في الأسواق المحلية الصغيرة<sup>4</sup>.

**ثالثا- المشاكل المتعلقة بنقص في عمليات التخطيط الإستراتيجي:** يعتقد بعض الملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن فوائد التخطيط الاستراتيجي تكون واضحة وقائمة في المؤسسات الكبيرة فقط، حيث يشير أغلبيتهم بأنهم لا يمتلكون الوقت اللازم للقيام بعمليات التخطيط الإستراتيجي، ويرى آخرون بأن مشروعهم صغير جدا أمام القدرة المطلوبة لتطوير الخطة الإستراتيجية متجاهلين بذلك قدرة الفكر الإستراتيجي على بناء التميز والبقاء في السوق<sup>5</sup>.

**رابعا- عدم السيطرة على النمو:** تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشكل النمو الغير مسيطر عليه، حيث يعتبر النمو حالة طبيعية ومرغوب بها في كل المؤسسات، لكن النمو يجب أن يكون مخططا ومسيطر عليه، فالتوسع في العمل يتطلب التمويل عن طريق الأرباح المحتجزة أو عن طريق زيادة رأس المال من قبل المالك المسير للمؤسسة، كما أن التوسع يتطلب تغييرات أساسية في تركيبة المشروع، أسلوب العمل، حجم المخزون السلعي، إجراءات الرقابة المالية، وتعيين أفراد جدد، إلى جانب التغييرات في الخبرات الإدارية، حيث أن زيادة حجم العمل وزيادة تعقيده تزداد المشاكل وتتعدد، الأمر الذي يتطلب إدارة ذات كفاءة عالية لحل المشاكل المواكبة لهذه التغييرات<sup>6</sup>.

1- علي السلمي، مرجع سبق ذكره، ص 31-32.

2- طاهر محسن منصور الغالبي، مرجع سبق ذكره، ص 40.

3- الشريف ريحان، **حاضنات الأعمال كآلية لمرافقة المؤسسات الصغيرة**، مداخلة مقدمة الى الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الص والم في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 19/18 أبريل 2012، ص 03-(CD).

4- عبد الرحمن يسري أحمد، **تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها**، مرجع سبق ذكره، ص 31.

5- فلاح حسن الحسني، مرجع سبق ذكره، ص 32.

6- ماجدة العظيمة، مرجع سبق ذكره، ص 20.



خامسا- **مشاكل متعلقة بالموقع الغير الملائم:** تتم عملية إختيار الموقع من قبل المالكين دون بحث أو دراسة وبدون تخطيط سليم، ولربما يتم إختيار الموقع من قبل بعض المالكين لمجرد وجود البناية الملائمة فالتساؤلات والتحليلات الخاصة بمواقع المؤسسات إنما تحتل أهمية متميزة في جدول الأسبقيات، حيث أن الموقع المتميز والذي يحتل مكانة إستراتيجية بالنسبة للمواد الأولية والعمالة والأسواق والخدمات الأخرى الخاصة بالنقل والإتصالات والطاقة والمياه إنما يمثل الفرصة المناسبة لتدعيم المركز التنافسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويرتبط بالموقع الملائم مسألة مهمة أخرى وهي مقدار المبالغ المدفوعة في صيغة الإيجار، حيث يؤثر عامل التكلفة في إختيار الموقع<sup>1</sup>.

سادسا- **الخلافات بين الشركاء:** في أحيان كثيرة تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضحية النزاعات الشخصية لأصحابها، وعدم التفاهم على كثير من الأمور والاختلاف حول كثير من القضايا التي تؤثر من قريب أو بعيد على المؤسسة، خاصة إذا أحاط ذاته (المالك المسير) بنوع من النرجسية والنزعة المركزية التي تؤدي به إلى الانشغال بذاته أكثر من العمل وتبدأ مشاكل نقص السيولة، تأخر السداد، حقوق الموردين، تأخير التسليم، عدم متابعة سير العمل، كل هذه المشاكل تصبح متراكمة بشكل يصعب الصمود أمامها فتؤدي إلى إنهاء المؤسسة<sup>2</sup>.

سابعا- **مشاكل متعلقة بالتسويق والتخزين والمنافسة:** تواجه المؤسسات الصغيرة المتوسطة بعض المشاكل التسويقية التي تحد من نشاطها وتأدية وظائفها، حيث يؤدي الانخفاض في الإمكانيات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ضعف الكفاءة التسويقية نتيجة لعدم قدرتها على توفير معلومات عن السوق الداخلي والخارجي وكذا أذواق المستهلكين<sup>3</sup>. إضافة إلى ذلك هناك نقصا كبيرا في المعرفة بالمفهوم الحقيقي للتسويق الذي يقتصر على أعمال البيع والتوزيع، مما يؤدي إلى عدم الإهتمام بالبحوث التسويقية<sup>4</sup>.

وبالإضافة إلى المشاكل المتعلقة بالتسويق تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشاكل نقص السيطرة على المخزون، حيث أنه عادة ما يؤدي النقص في مستويات المخزون إلى التقصير في خدمة العملاء، مما يؤدي إلى إحتمال تحولهم إلى مؤسسات أخرى للحصول على السلع، ومن الضروري أيضا توفر الكميات المناسبة من المخزون بشرط أن لا تكون أكثر من المطلوب وإلا أدى ذلك لخسارة فرصة استثمار تلك المبالغ في مجالات عمل أخرى<sup>1</sup>. كما تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أيضا منافسة شديدة من قبل المؤسسات

<sup>1</sup> - فلاح حسن الحسني، مرجع سبق ذكره، ص 34.

<sup>2</sup> - توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 69.

<sup>3</sup> - نبيل جواد، مرجع سبق ذكره، ص 104.

<sup>4</sup> - علي السلمي، مرجع سبق ذكره، ص 33.

<sup>5</sup> - ماجد العظيمة، مرجع سبق ذكره، ص 20.

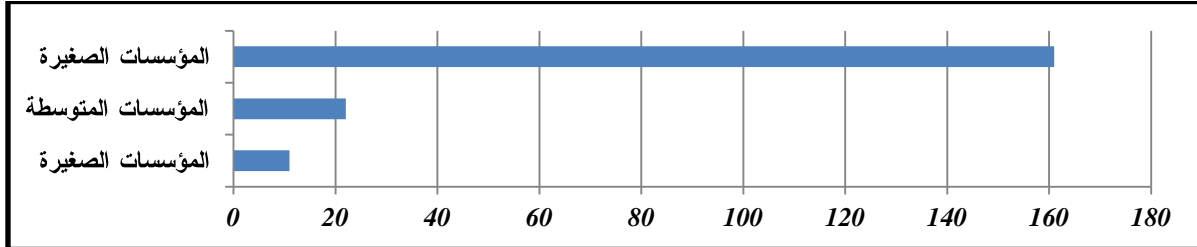
الكبيرة والمماثلة وحتى المؤسسات الأجنبية، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بضعف إمكانياتها المادية والبشرية، مما يؤدي بها إلى إهمال المنافسين وعدم متابعة نشاطهم<sup>1</sup>.  
**سابعاً- المشاكل المتعلقة بالإضطرابات الاقتصادية:** هناك الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتخذ قرار التوقف عن العمل ولو مؤقتاً عندما تظهر ملامح الركود الاقتصادي وذلك خوفاً من الفشل في حالة إستمرار الركود، وفي حالة إستمراره كظاهرة بارزة في الإقتصاد فإنه يؤدي إلى عدم قدرة الملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تحمل أي خسائر أو الاستمرار في العمل في ظل الركود، لأن الإستمرارية تعتمد بشكل كبير على إستمرارية المبيعات، مما يؤدي إلى فشل كثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعدم وجود رأس مال كافي لمواجهة هذا الركود<sup>2</sup>.  
**ثامناً- مشاكل متعلقة بسوء إستخدام حقوق التصنيع:** عادة ما تتميز المؤسسات الص والم بأن لها قدرة كبيرة على الابتكار وذلك من خلال طرح منتج جديد في السوق، إلا أنه قد يتفاجأ أصحاب هذه المؤسسات بعد مرور الوقت بظهور وحدات مقلدة تحمل نفس العلامة التجارية من مصادر غير معروفة، وتزداد خطورة هذا التقليد عندما تكون الوحدات المقلدة غير مطابقة للمواصفات مما يسيء إلى سمعة المنتج ويؤثر سلباً على إقبال الجمهور عليه مما يؤدي إلى انخفاض كبير في حجم المبيعات<sup>3</sup>.  
**تاسعاً- مشاكل متعلقة بالعقار الصناعي:** يعد مشكل العقار من أهم المشاكل التي يواجهها الملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في الدول النامية، سواء تلك المتعلقة بالحصول على الأراضي والعقارات وعقود الملكية أو المتعلقة بالحصول على أماكن في مناطق النشاط والمناطق الصناعية، بالإضافة إلى ذلك فإن المناطق المخصصة للاستثمار في بعض البلدان النامية ومنها الجزائر لا يزال مستواها ووضعيتها غير مشجعة بالنسبة للملاك المسيرين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ تفتقر إلى المرافق الضرورية من طرق ومياه وكهرباء...إلخ.  
**عاشراً- المشاكل التمويلية:** تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مراحل نشأتها الأولى إلى الخدمات المصرفية بصفة خاصة لأنها لا تتمتع بنفس قدرات المؤسسات الكبيرة على الوصول إلى أسواق رأس المال. وبالتالي يمكن أن تؤدي القروض البنكية التي لها أجل استحقاق أطول وقيود قليلة للغاية على أوجه استخداماتها إلى تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الإستثمار الرأسمالي اللازم للإنتلاق في النشاط - من خلال مثلاً عمليات البحوث والتطوير أو شراء الممتلكات والمعدات. غير أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه غالباً صعوبات في الحصول على هذه الأنواع للقروض بسبب عدم تماثل المعلومات وعدم توفر الأصول الكافية التي يمكن إستخدامها

<sup>1</sup> مروة أحمد، نسيم برهم، الريادة وإدارة المشروعات الصغيرة، ش.ع المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2007، ص 105.

<sup>2</sup> توفيق عبد الرحيم يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 73.

<sup>3</sup> نفس المرجع، ص 72.

كضمانة<sup>1</sup>. وتشير دراسة أجراها البنك الدولي على عينة تضم 71 بلداً إلى أن استخدام الشركات الكبيرة للقروض المصرفية طويلة الأجل في تمويل الاستثمار تزيد بنسبة 150% عن المؤسسات الصغيرة الناشئة (الشكل 1-4)، وهذا راجع إلى تحيز البنوك لصالح المؤسسات الكبيرة التي تمتلك البيانات والمعلومات عن الماضي المالي لها وما يكفي من الأصول لتقديمها كضمانة. الشكل رقم (1-4): النسبة المئوية للمؤسسات التي تستخدم القروض المصرفية طويلة الأجل في تمويل الاستثمار



المصدر: مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الص والم، واشنطن، الو-م-أ، 2009، ص 13. بعد التعرف على مختلف الخصائص التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبيان مدى أهميتها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وكذا مختلف المشاكل والتحديات التي تواجهها، خلصنا إلى أن المشاكل التمويلية تعتبر من أبرز التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في المراحل الأولى من نشأتها.

#### المبحث الرابع: مصادر التمويل التقليدية للمشاريع الاستثمارية

يقصد بعملية التمويل تدبير الأموال اللازمة لتشغيل المشروع، من خلال المفاضلة أو المزج بين عدة مصادر مالية متاحة، والتدبير يكون على أساس حاجة المشروع للتمويل ومقدار التمويل، إلا أن مصادر التمويل تنقسم إلى قسمين: مصادر التمويل بالأموال الخاصة ومصادر التمويل بالاستدانة. وفيما يلي سنقوم بدراسة الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم بيان مصادر التمويل التقليدية التي قد تتاح لها لتلبية احتياجاتها المالية.

**المطلب الأول: الاحتياجات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

**المطلب الثاني: التمويل عن طريق الأموال الخاصة.**

**المطلب الثالث: التمويل بالاستدانة.**

#### المطلب الأول: الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن العملية التمويلية والاستثمارية تبدأ عادة بظهور الحاجة للتمويل وذلك لإنشاء أو زيادة نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنه يجب أن لا تكون هذه الحاجة قد نتجت عن سوء تسيير رأس المال المتواجد لديها، كما يجب أن تتوافق طبيعة التمويل ومقداره مع الغرض الحقيقي للحصول عليه.

<sup>1</sup> مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، مرجع سبق ذكره، ص 13.

أولاً- معنى الحاجة للتمويل وأسباب نشؤها: إن حاجة أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل معناها الحاجة إلى البدء في النشاط أو زيادته أو المحافظة عليه عند مستوى معين<sup>1</sup>. وترجع أسباب نشوء الحاجة للتمويل إلى: أولاً، إنشاء مشاريع صغيرة جديدة لمواجهة الاحتياجات المتنامية للمجتمع؛ ثانياً، الرغبة في توسيع مستوى النشاط الانتاجي والخدمي في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة؛ ثالثاً، مواكبة التطورات التكنولوجية؛ رابعاً، تطور أنماط وأساليب الإستهلاك؛ خامساً، ارتفاع الأسعار وزيادة الأعباء العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ثانياً- مدة الحاجة للتمويل ومقدارها: يجب أن لا تتعدى مدة الحاجة للتمويل اعتبارات عنصري الأمان والسيولة، على أن تتراوح بين عدة أيام كما في تسهيلات الخزينة أو بضعة شهور كما في عمليات التمويل الخاصة بالإعتمادات المستندية والموسمية، أو أكثر من سنة كما في بعض عمليات التمويل المتعلقة بالإنشاء والتوسع والتجديد والإحلال. ويجب أن يكون حساب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دائماً في بعض الفترات خلال السنة وذلك لسداد الأقساط المستحقة عليها من العمليات التمويلية السابقة، وإذا لوحظ أن حساب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مديناً دائماً، فإنه يفهم من ذلك أن الحاجة إلى التمويل دائمة، وأساس ذلك نقص في رأس المال. إضافة إلى ذلك فإن مقدار الحاجة للتمويل تقاس بالمبلغ اللازم لإشباعها والذي تتقدم المؤسسة الص والم بشأنه لطلب التمويل، كما يجب أن يتناسب المطلوب تمويله مع المركز المالي للمؤسسة ومع قدرتها على الوفاء به في الأجل المحدد<sup>2</sup>. ثالثاً- أشكال الإحتياج لرأس المال: تواجه المؤسسات الاقتصادية مهما كان حجمها نوعان من الإحتياج لرأس المال: أولاً، الإحتياج لرأس المال الثابت، وتظهر الحاجة إليه لشراء الموجودات الثابتة للعمل، مثل المباني، الأراضي والمعدات، والمبالغ المستثمرة في هذه الموجودات تصبح جامدة أي لا يمكن إستخدامها في أغراض أخرى<sup>1</sup>؛ ثانياً، الإحتياج لرأس المال العامل\*، وتظهر الحاجة إليه بسبب الفجوات التي قد تنشأ عن أنشطة الإستغلال (شراء- تخزين- بيع) وحركات السيولة المرتبطة بها (تحصيل- تسديد)<sup>2</sup>. هكذا وبعد أن قمنا بدراسة الإحتياجات التمويلية للمؤسسات الص والم، سوف نحاول الآن التعرف على مصادر التمويل التقليدية التي قد تتاح للمؤسسات الص والم لتلبية إحتياجاتها المالية.

<sup>1</sup>- مصطفى كمال السيد طاييل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مطابع غباشي، طنطا، مصر، 2006، ص 01.

<sup>2</sup>- نفيس المرجع، ص ص 11-12.

<sup>1</sup>- ماجدة العطية، مرجع سبق ذكره، ص 59.

\*- يعرف رأس المال العامل على أنه ذلك الجزء من الموارد الدائمة الغير مستثمر في الأصول الثابتة ويبقى مهياً لتمويل دورة الاستغلال. أنظر:

- Philippe KNEIPE, Trésorerie et finance d'Entreprise, Edition de Boeck université, Bruxelles, Belgique, 1997, p: 23.

<sup>2</sup>- Gérard MELYON, Gestion financière, Edition Bréal, 4<sup>ème</sup> Edition, France, 2007, p : 85.

## المطلب الثاني: التمويل عن طريق الأموال الخاصة

تتمثل الأموال الخاصة في وسائل التمويل طويل الأجل، سواء كانت داخلية: تمويل ذاتي ومدخرات شخصية، أو خارجية، مساهمة العائلة والأصدقاء، أسهم عادية وممتازة. أولاً- **مصادر الأموال الخاصة الداخلية**: يمكن حصر أهم مصادر الأموال الخاصة الداخلية فيما يلي:

**1- التمويل الذاتي**: يعرف التمويل الذاتي على أنه عبارة عن قدرة المؤسسة على تمويل استثماراتها عن طريق الأرباح المحققة في السنوات الماضية والتي لم يتم توزيعها<sup>1</sup>، أو هو عبارة عن مفهوم يبين القدرات الذاتية للمؤسسة على تمويل الاستثمارات التي تقوم بها<sup>2</sup>، كما يعرفه البعض على أنه عبارة عن تلك الأموال التي استطاع صاحب المؤسسة توفيرها خلال مسيرته وتلك التي استطاع أن يذخرها من إيرادات أخرى ناتجة عن عمل المؤسسة في حد ذاتها<sup>3</sup>، ويمكن تعريفه أيضا على أنه مجموع الموارد المملوكة للمؤسسة والتي توجه إلى النشاط الاستغلالي لضمان استمرارية المؤسسة وتمويل إحتياجاتها التمويلية المستقبلية، حيث توفر تلك الموارد عن طريق المصادر التالية:

✓ **أقساط الإهلاكات والمؤونات**: يعرف الإهلاك على أنه خصم جزء من الإيرادات واحتجازه لفترة إلى أن يحين وقت إحلال الأصول التي خصمت لحسابها أقساط الإهلاك، وبالتالي فإن تخصيص الإهلاكات سوف يسمع للمؤسسة بتجديد أصولها الثابتة كونها تعتبر مصدرا من مصادر التمويل الذاتي للمؤسسة، في حين تعرف المؤونات على أنها اقتطاع من نتيجة الدورة المالية، والتي تخصص لمواجهة الخسائر المحتملة أو الأكيدة الوقوع، حيث أن هذه الخسائر قد لا تقع وتبقى الأموال التي خصصت لها تحت تصرف المؤسسة، وفي نهاية الدورة المالية تنتقل إلى الاحتياطات بعد طرح الضرائب، وبالتالي تدخل ضمن التمويل الذاتي للمؤسسة.

✓ **الأرباح المحتجزة**: الأرباح المحتجزة هي عبارة عن ذلك الجزء من الفائض القابل للتوزيع والذي حققته المؤسسة من ممارسة نشاطها في السنة الجارية أو السنوات السابقة<sup>1</sup>. وتعتبر الأرباح المحتجزة من أهم المصادر الداخلية للتمويل، حيث تقوم المؤسسات بتمويل جزء كبير من إحتياجاتها المالية بواسطة الأرباح المحققة التي يمكن الاحتفاظ بها لغرض إعادة استثمارها، أو توزيعها بين المساهمين، أو الاحتفاظ بجزء منها وتوزيع الباقي كأرباح على المساهمين<sup>2</sup>.

**2- المدخرات الشخصية**: إن الأشخاص الذين يرغبون بالبدا بالعمل بمشروع صغير، عليهم استثمار مبلغ كافي من مدخراتهم الشخصية قبل اللجوء إلى التمويل الخارجي، ذلك أن

<sup>1</sup>- Pierre VERNIMMEN, **Finance d'entreprise**, Edition Dalloz, 10<sup>e</sup> édition, 2012, p: 860.

<sup>2</sup>- الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السابعة، الجزائر، 2010، ص 151.

<sup>3</sup>- كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، **مرجع سبق ذكره**، ص 197.

<sup>4</sup>- سمير محمد عبد العزيز، **اقتصاديات الاستثمار، التمويل، والتحليل المالي**، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 1992، ص 212.

<sup>2</sup>- فايز جمعة صالح التجار، عبد الستار محمد العلي، **مرجع سبق ذكره**، ص 197.

المستثمرين الخارجيين سوف لن يخاطروا بالاستثمار في المؤسسة إن لم تتوفر لديهم الضمانات الكافية بأن مالك المؤسسة ملتزم بمشروعه<sup>1</sup>. والمدخرات الشخصية هي عبارة عن ذلك التمويل المقدم من صاحب المؤسسة نفسه، سواء في بداية تكوين المؤسسة أو عند الحاجة إلى التوسع في المؤسسة أو لزيادة رأس المال العامل، حيث ستتعزيز المؤسسة بأموال إضافية جديدة لم تكن أصلاً داخلة في أصول المؤسسة بتحويل بعض من أملاكه الخاصة لخدمة مؤسسته، وهو بذلك يكون قد حول مدخراته من مدخرات مجمدة إلى استثمارات منتجة<sup>2</sup>.

**3- الحسابات بطيئة التسديد والمشكوك فيها:** إن الحسابات المدينة تنشأ عندما تحاول المؤسسة تنشيط مبيعاتها عن طريق فتح ائتمان تجاري لتجار التجزئة أو المستهلكين، ومع مرور الوقت يجد المالك المسير للمؤسسة أن لديه العديد من الحسابات بطيئة الحركة والتسديد أو المشكوك فيها، لذا فإنه يتعين عليه مراقبة هذه الحسابات وفي نفس الوقت القيام بحملة جادة لتحصيلها وتوفير السيولة اللازمة التي تحتاجها المؤسسة<sup>3</sup>.

**4- التمويل عن طريق المخزون:** يعتبر المخزون أحد الموارد الداخلية للتمويل، حيث يمكن أن نجد فيه نسبة عالية من السلع والمواد الزائدة عن حاجة المؤسسة إذا ما تم تحليله ومراقبته، لذا لا بد من التخلص من الفوائض التي يحويها إلى نقدية لإستخدامها في الأغراض الأخرى اللازمة للمؤسسة، وعندها يكون المالك المسير للمؤسسة قد إستخدم أموالاً داخلية كانت معطلة دون فائدة.

**5- التمويل عن طريق مراقبة النفقات:** حيث يمكن مراقبة النفقات المختلفة بهدف توفير الأموال المختلفة من خلال مراجعة مصروفات المالك المسير المؤسسة والتي قد تكون مرتفعة وكذا تحويل بعض النفقات من الخدمة الشخصية إلى الخدمة الذاتية للمؤسسة، إضافة إلى مراقبة النفقات الرئيسية مثل الرواتب والإيجارات وغيرها لضمان العوائد المناسبة من كل بند من بنود النفقات<sup>1</sup>.

ثانياً- **مصادر الأموال الخاصة الخارجية:** يمكن حصر أهم مصادر الأموال الخاصة الخارجية فيما يلي:

**1- الأسهم:** تعرف الأسهم على أنها عبارة عن حقوق في عوائد وأصول المؤسسة التي أصدرتها<sup>2</sup>، وتنقسم بصفة عامة إلى قسمين<sup>3</sup>:

<sup>1</sup> - ماجدة العطية، مرجع سبق ذكره، ص 63.

<sup>2</sup> - فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سبق ذكره، ص 196.

<sup>3</sup> - نفس المرجع، ص 197.

<sup>1</sup> - نفس المرجع، ص 197.

<sup>2</sup> - Frédéric MISHKIN, Monnaie, banque et marchés financiers, Pearson éducation, 9<sup>e</sup> Edition, France, 2010, p: 40.

<sup>6</sup> - أنظر: مصطفى كمال طه، شريف مصطفى كمال طه، بورصات الأوراق المالية، دار الفكر الجامعي، مصر، الطبعة الأولى، 2009، ص 23. أمين عبد العزيز حسن، الأوراق المالية، دار قباء الحديثة، مصر، 2007، ص 36.

✓ **الأسهم العادية:** وهي الأسهم التي تسمح لمالكها بالحصول على عائد معين، حيث يعين هذا العائد على أساس مبدأ المساواة في الحقوق التي يعطيها السهم لمالكه، وكذا الالتزامات المترتبة عليه، ويعتبر السهم العادي مستند ملكية له قيمة إسمية، دفترية وسوقية، وتتمثل القيمة الإسمية في القيمة المدونة على قسيمة السهم والتي ينص عليها في عقد التأسيس، أما القيمة الدفترية فتتمثل في قيمة حقوق الملكية التي تتضمن الإحتياجات والأرباح المحتجزة وعلاوة الإصدار، فضلا عن القيمة الإسمية للسهم مقسومة على عدد الأسهم العادية المصدرة، وأخيرا تتمثل القيمة السوقية في القيمة التي تباع بها الأسهم في سوق رأس المال. ويتمتع حاملوا الأسهم العادية بمجموعة من الحقوق، كحق تعديل عقد تأسيس الشركة بعد موافقة الجهة الحكومية المختصة، حق وضع وتعديل النظام الداخلي للشركة، حق انتخاب أعضاء مجلس إدارة الشركة، حق تفويض إدارة الشركة في بيع الأصول الثابتة، حق الموافقة على اندماج الشركة مع شركات أخرى، وأخيرا حق إصدار الأسهم الممتازة والسندات والأوراق المالية الأخرى.

✓ **الأسهم الممتازة:** تعتبر الأسهم الممتازة مصدرا تمويليا طويل الأجل يجمع بين صفات أموال الملكية والاقتراض، وللسهم الممتاز قيمة إسمية، دفترية وسوقية شأنه في ذلك شأن السهم العادي، غير أن القيمة الدفترية للسهم الممتاز تتمثل في القيمة الإسمية وعلاوة إصدار السهم، كما تظهر في دفاتر المؤسسة مقسومة على عدد الأسهم الممتازة المصدرة. إن إصدار أسهم ممتازة يعطي بعض المزايا الإضافية لحاملها زيادة على تلك المزايا الممنوحة لحاملي الأسهم العادية، كالحصول على نصيب زائد ومؤكد في الربح، أو عند التصفية يكون لحملة الأسهم الممتازة الأولوية في استرجاع قيمة السهم الإسمية، كما أن الأسهم الممتازة تتميز بخاصية تراكمية الأرباح أي الحق في الحصول على تعويض أرباح السنوات السابقة التي لم تحقق فيها الشركة عائد، ويتم إصدار الأسهم الممتازة غالبا بقصد زيادة رأس المال خاصة عندما تواجه الشركة بعض الظروف الغير عادية.

ومن أجل أن ينجح أي مشروع في اجتذاب التمويل عن طريق حقوق الملكية يجب أن يكون هذا المشروع ذا ربحية عالية، و/أو تلقى منتجاته أو خدماته رضا السوق، و/أو يسهل تصفية أسهمه.

2- **مساهمة العائلة والأصدقاء:** تعتمد معظم المشاريع في الجزء الأكبر من إحتياجاتها التمويلية على الموارد الذاتية لأصحابها بالإضافة إلى الموارد المالية لأفراد العائلة الممتدة والأصدقاء، وبشكل خاص عند الإنشاء والتكوين، حيث غالبا ما يقدم هؤلاء التمويل دون طلب الضمانات بسبب العلاقة الشخصية مع المالك، بالإضافة إلى أن هذه الأموال غالبا ما تكون بدون فوائد محددة سلفا، وغير محددة المدة بشكل دقيق. وتأتي مساعدة أفراد العائلة والأصدقاء لمؤسس المشروع من باب التشجيع وبث الأمل في قريبتهم أو صديقهم، مدركين إمكانية ضياع هذه الأموال أدرج الرياح.

### المطلب الثالث: التمويل بالإستدانة

تتعدد تصنيفات الإستدانة (*Endettement*) باختلاف المصادر وطبيعة القروض وأجال الإستحقاق، وأهمها:

أولا- **الديون القصيرة الأجل**: يمكن التمييز بين نوعين من الديون قصيرة الأجل التي يمكن اللجوء إليها من طرف المؤسسات لسد إحتياجاتها المالية القصيرة الأجل:

**1- الإئتمان التجاري**: الإئتمان التجاري عبارة عن مصدر أساسي للتمويل قصير الأجل<sup>1</sup>، ويعرفه البعض على أنه للمؤسسات بشكل عام وهي تستعمله أكثر من القرض البنكي قصير الأجل<sup>1</sup>، ويعرفه البعض على أنه ذلك الإئتمان الناتج عن العمليات الجارية التي تقوم بها المؤسسة، والمتمثل في الفترة الفاصلة بين تاريخ شراء البضاعة أو المواد الأولية وبين تاريخ تسديد قيمة هذه المشتريات، حتى يتسنى للمؤسسة خلال هذه الفترة الإستفادة من تلك الأموال<sup>2</sup>، في حين يعرفه البعض الأخر على أنه وسيلة للشراء مع تأجيل الدفع على فترات مختلفة مع أخذ فترة سماح معينة قبل أن يبدأ التسديد، حيث تقوم المؤسسة بإستخدام البضاعة أو المواد الأولية دون أن تقوم بسداد قيمتها فوراً، وتنتشر هذه الطريقة بين المؤسسات والموردين عند الشراء، وكذلك بين المؤسسات والتجار بهدف تنشيط المبيعات، فإذا إستطاعت المؤسسات على اختلاف أنشطتها الحصول على هذا النوع من الإئتمان بشرط ألا يرتفع السعر عليها كثيراً فإنها تكون قد وفرت جزءاً كبيراً من إحتياجاتها من رأس المال العامل<sup>1</sup>.

**2- القروض البنكية الموجهة لتمويل نشاطات الإستغلال**: نشاطات الإستغلال هي كل العمليات التي تقوم بها المؤسسة في الفترة القصيرة، والتي لا تتعدى في الغالب اثنتا عشر (12) شهراً، ومن أمثلتها: التموين، التخزين، التوزيع...إلخ. وتتبع البنوك عدة طرق لتمويل هذه الأنشطة، وذلك حسب طبيعة النشاط أو حسب الوضعية المالية للمؤسسة أو الغاية من القرض<sup>2</sup>.

**3- الإقتراض من السوق غير الرسمي**: يتم الإعتماد على الإقتراض من السوق غير الرسمي في الدول الغنية والفقيرة على حد سواء، غير أن أهميته ودرجة الإعتماد عليه تزيد في الدول النامية أكثر بسبب عدم توفر بدائل كثيرة فيها مقارنة بالدول الغنية<sup>3</sup>. وقد توصلت دراسة قامت بها الجامعة المركزية للتمويل والإقتصاد ببيكين إلى أن الإقتراض من السوق غير الرسمي قارب **290** مليار دولار سنة **2010**، أي ما يعادل **28%** من إجمالي القروض البنكية<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - Marjorie LECERF, *op. cit.*, p: 156.

<sup>2</sup> - عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية المعاصرة، مدخل اتخاذ القرارات، مطابع الأمل، بيروت، لبنان، 1990، ص 423.

<sup>1</sup> - فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، مرجع سبق ذكره، ص 198.

<sup>4</sup> - للاطلاع أكثر أنظر: الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 76-57.

<sup>6</sup> - عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، مرجع سبق ذكره، ص ص 39-40.

<sup>4</sup> - Organisation de coopération et de développement européen (OCDE), *Etudes économiques de l'OCDE: chine 2010*, éditions OCDE, 2011, p: 100.



4- التمويل بضمان الحسابات المدنية: بموجب هذا الأسلوب يتم رهن الحسابات المدنية كضمانة مقابل الحصول على القروض قصيرة الأجل، ويكون مبلغ القرض أقل من قيمة الحسابات المدنية وذلك مقابل مخاطرة احتمال عدم إمكانية تحصيل بعض من تلك الحسابات، أو شطب البعض منها<sup>1</sup>.

ثانيا- الديون الطويلة الأجل: يمكن التمييز بين نوعين من الديون الطويلة الأجل التي يمكن اللجوء إليها من طرف المؤسسات لسد احتياجاتها المالية الطويلة الأجل:

1- السندات: وهي بمثابة عقد أو اتفاق بين الجهة المصدرة والمستثمر، حيث يقتضي هذا الاتفاق بأن يقرض المستثمر الجهة المصدرة مبلغا لمدة محددة وبسعر فائدة معين، والسند يختلف عن القرض لأنه قابل للتداول حيث يمكن بيعه وهو بذلك يحتفظ بسيولة عالية لحامله، وقد يتضمن العقد شروط أخرى لصالح المقرض مثل رهن بعض الأصول الثابتة، كما قد يتضمن شروط لصالح المقرض مثل حق إستدعاء السندات قبل تاريخ الاستحقاق<sup>1</sup>.

2- القروض البنكية الموجهة لتمويل نشاط الإستثمار: وهي القروض الطويلة الأجل الموجهة لشراء وسائل الإنتاج والمعدات والأدوات التي لها عمر إنتاجي طويل نسبيا، والتي يستوجب تمويلها بوسائل تمويل طويلة لتفادي أي تكاليف إضافية، وتولي البنوك أهمية كبيرة لهذا النوع من القروض من ناحية الدراسة الدقيقة للملفات المقدمة لتفادي المخاطر المرتبطة بها والمتعلقة بمخاطر تجميد الأموال وإحتمالات عدم التسديد<sup>2</sup>.

#### المبحث الخامس: منطق التدرج في مصادر التمويل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يبدو من منظور الاقتصاد الجزئي، أن التمويل قد يأتي من مصادر داخلية مثل الأرباح غير الموزعة ومخصصات الإهلاك أو من مصادر خارجية مثل القروض أو السندات أو الأسهم. ووفقا لنظرية سلم الأولويات، فإن للمؤسسات بوجه عام سلم أولويات في تمويل الإستثمار الحقيقي، مفضلة التمويل بالموارد الداخلية على الموارد الخارجية، والدين على الأسهم. غير أن الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة في الحصول على الأموال اللازمة توحى بأن ما تفضله هذه الأخيرة قد لا يتحقق في الواقع بنفس الترتيب، ويرجع ذلك ربما لخصائص تميزها عن غيرها من المؤسسات.

#### المطلب الأول: تمويل الإستثمار وعدم تماثل المعلومات

تتوفر للمسيرين عندما يتخذون قراراتهم بشأن تمويل الإستثمار، مبررات راسخة في الإقتصاد الجزئي كي لا يعتبروا مصادر تمويل الإستثمار المختلفة مصادر متساوية يمكن أن يحل

<sup>1</sup> - ماجدة العطية، مرجع سبق ذكره، ص 66.

<sup>2</sup> - محمد سعيد عبد الهادي، الإدارة المالية، الإستثمار والتمويل- التحليل المالي والأسواق المالية الدولية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008، ص 224.

<sup>3</sup> - للاطلاع أكثر أنظر: الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 57-76.

أحدها محل الأخر بشكل كامل. فالنظرية التي يطلق عليها اسم " نظرية سلم الأولويات" (*Pecking order theory*) بشأن بنية رأس المال تفترض وجود تفاوت في الأهمية بين أشكال محددة من أشكال تمويل الاستثمار من حيث صلتها بقرارات الاستثمار والإنتاج. وتفترض أن اختيار بنية رأس المال يعتمد على عوامل مالية (مثل توفر التمويل من الداخل، والحصول على دين جديد أو التمويل بطرح أسهم للبيع، وحالة أسواق معينة من أسواق الإعتمادات الائتمانية) وعلى خصائص المؤسسة (مثل فرصها الاستثمارية وربحياتها وحجمها). ووفقا لهذه النظرية، فإن للمؤسسات بوجه عام سلم أولويات في تمويل الاستثمار الحقيقي، مفضلة التمويل الداخلي على التمويل الخارجي، والدين على الأسهم. وقد تتمكن المؤسسات التي تجني أرباح كبيرة من تمويل نموها بأرباحها غير الموزعة، وبإبقاء الديون عند نسبة منخفضة. وفي المقابل، فإن المؤسسات التي لا تحقق أرباح كبيرة فتضطر إلى التوسع في التمويل الخارجي. ووفقا لذلك، فإن ما يغير نسبة ديون المؤسسة هو حاجتها إلى التمويل من خارجها، وهذه بدورها تتوقف على مدى تجاوز الفرص الاستثمارية لحجم التمويل الداخلي<sup>1</sup>. ويعود الفضل في إرساء دعائم هذه النظرية إلى الباحثان *Myers* و *Majluf*، حيث بينا أن المؤسسة تفضل بالدرجة الأولى التمويل الذاتي، وإذا كانت هناك ضرورة للتمويل الخارجي فإنها تلجأ أولا إلى الإقتراض (*Emprunts*)، ثم السندات القابلة للتحويل (*Obligations convertibles*)، وأخيرا إصدار أسهم جديدة. وهذا يفرض عدم تماثل المعلومات لدى المسيرين ومقدمي التمويل الخارجي؛ حيث افترضا أن المسيرين قد تكون لديهم معلومات أكثر من تلك المتوفرة لدى مقدمي التمويل الخارجي<sup>2</sup>. بعد إختباره لنتائجه، توصل *Norton* إلى أن مسيري المؤسسات يتبنون غالبا ترتيبا في عملية التمويل، حيث يستعملون إلى أقصى حد ممكن الموارد الداخلية، وفي حالة عدم كفايتها فإنهم يلجأون للتمويل عن طريق الاستدانة قبل التمويل عن طريق إصدار الأسهم<sup>3</sup>. وقد انظم إلى هذا الطرح كل من *Narayanan*، *Heinkel & Zechner*، وذلك بعد اختبارهم نظرية سلم الأولويات في عدد واسع من المؤسسات<sup>4</sup>. يطرح هنا تساؤل: ما هي الدوافع التي تكون وراء لجوء المؤسسات إلى التمويل بمصدر تمويلي دون آخر؟ ونعتقد أن الإجابة عن هذا السؤال تكون بالإشارة إلى مبررات اللجوء إلى التمويل الداخلي قبل مصادر التمويل الأخرى.

1- United nations conference on trade and development (UNCTAD), **Trade and development report 2008**, United nations, New York and Geneva, 2008, p: 93. Available at the following link: [http://www.mdg-trade.org/tdr2008\\_en.pdf](http://www.mdg-trade.org/tdr2008_en.pdf) (Le 20/08/2012 à 14:26)

2- Jean-Pierre Danthine, John B. Donaldson, **Intermediate financial theory**, Elsevier, United states of America, 2005, p:31.

3- Josée ST-PIERRE, **op. cit**, p: 100.

4- H. Kent Baker, Gerald S. Martin, **Capital Structure and financing Decisions; Theory, Evidence, and Practice**, John Wiley & Sons, Inc, USA, 2011, p:79.

✓ مبررات اللجوء إلى التمويل الداخلي: وفقا لنظرية سلم الأولويات، فإن المؤسسة تفضل المصادر الداخلية (أي تدفق النقد الداخلي الناشئ عن اهتلاك الأصول والاحتفاظ بالأرباح) على المصادر الخارجية في التمويل، لأن هذه المصادر تتيح لها المزايا التالية:

- تجنبها تكاليف الوكالة: يعرف كل من *Jensen* و *Meckling* علاقة الوكالة (*La relation d'agence*) على أنها كل علاقة تنشأ بين طرفين بموجبها يوكل أحد الأطراف (الموكل) عن طريق عقد طرف آخر (الوكيل) لإنجاز أعمال معينة لصالحه، ويتطلب ذلك من الموكل تفويض بعض من سلطة اتخاذ القرار إلى الوكيل<sup>1</sup>.

وتنتج تكاليف الوكالة حسب *Josée st-pierre* من علاقة الصراع (*La relation conflictuelle*) بين المسير/المسيرين من جهة، والدائنين و/أو المساهمين من جهة أخرى<sup>2</sup>، حيث يفترض أن يلتزم المسير بإدارة العمليات والتسيير لفائدة الموكل (*Le principal*)، إلا أنه يسعى إلى تعظيم ثروته الخاصة، وهذا ما يؤدي إلى ظهور تكاليف الوكالة (أي التكاليف المتصلة بالتخفيف من احتمال تضارب المصالح بين المسيرين ومقدمي التمويل الخارجي)؛ والتي تصنف حسب *Roussel* إلى ثلاثة أنواع<sup>3</sup>:

- أولا، تكاليف الرقابة والالتزام (*Les coûts de surveillance et d'incitation*)، وهي التكاليف التي يتحملها الموكل لمراقبة سلوك المسير وجعله يعمل على تعظيم مصلحته الشخصية؛
- ثانيا، تكاليف التبرير (*Les coûts de justification*)، وهي التكاليف التي يتحملها المسير لبيهرن للموكل بأن التسيير يخدم مصلحته؛ ثالثا، التكاليف المتبقية (*Les coûts résiduelles*)، وهي التكاليف التي تظهر عندما تتجاوز تكاليف المراقبة العائد الحدي لنشاط المؤسسة. وحتى يتمكن المقرضين من تغطية تكاليف الوكالة فإنهم ينقلونها عادة إلى الملاك، وهذا برفع معدل الفائدة على الأموال التي يقرضونها، مما يؤدي بالملاك أيضا إلى رفع معدل العائد الذي يطلبونه على الاستثمار، والنتيجة هي ارتفاع تكلفة الأموال وانخفاض القيمة السوقية للمؤسسة<sup>4</sup>.

وكعلاقة طردية؛ فكلما ارتفعت نسبة الأموال الخاصة في الهيكل المالي للمؤسسة، كلما أدى ذلك إلى زيادة تكاليف الوكالة المرتبطة بالملاك والعكس صحيح، أيضا كلما ارتفعت نسبة الأموال

<sup>1</sup>- Luc MARCO et al, Nouvelles avancées du management, Edition L'Harmattan, France, 2005, p: 202.

<sup>2</sup>- Josée ST-PIERRE, op. cit., p : 89.

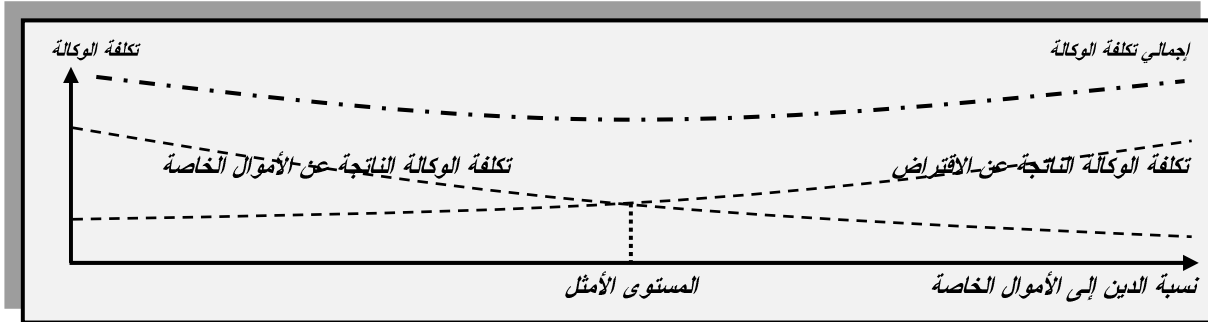
<sup>3</sup>- Josse ROUSSEL, Economie et management de l'entreprise, Edition L'Harmattan, France, 2011, pp: 65-66.

<sup>4</sup>- مليكة زغيب، سفيان دلفوف، تأثير الافتراض على القيمة السوقية للمنشأة: دراسة حالة مجمع صيدال، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 12، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012، ص 300. متاح على الرابط التالي:

<http://www.univ-biskra.dz/rem/n12/12.pdf> (Le 02/01/2013 à 12:56).

## الفصل الأول:..... المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإشكالية تمويلها

المقترضة في الهيكل المالي للمؤسسة، كلما أدى ذلك إلى زيادة تكاليف الوكالة المرتبطة بالمقرضين والعكس صحيح، ولهذا تأخذ العلاقة بين الهيكل المالي وتكاليف الوكالة الشكل التالي: الشكل رقم (5-1): العلاقة بين الهيكل المالي وتكلفة الوكالة



Source: Nacer-Eddine Sadi, Analyse financière d'entreprise, Méthodes et outils d'analyse et de diagnostic en normes françaises et internationales IAS/IFRS, Edition l'harmattan, paris, France, 2009, p :157.

يرى **Jensen** أن تكاليف الوكالة تنشأ نتيجة لانفتاح المؤسسة على مصادر أخرى للتمويل إلى جانب التمويل الذاتي، وعندما تفضل المؤسسة التمويل الداخلي على التمويل الخارجي، يتخلص المسير من إمكانية نشأة الصراع بينه وبين مقدمي التمويل الخارجي، وعليه فسد العجز بواسطة استخدام الموارد الذاتية للمؤسسة يجنب ويقصي تكاليف الوكالة<sup>1</sup>.

• **صون المعلومات الداخلية**: وفقا لنظرية سلم الأولويات، فإن المؤسسة تفضل التمويل الداخلي على مصادر التمويل الأخرى كونه يتيح لها أن تصون المعلومات الداخلية لمسيرها عن قيمة الأصول القائمة للمؤسسة ونوعية فرصها الإستثمارية<sup>2</sup>. غير أن التمويل المطلوب قد يكون عادة أكبر من التمويل الداخلي المتاح، لاسيما عندما يتطلب الارتقاء بالمستوى التكنولوجي وتطوير منتجات جديدة تجديدا سريعا في الاستثمار في المعدات الرأسمالية. ووفقا لـ **Singh**، فقد كانت هذه حال العديد من المؤسسات في شرقي آسيا حيث اضطرت هذه المؤسسات إلى استخدام موارد داخلية وخارجية لتمويل استثماراتها وزيادة حصصها في السوق العالمية<sup>3</sup>.

✓ **الإستدانة**، أول مصدر تمويلي خارجي للمؤسسات: يعد التمويل بالإستدانة المصدر التمويلي الخارجي الأول الذي تلجأ إليه المؤسسات بعد التمويل الذاتي وفقا لنظرية سلم الأولويات، ويرجع ذلك إلى العديد من العوامل التي تحفز الإدارة على اللجوء إلى الإستدانة في التمويل، أهمها:

<sup>1</sup>- ياسين العايب، الخصوصية المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الانسانية، العدد رقم 32، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009، ص 257. متاح على الرابط التالي: <http://revue.umc.edu.dz/index.php/h/article/view/657/765>

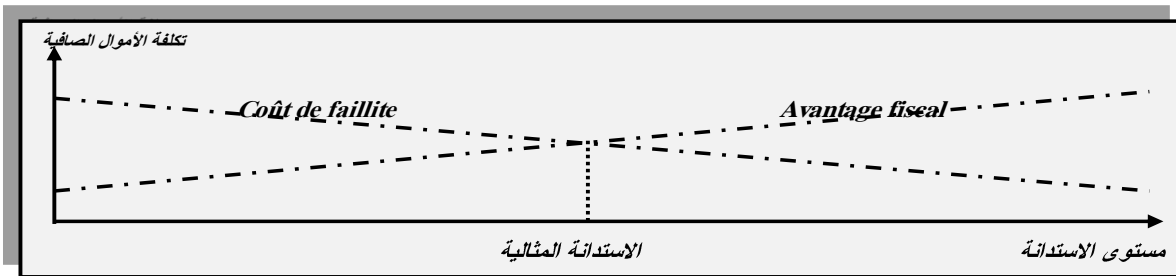
<sup>2</sup>- UNCTAD, **op, cit**, pp: 93-94.

<sup>3</sup>- **Idem**, p: 94.

• **تجنبها تكاليف إضافية:** يشير *Charreaux*، إلى أن عدم التماثل في المعلومة بين المسيرين ومقدمي التمويل الخارجي هو أيضا السبب الكامن وراء تفضيل التمويل بالدين على التمويل بإصدار أسهم<sup>1</sup>. وتعتبر درجة عدم تماثل المعلومات، وبالتالي تكاليف الوكالة، أدنى نسبيا في حالة الإئتمان مما في حالة إصدار الأسهم كوسيلة للتمويل. والسبب في ذلك هو أن التمويل بالإئتمان، عن طريق القروض المصرفية مثلا، يدع مجالا للقيام مباشرة على مستوى المؤسسة بفحص ورصد مشاريع الاستثمار وتنفيذها<sup>2</sup>.

• **الأثر الضريبي (*L'effet fiscal*):** وفقا لـ *Damodaran*، فإن للإئتمان مزايا ضريبية تتمثل في خصم المصاريف المالية من النتيجة الخاضعة للضريبة<sup>3</sup>. ولكن إذا زادت نسبة الإئتمان عن حدود معينة فسيؤدي ذلك إلى نشوء مخاطر الإفلاس. وحسب *Josée st-pierre*، فإن مخاطر الإفلاس تنشأ أساسا عندما تستخدم المؤسسة الأموال المقترضة في هيكلها المالي، وعدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه البنوك، سوف يحملها مجموعة من التكاليف المتمثلة في المصاريف الإدارية المتعلقة بالإفلاس (تكاليف الإجراءات، أتعاب المحامين والموثقين... الخ)، حيث ترتبط هذه التكاليف فقط بالتمويل بالإئتمان<sup>4</sup>. ويترتب عن مخاطر الإفلاس هذه زيادة في معدلات العائد التي يطلبها مقدمي التمويل الخارجي (*External finance*)، وهو ما يعني ارتفاع تكلفة الأموال، وبالتالي انخفاض القيمة السوقية للمؤسسة. أي أن زيادة نسبة الإئتمان سوف تترك أثرا عكسيا على قيمة المؤسسة السوقية بمقدار القيمة الحالية للوفورات الضريبية. ولذلك فإن الامتياز الضريبي للإئتمان تقابله تكلفة إفلاس كما هو موضح في الشكل (5-1) التالي:

الشكل رقم (6-1): العلاقة بين الامتياز الضريبي للإئتمان وتكاليف الإفلاس



Source: Josée ST-PIERRE, *La gestion financière des pme- théories et pratiques*, presses de l'université du Québec, canada, 1999, p: 70.

وعليه، تتحدد نسبة الإئتمان المثالية (*Endettement optimal*) بالنقطة التي تكون عندها تكلفة الإفلاس في حدها الأدنى، وقيمة المؤسسة في حدها الأقصى.

<sup>1</sup>- Josée ST-PIERRE, *op. cit.*, pp : 89-90.

<sup>2</sup>- UNCTAD, *op. cit.*, p: 94.

<sup>3</sup>- Aswath DAMODARAN, *Finance d'entreprise : théorie et pratique*, 2ème édition, édition de Boeck, Bruxelles, Belgique, 2004, pp: 726-727.

<sup>4</sup>- Josée ST-PIERRE, *op. cit.*, pp : 89.

• **شروط إصدار الأسهم أسوء من شروط التمويل بالاستدانة:** قد تفترض أسواق رأس المال أن المؤسسة لا تصدر أسهما إلا عندما ترى أن موجوداتها القائمة بقيمة بأكثر من قيمتها الحقيقية (*Overvalued*). وتميل هذه الأسواق أيضا إلى اعتبار لجوء المؤسسة إلى التمويل بإصدار أسهم إشارة إلى عجزها عن الحصول على شكل آخر من أشكال التمويل لأن فرصها الإستثمارية تتطوي على مخاطر بالغة (*Extremely risky*)، أو يعتبرها إشارة إلى أن نسبة ديون المؤسسة إلى رأسمالها قد بلغت مستوى يثير شعورا جديا بالخوف من وقوع ضائقة مالية. ونتيجة لذلك، يرجح أن تكون شروط إصدار الأسهم أسوء من الشروط المرتبطة بالتمويل عن طريق الإستدانة في حالة المؤسسة التي تسعى للحصول على التمويل لأغراض الإستثمار<sup>1</sup>.

• **تجنبها خطر الاستيلاء:** يذكر سبب آخر لتفضيل الإستدانة على إصدار الأسهم هو كون التمويل بإصدار الأسهم يعرض المؤسسات لخطر الاستيلاء (*Risk of a takeover*) عليها من جهة أخرى، لا سيما عندما تقدر الأسواق المالية قيمة موجودات المؤسسة بأقل من قيمتها الحقيقية. وقد تسير عملية التسعير في أسواق الأوراق المالية سيرا حسنا من حيث كفاءة المراجعة على أساس المعلومات أو المراجعة المالية (*Financial arbitrage*) التي تضمن حصول جميع المشاركين في سوق الأسهم على جميع المعلومات الجديدة فوراً بشأن أسهم المؤسسة كي لا يستطيع أي من المشاركين تحقيق ربح بناء على هذه المعلومات المتاحة للعموم. غير أن عملية التسعير هذه قد لا تسير سيرا حسنا لجهة كفاءة عملية التقييم الأساسية التي قد تضمن أن تكون أسعار الأسهم إنعكاسا دقيقا للعوامل الأساسية في المؤسسة (أي ربحيتها المتوقعة للأجل الطويل)<sup>2</sup>.

• **أثر الرفع المالي (*L'effet de levier financier*):** إلى جانب الإمتياز الضريبي للتمويل عن طريق الإستدانة والذي يخفض من تكاليف المؤسسة، تشير الباحثة *Josée st-pierre* إلى أن هذا المصدر التمويلي بإمكانه أن يخلق أيضا ما يسمى بأثر الرفع المالي، حيث أنه نتيجة ثبات المصاريف المالية فإن المؤسسة التي تعتمد على الإستدانة في التمويل سوف تستفيد من أثر رفع مالي إيجابي (*Levier positif*) يتمثل في إرتفاع العائد على حقوق الملكية مقارنة بالعائد على الأصول شريطة أن يكون العائد على الأصول أكبر من معدل الفائدة، أما إذا كان العائد على الأصول يقل عن معدل الفائدة فإن المؤسسة سوف تتحمل مخاطر مالية بسبب الرفع السلبي (*Levier négatif*)<sup>1</sup>، وبالتالي فإن قرار التمويل يتوقف على إيجاد التوازن بين العائد من اللجوء إلى الاستدانة والمخاطر التي تنجم عنها. يطرح هنا تساؤل: بناء على ما تقدم، هل تتاح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة فرص كبيرة للمفاضلة والإختيار بين مصادر التمويل عند تشكيل الهيكل المالي؟

<sup>1</sup> - UNCTAD, *op. cit*, p: 94.

<sup>2</sup> - *Idem*, p: 94.

<sup>1</sup> - Josée ST-PIERRE, *op. cit*, pp: 71-73.

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - خاصة الصناعية منها- التي هي في مراحل نشأتها الأولى والتي قد يرى الآخرون أن مشاريعها تتطوي على مخاطر شديدة فلا يرجح أن تتاح لها إمكانية اللجوء إلى التمويل الداخلي أو أن تتمكن من إيجاد تدفقات نقدية كافية على وجه السرعة. وفي هذه الحالات، تبرز أوجه عدم تماثل المعلومات بروزاً شديداً لأنه لا يوجد سجل سابق (*Track record*) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن من خلاله الاطلاع على مهارات المقاوله لدى مسيرتها أو على ربحيتها<sup>1</sup>. ونتيجة لذلك، يرجح أن تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات جسيمة في الحصول على قروض مصرفية طويلة الأجل خاصة في ظل نقص الضمانات.

**المطلب الثاني: علاقة البنوك بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل عدم تماثل المعلومات**

تظهر ضمن إطار الوكالة مشكلتين؛ بسبب اللاتماثل المعلوماتي (بين كل من الموكل والوكيل): أولاً، الخطر المعنوي (*Moral hazard*)، وهو يعني حسب *Boockok* و *Durrani* فعل "خفي" تقف وراءه مصلحة شخصية<sup>2</sup>، أما بالنسبة لـ *Amit* و *Brander* فالخطر المعنوي يصف الظروف التي يقوم فيها الوكيل باستخدام معلومات لا يلحظها الموكل (*Hidden information*)، أو يقوم بأفعال لا يلحظها الموكل (*Hidden action*)، لكي يرفع من منفعته الشخصية التي تنافي مصالح الأطراف الممولة<sup>3</sup>؛ ثانياً، الإختيار المعاكس أو السوء (*Adverse selection*)، وهو يشير حسب *Johan* و *Comming* إلى مشكل الوكالة الذي ينشأ قبل إمضاء العقد بين الموكل والوكيل (*Ex-ante*)<sup>4</sup>، حيث أكد *Kanodia et al* أن للملاك المسيرين عادة معلومات أكثر حول قابلية حياة المشاريع مقارنة بمصادر التمويل الخارجي المحتملة<sup>1</sup>، كما بين *Boockok* و *Durrani* أن الملاك المسيرين قد يخفون بعض مظاهر سلوكهم ومن الصعب الحكم على إستقامتهم خلال مسار التقييم<sup>2</sup>. ونتيجة لذلك، فإن مصادر التمويل الخارجي المحتملة لا يمكنها أن تميز بيسر بين الفرص العالية القيمة والفرص المتدنية القيمة (*High- and low-value opportunities*).

<sup>1</sup>- *Idem*, p: 94.

<sup>2</sup>- Mansoor DURRANI & Grahame BOOCKOK, Venture capital, Islamic Finance and SMEs; valuation, Structuring and Monitoring practices in India, First published, Palgrave Macmillan, United states of America, 2006, p: 59.

<sup>3</sup>- Raphael AMIT, James BRANDER, & Christoph ZOTT, Why Do Venture capital Firms Exit ? Theory and Canadian Evidence, Journal of Business Venturing 13, 1998, p: 443. Available at the following link:

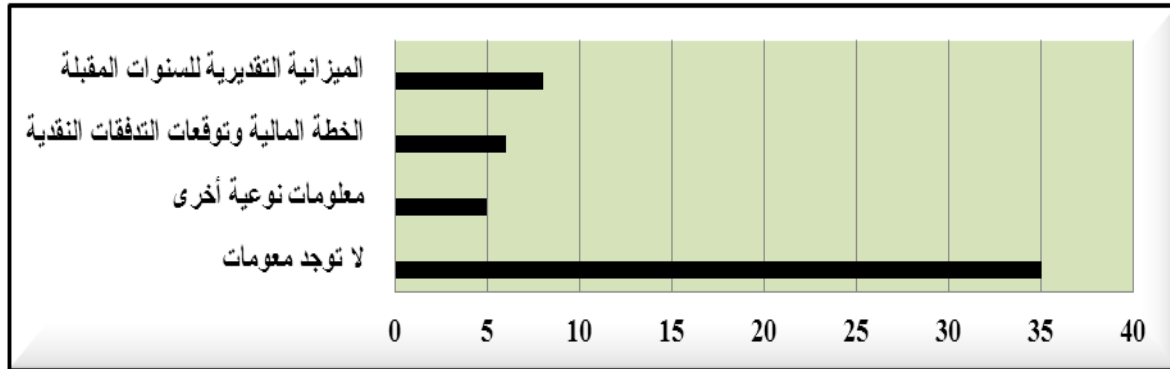
<http://strategy.sauder.ubc.ca/brander/papers/Why%20Do%20Venture%20Capital%20Firms%20Exist%201998.pdf> (Le 27/01/2013 à 18:47).

<sup>4</sup>- Douglas J. CUMMING & Sofia A. JOHAN, Venture Capital and Private Equity Contracting; An in international perspective, Elsevier Inc, United States, 2009, p: 36.

<sup>1</sup>- Mansoor DURRANI & Grahame BOOCKOK, op, cit, p : 55

<sup>2</sup>- *Idem*, p: 55.

وقيام المالك المسير بتقديم جميع المعلومات عن المشروع الإستثماري إلى مصادر تمويل خارجية محتملة يمكن أن ينطوي على كشف معلومات داخلية قد تعرض المؤسسة الصغيرة والمتوسطة لخطر التقليد وقد تقلل كثيرا من قدرتها على الحصول لنفسها على عائدات استثمارها<sup>1</sup>. وقد أظهرت دراسة أجرتها المفوضية الأوروبية بخصوص المعلومات الموفرة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبنوك في 19 دولة أوروبية النتائج التالية: الشكل رقم (7-1): المعلومات الموفرة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبنوك في 19 دولة أوروبية (بالمائة)



Source : COMMISSION EUROPEENE, **L'accès au financement pour les PME**, observatoire des PME européen, n°2, Belgique, 2003, p: 26. Disponible sur le lien suivant:

<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/3232/attachments/1/translations/fr/renditions/pdf> (Le 29/01/2013 à 14:23).

نلاحظ من الشكل البياني أن هناك ضعف كبير من جانب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير المعلومات الكافية للبنوك، حيث تمثل الميزانية التقديرية للسنوات المقبلة والخطة المالية المصدر الأساسي للمعلومة، إذ يقدمهما 8% و6% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التوالي، كما نلاحظ أيضا أن 35% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا توفر أية معلومات للبنوك. ووفقا لـ **Emran & Stiglitz**، فقد تنشأ عن ذلك حالة ينظر فيها كل بنك أن تخطو بنوك أخرى الخطوة الأولى كي يستفيد مما تكشفه من معلومات عن قدرة المالك المسير على الإطلاع باستثمار مربح<sup>2</sup>.

وفي هذه الحالة، يمكن أن يشكل رأس المال المخاطر غير الرسمي (*informal venture capital*) من أسرة المالك المسير أو أصدقائه مصدرا تمويليا هاما في المراحل الأولى من دورة حياة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة التي تكون الحاجة فيها إلى الموارد المالية محدودة. ولكن عندما تزداد هذه الحاجة تزايداً قويا، لا يعود رأس المال المخاطر غير الرسمي كافياً، وقد تحاول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الحصول على التمويل المناسب لها من بين البدائل التمويلية التالية: رأس المال المخاطر الرسمي، صيغ التمويل الإسلامية، وقرض الإيجار.

<sup>3</sup> UNCTAD, **op. cit.**, p: 95.

<sup>2</sup> - **Idem**, p: 95.



## خلاصة الفصل

من الواضح أن وجود تعريف دقيق وواضح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتفق عليه جميع الأطراف لا يزال إشكالا قائما، إلا أنها استطاعت أن تثبت أن لها وزنا كبيرا في الإقتصاديات الوطنية والعالمية، وأن لها دورا كبيرا في دفع عجلة التنمية بالرغم من وجود مشاكل وعراقيل تعترض طريقها.

تفضل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كغيرها من المؤسسات الأخرى التمويل بالموارد الداخلية على الموارد الخارجية، ثم الاستدانة على الأموال الخاصة. غير أن لشدة المخاطر وعدم تماثل المعلومات تأثير على التفضيلات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كون تلك الخصائص تفرض عليها الأخذ بأولويات تختلف عن ترتيب سلم أولويات بنية رأس المال، حيث تلجأ المؤسسة الصغيرة والمتوسطة إلى رأس المال المخاطر غير الرسمي من أسرة المالك المسير أو أصدقائه في المراحل الأولى من دورة حياتها، وفي حالة عدم كفايته على سد الإحتياجات المالية للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، فإن هذه الأخيرة تحاول البحث عن التمويل المناسب لها من بين البدائل التمويلية التالية: رأس المال المخاطر الرسمي، صيغ التمويل الإسلامية، وقرض الأيجار. أما التمويل عن طريق الإقتراض من البنوك، فإنه يأتي في نهاية سلم الأولويات. لكن السؤال الذي يطرح هنا هو: هل بإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تحصل على موارد مالية من المخاطرين برأس المال أو من المصارف الإسلامية في ظل عدم تماثل المعلومات بينها وبين هؤلاء الممولين المحتملين؟ وللإجابة على ذلك يتطلب الأمر الإشارة إلى فعالية رأس المال المخاطر الرسمي وصيغ التمويل بالمشاركة وفق مفهوم الشريعة الإسلامية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

## الفصل الثاني:

رأس المال المخاطر كتقنية

حديثية لتمويل

المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة

## مقدمة الفصل

لقد أصبح دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودور أصحاب المبادرات من الأمور المعترف بها حالياً على امتداد العالم في الإقتصاديات المتقدمة، وكذلك في الإقتصادات النامية لتشكل مصدراً رئيسياً للديناميكية الاقتصادية والإبداع والنمو الاقتصادي. وتكمن أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدورها في النمو الاقتصادي في مراحل مختلفة من التطور الاقتصادي والاجتماعي حيث تساهم في المخرجات وتلبي الأهداف الإجتماعية وتوفر عملات أجنبية للدولة بشكل ملحوظ، كما لها أهمية خاصة في توفير فرص العمل. رغم ذلك تبقى هذه المؤسسات في معظم الدول تواجه صعوبات كبيرة في الحصول على التمويل من البنوك التقليدية في المراحل الأولى من نشأتها، وذلك بسبب عدم تماثل المعلومات وشدة المخاطر الناتجة بالأساس عن نقص الأصول التي يمكن استخدامها كضمانة وقلة الأموال الخاصة. لذا يبرز رأس المال المخاطر كبديل تمويلي لأسلوب التمويل بالإقتراض الذي يركز على الضمانات وسابقة الأعمال، من أجل ضمان إسترجاع أصل القرض وفوائده، في حين أن رأس المال المخاطر يقوم على مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر، ومن ثم يعتمد على أسلوب الجدوى الإقتصادية للمشروع وربحيته وكفاءة إدارته. ومن أجل الإلمام بمختلف جوانب هذا الفصل إرتأينا تقسيمه إلى خمسة مباحث كما يلي:

**المبحث الأول: نشأة رأس المال المخاطر، مفهومه وخصائصه.**

**المبحث الثاني: أطراف التمويل برأس المال المخاطر، أشكاله وتدخلاته.**

**المبحث الثالث: أدوات رأس المال المخاطر**

**المبحث الرابع: مراحل الإستثمار عن طريق رأس المال المخاطر وأليات خروجه من المؤسسات.**

**المبحث الخامس: فعالية رأس المال المخاطر وعوامل نجاحه وتتميته.**

### المبحث الأول: نشأة رأس المال المخاطر، مفهومه وخصائصه

سنقوم في هذا المبحث بإعطاء لمحة تاريخية عن نشأت وتطور تقنية رأس المال المخاطر، ثم عرض مفهومها، وأخيرا إلقاء الضوء على أهم السمات أو الخصائص التي تتميز بها تقنية رأس المال المخاطر.

المطلب الأول: نشأة وانتشار رأس المال المخاطر.

المطلب الثاني: مفهوم رأس المال المخاطـر.

المطلب الثالث: خصائص رأس المال المخاطـر.

### المطلب الأول: نشأة وانتشار رأس المال المخاطـر

من أجل الإحاطة قدر الإمكان بمختلف مراحل تطور وانتشار تقنية رأس المال المخاطر سنتطرق إلى البدايات الأولى لرأس المال المخاطر والنشأة الحديثة له.

أولا- **البدايات الأولى لرأس المال المخاطر:** يقول *M. Bertoneche* و *L. Vickery (1987)*، أنه إذا كان رأس المال المخاطر بمفهومه الحديث قد بدأ بالظهور في سنوات الأربعينات من القرن الماضي، فإن الممولين المغامرين يتواجدون منذ زمن طويل أين ساد عصر الاختراعات والاكتشافات الكبيرة التي شهدتها العالم آنذاك، فالتاريخ يروي أن اليوناني طاليس (*Thalès*) المعروف بمؤسس الهندسة الحديثة يعتبر أول مقاول في الصناعة الزراعية، حيث تمكن آنذاك من إقناع مجموعة من الأثرياء لدعم استثماراته في ماكنات إنتاج زيت الزيتون بعد أن راهن على محصول جيد من الزيتون، وبفضل المساعدات المالية التي تحصل عليها قام بإنشاء أداة استغلالية فريدة (*Un outil d'exploitation unique*) حققت له وللمموليه المغامرين ثروة كبيرة<sup>154</sup>.

وكذلك إعتد كريستوف كولومبوس (*Christophe Colombos*) وفاسكو دي قاما (*Vasco de Gama*) في القرن الخامس عشر في تمويل رحلاتهم البحرية على مستثمرين لا يخشون المخاطر؛ فبالرغم من أن البحارة لا يمتلكون سوى فن الملاحة (*Art de la navigation*)، إلا أنهم وجدوا أمراء (*Princes*) وأثرياء (*Fortunés*) وممولين مخاطرين (*Financiers-risqueurs*) على استعداد لشراء السفن وتمويل الرحلة الغير عادية، وذلك لحلب الذهب والتوابل (*Les epices*) والأحجار الكريمة (*Des pierres précieuses*) أثناء عودتهم من مغامرته<sup>155</sup>، ومن بين هؤلاء الممولين نجد ملكة إسبانيا إيزابيلا، التي قررت توفير التمويل اللازم لرحلة كريستوف، وهذا بعد رفض تمويلها من قبل ملك البرتغال آنذاك الذي لم تلقى هذه الفكرة عطفه وتأييده<sup>156</sup>.

ولقد لعبت الأسر والعائلات أيضا دورا كبيرا في بروز وتطور رأس المال المخاطر، فمنذ أكثر من 800 سنة كانت أسرة *Shong* في الصين تنظم مسابقات في القرية لإكتشاف أفضل

<sup>154</sup>- Jean LACHMANN, Capital-risque et Capital-investissement, Edition Economica, Paris, France, 1999, p: 19.

<sup>155</sup>- *Idem*, p: 19

<sup>156</sup>- وزارة المالية المصرية، تطبيق تجربة رأس المال المخاطر مع المشروعات الصغيرة والمتوسطة، مصر، جويلية 2004، ص 12.

الإختراعات، ثم تقوم بجمع الأموال من القرويين لتمويلها، وكان الهدف من ذلك هو تشجيع الأفراد على روح المبادرة وإنشاء مشاريع صغيرة خاصة بهم تعود بالمنفعة على جميع السكان<sup>157</sup>.  
ثانيا- **النشأة الحديثة لرأس المال المخاطر**: تنسب النشأة الحديثة لرأس المال المخاطر إلى الجنرال الفرنسي **Georges Doriot**. هذا الأخير ولد في باريس عام **1899** ليكون ضابطا بالجيش الفرنسي أثناء الحرب العالمية الأولى، وبعد انتهاء الحرب تحصل على شهادة تخرج من جامعة باريس، لينتقل بعدها للعيش بالو.م.أ وهو في سن الثانية والعشرون، أين التحق بجامعة هارفارد (**Harvard Business School**) عام **1921** وأصبح أستاذ في المناجنت الصناعية (**Mangement industriel**) عام **1926**<sup>158</sup>.

قبل إندلاع الحرب العالمية الثانية أدرك الجيش الأمريكي أن الحروب الجديدة ستكون حروب تكنولوجية بالدرجة الأولى، وهذه الأخيرة لا يمكن بلوغها بدون مساهمة حاسمة من أشخاص متخصصين في البحث والتطوير (**La recherche-développement R&D**)، لذلك قام البنتاغون أثناء الحرب العالمية الثانية، بمناداة **George Doriot** وضمه إلى الجيش الأمريكي عام **1940** بعد تجنيسه ومنحه رتبة جنرال، وقد أسندت إليه مهمة إدارة شعبة التخطيط العسكري أين كان يعمل تحت سلطته جمع من علماء الطبقة الأولى الذين يعملون بصورة رئيسية في أعمال البحث والتطوير، وقد ساعد ذلك على تطوير وتصنيع بدلات ومعدات جديدة مقاومة للظروف المناخية، وكذا تطوير مواد بلاستيكية جديدة... إلخ<sup>159</sup>.  
بعد أن وضعت الحرب العالمية الثانية أوزارها عاد **George Doriot** إلى جامعة هارفارد، وقام بناء على الخبرة التي اكتسبها طيلة فترة تواجده بوزارة الدفاع الأمريكية بتفعيل فكرة تمويل البحث والتطوير، حيث دعا إلى ضرورة خلق شركات تحقق فتوحات (**Des percées**) علمية، تكنولوجية، وتنظيمية، تؤسس من طرف أشخاص تختلف طبيعتهم عن رجال الأعمال التقليديين (**Businessmen Classiques**)<sup>160</sup>.  
وقد تم تأسيس أول شركة رأس المال المخاطر في ولاية بوسطن الأمريكية عام **1946** من طرف **Karl Compton** مدير معهد **Massachusetts** للتكنولوجيا و**Georges Doriot**، والتي تحمل اسم الأمريكية للبحث والتطوير (**American Research & Development-ARD**)، بهدف المساهمة في رأس مال المؤسسات ذات المخاطر العالية والتكنولوجية المتقدمة، وقد حققت (**ARD**) نجاحات كبيرة في استثماراتها التي إنتقلت من **70** ألف دولار إلى **335** مليون دولار في ظرف **26** سنة<sup>161</sup>. وإلى فترة الستينات إلى السبعينات كانت أغلب شركات التمويل عن طريق رأس

<sup>157</sup>- Richard Thompson, **Real venture capital**, Palgrave Macmillan, New York, United states, 2008, p: 05.

<sup>158</sup>- Kamel Eddine BOUATOUATA, **Le Capital Investissement- Capital-risque (USA- Europe-Tunisie- Maroc- Algérie) Enjeux & Perspectives**, Edition Grand-Alger Livres, Algérie, 2005, p: 70.

<sup>159</sup>- **Idem**, pp: 69-71.

<sup>160</sup>- **Ibidem**, p: 71.

<sup>161</sup>- Jérôme GLACHANT, Jean-Hervé LORENZI, et Philippe TRAINAR, **Private equity et capitalisme français**, La Documentation française, Paris, 2008, p: 29. Disponible sur le lien suivant:

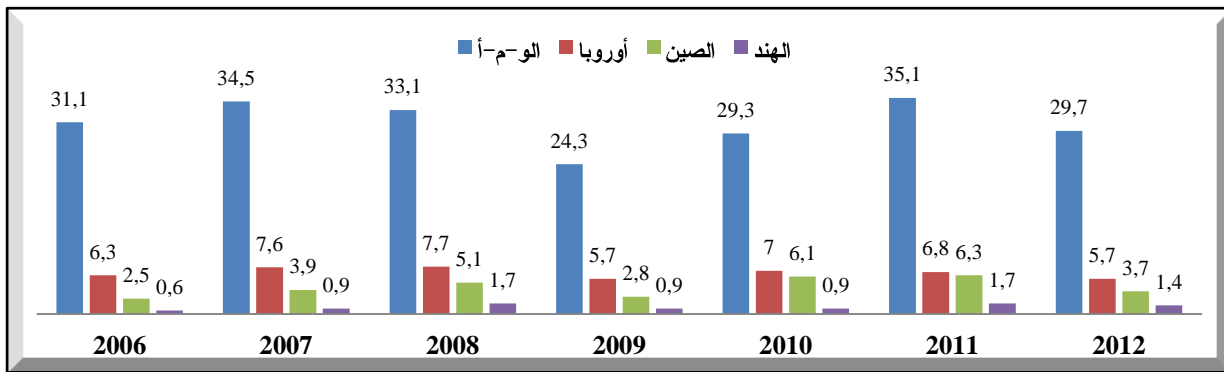
<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/084000398/0000.pdf> (Le 01/02/2013 à 12.56).

المال المخاطر عبارة عن شركات مدرجة في سوق رأس المال، لكن في بداية الثمانينات، وبسبب التعديلات التنظيمية المتعلقة بقواعد الإستثمار المؤسسي، أصبحت شركات رأس المال المخاطر تحت الشكل القانوني لشركة ذات مسؤولية محدودة (*Limited Partnership*) هي السائدة<sup>162</sup>.

وقد يتساءل البعض عن أسباب سبق ظهور وتطبيق رأس المال المخاطر في الو.م.أ بشكل كبير وإحتلالها المراكز الأولى عالميا في هذا المجال، ونشير في هذا الصدد أنه إلى جانب التقدم التكنولوجي الهائل والإختراعات المتعددة التي تميز بها الاقتصاد الأمريكي في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، فإن هذا البلد يتميز بنظم وثقافة يحترمان ويعظمان المبادرات والمجازفات. فعلى سبيل المثال، فإن الطلاب في المدارس غالبا ما يشجعون على أخذ المجازفة، فتجد جامعتا *Cornell University* و *Iowa State University* تدعمان ريادة الأعمال من قبل هيئة التدريس والطلاب، وتعرض هاتان الجامعتان على الطلاب والخريجين فكرة بناء حياتهم المهنية من خلال إطلاق مشروع عمل، كما تدعمانهم في أبحاثهم وفي تنظيم وإدارة مبادراتهم. ويضاف إلى كل هذا أن المنظومة المجتمعية الأمريكية ككل تنظر إلى الفشل كجزء متكامل من النجاح، وفقا للحكمة القائلة "إنذا في البدء لم تنجح، فجرب وجرب مرة أخرى وجرب مرة جديدة"<sup>163</sup>.

وإدراكا لكون عمل رأس المال المخاطر يمثل حافزا حيويا في تنمية العديد من الصناعات الجديدة ومن ثم فهو يشكل عاملا هاما في نمو الاقتصاد وتحقيق الثروة، بدأت العديد من الدول الأوروبية في خلق مناخ للصناعات الناجحة لرأس المال المخاطر، حيث تطور أولا في إنجلترا، ثم في فرنسا وهولندا، ثم تطور فيما بعد في ألمانيا<sup>164</sup>. وقد إستمر تطور رأس المال المخاطر في معظم دول العالم.

الشكل رقم (1-2): حجم استثمار رأس المال المخاطر في بعض دول العالم (الوحدة: مليار دولار)



Source: Ernst & Young, **Turning the corner: Global venture capital insights and trends 2013**, 2013, p: 02. Available at the following link:

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global\\_VC\\_insights\\_and\\_trends\\_report\\_2012/\\$FILE/Turning\\_the\\_corner\\_VC\\_insights\\_2013\\_LoRes.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_VC_insights_and_trends_report_2012/$FILE/Turning_the_corner_VC_insights_2013_LoRes.pdf) (Le 04/03/2013 à 11:25).

\*- يخص فقط مرحلتي الانشاء والنمو الأولى من دورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

<sup>162</sup>- *Idem*, p: 29.

<sup>163</sup>- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا)، **الموارد المالية ورأس المال المخاطر وريادة الأعمال في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات**، الأمم المتحدة، نيويورك، 2007، ص 20. متاح على الرابط التالي: <http://www.escwa.un.org/information/publications/edit/upload/ictd-07-12-a.pdf> (Le 03/03/2013 à 15:03).

<sup>164</sup>- Jean LACHMANN, **op, cit**, p: 20.

نلاحظ من الشكل البياني أن هناك تباين كبير في حجم استثمار رأس المال المخاطر في الدول الأربعة، وقد يرجع ذلك إلى الفاصل الزمني بين ظهور وتطور رأس المال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية وباقي دول العالم. كما نلاحظ أيضا أن هناك تذبذب في حجم استثمار رأس المال المخاطر في الدول الأربعة، ومرد ذلك ربما إلى الأزمات المالية التي عرفها الاقتصاد العالمي في السنوات الأخيرة.

### المطلب الثاني: مفهوم رأس المال المخاطر

إن المتتبع والدارس لموضوع رأس المال المخاطر، يلاحظ أنه لا يوجد تعريف موحد لهذه التقنية من التمويل، حيث تختلف التسميات\* من بلد لآخر، ومن باحث لآخر، وإن تشابهت التسميات في بعض الأحيان فإن الاختلاف يكون في تحديد مراحل التدخل، لذلك سنحاول في هذا المطلب التركيز على إشكالية المفهوم، ثم نتبعها ببعض التعاريف التي من شأنها إزالة بعض الغموض عن هذه التقنية التمويلية.

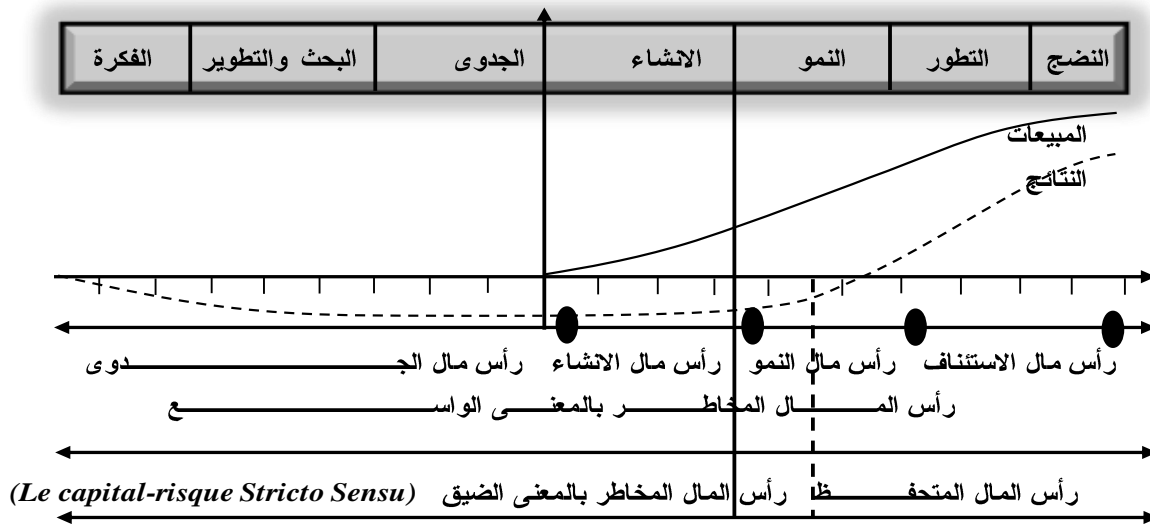
أولا- إشكالية المفهوم لرأس المال المخاطر: إن الفلسفة الأمريكية لمصطلح *Venture capital* تتعلق فقط برأس المال المخاطر بمفهومه الضيق (*Le capital-risque stricto sensu*)، أي رأس المال الذي يمول مؤسسات عالية التكنولوجيا أو المؤسسات الفتية (*Jeunes entreprises*) المطورة لمشاريع مبتكرة في المراحل المبكرة فقط، أما في فرنسا فالقانون الصادر في جانفي 1983 المتعلق بالصناديق المشتركة للتوظيفات الخطرة (*Les fonds communs de placements à risque*)، والقانون الصادر في جويلية 1985 المتعلق بشركات رأس المال المخاطر (*Société de Capital-risque*)، قد عرفا رأس المال المخاطر على أنه استثمار بالأموال الخاصة والشبه الخاصة في المؤسسات الغير مسعرة بالبورصة (*Non Cotées*)، وذلك لتمويل الإنشاء، و/أو تمويل الإنطلاق، و/أو التطوير، و/أو تمويل تحويل الملكية، وهذا ما يؤكد أن مصطلح *Capital-risque* في القانون الفرنسي يشير إلى رأس المال الخاص (*Private Equity*)، أي رأس المال المخاطر بمفهومه الواسع (*Le Capital-risque Broad Sensu*)، والذي يتعلق بكل مراحل حياة المؤسسة<sup>165</sup>.

وعليه يمكن القول أن هناك مفهوما واسع وآخر ضيق لرأس المال المخاطر، فالمفهوم الضيق هو السائد في البلدان الأنجلوساكسونية والذي درجت الأدبيات على استخدامه لتعريف رأس المال المخاطر كفئة فرعية لرأس المال الخاص إلى جانب رأس المال المتحفظ، بينما يتسع المفهوم في البلدان الأوروبية ليشمل فئتي رأس المال الخاص، سواء ذلك المخصص لتمويل الشركات الناشئة معتدلة المخاطر (رأس المال المتحفظ)، أو تمويل المؤسسات الناشئة عالية المخاطر (رأس المال المخاطر بالمعنى الضيق).

\*- لقد أدى ترجمة مصطلح *Venture Capital* إلى اللغة العربية حدوث اختلاف في تعريبه، حيث اطلق عليه البعض اسم رأس المال المغامر أو رأس المال الجريء أو رأس المال المجازف أو رأس المال المخاطر.

<sup>165</sup>- Jean LACHMANN, *op. cit.*, pp: 14-15.

الشكل رقم (2-2): رأس المال المخاطر بالمعنى الواسع



Source: Jean LACHMANN, Capital-risque et Capital-investissement, Edition Economica, Paris, France, 1999, p: 34 (بتصرف).

إذا كان رأس المال المخاطر بالمعنى الضيق يقتصر فقط في تدخلاته على المراحل المبكرة من حياة المؤسسة فإننا سنركز في هذه الدراسة على رأس المال المخاطر بالمعنى الواسع، كونه يتماشى والأهداف التي نسعى للوصول إليها وذلك بدخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى سوق الأوراق المالية بعد تخفيض المخاطر إلى مستوى مقبول ومرغوب فيه. **ثانيا- تعريف رأس المال المخاطر:** لقد تعددت التعاريف الخاصة برأس المال المخاطر بتعدد وجهات النظر المتعلقة بها، وفيما يلي أهم التعريفات المتبناة للدلالة على هذه التقنية التمويلية: **1- حسب Pierre BATTINI**، رأس المال المخاطر هو عبارة عن تقنية تمويلية مبتكرة تقوم على أساس المساهمة بالأموال الخاصة في رأس مال المؤسسات الغير مدرجة بالبورصة لتمويل مختلف مراحل حياتها، من الإنشاء إلى التحويل مروراً بمرحلة الإنطلاق والنمو<sup>166</sup>.

**2- ويعرفه Françoise BASTIE** على أنه عبارة عن مساهمات في رأس مال المؤسسات التي عادة ما تكون غير مسعرة (*Non Cotées*)، وذلك لتمويل المراحل التي تسبق إنشائها، و/أو تمويل إنطلاقها، و/أو تمويل تطويرها، و/أو تمويل تحويل ملكيتها<sup>167</sup>.

**3- وتعرف جمعية رأس المال المخاطر الأوروبية\* (EVCA)** رأس المال المخاطر بأنه رأس المال الذي يمول بواسطة وسيط مالي متخصص، مثل شركة رأس المال المخاطر، لدعم مشروعات ذات

<sup>166</sup>- Pierre BATTINI, Financier son entreprise de la création à la transmission par le capital investissement, Edition Maxima, paris, France, 2006, p: 13.

<sup>167</sup>- Françoise BASTIE, Sylvie CIEPLY, Quel rôle pour les organisation de capital-investissement sur le marché de la cession-reprise ?, Revue d'économie financière, vol 93, N093, France, 2008, p : 149. Disponible sur le lien suivant: [http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ecofi\\_0987-3368\\_2008\\_num\\_93\\_3\\_5273](http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ecofi_0987-3368_2008_num_93_3_5273) (Le 10/03/2013 à 12:04).

\* - European private equity venture capital association.



مخاطر مرتفعة تتميز بإحتمال نمو قوي لكنها لا تتطوي في الحال على تيقن بالحصول على دخل أو التأكد من إسترداد رأس المال في التاريخ المحدد، أملا في الحصول على فائض قيمة في المستقبل البعيد نسبيا حال إعادة بيع حصة هذه المؤسسات بعد عدة سنوات<sup>168</sup>.

4- وتعرفه الهيئة العامة للرقابة المالية المصرية\* (EFSA) على أنه وسيلة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سواء عند نشأتها أو عند التوسع فيها، والتي تسعى إلى تطبيق أفكار تكنولوجية حديثة لا يتوافر لأصحابها الأموال اللازمة لتمويلها وذلك بغرض تحويل هذه الأفكار التكنولوجية إلى أنشطة تجارية تدر أرباحا مرتفعة، ويقدم رأس المال المخاطر مقابل حصص في رأس مال مؤسسات غير مقيدة بالبورصة، وما بين دخول رأس المال المخاطر للتمويل وحتى خروجه فإنه يجابه العديد من المخاطر من قبل المستثمرين مقدمي هذا المال حيث يقبل هؤلاء على تحملها انتظارا لتحقيق أرباح غير عادية من تشغيل المشروع أو المشروعات التي يتم تمويلها<sup>169</sup>.

5- ويعرف أيضا على أنه أسلوب أو تقنية تمويل المشاريع الاستثمارية بواسطة شركات تدعى شركات رأس المال المخاطر، وهذه التقنية لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل البنكي بل تقوم على أساس المشاركة، حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه، وبذلك فهو يخاطر بأمواله، ولهذا نرى بأنها تساعد أكثر المؤسسات الص والم الجديدة أو التوسعية التي تواجه صعوبات في هذا المجال. ومن أجل التخفيف من حدة المخاطر\* فإن المخاطر برأس المال لا يكفي بتقديم النقد فحسب بل يساهم في إدارة المؤسسة بما يحقق تطورها ونجاحها، ولا يقتصر دور المخاطر برأس المال على تمويل مرحلة الإنشاء فحسب بل يمتد أيضا إلى مرحلة التجديد، وكذا تمويل التوسع والنمو<sup>170</sup>.

6- أما تعريف المشرع الجزائري لرأس المال المخاطر فجاء كما يلي: "تهدف شركة رأس المال المخاطر إلى المشاركة في رأسمال الشركة وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة لمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخوصصة. يمارس نشاط رأس المال المخاطر من قبل الشركة، لحسابها الخاص أو لحساب الغير، وحسب مرحلة نمو المؤسسة موضوع التمويل. تتمثل

<sup>1</sup> صحراوي مقلاتي، التمويل برأس المال المخاطر منظور إسلامي، بحث مقدم إلى مؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، الإمارات العربية المتحدة، 31 ماي/03 جوان، 2009، ص 13. <http://www.kantakji.com/media/8515/n438.pdf>.  
\* - Egyptian Financial Supervisory Ruthority.

<sup>169</sup> - سامي عبد الباقي، دليل المستثمر لمفهوم ونشاط رأس المال المخاطر، سلسلة توعية المستثمر المصري في مجال سوق المال، الهيئة العامة للرقابة المالية (EFSA)، مصر، جويلية 2010، ص ص 05-06. متاح على الرابط التالي:

[http://www.efsa.gov.eg/content/efsa\\_ar/cma\\_reports/rass%20mal%20mokater.htm](http://www.efsa.gov.eg/content/efsa_ar/cma_reports/rass%20mal%20mokater.htm) (Le 25/02/2012 à 11 :45).

\*- تجدر الإشارة إلى أن هناك نوعين من المخاطر: المخاطر المرتبطة بالوضع العام والمخاطر المرتبطة بطبيعة المشروع، ويعتبر النوع الأول من المخاطر خارج نطاق تحكم رائد العمل ويتعلق بحالة الاقتصاد العامة، وبالواقع السياسي للبلد، وبالتغيرات في نسب الفوائد وأسعار تحويل العملات، وبمعايير أخرى يمكن أن تؤثر على المؤسسة، أما النوع الثاني من المخاطر، وهو الذي يجب أن يتحكم فيه، فهو متعلق مباشرة بالمؤسسة وبيرائد العمل.

<sup>170</sup> - السعيد بريش، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - دراسة حالة شركة **SOFINANCE**، مجلة الباحث، العدد رقم 05، 2007، ص 07 (بتصرف). متاح على الرابط التالي:

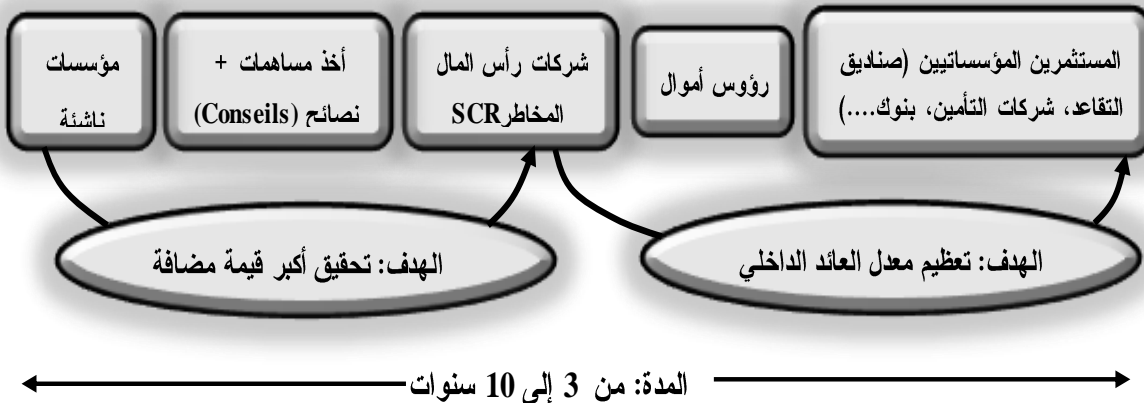
[http://rcweb.luedld.net/rc5/1\\_ANB\\_Beribeche\\_Ar.pdf](http://rcweb.luedld.net/rc5/1_ANB_Beribeche_Ar.pdf) (Le 12/03/2013 à 09:32).

كيفية تدخل شركة رأس المال المخاطر في رأس مال الجدوى، رأس مال التأسيس، رأس مال النمو، رأس مال التحويل، إسترجاع مساهمات، و/أو حصص يحوزها مخاطر برأس المال آخر، وتتدخل شركة رأس المال المخاطر بواسطة اكتتاب أو اقتناء أسهم عادية، و/أو شهادات استثمارية، و/أو سندات قابلة للتحويل إلى أسهم، و/أو حصص الشركاء<sup>171</sup>.

مما سبق نصل إلى تعريف رأس المال المخاطر على أنه كل رأس مال يتولى توفير الغطاء التمويلي لمؤسسات عادة ما تكون غير مدرجة بالبورصة، والتي تكون فيها كل من درجة المخاطرة وإمكانات الحصول على عوائد هامة للإستثمار مرتفعة المستوى، وتظل شركة رأس المال المخاطر شريكة في رأس المال لمدة تتراوح ما بين 3 إلى 10 سنوات تقدم خلالها للمؤسسات الممولة - إضافة للموارد المالية اللازمة- المساعدة التسييرية (*Assistance Managériale*) والرقابة المكثفة (*Surveillance intensive*) على جميع الأنشطة التي تقوم بها.

يوضح الشكل (3-2) الموالى عمليات رأس المال المخاطر:

الشكل رقم (3-2): عمليات رأس المال المخاطر



Source: Mondher CHERIF, Le capital-risque pour financier la croissance et L'emploi, Edition d'organisation, France, 2000, p: 19 (بتصرف).

بعد هذا التحديد الوجيز لمفهوم رأس المال المخاطر سنفند الخصائص الأساسية التي بني عليها في المطلب الموالى.

### المطلب الثالث: خصائص رأس المال المخاطر

من خلال إستعراضنا لمفهوم رأس المال المخاطر يتبين أنه يتميز بالعديد من الخصائص التي تجعله يتفوق على التمويل الكلاسيكي في نواحي عديدة، وفيما يلي عرض لأهم هذه الخصائص: أولاً- **إستثمار في مؤسسات غير مسعرة بالبورصة**: يمارس رأس المال المخاطر نشاطه من خلال المساهمة في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الغير مقيدة بالبورصة والتي تظهر

<sup>171</sup> - المواد 2 و3 و4 و5 من القانون رقم 11/06 المؤرخ في 2006/06/24، يتعلق بشركات رأس المال المخاطر، الجريدة الرسمية، العدد 42 الصادرة بتاريخ 2006/06/25، ص 04.

إمكانيات نمو وتطور قوية، وتسمح رؤوس الأموال المقدمة من قبل المستثمرين - عادة مستثمرين مؤسسيين- بتكوين المؤسسة وتمويل تطوير أول منتج لها، أو تمويل تصنيعه وتسويقه<sup>172</sup>.

ثانيا- **يشكل رأس المال المخاطر حصة في حقوق المساهمين:** إن تدخل رأس المال المخاطر في تمويل ومساعدة المؤسسات الص والم يكون على مستوى أعلى الميزانية (*Haut de Bilan*)، عكس التمويل الكلاسيكي الذي يكون على مستوى أسفل الميزانية (*Bas de Bilan*)، وهذا ما يعطي للمخاطرين برأس المال نسب ملكية تمكنهم من ممارسة سلطة رقابية على المشاريع الممولة<sup>173</sup>. وغالبا ما تكون المفاوضات بين المخاطرين برأس المال وأصحاب المشروعات التي سيتم تمويلها حول نسب الملكية المعروضة على المخاطرين برأس المال شاقة ومضنية، حيث يشكل تحديد هذه النسب عائقا كبيرا أمام ازدهار رأس المال المخاطر وتعاضم دوره في تمويل المؤسسات الص والم، إذ غالبا ما يحرص أصحاب هذه المؤسسات أن تكون هذه النسب ضئيلة بحيث لا تسمح للمخاطرين برأس المال بالسيطرة على المشروع<sup>174</sup>.

ثالثا- **استثمار لمدة زمنية قصوى محددة:** يتميز نشاط رأس المال المخاطر بوجود أفق زمني محدد مقدما للتمويل بصرف النظر عن العمر الاقتصادي للمشروع موضوع التمويل، حيث يتدخل رأس المال المخاطر لتمويل المؤسسات الص والم غير المسعرة لفترة تتراوح من 3 إلى 10 سنوات، وخلال هذه الفترة لا يحق للمخاطرين برأس المال استرداد أصل رأس المال وعائده، وإنما يتم هذا الاسترداد من خلال بيع مساهماتهم أو إدراجها بالبورصة وذلك عندما يبدأ المشروع في تحقيق عوائد مالية<sup>175</sup>.

رابعا- **المستثمر عبارة عن شريك نشط:** يلعب المخاطر برأس المال دورا نشطا داخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يتم تمويلها، إذ يقوم بتقديم النصح والارشاد لإدارة المؤسسة ومتابعة كل العمليات الإستراتيجية التي تقوم بها<sup>176</sup>. ودائما ما يكون للمخاطر برأس المال ممثلين في مجلس إدارة المشروع، وقد يشكل هذا الأمر عائقا أمام ازدهار نشاط رأس المال المخاطر، وذلك بسبب تخوف أصحاب المشروعات خاصة الصغيرة والمتوسطة منها التي يتم تمويلها برأس المال المخاطر من فقدان سيطرتهم على المشروع لصالح المخاطرين برأس المال<sup>177</sup>.

خامسا- **تمويل بدون ضمانات:** إن التمويل برأس المال المخاطر يتحقق بدون ضمانات\* كونه يقوم على أساس المشاركة في الأرباح والخسائر، وهذا ما يجعله بديلا هاما للتمويل الكلاسيكي الذي يركز على الضمانات (رهن حيازي، رهن عقاري، كفالات...) من أجل استرداد مبلغ القرض وعائده<sup>178</sup>، وبما أن

<sup>172</sup>- Mondher CHERIF, **Le capital-risque**, Edition revue banque, 2<sup>eme</sup> Edition, paris, France, 2008, p: 49.

<sup>173</sup>- Jean LACHMANN, **op, cit**, p:15

<sup>174</sup>- سامي عبد الباقي، مرجع سبق ذكره، ص 12.

<sup>175</sup>- Jens ENGELHARDI, Pascal GANTENBEIN, **Venture capital in Switzerland : an Empirical Analysis of the Market for Early-stage investments and their Economic, contribution**, Haut Berne, Switzerland, 2010, p: 11.

<sup>176</sup>- Mondher CHERIF, **Le capital-risque, op, cit**, p: 49.

<sup>177</sup>- سامي عبد الباقي، مرجع سبق ذكره، ص 13.

\* - يستثنى من هذه القاعدة تمويل مرحلة التحويل باعتبار أن الاستئناف باستخدام الرفع المالي (LBO) يتطلب ضمانات تقدم للمقرضين.

<sup>178</sup>- Pierre BATTINI, **op, cit**, p: 31.

أغلب المؤسسات الص والم تفتقر إلى الضمانات الكافية التي تؤهلها للحصول على قرض طويل الأجل من البنوك خاصة في المراحل الأولى من حياتها، فإن التمويل برأس المال المخاطر يعد بديلا هاما لنموها وتطورها إذا ما تم إعداد خطة عمل جيدة تجذب بها إنتباه المستثمرين لرفدها بمساهمات رأسمالية. سادسا- يأخذ شكل وساطة مالية: يعتبر رأس المال المخاطر أيضا بمثابة وساطة مالية تقوم على أساس المشاركة بين أطراف العملية التمويلية، حيث تتلقى شركات رأس المال المخاطر الأموال من المستثمرين لتوظيفها في شكل مساهمات في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لها أسواق واعدة، والتي يكون هدفها عادة وضع أفكار وأبحاث تكنولوجية موضع التنفيذ على أرض الواقع<sup>179</sup>، والشكل (4-2) الموالي يوضح أكثر الوساطة المالية لرأس المال المخاطر.

الشكل رقم (4-2): الوساطة المالية لرأس المال المخاطر



Source: Douglas J. Cumming, Sofia A. Johan, Venture capital and Private Equity contracted: An international Perspective, Elsevier Inc, United States, 2009, p: 04.

سابعاً- يتدخل خلال أي مرحلة من مراحل دورة حياة المؤسسة: يتدخل رأس المال المخاطر لتمويل مختلف مراحل حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إنطلاقاً من تمويل المراحل التي تسبق الانشاء، إلى تمويل الانطلاق، ثم التطوير، وصولاً إلى تمويل تحويل الملكية، وفي بعض الأحيان تقويمها (*Redressement*) ومتابعتها (*Suive*)<sup>180</sup>.

ثامناً- يأخذ حصة الأغلبية أو الأقلية في المؤسسات الممولة: يتوقف ذلك على عاملين هما: مبلغ الإستثمار وقيمة المؤسسة، ففي الحالة التي يكون فيها تدخل رأس المال المخاطر من أجل تمويل

<sup>179</sup>- Philippe De FONTAINE VIVE, L'Europe et le capital-risque, Revue d'économie Financière, Vol 93, N° 93, Paris, France, 2008, p : 45. Disponible sur le lien suivant:

[http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ecofi\\_0987-3368\\_2008\\_num\\_93\\_3\\_5262](http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ecofi_0987-3368_2008_num_93_3_5262)

(Le 15/03/2013 à 17:02).

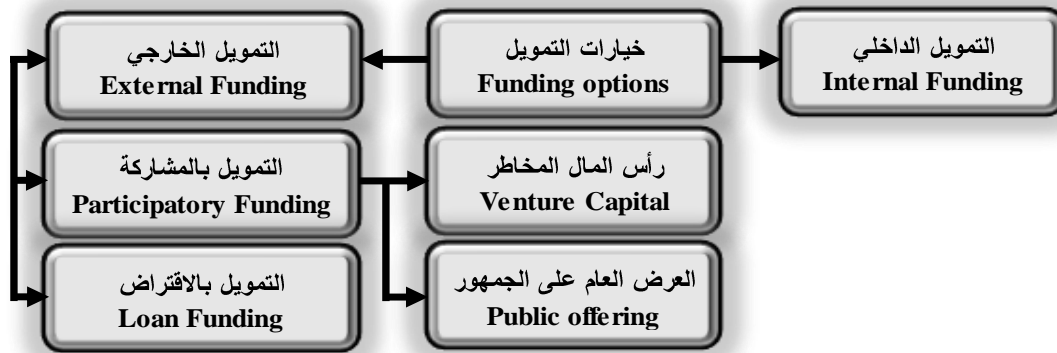
<sup>180</sup>- Association Française Des investisseurs Pour La croissance (AFIC), Le livre blanc du capital-investissement, France, Avril 2012, p: 08. Disponible sur le lien suivant:

[http://www.afic.asso.fr/dl.php?table=ani\\_fichiers&nom\\_file=AFIC-Livre-blanc-Booklet-Flip-FINAL.pdf&chemin=uploads/\\_afic](http://www.afic.asso.fr/dl.php?table=ani_fichiers&nom_file=AFIC-Livre-blanc-Booklet-Flip-FINAL.pdf&chemin=uploads/_afic) (Le 19/03/2013 à 09:33)

مرحلة التطور فإن المخاطر برأس المال يأخذ حصة الأقلية (*Minoritaire*) في رأس مال المؤسسة، بينما يأخذ مالكيها حصة الأكثرية (*Majoritaire*)، أما لو كان تدخل رأس المال المخاطر من أجل تمويل تحويل الملكية فإن المالك في هذه الحالة يأخذ حصة الأقلية، في حين يأخذ المخاطر برأس المال حصة الأكثرية بسبب المبلغ الكبير المستثمر في هذه المرحلة<sup>181</sup>.

تاسعا- **تنقية تمويلية تقوم على أساس المشاركة**: تتأسس مشاركة رأس المال المخاطر في المشروعات المختلفة بناء على حجم العوائد والأرباح المتوقعة من تشغيل المشروع، ويرجع ذلك إلى أن المخاطر برأس المال ليس مقرضا ينتظر الحصول على قرضه بغض النظر عما إذا كان المشروع سيحقق أرباحا من عدمه، وإنما هو شريك يمتلك حصة من المشروع الذي يتم تمويله، ولكنه في ذات الوقت ليس شريكا عاديا وإنما هو شريك مستعد للتضحية وتحمل الكثير من المخاطر إنتظارا لعوائد مالية مرتفعة، كما يمكن القول بأنه شريك مؤقت دخل المشروع ليخرج عندما يكون متأكدا من الحصول على أصل رأس المال وعوائده المتوقعة<sup>182</sup>. ويوضح الشكل (2-5) الموالي موقع رأس المال المخاطر ضمن خيارات التمويل الممكن للجوء إليها لسد الإحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الشكل رقم (2-5): خيارات التمويل الداخلية والخارجية



Source: Matthias ECKERMANN, Venture capitalists' Exit strategies under information Asymmetry, Gabler Edition Wissenschaft, Germany, 2006, p: 30 (بتصرف).

**المبحث الثاني: أطراف التمويل برأس المال المخاطر، أشكاله وتدخلاته**

بعد أن تطرقنا في المبحث الأول للإطار المفاهيمي لرأس المال المخاطر، بتقديم نبذة تاريخية عن نشأته وتطوره إضافة إلى مفهومه وأهم خصائصه، سننتقل في هذا المبحث إلى دراسة أشكاله، أطرافه وتوقيت دخوله في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

**المطلب الأول: أطراف التمويل برأس المال المخاطر.**  
**المطلب الثاني: أشكال رأس المال المخاطر.**  
**المطلب الثالث: توقيت دخول رأس المال المخاطر في تمويل الم الص والم.**

<sup>181</sup> - Pierre BATTINI, op, cit, p: 31.

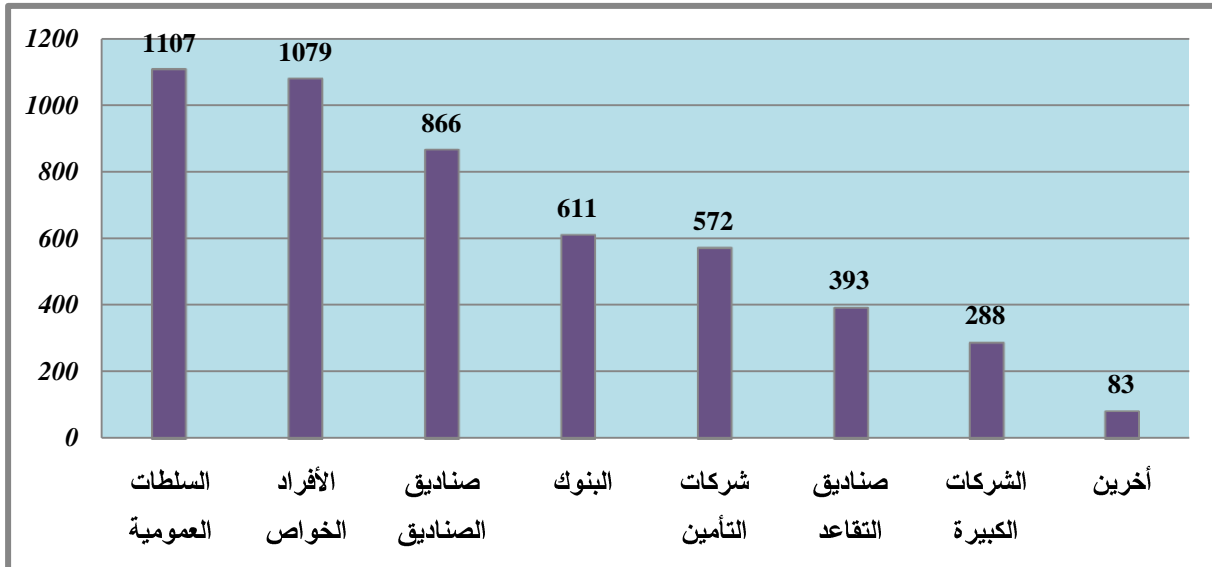
<sup>182</sup> - سامي عبد الباقي، مرجع سبق ذكره، ص 14.

### المطلب الأول: أطراف التمويل برأس المال المخاطر

يأخذ نشاط رأس المال المخاطر شكل وساطة مالية تقوم على أساس المشاركة بين أطراف العمالية التمويلية، حيث تقوم شركات رأس المال المخاطر بجمع الأموال من المستثمرين لتقوم بتوظيفها في شكل مساهمات في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتميز بإحتمال نمو قوي. فيما يلي سنحاول التعرف على مختلف الأطراف المتدخلة في صناعة رأس المال المخاطر. أولاً- **المستثمرون (Investors)**: إن المستثمرون في مجال رأس المال المخاطر هم عبارة عن مستثمرون مستعدون لتحمل مخاطر عالية<sup>183</sup>، ذلك أن الأنشطة والمشاريع التي تستثمر أموالهم فيها تتميز بإعتمادها الشديد على التكنولوجيا الحديثة مثل قطاع الإتصالات وتبادل المعلومات وقطاع صناعة الأجهزة الطبية وقطاع صناعة الأجهزة الالكترونية وغيرها من المجالات التي تحتاج إلى تقنيات تكنولوجية عالية ومتقدمة في الوقت ذاته<sup>184</sup>.

ويتمثل المستثمرون الذين يمكن الإعتماد عليهم في مجال رأس المال المخاطر في:

الشكل رقم (2-6): مصادر الأموال المستثمرة في فرنسا خلال سنة 2012



Source: Rapport annuelle de l'AFIC, **Activité des acteurs français du capital-investissement en 2012**, France, 10 avril 2013, p:16. Disponible sur le lien suivant:

[http://www.afic.asso.fr/dl.php?table=ani\\_fichiers&nom\\_file=AFIC-Etudes-Activite-du-capital-investissement-2012.pdf&chemin=uploads/\\_afic](http://www.afic.asso.fr/dl.php?table=ani_fichiers&nom_file=AFIC-Etudes-Activite-du-capital-investissement-2012.pdf&chemin=uploads/_afic) (Le 21/03/2013 à 12 :56).

1- **المستثمرون المؤسساتيون (Institutional investors)**: إن المستثمرون المؤسساتيون عبارة

عن عنصر فاعل ومهيمن في الإقتصاد العالمي، إذ يلعبون دورا قياديا في تدويل الأسواق المالية ويحتلون المراتب الأولى كمساهمين في العديد من المؤسسات<sup>185</sup>، ويجمع الإستثمار المؤسساتي

<sup>183</sup>- Maik KLEINSCHMIDI, **Venture capital, Corporate Governance, and Firm value**, Gabler Edition Wissenschaft, Hamburg, Germany, 2007, p: 19.

<sup>184</sup>- سامي عبد الباقي، مرجع سبق ذكره، ص 15.

<sup>185</sup>- Jérémie DELECOURI, **Investissement institutionnels et Private Equity**, Revue d'économie Financière, Vol 93, N° 93, Paris, France, 2008, p: 33. Disponible sur le lien suivant:

[http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ecofi\\_0987-3368\\_2008\\_num\\_93\\_3\\_5261](http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ecofi_0987-3368_2008_num_93_3_5261) (Le 20/03/2013 à 14:22).

ثلاث فئات أساسية من متعاملي السوق هي صناديق التقاعد، شركات التأمين والبنوك، حيث يستخدم هؤلاء إستثمارات رأس المال المخاطر لتتويج محافظهم الإستثمارية، وبصرف النظر عن الأثار التي يحدثها الإستثمار في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن المستثمرون المؤسساتيون يسعون إلى تحقيق أهداف مالية فقط. هذه الأخيرة تركز على رفع معدل العائد على رأس المال المخاطر الذي يرفع بدوره متوسط عائد المحفظة الإستثمارية ككل<sup>186</sup>.

**2- السلطات العمومية (Public authorities):** حسب *Kleinschmidi*، فإن السلطات العمومية تولي رأس المال المخاطر أهمية كبرى ضمن إستثماراتها، وذلك نظرا للدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة في التنمية الاقتصادية، ناهيك عن برامج الدعم والمساعدة المعروضة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>187</sup>. ووفقا لـ *Stéphany*، فإن إستثمارات السلطات العمومية تكون في الحالة العامة خلال المراحل المبكرة (رأس المال البذري) أين تكون المخاطر مرتفعة جدا وذلك عن طريق إنشاء ما يعرف بالصناديق البذرية (*Fonds d'amorçage*)، والتي هي عبارة عن صناديق متخصصة في مجالات التكنولوجيا المتقدمة يتم إنشاؤها بمشاركة المستثمرين الخواص، وذلك لتشجيعهم على الإستثمار في المناطق الخطرة وتحقيق مكاسب مالية كبيرة، وتتخذ الصناديق البذرية ثلاثة أشكال، فقد تكون صناديق بذرية جهوية (*Fonds d'amorçage régionaux*)، أو صناديق بذرية وطنية (*Fonds d'amorçage nationaux*)، أو صناديق بذرية عالمية (*Fonds d'amorçage internationaux*)، ولا تختلف معايير إنتقاء المشاريع في هذه الصناديق عن تلك المعتمدة من طرف شركات رأس المال المخاطر، ومن الأمثلة على إستثمارات الدولة في رأس المال المخاطر نجد شركة الإستثمار البلجيكية المنشأة عام 1980، وكذلك الصندوق العمومي لرأس المال المخاطر (*Fonds public de capital-risque*) في فلندا<sup>188</sup>. وبالرجوع إلى الأرقام الظاهرة في الشكل (3-6)، نجد أن أموال السلطات العمومية بفرنسا قد ساهمت بنسبة 22% من إجمالي الأموال المستثمرة سنة 2012.

**3- الأفراد الخواص (Private individuals):** وفقا لـ *Kleinschmidi*، فإن شدة المخاطر وعدم وجود سوق شفاف (*Transparent Market*) لإستثمارات رأس المال المخاطر قد نتج عنهما قلة عدد المستثمرين من القطاع الخاص (أشخاص طبيعيين) الذين يستثمرون في رأس المال المخاطر، مع ذلك هناك فئة خاصة من المستثمرين التابعين للقطاع الخاص (عددها كبير) تقوم بإستثمار أموالها بشكل مباشر في المؤسسات الصغيرة بدون وساطة شركات رأس المال المخاطر، هذه الفئة يطلق عليها إسم ملائكة الأعمال (*Business Angels*)<sup>189</sup>. وبالرجوع إلى الأرقام

<sup>186</sup> - Maik KLEINSCHMIDI, *op. cit.*, p: 21.

<sup>187</sup> - *Idem*, p: 21.

<sup>188</sup> - Eric STEPHANY, *La relation capital-risque/PME, Fondements et Pratiques*, Editions De Boeck université, 1<sup>er</sup> édition, Belgique, 2003, pp: 82-90.

<sup>189</sup> - Maik KLEINSCHMIDI, *op. cit.*, p: 22.

الظاهرة في الشكل (3-6)، نجد أن أموال الأفراد الخواص بفرنسا قد ساهمت بنسبة 21% من إجمالي الأموال المستثمرة سنة 2012، وهي نسبة جعلتهم يحتلون المرتبة الثانية بعد السلطات العمومية. 4- **صناديق الصناديق (Fonds-of-Fonds)**: يمكن التمييز بين فئتين رئيسيتين من المستثمرين في مجال رأس المال المخاطر: <sup>190</sup> الفئة الأولى تقدم رؤوس الأموال مباشرة إلى المخاطرين برأس المال (*Venture capitalists*)، أما الفئة الثانية من المستثمرين، والمعروفة بإسم مستثمري صناديق الصناديق (*Fund-of-Fund investors*)، فتقوم بجمع رؤوس الأموال من المستثمرين ومن ثم توظيفها في صناديق رأس المال المخاطر، وبالتالي فهم عبارة عن وسيط ثاني (*Second intermediary*) بين المستثمرين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وبالرجوع إلى الأرقام الظاهرة في الشكل (3-6)، نجد أن أموال صناديق الصناديق بفرنسا قد ساهمت بنسبة 17% من إجمالي الأموال المستثمرة سنة 2012، وهي نسبة جعلتها تحتل المرتبة الثالثة بعد السلطات العمومية والأفراد الخواص. ويرجع السبب الرئيسي في ازدهار هذا النوع من النشاط حسب *Janssen* إلى كونه يسمح بتسيير المخاطر بأكثر دقة، وذلك نتيجة تركز السياسة الإستثمارية على توظيف الأموال المجمعة في العديد من صناديق رأس المال المخاطر <sup>191</sup>.

5- **الشركات الكبيرة (Companies)**: حسب *Kleinschmidt*، فإن الشركات الكبيرة تسعى بتزويدها صناعة رأس المال المخاطر برؤوس الأموال الموجهة للإستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تحقيق أهداف إستراتيجية ومالية، هذا ما أدى إلى إطلاق تسمية رأس المال المشارك (*Corporate Venture Capital*) على هذا النوع الخاص من رأس المال المخاطر <sup>192</sup>. وبالرجوع إلى الأرقام الظاهرة في الشكل (3-6)، نجد أن أموال الشركات الكبيرة بفرنسا قد ساهمت بنسبة 5.76% من إجمالي الأموال المستثمرة سنة 2012.

وفقا لـ *Cherif*، فإن هناك ثلاث مقاربات أساسية يتبعها المستثمرون لتوظيف أموالهم: <sup>193</sup>

✓ **الإستثمار المباشر في المؤسسات غير المسعرة**: في هذه الحالة يأخذ المستثمر حصة الأغلبية أو الأقلية في رأس مال المؤسسة غير المدرجة. وتتطلب هذه المقاربة من المستثمر وضع إستراتيجية استثمارية يحدد فيها المنطقة الجغرافية (أوروبا- إفريقيا- أمريكا...)، نوع النشاط (رأس المال البذري، رأس مال الانطلاق...)، وحجم المؤسسة (صغرى- صغيرة- متوسطة)، كما تتطلب منه أيضا أن يكون قادرا على تسيير المحفظة الإستثمارية لضمان تحقيق أعلى مردودية ممكنة.

<sup>190</sup> - *Idem, op, cit*, p: 22.

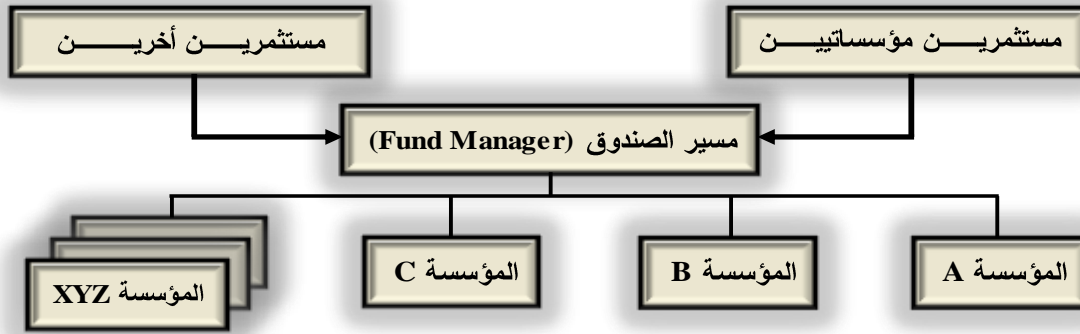
<sup>191</sup> - Frank JANSSEN, *Entreprendre une introduction à l'entrepreneuriat*, Edition de Boeck, Bruxelles, Belgique, 2009, p: 169.

<sup>192</sup> - Maik KLEINSCHMIDI, *op, cit*, p: 22.

<sup>193</sup> - Mondher CHERIF, *Le capital-risque, op, cit*, pp: 38-40.



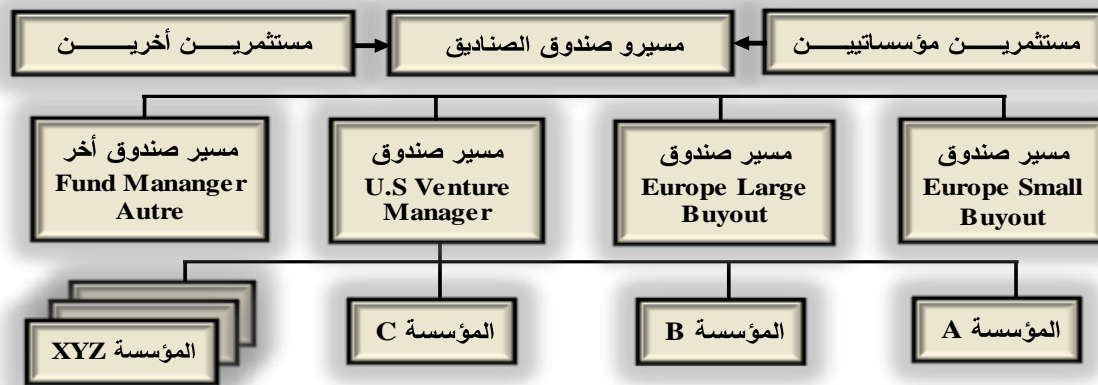
✓ الإستثمار الشبه المباشر في الصناديق الأحادية (*Fonds uniques*): في هذه الحالة فإن المستثمر يختار صناديق متخصصة (*Fonds Spécialisés*) ليستثمر أمواله فيها. وتتطلب هذه المقاربة من المستثمر تعيين موظفين أكفاء لإختيار الصناديق. الشكل رقم (7-2): الإستثمار الشبه المباشر في الصناديق الأحادية



Source: Mondher CHERIF, *Le capital-risque*, Edition revue banque, 2<sup>ème</sup> Edition, France, 2008, p: 39.

✓ الإستثمار في صناديق الصناديق: في هذه الحالة فإن المستثمر يوكل مهمة إختيار صناديق الإستثمار لصناديق الصناديق.

الشكل رقم (8-2): الإستثمار في صناديق الصناديق



Source: Mondher CHERIF, *Le capital-risque*, Edition revue banque, 2<sup>ème</sup> Edition, France, 2008, p: 40.

ثانيا- شركات رأس المال المخاطر: وفقا للمنظمة الدولية لإقتصاد المعرفة وتنمية المشاريع (*IKED*)\*، فإن شركات رأس المال المخاطر تلعب عادة دور الوسيط المالي بين المستثمرين (مثل البنوك، شركات التأمين، صناديق التقاعد...) والمؤسسات الريادية التي تستثمر فيها<sup>194</sup>. وحسب *Cherif*، فإن شركات رأس المال المخاطر تقسم إلى صنفين:<sup>195</sup> أولا، الشركات المستقلة (*Independent*)، وهي

\* - International Organisation For Knowledge Economy and Enterprise Development.

<sup>194</sup> - IKED, *The role of Venture capital, Global Trends and ISSUES From a Nordic Perspective*, Edition IKED, Malmö, Suède, Septembre, 2007, p: 28. Available at the following link: <http://www.iked.org/pdf/THE%20ROLE%20OF%20VENTURE%20CAPITAL,GLOBAL%20TRENDS%20AND%20ISSUES.pdf> (Le 01/04/2013 à 13:06).

<sup>195</sup> - Mondher CHERIF, *Le capital-risque pour financer la croissance et l'emploi*, op, cit, p: 25.

التي تحصل على الأموال من عدة مصادر، حيث لا يكون أي مستثمر في وضعية الأغلبية؛ ثانيا، الشركات المقيدة (*Captive*)، وهي فروع لبنوك أو شركات تأمين أو شركات كبيرة، وبالتالي فهي تحصل على الأموال من الشركة الأم.

ويشير *Deville*، أنه بين رساميل المخاطرة المستقلة والمقيدة، توجد العديد من الأصناف الهجينة لشركات رأس المال المخاطر التي تجمع الأموال من الشركة الأم ومن مصادر أخرى<sup>196</sup>.

وفقا لـ *Boockok* و *Durrani*، فإن المخاطر برأس المال يتصرف كشريك عام، فهو يأخذ جميع قرارات الإستثمار ويقوم بجميع الصفقات مع المؤسسات المستثمر فيها، في حين يعتبر المستثمرين المؤسسيين شركاء محدودي المسؤولية يستثمرون أموالا في صندوق رأس المال المخاطر، وحينما تباع الإستثمارات، توزع الأيرادات عليهم، وتقدم صيغة الشراكة المحدودة لهؤلاء إمتيازات جبائية هامة. ويتحصل الشريك العام على مدخولا سنويا عن تسييره الصندوق، كما له بالإضافة إلى ذلك الربح المؤخر *(Carried interest)\*\**. وبتعبير آخر، فإن للمخاطر برأس المال الحق في الحصول على حصة من الأرباح الناتجة عن الصندوق، شريطة بلوغ نسبة معينة من المردودية<sup>197</sup>.

ثالثا- **رائد العمل (Entrepreneur)**: يمكن تعريف ريادة الأعمال بالعملية التي بموجبها يأخذ شخص - أو عدة أشخاص- وتحديدًا رائد العمل على عاتقه مجازفة اقتصادية من أجل خلق مؤسسة جديدة تسخر بتكنولوجيا جديدة أو إبداع مستحدث في سبيل توليد منتج ذي قيمة للأخرين ولنفسه<sup>198</sup>.

وتتطلب ريادة الأعمال روحا وذهنية خاصة قبل كل شيء. فرائد العمل هو شخص مبادر جري يريد أن يأخذ مصيره بيده، وهو متفائل بطبيعته، ومؤمن بحتمية النجاح بالرغم من وجود مخاطر قد تؤدي إلى الفشل، ويمتلك أيضا طاقة وقوة دافعة تمكنه من تخطي الصعوبات التي تقف عائقا في سبيل تحقيق أهدافه<sup>199</sup>.

والشكل (2-9) الموالي يوضح العلاقة بين أطراف التمويل برأس المال المخاطر.

<sup>196</sup> - Mansoor DURRANI & Grahame BOOCHOK, *op. cit*, p: 39.

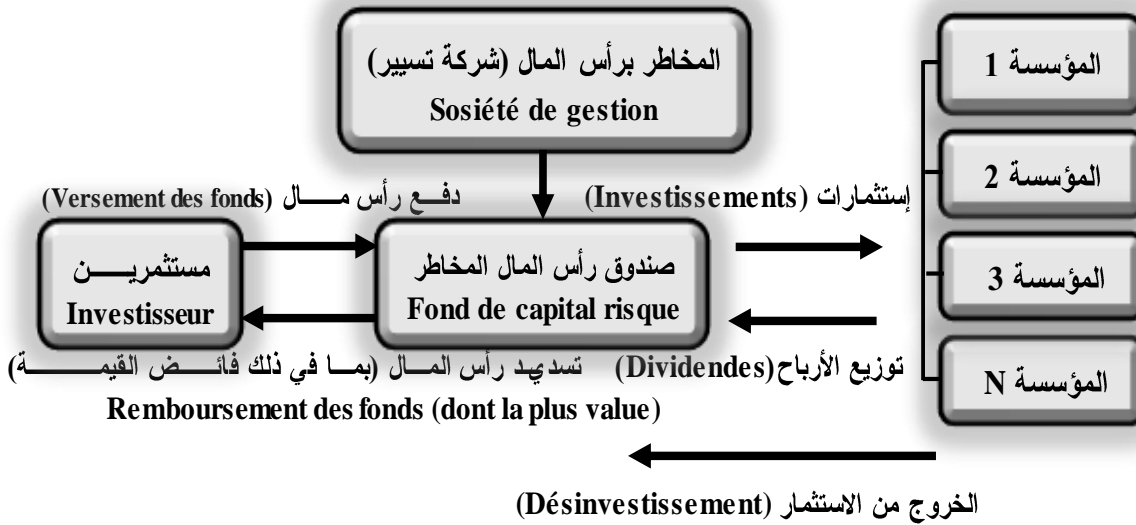
\*\*- يتناول الشريك العام عادة أجرا كبديل أتعاب عن الإدارة يتراوح بين 2 إلى 3 في المائة من أصول الصندوق، إضافة إلى حافز يتراوح بين 20% و30% من الأرباح الصافية للصندوق عند تحققها، وهو يجمع ما بين الخبرة الفنية في بعض الصناعات والخبرة الإدارية والمالية (قدرته على تعبئة الموارد وتوجيه أموال الصندوق واستثمارها في المؤسسات ذات المشاريع الأجدى والأعلى ربحية). أنظر: اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا)، الموارد المالية ورأس المال المخاطر وريادة الأعمال في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، مرجع سبق ذكره، ص 43-46.

<sup>197</sup> - *Idem*, p: 39.

<sup>3</sup>- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا)، الموارد المالية ورأس المال المخاطر وريادة الأعمال في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، مرجع سبق ذكره، ص 27.

<sup>199</sup>- نفس المرجع، ص 27.

الشكل رقم (2-9): العلاقة بين أطراف التمويل برأس المال المخاطر



Source: <http://www.amic.org.ma> (Le 10/04/2013 à 12:36).

### المطلب الثاني: أشكال رأس المال المخاطر

يستخلص من المطلب السابق أن رأس المال المخاطر في الوقت الحالي يأخذ أربعة أشكال فقد يكون رأس مال مخاطر مؤسستي، أو رأس مال مخاطر مشارك، أو رأس مال مخاطر اجتماعي، أو رأس مال مخاطر غير رسمي. في هذا المطلب سنحاول توضيح هذه الأشكال التنظيمية لرأس المال المخاطر: أولاً- رأس المال المخاطر المؤسستي (*Institutional venture capital*): يعد رأس المال المخاطر المؤسستي من أكبر أقسام هذا الصنف من الأصول هيمنة وانتشاراً، ويضم مجموعة كبيرة من شركات رأس المال المخاطر المستقلة، الأسيرة والهجينة<sup>200</sup>.

يشير *Zider*، إلى أن المقاولين الذين يحوزون على أفكار جديدة غالباً ما يتعذر عليهم إيجاد التمويل الضروري، وذلك بسبب عدم امتلاكهم لسجل أداء حافل أو ضمانات كافية لتأمين دين البنك، كما أنهم ليسوا في وضع يمكنهم من التوجه إلى سوق رأس المال، ليأتي الدور على رأس المال المخاطر لملاً الهوة بين هذين الحدين<sup>201</sup>.

لقد ذهب كل من *Wetzel* و *Freear*، إلى القول أن رأس المال المخاطر المؤسستي ارتبط في القديم برأس مال التأسيس للمؤسسات المبتدئة التي دخلت في البحث وتطوير المنتج وما إلى ذلك، ودور هذه التقنية في تمويل هكذا مؤسسات منوه عنه. ويضيف الباحثان أن رؤوس الأموال المخاطرة المؤسسية وسمت أيضاً بأنها المصدر المهيمن لما بعد التمويل البذري لدى المؤسسات الصغيرة التكنولوجية المتوجهة للتوسع، وهذا ما خلص إليه *Robbie* و *Wright* في دراسة قام بها على عينة من شركات رأس المال المخاطر بالقول أنه نظراً لكون الإستثمارات في المرحلة

<sup>200</sup>- Mansoor DURRANI & Grahame BOOCHOK, *op. cit*, p: 40.

<sup>201</sup>- *Idem*, p: 40.

المبكرة تحمل تكاليف تقييم ورصد مرتفعة على علاقة بالمبلغ المستثمر، فإن التركيز على الإستثمارات في أسواق رأس المال المخاطر أصبح يميل إلى الانتقال من المرحلة المبكرة من وجود المؤسسة إلى المراحل المتقدمة نسبياً، ولا سيما رأس مال النمو وتمويل إعادة الشراء<sup>202</sup>.

ثانياً- رأس المال المخاطر المشارك (*Corporate venture capital*): يقصد به نشاط المجمععات الصناعية الكبرى (*Les grande Groupes industriels*) في رأس المال المخاطر<sup>203</sup>. ووفقاً لـ *Siegel et al*، فإن رأس المال المخاطر المشارك منتشر بكثرة في الدول المتقدمة لا سيما في الولايات المتحدة الأمريكية، أوروبا واليابان، حيث تقوم الشركات التي تتوفر على سيولة كبيرة، لا سيما المتعددة الجنسيات منها بأخذ مساهمات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير المدرجة بالبورصة، وذلك من أجل تحقيق أهداف مالية وإستراتيجية، ويرجع ظهور رأس المال المخاطر المشارك لأول مرة إلى شركة *Du Pont* عام 1919، حينما راهنت على 38% من رأس مال جنيرال موتورز، علماً أن هذه الأخيرة كانت أحد أهم زبائنها في ذلك الوقت<sup>204</sup>. عموماً، تتم إستثمارات رأس المال المخاطر المشارك بطرق مختلفة، لعل أبرزها:<sup>205</sup>

✓ الإستثمار المباشر في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

✓ الإستثمار في صناديق رأس المال المخاطر؛

✓ إنشاء فروع خاصة (*Divisions Propres*) متخصصة في الإستثمار برأس المال المخاطر؛

✓ المرافقة المالية لإطارات المجمع الصناعي من أجل إنشاء مؤسساتهم الخاصة (*Spin off*).

يشير *Stéphany*، إلى أن دوافع المجمععات الصناعية الكبيرة من وراء الإستثمار في رأس المال المخاطر متعددة، والتي قد تكون:<sup>206</sup>

✓ دوافع مالية (*Des Motivations financières*): ذلك أن المجمععات الصناعية تسعى إلى

تعظيم المكاسب المالية عند بيع حصصها في رأس المال، والتي قد تفوق تلك المحققة نتيجة الإستثمار في أسواق رأس المال.

✓ دوافع صناعية وتكنولوجية (*Des Motivations industrielles et Technologiques*):

يسمح الإستثمار في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمجمععات الصناعية الكبيرة من تطوير تكنولوجيا قديمة، ويطلق على هذه العملية بالإخراج (*L'externalisation*).

✓ دوافع إجتماعية (*Des Motivations Sociales*): لا تركز المجمععات

الصناعية الكبيرة عادة في إستثماراتها على تحقيق أهداف إجتماعية واضحة، ما عدا تلك المتعلقة بالحفاظ على العمالة (*Le maintien de l'emploi*).

<sup>202</sup> - *Ibidem*, pp: 40-41.

<sup>203</sup> - Eric STEPHANY, *op. cit*, p: 88.

<sup>204</sup> - Mansoor DURRANI & Grahame BOOCHOK, *op. cit*, p: 41.

<sup>205</sup> - Eric STEPHANY, *op. cit*, p: 88.

<sup>206</sup> - *Idem*, p: 89.

أظهرت دراسة قام بها *Lerner* في الولايات المتحدة الأمريكية أن مدة حياة صناديق رأس المال المخاطر المشارك تكون عادة قصيرة، كما أن نموها مرتبط ارتباطا كبيرا بالفترات التي تحدث فيها تطورات تكنولوجية كبيرة<sup>207</sup>.

ثالثا- رأس المال المخاطر الإجمالي (*Social venture capital*): ثمة اعتراف متنام بأن صناعة رأس المال المخاطر قد أهملت بعض قطاعات المجتمع، ولقد أدى هذا الإهمال إلى نمو ما يعرف برأس المال المخاطر الاجتماعي، حيث توصلت دراسة قامت بها كلية إدارة الأعمال بجامعة هارفارد\* (*HBS*)، إلى أن الأموال التي أهدافها الأولية ليست المداخل الإقتصادية العالية مسؤولة الآن على 40% من الإنفاقات الخطرة، وعلى أكثر من نصف إستثمارات المرحلة المبكرة في الولايات المتحدة<sup>208</sup>.

استعرض *Waddel*، تسعة رؤوس أموال مخاطرة أمريكية التي تتبع أهدافا اجتماعية ومالية، مثلا: بالاستثمار في مشاريع حساسة بيئيا أو في تلك التي تمتلكها مجموعة عمالية أو أقليات عرقية، ولقد وجد فروقا واضحة بين رؤوس الأموال المخاطرة الاجتماعية والتقليدية، حيث أن الأولى طورت مهامها واضحة وجوانب استثمارية مختلفة ولها شبكات جموعية مختلفة<sup>209</sup>.

وتشير نفس الدراسة التي قامت بها كلية إدارة الأعمال بجامعة هارفارد الأمريكية (*HBS*)، أن هذه الأموال تشتغل بطرق مختلفة، حيث يمكنها أن تكون أموال تشغلها الحكومة لوحدها، أو أموالا مستقلة تجمع بين الأموال العمومية والخاصة. وبغض النظر عن هيكل الأموال، فإن الحاجة إلى مجهودات رسمية لتكملة القطاع الخاص تبنى على فرضيتين مشتركتين: بأن القطاع الخاص لا يقدم الأموال الخاصة للمؤسسات على الأقل في بعض المراحل وفي بعض الصناعات، وبأن الحكومات بإمكانها أن تحدد المؤسسات التي ستؤدي الإستثمارات فيها في النهاية إلى عوائد إجتماعية ومالية<sup>210</sup>.

لقد تناولت العديد من الدراسات مدى مساهمة رأس المال المخاطر الإجمالي في نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهنا يمكن ذكر على سبيل المثال دراسة *Wills* و *Cooke* التي ربطت هذا الشكل من التمويل بالالتزام المدني المنطوي على درجة عالية من الثقة، الفعالية والتبادلية ضمن الشبكات الإجتماعية، وتضيف الدراسة أنه في جزء مهم من المؤسسات المستثمرة بالدانمارك، إيرلندا وويلز، أدى رأس المال المخاطر الإجمالي إلى تعزيز أداء الأعمال (*Business Performance*)<sup>211</sup>.

<sup>207</sup> - *Ibidem*, p: 89.

\* - Harvard Business School.

<sup>208</sup> - Mansoor DURRANI & Grahame BOOCHOK, *op. cit*, p: 42.

<sup>209</sup> - S.J. WADDELL, Emerging Social-economic institutions in the venture capital industry, American Journal of Economics And Sociology, 54(3), USA, July 1995, p: 337. Available at the following link: <http://networkingaction.net/wp-content/uploads/AMJofES-Emerging-social-economic.pdf> (14/04/2013 à 12:26).

<sup>210</sup> - Mansoor DURRANI & Grahame BOOCHOK, *op. cit*, p: 42.

<sup>211</sup> - *Idem*, p: 42.

رابعا- رأس المال المخاطر غير الرسمي (*Informal venture capital*): وفقا لـ *Battini*، فإن رأس المال المخاطر غير الرسمي يُمارس بشكل دائم أو ظرفي من طرف هياكل صغيرة مستقلة (*Petites structures indépendantes*)، أو من طرف ملائكة الأعمال (*Business Angels*)<sup>212</sup>. حسب *Mason* و *Harrison*، فإن سوق رأس المال المخاطر ليس مؤسساتيا فقط، فالعديد من الأفراد الأثرياء (الملائكة) يستثمرون مبالغ صغيرة نسبيا (رأس مال تأسيسي) في مشاريع صغيرة تتطوي على مخاطر كبيرة، ويبحث المستثمرين الملائكة (*Angel investors*) على الربح المالي وعلى الفرصة للمشاركة في نمو المؤسسة، وهؤلاء قادرين على تقديم رأس مال تأسيسي والمشاركة بمهاراتهم وخبرتهم لفائدة المؤسسات الصغيرة التي يستثمرون فيها، وقد يكون تدخل المستثمرين الملائكة أقل رسمية مقارنة بمتطلبات شركات رأس المال المخاطر، لكنه قد يكون أيضا وبنفس الدرجة فعالا<sup>213</sup>.

وفقا لـ *Wetzel* و *Freeear*، فإن دور الملائكة إعتاد على التراجع عن تمويل المراحل المتأخرة، حيث المبالغ المتدخلة كبيرة جدا على مستثمر واحد، غير أن *Mason* و *Harrison* أشارا إلى أن هذه الوضعية تغيرت فالآن مجموعة من الأفراد تستثمر أموالها عن طريق المشاركة، وعليه بإمكان حجم الإستثمار أن يكون كبير نسبيا، وقد إستدلا في ذلك بما توصلت إليه دراسة بريطانية حديثة بأن 40% من إستثمارات الملائكة كانت في مؤسسات في طور الإنشاء أو لتمويل صفقات في المرحلة الأخيرة<sup>214</sup>.

حسب *Gatson*، فإن سوق رأس المال المخاطر غير الرسمي أوسع ثماني مرات من سوق رأس المال المخاطر الرسمي فيما يتعلق بالأموال المستثمرة في الولايات المتحدة الأمريكية، وفي بريطانيا قدر *Mason* و *Harrison* بأن الملائكة يستثمرون حوالي 500 مليون جنيه استرليني كل سنة، وعليه فإن حجم سوق الملائكة البريطاني أصغر بحوالي 10-12 مرة من سوق رأس المال المخاطر الرسمي، والوضع يكاد يكون عكس ذلك في الولايات المتحدة الأمريكية<sup>215</sup>.

### المطلب الثالث: توقيت دخول رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يتدخل رأس المال المخاطر لتمويل الأبحاث ودراسات الجدوى لفكرة ما، و/أو لتمويل بدء المشروع الصغير وتكوين البنية التحتية له، و/أو لتمويل مشاريع صغيرة قائمة في السوق وذات إنتاجية لكنها ترغب في التوسع والنمو، و/أو لتوفير التمويل لمساعدة المشروع الصغير والمتوسط للعبور والنجاح وتحقيق أهدافه، و/أو لتمويل تحويل الملكية. وللتوضيح أكثر نعرض الشكل (2-10) الموالي الذي يبين مختلف نشاطات رأس المال المخاطر.

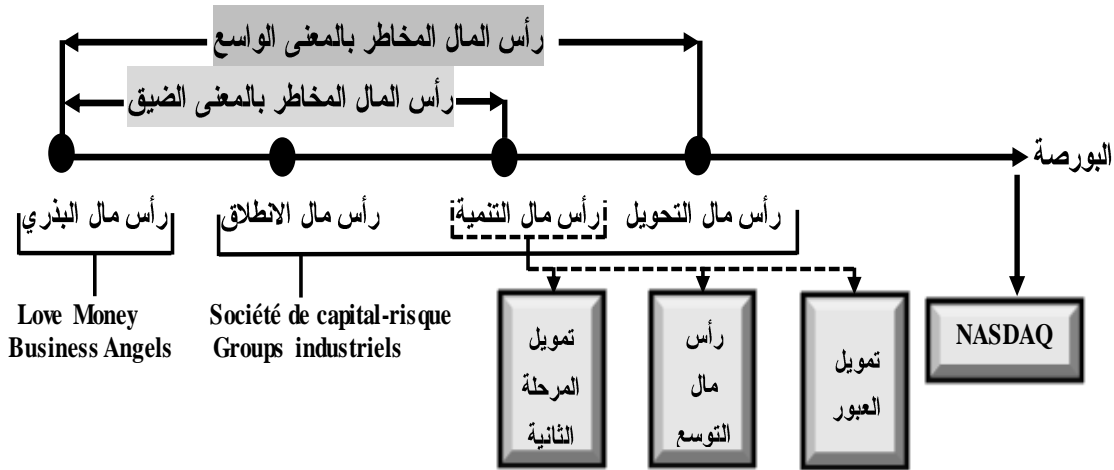
<sup>212</sup> - Eric STEPHANY, *op. cit*, p: 93.

<sup>213</sup> - Mansoor DURRANI & Grahame BOOCHOK, *op. cit*, p: 43.

<sup>214</sup> - *Idem*, p: 43.

<sup>215</sup> - *Ibidem*, pp: 43-44.

الشكل رقم (2-10): نشاطات رأس المال المخاطر



Source: Mondher CHERIF, Le capital-risque, Edition revue banque, 2<sup>ème</sup> Edition, France, 2008, p: 39 (بتصرف).

أولاً- رأس المال البذري (*Capital d'amorçage*): يتدخل رأس المال المخاطر هنا لتمويل المرحلة التي تسبق الإنشاء<sup>216</sup>، أو كما يسميها البعض مرحلة الصفر (*Zéro stage*)<sup>217</sup>، حيث يوفر رؤوس الأموال اللازمة لتغطية الاحتياجات التمويلية للمرحلة ما قبل البداية التجارية للمشروع وما تتضمنه من نفقات البحث والتطوير (*R&D*) وتحليل السوق (*Analysis of the Market*)، وبما أن رأس المال البذري نشاط تمويلي عالي المخاطرة بسبب احتمالات النجاح التي تبقى غير مؤكدة فإن تأمينه صعب جداً، حيث لا يجذب إهتمام المستثمرين، إلا أولئك الذين لهم معرفة عن قرب بالصناعة المتعلقة بهذه الفكرة، ورؤية لما يمكن أن ينتج عنها، وبالتالي لا يمكن تصور تقديم رأس المال البذري إلا من مصدرين أحدهما غير رسمي من الأفراد والأصدقاء (*Love Money*) وملائكة الأعمال (*Business Angels*)، والثاني رسمي من السلطات العمومية عن طريق الصناديق البذرية (*Fonds d'amorçage*)<sup>218</sup>. وبإنهاء هذه المرحلة تكون المؤسسة قد أعدت خطة عمل (*Business Plan*) من أجل إقناع المستثمرين على تمويل الإنطلاق<sup>219</sup>.

ثانياً- رأس مال الإنطلاق (*Capital de démarrage*): يتدخل رأس المال المخاطر هنا لتمويل مرحلتي الإنشاء (*La création*) والنمو الأولى (*La post-crétation*)، حيث يوفر في المرحلة الأولى الأموال اللازمة لإستكمال تطوير المنتجات التي لا تزال في طور الإختبار أو الإنتاج التجريبي<sup>220</sup>، كما

<sup>216</sup>- Eric STEPHANY, op. cit, p: 09.

<sup>217</sup>- Jean LACHMANN, op. cit, p: 30.

<sup>218</sup>- Jens ENGELHARDI, Pascal GANTENBEIN, op. cit, p: 13.

<sup>219</sup>- Jean LACHMANN, op. cit, p: 30.

<sup>220</sup>- Jil Caroline ONIMUS, Assessing the economic value of venture capital contracts: An option pricing approach, Gabler, 1<sup>st</sup> Edition, Germany, 2011, p: 08.

يوفر أيضا الأموال اللازمة لتغطية التكاليف المبدئية (*Dépenses initiales*) وهي تكلفة الأرض والمباني والألات والمعدات<sup>221</sup>. أما في مرحلة النمو الأولى (السنين الأولى والثانية من حياة المؤسسة) تكون المؤسسة قد إنتهت من تطوير منتجاتها ودخلت في مرحلة البدء في التصنيع وتحويل الإبتكار إلى نشاط تجاري، وكذا البدء في وضع إستراتيجية تسويقية لمنتجاتها...إلخ، كل ذلك يتطلب رؤوس أموال كبيرة توفرها شركات رأس المال المخاطر بتدخلها لتمويل هذه المرحلة ومرحلة الإنشاء<sup>222</sup>.  
وجدير بالذكر أن جميع أنواع التمويل الثلاثة السابق ذكرها: رأس المال البذري، تمويل البداية، وتمويل المرحلة الأولى، كلها يتم توفيرها في مرحلة تقديم المنتج ويطلق عليها أحيانا تمويل المرحلة المبكرة (*Early Stage Financing*).

ثالثا- **رأس مال النمو** (*Capital de développement*): وهو رأس مال محجوز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإبتكارية التي بلغت نقطة التعادل أو عتبة المردودية (*Seuil de rentabilité*)<sup>223</sup>، وأصبحت في حاجة إلى رؤوس أموال خاصة لتمويل نموها، وذلك عن طريق مثلا تعزيز سياستها التجارية، إجراء تعديلات على مستوى الإنتاج، إطلاق منتج جديد، إختراق أسواق خارجية...إلخ<sup>224</sup>. وعلى العموم فإن رأس مال التنمية يستجيب لإحتياجات كل من:<sup>225</sup>

1- **تمويل مرحلة النمو الثانية** (*Second stage*): أو الدورة التمويلية الثانية (*Deuxième tour de table financier*)، حيث تسمح الموارد المالية الموفرة من تغطية الإحتياجات من رأس المال العامل الناتجة عن النمو في المبيعات.

2- **تمويل التوسع** (*Expansion capital*): أو الدورة التمويلية الثالثة (*Troisième tour de table financier*) حيث تسمح الموارد المالية الموفرة بإجراء توسعات جديدة في القدرات الانتاجية أو توسيع وتطوير الشبكة التجارية.

3- **تمويل الإنتظار** (*Le financement d'attente*): أو تمويل الميزانين (*Mezzanine Financing*)، أو تمويل الجسر (*Bridge Financing*)، حيث يوفر رأس المال المخاطر في هذه المرحلة دورة تمويلية إضافية تسمح بالعبور إلى الثمرة النهائية للمشروع، أين تستأنف المؤسسة من قبل شركة أخرى أو تدرج بالبورصة.

<sup>221</sup> - محمد عبده محمد مصطفى، رأس المال المخاطر استراتيجية مقترحة للتعاون بين المصارف الإسلامية، مداخلة مقدمة إلى المؤتمر العلمي السنوي الرابع عشر حول المؤسسات المالية الإسلامية، جامعة الامارات العربية المتحدة، ماي 2005، ص 1594. متاح على الرابط التالي: (Le 21/04/2013 à [http://slconf.uaeu.ac.ae/prev\\_conf/2007/proceeding/9.swf](http://slconf.uaeu.ac.ae/prev_conf/2007/proceeding/9.swf)) 14:45).

<sup>222</sup> - Jens ENGELHARDI, Pascal GANTENBEIN, **op. cit.**, p: 13.

<sup>223</sup> - Eric STEPHANY, **op. cit.**, p: 09.

<sup>224</sup> - Jean LACHMANN, **op. cit.**, p: 31.

<sup>225</sup> - **Idem**, p: 31-32.



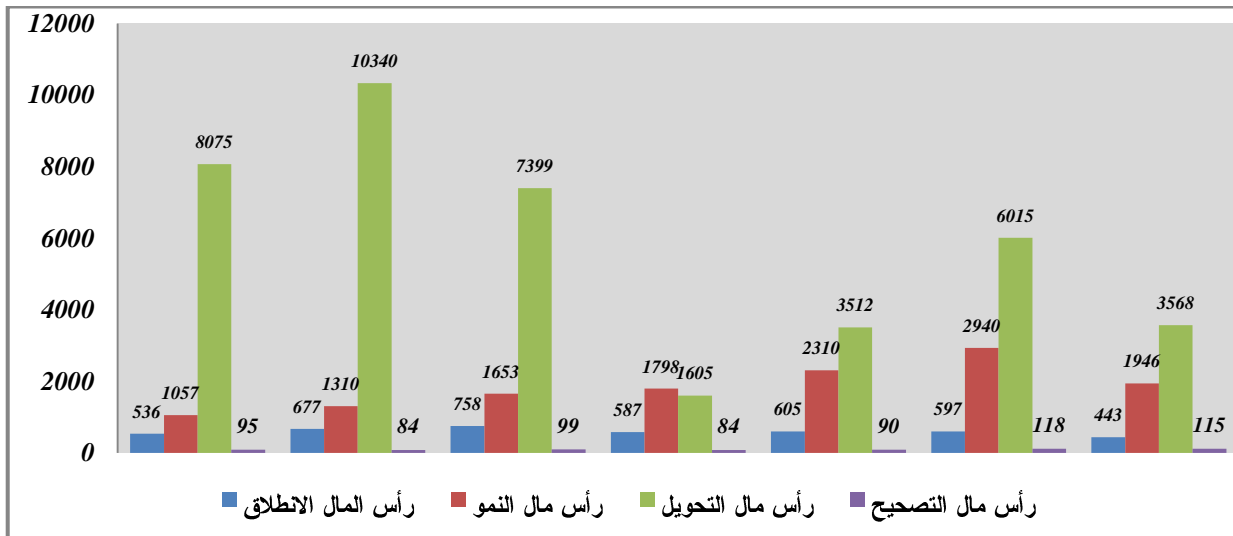
رابعا- رأس مال التحويل (*Capital-transmission*): ويسمى أيضا رأس مال الاستئناف (*Capital-reprise*)<sup>226</sup>، حيث يتدخل المخاطرين برأس المال في هذه المرحلة لتقديم المساعدة للفريق المسير، أو للعمال، أو للفريق المسير الجديد من أجل شراء المؤسسة<sup>227</sup>.

خامسا- رأس مال التصحيح (*Capital-retournement*): يخصص رأس مال التصحيح للمؤسسات القائمة فعلا ولكنها تعاني من صعوبات مالية أو تشغيلية، بهدف تقويمها وتمكينها من تحسين أدائها<sup>228</sup>. حيث يقوم المخاطرين برأس المال بالإستحواذ على كل رأس مال المؤسسة أو على حصة الأغلبية في رأسمالها (*Part Majoritaire*)، ومن ثم حقن الموارد المالية اللازمة لتنفيذ خطة الإنعاش أو التقويم (*Plan de Redressement*)، والتي تهدف إلى الحفاظ على مناصب العمل الموجودة أولا ثم إدخال إصلاحات وتعديلات على باقي أقسام المؤسسة<sup>229</sup>. ويستمر تواجد رأس مال التصحيح في المؤسسة حتى تعيد هذه الأخيرة ترتيب أمورها، وتستقر من جديد في السوق، وتصبح قادرة على تحقيق الأرباح.

ويوضح الشكل (11-2) الموالى تطور إستثمارات رأس المال المخاطر حسب مراحل التدخل بفرنسا خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2006 و2012.

الشكل رقم (11-2): تطور إستثمارات رأس المال المخاطر حسب مراحل التدخل بفرنسا خلال الفترة 2006-2012

الوحدة: مليون أورو.



Source: Rapport annuelle de l'AFIC, *Activité des acteurs français du capital-investissement en 2012*, France, 10 avril 2013, p: 17.

نلاحظ من الشكل البياني أن نمو إستثمارات رأس المال المخاطر بفرنسا خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2006 و2012 متذبذب وغير مستقر؛ ففي سنة 2006 تم إستثمار مبلغ قدره 9763 مليون أورو، ليرتفع المبلغ سنة 2007 إلى 12411 مليون أورو وهي أعلى قيمة مستثمرة

<sup>226</sup>- Eric STEPHANY, *op. cit*, p: 09.

<sup>227</sup>- Kamel Eddine BOUATOUATA, *op. cit*, p:53.

<sup>228</sup>- Jil Caroline ONIMUS, *op. cit*, p: 10.

<sup>229</sup>- Jérôme GLACHANT et al, *op. cit*, p: 25.

خلال الفترة 2006-2012، لينخفض مبلغ الاستثمار بعدها إلى 9909 و4074 مليون أورو خلال سنتي 2008 و2009 على التوالي، إلا أن مبلغ الاستثمار عاود الارتفاع من جديد ليصل إلى 6517 و9670 مليون أورو خلال سنتي 2010 و2011 على التوالي، غير أن هذه الزيادة لم تدم طويلا على إعتبار أن استثمارات رأس المال المخاطر إنخفضت خلال سنة 2012 إلى 6072 مليون أورو. ويرجع سبب النمو المتذبذب في استثمارات رأس المال المخاطر بفرنسا إلى الأزمات المالية التي عرفها الاقتصاد العالمي في السنوات الأخيرة.

### المبحث الثالث: أدوات رأس المال المخاطر

سنتناول في هذا المبحث أدوات رأس المال المخاطر، وذلك للوقوف على مدى أهميتها في مساعدة المخاطرين برأس المال على إتخاذ قرار الاستثمار من عدمه، وكذا أهميتها في تحديد وتنظيم العلاقة التي ستنشأ بين المخاطرين برأس المال وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**المطلب الأول: أدوات إتخاذ القرار الاستثماري.**

**المطلب الثاني: الأدوات القانونية والمالية.**

### المطلب الأول: أدوات إتخاذ القرار الاستثماري

أدوات إتخاذ القرار الاستثماري هي تلك الأدوات التي تساعد المخاطرين برأس المال على إتخاذ قرار الاستثمار من عدمه، وتضم مخطط الأعمال، معايير إتخاذ قرار الاستثمار، وتقنيات التقييم المالي للمشروع.

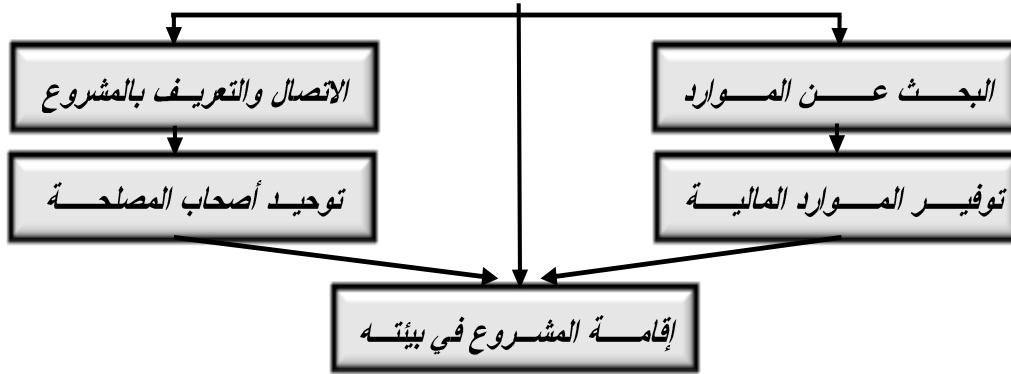
أولا- مخطط الأعمال (*Business Plan*):

**1- مفهوم مخطط الأعمال:** يعرفه *Coster* على أنه عبارة عن مستند يظهر أصل وطبيعة الفرصة لإستغلالها، أهداف النمو على مدى ثلاث (03) أو خمس (05) سنوات، الاستراتيجية والوسائل المسخرة، والنتائج المنتظرة<sup>230</sup>. وحسب *Moschetto*، فإن هناك مخطط أعمال داخلي (*Business Plan interne*) ومخطط أعمال خارجي (*Business Plan externe*)، فالأول عبارة عن مستند كبير الحجم يستخدم في تخطيط إحتياجات المؤسسة ويتبع في ذلك التحليل الإستراتيجي، أما الثاني فهو عبارة عن مستند يظهر العناصر الأساسية للمشروع للشركاء المستقبليين الماليين، الصناعي والتجاريين، كما يوضح إختيارات وتوجهات المؤسسة بسرعة وكفاءة<sup>231</sup>. والشكل (12-2) الموالي يوضح أكثر الوظائف الأساسية لمخطط الأعمال الخارجي.

<sup>230</sup> - Michel COSTER, *Entrepreneuriat*, Pearson Education, France, 2009, p: 135.

<sup>231</sup> - Bruno-Laurent MOSCHETTO, *op. cit.*, pp: 65-77.

الشكل رقم (2-12): وظائف مخطط الأعمال الخارجي



Source: Bruno-Laurent MOSCHETTO, Le Business plan: Pratique et Conception, Economica, 2eme Edition, France, 2001, pp: 65-77.

إذن، مخطط الأعمال الخارجي عبارة عن مستند يتكون من 20 إلى 50 صفحة يحضر من طرف مسيري المؤسسة بطريقة واضحة ومختصرة<sup>232</sup>، ويدل بصفة تفصيلية على محتوى المشروع وإستراتيجية تطويره، والنمو المرتقب لرقم الأعمال، والنتائج المستقبلية، أي أن مخطط الأعمال يظهر الرؤية الاقتصادية والمالية للمؤسسة، وإعداده بالطريقة الصحيحة يضمن إهتمام وثقة الشركاء المحتملين.

2- محتوى مخطط الأعمال الخارجي: وفقاً لـ *Stephany*، فإن مخطط الأعمال الخارجي لا بد أن يجيب على الأسئلة التالية:<sup>233</sup>

- ✓ ما هو مشروع المؤسسة؟ ما هي خصائص المشروع؟
  - ✓ ما هي أفاق القطاع؟ ما هي شدة المنافسة؟ هل توجد حواجز تعيق عملية الدخول إلى الأسواق؟
  - ✓ ما هو نشاط المؤسسة؟ من الذي يسيّر المؤسسة؟ ما هي قدرات التسيير؟ هل للمؤسسة خبرة في المشروع الذي سيتم تمويله؟
  - ✓ هل يوجد توازن بين حجم المشروع وإمكانيات المؤسسة؟ ما هي الأفاق المالية للمؤسسة؟
  - ✓ ما هو مستوى المشاركة المتوقع؟ ما هي المدة المقدرة لبقاء المستثمر في رأس مال المؤسسة؟
  - ✓ ما نوع الخروج المتوقع للمخاطر برأس المال؟
- والجدول رقم (2-13) يوضح بإختصار المعلومات الأساسية التي يحتويها مخطط الأعمال الخارجي.

<sup>232</sup> - Caroline ANDREANI, Comment créer son entreprise, Edition L'étudiant, France, 2002, p: 88.

<sup>233</sup> - Eric STEPHANY, op, cit, p: 106.

الجدول رقم (2-13): محتوى مخطط الأعمال الخارجي

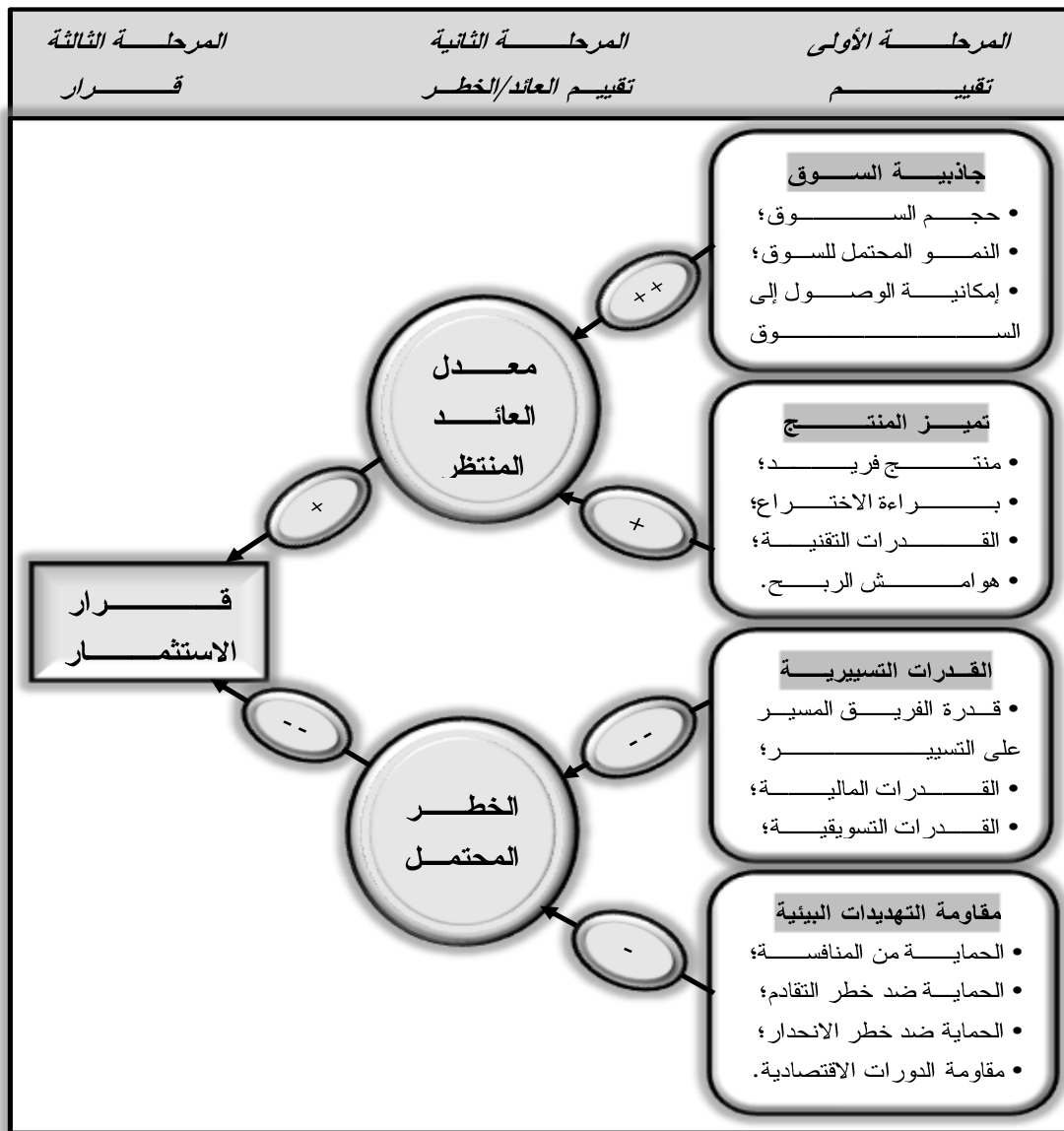
العناصر	المعلومات الرئيسية (Principales informations)
المخلص العملياتي (Le résumé opérationnel)	يجب أن يحتوي على معلومات تشجع المستثمر على مواصلة قراءة مخطط الأعمال: تاريخ الإنشاء، القطاع، المنتجات، الأسواق، التسيير، الأهداف المسطرة (الحصة السوقية، رقم الأعمال، الوضعية التنافسية...)، نوع التمويل، نسبة رأس المال، المردودية المنظرة...
المشروع (Le projet)	▲ لمحة تاريخية عن المشروع: عرض التطورات الرئيسية التي سبق وأن مرت على المؤسسة؛ ▲ أسس إنشاء المشروع: تطوير منتجات جديدة في نفس السوق، تنويع، نمو داخلي أو خارجي.
المحيط الاقتصادي (L'environnement économique)	عرض لمختلف مكونات المحيط وتطوراتها: الفرص والتحديات، قطاعات وفروع النشاط، التطورات الظرفية ودورة حياة الأنشطة، العوامل المفسرة للتطورات الظرفية، حجم السوق، حواجز الدخول إلى القطاع.
السوق (Le marché)	عرض شامل لتطورات السوق: الطلب (الزبائن، عادات المستهلكين، مكان الشراء)، العرض (هيكل العرض، التوجه الجغرافي...)، المنافسة (المنافسون، حجمهم، رقم أعمالهم، علاماتهم التجارية، نقاط قوتهم وضعفهم، استراتيجياتهم، الداخلون المحتملون للسوق)، المنتجات البديلة.
المنتج/الخدمة Produit/Service	عرض شامل للمنتجات أو الخدمات: المنتج ومنفعته، درجة الابتكار، المزايا التنافسية المتأتية من المنتج، حماية المنتج (براءة الاختراع...).
الأهداف (Les objectifs)	إبراز مختلف الأهداف الاستراتيجية للمشروع: الأهداف السوقية (الحصة السوقية)، الأهداف المالية (رقم الأعمال، مستوى المردودية...)، أهداف أخرى (العلامة التجارية، تحفيز المستخدمين...).
الموارد البشرية والتنظيمية للمؤسسة (Les ressources humaines et organisationnelles)	▲ إبراز أن الموارد المتوفرة قادرة على تطوير المشروع: التعريف بالفريق المسير، المساهمين، الإداريين، الموردين...؛ ▲ إثبات نوعية التسيير: معرفة القطاع، الخبرة...؛ ▲ الهيكل التنظيمي للمؤسسة؛ ▲ أنظمة التعويضات (الموظفين...) ▲ مهارات المؤسسة الخارجية؛ ▲ العضوية في الشبكات العلمية، التجارية...
المخطط العملياتي (Le plan opérationnel)	من بين المخططات التي يسعى المستثمر للحصول عليها نجد: ▲ مخطط الإنتاج: الوسائل المسخرة للإنتاج، المقابلة من الباطن، التمويل، الموردين، تنظيم الإنتاج (الطلب، سلسلة صغيرة أو كبيرة، الرقابة، التخطيط...) ▲ مخطط التسويق (التوزيع، سياسة التسعير، سياسة الاتصال، تقدير المبيعات، الميزانية...) ▲ أنماط التسيير (الامركزية، الإدارة بالأهداف...).
المخطط المالي (Le plan Financier)	يجب أن تركز المعلومات المالية على ثلاثة أقطاب: الاحتياجات المالية، إستعمالات الموارد المالية والمردودية المالية المتوقعة من المشروع. وبالتالي يتعين على المؤسسة تقديم: ▲ المستندات المحاسبية (الميزانية، جدول حسابات النتائج، والملاحق)؛ ▲ الجداول المالية؛ ▲ مختلف سيناريوهات تطور الميزانيات الأساسية (الخرينة...).

Source: Eric STEPHANY, La relation capital-risque/PME, Fondements et Pratiques, Editions De Boeck université, 1<sup>er</sup> édition, Belgique, 2003, pp: 107-108.

وجدير بالذكر أن المخاطرين برأس المال يركزون على صنف آخر من المستندات عندما يتعلق الأمر بالمشاريع الإبتكارية الناشئة يطلق عليه إسم نموذج العمل (*Business Model*). هذا الأخير يحتوي على كل العناصر التي نجدها في مخطط الأعمال، بالإضافة إلى إحتوائه على نموذج لنمو الصناعة يظهر مراحل التطور، إحتياجات كل مرحلة من الموارد المالية، والقيمة المضافة التي بإمكان المشروع خلقها في كل مرحلة من مراحل النمو<sup>234</sup>.

ثانيا- **معايير إتخاذ القرار الإستثماري**: قدم *Bruno* و *Tyebjee* نموذج يتضمن أربعة معايير يعتمد عليها المخاطرين برأس المال في تقييم عائد وخطر المشاريع الصغيرة الإبتكارية.

الشكل رقم (2-14): نموذج *Bruno* و *Tyebjee*



Source: Constantin ZOPOUNIDIS, *La Gestion du Capital-risque*, Edition Economica, Paris, France, 1990, p: 113.

<sup>234</sup> - *Idem*, p: 108.

يستخلص مما سبق، أن قرار رفض أو قبول المشروع الاستثماري (قبول مبدئي) في شركات أو صناديق رأس المال المخاطر يستند إلى أربعة مجموعات من معايير إتخاذ القرار الاستثماري وهي: جاذبية السوق، تميز المنتج، القدرات التسييرية، ومقاومة التهديدات البيئية. ثالثاً- **تقنيات التقييم المالي للمشروع الاستثماري**: لإجراء عملية التقييم المالي للمشروع الاستثماري يطبق المخاطرين برأس المال مجموعة من تقنيات تقييم الاستثمار بهدف الوصول إلى قرار نهائي من حيث قبول المشروع أو رفضه عن طريق معرفة عائده وما يمكن أن يخلقه من قيمة مضافة. وتتلخص تلك التقنيات فيما يلي:

**1- تقنية صافي القيمة الحالية \* (NPV)**: صافي القيمة الحالية لمشروع هو الفرق بين القيمة الحالية لصافي التدفقات النقدية المتوقعة للمشروع والقيمة الأولية المستثمرة في المشروع.<sup>235</sup>

ويحدد صافي القيمة الحالية للمشروع الاستثماري بالمعادلة التالية:<sup>236</sup>

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} - C_0$$

حيث أن: **NPV**: صافي القيمة الحالية.

**C<sub>t</sub>**: صافي التدفقات النقدية.

**r**: معدل الخصم.

**C<sub>0</sub>**: القيمة الأولية المستثمرة في المشروع.

**t**: عدد السنوات التي تمثل العمر الانتاجي المتوقع للمشروع.

وعليه إذا كان صافي القيمة الحالية موجبا كان الإستثمار مربحا، والعكس صحيح.

**2- تقنية معدل العائد الداخلي \*\* (TRI)**: معدل العائد الداخلي هو عبارة عن معدل الخصم الذي تتساوى عنده القيمة الحالية للتدفقات النقدية المتوقعة للمشروع مع تكلفة الإستثمار الأولية.<sup>237</sup> ويمكن التعبير عن المعدل بالعلاقة التالية:<sup>238</sup>

$$TRR = NPV \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+K)^t} - NINV = 0$$

حيث أن: **NPV**: صافي القيمة الحالية؛ **NCF<sub>t</sub>**: صافي التدفق النقدي السنوي؛ **NINV**: صافي الاستثمار؛ **K**: تكلفة رأس المال؛ **t**: عدد السنوات التي تمثل العمر الانتاجي المتوقع للمشروع.

\* - Net Present Value.

<sup>235</sup> - Don DAYANANDA et al, **Capital Budgeting : Financial appraisal of investment projects**, Cambridge University Press, First published, United Kingdom, 2002, p : 03.

<sup>236</sup> - **Idem**, p: 03.

\*\* - Taux de rendement interne, ou TRR: Internal rate of return

<sup>237</sup> - R. Cheres MOYER et al, **Contemporary Financial Management**, Cengage Learning, United states of America, 2012, p: 362.

<sup>238</sup> - **Idem**, p: 362.

3- تقنيتي القيمة الاقتصادية المضافة والقيمة السوقية المضافة ( $MVA$  و  $EVA$ ):\*  
 من بين أهم التقنيات الحديثة التي أثارت إهتمامات المسيرين وأعطت صبغة شاملة لمفهوم خلق القيمة نجد تقنيتي  $EVA$  و  $MVA$ . تمثل القيمة الاقتصادية المضافة ( $EVA$ ) الفرق بين نتيجة الاستغلال وتكلفة الأموال ويعبر عنها رياضيا بالعلاقة التالية:<sup>239</sup>

$$EVA_t = RE_t - K \times CI_t$$

حيث أن:  $EVA_t$ : القيمة الاقتصادية المضافة.

$RE_t$ : نتيجة الاستغلال الصافية قبل المصاريف المالية للفترة  $t$ .

$K$ : التكلفة الوسطية المرجحة لرأس المال للفترة  $t$ .

$CI_t$ : الأموال المستثمرة (ديون + أموال خاصة).

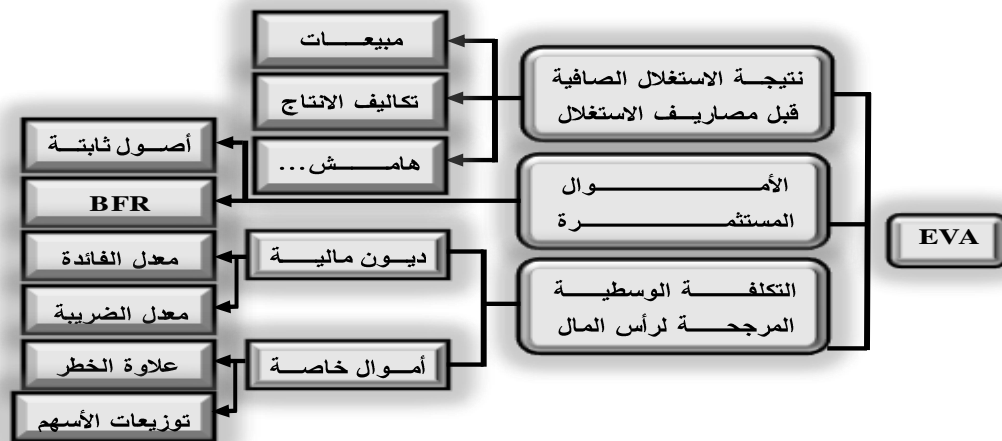
ويمكن هذا التعريف للقيمة الاقتصادية المضافة من قياس قدرة المؤسسة على خلق أو تدمير القيمة. وإنطلاقاً من تحديدنا للقيمة الاقتصادية المضافة  $EVA$  يمكن تحديد القيمة السوقية المضافة التي تعرف بأنها القيمة الحالية لمجموع قيم  $EVA$  المستقبلية:<sup>240</sup>

$$MVA = \sum_{t=1}^n \frac{EVA_t}{(1 + K)^t}$$

وإذا كانت القيمة السوقية المضافة ( $MVA$ ) موجبة فإن السوق سينظر إلى المؤسسة على أنها سوف تولد عوائد مستقبلية تفوق تكلفة الأموال.

وكتلخيص حول تقنية خلق القيمة نورد للتوضيح شجرة القيمة وما تنفرد به القيمة الاقتصادية المضافة، بإعتبارها واحدة من بين أهم التقنيات المستخدمة في التقييم المالي.

الشكل رقم (15-2): شجرة القيمة (L'arbre de valeur)



Source: Eric STEPHANY, La relation capital-risque/PME, Fondements et Pratiques, Editions De Boeck université, 1<sup>er</sup> édition, Belgique, 2003, p: 127.

\* - Economic Value Added & Market Value Added.

<sup>239</sup> - Eric STEPHANY, op, cit, p: 126.

<sup>240</sup> - Idem, p: 126.

نخلص مما سبق أن المخاطرين برأس المال يعتمدون على ثلاث أدوات عند إتخاذ قرار المساهمة في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي: **مخطط الأعمال، معايير إتخاذ القرار الاستثماري، وتقنيات التقييم المالي للمشروع.** حيث تمكن هذه الأدوات المخاطرين برأس المال من إتخاذ قرار موضوعي فيما يتعلق بفرص الإستثمار المتاحة.

### **المطلب الثاني: الأدوات القانونية والمالية (Les outils Juridico-Financiers)**

يقصد بالأدوات القانونية والمالية تلك الأدوات التي تساعد المخاطرين برأس المال (*Les capital-risqueurs*) في التخفيف من المخاطر التي قد يتعرضون لها سواء عند تقييم واختيار المشاريع، أو أثناء فترة تواجدهم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة، بالإضافة إلى أنها تحدد العلاقة التي ستنشأ بين المخاطرين برأس المال والملاك المسييرين وتنظمها، كما تحدد أيضا حقوق المخاطرين برأس المال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة. **أولا- الأدوات القانونية (Les outils Juridiques):** يتطلب نجاح تقنية التمويل برأس المال المخاطر صياغة مجموعة من العقود التي تحدد وتنظم العلاقة بين المخاطرين برأس المال والملاك المسييرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن بين أهم هذه العقود نجد عقد المساهمين. وفيما يلي سنتعرف على مفهوم وخصائص عقد المساهمين، بالإضافة إلى التعرف على مختلف البنود التي يتضمنها.

**1- مفهوم عقد المساهمين (Le pacte d'actionnaires):** يعرفه *DE Lalande* و *Paoli-Gagin* على أنه الوثيقة الرئيسية التي تحدد نوعية وطبيعة العلاقة بين الملاك المسييرين والمستثمرين وتنظمها<sup>241</sup>. ومن خصائص عقد المساهمين في مجال رأس المال المخاطر وفقا لـ *Redis* أنه عقد سري (*Contrat secret*) لا يعرف تفاصيله إلا الأطراف المتعاقدة (الملتزمة بينوده)، كما ينتهي عقد المساهمين بإنهاء المدة المحددة أو بدخول مستثمرين جدد<sup>242</sup>.

**2- مضمون عقد المساهمين:** يتضمن عقد المساهمين فئتين رئيسيتين من البنود: بنود مراقبة جغرافية رأس المال، وبنود تنظيم متابعة المساهمة.

✓ **بنود مراقبة جغرافية رأس المال (Clauses du contrôle de la géographie du capital):** وفقا لـ *Stéphany*، فإن هذه البنود تمكن المخاطرين برأس المال من تحقيق هدفين هما:<sup>243</sup> غلق رأس المال لمنع دخول شريك غير مرغوب فيه، والحفاظ على الوسائل التي تضمن لهم الخروج من رأس مال المؤسسة الممولة بشروط جيدة. وتصنف البنود الخاصة بمراقبة جغرافية رأس المال إلى مجموعة من البنود يلخصها الجدول (1-2) الموالي:

<sup>241</sup> - Jean REDIS, **Finance entrepreneuriale: Le créateur d'entreprise et les investisseurs en capital**, Edition de Boeck, Bruxelles, Belgique, 2009, p: 117.

<sup>242</sup> - **Idem**, p: 117.

<sup>243</sup> - Eric STEPHANY, **op, cit**, p: 133.



الجدول رقم (1-2): بنود مراقبة جغرافية رأس المال

بنود مراقبة جغرافية رأس المال <i>Clauses du contrôle de la géographie du capital</i>	
يمنع المسيرين من بيع أسهمهم لمدة معينة. وهو بند قليل الاستعمال بسبب طبيعته الغير مرنة.	بند عدم جواز التصرف (Clause d'inaliénabilité)
الهدف منه هو منع أحد المساهمين في المؤسسة من نقل أسهمه إلى الأشخاص الغير معتمدين (Non agréés).	بند الموافقة (Clause d'agrément)
تمنح هذه البنود للمستفيد منها الحق في الحصول على الأسهم المملوكة من قبل المساهمين الآخرين.	بندي الأسبقية والأفضلية (Clauses de préemption et de préférence)
يوفر هذا البند إطارا لنقل ملكية الأسهم في المؤسسة. حيث يعطي المساهم الذي لديه حصة الأكثرية (Majoritaire) للمساهم الذي لديه حصة الأقلية (Minoritaire) الفرصة لبيع أسهمه في ظل نفس الشروط.	بند الخروج المتصل (Clause de sortie conjointe)
إن الهدف من هذه البنود هو ضمان إستمرار مشاركة المخاطرين برأس المال في حالة رفع رأس مال المؤسسة. حيث ينبغي على المساهم الذي لديه حصة الأغلبية أن يعطي للمخاطر برأس المال فرصة المشاركة في العملية.	بنود مضادة (Clauses anti-dilution)
تعطي هذه البنود للمخاطرين برأس المال الحق في الانسحاب من رأس المال في حالة رفع رأس المال أو الاندماج (Fusion). ويلتزم المساهمين الذين لديهم حصة الأغلبية بشراء أسهم المخاطرين برأس المال بسعر يعادل سعر إصدار أسهم جديدة.	بنود الانسحاب (Clauses de retrait)

Source: Eric STEPHANY, *La relation capital-risque/PME, Fondements et Pratiques*, Editions De Boeck université, 1<sup>er</sup> édition, Belgique, 2003, p: 133.

✓ بنود تنظيم متابعة المساهمة (Clauses organisant le suivi de la participation):

يستخدم المخاطرين برأس المال هذه البنود لتنظيم متابعة مساهمتهم خلال فترة المشاركة في رأس المال. وتصنف البنود الخاصة بتنظيم متابعة المساهمة إلى مجموعة من البنود يلخصها الجدول (2-2) الموالي:

الجدول رقم (2-2): بنود تنظيم متابعة المساهمة

بنود تنظيم متابعة المساهمة (Clauses organisant le suivi de la participation)	
بنود الاعلام (Clause d'information)	إن هذا البند يلزم المالك المسير بتقديم تقرير خاص (Reporting spécifique) للمخاطر برأس المال يشرح فيه الوضعية المالية للمؤسسة، ويكون ذلك بشكل دوري (تقرير شهري، تقرير ثلاثي...).
بنود الاستشارة المسبقة (Clause de consultation préalable)	يلزم هذا البند المسيرين الملاك على إستشارة المخاطرين برأس المال عند الشروع في إتخاذ القرارات، كتلك المتعلقة بدخول مستثمرين جدد، عمليات الانسحاب من الاستثمارات، توظيف إطارات تسيير جديدة، إطلاق منتج جديد....
بنود الترخيص المسبق (Clause d'autorisation préalable)	يأخذ على هذا البند أنه أكثر تعقيدا من سابقه، ويرجع ذلك إلى أن المالك المسير ملزم بأخذ موافقة المخاطر برأس المال لإتخاذ القرارات.
بنود التدخل المحدود (Clause d'ingérence limitée)	إن هذا البند يعطي للمخاطر برأس المال سلطة إتخاذ القرار في مجالات محددة، وبالتالي فعلى المالك المسير العمل لمصلحة المخاطر برأس المال في بعض المجالات المحددة مسبقا.
بنود الخروج الموثق (Clause de sortie pactée)	إن هذا البند يضمن بأن مختلف المشتريين لأسهم أطراف عقد المساهمين يصبحون هم أيضا أطرافا في هذا العقد.
بنود عدم المنافسة (Clause de contrôle)	إن هذا البند يحد من إمكانية أخذ المسير المالك بعد إنطلاق المشروع حصة في رأس مال مؤسسة منافسة، ومن ممارسة أدنى نشاط إداري فيها.
بنود المراقبة (Clause de contrôle)	يمكن هذا البند المخاطرين برأس المال من ممارسة أكبر قدر من الرقابة على المؤسسة الممولة، وذلك بحصولهم على مقعد في مجلس الإدارة (Conseil d'administration)، أو في مجلس المراقبة (Conseil de surveillance).

Source: Eric STEPHANY, La relation capital-risque/PME, Fondements et Pratiques, Editions De Boeck université, 1<sup>er</sup> édition, Belgique, 2003, p: 134.

إذن، عقد المساهمين هو عبارة عن مستند سري لا يعرف تفاصيله إلا الأطراف المتعاقدة؛ يحتوي على مجموعة من البنود التي تمكن المخاطرين برأس المال من مراقبة جغرافية رأس المال، وكذا تنظيم متابعة مساهمتهم خلال فترة تواجدهم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة. ثانيا- الأدوات المالية (Les outils financiers): تحدد الأداة المالية التي سيقع عليها الاختيار (أسهم، أوراق مالية قابلة للتحويل،...) حقوق المخاطرين برأس المال في المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة الممولة. ووفقا لـ (2009) *Rédis*، (2003) *Stéphany*، و(2006) *Battini*، فإن الأدوات المالية المستخدمة في مجال رأس المال المخاطر تنقسم إلى قسمين:<sup>244</sup>

**1- أدوات تمنح دخولا مباشرا في رأس المال (*Titres qui ouvrent un accès direct au capital*):** هناك أربعة أنواع من الأوراق المالية التي تمنح دخولا مباشرا في رأس المال ويتعلق الأمر بـ: الأسهم العادية، الأسهم الممتازة، الأسهم ذات حق التصويت المضاعف، والأسهم ذات التوزيعات الأولوية دون حق التصويت.

✓ **الأسهم العادية (*Les actions simples*):** تمثل جزء من رأس مال المؤسسة المصدرة يحصل حاملها على دخل متغير وتعطي له الحق في: توزيعات الأرباح (*Dividendes*)، الأولوية في الاكتتاب في حالة رفع رأس المال، إسترجاع رأس المال في حالة التصفية، التصويت في الجمعية العامة (العادية وغير العادية)، الحصول على المعلومة، والتنازل عن الأسهم. ✓ **الأسهم الممتازة (*les actions privilégiées*):** هي عبارة عن أوراق مالية تدر عادة توزيعات ثابتة، وتعطي لحاملها نفس حقوق حملة الأسهم العادية يضاف إليها حقوقا أخرى كالحصول على معلومات أكثر أهمية، إسترجاع رأس المال في حالة الإفلاس قبل حملة الأسهم العادية.

✓ **الأسهم ذات حق التصويت المضاعف (*Les actions à droit de vote double*):** إن حق التصويت المترتب عن السهم يجب أن يكون متناسبا مع نصيب رأس المال الذي يمثله، إلا أنه وإستثناء من هذا المبدأ فقد أجاز إعطاء حق تصويت مضاعف لجميع الأسهم المحررة كليا والتي ثبت أنها قيدت تقيدا إسميا منذ سنتين (02) على الأقل بإسم نفس المساهم، لكن يشترط أن يتم ذلك إما بموجب النظام الأساسي، أو بناء على قرار من الجمعية العامة غير العادية، هذا الحق يعتبر مكافأة لوفاء المساهمين وإخلاصهم.

✓ **الأسهم ذات توزيعات الأولوية دون حق التصويت (*Les actions à dividendes prioritaire sans droit de vote*):** وهي عبارة عن أسهم تمنح لحاملها حق الأولوية في الحصول على الأرباح القابلة للتوزيع للسنة المالية المنتهية قبل تكوين الاحتياطات. تبقى الأسهم ذات التوزيعات الأولوية دون حق التصويت قليلة الإستخدام في مجال رأس المال المخاطر، ويعود ذلك لرغبة المخاطرين برأس المال في الخروج بأكبر قيمة مضافة (*Une sortie avec plus-value*) وليس الحصول على عائد دوري في شكل توزيعات قد تؤثر على إمكانيات نمو المؤسسة، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن غياب حق التصويت والرقابة على المؤسسة هي من العناصر التي تقلل من قيمة الإستثمار.

<sup>244</sup> - voir: - Jean REDIS, *op. cit.*, pp: 113-116.

- Eric STEPHANY, *op. cit.*, pp: 139-145.

- Pierre BATTINI, *op. cit.*, pp: 116-121.

2- أدوات تمنح دخولا أجلا في رأس المال (*Titres qui ouvrent un accès différé au capital*): هناك خمسة أنواع من الأوراق المالية التي تمنح دخولا أجلا في رأس المال ويتعلق الأمر ب: السندات القابلة للتحويل إلى أسهم، السندات المسددة بأسهم، القسائم المستقلة للإكتتاب في الأسهم، الأسهم ذات قسائم الإكتتاب في الأسهم، والسندات ذات قسائم الإكتتاب في الأسهم. **✓ السندات القابلة للتحويل إلى أسهم (*Les obligations convertibles en actions*):** وهي عبارة عن أوراق مالية تعطي الحق لحاملها إختياريا لتحويلها إلى أسهم عادية بموجب عقد ينص على ذلك.

**✓ السندات المسددة بأسهم (*Les obligations remboursables en actions*):** يتم إصدار هذه السندات بنفس شروط إصدار السندات القابلة للتحويل إلى أسهم (*OCA*)، غير أن الفرق يكمن في أن المؤسسة هي التي تقرر التحويل في هذا النوع (*ORA*). ويتم تحديد شروط السداد في عقد الإصدار (فترة السداد، معدل التحويل...). ومن أهم عيوب هذا النوع من الأوراق المالية هو أن فترة السداد تحدد مسبقا، وهذا ما يدفع المخاطرين برأس المال إلى تفضيل النوع السابق (*OCA*).

**✓ القسائم المستقلة للإكتتاب في الأسهم (*Les Bons indépendants de souscription d'actions*):** هي عبارة عن أوراق مالية قابلة للتداول، تعطي لحاملها حق الإكتتاب في أسهم تمثل حصة من رأس مال المؤسسة المصدرة وذلك بشروط محددة في عقد إصدار القسائم. **✓ الأسهم ذات قسائم الإكتتاب في الأسهم (*Les actions à Bons de souscriptions d'actions*):** هي عبارة عن أسهم مصحوبة بقسيمة أو عدة قسائم. حيث تعطي هذه القسائم لحاملها الحق في الإكتتاب في أسهم المؤسسة المصدرة بسعر محدد وخلال فترة زمنية محددة مسبقا.

**✓ السندات ذات قسائم الإكتتاب في الأسهم (*Les obligations à Bons de souscriptions d'actions*):** هي عبارة عن أوراق مالية تتكون من سندات عادية (*Obligation ordinaire*) وقسيمة أو عدة قسائم. حيث تعطي هذه القسائم لحاملها الحق في الإكتتاب في أسهم المؤسسة المصدرة بسعر محدد وخلال فترة زمنية محددة مسبقا.

يستخلص مما سبق، أن أدوات رأس المال المخاطر تمكن المخاطرين برأس المال من تحقيق ثلاثة أهداف رئيسية وهي: أولا، إتخاذ قرار موضوعي فيما يتعلق بفرص الاستثمار المتاحة؛ ثانيا، مراقبة جغرافية رأس المال وتنظيم متابعة مساهمتهم أثناء فترة تواجدهم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ ثالثا، تساعدهم في التخفيف من مخاطر عدم تماثل المعلومات التي قد يتعرضون لها سواء عند تقييم واختيار المشاريع، أو أثناء فترة تواجدهم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة.

بعد أن قمنا بدراسة مختلف أدوات رأس المال المخاطر (*Les outils du capital-risque*) سنحاول في المطلب الموالي التطرق إلى مراحل الاستثمار عن طريق رأس المال المخاطر مركزين على أهمية كل أداة من أدوات رأس المال المخاطر بالنسبة للمخاطر برأس المال خلال مراحل الإستثمار.

المبحث الرابع: مراحل الإستثمار عن طريق رأس المال المخاطر وأليات خروجه من المؤسسات الممولة  
سنحاول من خلال هذا المبحث التعرف على المراحل المختلفة التي تمر بها عملية  
الإستثمار عن طريق رأس المال المخاطر، بالاضافة إلى التعرف على إستراتيجيات أو  
أليات خروج رأس المال المخاطر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي قام بتمويلها.

المطلب الأول: مراحل الإستثمار عن طريق رأس المال المخاطـر.  
المطلب الثاني: أليات خروج رأس المال المخاطر من المؤسسات التي قام بتمويلها.

المطلب الأول: مراحل الإستثمار عن طريق رأس المال المخاطـر

إن عملية الإستثمار عن طريق رأس المال المخاطر تتم على عدة مراحل وليس دفعة واحدة،  
حيث تبدأ بجمع الأموال من قبل المخاطر برأس المال، وتنتهي بخروج هذا الأخير من رأس  
مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الممولة. ويعرض الشكل الموالي مراحل عملية الإستثمار  
عن طريق رأس المال المخاطر.

الشكل رقم (2-16): مراحل الإستثمار عن طريق رأس المال المخاطر



Source: Mansoor DURRANI & Grahame BOOCKOK, Venture capital, Islamic Finance and SMEs; valuation, Structuring and Monitoring practices in India, First published, Palgrave Macmillan, United states of America, 2006, p: 60 (بتصرف).

وفيما يلي شرح مفصل لمراحل الإستثمار (*Investment Cycle*) عن طريق رأس المال المخاطر: <sup>245</sup>  
أولاً- **تجميع الموارد المالية (*Fund Raising*)**: يقوم المخاطر برأس المال (شركة تسيير صندوق رأس المال المخاطر) في مرحلة أولى بتجميع رؤوس الأموال من المستثمرين (شركات التأمين، صناديق التقاعد، البنوك...)، وتبدأ العملية عندما يطور المخاطر برأس المال خطة عمله وإستراتيجية الإستثمار، وهنا تظهر قدرة ومهارة هذا الأخير في جمع الموارد وإجتذاب المستثمرين.  
ثانياً- **أصل الصفقة (*Deal Generation*)**: في هذه المرحلة تأتي عروض الإستثمار للمخاطر برأس المال في شكل مخططات عمل (*Plans de Travail*)؛ ترسل من طرف أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق البريد العادي أو الإلكتروني، لكن هذا لا يمنع من قيام المخاطر برأس المال بالبحث بنفسه عن الفرص الإستثمارية. يجب أن تتضمن المقترحات الواردة الأهداف الإستثمارية، حجم المشروع وموقعه، مرحلة الإستثمار، المردودية المنتظرة...إلخ.  
ثالثاً- **الفحص الأولي (*Initial Screening*)**: يقوم المخاطر برأس المال في هذه المرحلة بإلقاء نظرة سريعة على مخطط الأعمال حتى يأخذ فكرة عن المشروع، وإذا إقتنع بقدرة هذا الأخير على خلق قيمة مضافة فإنه يخضع بعد ذلك المعلومات التي تتضمنها خطة العمل للمعايير الأساسية لإتخاذ القرار الإستثماري.

رابعاً- **التقييم (*Valuation*)**: بهدف التقليل من مخاطر الإستثمار يقوم المخاطر برأس المال في هذه المرحلة بجمع معلومات إضافية عن المشروع المقترح وصاحبه، ثم يقوم بعد ذلك بإجراء تقييم مالي لمعرفة عائد المشروع وما يمكن أن يخلقه من قيمة مضافة. توجد عدة تقنيات تقييم يستخدمها المخاطرين برأس المال إنطلاقاً من المعلومات المالية الواردة في خطة العمل المقدمة لهم، والتي ترتبط عادة بثقافة الإستثمار في بلد معين، فعلى سبيل المثال يميل المخاطرين برأس المال في هولندا وبلجيكا إلى الإعتماد على تقنية التدفقات النقدية المخصومة في تقييم وإختيار المشاريع، في حين أن تقنيتي القيمة الإقتصادية المضافة والقيمة السوقية المضافة تستخدمان كثيراً في فرنسا.  
خامساً- **التفاوض (*Negotiation*)**: عند قبول المشروع المقترح في مرحلة التقييم، يدخل المخاطر برأس المال في مفاوضات مع صاحب المشروع لتحديد نقطتين أساسيتين: أولاً، تحديد بنود العقد سواء تلك المتعلقة بمراقبة جغرافية رأس المال أو الخاصة بتنظيم متابعة المساهمة؛ ثانياً، تحديد نوع الأداة المالية الملائمة للإستثمار في المشروع الصغير (سندات قابلة للتحويل، أسهم عادية...)، ويهدف المخاطر برأس المال من وراء ذلك إلى الحد من بعض المخاطر التي قد يتعرض لها سواء عند تقييم وإختيار المشاريع، أو أثناء فترة تواجده في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.  
سادساً- **المتابعة (*Monitoring*)**: بعد الإستثمار في المشروع تأتي مرحلة المتابعة لإستكمال خريطة إستثمار شركات رأس المال المخاطر. يميز عادة بين نوعين من المتابعة: أولاً،

<sup>245</sup> - Elaborée par nos soins Suite à Mansoor DURRANI & Grahame BOOCKOK, *op. cit.*, pp: 60-62.

متابعة عادية، وهي التي تهدف إلى الاضافة إلى قيمة المشروع الصغير والمتوسط (تقديم التمويل + مساعدة إدارية)؛ ثانياً، متابعة غير عادية، وهي التي تهدف إلى الرقابة على المشروع الصغير والمتوسط، بتوجيه الملاك المسييرين له، وإحلال غيرهم محلهم (يحدث ذلك إذا كانت النتائج المتحققة لا تستجيب لتطلعات المخاطر برأس المال).

**سابعا- الخروج (Exit):** يعتبر الخروج من رأس المال آخر مرحلة في التمويل برأس المال المخاطر. هذا الأخير يدخل لتمويل مؤسسات صغيرة ومتوسطة عند نشأتها الأولى أو لتمويل مؤسسات قائمة قد تكون مدرة لعائد وذلك لتمويل التوسع في أنشطتها وتنميتها، ولكن تجدر الإشارة إلى أن رأس المال المخاطر يدخل في الاستثمار لا ليبقى وإنما ليخرج بعد فترة يكون فيها المشروع قد بدأ يؤتي ثماره وعوائده.

### المطلب الثاني: آليات خروج رأس المال المخاطر من المؤسسات التي قام بتمويلها

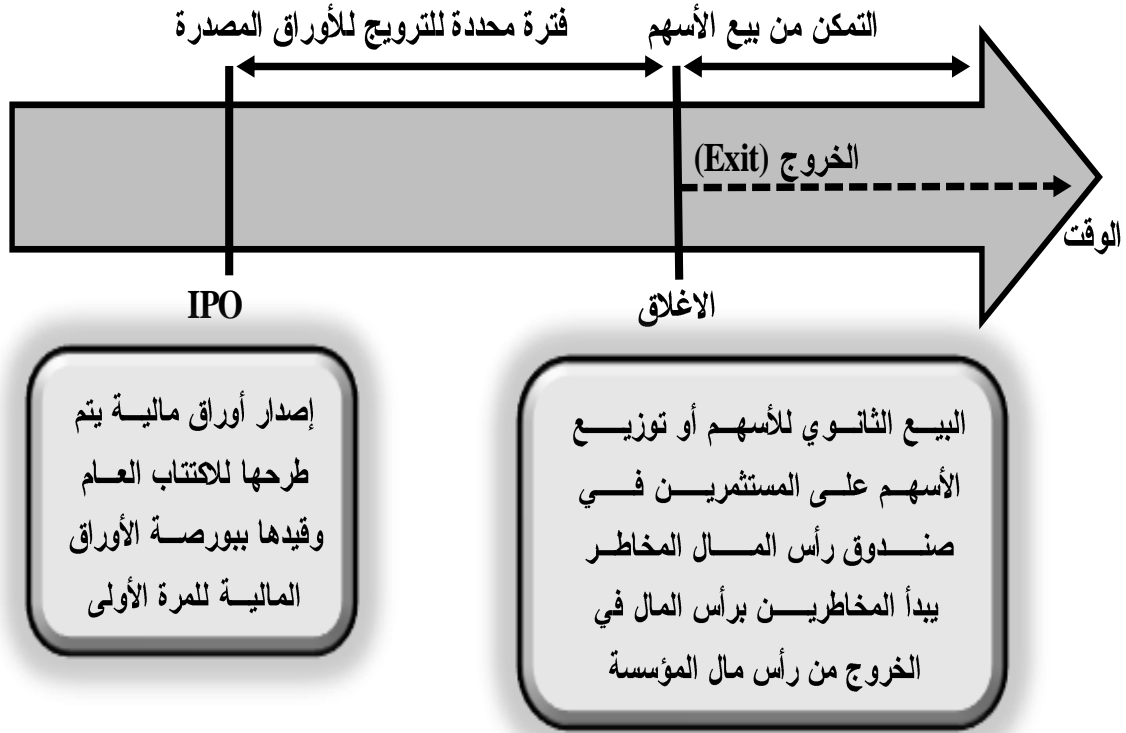
يتميز رأس المال المخاطر عن بقية مصادر التمويل الأخرى بكونه موقوت في مدة بقاءه في المشروع الممول، إذ يتحين الوقت الملائم لتمويل المشاريع في مراحلها التي تنطوي على مخاطر كبيرة ولا تدر أية عوائد وتكون الأصول فيها ضعيفة السيولة، فإذا ما بدأ المشروع في الوقوف على قدميه وإعطاء عوائد مرتفعة، يبدأ رأس المال المخاطر في الخروج منه مسترداً في ذلك أصل المال بالإضافة إلى عائد يتناسب مع حجم المخاطرة. تتمثل آليات خروج رأس المال المخاطر فيما يلي:

**أولاً- العرض العام على الجمهور (Initial Public Offering):** تتمثل هذه الطريقة في قيام المشروع بإصدار أوراق مالية يتم طرحها للاكتتاب العام وقيدها ببورصة الأوراق المالية للمرة الأولى. وفي هذه الحالة يحصل المخاطر برأس المال على أصل رأس المال وعائده في صورة أوراق مالية مقيدة بالبورصة. وبحصول المخاطر برأس المال على الأوراق المالية يصبح خاضعاً لقواعد وأحكام القيد بالأسواق المالية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تقل حدة عن معايير القيد بالأسواق المالية التي تدرج بها المؤسسات الكبيرة أسهمها. ولقد أصبح خروج رأس المال المخاطر من خلال هذه الآلية ميسوراً في العديد من دول العالم بعد إنشاء بورصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>246</sup>، حيث يمكن ذكر على سبيل المثال سوق *NASDAQ* الأمريكي الذي أنشئ سنة 1971، سوق *EASDAQ* الذي أنشئ سنة 1994 ببروكسل، سوق الإستثمار البديل *(Alternative Investment Market)* الذي أنشئ ببريطانيا سنة 1995، والسوق الجديد *(Le nouveau marché)* الذي أنشئ سنة 1996 بفرنسا من أجل سد الفراغ الموجود ما بين رأس المال المخاطر كتنقية تمويلية خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسوق الأوراق المالية التقليدي<sup>247</sup>.

<sup>246</sup>- سامي عبد الباقي، مرجع سبق ذكره، ص 28.

<sup>247</sup>- Jean LACHMANN, *op. cit.*, pp: 87-88.

ويوضح الشكل (17-2) الموالي آلية الخروج عن طريق العرض العام على الجمهور (IPO).  
الشكل رقم (17-2): آلية الخروج عن طريق العرض العام على الجمهور



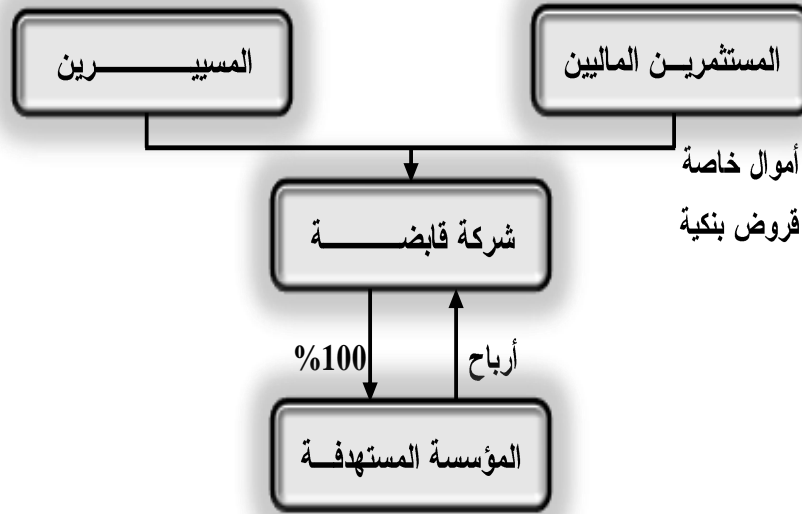
Source: Stefan POVALY, Private Equity Exits: Divestment Process Management For Leveraged Buyouts, Springer, German, 2007, p:123.

ثانيا- إعادة شراء المؤسسة: تتمثل هذه الطريقة في قيام المسير الحالي أو مسير خارجي بشراء حصة شركة رأس المال المخاطر في المؤسسة. ومن بين التقنيات التمويلية المستخدمة في ذلك نجد تقنيات الإستئناف بإستخدام الرفع المالي (*Leverage buy-out*) والتي عرفها **Cherif** بأنها: "عبارة عن عملية إعادة شراء مؤسسة مستهدفة (*OpCO*) من طرف المسير (داخلي أو خارجي) والمستثمرين الماليين (*Investisseur Financier*) الذين يبحثون عن تعظيم أثر الرفع المالي، أو إنشاء شركة قابضة (*NewCO*) تتولى القيام بعملية إعادة الشراء. ويتم تمويل عملية إعادة الشراء هذه عن طريق رؤوس الأموال الخاصة (*Fonds Propres*) وقرض تحصل عليه الشركة القابضة من البنوك أو من السوق. ويتم سداد أصل القرض وفوائده من حصيلة الأرباح التي تحققت المؤسسة المشتراة للشركة القابضة المستحوذة (*Holding d'acquisition*)<sup>248</sup>.

<sup>248</sup> - Mondher CHERIF, Le capital-risque, op, cit, p: 68.



الشكل رقم (18-2): هيكل يوضح عملياً LBO



Source: Mondher CHERIF, Le capital-risque, Edition revue banque, 2<sup>ème</sup> Edition, France, 2008, p: 68 (بتصرف).

تجدر الإشارة إلى أن هناك ثلاث أشكال رئيسية لعملية **LBO**:<sup>249</sup>

✓ **الاستئناف الإداري الخارجي (MBO) Management Buy-out**: إعادة شراء المؤسسة من طرف المسير الحالي.

✓ **الاستئناف الإداري الداخلي (MBI) Management Buy-in**: إعادة شراء المؤسسة من طرف مسير خارجي.

✓ **الاستئناف الإداري الداخلي والخارجي (BIMBO) Buy-in Management Buy-out**: إعادة شراء المؤسسة من طرف المسير الحالي ومسير خارجي.

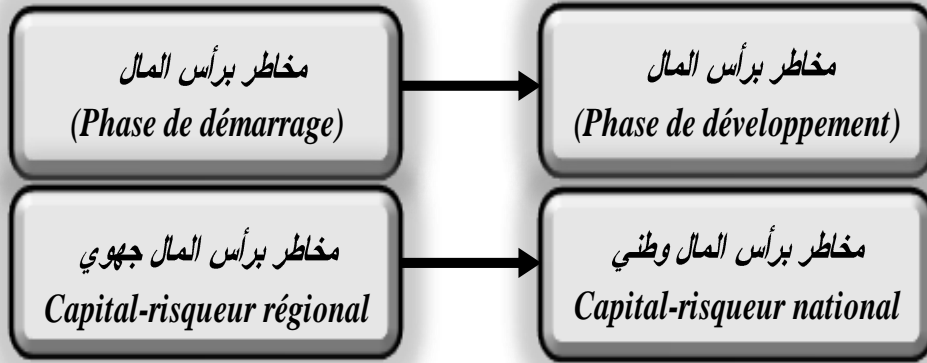
ثالثاً- **الخروج المالي (La sortie financière)**: يتمثل في قيام شركة رأس مال مخاطر أخرى أو مؤسسة مالية أخرى بشراء حصة المساهمين ومواصلة المشوار بدلا منهم في أطوار أخرى من النمو<sup>250</sup>. ويشير **Stéphany** إلى أن هذه الألية تندرج من جهة ضمن منطق التخصص، ومن جهة أخرى ضمن منطق تطوير ممارسة التمويل التسلسلي (**Financement Séquentiel**)، فعلى سبيل المثال يقوم المخاطر برأس المال ببيع مساهمته إذا لم تعد مرحلة نمو المؤسسة تتوافق مع نشاطه التمويلي<sup>251</sup>. يوضح الشكل (19-2) الموالي شبكة رأس المال المخاطر ومنطق الخروج المالي.

<sup>249</sup> - Cyril DEMARIA, Introduction To Private Equity, Wiley Finance Series, First Published, United Kingdom, 2010, p: 87.

<sup>250</sup> - Jean LACHMANN, op. cit, p: 84.

<sup>251</sup> - Eric STEPHANY, op. cit, p: 180.

الشكل رقم (2-19): شبكة رأس المال المخاطر ومنطق الخروج المالي



Source: Eric STEPHANY, **La relation capital-risque/PME, Fondements et Pratiques**, Editions De Boeck université, 1<sup>er</sup> édition, Belgique, 2003, p: 180 (بتصرف).

رابعا- **الخروج الصناعي (La sortie industrielle)**: يتمثل في قيام المخاطر برأس المال ببيع مساهمته لشركة كبيرة أو لشركة قابضة (**Holding**) لديها حصة الأقلية أو الأغلبية في المجمع الصناعي (**Groupe industriel**)<sup>252</sup>. وأشار **Stéphany** إلى أن هذه الألية للخروج تحقق فائدتين رئيسيتين للمستثمرين: الأولى أنها تمكنهم من الخروج الكلي من رأس مال المؤسسة، والثانية، وهي الأهم، أنها تسمح بإعطاء قيمة أعلى للمساهمة. هذه الأخيرة تساوي القيمة الأصلية للأسهم (**La valeur intrinsèque des actions**) مضاف إليها قيمة إستراتيجية ترتبط بالتأثرات (**Synergies**) التجارية، التقنية، والبشرية المرتبطة بنشاط المؤسسة<sup>253</sup>.

يستخلص مما سبق، أن المخاطر برأس المال يتلقى طلبات التمويل في شكل خطة عمل، حيث يلقي نظرة أولية عليها ثم يخضع مضمونها للمعايير الأساسية لإتخاذ القرار الاستثماري إذا رأى أن المشروع قادر على خلق قيمة مضافة، بعدها يجري المخاطر برأس المال تقييم مالي لمعرفة عائد المشروع وما يمكن أن يخلقه من قيمة مضافة، فإذا إقتنع بجودة المشروع فإنه يدخل في مفاوضات مع صاحب المشروع من أجل صياغة بنود عقد المساهمين، وكذا تحديد الأداة المالية (الورقة المالية) الملائمة للإستثمار في المشروع الصغير، ثم يدخل الطرفان (المخاطر برأس المال وصاحب المشروع) بعد ذلك في شراكة قد تصل مدتها إلى عشر (10) سنوات، وخلالها يحصل صاحب المشروع على التمويل اللازم بالاضافة إلى المساعدة الادارية. وبمجرد أن يبدأ المشروع في تحقيق العوائد تظهر رغبة المخاطر برأس المال في الخروج من رأس مال المؤسسة الممولة. حيث توجد عدة استراتيجيات أو أليات لخروج رأس المال المخاطر، لعل أبرزها هو الخروج عن طريق البورصة.

<sup>252</sup>- Jean LACHMANN, **op, cit**, p: 85.

<sup>253</sup>- Eric STEPHANY, **op, cit**, p: 180.

**المبحث الخامس: فعالية رأس المال المخاطر وعوامل نجاحه وتميمته**

سنحاول في هذا المبحث تحديد فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم إلقاء الضوء على عوامل نجاح وتتمية وتشجيع الإستثمار في مجال رأس المال المخاطر. لكن قبل ذلك سنقوم بإجراء مقارنة بسيطة بين رأس المال المخاطر والتمويل البنكي بإعتباره من أفضل مصادر التمويل التقليدية بالنسبة للمؤسسات بوجه عام.

**المطلب الأول: مقارنة بين التمويل برأس المال المخاطر والتمويل البنكي.**

**المطلب الثاني: فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

**المطلب الثالث: عوامل نجاح وتتمية رأس المال المخاطر.**

**المطلب الأول: مقارنة بين التمويل برأس المال المخاطر والتمويل البنكي**

لقد أجريت العديد من الأبحاث بخصوص أوجه المقارنة بين التمويل برأس المال المخاطر والتمويل البنكي، لعل أبرزها تلك المنجزة من قبل *Zopounidis (1990)*، *Bouatouata (2005)*، و *Guilhon & Montchaud (2008)*. يلخص الجدول الموالي أوجه المقارنة بين التمويل برأس المال المخاطر والتمويل البنكي.

الجدول رقم (2-3): مقارنة بين التمويل برأس المال المخاطر والتمويل البنكي

أوجه المقارنة	التمويل برأس المال المخاطر	التمويل البنكي
طبيعة التمويل	أموال خاصة وشبه خاصة؛	قروض؛
قرار التمويل	يعتمد على نوعية المسيرين، الثنائي منتج/سوق، والقيمة المضافة المستقبلية؛	يعتمد على قدرة السداد: تدفقات نقدية وضمانات ملموسة <b>(Tangibles)</b>
مدة التمويل	غير معروفة لكن محدودة في الزمن (من 03 إلى 10 سنوات)؛	معروفة ومحددة في العقد (قصيرة أو طويلة)؛
الضمانات	بدون ضمانات؛	بضمانات (رهن حيازي، رهن عقاري، كفالة، التأمين على الحياة)؛
التدخل في التسيير	إيجابي ( <b>Actif</b> ): يساهم المخاطر برأس المال في تسيير المشروع ويضمن في الوقت نفسه رقابة دورية؛	سلبي ( <b>Passif</b> ): لا يفكر البنكي ( <b>Banquier</b> ) خلال مدة التمويل إلا في إسترجاع أصل القرض وفوائده؛
حجم المؤسسة	يقتصر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير المسعرة والتي تظهر إستعدادات كبيرة للنمو؛	تفضيل المؤسسات الكبيرة ذات السمعة المالية المحمودة، والتي تستطيع أن تفي بشروط الاقراض؛
عمر	جميع مراحل نمو المؤسسة (من	العزوف عن تمويل الانشاء

وتفضيل تمويل النمو؛	الانشاء إلى التحويل)؛	المؤسسة
أموال العملاء (Fonds de clientèle)؛	أموال خاصة وشبه خاصة؛	مصادر الأموال المستثمرة
متعددة (Multiples)؛	مالية (Financières)؛	الكفاءات
سعر الفائدة؛	معدل العائد الداخلي (TRI)؛	قياس أداء الاستثمارات المنجزة
يجري البنكي تحليلا للتأكد من ملاءة المقترض اعتمادا على ميزانيات السنوات الثلاث الأخيرة؛	يعتمد المخاطر برأس المال على مخطط الأعمال (الأهداف الاستراتيجية للمشروع، قدرات ومهارات الفريق المسير...؛	جودة الدراسة السابقة للتمويل
محدد في العقد (Contractuelle)؛	غير محدد في العقد (Non Contractuelle)؛	العائد

Source: Voir: Bernard GUILHON, Sandra MONTCHAUD, **Le Capital-risque: Mécanisme de Financement de L'innovation**, LAVOISIER, Paris, France, 2008, p: 55. - Kamel Eddine BOUATOUATA, **Le Capital Investissement- Capital-risque (USA- Europe- Tunisie- Maroc- Algérie) Enjeux & Perspectives**, Edition Grand-Alger Livres, Algérie, 2005, p: 96. - Constantin ZOPOUNIDIS, **La Gestion du Capital-risque**, Edition Economica, Paris, France, 1990, pp: 105-106.

من خلال المعلومات الواردة في الجدول نلاحظ أن المخاطر برأس المال (*Le Capital-risqueur*) يختلف عن البنكي (*Banquier*) في نقاط عديدة أبرزها: أن المخاطر برأس المال هو مالك ولن يحصل على أمواله وأرباحه إلا من نجاح المشروع الصغير في حين أن البنكي دائن وقد يحصل على أصل القرض وفوائده من خلال الضمانات حتى ولو فشل المشروع الصغير، كما أن المخاطر برأس المال يساهم في إدارة وتشغيل المشروع في حين أن البنكي مجرد دائن لا يفكر خلال مدة التمويل إلا في إسترجاع أصل القرض وفوائده.

**المطلب الثاني: فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**  
تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات كبيرة في الحصول على التمويل الخارجي اللازم لها من خلال طرح أسهم للاكتتاب العام، وذلك لعدم استيفائها شروط القيد بسوق رأس المال. أضف إلى ذلك أن نجاح أي نشاط في إجتذاب استثمارات من خلال حقوق الملكية يتطلب أن يكون هذا النشاط ذا ربحية عالية، و/أو تلقى منتجاته أو خدماته رضا السوق، و/أو يسهل تصفية أسهمه، وهو ما لا يتوفر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ينطوي تمويلها في مراحلها المبكرة على مخاطر كبيرة لا يتحملها إلا المخاطرين برأس المال. كما يقوم المخاطرين برأس المال (*Capital-risqueurs*) بتمويل مؤسسات صغيرة ومتوسطة ذات مخاطر مرتفعة لا يقبل على تمويلها عادة البنوك التقليدية والمؤسسات المالية الأخرى، وذلك بسبب عدم

تمائل المعلومات وشدة المخاطر الناتجة بالأساس عن نقص الأصول التي يمكن إستخدامها كضمانة. وبعبارة أخرى، يقبل المخاطرين برأس المال، على عكس البنوك، على التمويل بدون ضمانات. وفقا لـ **Lerner**، فإن المخاطرين برأس المال يقدمون أيضا مشورتهم الفنية إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقابل جزء من القيمة التي تنشئها هذه المؤسسات. فمعارفهم وتجاربهم التقنية تمكنهم أيضا من تقديم مشورة غير مالية أو أداء مهام إدارية تؤدي إلى تقييم أفضل لما إذا كان المشروع الإستثماري ممكنا من الناحيتين الصناعية والتجارية. وقد تثبت هذه المهام غير المالية فعلا أنها أهم من المساهمة المالية وحدها لأنها تساعد على إدارة مخاطر وقوع خسارة في إستثمار معين وعلى تحقيق الحد الأقصى لمردود هذا الإستثمار<sup>254</sup>. وقد يعتبر المخاطرين برأس المال أخصائيين في جمع المعلومات عن حالة الوضع المالي والمشاريع الإستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وبالنظر أيضا إلى حيازة المخاطرين برأس المال لمعارف تقنية في أحيان كثيرة، فإنهم لا يعانون من عدم تماثل المعلومات بقدر ما يعاني منه مقدمو القروض المصرفية التقليدية<sup>255</sup>. هذا فضلا عن التدابير التي يتبعها المخاطرين برأس المال للتقليل من درجة عدم التماثل في المعلومة، منها ما تنتهج قبل الدخول في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأخرى بعد توقيع العقد:

✓ **التدابير المتبعة قبل الدخول في رأس المال:** من بين التدابير التي يتبعها المخاطرين برأس المال قبل الدخول في رأس المال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تجنبهم مشكلة عدم التماثل في المعلومة نجد:

• **إختيار الأوراق المالية الهجينة:** يقوم المخاطرين برأس المال حسب **Stein** باختيار هذه الأوراق المالية والإستفادة من خصائصها للتخفيف من مشكلة الإختيار المعاكس<sup>256</sup>. على سبيل المثال، يختار المخاطرين برأس المال السندات القابلة للتحويل إلى أسهم، ويستعملون حق التحويل إذا لاحظوا أن الملاك المسيرين يعملون بالشكل الذي يعظم من قيمة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

• **عقد المساهمين (Le pacte d'actionnaires):** يعرفه **Cherif** على أنه المستند الذي يتضمن مجموعة من البنود (**Clauses**) التي تجنب حدوث صراعات في المستقبل بين المستثمرين والملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>257</sup>. ومن خصائص عقد المساهمين في مجال رأس المال المخاطر - كما أشرنا في المبحث الثالث- أنه عقد سري (**Contrat secret**) لا يعرف تفاصيله إلا الأطراف المتعاقدة (الملتزمة ببوده)، كما ينتهي عقد

<sup>254</sup> - UNCTAD, **op. cit.**, p: 95.

<sup>255</sup> - **Idem**, p: 95.

<sup>256</sup> - Jean-Pierre DANTHINE, John B. DONALDSON, **op. cit.**, p: 32.

<sup>257</sup> - Monder CHERIF, **Le capital-risque: Pour Financer La croissance et L'emploi**, **op. cit.**, p: 77.

المساهمين بانتهاء المدة المحددة أو بدخول مستثمرين جدد. ويضم عقد المساهمين فئتين رئيسيتين من البنود\*: بنود خاصة بالمراقبة (مثل بند عدم جواز التصرف، وبند الموافقة...)، وبنود خاصة بتنظيم وهيكل المساهمة (مثل بند الإعلام، وبند الاستشارة المسبقة...). ومن أجل تجنب مشكلة عدم تماثل المعلومات فإن المخاطرين برأس المال يركزون حسب *Cherif* على بند الإعلام (*Clause d'information*) الذي يلزم المالك المسير بتقديم تقرير خاص بشكل دوري (تقرير شهري، ثلاثي...) يتضمن معلومات عن إستعمالات الموارد المالية ونتائج المؤسسة المالية<sup>258</sup>.

• **هيكل تنظيم مجلس الإدارة:** يمكن للمخاطرين برأس المال أن يتفاوضوا على عدد كبير من المناصب في مجلس الإدارة وذلك لمراقبة تصرفات المسير. وقد أظهرت أبحاث أكاديمية قام بها كل من *Lerner (1995)*, *Hermalin et Weisbach (1998)*, *Baker et Gompers (1999)* حول مجلس إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن للمخاطرين برأس المال تأثير كبير على تنظيم وهيكل مجلس المراقبة<sup>259</sup>.

✓ **التدابير المتبعة بعد توقيع العقد:** من بين التدابير التي يتبعها المخاطرين برأس المال بعد توقيع العقد مع المالك المسير للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة والتي تجنبهم مشكلة عدم التماثل في المعلومة نجد:

• **التهديد بتغيير المسيرين المؤسسين:** بين *Sahlman* و *Gorman* أن المخاطرين برأس المال يستخدمون حقوقهم في الرقابة على مستوى مجالس الإدارة لتغيير المسير المؤسس (*Le dirigeant fondateur*) وذلك في حالة حدوث صراعات بين الطرفين<sup>260</sup>. حيث أظهرت دراسة أجراها *Hannan et al* على عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بواد السليكون (*La Silicon valley*) أن 40% من المسيرين غير المؤسسين يصبحون رؤساء لمجلس الإدارة بعد أربعين (40) شهرا من دخول المخاطرين برأس المال في رأس مال المؤسسات الممولة<sup>261</sup>.

\* - للأطلاع أكثر على البنود التي يتضمنها عقد المساهمين في مجال رأس المال المخاطر ارجع إلى المبحث الثالث.  
258 - *Idem*, p: 74.

\* - يفضل المخاطرين برأس المال الشكل الحديث لشركة المساهمة عند الدخول في رأس مال المؤسسات الصغيرة، حيث يكون هناك فصل بين المجلس التنفيذي ومجلس المراقبة. هذا الأخير يتشكل بنفس الطريقة التي يتشكل بها المجلس الإداري (يتكون من 3 إلى 24 إداري يختارون من بين المساهمين ويتم إنتخابهم من طرف الجمعية العامة لمدة يحددها النظام الأساسي) إلا أن وظائفه مختلفة، نذكر منها: أولاً، مراقبة تسيير المؤسسة؛ ثانياً، إتخاذ الخيارات الاستراتيجية؛ ثالثاً، تقييم النتائج واستدعاء الجمعية العامة. ويضم مجلس المراقبة المخاطرين برأس المال الذين يفضلون لعب دور الموجه والمراقب للمؤسسة، بينما يترك المجلس التنفيذي بوظائفه التسييرية المحدودة للمالك المسير وفريقه. أنظر: • Eric STEPHANY, *op, cit*, pp: 135-136.

259 - Eric STEPHANY, *op, cit*, pp: 32-33.

260 - *Idem*, p: 33.

261 - *Ibidem*, pp: 33-34.

• **التمويل على مراحل (Financement par étapes):** لا يقدم رأس المال المخاطر دفعة واحدة وإنما يقدم على دفعات خلال مراحل حياة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة. ووفقاً لـ *Sahlman*، فإن للمخاطرين برأس المال خيار حقيقي يتمثل في الإمتناع عن المساهمة في الدورة التمويلية الموالية في حالة حدوث صراعات مع المالك المسير نتيجة عدم حصولهم على معلومات ملائمة حول المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الوقت المناسب<sup>262</sup>.

• **وضع نظام تحفيزي (Un système d'incitation):** لصالح الملاك المسيرين حتى يمكن تقليص الفجوة بين مصالحهم ومصالح المخاطرين برأس المال؛ أي أنه من أجل جعل الملاك المسيرين يتصرفون بالشكل الذي يخدم مصلحة المخاطرين برأس المال بتعظيم قيمة الأسهم التي يمتلكونها وجب على هؤلاء تحفيز أولئك بعلاوات ومكافآت على شكل قسائم للاكتتاب في الأسهم، وخيارات الأسهم (*Stock options*)<sup>263</sup>.

• **تشويه السمعة:** يعتبر دخول المخاطرين برأس المال في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إشارة على جودة المشروع المنشئ من قبل هذه الأخيرة. غير أن صراعات الوكالة التي قد تنشأ بين المخاطر برأس المال والمالك المسير والتي يكون سببها عادة عدم تماثل المعلومات ستؤدي إلى تشويه سمعة المؤسسة لدى أصحاب المصلحة، ولتجنب حدوث ذلك يقوم المالك المسير بتزويد المخاطر برأس المال بالمعلومات الكافية للمحافظة على السمعة التي اكتسبت في السوق<sup>264</sup>.

يستخلص مما سبق، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبهدف النمو تلجأ إلى فتح رأسمالها أمام المخاطرين برأس المال نظراً للدعم الفني والمالي الذي يقدمونه لها مع حفاظها على الاستقلالية بعد مرور فترة العقد. ويشير تقرير الجمعية الفرنسية للمستثمرين برأس المال (*AFIC*) لسنة 2013، إلى أن عدد شركات رأس المال المخاطر الفرنسية قد تطور من 1469 مؤسسة سنة 2009 إلى 1548 مؤسسة سنة 2012، كما أن حجم المساهمة المالية لشركات رأس المال المخاطر الفرنسية في رأس مال المؤسسات الصغيرة قد تطورت إيجابياً من 4100 مليون أورو سنة 2009 إلى 6072 مليون أورو سنة 2012<sup>265</sup>. غير أن نجاح تقنية رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مرتبط بعدة عوامل سنأتي على ذكرها في المطلب الموالي.

<sup>262</sup>- AMIT, JAMES BRANDER, CHRISTOPH ZOTT, **Why do venture capital firms exist ? Theory and canadian evidence**, Journal of Business Venturing 13, 1998, p: 445. Available at the following link: <http://www.ppge.ufrgs.br/GIACOMO/arquivos/esp207%20-%20cd/artigos/ amit-brander-zott-1998.pdf> (Le 10/05/2013 à 14:45).

<sup>263</sup>- Eric STEPHANY, **op, cit**, p: 33.

<sup>264</sup>- **Idem**, p: 33.

<sup>265</sup>- Rapport annuelle de l'AFIC, **op, cit** p:16.

### المطلب الثالث: عوامل نجاح وتنمية رأس المال المخاطر

هناك العديد من العوامل التي تساعد في نجاح ظهور وتطور رأس المال المخاطر كآلية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتتلخص هذه العوامل فيما يلي:

أولاً- الدعم الحكومي: يشكل الدعم الحكومي لتشجيع الإستثمار في شركات رأس المال المخاطر عاملاً حاسماً في نجاح مثل هذا الإستثمار. وتتعدد صور الدعم الذي قد يصل إلى ذروته بتقديم دعم مالي مباشر من خلال المشاركة في إنشاء صناديق رأس المال المخاطر (والمثال على ذلك ما فعله الحكومة الأسترالية والكندية)، وقد يتخذ هذا الدعم صورة تهيئة المناخ الإقتصادي والمالي والتشريعي الملائم لعمل رأس المال المخاطر. يعرض الجدول (2-4) الموالي مختلف المبادرات الحكومية الرامية إلى تدعيم رأس المال المخاطر.

الجدول رقم (2-4): مختلف المبادرات الحكومية لدعم رأس المال المخاطر

الميزة	الوصف	الفوائد المحتملة	العيوب المحتملة	أمثلة
Feature	Description	Potential Benefits	Potential Drawbacks	Examples
<b>1- البرامج الحكومية المباشرة لدعم رأس المال المخاطر وتحفيزات أخرى.</b>				
إعانات ضريبية لنوع واحد من صناديق التمويل برأس المال المخاطر.	منح الحكومة إعانات ضريبية للأفراد الذين يستثمرون في نوع واحد من صناديق رأس المال المخاطر.	جمع أكبر قدر من الأموال (على الأقل نوع واحد من صناديق رأس المال المخاطر).	مزاحمة أنواع أخرى من صناديق رأس المال المخاطر، وتخفيض العوائد في السوق.	تجربة كندا والمملكة المتحدة
منح البحث الحكومية	تقدم الحكومة 100% من التمويل اللازم في مشروع معين.	تشجيع الأفراد على إنشاء مشاريعهم الخاصة، وبالتالي زيادة فرص العمل الذاتي وتوسيع سوق رأس المال المخاطر.	التكاليف المباشرة لتقديم المنح، قيام الباحثين باستخدام الأموال في مشاريع غير تجارية، المخاطرة المرتفعة.	تجربة الولايات المتحدة الأمريكية
الدعم الحكومي لتغطية تكاليف الاستغلال.	تدعم الحكومة شركات رأس المال المخاطر لتغطية جزء من تكاليف التشغيل.	تخفيض التكاليف الثابتة وبالتالي زيادة عوائد صندوق رأس المال المخاطر.	لا يحصل المخاطرين برأس المال على نفس الحوافز للاستثمار في مشاريع جديدة في الوقت المناسب، وقد يعملون على زيادة عدد الموظفين في الصندوق أو تكاليف الاستغلال الغير ضرورية.	المخطط الأوروبي لرأس المال البشري.



صندوق الاستثمار الابتكاري في أستراليا، وصندوق التكنولوجيات الناشئة في كندا.	مكلفة، سياسة إختيار مسيرى صناديق رأس المال المخاطر غير واضحة، لا توجد حرية عند إختيار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	زيادة فرص جمع الأموال لصناديق رأس المال المخاطر.	ربط الاستثمارات الحكومية بمستثمرين خواص.	مساهمة الحكومة في صندوق رأس المال المخاطر كشريك محدود المسؤولية.
صندوق رأس المال المخاطر الاقليمي في المملكة المتحدة.	يكون للمخاطرين برأس المال حافز كبير لتبني مشاريع محفوفة بالمخاطر بشكل مفرط.	زيادة معدل العائد المتوقع للمستثمرين الخواص.	الحكومة هي آخر مستثمر يحصل على مستحقاته.	تخفيض أولوية الحكومة.
برنامج ضمان حقوق المساهمين بالدنمارك (EGP).	يكون للمخاطرين برأس المال حافز كبير لتبني مشاريع محفوفة بالمخاطر بشكل كبير.	زيادة معدل العائد المتوقع للمستثمرين الخواص.	تتحمل الحكومة خسائر الصندوق.	ضمانات حكومية في حالة الخسارة.
صندوق الاستثمار المخاطر بنيزيلندا.	القيود الزمنية التي هي في صالح المؤسسات الريادية من شأنها أن تشكل عائق أمام حوافز القيام بإستثمارات أخرى.	يمكن إعادة إستثمار رأس المال الحكومي كونه يمتاز بدرجة سيولة عالية، يحتمل أن تنمو عوائد المستثمرين الخواص.	منح المستثمرين الخواص خيار شراء أسهم الحكومة بأسعار محددة مسبقا وخلال فترة زمنية محددة أيضا مسبقا.	خيار شراء حصصة الحكومة من قبل المستثمرين الخواص.
كندا.	مكلفة، مشاريع غير كفائة.	تمويل المؤسسات المعزولة التي لم تستطع الحصول على التمويل.	صندوق رأس مال مخاطر تديره وتمولاه الحكومة.	صندوق رأس مال مخاطر مملوك للحكومة بنسبة 100%.

## 2- التحفيزات الضريبية.

الولايات المتحدة الأمريكية بين 1975-1980.	إنخفاض عائدات الضرائب.	تحفيز المستثمرين الخواص للمساهمة في صناديق رأس المال المخاطر، وبالتالي تمويل المؤسسات الصغيرة.	تضع الحكومة معدلات ضرائب منخفضة على الأرباح الرأسمالية.	الضرائب على الأرباح الرأسمالية.
مختلف دول العالم.	تحفيزات ضريبية مشوهة.	إنخفاض معدل الضريبة على الشركات بالنسبة لمعدل الضريبة على الدخل سيرفع عدد	إختلاف نسبي بين الضرائب على الشركات والضرائب على الدخل.	معدل ضريبة على الشركات مقابل معدل ضريبة على الدخل.

3- قوانين مختلفة				
قانون الافلاس.	تقلل الحكومة من الوقت اللازم لإتمام عملية الافلاس.	تشجيع الأفراد على إنشاء مشاريعهم الخاصة، وبالتالي زيادة فرص العمل الذاتي وتوسيع سوق رأس المال المخاطر.	الغش والاحتيال.	هواندا وألمانيا.
سياسة براءات الاختراع	مدى حماية الملكية الفكرية.	مكافأة المبتكرين.	ينشأ نوع من الاحتكار، ويصبح الهدف من الحصول على براءات الاختراع هو لمقاضاة المتصيدين لها.	بلاك بيري Blach Berry

Source: Douglas CUMMING, Sofia JOHAN, **Phasing out an inefficient venture capital Tax credit**, Journal of industry, Competition and Trade, forthcoming, Working paper, 7 may 2010, pp: 33-35.

Available at the following

link:<http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=365086110124003104026087000071127029031084070081044092070068068070126100105088069113057037031013031061114094092017083107076078015055013006080112013000080111099038021014126112092114121117002071085096&EXT=pdf&TYPE=1> (Le 15/05/2013 à 12:15).

يمكن القول أنه أمام تزايد الإحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من جهة، وشح مصادر التمويل التقليدية، من جهة أخرى، يظهر خيار رأس المال المخاطر كبديل تمويلي مهم وضروري لهذا النوع من المؤسسات، وهو ما وعته جيدا الإقتصاديات المتقدمة المتطورة، بأن سعت إلى حشد المدخرات نحو شركات رأس المال المخاطر وتوفير الخبرات اللازمة لها، مما أدى إلى تضاعف أعدادها، ومن أمثلة ذلك الولايات المتحدة الأمريكية التي أنشئت فيها الحكومة صناديق رأس مال مخاطر جهوية تقدم الدعم المالي والفني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما شاركت الحكومة الأسترالية والحكومة الكندية في إنشاء صناديق رأس المال المخاطر بمشاركة القطاع الخاص. وعليه أصبح من الضروري أن نستفيد من تجارب ودروس من سبقنا في هذا المجال، سواء بالبلدان الأنجلوسكسونية، أو البلدان اللاتينية.

ثانيا- روح المبادرة وخلق بيئة مناسبة للإبتكار: إن أول أصول مشروع صغير مبتديء هي العقل (الأفكار) والطاقة (الجهد) والتزام صاحب المشروع، حيث تعتبر هذه المزايا الشخصية التي يتحلى بها صاحب المشروع الصغير بحد ذاتها شكل من أشكال رأس المال المخاطر. كما يعد الربط بين قطاع الأعمال ومعاهد الأبحاث عاملا مهما في خلق البيئة الملائمة للإبتكارات؛ فيما أن المستثمرين يحتاجون لمراقبة إتجاه السوق والابتكارات التقنية عن كثب، فهم يميلون إلى التواجد بالقرب من المجمعات التكنولوجية، والتي بدورها تكون قريبة من الجامعات والمعاهد وغيرها من مرافق الأبحاث حتى يسهل على المستثمرين التعرف على أصحاب المشاريع المبتكرة.

وغالبا ما تتخذ المجمعات التكنولوجية شكل المجمعات العلمية ويطلق عليها غالبا اسم واحة العلوم والتكنولوجيا والتي هي عبارة عن منطقة مؤلفة من عدة مباني مخصصة للأبحاث العلمية بأهداف عملية، بحيث تركز على النهوض بالمنتجات وتطويرها. ويعد تجمع وادي السلكون في كاليفورنيا أحد أبرز الأمثلة عن هذه التجمعات في الولايات المتحدة الأمريكية.

**ثالثا- ثقافة مخاطرة وتطلع لعوائد المدى البعيد:** الشهية للمخاطرة لها أهمية أساسية في نجاح رأس المال المخاطر، ولذا فمن غير المحتمل أن تنشأ وتتوسع المشاريع في مجتمعات حيث الأعراف والتقاليد لا تشجع على المخاطرة؛ فالمال المخاطر يتطلب بدلا من ذلك توازنا متناسبا من المخاطرة والمكافأة. فلو كانت عواقب الفشل لا تقود فقط إلى الإفلاس القانوني، بل والدمار الشخصي أيضا، فإن نموذج رأس المال المخاطر لم يكن لينطلق أبدا. كما يجب توافر مدخرات معتبرة يتخلى أصحابها عن سعيهم لتحقيق الأهداف الإستثمارية للمدى القصير (السيولة والأمان) وبدلا من ذلك يرغبون في تحقيق فوائد قيمة (أرباح رأسمالية) مرتفعة في المستقبل البعيد نسبيا، وفقا لتوقعات إيرادات المشاريع الممولة.

**رابعا- توفير آليات سهلة ومتعددة لخروج رأس المال المخاطر**<sup>266</sup>: يمكن القول أنه كلما وجدت الآليات المناسبة لخروج رأس المال المخاطر، كلما زاد حجم المعروض منه ومن ثم أمكن تمويل أكبر عدد ممكن من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. والعكس صحيح، إذ أنه كلما أصبح خروج رأس المال المخاطر صعبا كلما قل المعروض منه، وبعبارة أخرى يمكن القول أن تفعيل دور رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتناسب طرديا مع مدى وجود آليات لخروج رأس المال المخاطر، فكلما كانت هذه الآليات ميسورة ومتعددة كلما زاد إقبال المخاطرين برأس المال على الدخول لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن ثم زاد المعروض منه، والعكس صحيح أي كلما تعقد خروج رأس المال المخاطر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يقوم بتمويلها، كلما طفت مشكلة السيولة على السطح وأصبح رأس المال المخاطر غير قادر على تمويل مؤسسات صغيرة ومتوسطة أخرى.

بالإضافة إلى العوامل السابقة الذكر، فإن نجاح رأس المال المخاطر يتطلب أيضا توفر الكوادر البشرية المؤهلة والمدربة على إستثمارات رأس المال المخاطر، وحماية حقوق الملكية الفكرية، وتوعية أصحاب المشاريع الصغيرة الإبتكارية بأهمية رأس المال المخاطر.

<sup>266</sup>- أنظر: سامي عبد الباقي، مرجع سبق ذكره، ص ص 27-28.

## خلاصة الفصل

تناولنا في هذا الفصل رأس المال المخاطر كأحد البدائل التمويلية للاقراض، حيث قمنا بإعطاء لمحة تاريخية عن نشأت وتطور هذه التقنية التمويلية، ثم عرضنا مفهومها، خصائصها، أطرافها، وأهم الأشكال التي يمكن أن تأخذها. كما قمنا بالتعرف على توقيت دخول رأس المال المخاطر أثناء دورة حياة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى التعرف على أدوات رأس المال المخاطر ونقصد بذلك أدوات إتخاذ القرار الإستثماري، والأدوات القانونية والمالية المساعدة على التخفيف من مخاطر عدم تماثل المعلومات التي قد يتعرض لها المخاطرين برأس المال سواء عند تقييم وإختيار المشاريع، أو أثناء فترة تواجدهم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد تم كذلك عرض مراحل عملية الإستثمار عن طريق رأس المال المخاطر، وأليات خروجه من رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي قام بتمويلها، بالإضافة إلى ذلك فقد تم توضيح فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعوامل نجاحه وتميمته.

وقد خلصنا إلى أن رأس المال المخاطر يعد بديلا تمويليا ملائما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كونه ينطوي على العديد من المميزات التي تجعله يتلاءم مع خصائص هذه المؤسسات وإحتياجاتها المالية. حيث أن رأس المال المخاطر هو تمويل للإستثمار في مؤسسات صغيرة ومتوسطة ذات مخاطر مرتفعة بواسطة الأموال الخاصة والشبه الخاصة وليس بواسطة القروض، وبالتالي فالمخاطر برأس المال هو مالك ولن يحصل على أمواله وأرباحه إلا من نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عكس البنكي الذي قد يحصل على أصل القرض وفوائده من خلال الضمانات حتى ولو فشلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك على إعتباره دائن. إضافة إلى ذلك، فإن المخاطر برأس المال لا يعتمد على المعايير التقليدية للمقرضين عند منح التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعلى الأخص الضمانات وسابقة الأعمال، وإنما يعتمد على معايير أخرى، نذكر منها: أولا، أن يكون المالك المسير للمشروع الابتكاري على قدر كبير من الخبرة والمهارة والقدرة التسييرية؛ ثانيا، أن تكون القيمة المتوقعة للعوائد المحتمل حدوثها عند الإستثمار في المشروع الصغير مرتفعة وتتناسب مع حجم المخاطرة.

بالإضافة إلى كل ما سبق ذكره، فإن المخاطرين برأس المال لا يعانون من عدم تماثل المعلومات بقدر ما يعاني منه مقدمو القروض المصرفية التقليدية أو رؤوس الأموال السهمية عند تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك على إعتبار أنهم، من جهة، أخصائيين في جمع المعلومات عن المشاريع الاستثمارية التي تتسم بطاقة نمو عالية، ومن جهة أخرى، يحوزون معارف تقنية في أحيان كثيرة. هذا فضلا عن التدابير التي يتبعها المخاطرين برأس المال للتقليل من درجة عدم التماثل في المعلومة، منها ما تنتهج قبل الدخول في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأخرى بعد توقيع العقد. إضافة إلى الأموال، يقدم المخاطرين برأس المال أيضا إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المساعدة الفنية مقابل جزء من القيمة التي تنشئها هذه المؤسسات.

## الفصل الثالث:

صيغ التمويل في المصارف

الإسلامية ومدى ملاءمتها

لتمويل المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة

## مقدمة الفصل

سبق وأن أشرنا إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه صعوبات كبيرة في الحصول على التمويل الخارجي اللازم لها من خلال طرح أسهم للاكتتاب العام، وذلك لعدم إستيفائها شروط القيد بسوق رأس المال. كما تواجه أيضا صعوبات في الحصول على قروض مصرفية طويلة الأجل بسبب عدم قدرتها على الوفاء بمتطلبات الإقراض، ومن هنا تفرض علينا هذه المشكلة ضرورة البحث عن جهة تمويلية تقوم بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولعل أسلوب التمويل الإسلامي من قبل المصارف الإسلامية يكون البديل التمويلي الأنسب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ لما لهذه المؤسسات من دور في التنمية الإقتصادية والإجتماعية.

إن صيغ التمويل الإسلامية تتضمن خصائص وسمات لا توجد في غيرها من أنظمة التمويل التقليدي، فهي تتسم بالتنوع والتعدد، فهناك صيغ للتمويل قائمة على المشاركات، وصيغ للتمويل قائمة على البيوع، كما أنها متعددة المجالات، وكل هذا يتيح فرصا ومجالات أكثر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما أن صيغ التمويل الإسلامية تقوم على أساس دراسات الجدوى من الناحية الإقتصادية، وعلى أساس الحلال من الناحية الشرعية، كما أنها تنقل التمويل من أسلوب الضمان والعائد الثابت إلى أسلوب المخاطرة والمشاركة، والغنم بالغرم.

ومن أجل الإلمام بمختلف جوانب هذا الفصل إرتأينا تقسيمه إلى خمسة مباحث كما يلي:

**المبحث الأول: صيغ التمويل الإسلامية القائمة على المشاركات وإيجابياتها في تمويل الم الص والم.**

**المبحث الثاني: صيغ التمويل الإسلامية القائمة على البيوع وإيجابياتها في تمويل الم الص والم.**

**المبحث الثالث: معايير تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة داخل المصارف الإسلامية.**

**المبحث الرابع: دراسة الجدوى الإقتصادية للمشاريع الصغيرة طالبة التمويل بالصيغ الإسلامية.**

**المبحث الأول: صيغ التمويل الإسلامية القائمة على المشاركات وإيجابياتها في تمويل الم الص والم**  
نهدف من خلال هذا المبحث إلى بيان صيغ التمويل الإسلامية القائمة على المشاركات، من حيث شرح معناها، ومشروعيتها، وشروط صحتها وأركانها وأحكامها، وأنواعها، وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، وإيجابياتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وهذه الصيغ هي المشاركة والمضاربة.

**المطلب الأول: صيغة التمويل بالمشاركة.**

**المطلب الثاني: صيغة التمويل بالمضاربة.**

**المطلب الثالث: إيجابيات كل منها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

يعد التمويل بالمشاركة من الصيغ التمويلية القديمة، ولكنها مستحدثة مصرفياً، إذ يعد المصرف الإسلامي مصرف مشاركة، ذلك أن نظام المشاركة يعتبر مميّزاً رئيسياً له عن المصرف التقليدي.  
**أولاً- تعريف المشاركة:** يقترب معنى المشاركة في اللغة من معناها في الإصطلاح، فكلاهما يتحدث عن خلط المال، وعن التعاقد بين المتشاركين<sup>1</sup>، وفيما يلي تفصيل ذلك:

**1- المشاركة لغة:** "مصدر من شرك يشرك شركاً، وشركة، والشركة بكسر الشين وسكون الراء، وقد تفتح الشين، وتكسر الراء، والأول أفصح، وتأتي بمعنى الخلط، ومنها مخالطة الشريكين"<sup>2</sup>. "يقال اشتركتنا بمعنى تشاركنا، وقد اشترك الرجلان وتشاركاً، وشارك أحدهما الآخر، والجمع أشراك وشركاء، وشاركتُ فلاناً: صرت شريكاً. والشرك: النصيب، وجمعها أشرك، كقسم وأقسام"<sup>3</sup>. وقد تعني أيضاً عقد الشركة نفسه لأنه سبب الخلط<sup>4</sup>.

**2- المشاركة اصطلاحاً:** عرفها الشافعية بأنها: "ثبوت الحق لإثنين فأكثر على جهة الشيوخ"<sup>5</sup>، وعرّفها الحنابلة بأنها: "عبارة عن الإجماع في إستحقاق أو تصرف. والإجماع في إستحقاق هو عبارة عن إشتراك إثنين فأكثر في عين ورثها أو قاما بشرائها، أما الإجماع في تصرف فهو إشتراك إثنين فأكثر بخلط مالهما والإتجار به"<sup>6</sup>، وعرّفها الحنفية بأنها: "عبارة عن عقد بين المتشاركين في رأس المال

<sup>1</sup> عايد فضل الشعراوي، المصارف الإسلامية، دراسة علمية فقهية للممارسات العملية، دار الجامعية للطباعة والنشر، الطبعة الثانية، بيروت، لبنان، 2007، ص 307.

<sup>2</sup> وائل عريبات، المصارف الإسلامية والمؤسسات الاقتصادية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الأردن، 2006، ص 34.

<sup>3</sup> عايد فضل الشعراوي، مرجع سبق ذكره، ص ص 307-308.

<sup>4</sup> أحمد سفر، المصارف الإسلامية: العمليات، إدارة المخاطر، والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية، اتحاد المصارف العربية، بيروت، لبنان، 2005، ص 167.

<sup>5</sup> محي الدين يعقوب أبو الهول، تقييم أعمال البنوك الإسلامية الاستثمارية- دراسة تحليلية مقارنة، دار النفائس، عمان، الأردن، 2012، ص 159.

<sup>6</sup> عايد فضل الشعراوي، مرجع سبق ذكره، ص 308.

والربح<sup>1</sup>، أما المالكية فقد عرفوا المشاركة بأنها: "عقد مالكي مالين فأكثر على التجرة فيهما- أي في المالين- معا"<sup>2</sup>.

**3- المشاركة في الإصطلاح الإقتصادي:** هي عقد قانوني يجمع بين شخصين أو أكثر في مشروع استثماري معين يساهم كل منهم بحصته في رأس المال<sup>3</sup>. والشركة في الإقتصاد الوضعي لها أشكال قانونية كثيرة كالشركة المساهمة، والشركة ذات المسؤولية المحدودة، والشركة القابضة وغيرها.

**ثانيا- أدلة جواز المشاركة (الشركة) في التشريع الإسلامي:** ثبت مشروعية المشاركة بأدلة متضافرة من الكتاب والسنة والاجماع.

**1- الأدلة الدالة من القرآن الكريم على مشروعية أصل المشاركة:** ورد في القرآن الكريم كثير من الآيات على مشروعية أصل المشاركة منها قوله تعالى: ﴿فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ﴾<sup>4</sup>، وقوله تعالى: ﴿وَإِنَّ كَثِيرًا مِنَ الْخُطَاةِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ﴾<sup>5</sup>، وقوله أيضا: ﴿ضَرَبَ لَكُمْ مَثَلًا مِّنْ أَنفُسِكُمْ ۖ هَلْ لَّكُمْ مِّنْ مَّا مَلَكَتْ أَيْمَانُكُمْ مِّنْ شُرَكَاءَ فِي مَآ رَزَقْنَاكُمْ فَأَنتُمْ فِيهِ سَوَاءٌ تَخَافُونَهُمْ كَخِيفَتِكُمْ أَنفُسَكُمْ ۗ كَذَلِكَ نُفَصِّلُ الْآيَاتِ لِقَوْمٍ يَعْقِلُونَ﴾<sup>6</sup>.

**2- الأدلة الدالة من السنة على مشروعية أصل المشاركة:** أما من السنة النبوية المطهرة فقد دلت أحاديث كثيرة على جواز المشاركة ومن ذلك ما أخرجه البخاري عن أبي المنهال قال: اشتريت أنا وشريك لي شيئا يدا بيد- أي نأخذ ونعطي- ونسيئة- أي إلى أجل- فجاءنا البراء بن عازب فسألناه، فقال: فعلت أنا وشريكي زيد بن أرقم وسألنا النبي- صلى الله عليه وسلم- عن ذلك فقال: "ما كان يدا بيد فخذوه، وما كان نسيئة فذروه"<sup>7</sup>. وعن أب هريرة- رضي الله عنه- قول رسول الله- صلى الله عليه وسلم- أن الله سبحانه وتعالى يقول في حديثه القدسي: "أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإن خانه خرجت من بينهما"<sup>8</sup>. وعن السائب- رضي الله عنه- أنه قال للنبي- صلى الله عليه وسلم "كنت شريكي في الجاهلية، فكنت خير شريك، كنت لا تداريني ولا تماريني"<sup>9</sup>.

<sup>1</sup>- أحمد شعبان محمد على، البنوك الإسلامية في مواجهة الأزمات المالية، دار الفكر الجامعي، مصر، 2010، ص 104.

<sup>2</sup>- عايد فضل الشعراوي، مرجع سبق ذكره، ص 308.

<sup>3</sup>- نفس المرجع، ص 308.

<sup>4</sup>- القرآن الكريم، سورة النساء، الآية 12.

<sup>5</sup>- القرآن الكريم، سورة ص، الآية 24.

<sup>6</sup>- القرآن الكريم، سورة الروم، الآية 06.

<sup>7</sup>- رواه البخاري.

<sup>8</sup>- رواه أبو داود.

<sup>9</sup>- رواه ابن حنبل.



3- **دليل الإجماع على مشروعية أصل المشاركة:** وأما الإجماع فقد أجمع علماء المسلمين على جواز أنواع من الشركات والخلاف بينهم في بعض أنواعها وبعض أحكامها. وقد بعث - صلى الله عليه وسلم- والناس يتعاملون بالشركة فأقرهم عليها<sup>1</sup>.

**ثالثاً- أنواع الشركات في الفقه الإسلامي:** مذهب جمهور الفقهاء أن الشركة نوعان: شركة الملك، وشركة العقود كما يسميها الحنفية والحنابلة، أو الشركة العامة والشركة الخاصة أو الشركة الأعمية والشركة الأخصية كما يسميها المالكية، وأن شركة الأملاك لا تفتقر إلى شركة العقود، كما أن شركة العقود لا تفتقر إلى شركة الأملاك، وأنهما قد يجتمعان، وقد توجد شركة الملك دون شركة العقود، أو توجد شركة العقود دون شركة الملك<sup>2</sup>. وفيما يلي سنتعرف أكثر على هذين النوعين من الشركات:

1- **شركة الأملاك:** وهي أن يملك شخصان أو أكثر شيئاً أو عينا له قيمة مالية بدون عقد<sup>3</sup>. وقد تكون هذه الملكية إختيارية ناشئة عن هبة أو وصية، أو ملكية إجبارية ناشئة عن الإرث. وفي كل الأحوال، لا يجوز لأحد الشريكين التصرف بنصيب الآخر دون إذنه لأنه لا ولاية لأحدهما في نصيب الآخر<sup>4</sup>. والأصل في شركة الملك قوله تعالى: ﴿فَإِنْ لَمْ يَكُنْ لَهُ وَلَدٌ وَوَرِثَهُ أَبَوَاهُ فَلِأُمَّهِ الثُّلُثُ﴾<sup>5</sup>، يعني والباقي للأب، فهذه شركة ملك. وقوله أيضاً: ﴿وَاعْلَمُوا أَنَّمَا غَنِمْتُمْ مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ لِلَّهِ خُمُسَهُ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسَاكِينِ﴾<sup>6</sup>، يعني: والأخماس الأربعة للغانمين، وهذا تشريك في الخمس بين المذكورين في الآية، وتشريك بين الغانمين في الأخماس الباقية<sup>7</sup>.

2- **شركة العقود:** وهي الشركة التي تنشأ بين شخصين، أو أكثر بناء على تعاقد شرعي، أو قانوني، وبناء على رغبتهما، وإرادتهما، وبمبادرة منهما<sup>8</sup>. والأصل في شركة العقود قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾<sup>9</sup>. ووجه الدلالة أن الآية تأمر بالوفاء بالعقود، وهو لفظ عام، يشمل كل عقد بين الإنسان وربه، أو بين الإنسان والإنسان. وتنقسم شركة العقود إلى ثلاثة أنواع هي:

<sup>1</sup> محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية- الأسس النظرية والتطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2007، ص 166.

<sup>2</sup> محمد تاويل، الشركات وأحكامها في الفقه الإسلامي- دراسة مقارنة في الشركات الإسلامية، دار ابن حزم للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 2009، ص 19.

<sup>3</sup> محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سيق ذكره، ص 166.

<sup>4</sup> محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية، أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2008، ص 209.

<sup>5</sup> القرآن الكريم، سورة النساء، الآية 11.

<sup>6</sup> القرآن الكريم، سورة الأنفال، الآية 41.

<sup>7</sup> محمد تاويل، مرجع سيق ذكره، ص ص 43-44.

<sup>8</sup> عابد فضل الشعراوي، مرجع سيق ذكره، ص 309.

<sup>9</sup> القرآن الكريم، سورة المائدة، الآية 01.

✓ **شركة الأموال:** وهي إشتراك إثنين فأكثر في استثمار مبلغ من المال للعمل فيه بهدف الربح بحيث يتم توزيع الربح بينهما بنسب متفق عليها<sup>1</sup>. وهي نوعان:

• **شركة المفوضة:** وهي شركة على التساوي في الربح على أن يكون المتعاقدان متساويان في رأس المال والتصرف. ومبنى هذه الشركة على الكفالة وعليه يكون كل من المتعاقدين كفيلا للأخر فيما يجب عليه من بيع وشراء، وكذلك فإنهما متضامنان في الحقوق والواجبات المتعلقة بما يتجران به. بأن يشتركا ليكون بينهما كسبهما بأموالهما وأبدانها وعليهما ما يعرض من غرم سواء أكان بغضب، أم بإتلاف، أم ببيع فاسد<sup>2</sup>.

• **شركة العنان:** وهي عقد بين إثنين أو أكثر على الإشتراك في المال والربح، ولكن بدون شرط المساواة في المال أو التصرف أو الربح. ولكن يكون الربح أو الخسارة حسب حصة كل منهم في رأس المال، ولكل واحد منهم حق التصرف في مصلحة الشركة وبالوكالة عن شركائه ولكن بعد أخذ الإذن بذلك<sup>3</sup>.

✓ **شركة الوجوه:** وهي أن يشترك اثنان فيما يشتريان بجاههما عند الناس، لبيتاع كل منهما بمؤجل (نسيئة)، ويكون المبتاع لهما، فإذا باعا كان الفاضل عن الأثمان المبتاع بها بينهما. فالإعتبار الشخصي هو سبب وجود هذه الشركة بسبب ثقة الناس بهم، فيشترون بثمن مؤجل، ويبيعون بثمن معجل، ويسددون ما عليهم من أثمان مؤجلة من هذا الثمن، والباقي يقسم بينهم حسب الإتفاق. وقيل أنه سمي هذا النوع شركة الوجوه، لأنه لا يباع بالنسيئة إلا الوجيه من الناس عادة<sup>4</sup>.

✓ **شركة الأبدان:** وهي عقد بين صانعين أو أكثر على تقبل عمل من الأعمال والإشتراك في أدائه معا. سواء إتحدت الصنعة كالخياطين أو إختلفت كالخياط والصباغ، ويتم توزيع الكسب بينهما بنسب متفق عليها. وقد سماها الحنابلة شركة أبدان، وهي اليوم شائعة في أعمال ورشات تصليح السيارات وغيرها<sup>5</sup>.

ويلاحظ مما سبق أن شركة العنان هي من أنسب الصيغ التمويلية القابلة للتطبيق في المصارف الإسلامية. ومن أهم الصيغ الحديثة لشركة العنان المشاركة الدائمة، والمشاركة المتناقصة. وسوف يتم شرح هذه الصيغ عند الحديث عن المشاركة كما تجريها المصارف الإسلامية.

<sup>1</sup> - محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص 167.

<sup>2</sup> - عيسى ضيف الله المنصور، نظرية الأرباح في المصارف الإسلامية- دراسة مقارنة، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007، ص 267.

<sup>3</sup> - محمد محمود العجلوني، مرجع سبق ذكره، ص 209.

<sup>4</sup> - عيسى ضيف الله المنصور، مرجع سبق ذكره، ص 269.

<sup>5</sup> - محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص 168.

رابعاً- شروط شركة العنان في الفقه الإسلامي: يتفق الفقهاء على أنه لا بد من توافر شروط في شركة العنان لتحقيقها، ووجودها في الخارج، وتتعلق هذه الشروط بالصيغة، والعاقدان، والمعقود عليه، والتوزيع ربحاً كان أم خسارة وإنهاء عقد المشاركة.

**1- الصيغة وشروطها:** الصيغة عند المالكية هي كل ما يدل على إئفاق الشريكين على الشركة ورضاها بها عرفاً من قول أو فعل أو إشارة أو كتابة، مثل أن يقول كل منهما: "اشتركتنا، أو يقوله أحدهما، ويرضى الآخر، بإشارته، أو سكوته، أو يقول أحدهما: شاركني، ويرضى الآخر، أو يخلط المالين ويتجرا فيهما". والصيغة عند الحنفية هي الإيجاب والقبول، وهو أن يقول أحد الشريكين للآخر: "شاركك في كذا وكذا، ويقبل الآخر". أما عند الشافعية يشترط في الصيغة أن تكون بلفظ صريح يدل على الإذن في التصرف، ولا يكفي اللفظ المحتمل، ومثل اللفظ عندهم الكتابة وإشارة الأخرس المفهومة<sup>1</sup>.

**2- العاقدان وشروطهما:** العاقدان هنا هما الشريكان أو الشركاء، وإتفق المالكية والشافعية والحنفية على أنه من شرطهما أن يكون كل واحد منهما أهلاً للتوكيل والتوكل، لأن كل واحد منهما وكيل لشريكه وموكل له، فإشترط فيهما مع أهلية التوكيل ليصح توكيله لشريكه، وأهلية التوكل ليصح كونه وكيلاً له. وبتفصيل أوسع، فإن الجميع متفقون على صحة شركة العنان إذا وقعت بين شريكين، أو شركاء، كل واحد منهم عاقل، بالغ، حر، رشيد، لا حجر عليه، طائع، غير فضولي، ولا عدو لشريكه<sup>2</sup>. وقد اختلف الفقهاء في مشاركة المسلم الكافر على أقوال<sup>3</sup> أو لا، الجواز مطلقاً، وهو مذهب الظاهرية ونسبه ابن حجر للجمهور؛ ثانياً، الكراهة مطلقاً، وهو مذهب الشافعية؛ ثالثاً، المنع إذا كان الكافر يغيب على المسلم، في بيع أو شراء، أو قضاء وإقتضاء، والجواز إذا كان لا يتولى شيئاً من ذلك، أو يتولاه بحضرة المسلم، وهو مذهب المالكية.

**3- المعقود عليه وشروطه:** نقصد بالمعقود عليه محل عقد الشركة ويكون إما رأسمالاً أو عملاً. وسنتطرق إلى الشروط الواجب توافرها في كل منهما فيما يلي:

- ✓ **الشروط الخاصة برأس المال:** يشترط في رأس مال المشاركة، أي شركة العنان، الأتي:
- أن يكون رأس مال المشاركة من النقود عند جمهور الفقهاء، وأجاز المالكية والحنابلة أن يكون رأس المال من العروض (رأس مال عيني)، كما يرى أحد الفقهاء المعاصرين جواز إشتراك أحد الشركاء بشيء معنوي له صفة مالية كبراءة الاختراع أو الإسم التجاري أو العلامة التجارية<sup>1</sup>؛
  - أن يكون رأس المال معلوماً وحاضراً لا ديناً ولا مالا غائباً<sup>2</sup>؛

<sup>1</sup>- محمد تاويل، مرجع سبق ذكره، ص ص 287-288.

<sup>2</sup>- نفس المرجع، ص ص 301-302.

<sup>3</sup>- نفس المرجع، ص 305.

<sup>1</sup>- سليمان ناصر، تطوير صيغ التمويل قصيرة الأجل للبنوك الإسلامية مع دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك الإسلامية، نشر جمعية التراث، غرداية، الجزائر، 2002، ص 101.

<sup>2</sup>- محمد محمود العجلوني، مرجع سبق ذكره، ص 226.

- لا يشترط تساوي الشركاء في حصة رأس المال بل يجوز التفاضل فيه بحسب الإتفاق<sup>1</sup>؛
- لا يشترط خلط أموال الشركاء في الشركة عن الجمهور، وإن كان الخلط أفضل حتى يخرج المال من الضمان الشخصي إلى الضمان المشترك<sup>2</sup>.
- ✓ **الشروط الخاصة بالعمل:** شركة العنان هي إشتراك اثنين بمالهما، على أن يعملأ فيهما بأبدانهما، والربح بينهما. ومن شروطها أن يأذن كل واحد منهما للأخر في التصرف في التجارات كلها، أو في نوع أو بلد، إلا أنه تارة يقول كل منهما للأخر: **إعمل برأيك**، وتارة لا يقول ذلك<sup>3</sup>. وعليه فإنه لا يشترط المساواة في العمل والمسؤولية والإدارة في شركة العنان<sup>4</sup>.
- ✓ **الشروط الخاصة بتوزيع الأرباح والخسائر:** نوجزها فيما يلي<sup>5</sup>:
- أن يكون تقسيم الربح حسب حصص رأس المال تفاوتت الشريكان أو الشركاء في العمل أم تساويا وذلك عند الملكية والشافعية، بينما ذهب الحنابلة والأحناف مذهباً آخر وهو أن لكل من رأس المال والعمل حصة من الربح، فجاز أن يفاضل في الربح مع وجود العمل بينهما؛
- يتم توزيع أرباح المشاركة حسب النسب التي يتم الإتفاق عليها بين أطراف المشاركة هذه، ولا يجوز تحديد مبلغ أو مقدار مطلق لحصة أي شريك فيها، لأن مثل هذا التحديد قد يؤدي إلى عدم تحقيق العدالة في توزيع الأرباح المتحققة وذلك في الحالة التي يتحقق فيها إفتراضاً أرباح تعادل المبلغ أو المقدار من الربح المحدد للشريك، وبذلك يتم حرمان المشاركين الآخرين من الحصول على حصته من هذه الأرباح المتحققة في مثل هذه الحالة؛
- أن يكون الربح معلوم المقدار، وجهالته تفسد الشركة، بإعتبار أن الربح بمثابة المعقود عليه، وإذا جهل المعقود عليه فسدت الشركة؛
- أن تكون الوضعية أو الخسارة بقدر حصة كل شريك في رأس مال الشركة، ولا يجوز الإتفاق على غير ذلك.

**5- شروط إنهاء عقد شركة العنان:** إن عقد شركة العنان غير لازم في حق الشريكين أو الشركاء، ولكل شريك الحق في أن يفسخ العقد متى شاء بشرط أن يكون ذلك بحضور الشريك أو الشركاء

<sup>1</sup>- نفس المرجع، ص 226.

<sup>2</sup>- خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيفان، **العمليات المصرفية الإسلامية، الطرق المحاسبية الحديثة**، دار وائل للنشر، الأردن، 2008، ص 175.

<sup>3</sup>- محمد تاويل، **مرجع سبق ذكره**، ص 384.

<sup>4</sup>- محمد محمود العجلوني، **مرجع سبق ذكره**، ص 226.

<sup>5</sup>- أنظر: سليمان ناصر، **تطوير صيغ التمويل قصيرة الأجل للبنوك الإسلامية مع دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك الإسلامية**، مرجع سبق ذكره، ص 101. عيسى ضيف الله المنصور، **مرجع سبق ذكره**، ص 257. فليح حسن خلف، **البنوك الإسلامية**، عالم الكتاب الحديث للنشر والتوزيع، إربد، الأردن، 2006، ص ص 273-274. مصطفى كمال السيد طابيل، **البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي**، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 268. محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، **مرجع سبق ذكره**، ص 169.

الأخرين، وجواز الفسخ إذا لم يترتب عليه ضرر، فإن تترتب عليه ضرر منع الفسخ حتى يزول المانع تماشياً مع القاعدة الشرعية (لا ضرر ولا ضرار)<sup>1</sup>. ويمكن إنهاء عقد الشركة أيضاً بجنون أحد الشركاء جنونا مطبقاً وإن لم يعلم شريكه أو شركاءه بذلك؛ لأنه قد إنعزل عن وكالته بفقد أهليته، أو بموت أحد الشركاء، لأن بموته لم يكن للباقي منهما أن يتصرف في المال الباقي ولا في السلع الموجودة إلا بموافقة ورثة الشريك الميت على إعتبار أنهم مخيرين بين الإستمرار في الشركة أو إلغائها، كما ينتهي عقد شركة العنان بهلاك المال المشترك جميعه، فتنفسخ بذلك بين جميع الشركاء لزوال محلها<sup>2</sup>.

**خامساً- الصيغ الحديثة لشركة العنان في المصارف الإسلامية:** تأخذ شركة العنان عدة طرق لتنفيذها حسب الصيغة التي تحكم العقد، وتتمثل صيغ شركة العنان في ثلاثة صيغ هي:

**1- المشاركة المباشرة:** وهي إشتراك المصرف الإسلامي مع أحد التجار أو إحدى المؤسسات في تمويل صفقة معينة على أن يقسما الربح بنسبة معينة، فيتم تصفية الصفقة وإحتساب حصة كل طرف من الأرباح وتسليمها له بعد إعادة رأسماله له، وبهذا تنتهي الشركة، ومثال ذلك إشتراك المصرف مع أحد المقاولين في بناء مجمع تجاري أو إشتراكه مع أحد تجار المواد الغذائية في إستيراد مواد غذائية معينة يحتاجها البلد لصالح الحكومة أو لصالح المؤسسات الإستهلاكية المدنية أو العسكرية<sup>3</sup>.

**2- المشاركة الدائمة:** تعني المشاركة الدائمة أو الثابتة قيام المصرف الإسلامي بالمساهمة في رأس مال المشروع الذي يتقدم به المشارك طالب التمويل سواء أكان هذا المشروع إنتاجياً يقدم سلعا صناعية أو زراعية، أو مشروع خدمات تجارية وتوزيعية أو أيا كان نشاط المشروع، وذلك وفقا لحصة مشاركة ثابتة لكل من الطرفين تظل دائمة إلى حين إنتهاء الشركة، ويتم التحاسب بين المصرف الإسلامي وبين الشريك طالب التمويل وفقا لهذه الصيغة الإستثمارية، عن طرق إقتسام العائد بنسبة مساهمة كل منهم في رأس المال، مع تخصيص حصة من هذا العائد لأحد الشركاء، إذا كان قائماً بإدارة الشركة. والمصرف الإسلامي وفقا لهذه الصيغة مستمر في التمويل في هذا المشروع ما دام المشروع قائماً ومستمرًا ويعمل<sup>1</sup>.

**3- المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك:** يعتبر هذا النوع من المشاركة من أهم أشكال المشاركة التي تستخدمها المصارف الإسلامية في توظيف أموالها. وهي مشاركة طويلة الأجل، ولكن حصة المصرف في رأس مال الشركة تتناقص عبر الزمن وحتى السداد التام لكامل حصة المصرف، وعندما ينتهي عقد المشاركة، ويقوم هذا النوع من التمويل على عقد موثق يتم بموجبه تأسيس علاقة تعاقدية بين المصرف الإسلامي كشريك ممول لجزء من رأس المال والعمل كشريك ممول للجزء الأخر، بالإضافة

<sup>1</sup> - مصطفى كمال السيد طابيل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص 269.

<sup>2</sup> - محي الدين يعقوب أبو الهول، مرجع سبق ذكره، ص ص 163-164.

<sup>3</sup> - حسين محمد سمحان، موسى عمر مبارك، محاسبة المصارف الإسلامية: في ضوء المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص 144.

<sup>1</sup> - حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، إدارة المصارف الإسلامية- مدخل حديث، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، 2010، ص 166.

إلى تقديم الجهد والعمل اللازم لإدارة النشاط الممول<sup>1</sup>. وبموجب هذا العقد يتناقص حق المصرف كشريك بشكل تدريجي يتناسب طردياً مع ما يقوم العميل بسداده لحصة المصرف في رأس المال، وهكذا حتى تصبح حصة الشريك طالب التمويل مائة بالمئة من المشروع وحصة المصرف صفراً، وبالتالي ينتهي عقد المشاركة<sup>2</sup>.

إن هذا النوع من المشاركة تناسب عادة المستثمرين الذين لا توجد لديهم الرغبة في إستمرار مشاركة المصرف لهم في المشاركات التي يسهم المصرف بتمويلها، حيث يسمح المصرف لشريكه في نهاية المشاركة أن يحل محله في ملكية المشروع، وبذلك يحقق المصرف من خلالها رغبة الشريك المستثمر، كما أن هذا النوع من المشاركة يسمح للمصرف بتوسيع عدد المشاريع التي تستفيد من تمويله، وبالشكل الذي يتناسب مع حجم موارده وعدم تجميدها في عدد محدود من المشاركات المستمرة أو الدائمة<sup>3</sup>.

ويمكن تطبيق المشاركة المتناقصة في إنشاء المصانع والمزارع وكل ما من شأنه أن يكون مشروعاً منتجاً للدخل المنتظم. كأن يشترك المصرف مع أحد الأشخاص في إقامة مبنى معين، فيقدم المصرف المال اللازم للشركة بينما يقدم الشريك قطعة الأرض، ويقوم المصرف بالبناء، وذلك بعد تقييم الأرض بسعر يتفق عليه الطرفان، وبعد إكمال البناء وتأجيرها، يقوم المصرف بإستلام الإيجار وتوزيعه حسابياً بين الطرفين بحسب ما تم الإتفاق عليه بينهما مسبقاً، ولا يسلم المصرف حصة الشريك طالب التمويل، وإنما يستخدمها في سداد رأس المال الذي قدمه. وتستمر العملية إلى أن يتم سداد حصة المصرف بالكامل، وعندئذ تنتقل ملكية البناية إلى الشريك طالب التمويل الذي قدم قطعة الأرض للشراكة<sup>1</sup>.

وتتخذ المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك ثلاث صور رئيسية هي:

✓ **الصورة الأولى:** أن يتم الاتفاق بين المصرف وعميله المشارك في الشركة على أن يكون إحلال الشريك محل المصرف يتم بعقد مستقل تماماً، بعد إتمام عملية التعاقد الخاص بعملية المشاركة الأصلية، وتعطي هذه الصيغة الحرية الكاملة لكلا الطرفين في التصرف ببيع حصته من رأس مال الشركة إلى الطرف الآخر أو إلى الغير<sup>2</sup>.

✓ **الصورة الثانية:** اتفاق المصرف مع شريكه على حصول المصرف على نسبة من صافي الدخل المتحقق فعلياً نتيجة نشاط المشاركة الممولة من قبل المصرف من أجل تسديد الجزء من التمويل الذي شارك به المصرف أصلاً، بحيث يتم بموجب ذلك الإتفاق على تقسيم الربح الصافي إلى حصة للمصرف

<sup>1</sup> - محمد محمود العجلوني، مرجع سبق ذكره، ص ص 232-233.

<sup>2</sup> - حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، مرجع سبق ذكره، ص 166.

<sup>3</sup> - فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 278.

<sup>1</sup> - نوري عبد الرسول الخاقاني، المصرفية الإسلامية: الأسس النظرية وأشكالها التطبيقية، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، ص ص 231-232.

<sup>2</sup> - محمد محمود المكاوي، الإستثمار في البنوك الإسلامية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية، مصر، 2011، ص 153.

كعائد على رأس المال الذي وفره لتمويل المشاركة، وحصّة للشريك كعائد على رأس المال الذي شارك فيه وعائد لعمله وإدارته، وحصّة أخرى تخصص لسداد تمويل المصرف، ولحين سداد مبلغ التمويل الذي منحه المصرف الإسلامي للشريك معه في المشاركة<sup>1</sup>.

✓ **الصورة الثالثة:** أن يحدد نصيب كل من المصرف الإسلامي وشريكه في الشركة في صورة أسهم، يشكل مجموعها إجمالي قيمة المشروع الإستثماري، ويحصل كل شريك على نصيبه من الإيراد المتحقق فعلا من هذه العملية، ويحق للشريك أن يشتري بعض من أسهم المصرف كل سنة، بحيث تتناقص أسهم المصرف في الشركة مقابل زيادة عدد أسهم الشريك إلى أن يمتلك الشريك كامل الأسهم فتصبح ملكيته للمشروع الإستثماري كاملة وينتهي بذلك عقد المشاركة<sup>2</sup>.

وتمر المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك في المصارف الإسلامية بعدة خطوات نوجزها على النحو التالي:<sup>3</sup>

✓ **الإشتراك في رأس المال:** يقدم المصرف الإسلامي جزءا من رأس مال المشروع الإستثماري باعتباره شريكا ويتفق مع الشريك أو الشركاء على طريقة معينة لبيع حصته في رأس المال تدريجيا. ويقوم الشريك أو الشركاء بدورهم بتقديم حصصهم من رأس مال المشروع الإستثماري، ويؤمنون على ما بحوزتهم من أموال المصرف؛

✓ **نتائج المشروع:** يعمل الشركاء في المشروع من أجل تنمية رأسماله وتحسين أعماله، مع العلم أنه قد يحقق نتائج إيجابية أو سلبية؛

✓ **توزيع نتائج المشروع:** توزع الأرباح في حال تحققها بين الشركاء حسب الإتفاق، أما الخسائر فيتحملها الشركاء كل حسب حصته في رأس المال؛

✓ **بيع المصرف لحصته في رأس مال المشروع:** يعبر المصرف الإسلامي للشركاء عن إستعداده لبيع كل حصته أو جزء منها حسب مقتضى الإتفاق، ومن ثم يقوم الشركاء بدفع قيمة هذه الحصّة لتنتقل إليهم ملكيتها بعد ذلك، وتستمر هذه العملية إلى أن تصفى ملكية المال نهائيا في المشروع الإستثماري. وبعد هذا العرض الموجز للمشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك، لا بد من بيان الفرق بينها وبين المشاركة الدائمة أو الثابتة؛ والحقيقة أن الفرق بينهما واضح، ووجه هذا الفرق أن الشركة الثابتة فيها عنصر الدوام والإستمرار، ويعتبر هذا العنصر أساسا فيها، وهي لا تنتهي إلا بفسخ الشركة أو موت أحد الشريكين... إلخ، أما في الشركة المتناقصة فإن عنصر الدوام والإستمرار غير ملاحظ فيها فهي شركة

<sup>1</sup> - فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص ص 279-280.

<sup>2</sup> - أنظر: وائل عريبات، مرجع سبق ذكره، ص 46. محمد محمود العجلوني، مرجع سبق ذكره، ص 234.

<sup>3</sup> - أنظر: خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيفان، مرجع سبق ذكره، ص 179. محمد محمود الكاوي، مرجع سبق ذكره، ص 155.

منتھية؛ بمعنى أنها لا تدوم ولا تستمر، بل يعتبر انتهاءها وتناقص حصة أحد الشريكين فيها هو الفاصل والمميز لها عن الشركة الدائمة أو الثابتة<sup>1</sup>.

وخلص القول، أن الصيغ الحديثة لشركة العنان في المصارف الإسلامية تختلف باختلاف الصيغة التي تحكم العقد، فقد تكون مشاركة مباشرة، أو ثابتة، أو متناقصة منتھية بالتمليك. ووفقا لهذه الصيغ يتحول المصرف الإسلامي إلى شريك كامل للعميل، وليس مجرد ممول له، ويقوم التمويل بالمشاركة على أساس اشتراك كل من المصرف وطالب التمويل في علاقة مشاركة، يشارك من خلالها المصرف عميله في جزء من نشاطه الإقتصادي الذي يمارسه، عن طريق تقديم جزء من التمويل الكلي الذي يحتاج إليه، كما يشارك العميل أيضا في الجزء الأخر، وتختلف نسبة المشاركة بين المصرف وبين العميل باختلاف المشاريع وطبيعة النشاط وحجم المخاطرة التي تكتنف عملية التمويل. وفي التمويل بالمشاركة يتولى العميل عادة مسؤولية مباشرة العمل التنفيذي للنشاط الإقتصادي الممول، والإشراف عليه بإعتباره صاحب المعرفة بتفاصيله كافة، ولديه الخبرة الكافية على التعامل فيه، وعنده الدراية بفنونه وتعاملاته وبما يمكنه من النجاح في هذا النشاط. ومن ثم فإن تدخل المصرف في الإدارة لا يكون إلا بالقدر الذي يضمن له المتابعة والإطمئنان على حسن سير العملية والتزام العميل الشريك بالشروط المتفق عليها في العقد.

#### المطلب الثاني: صيغة التمويل بالمضاربة

المضاربة هي نوع من أنواع شركة العقود يكون رأس المال فيها من جانب والعمل من جانب آخر فهي شركة في الربح لا في رأس المال. وقد خصصنا لها مطلقا مستقلا نظرا لكونها أحد أهم أنواع الشركات التي تناسب الأعمال المصرفية الحديثة وفقا لما إنتهت إليه دراسات المفكرين في هذا المجال. وسوف يتم تناول صيغة المضاربة من حيث مفهومها، ومشروعيتها، وشروطها، وأنواعها، وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية. أولا-تعريف المضاربة: سنتناول تعريف المضاربة لغة واصطلاحا.

1- المضاربة لغة: "هي مشتقة من الضرب في الأرض، وهو السفر، والمشي فيها<sup>1</sup>، يقال: ضرب الأرض ضرباً ومضرباً (بالفتح)، خرج فيها للتجارة أو غازياً<sup>2</sup>، ومنه قول الله تعالى: ﴿وَإِذَا ضَرَبْتُمْ فِي الْأَرْضِ﴾<sup>3</sup>، أي سافرتم. وجاء في القاموس المحيط: "ضَارِبٌ لَهُ أَيْ اتَّجَرَ فِي مَالِهِ وَهِيَ الْقِرَاضُ"<sup>4</sup>. والمضاربة تسمية العراقيين، أما عند أهل الحجاز

<sup>1</sup>- وائل عريبات، مرجع سبق ذكره، ص ص 52-53.

<sup>1</sup>- أيمن عبد الرحمن فتاحي، البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، دار البشائر للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 2009، ص 93.

<sup>2</sup>- محمد بن وليد بن عبد اللطيف السوداني، التكلفة الفعلية في المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 2011، ص 106.

<sup>3</sup>- القرآن الكريم، سورة النساء، الآية 101.

<sup>4</sup>- محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص 56.



فتسمى قراضاً، وهو مشتق من القرض وهو القطع، فكأن رب المال اقتطع من ماله قطعة وسلمها إلى العامل ليتجر فيها واقتطع له العامل قطعة من الربح الذي هو نتيجة سعيه وعمله<sup>1</sup>. وتسمى المضاربة معاملة، فيقال: "عاملت الرجل، أعامله معاملة أي أعطيته المال مضاربة"<sup>2</sup>.  
**2- المضاربة في الاصطلاح:** عرفها الحنابلة بأنها: "دفع مال إلى آخر يتجر به والربح بينهما"<sup>3</sup>. وعرّفها الشافعية بقولهم: "وتسمى قراضاً ومعاملة وهي دفع مال معلوم لمتجر أي لمن يتجر به ببعض ربحه أي بجزء معلوم مشاع منه"<sup>4</sup>. وعرّفها الأحناف بأنها: "عقد شركة في الربح بمال من أحد الجانبين، والعمل من الجانب الآخر"<sup>5</sup>. أما المالكية فقد عرفوا القراض على أنه: "دفع مالك مالا من نقد مضروب مسلم معلوم لمن يتجر بجزء معلوم من ربحه قل أو أكثر بصيغة"<sup>6</sup>.

من خلال أقوال الفقهاء في المضاربة (القراض) يمكننا تعريف المضاربة بأنها: "عقد شركة في الربح بمال من جانب رب المال وعمل من جانب المضارب (العامل على المال)، بحيث يدفع الأول ماله إلى الثاني ليعمل فيه بهدف الربح على أن يتم توزيع هذا الربح بينهما بنسب متفق عليها ابتداءً. أما الخسارة فيتحملها رب المال وحده بشرط عدم تقصير المضارب أو تعديده".

**ثانياً- أدلة جواز المضاربة (القراض) في التشريع الإسلامي:** المضاربة مشروع على خلاف القياس وأدلة جوازها: القرآن والسنة والإجماع.

**1- المضاربة في القرآن الكريم:** جاء في سورة المزمّل قوله تعالى: ﴿وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ﴾<sup>1</sup>. وقد أشار القرطبي إلى أن هذه الآية تعني كسب المال وأن كسب المال بمنزلة الجهاد، لأنه تعالى جمعه مع الجهاد في سبيل الله<sup>2</sup>. وجاء في سورة البقرة قوله تعالى: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلاً مِنْ رَبِّكُمْ﴾<sup>3</sup>. وابتغاء الفضل هو التجارة، كما ذكر القرطبي في تفسيره فقال: "المعنى: لا جناح عليكم في أن تبتغوا فضل الله، وابتغاء الفضل ورد في القرآن بمعنى التجارة، والدليل

<sup>1</sup> محمد على عثمان الفقي، **فقه المعاملات: دراسة مقارنة**، دار المريخ للنشر، الطبعة الثانية، الرياض، السعودية، 2002، ص 283.

<sup>2</sup> أيمن عبد الرحمان فتاحي، **مرجع سبق ذكره**، ص 93.

<sup>3</sup> محي الدين يعقوب أبو الهول، **مرجع سبق ذكره**، ص 185.

<sup>8</sup> عيسى ضيف الله المنصور، **مرجع سبق ذكره**، ص 179.

<sup>5</sup> محمد بن وليد بن عبد اللطيف السويدي، **مرجع سبق ذكره**، ص 107.

<sup>6</sup> منصور محمود المقدادي، نبيل محمد المغايرة، **محاسبة شركة المضاربة في الفقه الإسلامي**، المجلة الأردنية في الدراسات

الإسلامية، المجلد السادس، العدد 03، 2010، ص 75.

<sup>1</sup> القرآن الكريم، **سورة المزمّل**، الآية 20.

<sup>2</sup> عابد فضل الشعراوي، **مرجع سبق ذكره**، ص 246.

<sup>3</sup> القرآن الكريم، **سورة البقرة**، الآية 198.

على صحة هذا ما رواه البخاري عن ابن العباس قال: كانت عكاظ ومجنة وذو المجاز أسواقا في الجاهلية، فتأثموا أن يتجروا في المواسم، فنزلت - ليس عليكم جناح- الآية<sup>1</sup>.

**2- المضاربة في السنة النبوية:** ومن السنة ما رواه ابن هشام في سيرته عن ابن اسحاق: " أن خديجة بنت خويلد كانت امرأة تاجرة ذات شرف ومال، تستأجر الرجال في مالها وتضاربهم أياء بشيء تجعله لهم، وكانت قریش قوما تجارا، فلما بلغها عن رسول الله- صلى الله عليه وسلم- ما بلغها من صدق حديثه، وعظم أمانته، وكرم أخلاقه، بعثت إليه فعرضت عليه أن يخرج في مال لها إلى الشام تجارا، وتعطيه أفضل ما كانت تعطي غيره من التجار مع غلام لها يقال له ميسرة، فقبله رسول الله- صلى الله عليه وسلم- منها، وخرج في مالها ذلك مع غلامها ميسرة حتى قدم الشام"<sup>2</sup>.

وروى ابن ماجه من حديث صهيب أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: " ثلاثة فيهن البركة: البيع الى أجل، والمقارضة، وإخلاق البر بالشعير للبيت لا للبيع"<sup>3</sup>.

**3- المضاربة في الإجماع:** وأما الإجماع فقد أجمع العلماء على القول بجواز شركة المضاربة. فقال ابن رشد: لا خلاف بين المسلمين في جواز القراض، وأنه مما كان في الجاهلية فأقره الإسلام<sup>1</sup>.

**الجدول رقم (1-3): مقارنة بين القرض الربوي والمضاربة**

أوجه الاختلاف	عقد القرض بفائدة	عقد المضاربة الشرعية
العلاقة في بداية العقد	دائن ومدين	كأنه أمين حافظ لرأس المال
العلاقة في نهاية العقد	دائن ومدين	شريك في النتائج
العائد	على أصل رأس مال العقد	لا علاقة مع رأس المال
طريقة حساب العائد	محدد بنسبة (غير شائعة) من أصل العقد	محدد بنسبة (شائعة) من الأرباح المتحققة في نهاية المضاربة
معرفة قيمة العائد	يمكن معرفته وتحديده من البداية بناء على مبلغ ومدة القرض	لا يمكن تحديده قبل نهاية المضاربة، أي لا يمكن تحديده إلا في نهاية العقد
ضمان العائد	مضمون	غير مضمون
ضمان الأصل	مضمون	مضمون في حالة التقصير والاهمال فقط
الخصائر	يتحملها المدين	يتحملها صاحب رأس المال
الغرض	إنتاجي أو إستهلاكي	تجاري إنتاجي يهدف الى تحقيق الربح
مشروعيته	محرم	مشروع

المصدر: أنظر: محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية، أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2008، ص 234.

<sup>1</sup>- عيسى ضيف الله المنصور، مرجع سبق ذكره، ص 179.

<sup>2</sup>- عبد العزيز عزت الخياط، الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، الجزء الثاني، مؤسسة الرالة للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الرابعة، بيروت، لبنان، 1994، ص 51.

<sup>3</sup>- حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، مرجع سبق ذكره، ص 157.

<sup>1</sup>- عيسى ضيف الله المنصور، مرجع سبق ذكره، ص 182.

ثالثا- **شروط المضاربة في الفقه الإسلامي:** تتعلق شروط المضاربة بالصيغة، والعاقدين، والمعقود عليه، والتوزيع ربحا أم خسارة وإنهاء عقد المضاربة. وفيما يلي توضيح لكل منهما:

**1- الصيغة وشروطها:** هي كل لفظ يدل على إنعقاد المضاربة، ويتضمن الإيجاب والقبول<sup>1</sup>؛ أما الإيجاب فهو ما صدر أولا بالألفاظ تدل عليه مثل لفظ المضاربة، المقارضة، أو المعاملة، وما يؤدي من معاني هذه الألفاظ، بأن يقول رب المال: "خذ هذا المال مضاربة على أن ما رزق الله تعالى، أو أطعم الله تعالى منه من ربح فهو بيننا على كذا من نصف، أو ربع، أو ثلث، أو غير ذلك من الأجزاء المعلومة". وأما القبول فهو ما صدر ثانيا من العاقد الآخر، بأن يقول المضارب: "أخذت، أو قبلت، أو رضيت، أو نحو ذلك"، فإذا تمت الموافقة بين الإيجاب والقبول تم العقد<sup>2</sup>.

**2- العاقدين وشروطهما:** يشترط في العاقدين (رب المال والمضارب) أهلية التوكيل والتوكل، لأن المضارب يتصرف بأمر رب المال، وهذا معنى التوكيل، فيشترط في الموكل أن يكون ممن يملك فعل ما وكل به بنفسه، لأن التوكيل تفويض ما يملكه من التصرف فيه الى غيره. وبناء على ذلك، فلا يصح التوكيل من المجنون والصبي الذي لا يعقل أصلا، لأن العقل من شروط الأهلية. ويشترط في الوكيل أن يكون عاقلا، فلا تصح وكالة المجنون والصبي الذي لا يعقل، وأما البلوغ والحرية فليستنا بشرط لصحة الوكالة، فتصح وكالة الصبي العاقل، والعبد مأذونين كانا أو محجورين<sup>1</sup>.

**3- رأس مال المضاربة وشروطه:** يشترط في رأس مال المضاربة شروط لا بد من تحققها حتى تصح المضاربة، وهي كما يلي:

- ✓ أن يكون رأس المال معلوم المقدار، لأن جهالته تؤدي الى جهالة الربح، ومعلومية الربح شرط لصحة المضاربة، كما أن الجهالة تقضي إلى المنازعة التي تفسد العقد<sup>2</sup>؛
- ✓ أن يكون رأس المال من النقود المضروبة كالدنانير. أما الأموال غير النقدية (العروض أو الأصول الملموسة) ففيها إختلاف بين الفقهاء<sup>3</sup>؛
- ✓ أن يكون رأس المال عينا حاضرا لا دينا في ذمة المضارب<sup>4</sup>؛
- ✓ أن يكون رأس المال مسلما الى المضارب. ويعني هذا الشرط أنه يُمكن رب المال المضارب من التصرف في رأس مال المضاربة (بإطلاق يده في التصرف فيه)<sup>5</sup>؛

<sup>1</sup> عبد العزيز عزت الخياط، مرجع سبق ذكره، ص 59.

<sup>2</sup> عبد المطلب عبد الرزاق حمدان، المضاربة كما تجربها المصارف الإسلامية وتطبيقاتها المعاصرة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2005، ص ص 28-29.

<sup>1</sup> نفس المرجع، ص 32.

<sup>2</sup> مصطفى كمال السيد طابل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، 263.

<sup>3</sup> محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص 58.

<sup>4</sup> محمد محمود المكاوي، مرجع سبق ذكره، ص 177.

<sup>5</sup> محي الدين يعقوب أبو الهول، مرجع سبق ذكره، ص 201.

- ✓ منع اشتراط الضمان على المضارب إذا هلك رأس المال من غير تعد ولا تقصير<sup>1</sup>.
- 4- **العمل وشروطه**: يعتبر العمل ركن من أركان المضاربة، ولا بد منه لكي يتحقق الربح، واشتراط الفقهاء فيه شروطاً بيانها كالتالي:
- ✓ أن لا يُضيق رب المال على العامل (المضارب بعمله) في عمله بتعيين شيء يندر فلو فعل ذلك فإن المضاربة فاسدة<sup>2</sup>؛
- ✓ يجوز لرب المال أن يشترط على المضارب أن لا يسافر بالمال، ولا يتجر فيه إلا ببلد بعينه أو نوع معين، أو لا يعامل إلا رجلاً بعينه<sup>3</sup>؛
- ✓ أن يختص المضارب بالعمل فلا يجوز أن يشترط رب المال أن يعمل معه<sup>4</sup>؛
- ✓ فيما يتعلق بأنواع العمل التي يجوز للمضارب أن يعملها وما لا يجوز له، فهي ثلاثة على النحو التالي<sup>1</sup>:
- نوع يملكه المضارب بمنطق عقد المضاربة، وهو ما هو معتاد بين التجار، كالرهن، والإرتهان، والإيجار، والإستئجار للركوب أو العمل؛
  - نوع لا يملكه بمنطق العقد، ويملكه إذا قيل له إعمل برأيك ومثال ذلك دفع المال للمضاربة\* وخط مال المضاربة بماله وبمال غيره، لأن رب المال رضي بشركته لا بشركة غيره؛
  - نوع لا يملكه بمنطق عقد المضاربة، ولو قيل له إعمل برأيك، إلا أن ينص عليه كتابة، وهو الإستدانة لأن فيه شغل ذمته بالدين تجاه الغير، فلا يدل عليه اللفظ.
- 5- **شروط الربح والخسارة في المضاربة**: اشتراط الفقهاء لصحة المضاربة شروطاً ترجع في نفسها إلى الربح والخسارة الناتجين من وراء المضاربة بيانها كالتالي:

1- محمد محمود العجلوني، مرجع سبق ذكره، ص 216.

2- عبد المطلب عبد الرزاق حمدان، مرجع سبق ذكره، ص 45.

3- فيليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 236.

4- حدة رايس، دور البنك المركزي في إعادة تحديد السيولة في البنوك الإسلامية، إيتراك للنشر، مصر، 2009، ص 240.

1- مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص 264.

\*- بخصوص عمل الغير بمال المضاربة، وما إذا كان يجوز للمضارب أن يدفع المال لأخر ليعمل به، فإن الفقهاء اختلفوا في ذلك، فالحنفية يرون أن ذلك جائز في المضاربة المطلقة، وقد عبر الكسائي عن وجهة نظر الحنفية بقوله: "فأما إذا قال أعمل برأيك، فله أن يدفع مال المضاربة مضاربة إلى غيره، لأنه فوض الرأي إليه، وقد رأى أن يدفعه مضاربة، فكان له ذلك". أما المالكية والشافعية والحنابلة، فهم لم يجيزوا ذلك وبنى كل هؤلاء رأيه في هذه المسألة على أساس طبيعة إستحقاق الربح وقالوا بأنه يستحق بأحد أمرين: "الأول: المال، والثاني: العمل والمضارب الأول (المسلم إليه المال أولاً) لم يحصل منه على مال أو عمل فلذا رأوا عدم إستحقاقه شيئاً من الربح". أما الأحناف فإنهم رأوا رأياً آخر وهو أن المضارب الأول إستحق الربح لأنه ضامن للمال عندما سلمه للثاني، وقد أوضح الكسائي هذه المسألة من وجهة نظر الأحناف بقوله: "أن الأصل في الربح في الإسلام إنما يستحق بطرق ثلاث وهي: المال والعمل والضمان". أنظر: المرجع السابق، ص 264.

✓ أن يكون نصيب كل من رب المال والمضارب من الربح معلوما عند التعاقد<sup>1</sup>. فلو قال رب المال للمضارب خذ هذا المال وإعمل فيه مضاربة ولك نصيب في ربحه، فإنه لا يجوز لجهالة مقدار نصيبه من الربح، وجهالة الربح تفسد العقد؛

✓ يشترط في الربح أن يكون حصة شائعة لكل من رب المال والمضارب<sup>2</sup>، فلا يجوز تحديد مبلغ أو مقدار معين كربح لطرفي العملية نتيجة المضاربة، لأن مثل هذا التحديد يمكن أن يلحق الضرر بالطرف الآخر في الحالة التي يتحقق فيها ربح نتيجة المضاربة يعادل هذا المبلغ أو المقدار المحدد والذي يحصل عليه أحد طرفي العملية سواء كان رب المال أو المضارب، ويحرم من الربح هذا الطرف الآخر فيها، وهو ما يتعارض مع مبدأ المشاركة في الغنم في حالة حصوله<sup>1</sup>.

✓ الأصل أن لا يقسم أو يوزع الربح إلا في نهاية المضاربة وبعد إسترداد رأس المال، ولكن إذا تراضى الطرفان على قسمته دوريا دون تصفية المضاربة فإنه يجوز<sup>2</sup>؛

✓ إذا تحققت خسارة دورية لا ينتقص بها رأس مال المضاربة بل ترحل لتجبر من الأرباح اللاحقة حين حدوثها<sup>3</sup>. وفقا للقاعدة التي تقول أن الربح وقاية لرأس المال؛

✓ إذا كانت النتيجة النهائية خسارة فقد إنفق الفقهاء على أنها تكون على رب المال من رأسماله، ولا يتحمل فيها المضارب شيئا، طالما أنه لم يقصر أو يخالف الشروط، إذ يكتفي بما تحمله المضارب من ضياع وقته وجهده دون عائد. ومعنى ذلك أنه في حالة الخسارة يتحمل كل طرف من جنس ما ساهم به في المضاربة- رب المال من رأسماله، والمضارب من عمله<sup>4</sup>.

**6- شروط إنهاء عقد المضاربة:** إن عقد المضاربة غير لازم في حق الطرفين (رب المال والمضارب)<sup>5</sup>، ولكل طرف الحق في أن يفسخ العقد بشرط إعلام الطرف الآخر بذلك، وكون رأس المال عينا وقت الفسخ، فإن كان عروض لم يصح، وله أن يبيعه بالdraهم والدنانير حتى يكون نقدا، لأنه يحتاج إلى بيعه بالdraهم والدنانير ليظهر الربح، فكان الفسخ إبطالا لحقته في التصرف فلا يملك ذلك<sup>6</sup>، كما يكون إنهاء عقد المضاربة بموت أحد المتعاقدين أو جنونه أو الحجر عليه لسفه، بإتفاق الفقهاء، إلا أن المالكية قالوا بذلك إذا كان قبل التصرف، أما إذا شرع المضارب

<sup>1</sup>- محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص 59.

<sup>2</sup>- حسين محمد سمحان، أساليب خلط مال المضاربة وأثارها في قياس الربح وتوزيعه في المصارف الإسلامية، المجلة الأردنية في الدراسات الإسلامية، المجلد الرابع، العدد (04)، 2008، ص 77.

<sup>1</sup>- فيليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 238.

<sup>2</sup>- محمد محمود المكاوي، مرجع سبق ذكره، ص 176.

<sup>3</sup>- نفس المرجع، ص 177.

<sup>4</sup>- محي الدين يعقوب أبو الهول، مرجع سبق ذكره، ص 203.

<sup>5</sup>- عبد العزيز عزت الخياط، مرجع سبق ذكره، ص 66.

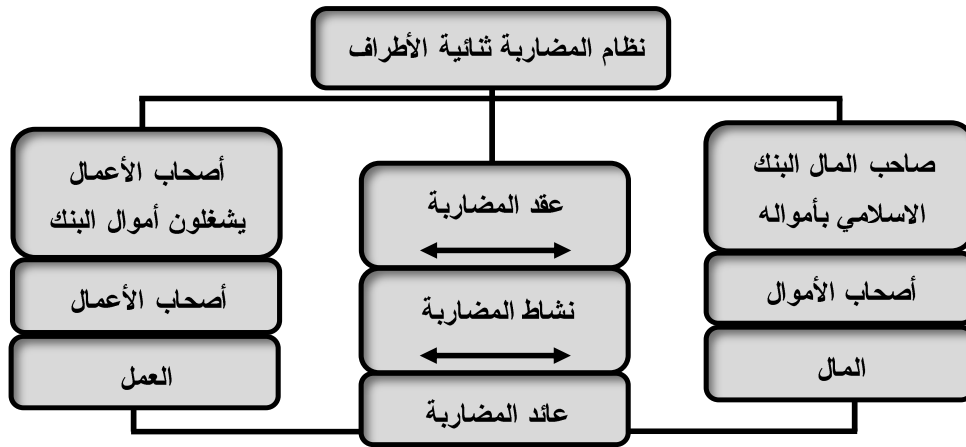
<sup>6</sup>- عبد المطلب عبد الرزاق حمدان، مرجع سبق ذكره، ص 96.

بالعمل فيلزمه الإستمرار، كما ينتهي عقد المضاربة بهلاك رأس المال بلا تعد ولا تقصير قبل التصرف فيه لزوال محله، أو بإنتهاء المدة المحددة بالنسبة للمضاربة المقيدة، وهو ما ذهب إليه الأحناف والحنابلة في الصحيح عندهم<sup>1</sup>.

رابعاً- **أنواع المضاربة**: يعتمد في تقسيم المضاربة على معيارين أساسيين هما: معيار عدد المشاركين فيها ومعيار حرية المضارب في التصرف.

**1- معيار عدد المشاركين فيها**: تنقسم المضاربة بحسب عدد المشاركين فيها إلى نوعين هما:  
 ✓ **المضاربة الثنائية أو الخاصة**: وهي المضاربة التي تكون عندما يقدم المال من شخص واحد والعمل من شخص واحد<sup>1</sup>، وقد تكون هذه الجهة التي تسهم برأس المال، أو التي تسهم بالعمل في المضاربة شخص طبيعي أو شخص معنوي، وبالذات في الوقت الحاضر، لأن المضاربة التي تم ممارستها أصلاً في الجاهلية، وفي صدر الإسلام، وبعد ذلك لفترة زمنية طويلة هي هذا النوع من المضاربة، أي المضاربة الثنائية والتي طرفيها شخصين طبيعيين أحدهما رب المال، والآخر العامل في المضاربة (المضارب)، إلا أن التطور في ممارسة الأعمال والنشاطات الاقتصادية أدى إلى ظهور أشخاص معنويين كالشركات والمؤسسات التي تمارس هذه النشاطات، والتي يمكن أن تقوم بممارسة المضاربة في أدائها للنشاطات الاقتصادية<sup>2</sup>.

الشكل رقم (1-3): نظام المضاربة الثنائية



المصدر: محي الدين يعقوب أبو الهول، تقييم أعمال البنوك الإسلامية الاستثمارية- دراسة تحليلية مقارنة، دار النفائس، عمان، الأردن، 2012، ص 191.

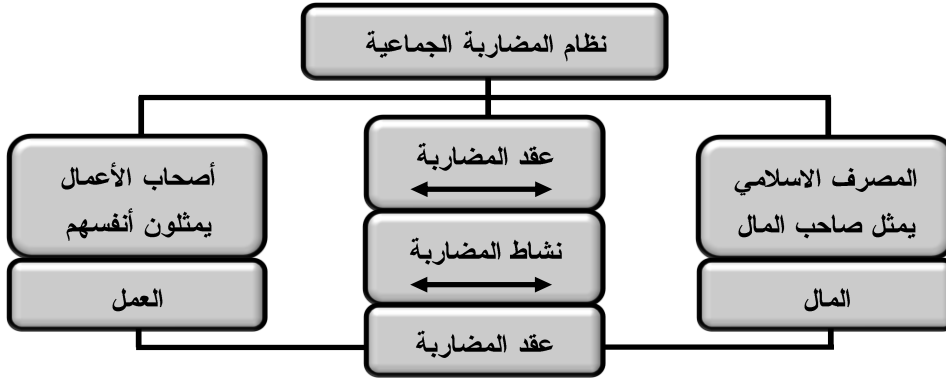
✓ **المضاربة الجماعية أو المشتركة**: وهي المضاربة التي تتعد فيها الأطراف المشتركة في المضاربة بين أصحاب رؤوس الأموال والمضاربين (أرباب العمل)، كما هو موضح في الشكل (2-3) الموالي:

<sup>1</sup>- محي الدين يعقوب أبو الهول، مرجع سبق ذكره، ص ص 205-206.

<sup>1</sup>- حدة رايس، مرجع سبق ذكره، ص 241.

<sup>2</sup>- فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 242.

الشكل رقم (2-3): نظام المضاربة الجماعية أو المشتركة



المصدر: محي الدين يعقوب أبو الهول، تقييم أعمال البنوك الإسلامية الاستثمارية- دراسة تحليلية مقارنة، دار النفائس، عمان، الأردن، 2012، ص 192.

ولعل أفضل مثال على هذا النوع هي ودائع المضاربة في المصارف الإسلامية، حيث يكون المودعون هم أصحاب المال والمصرف الإسلامي هو المضارب بالمال، والمضاربة الجماعية أو المشتركة لها ثلاث صور هي:

• **الصورة الأولى:** وهي التي يتعدد فيها رؤوس الأموال وينفرد فيها المضارب، وتتحقق هذه الصورة في حالة قيام المصرف بإستثمار الحسابات الإستثمارية المودعة لديه بنفسه مباشرة ودون الإستعانة بمضاربين آخرين، وتقترب هذه الصورة من المضاربة الخاصة بإعتبار أن التعدد فيها من جانب واحد فقط<sup>1</sup>.

• **الصورة الثانية:** وهي التي يتعدد فيها المضاربون، وينفرد فيها صاحب رأس المال، وتتحقق هذه الصورة في حالة قيام المصرف بإستثمار الحسابات الإستثمارية لديه، وإعطائها لرجال أعمال متعددين؛ وبهذا يكون المصرف بالنسبة لهؤلاء المضاربين هو صاحب رأس المال<sup>2</sup>.

• **الصورة الثالثة:** وهي التي يتعدد فيها المضاربون وأصحاب رؤوس الأموال، وتتحقق هذه الصورة عندما يعرض المصرف الإسلامي بإعتباره مضاربا على أصحاب الأموال إستثمار مدخراتهم، ثم يعرض- أي المصرف بإعتباره صاحب مال، أو وكيل على أصحاب الأموال- على أصحاب المشاريع الإستثمارية إستثمار تلك الأموال على أن توزع الأرباح حسب الإتفاق بين الأطراف الثلاثة، والخسارة على صاحب المال<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> عادل سالم محمد الصغير، المضاربة المشتركة من أهم صيف التمويل المصرفي الإسلامي، مداخلة مقدمة إلى مؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني، بتنظيم: المركز المالي للمهن المالية والإدارية وأكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، ليبيا، 28/27 أبريل 2010، ص 02.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص 02.

<sup>3</sup> محمود عبد الكريم أحمد أرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001، ص 43.

2- معيار حرية المضارب بالتصرف: تقسم المضاربة حسب حرية المضارب بالتصرف إلى نوعين: **✓ المضاربة المطلقة أو العامة:** وهي التي لا تتقيد بشروط معينة يضعها رب المال (صاحب المال) وذلك من حيث الزمان والمكان وطبيعة النشاط... إلخ.<sup>1</sup>

**✓ المضاربة المقيدة أو الخاصة:** وهي التي يدفع المالك فيها المال إلى العامل - مضاربة- ويعين له العمل، أو المكان، أو الزمان، أو من يتعامل معه المضارب<sup>2</sup>، على أن تكون هذه الشروط مناسبة وتهدف لحفظ المال، فلو لم يسلمه المال أصلاً أو سلمه إليه ومنعه من التصرف فيه، فلا تصح المضاربة، وكذلك إذا سلمه المال وقيده بقيود شديدة جدا تضر بالإسترباح فإنه لا يصح أيضاً<sup>3</sup>.

وعادة فإن المصارف الإسلامية تستخدم المضاربة غير المقيدة، أي الحرة أو المطلقة في جميع الودائع أي في قبولها للودائع حتى تتاح لها الحرية في استخدام هذه الودائع بما يحقق نفعاً لصالح المودعين، وللمصرف الإسلامي ذاته. كما أن المصارف الإسلامية تستخدم المضاربة المقيدة، غير الحرة في استخدام هذه الموارد حتى يتم من خلال ذلك ضمان حسن استخدام هذه الموارد، وزيادة العائد منها إلى أقصى قدر ممكن، وتخفيض المخاطر التي ترافقها إلى أقل قدر ممكن، وبذلك تتحقق فائدة المودع والمصرف والمستثمر<sup>4</sup>.

كما يمكن تقسيم المضاربة المصرفية إلى عدة أنواع وكما يلي:

**✓ صكوك المضاربة أو سندات المقارضة:** تقوم المصارف الإسلامية بإصدار صكوك المضاربة، وهي أداة استثمارية تقوم على تجزئة رأس مال المضاربة، وذلك بإصدار صكوك ملكية برأس مال المضاربة على أساس وحدات متساوية، مسجلة بأسماء أصحابها بإعتبارهم يملكون حصصاً شائعة في رأس مال المضاربة، وما يتحول إليه بنسبة ملكية كل منهم<sup>5</sup>.

**✓ المضاربة المنتهية بالتمليك:** وهي صورة من صور المضاربة بين المصرف الإسلامي كرب المال والعميل كمضارب حيث يقدم المصرف المال للعميل ويعطيه الحق في الحلول محله، أي شراء حصة المصرف في عقد المضاربة، دفعة واحدة أو على دفعات حسب الإتفاق بينهما، وهي تشبه المشاركة المنتهية بالتمليك، إلا أن الشريك في المضاربة لا يشارك في رأس المال، ولا يختلف حكمها عن حكم المشاركة المنتهية بالتمليك<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> - سليمان ناصر، تطوير صيف التمويل قصيرة الأجل للبنوك الإسلامية مع دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص 85.

<sup>2</sup> - عبد المطلب عبد الرزاق حمدان، مرجع سبق ذكره، ص 20.

<sup>3</sup> - محي الدين يعقوب أبو الهول، مرجع سبق ذكره، ص 195.

<sup>4</sup> - فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص ص 246-247.

<sup>5</sup> - زياد جلال دماغ، الصكوك الإسلامية ودورها في التنمية الاقتصادية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 101.

<sup>6</sup> - محي الدين يعقوب أبو الهول، مرجع سبق ذكره، ص 228.



خامسا- **الخطوات العملية للمضاربة في المصارف الإسلامية**: تمر عملية المضاربة في

المصارف الإسلامية بعدة خطوات نلخصها فيما يلي:<sup>1</sup>

**1- تكوين مشروع المضاربة**: يقدم المصرف الإسلامي رأس المال اللازم للمشروع الإستثماري ويأخذ بذلك صفة رب المال، فيما يقدم المضارب خبرته وجهده ووقته لإستثمار هذا المال لقاء حصوله على حصة من الربح يتفق عليها بين الطرفين؛

**2- نتائج المضاربة**: يحسب الطرفان النتائج المتولدة عن عملية الاستثمار ويقتسمان الأرباح في نهاية فترة المضاربة، أو يمكن أن يتفقا على تقاسم دوري لهذه الأرباح مع مراعاة جميع الضوابط الشرعية؛

**3- تسديد رأس مال المضاربة**: في حالة إتفاق الطرفين على توزيع الأرباح في نهاية فترة المضاربة يستعيد المصرف الإسلامي رأس مال المضاربة الذي قدمه قبل أن يتم تقاسم الأرباح بين الطرفين، ويعود ذلك إلى أن الربح وقاية لرأس المال، وفي حالة الإتفاق على توزيع الأرباح دوريا فإنها تكون على الحساب (معلقة) إلى حين التأكد من سلامة رأس مال المضاربة؛

**4- توزيع الثروة الناتجة عن المضاربة**: يتحمل رب المال (المصرف هنا) الخسائر في حال وقوعها ما لم تكن ناتجة عن تعد أو إهمال أو تقصير أو خرق للشروط من قبل المضارب، فإن كانت كذلك فيتحملها هذا الأخير، أما الأرباح فهي توزع بين الطرفين (المصرف والعميل) حسب الإتفاق مع مراعاة مبدأ الربح وقاية لرأس المال.

### **المطلب الثالث: إيجابيات صيغتي المشاركة والمضاربة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

تساهم المصارف الإسلامية في تحقيق تنمية إقتصادية وإجتماعية وإنسانية في إطار المعايير الشرعية، ومن خلال وساطة مالية فعالة وحقيقية تجمع أصحاب الودائع الاستثمارية مع أصحاب المشاريع بما فيها الصغيرة والمتوسطة، وفيما يلي سنحاول إبراز إيجابيات صيغ التمويل القائمة على المشاركات (المشاركة والمضاربة) في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**أولا- إيجابيات صيغة المشاركة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**: إن صيغة المشاركة

يمكن أن تحقق العديد من المزايا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، منها ما يلي:

**1- إن علاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمصارف الإسلامية هي علاقة شريك بشريك وليست علاقة دائن بمدين، حيث يدخل المصرف كشريك في المشروع متحمل للنتائج كلها ربح كانت أم خسارة عكس البنوك التقليدية التي تلزم أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على سداد أصل القرض والفوائد الثابتة المتفق عليها بصرف النظر عن السيولة والنتائج النهائية للمشروع الممول.**

<sup>1</sup>- أنظر: - محمد محمود المكاوي، مرجع سبق ذكره، ص 174.

- خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيقان، مرجع سبق ذكره، ص 159.

2- تمكن المشاركة المتناقصة المنتهية بالتملك الشريك المتمول من تملك المشروع بعد تخارج المصرف الإسلامي، وبالتالي فإن هذا النوع من المشاركة يناسب أكثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إعتبار أن الملاك المسييرين لهذه المؤسسات لا يرغبون في إستمرار مشاركة المصرف لهم في المشاريع التي يسهم المصرف بتمويلها، حيث يسمح المصرف لهؤلاء في نهاية المشاركة أن يحلوا محله في ملكية المشاريع الممولة، وبذلك يحقق المصرف الإسلامي من خلالها رغبة الملاك.

3- يؤخذ الضمان في التمويل بالمشاركة لمواجهة تقصير أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنفيذ الشروط المتفق عليها، حيث أن هؤلاء أمناء على حصة المصرف الإسلامي في المشاركة، كما أن الهدف من أخذ الضمانات في التمويل بالمشاركة هو تأكيد حرص أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجديتهم في تسيير العملية ودفعهم إلى عدم الإخلال بشروطها المتفق عليها، يضاف إلى ذلك أن الضمانات في التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية هي آخر العناصر التي ينظر إليها عند دراسة وتقييم المشروع عكس التمويل التقليدي أين تؤخذ كل أنواع الضمانات لضمان سداد القرض، كما تعتبر الضمانات أول العناصر التي ينظر إليها عند دراسة وتقييم المشروع في البنوك التقليدية.

4- يعد المصرف الإسلامي مصرفا إستثماريا يشارك أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحمل المخاطرة وتوجيه الموارد نحو مجالات الإستثمار المنتجة عكس القروض التي بوسع الأفراد الحصول عليها وتوجيهها نحو المجالات الهامشية غير المنتجة.

5- يعتبر دخول المصرف الإسلامي كشريك في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إشارة على جودة المشروع مما قد يعطي لهذه الأخيرة ثقة أكبر عند التعامل مع أصحاب المصلحة.

ثانيا- **إيجابيات صيغة المضاربة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** لقد سبق وأن أشرنا إلى أن المضاربة لم تعد تقتصر على التجارة فقط، بل أصبحت تستخدم في عديد الميادين، وكذا في مختلف الأجل القصيرة والمتوسطة والطويلة، هذا التنوع جعل هذه الصيغة محط إقبال أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لتوفرها على المزايا التالية:

1- توفر صيغة التمويل بالمضاربة في المصارف الإسلامية الموارد المالية المطلوبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون التدخل في الإدارة والتسيير إلا في حدود منع التقصير والإهمال من طرف الملاك المسييرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2- إن المضاربة بما تتيحه من توزيع عادل لنتائج العمل بالمال من شأنها أن تشجع الراغبين في العمل على إقامة مؤسسات صغيرة ومتوسطة، ذلك أن الربح للطرفين (المصرف والمالك المسيير) على ما إشتراطا وفقا لهذه الصيغة، والخسارة يتحملها المصرف (رب المال) بشرط عدم تقصير أو إهمال المالك

المسير للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة (المضارب)، وهذا بخلاف التمويل التقليدي أين يتحمل المقترض نتائج العمل بالمال فله الربح كله وعليه الخسارة كلها.

3- تتميز المضاربة بصلاحياتها الكاملة لتمويل المشاريع التي تتطوي على مخاطر شديدة، وهي المشاريع التي عادة ما تقود السوق وتحقق التنمية ممثلة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الابتكارية التي تستهدف توفير منتج جديد أو استخدام تكنولوجيا جديدة أو تطبيق فكرة مستحدثة أو غزو أسواق جديدة...إلخ.

4- توفر المضاربة فرصا واسعة أمام أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للإبداع وتسخير مواهبهم في الانتاج والابتكار دونما عوائق من المصارف الإسلامية، وهذا ما يدفعهم إلى بذل أقصى جهد مع حرصهم على النجاح في المشاريع الممولة والإرتقاء بها لأنهم شركاء في الربح وبذلك تضمن آلية ماهرة لتخصيص الموارد، وفيها يتم تخصيص الموارد على أساس الجوانب السلوكية والشخصية لصاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة (حسن الخلق، الالتزام بالأولويات الإسلامية، التعامل في الحلال، الوفاء بالعقود والعهود...)، وقدراته الادارية والتجارية وليس على أساس ملاءته المالية التي تعتبر معيارا أساسيا يجب توفره عند الاقتراض من البنوك التقليدية.

#### المبحث الثاني: صيغ التمويل الإسلامية القائمة على البيوع وإيجابياتها في تمويل الم الص والم

إضافة إلى صيغ التمويل القائمة على المشاركة، فإن المصارف الإسلامية تقدم صيغا تمويلية قائمة على البيوع، حيث سنحاول في هذا المبحث بيان هذه الصيغ، من حيث شرح معناها، ومشروعيتها، وشروط صحتها وأركانها وأحكامها، وأنواعها، وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، وإيجابياتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذه الصيغ هي المرابحة والسلم والإستصناع.

#### المطلب الأول: صيغة المرابحة.

#### المطلب الثاني: صيغة السلم والإستصناع.

#### المطلب الثالث: ايجابيات كل منها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

سنتناول فيه تعريف المرابحة، ومشروعيتها، وشروط صحتها ، وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية.

#### أولا- تعريف المرابحة لغة وإصطلاحا:

1- المرابحة لغة: "من الربح والربح والرباح؛ النماء في التجر. يقول ابن الأعرابي: الربح والربح مثل البدل والبدل، وريح في تجارته يربح ربحاً وربحاً ورباحاً أي إستشَفَ. وقد أربحه بمتاعه، أعطاه مالا مُرابحة أي على الربح بينهما، وبعث الشيء مرابحة. ويقال بعته السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم، وكذلك إشتريته مرابحة"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> عيسى ضيف الله المنصور، مرجع سبق ذكره، ص 333.

2- **المرابحة في الإصطلاح:** عرف الحنفية المرابحة بأنها: "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح"<sup>1</sup>. وعرفها المالكية بأنها: "ربح مسمى على جملة الثمن، أو أن يربحه للدرهم درهما، وللدرهم نصف درهم، وللعشرة أحد عشر، أو أقل أو أكثر"<sup>2</sup>. وعند الشافعية هي: "عقد يبني الثمن فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة"<sup>3</sup>. وعند الحنابلة: "المرابحة هي أن يبيعه بربح فيقول رأس مالي فيه مئة بعنكها بها وربح عشرة"<sup>4</sup>.

ومعلوم أن البيوع الإسلامية تنقسم إلى نوعين:<sup>5</sup> أولاً، بيوع الأمانة\*، وهي التي يتم الإتفاق فيها على سعر السلعة بين البائع والمشتري مع الإخبار بسعرها الأصلي؛ ثانياً، بيوع المساومة، وهي التي يتم الإتفاق فيها على سعر السلعة دون إشتراط معرفة ثمنها الأصلي أي بالمساومة بين الطرفين. **ثانياً- مشروعية المرابحة:** لقد ثبت مشروعية المرابحة بالكتاب والسنة والإجماع: أما في الكتاب، تتضح مشروعية المرابحة بقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾<sup>6</sup>. وفي السنة، لقول رسول الله- صلى الله عليه وسلم: "إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم"<sup>7</sup>. وأما الإجماع، فقد تعامل المسلمون بالمرابحة في سائر العصور فكان ذلك إجماعاً على جوازها.

**ثالثاً- شروط المرابحة:** المرابحة عقد بيع يشترط لصحته توافر شروط عقد البيع إلا أنه يختص بشروط أخرى هي:

- 1- أن يكون الثمن معلوماً للمشتري الثاني لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة (ربح)، والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع فإذا لم يكن معلوماً فهو بيع فاسد<sup>8</sup>؛
- 2- أن يكون المبيع معلوماً قدراً وصفة، وأن لا تكون محرمة شرعاً<sup>9</sup>؛
- 3- أن يكون الربح المضاف على الثمن الأول معلوماً للطرفين (البائع والمشتري)<sup>10</sup>؛

<sup>1</sup>- فادي محمد الرفاعي، **المصارف الإسلامية**، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2004، ص 136.

<sup>2</sup>- عايد فضل الشعراوي، **مرجع سبق ذكره**، ص 380.

<sup>3</sup>- ب.م. مفيض الرحمن، **رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها الإسلامية**، مجلة دراسات، الجامعة الإسلامية شيتا غونغ، المجلد الرابع، ديسمبر 2007، ص 170.

<sup>4</sup>- فادي محمد الرفاعي، **مرجع سبق ذكره**، ص 136.

<sup>5</sup>- سليمان ناصر، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 108-109.

\*- تنقسم بيوع الأمانة إلى ثلاثة أنواع: أولاً، بيع المرابحة، وهو بيع بسعر أكبر من سعر التكلفة؛ ثانياً، بيع التولية، وهو بيع بسعر التكلفة أي بدون ربح ولا خسارة؛ ثالثاً، بيع الوضعية، وهو بيع بسعر أقل من سعر التكلفة أي البيع بخسارة.

<sup>6</sup>- القرآن الكريم، **سورة البقرة**، الآية 275.

<sup>7</sup>- رواه مسلم.

<sup>8</sup>- مصطفى كمال السيد طابل، **البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي**، مرجع سبق ذكره، ص 274.

<sup>9</sup>- أحمد شعبان محمد علي، **مرجع سبق ذكره**، ص 113.

<sup>10</sup>- علي كاظم الرفيعي، إعتدال عبد الباقي يوسف، **ماهية بيع المرابحة المصرفية**، مجلة العلوم الاقتصادية، العدد (23)، المجلد السادس، جويلية 2009، ص 174.

4- أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا فإن كان كذلك بأن إشتري المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لا يجوز أن يبيعه مرابحة لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، وزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحاً، أما عند إختلاف الجنس تجوز الزيادة<sup>1</sup>.

5- أن يتملك البائع (المشتري الأول) السلعة بعقد صحيح قبل أن يبيعها إلى المشتري الثاني وذلك حتى لا يقع البائع في محذور شرعي وهو بيع ما لا يملك<sup>2</sup>.

6- أن يضاف إلى الثمن الأول كل ما يعتبر نفقة في عرف التجار ليكون هو الثمن الأصلي<sup>3</sup>.

رابعا- أنواع المرابحة: ينقسم بيع المرابحة إلى نوعين<sup>4</sup>:

1- بيع المرابحة العادية: وهي التي تتكون من طرفين هما البائع والمشتري، ويمتحن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الإعتماد على وعد مسبق بشرائها، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بالثمن وربح يتفق عليه، وتسمى بالمرابحة الفقهية.

2- بيع المرابحة المصرفية: وهي التي تتكون من ثلاثة أطراف البائع والمشتري والمصرف بإعتباره وسيطاً بين البائع الأول والمشتري، والمصرف لا يشتري السلع هنا إلا بعد تحديد المشتري لربغباته ووجود وعد مسبق بالشراء، وتسمى أيضاً المرابحة للأمر بالشراء.

الجدول رقم (2-3): مقارنة بين بيع المرابحة العادية وبيع المرابحة المصرفية

بيع المرابحة المصرفية	بيع المرابحة العادية	
مستحدثة ظهرت بظهور المصارف الإسلامية	قديمة معروفة عند الفقهاء القدامى	الزمن
ثلاثة أطراف	طرفان	الأطراف
المصرف لا يفتني السلعة، ولكن يشتريها بناء على رغبة المتعامل	التاجر يشتري السلعة ويقتنيها دون أن يعلم متى يبيعها	وجود السلعة
تتضمن وعدا بالشراء لأن المصرف يشتريها بناء على رغبة المتعامل	لا تتضمن وعدا بالشراء لأن السلعة موجودة لدى البائع	الوعد
المتاجرة/ التمويل	المتاجرة	الهدف
مؤجل/مقسط	حالا (وقد يكون مؤجلا)	قبض الثمن

المصدر: محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية، أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2008، ص 248.

<sup>1</sup>- فادي محمد الرفاعي، مرجع سبق ذكره، ص 137.

<sup>2</sup>- سليمان ناصر، تطوير صيف التمويل قصيرة الأجل للبنوك الإسلامية مع دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص 110.

<sup>3</sup>- مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص 274.

<sup>4</sup>- عيسى ضيف الله المنصور، مرجع سبق ذكره، ص 338.

خامسا- **الخطوات العملية لبيع المرابحة المصرفية:** يتم تطبيق المرابحة من طرف المصارف الإسلامية بإتباع الخطوات الآتية:<sup>1</sup>

- 1- يتقدم العميل بطلب إلى المصرف يحدد فيه مواصفات كاملة عن السلعة التي يحتاج إليها؛
- 2- يقوم المصرف بدراسة الطلب المقدم إليه من العميل، وفي حالة موافقة المصرف على شراء هذه السلعة يوضح للعميل ثمن الشراء وما تتكلفه السلعة من مصروفات مختلفة ثم يتم الإتفاق على السعر النهائي متضمنا الربح، مع إبرام عقد وعد بالشراء بين المصرف والعميل (المشتري)؛
- 3- يقوم المصرف بشراء السلعة لنفسه ويملكها بعد إستلامها من المورد؛
- 4- يقوم المصرف بعد ذلك بإبرام عقد البيع بينه وبين العميل بعد فحصه للسلعة مع تحمل تبعه الهلاك قبل التسليم وتبعية الرد بالعيب الخفي، وبمجرد إبرام العقد تنتقل ملكية السلعة إلى المشتري.

### المطلب الثاني: صيغة السلم والاستصناع

يعتبر السلم والإستصناع من الصيغ المتوسطة الأجل المندرجة ضمن الصيغ التمويلية القائمة على البيوع، حيث سنحاول في هذا العنصر التعرف على هاتين الصيغتين من حيث شرح معناها، ومشروعيتها، وشروط صحتها، وأنواعها، وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية. أولاً- **صيغة السلم:** سيتم التعرض لهذه الصيغة من خلال النقاط التالية:

#### 1- تعريف السلم لغة وإصطلاحا:

✓ **السلم في اللغة:** جاء في لسان العرب ما يلي: "السلم: الاستلام... والسلم، بالتحريك: السلف، وأسلم في الشيء وسلم وأسلم بمعنى واحد، والإسم السلم... يقال أسلم وسلم إذا أسلف وهو أن تعطي ذهبا وفضة في سلعة معلومة إلى أمد معلوم، فكأنك قد أسلمت الثمن إلى صاحب السلعة وسلمته إليه"<sup>2</sup>.  
✓ **السلم في الإصطلاح:** عرف الحنفية السلم بأنه: "بيع أجل بعاجل"<sup>3</sup>. وعرفه الشافعية بأنه: "عقد على موصوف في الذمة مؤجل بثمن مقبوض في مجلس العقد"<sup>4</sup>. وعند الحنابلة هو: "أن يسلم عوضا حاضرا في عوض موصوف في الذمة إلى أجل"<sup>1</sup>. وعند المالكية هو: "بيع معلوم في الذمة محصور بالصفة بعين حاضرة أو ما هو في حكمها إلى أجل معلوم"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>- سليمان ناصر، تطوير صيغ التمويل قصيرة الأجل للبنوك الإسلامية مع دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص 113.

<sup>2</sup>- عدنان محمود العساف، عقد بيع السلم وتطبيقاته المعاصرة، دراسة مقارنة في الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، جهينه للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004، ص 21.

\*- هناك أربعة مصطلحات في السلم ينبغي فهمها؛ أولاً: المسلم، وهو المشتري؛ ثانيا: المسلم إليه، وهو البائع؛ ثالثا: رأس مال السلم، وهو الثمن؛ رابعا: المسلم فيه، وهو المبيع (السلعة).

<sup>3</sup>- حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، مرجع سبق ذكره، ص 207.

<sup>4</sup>- محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص 198.

<sup>1</sup>- عيسى ضيف الله المنصور، مرجع سبق ذكره، ص 400.

<sup>2</sup>- عدنان محمود العساف، مرجع سبق ذكره، ص 22.

وبالرجوع إلى التعريفات السابقة فإننا نميل إلى تعريفه بأنه: "بيع يؤجل فيه تسليم المبيع ويعجل فيه تسليم الثمن".

2- **مشروعية عقد السلم في الفقه الإسلامي:** لقد ثبت مشروعية عقد السلم بالكتاب والسنة والإجماع؛ أما الكتاب، تتضح مشروعية السلم بقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾<sup>1</sup>. وأما السنة، فروى عن ابن عباس رضي الله عنهما قال: قدم النبي - صلى الله عليه وسلم - المدينة وهم يسلفون بالتمر السنيتين والثلاث، فقال: "من أسلف في شيء ففي كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم"<sup>2</sup>. وأما الإجماع، فقد أجمع علماء المسلمين على جواز عقد السلم. قال ابن المنذر: "أجمع كل من نحفظ عنه من أهل العلم على أن السلم جائز"<sup>3</sup>.

3- **شروط عقد السلم:** لما كان السلم نوعاً من البيوع فيجب أن تنطبق عليه شروط البيع بصفة عامة، بالإضافة إلى شروط أخرى مكملة نذكرها فيما يلي:

✓ فيما يتعلق برأس المال السلم، أي الثمن، فيجب أن يكون معلوم القدر والجنس للطرفين (المسلم والمسلم إليه) وأن يتم تسليمه في مجلس العقد (يدفع ثمن السلعة عاجلاً)، فلا يجوز أن يكون مجهولاً أو ديناً في ذمة المسلم إليه أو غيره<sup>4</sup>؛

✓ فيما يتعلق بالمسلم فيه، أي المثلث (المبيع)، فيجب أن يكون معلوماً موصوفاً وصفاً دقيقاً محددًا من حيث الوزن والكيل والعدد وغير موجود في العاجل، بل معلوم في الحال، أي أن يكون المسلم فيه مؤجلاً، وأن يكون الأجل معلوماً. وأن يكون مقدور التسليم عند محله، أي القدرة على تسليم السلعة عند الأجل<sup>5</sup>.

4- **أشكال بيع السلم:** يتخذ بيع السلم أشكالاً عديدة، منها:<sup>6</sup>

✓ **بيع السلم البسيط:** وهو الذي يتم بموجبه قيام المصرف بدفع الثمن (السلم) للمتعامل عاجلاً (حالياً)، وإستلام السلعة (المسلم فيه) أجلاً (لاحقاً) بموعد معين ومحدد ومتفق عليه.

✓ **بيع السلم الموازي:** وهو الذي يقوم فيه المصرف ببيع السلعة التي تم الإتفاق على بيعها بصيغة بيع السلم البسيط إلى طرف ثالث وبصيغة بيع السلم كذلك وبهذا يحصل المصرف على ربح نتيجة عمليات الشراء والبيع هذه عن طريق بيع السلم، أي نتيجة المتاجرة بالسلعة.

✓ **بيع السلم بالتقسيت:** وهو أن يتم الإتفاق على تسليم المسلم فيه (السلعة) بأقساط، أو دفعات وليس دفعة واحدة، وكذلك تسليم السلم (الثمن) بدفعات وليس دفعة واحدة، وذلك بأن يسلم المصرف دفعة معينة

<sup>1</sup>- القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية 282.

<sup>2</sup>- رواه البخاري ومسلم.

<sup>3</sup>- محمد محمود المكاوي، مرجع سبق ذكره، ص 216.

<sup>4</sup>- محسن أحمد الخضيرى، البنوك الإسلامية، إيتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الثالثة، مصر، 1999، ص 143.

<sup>5</sup>- محمد محمود العجلوني، مرجع سبق ذكره، ص 259.

<sup>6</sup>- فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص ص 348-349.

من مبلغ بيع السلم، ويتسلم لاحقاً ما يقابلها من سلعة، ثم يسلم المتعامل دفعة أخرى، ويتسلم لاحقاً ما يقابلها، وتستمر العملية وحسب ما هو متفق عليه بين أطراف التعامل.

✓ **سندات السلم:** وهو قيام المصرف الإسلامي بطرح سندات سلم يتم على أساسها الشراء بالجملة، ثم البيع بطريقة السلم الموازي في صفقات مجزأة لاحقة بأسعار ترتفع في الغالب تدريجياً مع إقتراب وعد تسليم السلعة محل بيع السلم.

5- **الخطوات العملية لبيع السلم:** يمكن إجمال الخطوات العملية لبيع السلم في التالي:<sup>1</sup>  
 ✓ **عقد بيع السلم:** يدفع المصرف الإسلامي ثمن السلعة عند كتابة العقد، وبذلك يستفيد البائع في تغطية حاجته الموصوفة في الأجل المتفق عليه؛

✓ **تسليم وتسلم السلعة في الأجل المحدد:** يواجه المصرف هنا حالات عدة:  
 • تسلم المصرف السلعة في الأجل المحدد ومن ثم القيام بتصريفها على عاتقه ببيع عاجل أو أجل؛  
 • توكيل المصرف البائع ببيع السلعة وتسليمها للمشتري نيابة عن المصرف بعد تمكين المصرف من تسلمها (القبض الحكمي) لقاء أجر متفق عليه أو بالمجان؛  
 • يمكن أن يكون بيع السلعة إلى المشتري على أساس وعد مسبق منه بشرائها.

✓ **عقد البيع:** يوافق المصرف الإسلامي أو وكيله (وهو البائع بالسلم) على بيع السلعة بيعاً معجل السداد أو مؤجلة بسعر أعلى من ثمن شرائها سلماً. أما المشتري فيوافق على الشراء ويقوم بدفع الثمن حسب ما هو متفق عليه.

ثانياً- **صيغة الإستصناع:** سيتم التعرض لهذه الصيغة من خلال النقاط التالية:

#### 1- تعريف الإستصناع لغة وإصطلاحاً:

✓ **الإستصناع في اللغة:** "الإستصناع - على وزن إستفعال- طلب الصنعة، أي دعا إلى صنعه"<sup>2</sup>.  
 يقال: "إصطنع خاتماً، أي أمر أن يصنع له"<sup>3</sup>.

✓ **الإستصناع في الإصطلاح:** لقد وردت تعريفات كثيرة منها: "أنه عقد على مبيع في الذمة وشرط عمله على الصانع"<sup>1</sup>. أو أنه: "طلب شخص من آخر صناعة شيء ما له، على أن تكون المواد من عند الصانع، وذلك نظير ثمن معين"<sup>2</sup>.

وبالرجوع إلى التعريفين السابقين فإننا نميل إلى تعريفه بأنه: "عقد بيع بين المستصنع (المشتري) والصانع (البائع)، بحيث يقوم الثاني - بناء على طلب من الأول- بصناعة السلعة الموصوفة بالعقد بمواد من عنده (الصانع) مقابل ثمن محدد".

<sup>1</sup>- محمد محمود المكاوي، مرجع سبق ذكره، ص ص 220-221.

<sup>2</sup>- حربي محمد عريقات سعيد جمعة عقل، مرجع سبق ذكره، ص 214.

<sup>3</sup>- نوري عبد الرسول الخاقاني، مرجع سبق ذكره، ص 245.

<sup>1</sup>- عيسى ضيف الله المنصور، مرجع سبق ذكره، ص 394.

<sup>2</sup>- محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص 191.



2- **مشروعية عقد الاستصناع في الفقه الإسلامي:** لقد ثبت مشروعية عقد الإستصناع في السنة والإجماع؛ أما السنة، فإستصناع الرسول - صلى الله عليه وسلم- خاتماً ومنبراً<sup>1</sup>. وأما الإجماع، فقد أجمع الناس على ممارسة الإستصناع منذ أن فعله الرسول - صلى الله عليه وسلم، ولم ينكر عليهم ذلك أحد كما ورد في كثير من كتب الفقه<sup>2</sup>.

3- **شروط عقد الإستصناع:** للإستصناع شروط وضع معظمها فقهاء الحنفية\*، وهي بالإضافة إلى الشروط العامة للعقد كما يلي:

✓ تحديد طبيعة السلع المطلوب صنعها ونوعيتها وكميتها وأوصافها، أي بيان جنس المصنوع ونوعه وقدره وصفته منعا للجهالة<sup>3</sup>؛

✓ أن الإستصناع يعتبر عقداً وليس وعداً، ومن ثم فإنه يكون ملزماً لأطرافه، فإذا أتم الصانع صنع السلعة وأحضرها لطالب الإستصناع وبالمواصفات المتفق عليها، فلا يكون لكليهما الخيار، حيث يلتزم الصانع بالتسليم، ويلتزم طالب الإستصناع (المشتري) بالقبول<sup>4</sup>.

✓ أن يكون جرى التعامل في مثل الشيء المستصنع فيه (السلعة) بالإستصناع. بمعنى أنه لا يجوز الإستصناع في سلعة لم يجر العرف بإستصناعها، كالقمح والشعير والفواكه الطازجة حيث يتم بيعها سلعا لا إستصناعاً<sup>5</sup>؛

✓ يجب أن تكون المواد الخام اللازمة للصناعة من الصانع (البائع)، أما إذا قدم هذه المواد المستصنع (المشتري) يصبح العقد إجارة لا إستصناعاً، فإذا أراد شخص إستصناع قميص مثلاً، فإن الخياط هو الذي سيأتي بالقماش وغيره من مستلزمات صناعة القميص في عقد الإستصناع، أما إذا جاء الشخص بقماش قميصه فيصبح الخياط أجيراً لا صانعاً، ويكون العقد عقد إجارة<sup>1</sup>؛

✓ ليس شرطاً أن يتم دفع الثمن عند العقد، لأنه ليس ببيع سلم، بل يمكن تأجيله إلى ما بعد التصنيع، أي عند الرؤية أو بما يتفق عليه الطرفان (المستصنع والصانع)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - محمد محمود العجلوني، مرجع سبق ذكره، ص 283.

<sup>2</sup> - سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص 132.

\* - ينظر جمهور الفقهاء (المالكية والشافعية والحنابلة) للإستصناع ليس عقد قائم بذاته بل هو نوع من السلم، وهو ما يسمى لديهم "بالسلم في الصناعات" وبالتالي تطبق عليه جميع شروط السلم، أما الأحناف فيعدونه عقد مستقل بذاته له شروطه الخاصة. أنظر: أحمد شعبان محمد علي، مرجع سبق ذكره، ص 117.

<sup>3</sup> - مصطفى كمال السيد طابل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص 295.

<sup>4</sup> - فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 382.

<sup>5</sup> - حربي محمد عريقات سعيد جمعة عقل، مرجع سبق ذكره، ص 215.

<sup>1</sup> - محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، مرجع سبق ذكره، ص 191.

<sup>2</sup> - محمود عبد الكريم أحمد أرشيد، مرجع سبق ذكره، ص 121.

4- أشكال الإستصناع: يمكن أن يتخذ الإستصناع عدة أشكال منها:<sup>1</sup>

✓ الإستصناع المباشر (الثنائي): وهو الذي يتم بموجبه قيام من يطلب منه الإستصناع بصنع السلعة محل العقد وتحمل المستلزمات والعمل المطلوب لتصنيعها.

✓ الإستصناع الموازي: وهو الذي يتم بموجبه قيام من يطلب منه الإستصناع بالطلب من طرف آخر يقوم بهذه المهمة، ويوقع معه عقد إستصناع آخر جديد بذات المواصفات المطلوبة، وينقسم الطرف الثاني (المصرف) وهو الذي طلب منه الاستصناع أولاً، والطرف الثالث الذي طلب من الاستصناع ثانياً من قبل الطرف الثاني (المصرف)، الأرباح التي تتحقق نتيجة عملية الإستصناع هذه.

✓ الإستصناع بدفعات (بأقساط): وهو العملية التي يتم فيها الإستصناع بدفعات (أقساط) وحسب مراحل إنجاز عملية الإستصناع، فإذا كانت العملية بناء مجمع صناعي، أو عمارة سكنية أو عدة عمارات سكنية، والتي تتطلب موارد مالية كبيرة فإن الإستصناع يمكن أن يتم وفق دفعات مالية متعاقبة وحسب ما يتم تنفيذه من مراحل الإستصناع، كأن تكون في حالة المجمع الصناعي مرحلة دراسة جدوى المشروع، ومرحلة إقامة أبنيته، ومرحلة إستيراد الآتة، ومرحلة نصب هذه الآلات... الخ.

✓ سندات الإستصناع: يمكن القيام بعملية الإستصناع عن طريق قيام مؤسسات صغيرة ومتوسطة تكون مهمتها إستصناع شيء معين، كأن يكون بناء مصانع، أو أبنية، أو غير ذلك، وتطرح سندات إستصناع مخصصة لتمويل عملية الإستصناع ضمن المواصفة المحددة للعملية، ومن ثم تسليمها لطالب الإستصناع (المستصنع).

5- الخطوات العملية لبائع الإستصناع: يمكن إجمال الخطوات العملية لبائع الإستصناع في التالي:<sup>2</sup>

✓ عقد بيع الإستصناع: يعبر المشتري (المستصنع) عن رغبته في شراء سلعة موصوفة، ويتقدم إلى المصرف (الصانع) بطلب إستصناعها بثمن يتفق عليه وتحدد طريقة أدائه (معجلاً أو مؤجلاً أو مقسطاً). وبعد هذا الاتفاق يقع على عاتق المصرف مسؤولية الإلتزام بتصنيع السلعة وفقاً للمواصفات والشروط المحددة وتسليمها في الأجل المتفق عليه؛

✓ عقد الإستصناع الموازي: في هذا العقد يعبر المصرف عن رغبته في إستصناع السلعة التي يحددها عقد الإستصناع الأول ويتفق مع الصانع على ثمنها ووقت تسليمها وفق الشروط والأجال المتفق عليها؛

✓ تسليم وتسليم السلعة: يضطلع البائع بتسليم البائع المصنوع إلى المصرف أو إلى جهة يوكلها المصرف وفي المكان الذي يحدده في العقد.

<sup>1</sup>- فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 382.

<sup>2</sup>- محمد محمود المكاوي، مرجع سبق ذكره، ص 228-229.

**المطلب الثالث: إيجابيات صيغ التمويل القائمة على البيوع في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**  
تحقق صيغ التمويل المصرفي الإسلامي القائمة على البيوع مزايا عديدة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفيما يلي سنحاول إبراز إيجابيات كل صيغة على حدى.

**أولا- إيجابيات صيغة المرابحة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** إن صيغة المرابحة يمكن أن تحقق العديد من المزايا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، منها ما يلي:

**1-** توفر صيغة المرابحة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلزمهم من أصول أو مستلزمات الإنتاج بدون اللجوء الى الاقتراض بفائدة من البنوك التقليدية؛

**2-** توفر صيغة المرابحة لأمر بالشراء لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بجانب التمويل خدمات أخرى منها خبرة الشراء، حيث أن المصرف الإسلامي يشتري السلعة أولا وصاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة غير ملزم بالشراء إذا كان الشراء الأول لسلعة ذات مواصفات تختلف عن تلك المحددة في العقد أو بسعر أعلى من سعر السوق السائد؛

**3-** إن اعتماد أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على بيع المرابحة في التمويل يسمح لهم بالحصول على السلع التي يحتاجونها بدون دفع الثمن مباشرة عند إستلام السلعة، وهذا يوفر لهم جرات مستمرة من التمويل خلال هذه الفترة، بمعنى أن صيغة التمويل بالمرابحة تتيح لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرصة تحقيق وفورات مالية يستخدمونها لتغطية إحتياجات أخرى.

**ثانيا- إيجابيات صيغة السلم في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** إن صيغة السلم يمكن أن تحقق العديد من المزايا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، منها ما يلي:

**1-** التمويل النقدي من المصرف الإسلامي لشراء الآلات والمعدات على أن يتم سداد الدين من المنتجات على دفعات ويمكن للمصرف أن يبيع ما يتسلمه من المنتجات إلى طرف ثالث وبصيغة بيع السلم كذلك ويكسب الفرق بين ثمن الشراء و ثمن البيع؛

**2-** التمويل العيني من المصرف الإسلامي من خلال إمداد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بمستلزمات الإنتاج مقابل شراء منتجاتها وبذلك يحقق المصرف عائد على التمويل ممثلا في الفرق بين قيمة ما يقدمه عينا وما يبيع به المنتجات (بيع سلم موازي).

**ثالثا- إيجابيات صيغة الإستصناع في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** يمكن لصيغة الإستصناع أن تحقق العديد من المزايا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، منها ما يلي:

**1-** تساهم صيغة التمويل عن طريق البيع بالإستصناع في إنشاء وحدات جديدة لم تكن موجودة في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مثل تصنيع خطوط إنتاج جديدة أو إنشاء مباني سكنية إلى غير ذلك، حيث يمكن أن يتفق أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المصرف الإسلامي على القيام بتصنيع ما يرغبه هؤلاء من وحدات إنتاجية أو عقارية (عن طريق المصنعين) ثم تقسيط المبلغ على دفعات مع الحصول على ربحية؛

2- تمكن صيغة التمويل عن طريق الاستئصال أصحاب المؤسسات الص والم من التخلص من مشاكلهم التمويلية والتنظيمية والتسويقية بدون التعرض لمخاطر الديون وفوائدها ومشاكلها القانونية، وذلك على اعتبار أن المصرف الإسلامي بهذه الصيغة يوفر التمويل لأصحاب المؤسسات الص والم وينمي أعمالهم وفقا لبرنامج معين لإنتاج سلع يحتاجها السوق أو تحتاجها الشركات الكبيرة الحجم، وإذا تم التمويل بهذا الشكل فإن المصرف الإسلامي سيشرف على مواصفات السلع بدقة والمساهمة بشكل مباشر في تسويقها.

### المبحث الثالث: معايير تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المصارف الإسلامية

على الرغم من أن المصارف الإسلامية والتقليدية يتفقان معا في الأساسيات العامة لمعايير التمويل، مثل تحليل شخصية العميل وأخلاقه، والكفاءة الإدارية والمالية التي يتمتع بها، ووجود الضمانات الكافية لمقابلة التمويل المطلوب، ورغم كل هذا الإتفاق، إلا أن المصارف الإسلامية تختلف عن البنوك التقليدية في مفهومها لبعض هذه المعايير، كما أنها تعتمد على معايير أخرى لها علاقة بالشرعية الإسلامية، وفيما يلي أهم المعايير التي تعتمد عليها المصارف الإسلامية عند إتخاذها لقرارها التمويلي والتي تتمحور حول الآتي:

**المطلب الأول: معايير التمويل ذات الصلة بالعميل طالب التمويل.**

**المطلب الثاني: معايير التمويل ذات الصلة بالمشروع.**

**المطلب الثالث: المعايير الشرعية والعقائدية والاقتصادية**

**والاجتماعية الحاكمة للتمويل في المصارف الإسلامية.**

**المطلب الأول: معايير التمويل ذات الصلة بالعميل طالب التمويل**

تعتمد المصارف الإسلامية عند منح التمويل لعميل معين من العملاء على أربعة معايير أساسية مرتبطة بهذا الأخير (العميل) وبنشاطه، وذلك كمحاولة منها للتقليل من المخاطر الإئتمانية المحتملة، ولقد أُصطلح على تسميتها (المعايير) باللغة الإنجليزية *SC's of Credit*، وهذه المعايير هي: الأخلاق الشخصية *Character*، والكفاية والمقدرة *Capacity*، والضمانات *Collateral*، والظروف المحيطة *Conditions*.

أولا- معيار الأخلاق الشخصية (*Character*): على عكس الرؤية الاقتصادية الوضعية، فإن الرؤية الإسلامية ركزت في المقام الأول على البواعث الداخلية والجانب الأخلاقي لدى المتعاملين مع المصارف الإسلامية، وأن السبب الرئيسي لكل السلبيات التي تحدث في النشاط الاقتصادي هو غياب الضمير الديني والبعد عن أحكام الإسلام وتوجيهاته<sup>1</sup>. وعلى هذا الأساس يراعي المصرف الإسلامي عند إنتقائه للمتعاملين معه أن يكونوا ممن تتوافر فيهم الأخلاق الإسلامية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> علي علبوة، القروض المصرفية... وضع وشروع. متاح على الرابط التالي:

- <http://www.onislam.net/arabic/nama/work-fiqh/92856-2001-01-07%2000-00-00.html> (Le 10/09/2013 à 14:45).

<sup>2</sup> الغالي بن براهيم، أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 170.

إن أبرز صفة من الصفات الخلقية، هي الأمانة\*، وهي المعيار الذي يقيس درجة رغبة العميل طالب التمويل، وعزمه على الوفاء بالتزاماته عند حلول إستحقاقها، ويمكن الوقوف على درجة أمانة العميل عن طريق معرفة: <sup>1</sup> **أولاً**، سمعته ونزاهته؛ **ثانياً**، علاقاته التجارية؛ **ثالثاً**، طريقة معيشته وأسلوبه في الإنفاق؛ **رابعاً**، عاداته الشخصية؛ **خامساً**، وضعه في المجتمع الذي يعيش فيه؛ **سادساً**، حالته الصحية وخلفائه المحتملين في الإضطلاع بالنشاط الإقتصادي في حالة تخليه عن الإدارة أو وفاته.

ومن خلال إستعراض كيفية معرفة أمانة العميل، يتبين أنها من أهم المعايير التي يعتمد عليها المصرف في تقدير سمعة العميل، وهي حرصه الدائم على سداد إلتزاماته، ويمكن للمصرف الحصول على بيان مدى إنتظام العميل في سداد هذه الإلتزامات من عدة مصادر، أهمها: <sup>2</sup> **أولاً**، معاملاته السابقة مع المصرف والمصارف الأخرى التي يتعامل معها؛ **ثانياً**، الموردن الذين يتعامل معهم العميل؛ **ثالثاً**، نشرة الغرفة التجارية الشهرية والتي تتضمن أسماء التجار والمؤسسات التي أجريت عليهم إنذارات عدم الدفع؛ **رابعاً**، شهادة من المحكمة التجارية التي يقع في دائرتها نشاط العميل حيث تثبت عدم توقيع إنذار عليه خلال العام؛ **خامساً**، البيانات الموجودة في وكالات الإستعلام، وشركات الإستعلام الإئتماني؛ **سادساً**، البيان الإئتماني المجمع من البنك المركزي عن عملاء الإئتمان؛ **سابعاً**، اللجوء إلى أصدقاء العميل طالب التمويل وأقاربه وجيرانه للإستعلام عنه.

**ثانياً- معيار الكفاءة والمقدرة الإدارية (Capacity):** من الضروري أن يتأكد المصرف الإسلامي من خبرة وكفاءة العميل في الميدان أو المجال الذي يمارس فيه نشاطه، إذ يجب أن يتمتع العميل سواء كان فرداً عادياً أو شخصية معنوية (شركة- مؤسسة- منظمة- هيئة) بالكفاءة والقدرة الفنية والإدارية اللازمة لإدارة نشاطه بنجاح، فأشد عامل يحطم المقومات الإئتمانية للمؤسسة هو جهل مسيري المؤسسة أو ضعف كفاءتهم وعدم إلمامهم بطبيعة عملهم، ومن ثم تكون قدرة هؤلاء المسيرين على تحقيق أهداف المؤسسة محدودة. ويتم الإستقصاء عن كفاءة وقدرة العميل من خلال الكفاءة والمهارة التي يتمتع بها مسيري ومسؤولي المؤسسة طالبة التمويل، حيث يقوم المصرف بـ: <sup>1</sup> **أولاً**، سؤالهم عن المشروعات والشركات التي عملوا فيها من قبل؛ **ثانياً**، مسائلته الموردن والمصارف الأخرى التي تعاملوا معها، للوقوف على مدى قدرتهم الإدارية ومعرفة وتقييم سجل تجارتهم ونتيجة أعمالهم؛ **ثالثاً**،

\*- إن الأمانة من الأخلاق والفضائل التي يجب أن يتحلّى بها المسلم، وهي ضد الخيانة، وقد جاء ذكر الأمانة في القرآن كثيراً، قال تعالى: ﴿إِنَّا عَرَضْنَا الْأَمَانَةَ عَلَى السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَالْجِبَالِ فَأَبَيْنَ أَنْ يَحْمِلْنَهَا وَأَشْفَقْنَ مِنْهَا وَحَمَلَهَا الْإِنْسَانُ إِنَّهُ كَانَ ظَلُومًا جَهُولًا﴾ [سورة الأحزاب، الآية 72]، وقال تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا﴾ [سورة النساء، الآية 58]، وقال تعالى: ﴿وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمَانَاتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ﴾ [سورة المؤمنون، الآية 08]، ونهى الله عن خيانة الأمانة، فقال سبحانه وتعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ [سورة الأنفال، الآية 27].

<sup>1</sup>- مصطفى كمال السيد طابيل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص 87-88.

<sup>2</sup>- نفس المرجع، ص 88.

<sup>1</sup>- محسن أحمد الخضيرى، البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص 222.

الإستقصاء عن نوع التعليم الذي حظي به المديرون، ومدى أخذهم بالأساليب العلمية في الإدارة. **ثالثا- معيار الظروف المحيطة بمؤسسة العميل طالب التمويل (Conditions):** يقصد بالظروف المحيطة بالمؤسسة، التعرف على مكانة المؤسسة في السوق، ومدى المنافسة التي تواجهها وقدرتها على تصريف منتجاتها، ويتناول هذا المعيار دراسة الظروف الاقتصادية السائدة بالنسبة للقطاع الإقتصادي الذي تعمل فيه المؤسسة وعلاقته بالقطاعات الاقتصادية الأخرى، وموقعه من الدورات الاقتصادية، مع عدم إغفال أن أوضاع بعض المؤسسات تتأثر أحيانا بالتشريعات المالية كالضرائب والرسوم الجمركية، وكذلك بتشريعات الاستيراد، ومن ثم يتطلب الأمر تحديد المخاطر المحتملة الناتجة عن هذه التشريعات، كما لا يجب إغفال آثار التطورات التكنولوجية بالنسبة لبعض المؤسسات، والتي تؤثر بالتالي على كفاءة الأصول المستخدمة في الإنتاج، وعلى أسلوبها الإنتاجي وتؤدي في النهاية إلى ضرورة إجراء تغييرات هيكلية قد تؤثر على أوضاع التمويل الممنوح وإمكانيات سداه في مواعيد إستحقاقه المحددة<sup>1</sup>. ومن العرض السابق الذي أوضحناه، يتضح أن كفاءة العميل لا يكون لها أية قيمة، إذا ما إفتقد العميل للصفات الطيبة المتعلقة بخلقه، وسولت له نفسه الإضرار بالمصرف الذي قدم له التمويل المطلوب.

### المطلب الثاني: معايير التمويل ذات الصلة بالمشروع

تنقسم معايير التمويل ذات الصلة بالمؤسسة إلى معيارين: معيار نسبة الربح أو العائد المطلوب، ومعيار الضمانات والكفالات، وفيما يلي إستعراض لهذين المعيارين والتفريعات المرتبطة بهما. **أولا- معيار نسبة العائد المطلوب:** تعد نسبة العائد مؤشرا أساسيا للحكم على الجدوى الإقتصادية للإستثمار في مجال ما، من عدمه، ويجب على المصرف الإسلامي أن يختار عملياته من بين قاعدة من العمليات الربحية، ومن ثم يكون الربح مؤشرا أساسيا لقبول العمليات التمويلية، إنطلاقا من أن المسلم مطالب بالمحافظة على ماله وتمميته حتى يكون قادرا على أداء كافة التكاليف الشرعية الفروضة عليه، بل أن الفكر الإسلامي يعتبر حفظ المال أحد مقاصد الشريعة الخمسة\* التي تقوم بها ضروريات الحياة<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - نفس المرجع، ص 93.

\* - وهي الغايات التي وضعت الشريعة لأجل تحقيقها لمصلحة العباد، وقد حصرت هذه المقاصد في خمسة أنواع: أولا، حفظ الدين، قال النبي - صلى الله عليه وسلم- لعائشة - رضي الله عنها: "لولا أن قومك حديثو عهد بإسلام، لهدمت الكعبة وبنيتها على قواعد إبراهيم"، ومحل الشاهد أنه - صلى الله عليه وسلم- ترك هدم الكعبة لمقصد حفظ الدين؛ ثانيا، حفظ النفس، قال - سبحانه وتعالى: ﴿وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾ [سورة النساء، الآية 29]، فكل سبب يؤدي إلى قتل النفس- بشكل مباشر أو غير مباشر- محرم في شرع الله؛ ثالثا، حفظ العقل، قال - سبحانه وتعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْكَامُ رَجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ [سورة المائدة، الآية 90]، ومحل الشاهد أنه - سبحانه وتعالى- حرم الخمر، لأنها تلحق الضرر الجسيم بالعقل البشري؛ رابعا، حفظ المال، قال - سبحانه وتعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾ [سورة النساء، الآية 29]، ومحل الشاهد أنه - سبحانه وتعالى- حرم المعاملات التي تضيع المال وتفسده على أهله الذين يستحقونه، كالربا، والرشوة. أنظر: أبو الحسن هشام المحجوبي، وديع الراضي، **معنى مقاصد الشريعة وفوائدها**، متاح على الرابط التالي: (Le 12/09/2013 à 15 :56) <http://www.alukah.net/sharia/0/53448>

<sup>1</sup> - مصطفى كمال السيد طابيل، **البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي**، مرجع سبق ذكره، ص 96.

وبعبارة أخرى لا يمكن للمصارف الإسلامية أن تضارب بأموالها أو تشارك بها في مشاريع يتوقع من ورائها الخسارة، أو تتوقع ربحاً أقل من غيرها، إذ أن ذلك من غير المقبول إسلامياً أو اقتصادياً أو مصرفياً، فالمصرف في هذه الحالة سوف يخسر رأسماله، لأن الخسارة معروفة لرأس المال، وستنقص الأموال أكثر، لأن الزكاة واجبة الأداء، بصرف النظر عن النتائج، وهذا المستوى المطلوب من الربحية هو الذي يحقق الأهداف التالية:<sup>1</sup> **أولاً**، تغطية المصاريف الفعلية؛ **ثانياً**، وقاية رأس المال من النقصان بما يستحق عليه من زكاة؛ **ثالثاً**، حصول صاحب المال على الرزق الطيب وكذا المضارب بعمله أو المشارك فيه؛ **رابعاً**، مواجهة مخاطر المستقبل المحتملة بتكوين احتياطات؛ **خامساً**، بتحقيق مصدر النمو وزيادته، كما يرى ابن قدامة المقدسي في كتابه المغني: "أن النماء في الغالب في التجارة إنما يحصل بالتقليب".

**ثانياً- معيار الضمانات والكفالات:** تعتبر الضمانات وسيلة قانونية وشرعية في مجال العمل المصرفي، بإعتباره من أعمال الوساطة المالية، والمصارف الإسلامية من منطلق أنها مؤسسات مالية تستهدف تحقيق الربح، لذلك نجدها تسعى إلى توظيف أكبر قدر ممكن من الموارد لديها من خلال الصيغ التمويلية الشرعية، غير أن هذا السعي إذا كان يفتقر إلى الضمانات الملائمة فإنه قد يأتي بنتيجة عكسية، فتنحول الأرباح المنشودة إلى مخاطر مرتفعة وخسائر محتملة. وفيما يلي سنتناول أهداف الضمانات في المصارف الإسلامية وأنواعها.

**1- الهدف من الضمانات في المصارف الإسلامية:** إن الفكرة الأساسية التي تبنى عليها الضمانات في المصارف الإسلامية، هي لغرض إتخاذ كافة التدابير والوسائل اللازمة لضمان حقوقها وإستيفاء كافة مستحقاتها في حالة تقصير العميل وعدم إلتزامه بالشروط المتفق عليها، وليس لضمان إسترداد أموال أو لتحقيق قدر ما من الأرباح أو ضد ما قد يحدث من خسائر لا يد للعميل فيها.

إن البنوك التقليدية تأخذ ضمانات على كل عملية إقراض بدون إستثناء، والمصارف الإسلامية بدورها هي الأخرى تأخذ ببعض الضمانات التي تأخذ بها البنوك التقليدية دون البعض الأخرى، لأن المصارف الإسلامية ليس من وظائفها وأهدافها الأساسية الإقراض، ففي حالة التمويل بالمرابحة، والتي هي من أكثر الصيغ تطبيقاً في المصارف الإسلامية، تكون علاقة العميل مع المصرف الإسلامي علاقة المدين بدائنه، ويحق للدائن أن يطلب من الضمانات ما يطمئنه على إلتزام المدين بالسداد مستقبلاً، وما يمكنه من إستيفاء حقوقه<sup>1</sup>.

أما في حالة صيغ التمويل القائمة على المشاركة، والمتمثلة في صيغتي المشاركة والمضاربة، فإنه في كلتا الحالتين يتضح أن المشارك أو المضارب غير ضامن إلا إذا قصر، ففي حالة عدم إلتزامه بشروط العقد المتفق عليها، وحدثت خسارة فلا ضمان عليه، أما إذا كانت الخسارة بسبب تقصيره أو إهماله أو مخالفته لشروط العقد، فمن حق المصرف الإسلامي مطالبته بإستيفاء حقه فيما تلف من رأس مال،

<sup>1</sup> نفس المرجع، ص 97.

<sup>1</sup> الغالي بن براهيم، مرجع سبق ذكره، ص 172.

ومطالبته بالتعويض عن الضرر الذي وقع عليه، ولذلك فقد أجاز للمصرف الإسلامي أن يأخذ الضمانات المناسبة من طالبي التمويل، وهي ضمانات ضد تقصير المشارك وعدم إلتزامه بالشروط المتفق عليها<sup>1</sup>.

2- **أنواع الضمانات المطبقة في المصارف الإسلامية:** لا بد أن تكون طبيعة الضمانات التي يجب توافرها في العمليات التمويلية لدى المصارف الإسلامية متواءمة ومناسبة لطبيعة المخاطر التي تتعرض لها، وهذه الضمانات يمكن حصرها في نوعين:

✓ **الضمانات الأساسية:** يمكن حصرها في النقاط التالية:<sup>2</sup> **أولاً،** توفر الكفاءة الأخلاقية والإدارية في العمل، وأن يتمتع بالدراية الإدارية والخبرة العملية في مجال النشاط الذي يطلب من المصرف تمويله فيه، بإستثناء حالة المرابحة حيث تتحول العلاقة بين المصرف والعمل إلى علاقة الدائن بمدينه، وذلك بمجرد توقيع عقد البيع بالمرابحة؛ **ثانياً،** دراسة وإختيار وتنفيذ العملية التمويلية الملائمة بكفاءة عالية.

✓ **الضمانات التكميلية:** تنقسم الضمانات التكميلية إلى ضمانات شخصية، وأخرى عينية:<sup>3</sup>

• **الضمانات الشخصية:** وهي التي يستفاد منها في مدى مقدرة العمل على الوفاء بقيمة التمويل وعوائده في المواعيد المحددة دون اللجوء إلى إجراءات قضائية، والتي تشمل على الضمانات التالية: **أولاً،** توقيع العميل على إيصال أمانة - بكامل البضاعة- مقابل إستلامه لها أو لمستندات الشحن المتعلقة بها؛ **ثانياً،** توقيع العميل على شيك لأمر المصرف بكامل قيمة العملية، يستحق في نهاية مدة المشاركة (إذا كان موضوع التمويل عملية مشاركة مع المصرف)؛ **ثالثاً،** توقيع العميل على شيكات مسحوبة لأمر المصرف بكامل القيمة المببعة للبطاعة تستحق في التواريخ المحددة للسداد، هذا في حالة المرابحة؛ **رابعاً،** يتعهد العميل بإيداع كافة متحصلاته عن العملية موضوع التعامل مع المصرف سواء نقداً، أو بأوراق تجارية برسم التحصيل، وإضافة لحسابه الجاري بالمصرف، وذلك لإستخدام حصيلة هذه الأوراق في سداد مستحقاته أو إلتزاماته تجاه المصرف؛ **خامساً،** توقيع كفيل أو أكثر على سند إذني\*، أو كفالة تضامنية\*\* مع مراعاة شروط الكفالة\*\*\* التي أقرها الشرع الإسلامي الحنيف بالنسبة للضمان

<sup>1</sup>- نفس المرجع، 173.

<sup>2</sup>- مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص 99.

<sup>3</sup>- نفس المرجع، ص 100-101.

\*- السند الإذني عبارة عن التزام مكتوب وفقاً لأوضاع معينة حدتها الأنظمة، يتضمن تعهد شخص معين يسمى: المحرر بدفع مبلغ معين من النقود في تاريخ معين أو قابل للتعيين لأمر أو لإن شخص يسمى: المستفيد.

\*\* - الكفالة هي الضمان للدائن بتنفيذ المدين إلتزامه، أي ضم ذمة الكفيل إلى ذمة المدين ضماناً للوفاء بالدين، وهو إلتزام تابع لإلتزام المدين، فيلتزم الكفيل بالوفاء بالدين عند عدم وفاء المدين الأصلي به، أما الكفالة التضامنية، فهي تمنح الدائن ضماناً أقوى إذ يمكنه أن ينفذ على أموال الكفيل مباشرة قبل الرجوع على المدين وكذلك يستطيع مطالبة المدين والكفيل معاً مجتمعين أو منفردين وبكل الدين، ولا يحق للكفيل المتضامن أن يطلب منه الرجوع أو لا على المدين الأصلي.

\*\*\* - تتمثل الشروط التي أقرها الشرع الإسلامي بخصوص الكفيل في: أولاً، أن يكون الكفيل بالغاً وعاقلاً؛ ثانياً، أن لا يكون محجوراً عليه؛ ثالثاً، إذا كان الضامن امرأة متزوجة فيتعين الحصول على موافقة زوجها إذا أرادت أن تضمن في مقدار يزيد عن ثلث مالها؛ رابعاً، ألا يكون مريضاً مرضاً خطيراً إذا أراد أن يضمن بأكثر من ماله؛ خامساً، ألا يكون عليه دين.



الشخصي؛ **سادسا**، يقوم العميل بتقديم خطاب ضمان\* من مصرف آخر أو أجنبي لصالح المصرف حتى تمام السداد. هذا في حالة الإعتمادات المستندية.

• **الضمانات العينية**: من المفضل أن يكون الضمان العيني المقدم من العميل (المؤسسة) كافيا لتغطية التمويل وعوائده إذا تعذر السداد في المواعيد المحددة ويراعي في الضمان المقدم ما يلي: **أولاً**، عدم خضوع قيمة التمويل لتقلبات طارئة أو شديدة في الأسعار؛ **ثانياً**، أن تكون ملكية طالب التمويل للضمان كاملة (مسجلة) وليست محل نزاع؛

وتأخذ الضمانات العينية إحدى الأشكال أو الصور التالية: **أولاً**، الرهن العقاري لأراضي ومباني (المؤسسة طالبة التمويل) لصالح المصرف حتى تمام قيام العميل بالسداد وذلك مع إستيفاء أركان الرهن الأربعة\*\* التي تقرها الشريعة الإسلامية؛ **ثانياً**، الرهن التجاري للمحال التجارية والصناعية لصالح المصرف حتى تمام السداد؛ **ثالثاً**، الرهن الحيازي لبعض أو كل أصول المشروع بشرط ألا يكون الرهن على نفس البضائع أو المعدات في حالة المرابحة، وذلك لأنه يتعارض ومبادئ الشريعة الإسلامية، كما يجب أن تكون البضائع شائعة الاستعمال- سهلة التصريف وغير قابلة للتلف السريع أو قابلة للتأثر بالعوامل الجوية والذوق العام وأن تراعى فيها الشروط الفنية للتخزين؛ **رابعاً**، الإحتفاظ بملكية الأراضي والوحدات السكنية أو المعدات ووسائل النقل وغيرها من الأصول الرأسمالية، وتوقيع عقد إيجار لفترة مناسبة، ثم التنازل بعدها عن العين للعميل تمليكاً له طبقاً لنظام البيع الإيجاري المنتهي بالتمليك؛ **خامساً**، إيداع أوراق تجارية بعد دراسة مراكز العملاء المدينين في تلك الأوراق وجديتها وكفايتها لتغطية الضمان المطلوب؛ **سادساً**، قيام العميل بالتأمين على مخازنه، وأيضاً المصنع والبضاعة موضوع التعامل ضد كافة الأخطار (السطو، الحريق...) لصالح المصرف، وتقديم الوثائق الدالة على ذلك لحفظها بالمصرف مع إلتزامه بتجديدها دورياً حتى نهاية العملية.

والسؤال الذي يطرح هنا هو: ماذا عن المشاريع الصغيرة والمتوسطة ذات الجدوى والتي تفتقر إلى الضمانات الكافية (العينية) للحصول على التمويل اللازم في المراحل الأولى من نشأتها؟ والإجابة هي أن المصارف الإسلامية لجأت إلى آلية مهمة جداً لحل مشكلة الضمان، حيث تتمثل في مراقبة سير المشروع الصغير للقضاء على فرص الخيانة من قبل المالك المسيرين؛ فإذا أضيف في عقد التمويل بصيغ المشاركة شرط يتفق عليه المصرف والمالك المسير يفيد بأن المصرف له الحق في متابعة سير المشروع منذ بدايته وحتى نهايته دون تدخل في الإدارة، فإن هذا الشرط يعمل على حل مشكلة الضمان؛ لأن المصرف في هذه الحالة يكون متأكداً من أن المشروع يسير في

\*- خطاب الضمان هو تعهد كتابي صادر من المصرف بناء على طلب أحد عملائه يقر فيه بأن يدفع قيمة للجهة الصادر لصالحها في حالة المطالبة بسداد قيمته.

\*\*- أركان الرهن الأربعة التي تقرها الشريعة الإسلامية هي: أولاً، أن يكون الراهن (العميل) بالغا وعاقلاً؛ ثانياً، أن يكون المرهون فيه ديناً في الذمة؛ ثالثاً، أن تكون صيغة عقد الرهن متمشية مع طبيعة عقد الرهن لضمان حقوق المصرف والعميل؛ رابعاً، لا يحل لأحد أن يرهن مال غيره عن نفسه ولا مال ولده الصغير أو الكبير ولا مال زوجته.

مساره الصحيح. وقد أشار مدير عام بنك فيصل السوداني بأن عوائد تمويل البنك من معاصر الزيت ارتفعت من 5% إلى 18% نتيجة لنظام المراقبة الذي فرضه البنك على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الممولة، الأمر الذي كانت تكلفته للبنك لا تتجاوز 1.5%. فإذا كانت تكاليف مراقبة سير المشروع نقل بكثير عن نسبة العائد الممكن الحصول عليه منها، فإن هذا يعني بأن ما على المصرف الإسلامي إلا توفير كادر المتابعة، والتخلي عن جزء كبير من ضماناته ليستطيع تمويل أكبر عدد ممكن من المشاريع الصغيرة والمتوسطة وفق صيغ المشاركة<sup>1</sup>.

ويستخلص مما سبق، أن الأساس في منح التمويل بصيغ المشاركة، هو الثقة بالعميل، وليس قوة الضمانات؛ لأن الضمانات قد تفقد - أحياناً - حائرة دون مقدرة على سداد دين العميل للمصرف الإسلامي، وخاصة إذا دخلت حيز المحاكم، أما الثقة بالعميل فهي الضمان الأقوى للمصرف، وبدونها تفقد كافة الضمانات قيمتها حتى وإن وُجِدَتْ<sup>2</sup>.

### المطلب الثالث: المعايير الشرعية والعقائدية والإيق والإج الحاكمة للتمويل في المصارف الإسلامية

تنقسم المعايير الشرعية والاقتصادية والاجتماعية التي تحكم التمويل في المصارف الإسلامية إلى نوعين من المعايير: معايير شرعية وعقائدية، ومعايير اقتصادية واجتماعية. وفيما يلي توضيح لهذه المعايير: أولاً- المعايير الشرعية والعقائدية الحاكمة للتمويل في المصارف الإسلامية: يدور هذا المعايير حول قاعدة الحلال والحرام في الإسلام، وهذا يتطلب أن كل ما يتعلق بالمشروع الإستثماري ينبغي أن يقع في دائرة الحلال، وأن ينأى عن دائرة الحرام، وألا يحوم حول دائرة الشبهات، لقول الرسول - صلى الله عليه وسلم: "الحلال بين والحرام بين وبينهما أمور مشتبّهات لا يعلمها كثير من الناس، فمن إتقى الشبهات فقد إستبرأ لدينه وعرضه، ومن وقع في الشبهات وقع في الحرام"<sup>1</sup>، لذا ينبغي على إدارة المصرف الإسلامي عند إختيار المشروع الاستثماري المراد تمويله تحديد طبيّاته أي السلع التي ينتجها أو الخدمات التي يقدمها، وقبل ذلك يجب أن تكون الخدمات وعناصر الإنتاج الداخلة في المشروع المراد تمويله مشروعاً إسلامياً، ومن ثم فإن السلع والخدمات التي ينتجها أو يتعامل فيها المشروع الاستثماري يجب أن تقع في دائرة الحلال، ليس هذا فقط بل إن العمليات التشغيلية والتصنيعية والمعالجية التي تتوسط المدخلات والمخرجات ينبغي أن تكون هي الأخرى حلالاً<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>- إلياس عبد الله أبو الهجاء، تطوير أليات التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية - دراسة حالة الأردن، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في الإقتصاد والمصارف الإسلامية، جامعة اليرموك، الأردن، 2007، ص 161-162.

<sup>2</sup>- نفس المرجع، ص 158.

<sup>1</sup>- رواه البخاري ومسلم.

<sup>2</sup>- عبد اللطيف البشير عبد القادر التونسي، المعايير الشرعية والاقتصادية للتمويل في المصارف الإسلامية، مداخلة مقدمة إلى مؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني، بتنظيم: المركز المالي للمهن المالية والإدارية وأكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، ليبيا، 28/27 أفريل 2010، ص 13.

وبذلك فإنه يحرم أي مشروع استثماري ينتج أو يتعامل مع السلع المحرمة، كالخمر ولحم الخنزير أو يقدم خدمات محرمة كالميسر ولعب القمار، أو يستخدم هذه السلع والخدمات المحرمة كمدخلات له، لأن هذه السلع والخدمات المحرمة ليست من الطيبات التي أمر الله بتناولها وإنما هي من الخبائث<sup>1</sup>. يقول الله عز وجل: ﴿يَأْمُرُهُم بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَاهُمْ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثَ﴾<sup>2</sup>.

ويستخلص مما سبق، أن المعايير وعليه فإن المشاريع الاستثمارية التي تقوم على إنتاج منتجات ضارة بالإنسان أو لا تساهم في إشباع حاجاته وفق الترتيب الشرعي لها فإنها تخرج بداية من إطار الخيارات المطروحة للتمويل، وليست محلاً للبحث والتقييم، وهذا نابع من مبدأ سيادة رضا الله الذي يحوز الأهمية الكبرى في النظام الإقتصادي الإسلامي، وهو على عكس مبدأ سيادة رضا المستهلك الذي يستحوذ على الإهتمام الأكبر في النظم الإقتصادية الوضعية<sup>3</sup>. الشرعية والعقائدية تشتمل على عدة معايير فرعية من أهمها: أولاً، معيار شرعية مدخلات ومخرجات المشروع الاستثماري؛ ثانياً، معيار شرعية المعاملات المالية والتجارية للمشروع الاستثماري؛ ثالثاً، معيار ترجمة وتحقيق أهداف النظام الإقتصادي الإسلامي؛ رابعاً، معيار الالتزام بالسلوك الإسلامي بصفة عامة.

**ثانياً- المعايير الإقتصادية الحاكمة للتمويل في المصارف الإسلامية:** تراعي المصارف الإسلامية عند تحديدها لأولويات استثماراتها أن تكون متوافقة مع الأولويات الإقتصادية للدولة وذلك في حدود الإمكانيات المتاحة لهذه المصارف والمتفقة مع الشريعة الإسلامية. ولتوضيح ذلك فإن المصارف الإسلامية تراعي في استثماراتها وعملياتها التمويلية، تلك الأولويات التي حددتها خطط التنمية الإقتصادية للدولة، بمعنى أنه لا يوجد تعارض معها، بل يجب أن يتم مساندة هذه الخطط وتدعيمها مع مراعاة المعايير والضوابط الشرعية التي تم ذكرها<sup>1</sup>. هذا ويجب مراعاة الأتي عند دراسة الطلب المقدم من العميل طالب التمويل:<sup>2</sup> أولاً، الالتزام التام بالمعاملات التي تجري مع المصرف وفق الشريعة الإسلامية؛ ثانياً، الالتزام بالقوانين المختلفة مالياً وضريبياً؛ ثالثاً، التأكد من أن الطلب يدخل فعلاً ضمن نشاط العميل وخبرته؛ رابعاً، التأكد من أن العملية تتفق والأغراض التي تمولها وتشارك فيها المصارف الإسلامية.

**ثالثاً- المعايير الإجتماعية الحاكمة للتمويل في المصارف الإسلامية:** ويقصد بذلك أن تكون هناك أولوية للمشاريع الاستثمارية التي توظف أو توجه فيها المصارف الإسلامية أموالها إلى البيئة المحلية الموجودة فيها سواء كانت مدينة صغيرة أو كبيرة. ولعل تواجد إستثمارات المصارف الإسلامية في المناطق الكائنة فيها، يؤدي إلى وجود التكافل الإجتماعي في هذه المناطق، والذي يخلق

<sup>1</sup>- نفس المرجع، ص 13.

<sup>2</sup>- القرآن الكريم، سورة الأعراف، الآية 157.

<sup>3</sup>- عبد اللطيف البشير عبد القادر التونسي، مرجع سبق ذكره، ص 13.

<sup>1</sup>- مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص 113.

<sup>2</sup>- نفس الرجوع، ص 113.

إحساسا لدى أبناء هذه المناطق، بأن إدارة المصارف الإسلامية جزء منهم، ومن ثم يتولد عن هذا الإحساس مجموعة من الآثار الجانبية نذكر منها ما يلي:<sup>1</sup> أولا، قدرة أكبر على دراسة طبيعة العمليات التمويلية المزمع قيام المصارف الإسلامية بتوظيف أموالها فيها والتعرف على العملاء، وجمع المعلومات عنهم؛ ثانيا، قدرة أكبر على اكتشاف الفرص الاستثمارية والتمويلية ومحاولة الاستفادة منها؛ ثالثا، يسر وسهولة متابعة العمليات التمويلية التي سوف تتم مستقبلا والرقابة عليها؛ رابعا، إحساس المودعين بأن أموالهم موظفة في مشاريع تخدم بيئتهم. ونستخلص مما سبق، أن الهدف من دراسة معايير التمويل داخل المصارف الإسلامية هو محاولة تقليل المخاطر الائتمانية الناتجة عن قيام المصارف الإسلامية بعمليات تمويلية مع عملائها راغبي التمويل وفق صيغ التمويل الإسلامية، والتي تنتج عن عدم توافر: أولا، الأخلاق والكفاءة والمقدرة الإدارية لدى العميل؛ ثانيا، الضمانات الكافية والملائمة لصيغ التمويل المطلوبة؛ ثالثا، الإلمام بالظروف الاقتصادية التي تمر بها الدولة.

*المبحث الرابع: دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع الصغيرة والم طالبة التمويل بالصيغ الإسلامية*  
تعتبر دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع الاستثمارية واحدة من أهم الأدوات التي تدعم القدرة على إتخاذ القرارات الاستثمارية في ضوء الظروف التي لا يمكن التنبؤ بها وبالتالي السيطرة عليها في المستقبل. ومن هنا برزت أهمية دراسة الجدوى الاقتصادية في المصارف الإسلامية ليس من أجل الوصول إلى تقديرات تطابق الواقع تماما، ولكن على الأقل كي تقترب منها، وتقل بالتالي درجة الانحراف عنها. ولا شك أن إجراء دراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع الاستثمارية طالبة التمويل بالصيغ الإسلامية، يجنب المصارف الإسلامية استثمار أموال في مشاريع غير ربحية، أو ليست بذات نفع إقتصادي وإجتماعي، فهي بذلك أصبحت أداة حيطة وصمام أمان، تحمي من الوقوع في الأخطاء. ومن أجل الاحاطة قدر الإمكان بمختلف جوانب هذا المبحث إرتأينا أن نتناوله من خلال النقاط التالية:

**المطلب الأول: المفاهيم الأساسية والإطار العام لدراسات الجدوى الاقتصادية.**

**المطلب الثاني: أنواع دراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع الاستثمارية.**

**المطلب الثالث: مدى ملائمة معايير تقييم المشاريع للعمل بها داخل المصارف الإسلامية.**

**المطلب الأول: المفاهيم الأساسية والإطار العام لدراسات الجدوى الاقتصادية**

يحاول هذا المطلب التعريف بدراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشاريع الاستثمارية من خلال إلقاء الضوء على المفاهيم الأساسية والإطار العام لتلك الدراسات، حيث يتم تناول العناصر التالية:

<sup>1</sup> - نفس المرجع، ص ص 113-114.

أولاً- **التعريف بدراسات الجدوى الاقتصادية**: تعرف دراسات الجدوى الاقتصادية على أنها منهجية لإتخاذ القرارات الإستثمارية تعتمد على مجموعة من الأساليب والاختبارات والأسس العلمية التي تعمل على المعرفة الدقيقة لإحتمالات نجاح أو فشل مشروع إستثماري معين، وإختبار مدى قدرة هذا المشروع على تحقيق أهداف محددة تتمحور حول الوصول إلى أعلى عائد ومنفعة للمستثمر أو الإقتصاد القومي أو لكليهما على مدى عمره الإفتراضي<sup>1</sup>. كما تعرف على أنها مجموعة من الدراسات التي تسعى لتحديد مدى صلاحية مشروع إستثماري ما أو مجموعة من المشاريع الإستثمارية من جوانب عدة: سوقية، فنية، مالية، إقتصادية واجتماعية<sup>2</sup>. ونتيجة هذه الدراسات تؤدي إلى إتخاذ قرار بالإستثمار أو بعدم الإستثمار في هذا المشروع.

ثانياً- **أهمية دراسات الجدوى الاقتصادية**: يمكن رصد أهمية دراسات الجدوى الاقتصادية في العناصر التالية:<sup>1</sup> **أولاً**، تساعد دراسات الجدوى في تحقيق التخصيص الكفء للموارد الإقتصادية التي تتصف بالندرة النسبية؛ **ثانياً**، تجنب المستثمر المخاطر وتحمل الخسائر وضياح الموارد، وتستبعد المجالات التي لا عائد للإستثمار فيها، وتحدد مدى العائد من المشروع الإستثماري (ربحيته) وبالتالي العائد على أموال المساهمين؛ **ثالثاً**، إن دراسات الجدوى الاقتصادية تجعل عملية إتخاذ القرارات الإستثمارية تتم بأقل درجة ممكنة من عدم التأكد، لأنها تتناول العديد من الجوانب التسويقية والفنية والمالية والاجتماعية، وتعمل على تعظيم العائد على الإستثمار وتتميز بدرجة عالية من الدقة في النتائج ذلك لأنها تزود المستثمر بالبيانات والمعلومات التي تمكن من إتخاذ القرار الإستثماري الرشيد، الذي يؤدي إلى الإستخدام الأمثل للموارد المتاحة؛ **رابعاً**، تساعد في الوصول إلى هيكل التكاليف الأمثل للمشروع الإستثماري والمتوافق مع الحجم الأمثل للمشروع الإستثماري؛ **خامساً**، تعمل دراسات الجدوى على تحديد الهيكل الأمثل لتمويل المشروع الإستثماري الذي يعطي أكبر عائد بأقل تكلفة وبالتالي تساعد في تخفيض تكاليف التمويل وترشيدها.

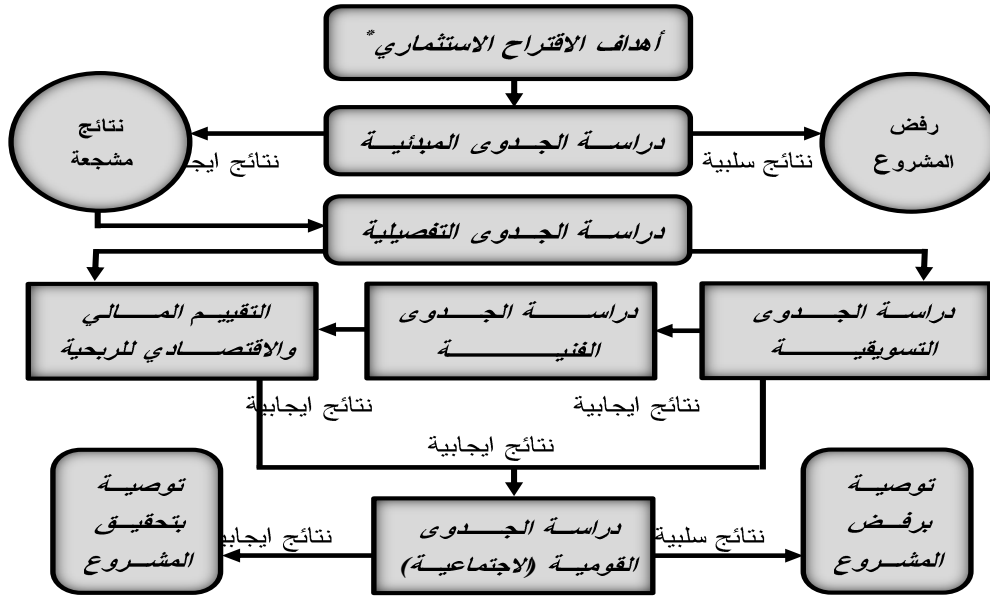
ثالثاً- **مراحل دراسات الجدوى وتقييم المشاريع لإتخاذ القرار الإستثماري**: تمر عملية صنع وإتخاذ القرار الإستثماري الرشيد بإستخدام دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشاريع الإستثمارية، بعدد من المراحل تحدد كل مرحلة طبقاً لتلك المنهجية، ما إذا كان سيتم الذهاب أو الدخول في المرحلة التي تليها أم لا، ويمكن التعبير عن تلك المراحل من خلال الشكل (3-3) التالي:

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد، **دراسات الجدوى الاقتصادية لإتخاذ القرارات الإستثمارية**، الدار الجامعية، مصر، 2006، ص 24.

<sup>2</sup> جهاد فراس الطيلوني، **دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع**، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص 21.

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 27-29.

الشكل رقم (3-3): مراحل دراسات الجدوى لإتخاذ القرار الإستثماري



المصدر: الغالي بن براهيم، أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 124 (بتصرف).

إن دراسات الجدوى لا يقتصر تطبيقها على المشاريع الإستثمارية الجديدة فقط، وإنما تتعدد مجالات تطبيقها ويمكن إلقاء الضوء على ثلاثة مجالات رئيسية هي:<sup>1</sup>

✓ **دراسات الجدوى للمشاريع الإستثمارية الجديدة:** وهذا المجال هو من أكثر المجالات التطبيقية إنتشاراً وأهمية لما يحتاجه المشروع الإستثماري الجديد من دراسات وتقديرات وتوقعات تقوم على منهجية وأساليب دقيقة في ظل ظروف عدم التأكد المصاحبة لأي مشروع إستثماري جديد.

✓ **دراسات الجدوى للتوسعات في المشاريع القائمة:** وتسمى بالتوسعات الإستثمارية حيث مجال التطبيق هنا لدراسة الجدوى تكون أمام حالة المشروع القائم بالفعل، ولكن لأسباب كثيرة يتم التوسع الإستثماري فيه من خلال إقامة مصنع تابع أو إضافة خط إنتاجي جديد، أو زيادة الطاقة الإنتاجية لمشروع قائم من خلال شراء آلات إضافية جديدة، وفي كل هذه الحالات يحتاج التوسع الإستثماري إلى إجراء دراسات جدوى إقتصادية لإتخاذ القرار الإستثماري الرشيد في كل حالة.

✓ **دراسات الجدوى الإقتصادية لإحلال والتجديد:** وتتم تلك الدراسة عندما يكون القرار الإستثماري يتعلق بإحلال أو إستبدال آلة جديدة محل آلة قديمة بعد إنتهاء العمر

<sup>1</sup> نفس المرجع، ص ص 32-34.

\* قد تكون هذه الأهداف من أجل النفع العام (كالمشاريع العامة التي تقوم بها الدولة) أو من أجل تحقيق العائد أو الربح كالمشاريع الخاصة، ومن الأهداف أيضاً: أولاً، تحقيق عائد مناسب يساعد على استمرارية المشروع؛ ثانياً، المحافظة على قيمة الأصول الحقيقية؛ ثالثاً، استمرارية الحصول على الدخل والعمل على زيادته؛ رابعاً، ضمان السيولة اللازمة.

الإفتراضي للألة القديمة، وتصبح المسألة تحتاج إلى أداة للإختيار بين الأنواع من الأدوات وتقدير التدفقات النقدية الداخلة والخارجة المتوقعة، والعائد من كل بديل وإختيار البديل الأفضل، وهذا القرار من القرارات الإستراتيجية التي يجب دراسة جدواها بعناية ودقة. رابعاً- صعوبات ومشاكل إجراء دراسات الجدوى: هناك العديد من الصعوبات والمشاكل التي يمكن مواجهتها عند السعي لإجراء دراسات الجدوى في المجالات التطبيقية المشار إليها، لعل من أهمها:<sup>1</sup> أولاً، التكاليف المرتفعة التي تستدعيها عملية التأكد من صلاحية المشروع الإستثماري، مما يتسبب في مشاكل مالية لأصحاب الإقتراح الإستثماري؛ ثانياً، صعوبة التنبؤ بأحداث المستقبل، خاصة إذا ما تعلق الأمر بتوقعات سلوك المستهلك، وأذواقه والطلب المستقبلي؛ ثالثاً، قصور المعلومات في بعض الحالات، مما يعيق التصور الكامل للمشروع الإستثماري، ومدى إمكانية تنفيذه؛ رابعاً، مخاطر التضخم المؤثرة على وحدة النقد، وتغيرات في التكنولوجيا فيما يتعلق بالدراسة الفنية. بعد هذا العرض المختصر لمفاهيم الأساسية لدراسات الجدوى الإقتصادية، سوف ننقل الآن إلى دراسة الأنواع المختلفة لدراسات الجدوى الإقتصادية.

#### المطلب الثاني: أنواع دراسات الجدوى الإقتصادية للمشاريع الإستثمارية

تنقسم دراسات الجدوى الإقتصادية إلى نوعين رئيسيين هي دراسات الجدوى المبدئية (الأولية، التمهيدية) ودراسات الجدوى التفصيلية، وتنقسم الأخيرة إلى عدة أنواع هي دراسات الجدوى التسويقية والفنية والمالية والقومية (الاجتماعية)، وفيما يلي سنحاول دراسة هذه الأنواع بشيء من التفصيل وذلك للوقوف على مدى أهميتها عند الإختيار والمفاضلة بين البدائل الإستثمارية. أولاً- دراسات الجدوى المبدئية (الأولية، التمهيدية): إذا ما قام المستثمرين بإعداد دراسة كاملة لجدوى المشروع الإستثماري فإنها غالباً ما تحملهم نفقات مرتفعة قد يتبين في النهاية أن المشروع الإستثماري عديم الجدوى، إذا ما قامت صعوبات تحول دون قيام هذا المشروع، والبديل لذلك هو القيام بدراسة جدوى مبدئية قبل الدراسة التفصيلية الهدف منها هو التأكد من عدم وجود مشاكل جوهرية تعوق تنفيذ الإقتراح الإستثماري.

**1- تعريف دراسة الجدوى المبدئية:** وهي عبارة عن دراسة أو تقرير أولي يمثل الخطوط العامة عن كافة جوانب المشروع الإستثماري، والتي يمكن من خلالها التوصل إلى إتخاذ قرار إما بالتخلي عن المشروع أو الإنتقال إلى دراسة أكثر تفصيلاً<sup>2</sup>، ودراسة الجدوى المبدئية أو الدراسة السابقة للجدوى لا تتطلب الفحص الدقيق والتفصيلي الأمر الذي يؤدي إلى عدم تحمل من يقوم بها نفقات كبيرة<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>- الغالي بن براهيم، مرجع سبق ذكره، ص ص 127-128.

<sup>2</sup>- جهاد فراس الطيلوني، مرجع سبق ذكره، ص 63.

<sup>1</sup>- سمير محمد عبد العزيز، الجدوى الاقتصادية للمشروعات الإستثمارية وقياس الربحية التجارية والقومية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الاسكندرية، مصر، 2000، ص 17.

2- **أهمية دراسة الجدوى المبدئية:** يمكن حصر أهمية دراسة الجدوى المبدئية فيما يلي:<sup>1</sup> **أولاً،** تفادي الوقت الذي تستغرقه دراسات الجدوى التفصيلية مباشرة من خلال اللجوء إلى دراسة أولية للمشاريع الإستثمارية، والتي قد تثبت في النهاية عدم جدوى المشروع الإستثماري؛ **ثانياً،** تفادي التكاليف المرتفعة التي تتحملها دراسات الجدوى التفصيلية مباشرة من خلال اللجوء إلى دراسة أولية للمشاريع الإستثمارية، والتي قد تثبت في النهاية عدم جدوى المشروع الإستثماري؛ **ثالثاً،** تفادي الجهد الذي تتطلبه دراسات الجدوى التفصيلية، والتي قد تثبت في النهاية عدم جدوى المشروع الإستثماري.

3- **الجوانب التي تهتم بها دراسة الجدوى المبدئية:** تتجه الدراسة المبدئية للجدوى إلى توضيح المعلومات التالية أو بعضها:<sup>2</sup> **أولاً،** مدى الحاجة إلى منتجات المشروع الإستثماري، وهذا يتطلب وصف السوق بمعنى تقدير الإستهلاك الحالي وإتجاهاته، والمعروض حالياً والأسعار السائدة، وأذواق المستهلكين...إلخ؛ **ثانياً،** مدى توافر عوامل الإنتاج الأساسية، وهذا يتطلب دراسة للخامات التي سيحتاجها المشروع الإستثماري من حيث مدى توافرها باستمرار وجودتها وكذلك العمالة التي سيعتمد عليها المشروع الإستثماري من حيث مدى كفاءتها ومستويات الأجور...إلخ؛ **ثالثاً،** تحديد المرحلة أو المراحل التي تحتاج إلى تركيز خاص في الدراسة التفصيلية (السوق، الإنتاج...إلخ)؛ **رابعاً،** تقدير حجم الإستثمار المطلوب وتكلفة التشغيل والأرباح الصافية المتوقعة من المشروع الإستثماري؛ **خامساً،** ملخص للمشاكل التي يمكن أن تواجه المشروع الإستثماري، وأنواع المخاطر التي يمكن أن تترتب على إقامته، وهذا يتطلب دراسة البيئة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي سينشأ فيها المشروع الإستثماري؛ **سادساً،** التكاليف المقدرة للدراسة التفصيلية للجدوى. بعد دراسة المعلومات المتاحة حول المشروع الاستثماري، يتم تصفية واستبعاد الكثير من الأفكار وفي الوقت نفسه الإحتفاظ بعدة أفكار أخرى التي تحتاج إلى المزيد من الدراسة والتدقيق، وفي ختام دراسة الجدوى المبدئية يتم الإجابة على التساؤلات التالية:<sup>3</sup>

- ✓ هل تبرز إحتتمالات نجاح المشروع الإستثماري للقيام بدراسة تفصيلية ؟
- ✓ ما هي الأمور التي تحتاج إلى إهتمام أكبر في هذه الدراسة ؟
- ✓ ما هي التكلفة المقدرة للدراسة التفصيلية ؟

ومن خلال الإجابة عن التساؤلات السابقة يتم إما التوصية بقبول المشروع الاستثماري مبدئياً، وهذا يعني المرور إلى دراسات الجدوى التفصيلية، وإما التوصية برفض المشروع الإستثماري.

<sup>1</sup>- الغالي بن براهيم، مرجع سبق ذكره، ص 129 (بتصرف).

<sup>2</sup>- سمير محمد عبد العزيز، الجدوى الاقتصادية للمشروعات الإستثمارية وقياس الربحية التجارية والقومية، مرجع سبق ذكره، ص 17.

<sup>3</sup>- الغالي بن براهيم، مرجع سبق ذكره، ص 132.



ثانيا- **دراسة الجدوى التفصيلية**: إذا كانت دراسة الجدوى المبدئية للمشروع الإستثماري إيجابية وتسمح بالفعل بالدخول في دراسة الجدوى التفصيلية للمشروع الإستثماري فإن ذلك يؤدي إلى أن يشرع المستثمر بالبحث والتحليل وإجراء التقديرات والتوقعات والإختبارات للجوانب التسويقية والفنية والمالية والقومية، فيما يطلق عليه دراسات الجدوى التفصيلية.

**1- دراسة الجدوى التسويقية**: يهدف تحليل السوق (*Market Analysis*) إلى معرفة مدى تقبله للسلع المزمع إنتاجها، والأسلوب المناسب لتسويقها، ويهتم التحليل السوقي بالنواحي الأتية:<sup>1</sup> **أولاً**، إحتياجات السوق المحلي وإتجاهاته وإمكانيات التصدير للخارج؛ **ثانياً**، حجم المعروض من السلعة من الإنتاج المحلي أو عن طريق الإستيراد؛ **ثالثاً**، دراسة سوق السلع البديلة والمنافسة ومركزها النسبي؛ **رابعاً**، دراسة هيكل الأسعار والخصومات والعمولات (أسعار المصنع، الجملة، القطاعي)؛ **خامساً**، دراسة قنوات التوزيع المختلفة (بيع ذاتي، وكلاء، جملة،...)؛ **سادساً**، الطلب على السلعة في المستقبل؛ **سابعاً**، نصيب المشروع الإستثماري من السوق مع الأخذ في الإعتبار المركز التنافسي والخطة التسويقية للمشروع الإستثماري؛ **ثامناً**، دراسة القرارات السيادية: التسعير، الدعم، الجمارك، الضرائب.

ويستخلص مما سبق، أن دراسة السوق تتمحور حول دراسة عنصر أساسي في السوق ألا وهو دراسة الطلب، لذا فإنه في حالة إظهار دراسة السوق، عدم وجود طلب كاف على السلعة، أو أن هناك إعتبارات أخرى تقلل من فرص نجاح المشروع الإستثماري، فإنه يمكن إنهاء دراسة الجدوى عند هذه النقطة، أما إذا كانت نتائج دراسة السوق في صالح المشروع الإستثماري فإنه يمكن القيام بالدراسة الفنية.

**2- دراسة الجدوى الفنية**: على ضوء الدراسة التسويقية تتحدد معالم الدراسة الفنية للمشروع\*. والمقصود بالدراسة الفنية كل ما هو مرتبط بإنشاء المشروع الإستثماري وتشديد أقسامه وإقامة ألاته وتحديد إحتياجاته من مستلزمات الإنتاج وتقدير التكاليف الإستثمارية وتكاليف التشغيل للدورة<sup>2</sup>. وبصفة عامة تتناول الدراسة الفنية للمشروع الإستثماري الجوانب التالية:<sup>1</sup> **أولاً**، دراسة وتحليل موقع المشروع الإستثماري؛ **ثانياً**، دراسة العملية الإنتاجية وتحديد المساحات المطلوبة؛ **ثالثاً**، دراسة إحتياجات المشروع الإستثماري من الألات والمعدات؛ **رابعاً**،

<sup>1</sup>- مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص 184.

\*- تعتمد دراسة الجدوى الفنية على البيانات والمعلومات التي تم الحصول عليها من دراسة السوق والجدوى التسويقية، حيث أنه بموجب الأخيرة يكون قد تم تحديد الطلب الكلي على السلعة والعرض الكلي منها، ومن ثم تحددت الفجوة التسويقية غير المشبعة والتي يمكن للمشروع الاستثماري أن يساهم في إشباعها، أي أن دراسة الجدوى الفنية تبدأ من حيث إنتهت دراسة الجدوى التسويقية بل بناء على نتائجها. أنظر: عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 169.

<sup>2</sup>- سمير محمد عبد العزيز، الجدوى الاقتصادية لمشروعات الاستثمارية...، مرجع سبق ذكره، ص 18-19.

<sup>1</sup>- للاطلاع أكثر أنظر: - نعيم نمر داود، دراسة الجدوى الاقتصادية، درا البداية ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2011، ص ص 87-91. - جهاد فراس الطيلوني، مرجع سبق ذكره، ص ص 67-70. - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص ص 172-212.

تحديد إحتياجات المشروع الإستثماري من الخامات والمستلزمات؛ **خامسا**، تقدير إحتياجات المشروع الإستثماري من الطاقة؛ **سادسا**، تقدير إحتياجات المشروع الإستثماري من الأثاث ووسائل النقل؛ **سابعاً**، تقدير إحتياجات المشروع الإستثماري من العمالة المباشرة والإحتياجات الإشرافية والإدارية وهيكل تنظيمها؛ **ثامناً**، تقدير التكاليف الإستثمارية وتكاليف التشغيل السنوية.

ومما سبق يمكن التأكيد على إرتباط الدراسة الفنية بالموصفات التالية:<sup>1</sup> **أولاً**، تتم هذه الدراسة على مراحل تفصل بين هذه المراحل مسافات أو فترات زمنية، الأمر الذي يتطلب من القائمين على إعداد هذه الدراسة مراعاة عنصر الزمن وتأثيره على نتائجها؛ **ثانياً**، تعطي بطبيعة الحال، هذه الدراسة وزناً كبيراً لعنصر التكنولوجيا والنواحي التقنية الحالية والمستقبلية؛ **ثالثاً**، تعطي هذه الدراسة أهمية متزايدة للعنصر البشري القائم بإعدادها، من حيث الإمام العلمي والخبرة العملية المكتسبة من الخبرات السابقة؛ **رابعاً**، مراعاة عنصر الموضوعية وإعطائه الأولوية، عند إعداد هذه الدراسة تفادياً لإنعكاسات مؤثرة وخطيرة مثل عدم كفاية الطاقة الإنتاجية، أو وجود طاقات إنتاجية معطلة أو غير مستغلة بالإضافة إلى تضخم التكاليف الإستثمارية والتشغيلية.

ومن خلال النظر إلى البيانات والمعلومات الخاصة بالدراسة الفنية منذ بدايتها، يتضح أن هذه الدراسة لا بد أن يهتم القائم بإعدادها بالموصفات السابق الإشارة إليها أنفاً حتى يكتب للمشروع الإستثماري دخول حيز الدراسة المالية والإقتصادية على أسس سليمة تحقق له النجاح عند التشغيل الفعلي له.

**3- دراسة الجدوى التمويلية:** وتبدأ هذه الدراسة بإقتراح الهيكل المالي المناسب للمشروع في ضوء المصادر المالية المتاحة، وتكلفة الأموال للهيكل المالي المقترح، فإذا كان المشروع قابلاً للتمويل تنتهي الدراسة بإعداد القوائم المالية، أما إذا كان المشروع غير قابل للتمويل، فتبدأ دراسة أخرى تستهدف تقليص الفجوة بين الأموال المطلوبة والإمكانات التمويلية المتاحة، فإذا لم يتحقق ذلك (التقليص)، فلا مفر من إتخاذ القرار بإلغاء أو التوقف نهائياً عن الدراسة، مهما كانت الجدوى الاقتصادية لمشروع الإستثماري.<sup>2</sup>

**4- التقييم المالي والاقتصادي للربحية التجارية:** إذا اجتازت الدراسة مرحلة إمكانية التمويل نصل إلى مرحلة التقييم المالي والاقتصادي للربحية التجارية وفق المعايير الموضوعية التي تستخدم في التقييم، وقبل تطبيق هذه المعايير وجب في البداية تقدير إجمالي التدفقات النقدية الداخلة والخارجة للمشروع وللبدائل الإستثمارية المقترحة، والتي يعتمد عليها في عملية التقييم المالي والاقتصادي.

✓ **تقدير إجمالي التدفقات النقدية الداخلة والخارجة:** تشمل التدفقات النقدية الداخلة أو الإيرادات المتوقعة على العديد من البنود أهمها إيرادات المبيعات والإعانات والقروض والقيمة

<sup>1</sup> مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص ص 193-194.

<sup>2</sup> سمير محمد عبد العزيز، الجدوى الاقتصادية للمشروعات الإستثمارية...، مرجع سبق ذكره، ص ص 19-20.

التخريدية المتبقية للمشروع في نهاية عمره الافتراضي، أما التدفقات النقدية الخارجة فتتكون من قسمين رئيسيين القسم الأول يتمثل في التكاليف الإستثمارية ويتمثل القسم الثاني في تكاليف التشغيل السنوية<sup>1</sup>.  
**✓ المعايير التي تستخدم للتقييم المالي والإقتصادي للمشاريع الإستثمارية:** هناك العديد من المعايير الموضوعية التي تستخدم للتقييم المالي والإقتصادي للمشروع الإستثماري يمكن للقائمين على دراسة الجدوى إستخدامها، ومن بين هذه المعايير نجد:

• **تحليل التعادل:** يقصد بتحليل التعادل تلك الكمية المنتجة والمباعة والتي يتحقق عندها التعادل بين التكاليف والإيرادات الكلية (ليس هناك أرباح أو خسارة) بما يفيد أن مستوى الإنتاج والبيع الأقل منها يحقق الخسائر، والأعلى منها ربحاً، وكلما إنخفضت نقطة التعادل، كلما زادت إمكانية تحقيق المشروع الإستثماري للأرباح، وإنخفاض إحتمال حدوث الخسائر<sup>2</sup>.

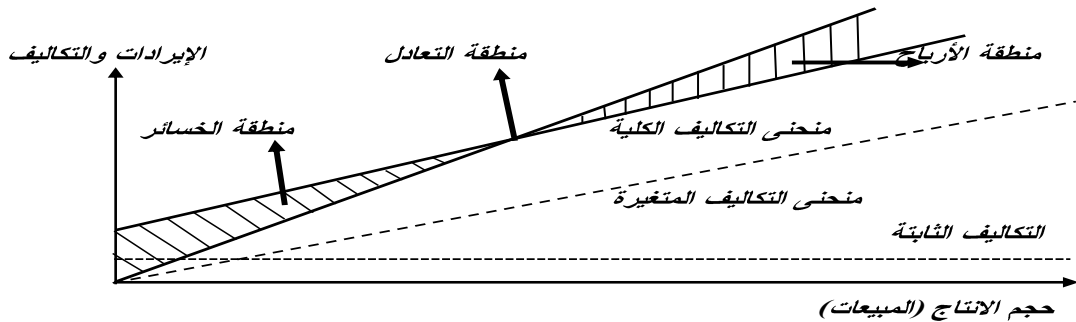
ويمكن حساب نقطة التعادل في شكل كمي (جبري) أو بياني وذلك على النحو التالي:

• **الشكل الكمي (أو الجبري):** يمكن حساب نقطة التعادل في شكل كمي أو تقدير عدد الوحدات التي يتم إنتاجها وبيعها مع عدم تحقيق خسائر على أساس المعادلة التالية:

$$\text{نقطة التعادل} = \frac{\text{اجمالي التكاليف الثابتة السنوية}}{\text{سعر بيع الوحدة} - \text{التكاليف المتغيرة للوحدة}} = \text{xx وحدة.}$$

• **الشكل البياني:** تستند هذه الطريقة على إفتراض ثبات سعر بيع الوحدة وتكلفتها، ومن خلال هذا الإفتراض، ينتج علاقة خطية لكل من منحى الإيرادات الكلية ومنحى التكاليف الكلية ومنحى التكاليف المتغيرة والتي يمكن توضيحها وفق الشكل البياني التالي:

الشكل رقم (3-4): الطريقة البيانية لنقطة التعادل



المصدر: جهاد فراس الطبلوني، دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص 94.

• **فترة الاسترداد:** يقصد بفترة الإسترداد تلك الفترة الزمنية اللازم إستغراقها كي تتساوى التدفقات النقدية الداخلة من بديل إستثماري معين مع التدفقات النقدية الخارجة بسبب

<sup>1</sup> عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص ص 219-226.

<sup>2</sup> مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص 211.

نفس هذا البديل وطبقا لهذه الطريقة يفضل المشروع الإستثماري الذي يمكن المستثمر من إسترداد تكاليفه في أسرع وقت ممكن<sup>1</sup>، وهناك عدة طرق لحساب فترة الإسترداد منها:<sup>2</sup>

• الطريقة الأولى: فترة الاسترداد = التكلفة الإستثمارية الأولية / الوسط الحسابي للتدفقات النقدية السنوية

حيث: الوسط الحسابي للتدفقات النقدية السنوية = مجموع التدفقات / عمر المشروع.

• الطريقة الثانية: هذه الطريقة أكثر شيوعا وإستعمالا من الطريقة الأولى.

فترة الاسترداد = التكلفة الإستثمارية الأولية / صافي التدفق النقدي السنوي (صافي العائد السنوي)

حيث: صافي التدفق النقدي السنوي = [(العائد السنوي - الإهلاك السنوي) - ضريبة الدخل] + الإهلاك السنوي

ويعتبر المشروع الأفضل هو المشروع الذي يحقق فترة إسترداد أقل.

• صافي القيمة الحالية: جاء هذا المعيار ليعالج أهم عيوب المعيارين السابقين وهما معيار نقطة

التعادل ومعيار فترة الإسترداد، حيث يأخذ معيار صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية التغير في قيمة

النقود الزمنية في الإعتبار<sup>3</sup>. ويشير صافي القيمة الحالية للإقتراح الإستثماري إلى الفرق بين القيمة الحالية

للتدفقات النقدية الداخلة والنتيجة عن هذا الإقتراح، والقيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة للإقتراح، فإذا

كان صافي القيمة الحالية موجب كان الإقتراح الإستثماري مربحا، والعكس صحيح، وفي حالة وجود أكثر

من إقتراح إستثماري يفضل الإقتراح الذي يعطي أكبر صافي قيمة حالية<sup>1</sup>. ويتحدد صافي القيمة

الحالية للمشروع الإستثماري بالمعادلة التالية:

$NPV = \text{ق ح للتدفقات النقدية الداخلة} - \text{ق ح للتدفقات النقدية الخارجة}$

• معدل العائد الداخلي: يعرف معدل العائد الداخلي للمشروع بأنه معدل الخصم\* الذي عنده تتساوى

القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة مع القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة، أو بعبارة أخرى المعدل

الذي يكون عنده صافي القيمة الحالية صفر<sup>2</sup>.

و يتم حساب معدل العائد الداخلي إما بطريقة التجربة والخطأ\*\*، وهذه الطريقة تكون مجهدة، وتتطلب

وقتا طويلا، وطريقة أخرى مختصرة يتم على أساسها إستخراج قيمتين للقيمة الحالية للمشروع

<sup>1</sup> - عبد الفتاح الصيرفي، دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات، دار الفكر للنشر والتوزيع، الأردن، 2002، ص 273.

<sup>2</sup> - جهاد فراس الطيلوني، مرجع سبق ذكره، ص 86-87.

<sup>3</sup> - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 291.

<sup>1</sup> - سمير محمد عبد العزيز، الجدوى الاقتصادية للمشروعات الإستثمارية...، مرجع سبق ذكره، ص 21.

\* - في هذه الطريقة يكون معدل الخصم مجهولا على خلاف طريقة صافي القيمة الحالية والتي يتحدد فيها معدل الخصم مسبقا.

<sup>2</sup> - نعيم نمر داود، مرجع سبق ذكره، ص 162.

\*\* - في ظل هذه الطريقة نقوم أولا بحساب صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخاصة بالإقتراح الإستثماري عند سعر خصم معين

وليكن 10% كنقطة بداية، فإذا كان الناتج صفرا كان معدل العائد الداخلي 10%، فإذا لم يكن الناتج صفرا أعدنا حساب صافي

القيمة الحالية للتدفقات النقدية عند سعر خصم جديد.

الإستثماري نفسه، واحدة سالبة قريبة من الصفر، وأخرى موجبة قريبة من الصفر، ويمكن التعبير عن معدل العائد الداخلي وفق هذه الطريقة كما يلي:<sup>1</sup>

$$TRI = \text{معدل الخصم الأصغر} - \frac{(\text{معدل الخصم الأكبر} - \text{معدل الخصم الأصغر}) \times \text{ص ق ح للتدفقات النقدية عن معدل الخصم الأصغر}}{\text{ص ق ح للتدفقات النقدية عن معدل الخصم الأكبر}}$$

تلك هي أهم المعايير المستخدمة في تقدير الربحية للمشروع المقترح بإقامة المشروع أو صرف النظر عنه حسب نتائج هذه المعايير.

5- **دراسة الجدوى القومية للمشروع:** إذا كان المشروع من المشاريع العامة، أو يتطلب دعماً من الحكومة، أو يتطلب الأمر دراسة جدواه من الناحية القومية، لأي سبب من الأسباب، فمن الضروري القيام بدراسة الجدوى القومية أو الإجتماعية للمشروع لمعرفة ربحيته القومية\* (*Social Benefit*).

وفيما يلي عرض مختصر لأهم معايير قياس الربحية القومية أو الإجتماعية للمشاريع الإستثمارية:<sup>2</sup>

✓ **مدى مساهمة المشروع في توفير فرص العمل:** يهتم هذا المعيار بمعرفة عدد العمال المحليين الذين سوف يتم تشغيلهم ونسبتهم إلى إجمالي العمالة في المشروع.

✓ **مدى مساهمة المشروع في تكوين القيمة المضافة:** يقصد بهذا المعيار هو معرفة مدى مساهمة المشروع الإستثماري في تحقيق إضافة إلى الدخل القومي.

✓ **مدى مساهمة المشروع في تحسين وضع ميزان المدفوعات:** يقصد بهذا المعيار معرفة مدى مساهمة المشروع المقترح في التوفير في العملات الصعبة.

✓ **الأثار السلبية للمشروع المقترح على البيئة:** إضافة إلى الأثار الإيجابية التي يمكن أن يحققها المشروع الإستثماري للاقتصاد أو للمجتمع فإنه في نفس الوقت قد يترك أثار سلبية على البيئة، حيث أن تلوث البيئة أصبح من المسائل الدولية التي أخذت تحظى بالإهتمام والتي لا بد من أخذها بعين الإعتبار، حيث أن هناك بعض المشاريع لبعض الصناعات مثل الكيماوية أو النسيجية قد تترك أثار سلبية كبيرة على البيئة، وقد تنبته الكثير من الدول لذلك في الوقت الحاضر.

وفي النهاية، تجدر الإشارة إلى أن تقرير دراسة الجدوى وتقييم المشروع الإستثماري ينتهي برأي نهائي في مدى صلاحية المشروع الإستثماري وجدواه أي أن كانت المعايير المستخدمة في التقييم.

<sup>1</sup> - الغالي بن براهيم، مرجع سبق ذكره، ص ص 156-157.

\* - تعني الربحية القومية أو الإجتماعية قياس الأثار المختلفة للمشروع الإستثماري على الإقتصاد القومي ومدى مساهمته في تحقيق الأهداف الإقتصادية للمجتمع، ومن ثم تعظيم المصلحة والنفع العام للمجتمع، وهي عكس الربحية التجارية التي تقيس مدى ربحية المشروع الإستثماري من وجهة نظر المستثمر الفرد، وتحقيق أكبر عائد إستثماري على أمواله التي أنفقها على المشروع، ومن ثم تعظيم المصلحة الخاصة لهذا المستثمر الفرد. أنظر: عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص ص 370-371.

<sup>2</sup> - أنظر: - جهاد فراس الطيلوني، مرجع سبق ذكره، ص ص 97-100. - نعيم نمر داود، مرجع سبق ذكره، ص ص 202-205.

### المطلب الثالث: مدى ملائمة معايير تقييم المشاريع الإستثمارية للعمل بها داخل المصارف الإسلامية

سيتم في هذا المطلب بيان أسباب إستعمال معامل الخصم في تقييم المشاريع الإستثمارية، وكذا توضيح العلاقة بين معامل الخصم وسعر الفائدة بالإضافة إلى تحديد معامل الخصم من منظور إسلامي، وأخيراً إلقاء الضوء على معايير الجدوى في المنهج الإسلامي.

أولاً- لماذا إستعمال معامل الخصم في تقييم المشاريع الإستثمارية: ظل من البديهي إستعمال معامل الخصم في تقييم المشاريع الإستثمارية لمعرفة القيمة الحالية للتدفقات النقدية للمشاريع أو العائد الذاتي للمشروع الإستثماري، إلا أن السبب الرئيسي لإستعمال الخصم هو عرض أثر القيمة الزمنية للنقود، بمعنى أن للزمن قيمة فيما يختص بالنقود وهذه القيمة هي التي تستعمل كمعامل للخصم، ولمعرفة ما إذا كان إستعمال هذا المعامل في الإسلام حلالاً أم حراماً، فإن هذا يتطلب أولاً معرفة ما إذا كان هناك قيمة للزمن فيما يختص بالنقود أم لا، وعلى هذا يتم الإجابة إذ أنه ما دام الإسلام يحل إستغلال النقود (إستثمارها) لتدر عائداً، ويمنع كساد النقود وكنزها، فذلك يعني أنها بمرور الزمن يتوقع زيادتها<sup>1</sup>، مستدلين لذلك بقوله تعالى: ﴿وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَكَا يُنْفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُمْ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ﴾<sup>2</sup>. وقوله تعالى: ﴿وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَكَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا﴾<sup>3</sup>. فما دام الأمر كذلك فإنه يمكن النظر إلى دينار اليوم بأنه أقيم من دينار الغد، إذ أنه يمكن إستثمار هذا الدينار اليوم ليدر ربحاً (حلالاً)، وبذلك تكون قيمته أكبر من دينار الغد، لذا فالخصم في حد ذاته لا يمت للحرمة بصلة ما دام إسلامياً يمكن للنقود أن تزيد بالإستثمار الحلال، فقط القول بأن معامل الخصم لا يمكن أن يكون شيئاً مؤكداً، إذ أن التأكيد يعني الدخول في عالم الغيب، ويكون ذلك العائد المؤكد نوعاً من أنواع الربا المحرم إسلامياً<sup>1</sup>.

ثانياً- علاقة معامل الخصم بسعر الفائدة: إن معامل الخصم المستخدم في عمليات خصم التدفقات النقدية المتوقعة للإستثمارات المقترحة، هو ليس بالضرورة سعر الفائدة أو ربحاً مؤكداً (الشيء المحرم في الإسلام)، إذ أن معامل الخصم المستخدم في تقييم المشاريع الإستثمارية هو عبارة عن تكلفة الأموال المستخدمة في ذلك المشروع الإستثماري، وتلك التكلفة هي في الواقع مقدار ما يتوقع أن يدفع نظير توفير تلك الأموال لتمويل المشروع الإستثماري، حيث يمكن أن تتوفر تلك الأموال من مؤسسات مالية أو ديون من أفراد بالنظام الربوي تكون تكلفتها مساوية لسعر الفائدة الإلزامي عليها، أما تكلفة الأموال المستثمرة نفسها، فهي ما يتوقعه المستثمر من عائد لتلك الأموال، وعادة ما تكون هي تكلفة الفرصة البديلة<sup>2</sup>، وعلى هذا الأساس إذا كان رأس المال المستخدم

<sup>1</sup>- مصطفى كمال السيد طابيل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص ص 243-244.

<sup>2</sup>- القرآن الكريم، سورة التوبة، الآية 34.

<sup>3</sup>- القرآن الكريم، سورة القصص، الآية 77.

<sup>1</sup>- مصطفى كمال السيد طابيل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص ص 244.

<sup>2</sup>- نفس المرجع، ص ص 244-245.

في تمويل المشروع الإستثماري، هو مزيج من التمويل بسعر فائدة ربوية، والتمويل الخاص (التمويل الذاتي)، فإن تكلفة رأس المال والتي تستعمل كمعامل للخصم تحتسب بإحدى الطريقتين التاليتين:<sup>1</sup>

✓ **الطريقة الأولى:** حساب سعر الفائدة كأساس مضاف إليه هامش إضافي يعود لصاحب المشروع الإستثماري، وذلك نظرا لتحمله المخاطرة الملازمة للإستثمار، حيث أن التمويل الخارجي (التمويل بالإستدانة) يؤول له عائده المتمثل في سعر الفائدة، بينما ليست هناك أية ضمانات لعائد صاحب المشروع الإستثماري، وبهذه الطريقة فإن معامل الخصم يكون على النحو التالي:  $K=I+R$

حيث أن:  $K$ : يرمز لمعامل الخصم.  $I$ : يرمز لسعر الفائدة.  $R$ : يرمز لهامش الربح الإضافي لصاحب المشروع.

✓ **الطريقة الثانية:** حساب المتوسط الموزون لتكاليف رأس المال المختلفة وذلك بوضع ربحية مرجوة أو مأمولة لصاحب رأس مال المشروع الإستثماري تعتبر هي تكلفة الأموال التي ساهم بها في تمويل المشروع، وفي هذه الحالة فإن تكلفة التمويل (معامل الخصم) تحسب كما يلي:  $K=Pi+(P-1)R$

حيث أن:  $K$ : يرمز لمعامل الخصم.  $i$ : يرمز لسعر الفائدة.  $R$ : يرمز للربحية المرجوة لصاحب المشروع الإستثماري.  $P$ : ترمز لنسبة التمويل بسعر الفائدة، أي نسبة الأموال المقترضة. وتستخدم تلك التكلفة كمعامل للخصم (عند تقييم المشاريع) لمعرفة إمكانية تغطية المشروع لهذه التكلفة. ويستخلص مما سبق، أن معامل الخصم ليس مقترنا بالضرورة بسعر الفائدة الربوية المحرمة شرعا، وإنما يقترن بالدرجة الأولى بمصدر التمويل المستخدم في تمويل المشروع الإستثماري، وعليه إذا كان المشروع الإستثماري يعتمد في تمويله على الإقتراض بسعر فائدة، فإن معامل الخصم في هذه الحالة سيكون مرتبطا بسعر الفائدة للأموال المقترضة، أما إذا كان التمويل قد تم في غياب إستخدام الربا (سعر الفائدة) أي بالمشاركة مثلا، هنا تكون العلاقة بعيدة كل البعد بين معامل الخصم وسعر الفائدة، أي أنه إذا تم التمويل بإحدى الصيع التمويلية الإسلامية فيمكن حساب معامل الخصم دون التعرض لسعر الفائدة، أما إذا كان المشروع الإستثماري يعتمد في تمويله على مصدرين أحدهما ربوي والآخر ذاتي، فإن معامل الخصم سيكون مؤلف من المصدرين كما رأينا ذلك مسبقا<sup>1</sup>.

**ثالثا- تحديد معامل الخصم من منظور إسلامي:** من داخل إطار علاقة معامل الخصم بسعر الفائدة، يتضح أن معامل الخصم الذي يمكن إستخدامه من منظور إسلامي هو الربحية المتوقعة أو الربح الإحتمالي من أحسن إستثمار بديل بنفس المواصفات (تكلفة الفرصة البديلة) ذلك هو المعامل الذي إقترحه الدكتور سيد الهواري كمعدل لخصم التدفقات النقدية، وعليه فمن المتوقع وجود أكثر من معدل واحد للخصم ليعكس تنفضيات المستثمر للمشاريع الإستثمارية المختلفة، ففي حالة المشاريع التي تفي بحاجة المسلمين وتقع في الدرجات الأعلى من سلم الأولويات الإسلامية، فإنه من المتوقع أن يكون معامل الخصم المستخدم في تقييمها منخفضا، في حين أنه قد يرتفع في تقييم مشاريع أخرى، وبذلك يكون معامل الخصم بمثابة أداة

<sup>1</sup> - الغالي بن براهيم، مرجع سبق ذكره، ص ص 213-214.

<sup>1</sup> - الغالي بن براهيم، مرجع سبق ذكره، ص 226.

قاطعة لإختيار المشاريع الاستثمارية لأية جهة يرضي طموحاتها ويحقق أهدافها ولا يكون هناك أي حرج من استخدام معامل الخصم بهذا المفهوم المبني على منطق الإستثمار وليس منطق تأجير النقود<sup>1</sup>.  
رابعاً- **معايير الجدوى في المنهج الإسلامي:** في إقتراح تقدم به الدكتور أنس الزرقا، بأحد البحوث، مفاده وجوب اتخاذ خمسة معايير بديلة عن معايير الربحية التجارية والربحية القومية التقليدية والتي تتلخص فيما يلي:<sup>2</sup>

- 1- إعطاء أولوية إسلامية للمشاريع (ضروريات- حاجيات- كماليات) تحدد بواسطة المتخصصين في الشريعة، ثم اختيار ذو المصلحة الأكثر منها للمسلمين؛
- 2- اختيار المشاريع التي تعود برزق لأكبر عدد من الأحياء مع اعتبار العامل الإقتصادي؛
- 3- تفضيل المشاريع التي تواجه الفقر، وتحسن من توزيع الدخل على المواطنين؛
- 4- استخدام القيمة الحالية الصافية كمؤشر لكفاءة استخدام الموارد؛
- 5- تفضيل المشاريع المستقبلية التي تهتم بمصلحة الأحياء في المستقبل.

هذا وقد تقدم الباحث بطريقة للقياس الحسابي لثوابت دالة المصلحة الإسلامية، وكيفية استخدامها لإعطاء ترجيح رقمي للبدائل المختلفة يمكن وضعها كبديل لمعيار الربحية القومية المستخدمة في المعايير التقليدية لإختيار المشاريع الإستثمارية.

<sup>1</sup>- مصطفى كمال السيد طایل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص 247.

<sup>2</sup>- الغالي بن براهيم، مرجع سبق ذكره، ص 226.



## خلاصة الفصل

تناولنا في هذا الفصل صيغ التمويل الإسلامية كأحد البدائل التمويلية للإقراض، حيث قمنا بشرح معناها، وبيننا مشروعياتها، وشروط صحتها، وأركانها وأحكامها، وأنواعها، وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، وإيجابياتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما قمنا بالتعرف على أهم المعايير التي تعتمدها المصارف الإسلامية عند إتخاذها لقرارها التمويلي، بالإضافة إلى عرض مراحل دراسات الجدوى الإقتصادية للمشاريع الإستثمارية بإعتبارها واحدة من أهم الأدوات التي تدعم القدرة على إتخاذ القرارات الإستثمارية. كما تم بيان أسباب إستعمال معامل الخصم في تقييم المشاريع الإستثمارية، وكذا توضيح العلاقة بين معامل الخصم وسعر الفائدة بالإضافة إلى تحديد معامل الخصم من منظور إسلامي. وقد خلصنا إلى أن صيغ التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية تعد بديلا تمويليا ملائما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كونها تنطوي على العديد من المميزات التي تجعلها تتلاءم مع خصائص هذه المؤسسات وإحتياجاتها المالية؛ فالمصرف الإسلامي يوفر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنطوي مشاريعها على مخاطر مرتفعة موارد مالية طويلة الأجل وفق صيغ المشاركة وليس عن طريق القروض، وبالتالي فإن المصرف الإسلامي يدخل كشريك في المشروع متحمل للنتائج كلها ربح كانت أم خسارة، عكس البنوك التقليدية التي تلزم أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على سداد أصل القرض والفوائد الثابتة المتفق عليها بصرف النظر عن السيولة والنتائج النهائية للمشروع الممول. كما أن التمويل بالمشاركة وفق مفهوم الشريعة الإسلامية يمنح على أساس الجوانب السلوكية والشخصية للمالك المسييرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدراتهم الإدارية والتجارية وليس على أساس ملاءتهم المالية التي تعتبر معيارا أساسيا يجب توفره عند الإقتراض من البنوك التقليدية. ولا يقتصر دور المصرف الإسلامي على التمويل فقط، بل تقديم الدعم الفني والإستراتيجي والتسويقي والإداري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يقوم بتمويلها. بالإضافة إلى كل ما سبق ذكره، فإن المصرف الإسلامي لا يعاني من عدم تماثل المعلومات بقدر ما يعاني منه مقدمو القروض المصرفية التقليدية عند منح التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفق صيغ التمويل بالمشاركة، وذلك على إعتبار أن المالك المسير ملزم بتقديم دراسة جدوى إقتصادية للمشروع الإستثماري المزمع تمويله بحيث يعتبر مسؤولا عن صحة البيانات والمعلومات الواردة في تلك الدراسة وضامنا لأي ضرر يلحق المصرف الإسلامي إذا كانت النتائج المحققة من طرف المشروع الإستثماري مخالفة لنتائج دراسة الجدوى، إلا إذا أثبت أن هذه المخالفة كانت لأسباب طارئة لم يكن يتوقعها ولا يد له فيها. كما أنه بإمكان المصرف الإسلامي أن يراقب نشاط المالك المسير للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة للتأكد من إلتزامه بالشروط المتفق عليها في العقد، فإن حدث وخالف المالك المسير شرط أو أكثر من شروط العقد فإنه يصبح ضامنا لرأس مال.

## الفصل الرابع:

### فرض الأيجار كتقنية حديثة

#### لتمويل المؤسسات

#### الصغيرة والمتوسطة

## مقدمة الفصل

إن لقرض الإيجار أهمية كبيرة كأداة تمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظم دول العالم، خاصة مع تزايد حاجة هذه المؤسسات إلى مصادر تمويلية أكثر مرونة وإستجابة لإحتياجاتها المالية، في ظل صعوبة الحصول على التمويل اللازم لها من خلال حقوق الملكية (طرح أسهم للاكتتاب العام) أو من خلال الإقتراض من البنوك في المراحل الأولى من نشأتها، ومن هنا يبرز دور قرض الإيجار في التغلب على هذه العقبات، إذ يمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على الأصول المنقولة والغير منقولة عن طريق إستئجارها من المؤجر الذي يقوم بشرائها من المورد خصيصا لهذا الهدف ووفقا لشروط ومواصفات المالك المسير للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة والذي يقوم بالإنتفاع بها مقابل أقساط إيجارية محددة يدفعها للمؤجر طيلة مدة العقد التي تكون مرتبطة بالعمر الإفتراضي للأصل المؤجر. ومن هذا المنطلق سنحاول في هذا الفصل دراسة دور وفعالية قرض الإيجار كبديل تمويلي استحدث خصيصا لتمويل المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة. ومن أجل الإلمام بمختلف جوانب هذا الفصل إرتأينا تقسيمه إلى خمسة مباحث كما يلي:

**المبحث الأول: عموميات حول قرض الإيجار.**

**المبحث الثاني: التصنيفات المختلفة لقرض الإيجار.**

**المبحث الثالث: الطبيعة القانونية لقرض الإيجار وأثاره.**

**المبحث الرابع: قرض الإيجار في الفكر المحاسبي والمالي.**

**المبحث الخامس: مميزات قرض الإيجار وأثرها على نمو وتطور المؤسسات الص والم.**

### المبحث الأول: عموميات حول قرض الإيجار

يعتبر قرض الإيجار من أهم الأساليب الحديثة لحصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إحتياجاتها التمويلية وفقا للتكنولوجيا المطلوبة ودون تحمل أية تكاليف مالية ثابتة، هذا ما جعل منه تقنية تمويلية تتميز بالعديد من الخصائص التي تميزها عن باقي أنواع التمويل. وفيما يلي سنحاول إعطاء لمحة تاريخية عن قرض الإيجار ومفهومه، حتى يتسنى لنا الوقوف على أهم محطات التطور التي سلكتها هذه التقنية للوصول إلى ما هي عليه اليوم، وكذا خصائصه ومراحل سيره.

**المطلب الأول: لمحة تاريخية عن قرض الإيجار ومفهومه.**

**المطلب الثاني: أطراف عملية قرض الإيجار وخصائصها.**

**المطلب الثالث: مراحل عملية قرض الإيجار.**

### المطلب الأول: لمحة تاريخية عن قرض الإيجار ومفهومه

سنشرع في هذا المطلب إلى دراسة نشأة وإنتشار قرض الإيجار، ثم نقوم بتحديد مفهومه كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولا- **لمحة تاريخية عن قرض الإيجار**: رغم حداثة فكرة قرض الإيجار، إلا أن البحوث والدراسات قد أثبتت أنه يضرب جذوره في أعماق التاريخ، حيث نشأ قرض الإيجار وتطور بتطور النشاط الاقتصادي للإنسان عبر مختلف العصور إلى أن أصبح من أهم أدوات التمويل الحديثة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفيما يلي أهم المحطات التي مر عليها قرض الإيجار:

**1- العصور القديمة (L'antiquité)**: إن لعملية قرض الإيجار\* تاريخ طويل وثري، فقد بدأت بإكتشاف أقدم سجلات للتأجير تعود إلى بعض المعاملات المادية التجارية التي وقعت قبل عام **2000** قبل الميلاد، وذلك في مدينة "أور" السومرية القديمة، فقد سجلت وثائق الإيجار السومرية المكتوبة على كتل صلصاليه رطبة معاملات مادية تجارية تتراوح ما بين إيجار أدوات زراعية وأراضي وحقوق إنتفاع بالمياه إلى إيجار الثيران وحيوانات أخرى. والكثير من النظم القانونية القديمة تذكر بالفعل آلية تمويلية تسمى التأجير، فأهم سجل لقوانين التأجير يعود إلى عام **1700** ق م تقريبا، حيث قام الملك البابلي الشهير "حمورابي" بإدماج القواعد والأعراف السومرية والأكادية في مجموعة قوانينه الموسعة الشهيرة، وفي جنوب شرق بابل - في مدينة **نيبور القديمة**- بدأت أسرة "موراشو" ما أصبح

\*- بالرجوع الى انتشار استخدام قرض الإيجار نجد أن تسمياته قد تعددت بين تسمية **leasing** في الوم.أ وتسمية **location financement** في بلجيكا وتسمية **crédit-bail** بفرنسا، ولدى ترجمة هذا المصطلح الى اللغة العربية حصل اختلاف في تعريبه، حيث أطلق عليه البعض اسم الاعتماد بالتأجير أو التأجير التمويلي أو الإيجار المالي أو الائتمان الإيجاري، ومهما اختلفت التسمية فإن المعنى يبقى واحد لذلك سنركز في بحثنا هذا على اسم قرض الإيجار.

فيما بعد مصرفا معروفا وبيتا شهيرا من بيوت التأجير في الفترة ما بين سنة 400-450 ق م، وقد تخصصوا في إيجار الأراضي ولكنهم فكروا كذلك في إيجار الثيران والمعدات الزراعية<sup>1</sup>. وقد وجدت حضارات أخرى مثل حضارات اليونان والرومان وقدماء المصريين في عملية التأجير الوسيلة الوحيدة لتمويل الأراضي الزراعية والأدوات اللازمة لثقافتهم، أما الفينيقيون فقد ظهر التأجير عندهم قبل عام 1200 ق م في التجارة البحرية (*Le commerce maritime*)، حيث اشتهروا بمهاراتهم التخصصية في الملاحة والتجارة على البحر الأبيض المتوسط بأكمله، ولتأمين نمو وتطور نشاطهم فقد مارسوا عمليات استئجار السفن طويلة المدى والتي لا تختلف عن عقود التأجير التي نعرفها في وقتنا الحالي، والكثير من عمليات استئجار السفن كانت تتضمن الحق في استئجار طاقم السفينة وليس مجرد السفينة وحدها<sup>2</sup>، وكانت عمليات استئجار السفن مدونة كتابة أيضا لفترات زمنية تغطي العمر الاقتصادي للسفينة المعنية، وكانت تتطلب من المستأجر أن يمارس معظم المنافع والإلتزامات المترتبة على حق الملكية<sup>3</sup>.

**2- العصور الوسطى (*Moyen âge*):** لقد اكتسب التأجير في العصور الوسطى بعض الشعبية حيث أن عمليات التأجير امتدت لتشمل المطاحن والأفران، وكذا الخيول التي انتشرت بكثرة في هذه الفترة، وفي الواقع فإن القرائن التاريخية تمدنا بأمثلة على الإيجار في أنواع متعددة ومختلفة من المعدات المستخدمة في المجهودات الحربية، ومثالا على ذلك نجد أنه في عام 1066 ميلادية أبحر أسطولان كبيران لغزو إنكلترا، أحدهما نرويجي والأخر نورمندي، ولم يكن الملك النرويجي ولا الدوق النورمندي آنذاك يملكان الموارد الاقتصادية الكافية لتمويل مثل تلك الحملة الحربية البحرية، ومن ثم فقد استخدم كل منهما عملية التأجير لتوفير السفن وطواقم البحارة والمعدات الأخرى اللازمة<sup>4</sup>.

**3- الثورة الصناعية (*La révolution industrielle*):** لقد شهدت بداية القرن التاسع عشر زيادة كبيرة في كمية المعدات المؤجرة وأنواعها، ففي المملكة المتحدة أدى التطور في الصناعات الزراعية والأنشطة الصناعية والنقل إلى ظهور أنواع جديدة من المعدات التي كان كثيرا منها ملائما للإيجار، كما أدى التوسع المصاحب أيضا في السكك الحديدية إلى تقدم ملحوظ في تطور عملية تأجير المعدات<sup>1</sup>، حيث سجلت أول عملية

<sup>1</sup>- طه محمد محمد أبو العلا، التأجير التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشأة المعارف، مصر، 2005، ص ص 07-08.

<sup>2</sup>- للاطلاع أكثر أنظر:

- Nabila SMAILI, Pratique du crédit-bail, analyse de la situation algérienne, Thèse de magister en science économie, université mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2011, p: 08. Disponible sur le lien suivant: [http://www.ummo.dz/IMG/pdf/memoire\\_nabila.pdf](http://www.ummo.dz/IMG/pdf/memoire_nabila.pdf) (Le 10/10/2013 à 17:18).

<sup>3</sup>- طه محمد محمد أبو العلا، مرجع سبق ذكره، ص 08.

<sup>4</sup>- نفس المرجع، ص 08.

<sup>1</sup>- نفس المرجع، ص 09.

تأجير لعربات السكك الحديدية في المملكة المتحدة عام 1840<sup>1</sup>، وهو نفس الشيء الذي حدث في الولايات المتحدة الأمريكية، وكان بمثابة النمو الحقيقي لصناعة التأجير في هذا البلد.

4- ميلاد قرض الإيجار (*La naissance du crédit-bail*): لقد رأينا كيف أن عملية التأجير قد تطورت بشكل كبير مع مرور الزمن قبل أن تصل إلى فكرة قرض الإيجار التي ولدت في الو.م.أ في عام 1952 لدى أحد رجال الصناعة الأمريكية وهو بوث جنيور (*Booth junior*)، والذي كان يمتلك مصنعا صغيرا لإنتاج بعض المواد الغذائية المحفوظة، وفي عام 1950 وعلى إثر الحرب الكورية تقدمت القوات المسلحة الأمريكية إلى السيد بوث بطلب توريد كميات من إنتاجه تفوق قدرته الانتاجية الاعتيادية، ولم يكن يملك المعدات اللازمة لمواجهة الصفقة المعروضة عليه، ولم يكن لديه المال اللازم لشرائها ولرغبته الشديدة بعدم تفويت الصفقة فقد هداه تفكيره إلى استئجار المعدات اللازمة لإنتاج المواد الغذائية المطلوبة بدلا من شرائها، ورغم أنه لم يتمكن من العثور على مؤجر للمعدات المطلوبة وأفلتت منه الصفقة، إلا أنه اكتشف من خلال العمليات الحسابية التي عكف على دراستها أن احتراف تأجير المعدات والآلات يمكن أن تكون مصدرا للأرباح الطائلة<sup>2</sup>، لذلك تمكن من إقناع مجموعة من أصدقائه بالفكرة التي توصل إليها وتم فعلا تأسيس أولى شركات قرض الإيجار في العالم في الو.م.أ عام 1952 والتي عرفت باسم (*United states leasing corporation*)، وفي سنوات الستينات بدأ قرض الإيجار بالظهور والانتشار في مختلف الدول الأوروبية، وأول هذه الدول التي شهدت مزاوله هذا النشاط فيها كانت بريطانيا وذلك بفعل إنشاء فروع لشركات قرض الإيجار الأمريكية (*Leasing companies*)، أما في الدول النامية فقد بدأ قرض الإيجار بالظهور والانتشار في منتصف السبعينيات، وفي سنة 1994 انتشر نشاط قرض الإيجار في أكثر من 80 دولة منها 50 دولة نامية<sup>3</sup>. وقد استمر نمو قرض الإيجار في جميع دول العالم بسبب زيادة الطلب على هذه التقنية، حيث وصل حجم قروض الإيجار على المستوى العالمي إلى 616.83 مليار دولار بنهاية سنة 2010.

الجدول رقم (1-4): حجم قروض الإيجار ونموه في مختلف مناطق العالم (2009-2010)

المرتبة	المنطقة	حجم القروض السنوية (مليار دولار)	نسبة النمو بين سنتي 2009 و2010
01	أوروبا	212.5	0.5
02	أمريكا	238.7	4.1-
03	آسيا	148.4	31.7
04	أستراليا	10.8	1.0-
05	أفريقيا	6.4	13.1

Source: WHITE CLARKE GLOBAL LEASING REPORT. Available at the following link: [http://leasingnews.org/PDF/Global\\_Leasing\\_Report.pdf](http://leasingnews.org/PDF/Global_Leasing_Report.pdf) (16/10/2013 à 16:24).

<sup>1</sup>- Nabila SMAILI, *op. cit.*, p: 09.

<sup>2</sup>- بسام هلال مسلم القلاب، *التأجير التمويلي*، دار الرابحة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 12.

<sup>3</sup>- Mohamed AMIRI, *défis et possibilités de susciter l'intérêt des pme pour le crédit-bail : l'expérience de l'Égypte*. Disponible sur [www.entreprendre-mediterranee.com/docum/colloque-acim-tunis-2006/session3/amiri-egypte-français.pdf](http://www.entreprendre-mediterranee.com/docum/colloque-acim-tunis-2006/session3/amiri-egypte-français.pdf). (Le 15/10/2013 à 22:05).

بعد أن قمنا بإعطاء لمحة تاريخية عن نشأة وتطور قرض الإيجار، سننتقل الآن لدراسة مفهومه حتى نتمكن من الفهم الجيد لآلية عمل هذه التقنية من التمويل.

ثانيا- مفهوم قرض الإيجار: لقد اختلفت وتعددت التعاريف الخاصة بقرض الإيجار رغم اتحادها في المعنى في نهاية الأمر، فنجد تعاريف قانونية وأخرى اقتصادية، هذه التعاريف لها خصائص مشتركة تتعلق بالعملية ذاتها سواء في شكلها القانوني أو باعتبارها تقنية مالية.

1- **التعريف القانوني:** نقدم فيما يلي أهم التعريفات القانونية لتقنية قرض الإيجار:  
✓ **تعريف الجمعية الأوروبية لقرض الإيجار\* (ELA):** عرفت قرض الإيجار على أنه عقد بين المؤجر (Lessor) والمستأجر (Lessee)، يتضمن إيجار أصل معين يتم اختياره بواسطة المستأجر من المورد لهذا الأصل، وللمستأجر الحق في استخدام وتملك الأصل على أن يقوم بأداء قيمة إيجارية محددة للمؤجر، وقد تكون فترة التأجير متوسطة أو طويلة الأجل<sup>1</sup>.

✓ **التعريف اللاتيني لقرض الإيجار:** عرفت المادة الأولى من القانون الفرنسي رقم 66-445 الصادر في 2 جويلية 1966 قرض الإيجار على أنه عملية تأجير للمعدات والألات اللازمة لمزاولة حرفة أو صناعة، والتي يتم شراءها بقصد إعادة تأجيرها بواسطة مؤسسات تظل هي المالكة لها، وأن هذه العملية مهما كان تكييفها تمنح للمستأجر الحق في تملك كل أو جزء من الأصول المؤجرة، في مقابل ثمن يتفق عليه ويؤخذ في الاعتبار عند تقديره المبالغ التي دفعها المستأجر على سبيل الإيجار<sup>2</sup>.  
نلاحظ من التعريف السابق أن قرض الإيجار في فرنسا يعطي للمستأجر عند نهاية مدة العقد خيار شراء الأصل المؤجر، فيكتسب الأصل بسعر منخفض تدخل في تقديره المبالغ التي دفعها المستأجر خلال مدة الإيجار.

✓ **التعريف الأنجلوسكسوني لقرض الإيجار:** نختار مثالين ظاهرين: الأول يتعلق ببريطانيا والثاني بالولايات المتحدة الأمريكية.

• لقد عرفت المادة (2A-103) من التقنين التجاري الموحد (Uniform commercial code) للو.م.أ قرض الإيجار على أنه عقد إيجار لا يتيح للمؤجر اختيار أو تصنيع أو توريد الأصول محل العقد، بل يتعاقد مع طرف ثالث يلتزم بتوريد الأصول فيتملكها المؤجر بقصد تأجيرها إلى المستأجر، كما نصت نفس المادة على أن قرض الإيجار وفقا للمفهوم الأمريكي لا يعطي للمستأجر في نهاية مدة العقد خيار شراء الأصول محل العقد، ويلتزم المستأجر بإعادة الأصول المستأجرة إلى المؤجر الذي يكون له الحق في بيعها أو إعادة تأجيرها إلى شخص آخر<sup>1</sup>.

\* - The European leasing association.

<sup>1</sup> -K. SASIDHARAN, Alesc K. MATHEWS, **Financial services and system**, Tata Mc Graw-Hill, new Delhi, Indian, 2008, p :106.

<sup>2</sup> -حسام الدين عبد الغني الصغير، **الإيجار التمويلي**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1994، ص 16.

<sup>1</sup> - نفس المرجع، ص ص 12-13.

- وفي المملكة المتحدة يعرف قرض الإيجار على أنه عقد بين المؤجر (*Le crédit-bailleur*) والمستأجر (*Le crédit-preneur*)، يتضمن إيجار أصول معينة يتم اختيارها من مورد أو بائع بمعرفة المستأجر، ويظل المؤجر مالكا للأصول والمستأجر حائزا ومستخدمها لها مقابل دفع أجرة معينة يتفق عليها خلال مدة الإيجار، ولا يعطي عقد قرض الإيجار للمستأجر الحق أو يلقي على عاتقه التزاما بتملك الأصول لا خلال مدة العقد ولا بعد انتهاء العقد<sup>1</sup>. ويتفق النظام الإنجليزي مع النظام الأمريكي فهو لا يعطي للمستأجر الحق أو يلقي على عاتقه التزاما بتملك الأصول، غير أن المفهوم الإنجليزي لعقد قرض الإيجار يختلف عن مفهومه الأمريكي كونه يتيح للمستأجر الحصول على نسبة من ثمن الأصل في حالة بيعه بمعرفة المؤجر في نهاية مدة الإيجار تصل إلى 5% من قيمتها كعمولة (*Commission*)<sup>2</sup>.
- ✓ **تعريف إتفاقية القانون الموحد الخاصة بقرض الإيجار الدولي:** لقد قدمت إتفاقية القانون الموحد الخاصة بقرض الإيجار الدولي (*Convention d'unidroit sur le crédit-bail international*) المنعقدة بمدينة أوتاوا الكندية في 28 ماي 1988 تعريفا لعملية قرض الإيجار وخصائصها، حيث نصت في مادتها الأولى (*Premier article*) على ما يلي:<sup>3</sup>
- قرض الإيجار هي عملية يقوم من خلالها المؤجر بإبرام عقد توريد (*Contrat de fourniture*) مع البائع أو المورد (*Le fournisseur*) وذلك بعد تلقيه (المؤجر) طلب يقضي بإستئجار أصل معين يحتاجه المستأجر لممارسة أعماله، وبموجب هذا العقد يمتلك المؤجر الأصل (معدات أو تجهيزات... إلخ) الذي يجب أن تتوفر فيه كل المواصفات التي يبحث عنها المستأجر، ثم يقوم بعد ذلك بإبرام عقد مع المستأجر يسمى عقد قرض الإيجار (*Contrat du crédit-bail*) يعطي للمستأجر الحق في استعمال الأصل مقابل دفع الإيجار.
- إن عملية قرض الإيجار المشار إليها سابقا تتضمن الخصائص التالية: أولا، عملية إختيار الأصل والمورد تترك للمستأجر؛ ثانيا، عملية اقتناء الأصل تقع على عاتق المؤجر؛ ثالثا، تحسب الإيجارات على أساس مراعاة إهلاك كل أو جزء مهم من تكلفة الأصل المؤجر.
- إن هذه الإتفاقية تتضمن عمليات قرض الإيجار الخاصة بكل الأصول ما عدا تلك التي يستعملها المستأجر لأغراض شخصية أو عائلية أو منزلية.

<sup>1</sup> - بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 15.

<sup>2</sup> - حسام الدين عبد الغني الصغير، مرجع سبق ذكره، ص 14.

<sup>3</sup> - **Premier article de la convention d'unidroit sur le crédit-bail international**, Ottawa, canada, 28 mai 1988. Disponible sur le lien suivant: <http://www.unidroit.org/fr/leasing-ol-2/leasing-french-2> (Le 10/11/2013 à 12:30).



2- **التعريف الإقتصادي:** حسب *Richard F.vancail* قرض الإيجار هو عقد من خلاله يلتزم أحد الأطراف (المستأجر) بالتسديد للطرف الآخر (المؤجر) سلسلة من الدفعات الدورية التي مجملها يفوق ثمن شراء الأصل موضوع العقد، وعادة هذه الدفعات تمتد لتغطي الجزء الأكبر من الحياة الاقتصادية للأصل المؤجر، أي أن قرض الإيجار هو التزام تعاقدى بحيث يدفع المستأجر الأقساط الإيجارية للمؤجر، بالمقابل يتحصل على حق الانتفاع من الأصل موضوع العقد، حيث أن المؤجر يحافظ على الملكية القانونية للأصل، ولا يمكن للطرفان فسخ العقد، كما لا يحق للمستأجر إعادة تأجير الأصل دون إذن المؤجر<sup>1</sup>.

3- **التعريف الإسلامي:** الإجارة هي عقد على منفعة مقصودة مباحة لمدة معلومة و عوض معلوم<sup>2</sup>. وقد اتفق الفقهاء على جواز الإجارة، وثبت مشروعيتها في الكتاب والسنة والإجماع؛ أما في الكتاب، تتضح مشروعية الإجارة بقوله تعالى: ﴿فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَارْتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ﴾<sup>3</sup>، وقوله أيضاً: ﴿قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ﴾<sup>4</sup>. وأما السنة، فقوله صلى الله عليه وسلم: "من استأجر أجيراً فليعلمه أجره"<sup>1</sup>، وكذلك قوله صلى الله عليه وسلم: "أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه"<sup>2</sup>. وأما الإجماع، فقد أجمع الفقهاء على مشروعية الإجارة وإباحتها، اعتماداً على الأدلة المتوفرة من الكتاب والسنة. مما سبق نصل إلى تعريف قرض الإيجار على أنه: "نوع من التمويل في صورة عقد بين المؤجر والمستأجر، يلتزم بمقتضاه المؤجر بتأجير أصل معين إلى المستأجر في شكل معدات، آلات... إلخ، على أن يقوم المستأجر بدفع أقساط الإيجار للمؤجر التي مجموعها يساوي أو يفوق ثمن شراء الأصل موضوع العقد، وقد يكون للمستأجر في نهاية مدة العقد الحق في شراء أو عدم شراء الأصل المؤجر" بعد هذا التحديد الوجيز لمفهوم قرض الإيجار سنقد الخصائص الأساسية التي بني عليها هذا الأخير مبرزين بصفة أساسية الأطراف المشاركة فيه والمراحل التي تمر بها عملية قرض الإيجار.

<sup>1</sup> مصطفى بلمقدم وآخرون، التمويل عن طريق الإيجار كاستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، المؤتمر العلمي الرابع حول الريادة والإبداع: استراتيجية الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، جامعة فيلادلفيا، الأردن، 16/15 مارس 2005، ص 06. متاح على الرابط التالي: (<http://www.kantakji.com/media/6747/77.pdf>) (Le 14/10/2013 à 15:45).

<sup>2</sup> حسين بلعجوز، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية والبنوك الكلاسيكية- دراسة مقارنة، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 48.

<sup>3</sup> القرآن الكريم، سورة الطلاق، الآية 06.

<sup>4</sup> القرآن الكريم، سورة القصص، الآية 26.

<sup>1</sup> رواه البيهقي.

<sup>2</sup> رواه ابن ماجة.

### المطلب الثاني: أطراف عملية قرض الإيجار وخصائصها

تتضمن عملية قرض الإيجار العديد من الأطراف كما أن لها مجموعة من الخصائص التي تميزها عن باقي العقود، هذا وتمر عملية قرض الإيجار على العديد من المراحل قبل أن ينتقل الأصل إلى المستأجر، كل هذه النقاط سنتطرق إليها في العناصر الموالية.

أولاً- **أطراف عملية قرض الإيجار**: تتكون عملية قرض الإيجار من ثلاثة أطراف رئيسية هي:

**1- المؤجر (Le crédit-bailleur)**: وهو المؤسسة الممولة التي تشتري أصول (ألات، معدات...إلخ) حسب المواصفات المحددة مسبقاً من طرف المستأجر الذي حصل على توكيل منها، فيصبح المؤجر مالكا للأصل المؤجر بمجرد دفع ثمنه إلى المورد، فحق الملكية في هذه الحالة يلعب دور الضمان الحقيقي في مواجهة المستأجر، وبعد عملية الشراء تقوم المؤسسة الممولة (المؤجر) بوضع الأصل تحت تصرف المستأجر، لينتفع به ويستعمله حسب الغرض الذي خصص من أجله طوال مدة الإيجار مقابل دفع الأجرة، وقد اتفقت جل التشريعات في تخصيص الأصل موضوع العقد إلى الأغراض الإنتاجية وبالتالي فمن النادر أن تنصب العملية على أصول موجهة للإستهلاك الشخصي، لكن التشريعات نفسها اختلفت في تحديد الأشخاص الذين يحق لهم القيام بعمليات قرض الإيجار، فعلى سبيل المثال سلك المشرع الجزائري مسلك المشرع الفرنسي، حيث خص البنوك والمؤسسات المالية بعمليات التأجير، إلا أنه أضاف إمكانية إنشاء شركات قرض الإيجار من طرف الشخصيات الاعتبارية<sup>1</sup>.

**2- المستأجر (Le crédit-preneur)**: المستأجر هو المستخدم (Utilisateur) للأصل المؤجر والمنفع من عائداته<sup>2</sup>، وفي الكثير من الأحيان يترك المؤجر عملية اختيار الأصل المؤجر وكذلك تحديد مواصفاته للمستأجر، فيقوم هذا الأخير بالتفاوض مع المورد كما يمكنه أن يحدد بنود العقد، أما إذا كان المؤجر هو في الوقت نفسه منتج للمعدات التي يطلبها المستأجر، فيتدخل في اختيار الأصل المؤجر، وكذلك في تحديد مواصفاته بما يتمتع به من خبرة وتجربة في الميدان<sup>3</sup>، وعملية قرض الإيجار متاحة لجميع الأشخاص الطبيعيين والمعنويين مهما كان مجال نشاطهم (مؤسسات، تجار، حرفيين، تعاونيات...إلخ)، وفي البلدان النامية فإن المستأجرين كانوا عبارة عن مؤسسات كبيرة ومتوسطة فقط، والمبادرات التي سعت إلى توسيع عملية قرض الإيجار ليشمل المؤسسات الصغيرة والمصغرة هي حديثة نسبياً<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - بومدين فيلالي، إشكالية تمويل المشروعات الاقتصادية في الوطن العربي، مجلة الفكر السياسي، العدد رقم 20، دمشق، سوريا، 2004، ص ص 176-177. متاح على الرابط التالي:

<http://www.reefnet.gov.sy/booksproject/fikr/20/10ishkalya.pdf> (Le 28/10/2013 à 12:46).

<sup>2</sup> - Linda DEELEN, Mauricio DUPLICH, Louis OTHIENO, & Olivier WAKELIN, **Leasing for Small and micro enterprises**, international labour office, Geneva, Switzerland, 2003, p: 04.

<sup>3</sup> - بومدين فيلالي، مرجع سبق ذكره، ص 177.

<sup>4</sup> - Linda DEELEN, Mauricio DUPLICH, Louis OTHIENO, & Olivier WAKELIN, **op. cit**, p: 04.

3- المورد (*Le fournisseur*): هو الشخص الذي يصنع أو يبيع أو يشيد الأصل موضوع عملية قرض الإيجار وله نوعان من العلاقات، منها ما يربطه بالمؤجر وهو المشتري الفعلي للمال وبالتالي المالك الأصلي، كما يرتبط بالمستأجر وهو المستخدم للأصل المؤجر، فعلاقات المورد مع المؤجر تنحصر في إجراءات عقد البيع بصفة عامة، أما علاقاته مع المستأجر فتستطيع أن تمتد إلى مواصفات الأصل وتاريخ التسليم وضمان العيوب الخفية<sup>1</sup>، وبالتالي فإن المورد هو الطرف الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر وفقا للمعايير والمقاييس المتفق عليها بينه وبين المستأجر، أما عن الأصول موضوع الإيجار فيمكن أن تكون أصولا عقارية أو منقولة<sup>2</sup>. بعد تحديد الأطراف المختلفة لعملية قرض الإيجار وتوضيح دور كل واحد منهم في هذه العملية التمويلية، سوف ننقل الآن إلى دراسة خصائص هذه العملية من خلال تسليط الضوء على الأصل الذي يمكن أن يكون موضوعا لهذه العملية، والأجرة المنبثقة عنها ومكونات هذه الأخيرة والخيارات المقررة للمستأجر.

ثانيا- خصائص عملية قرض الإيجار: يتبين لنا من التعاريف السابقة لعقد قرض الإيجار أن هذا الأخير يتميز بعدد من السمات التي تحدد معالمه وتميزه عن غيره من العقود المشابهة.

1- الأصل المؤجر (*Le bien loué*): ويقصد به محل أو موضوع العقد ويمكن أن يكون منقولا أو عقارا، ماديا أو معنويا لازما للاستخدامات الإنتاجية أو الإستعمال المهني أو متعلقة بالمحلات التجارية، والمؤجر يمول عادة الأصول الموحدة التي يسهل بيعها في حالة وقوع نزاع مع المستأجر ويمكن أيضا أن يمول التجهيزات المتخصصة، وهنا تقل درجة الضمان الذي تقدمه ملكية هذه التجهيزات للمؤجر على عكس العقارات والمنقولات، وغالبا ما تكون الأصول المؤجرة أصولا جديدة وهذا لا يمنع من تمويل أصول مستعملة وذلك يتوقف على مدى ملائمة مدة العقد لحياة الأصل المؤجر<sup>1</sup>، هذا وقد تبنت جل التشريعات اتجاها موسعا للأصل المؤجر، بحيث يمكن أن يكون عقارا أو منقولا بنوعيه\* طالما كانا مخصصان لمباشرة نشاط إنتاجي وليس استهلاكي في أغلب الحالات، فالعبارة إذا ليست بطبيعة الأصل وإنما بالغرض الذي يخصص له هذا الأخير تبعا لنشاط المستأجر<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - بومدين فيلالي، مرجع سبق ذكره، ص 177.

<sup>2</sup> - مصطفى بلمقدم وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 07.

<sup>3</sup> - محمد غربي، عاشور مزريق، الإلتزام الإيجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مداخلة مقدمة إلى المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل الم الص والم في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 18/17 أبريل 2006، ص 461. (Le 03/11/2013 à 12 :23). <http://www.kantakji.com/media/4379/88041.pdf>

\* - تنقسم المنقولات إلى مادية ومعنوية، فالمنقولات المادية هي عبارة عن الآلات والمعدات...إلخ، أما المنقولات المعنوية فهي عبارة عن شهرة المحل والمؤسسات الحرفية وحقوق الملكية الصناعية كبراءات الاختراع والعلامات التجارية، وهي كلها تصلح لأن تكون محلا لعقد قرض الإيجار.

<sup>4</sup> - بومدين فيلالي، مرجع سبق ذكره، ص ص 177-178.

2- **مدة الإيجار (La durée de location)**: وهي المدة المنصوص عليها في عقد قرض الإيجار والتي لا يجب أن تقل عن 75% من الحياة الاقتصادية للأصل المؤجر، كما يجب أن لا تكون أبدا أطول من العمر الإنتاجي للأصل المؤجر، وعموما فهي تتراوح بين 3 و7 سنوات بالنسبة للمعدات وبين 8 و12 سنة بالنسبة للعقارات وذلك في عقود قرض الإيجار الشائعة<sup>1</sup>، كما أن مدة عقد قرض الإيجار غير قابلة للإلغاء أو التغيير (*Irrévocable*) وخلالها تسعى المؤسسة المؤجرة لاستعادة تكلفة تمويلها للأصل المؤجر أخذاً في الاعتبار وضع هامش ربح الذي يكفي لإستمرار نشاطها<sup>2</sup>.

3- **قسط الإيجار (Le loyer)**: قسط الإيجار هو عبارة عن مبلغ من المال يتعهد المستأجر بدفعه بصفة دورية مقابل حق استعمال الأصل المؤجر، ويتوقف تحديد قسط الإيجار على عدد من العوامل منها: قيمة الأصل المؤجر، مدة الإيجار، القيمة المتوقعة للأصل في نهاية مدة الإيجار، إضافة إلى كل المصاريف التي يتحملها المؤجر طيلة فترة الإيجار<sup>1</sup>. وقد يأخذ قسط الإيجار أشكال عديدة نذكر منها: <sup>2</sup>أولاً: إيجارات فصلية (*Des loyers saisonniers*)، والتي تناسب أكثر المستأجرين الذين تكون مداخيلهم في بعض الأحيان ضعيفة أو منعدمة ومثال ذلك قطاع التجارة؛ ثانياً: إيجارات متزايدة (*Des loyers progressifs*)، والتي تبدأ منخفضة نسبياً طيلة فترة انطلاق (6 أشهر مثلاً) الخط الجديد للإنتاج الصناعي؛ ثالثاً: إيجارات متناقصة (*Des loyers dégressifs*)، والتي تبدأ مرتفعة ثم تتخفف تدريجياً نتيجة تقادم الأصل المؤجر وقربه من الهلاك؛ رابعاً: إيجارات سنوية (*Des loyers annuels*)، وتحدث خاصة في الأنشطة الزراعية بسبب طول المدة التي يستغرقها جني المحصول وبالتالي تحصيل الأرباح.

4- **الضمان (La garantie)**: لقد جرت العادة في عقد قرض الإيجار أنه لا يتم تقديم ضمانات إضافية (*Garanties supplémentaires*) باعتبار أن الملكية تبقى بحوزة المؤجر وهي بذلك تشكل ضماناً كافياً، أما إذا رأى المؤجر أن هناك خطراً كبيراً في عملية التأجير فيمكنه في هذه الحالة المطالبة بضمانات شخصية (*Caution personnelles*)<sup>3</sup>.

5- **صيانة وتأمين الأصل المؤجر (Maintenance et assurance de bien)**: ترجع مسؤولية صيانة وتأمين الأصل المؤجر (مسؤولية مدنية وتأمين الضرر) إلى المستأجر في حالة قرض الإيجار المالي، أما في حالة قرض الإيجار التشغيلي فإنها ترجع إلى المؤجر<sup>4</sup>.

<sup>1</sup>- Linda DEELEN, Mauricio DUPLEICH, Louis OTHIENO, & Olivier WAKELIN, **op, cit**, p: 05.

<sup>2</sup>- مصطفى بلقلم وأخرون، مرجع سبق ذكره، ص 09.

<sup>1</sup>- Linda DEELEN, Mauricio DUPLEICH, Louis OTHIENO, & Olivier WAKELIN, **op, cit**, p: 05.

<sup>2</sup>- Jean François GERVAIS, **Les clés du leasing**, Editions d'organisation, paris, France, 2004, p: 16.

<sup>3</sup>- Katrine ZORATTI, Eve JUMEL, Pascal YERNA, Violaine JACQUES, **Le financement de la micro-entreprise**, Edi-pro, liège, Belgique, 2011, p: 120.

<sup>4</sup>- محمد غربي، عاشور مزريق، مرجع سبق ذكره، ص 461.

6- **القيمة المتبقية**: يمكن التمييز بين نوعين من القيمة المتبقية حسب نوع الإيجار هما: <sup>1</sup> أولاً، التأجير الكامل (*Location complète*)، وفيه تكون القيمة المتبقية غير مهمة وذلك لأن سعر شراء الأصل المؤجر قد تم استرداده بالكامل من خلال الأقساط الإيجارية المدفوعة من طرف المستأجر، ويظهر هذا النوع من التأجير خاصة في عتاد الإعلام الألي، المكاتب والاتصالات؛ ثانياً، التأجير الغير كامل (*Location incomplète*)، وفيه تكون القيمة المتبقية مهمة وذلك لأن مدة الإيجار تقل عن العمر الافتراضي للأصل المؤجر، وبالتالي فإن الأقساط الإيجارية المدفوعة من طرف المستأجر لا تغطي سعر شراء الأصل المؤجر، ويظهر هذا النوع من التأجير خاصة في المركبات.

### المطلب الثالث: مراحل عملية قرض الإيجار

تمر عملية قرض الإيجار بالعديد من المراحل تختلف عن غيرها في العقود الأخرى، وفيما يلي نفاط تلخص هذه المراحل:

أولاً- **إختيار الأصل والمورد** (*Le choix du matériel et du fournisseur*): يكون المستأجر دائماً في وضع أفضل لتقييم أي نوع من الأصول المطلوب إستئجاره، كما أن له عادة الخبرة الكافية التي تمكنه من اختيار المورد الذي يمكن الوثوق به، وفي معظم عمليات قرض الإيجار يكون المستأجر حر في اختيار الأصل وكذا المورد<sup>1</sup>. والجدول الموالي يوضح مزايا حرية الإختيار بالنسبة للمستأجر.

### الجدول رقم (4-2): مزايا اختيار الأصل والمورد من طرف المستأجر

المورد ( <i>Le fournisseur</i> )	الأصل ( <i>Le bien</i> )	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- يمكن للمستأجر اختيار المورد بناء على العلاقات التي تجمعها بالعملاء؛</li> <li>- يمكن للمستأجر اختيار المورد الذي ينشط بالقرب من مكان عمله؛</li> <li>- في نظر المستأجر عملية التفاوض ستكون شفافة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- المستأجر يختار الأصل على أساس المعرفة التي اكتسبها من عملية الإنتاج؛</li> <li>- عملية إختيار الأصل تكون فيها نوع من الشفافية في نظر المستأجر؛</li> <li>- من غير المرجح أن يدعي المستأجر أن الأصل لا يؤدي الدور المنتظر منه.</li> </ul>	<p><b>المستأجر له حرية الإختيار</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- المؤجر في موقف أفضل للتفاوض مع المورد؛</li> <li>- تخفيضات كبيرة في سعر شراء الأصل بسبب الخبرة المكتسبة من طرف المؤجر؛</li> <li>- لا يكون هناك تواطؤ بين المستأجر والمورد؛</li> <li>- المؤجر سيختار المورد الذي يمكن الوثوق فيه في توفير قطع الغيار الأصلية.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- المؤجر على علم بأداء الأصل وقيمه السوقية.</li> </ul>	<p><b>ليس للمستأجر حرية الإختيار</b></p>

Source: Linda DEELEN, Mauricio DUPLEICH, Louis OTHIENO, & Olivier WAKELIN, **Leasing for Small and micro enterprises**, international labour office, Geneva, Switzerland, 2003, p: 17.

<sup>1</sup>- Jean François GERVAIS, **op. cit**, pp: 7-8.

<sup>1</sup>- Linda DEELEN, Mauricio DUPLEICH, Louis OTHIENO, & Olivier WAKELIN, **op. cit**, p: 17.

ثانيا- **تقديم طلب التأجير (La présentation de la demande)**: يقوم المستأجر بتقديم

طلب إلى شركة قرض الإيجار يتضمن العديد من المعلومات نذكر منها:

**1- المعلومات الخاصة بالمستأجر:** إذا كان المستأجر شخصا طبيعيا، يجب أن يتضمن الطلب معلومات كاملة عن اسمه، والمركز المالي الشخصي له، والذي يبين حجم موجوداته الشخصية، ورقم قيده بالسجل التجاري وأصوله العقارية وما عليها من رهون، وعقود التأمين على الحياة التي يكون قد أبرمها<sup>1</sup>، أما إذا كان المستأجر شخصا معنويا فيجب أن يتضمن الطلب بيانات تتعلق بشكل الشركة واسمها، ومقدار رأس مالها، ورقم قيدها بالسجل التجاري، وتاريخ نشأتها وطبيعة نشاطها وحجمها، فضلا عن تحديد البنك الذي تتعامل معه مع تحديد رقم حسابها فيه، وكذا تحديد الشخص المخول له سلطة استئجار الأصل محل العقد<sup>2</sup>.

**2- المعلومات الخاصة بنشاط المستأجر:** يجب أن يتضمن الطلب معلومات خاصة بطبيعة نشاط المستأجر، وحجم أعماله، والعملاء الرئيسيين، وعدد فروع النشاط ومواقعها، ومساحة الأراضي المملوكة، وميزانيته وحساباته الختامية عن ثلاث سنوات مالية سابقة على تاريخ طلب التعاقد، والموقف الضريبي له أمام الإدارة الضريبية وأيضا التأمينات الإجتماعية، والقروض التي حصل عليها مع توضيح الأعباء المالية الناشئة عن خدمة هذه القروض والضمانات الممنوحة للمقرضين، وعقود الإيجار التي أبرمها مع توضيح اسم المؤجرين وطبيعة الأموال المستأجرة وأقساط الإيجار السنوية، وأخيرا الخطة الاستثمارية المستقبلية مع توضيح هذه الاستثمارات وقيمتها والخطة المالية لتمويلها<sup>3</sup>.

**3- المعلومات الخاصة بالاستثمار المطلوب تمويله:** يمكن تقسيم هذه الطائفة الثالثة من المعلومات التي يلتزم المستأجر بتقديمها إلى شركة قرض الإيجار إلى ثلاثة أقسام هي:

✓ **المعلومات الخاصة بالأصل المطلوب إستجاره:** يجب على المستأجر تعيين الأصل المراد تمويله تعينا نافيا للجهالة، وذلك بتحديد طبيعته ونوعه ومصدر إنتاجه إذا كان منقولاً، أو تحديد ما إذا كان مصنعا أو معملا أو متجرا أو مخزنا إذا كان عقارا، ويجب أيضا تحديد اسم المهندس المعماري أو مكتب الاستشارات الهندسية الذي سيتولى إجراء الرسومات، وإذا كان المراد بناء العقار على أرض مملوكة للمستأجر يجب عليه تحديد تاريخ تملكه للأرض وثمان التملك والإفادة من الحقوق العينية المتفرعة عن الملكية أو خلوها

<sup>1</sup> - بسام مسلم هلال القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 137.

<sup>2</sup> - هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي: دراسة نقدية في القانون الفرنسي، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1994، ص 241.

<sup>3</sup> - سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومدخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية، التطبيقية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر، 2000، ص ص 88-89.

من الحائزين، كما يجب عليه تعيين ميعاد تسلم الأصل، منقولاً كان أو عقاراً، وكذا تحديد شروط الوفاء بثمن الأصل أو الدفعات النقدية اللازمة لتمويل مراحل البناء المختلفة<sup>1</sup>.

✓ **المعلومات الخاصة بعمر الأصل المطلوب إستجاره:** سواء أكان الأصل المراد تمويله منقولاً أو عقاراً يتعين على المستأجر تحديد عمره الإقتصادي المفترض والمدة المقررة قانوناً لإهلاكه ضربياً<sup>2</sup>.

✓ **المعلومات الخاصة بكيفية استعمال الأصل المطلوب إستجاره:** يجب على المستأجر تقديم معلومات خاصة بعدد الساعات المقدرة للاستعمال اليومي، وطبيعة الاستثمار المتحقق من خلال الانتفاع به من حيث اعتباره استعمالاً مستحدثاً للأصل أو إحلالاً لأصل سبق استعماله، وإذا كان الاستعمال مستحدثاً يجب عليه تحديد ما إذا كان مراده خوض إنتاج جديد أو مجرد التوسع في نفس الإنتاج، كما يجب عليه تحديد الموقع الذي يراد استعماله فيه إذا كان الأصل عبارة عن معدات إنتاجية<sup>3</sup>.

هذه هي أهم المعلومات التي يتعين على المستأجر تقديمها لشركة قرض الإيجار حتى تقوم بدراسة وافية من جميع النواحي.

**ثالثاً- إختبار طلب التمويل (Examen de la demande de financement):** يتم إختبار طلب التمويل على ضوء البيانات والمعلومات التي تقدم بها المستأجر، فيدرس المؤجر مردودية المشروع المتوقعة وإستعدادته المستقبلية للنمو، كما يتحرى عن كفاءة وخبرة المستأجر، ليتمكن من تقدير إحتمال نجاح المستأجر في تنفيذ مشروعه، وكذلك يتحرى عن سلوك المستأجر أمانته وسمعته، لكي يتمكن من إتخاذ القرار بقبول التعاقد أو رفضه<sup>4</sup>، وفي حالة قبول المؤجر تمويل العملية فإنه يطلب الأصل (الذي يبقى إختياره من اختصاص المستأجر) من المورد، ثم يقوم بدفع السعر المتفق عليه بين المورد والمستأجر، لتنتقل إليه بعد ذلك ملكية الأصل.

**رابعاً- عرض التمويل (La proposition de financement):** في هذه المرحلة يتحدد مضمون العقد من حيث الغرض الذي سيستخدم فيه الأصل ومدة سريانه والقيمة الإيجارية التي سيدفعها المستأجر وكيفية دفعها وكيفية استعمال الأصل<sup>5</sup>، والضمانات المقدمة، وشروط تجديد العقد، واستبدال الأصل المؤجر...إلخ، وقد أشرنا في الفرع السابق إلى أن هذه العناصر بمثابة الأساس الذي يبنى عليه عقد قرض الإيجار، وبالتالي ينبغي تحديدها والتفاوض بشأنها قبل تنفيذ العقد.

<sup>1</sup>- هاني محمد دويدار، مرجع سبق ذكره، ص 242-243.

<sup>2</sup>- سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية،

التطبيقية، مرجع سبق ذكره، ص 89.

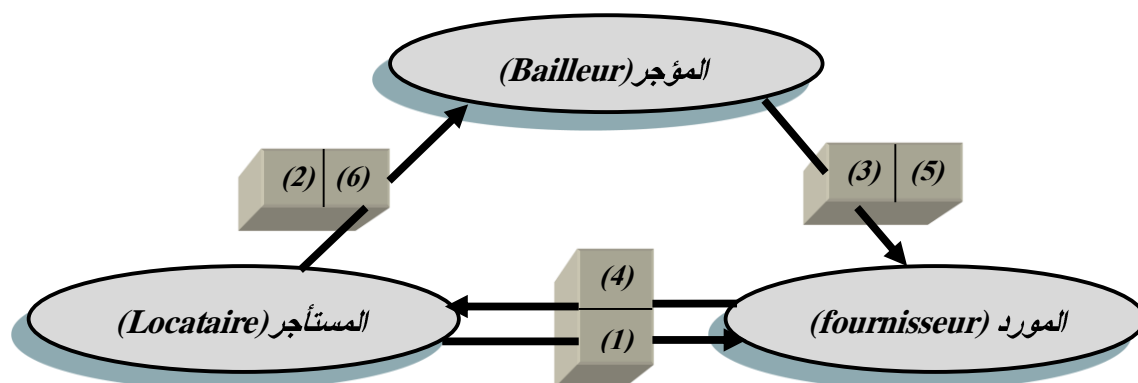
<sup>3</sup>- هاني محمد دويدار، مرجع سبق ذكره، ص 243.

<sup>4</sup>- بسام مسلم هلال القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 140.

<sup>5</sup>- نفس المرجع، ص 143.

خامسا- تنفيذ عقد قرض الإيجار (*La mise en œuvre du contrat de crédit-bail*): هناك العديد من الخطوات المصاحبة لتنفيذ عقد قرض الإيجار وهي:<sup>1</sup> أولاً، قيام المؤجر بإرسال طلب شراء الأصل إلى المورد أو المنتج؛ ثانياً، يسدد ثمن الأصل من طرف المؤجر وفقاً للشروط المحددة بين المورد والمستأجر؛ ثالثاً، تسليم الأصل في الوقت والمكان المتفق عليه مع المستأجر؛ رابعاً، يتحمل المستأجر كل المصاريف المتعلقة بتصيب وتركيب الأصل المؤجر؛ خامساً، لا بد من إشهار الأصل وذلك بوضع لوحة عليه (خاصة إذا كان منقولاً) تبين بأن ملكيته ترجع للمؤجر، وذلك لتجنب الضرر الذي من الممكن أن يلحق بالمؤجر في حالة صدور قرار بتصفية المستأجر أو شهر إفلاسه؛ سادساً، منح المستأجر حق الإنتفاع من الأصل مع تحمله لكافة مصاريف الإستغلال؛ سابعاً، لا يمكن للمستأجر إجراء أي تعديلات على الأصل إلا بعد الحصول على موافقة المؤجر. سادساً- إنتهاء عقد قرض الإيجار (*La fin du contrat de crédit-bail*): عند انتهاء مدة العقد فإن المستأجر يجد نفسه أمام ثلاثة خيارات وهي:<sup>2</sup> أولاً، خيار شراء الأصل المؤجر، وفي هذه الحالة يبيع المؤجر الأصل إلى المستأجر بالقيمة المتفق عليها بين الطرفين؛ ثانياً، تجديد عقد الإيجار لمدة إضافية، وفي هذه الحالة يتفاوض المؤجر والمستأجر على شروط جديدة (أقساط الإيجار، خيار الشراء...إلخ) تأخذ بعين الإعتبار تقادم الأصل المؤجر؛ ثالثاً، يمكن للمستأجر إعادة الأصل إلى المستأجر إذا رأى أنه لم يعد يقدم مزايا إضافية لمؤسسته. والشكل الموالي يلخص المراحل السابقة لعملية قرض الإيجار.

الشكل رقم (1-4): مراحل عملية قرض الإيجار



(1) اختيار العتاد (Choix du matériel)؛ (2) عقد التأجير التمويلي (Contrat de crédit-bail)؛ (3) طلب العتاد (Commande du matériel)؛ (4) التسليم (Livraison)؛ (5) تسوية الثمن (Règlement du prix)؛ (6) دفع أقساط الإيجار (Paiements des loyers).

Source: Jean François GERVAIS, Les clés du leasing, Editions d'organisation, France, 2004, p: 06.

ويستخلص مما سبق، أن قرض الإيجار يختلف تماماً عن القرض الكلاسيكي والإيجار العادي، حيث يظهر الاختلاف في العديد من النقاط يلخصها الجدول (3-4) الموالي:

<sup>1</sup>- Linda DEELEN, Mauricio DUPLEICH, Louis OTHIENO, & Olivier WAKELIN, op, cit, p: 25-30.

<sup>2</sup>- k. SASIDHARAN, Alesc K. MATHEWS, op, cit, p: 107.



الفصل الرابع:.....قرض الإيجار كتقنية حديثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الجدول رقم (3-4): مقارنة بين قرض، إيجار، وقرض الإيجار.

قرض الإيجار (Crédit-bail)	إيجار (Location)	قرض (Crédit)	
شركة قرض الإيجار	شركة الإيجار	المؤسسة	المالك (Propriétaire)
- من 3 إلى 7 سنوات للمعدات؛ - من 8 إلى 12 سنة بالنسبة لتأجير العقارات.	من 12 إلى 48 شهرا حسب العتاد المؤجر.	- من 3 إلى 7 سنوات للمعدات وعتاد الأشغال. - من 7 إلى 15 سنة للمباني.	مدة التمويل المعتادة (Durée habituelle du financement)
- تسديد شهري، ثلاثي، سداسي أو سنوي. - أقساط خطية (linéaire)، متزايدة أو متناقصة.	- تسديد شهري أو ثلاثي. - الأقساط تكون ثابتة عموما.	- تسديد شهري، ثلاثي، سداسي أو سنوي. - أقساط ثابتة، متزايدة، أو متناقصة.	فترات التسديد (Echéance ou redevances)
ثابت أو متغير	ثابت أو متغير	ثابت أو متغير	المعدل (taux)
- شراء الأصل بالقيمة المتبقية بعد تسديد كل الأقساط. - إعادة الأصل إلى المؤجر. - إعادة استئجار الأصل.	- إعادة الأصل إلى المؤجر. (restitution) - إعادة استئجار الأصل (relocation)	لا يوجد	الخيار في نهاية العقد (L'option de fin de contrat)
تسترجع بعد تسديد كل قسط إذا كانت المؤسسة خاضعة للرسم على القيمة المضافة (TVA).	تسترجع بعد تسديد كل قسط إذا كانت المؤسسة خاضعة للرسم على القيمة المضافة (TVA).	تسترجع بعد تملك الأصل الممول إذا كانت المؤسسة خاضعة للرسم على القيمة المضافة (TVA).	استرجاع الرسم على القيمة المضافة (Récupération de la TVA)
تقتطع الضريبة من: إهلاكات الأصل الممول باستثناء حصة الأرض؛ فوائد الاقتراض.	تقتطع الضريبة من الإيجارات (les loyers)	تقتطع الضريبة من: إهلاكات الأصل الممول. - فوائد الاقتراض.	النظام الجبائي (Régime fiscal)
- ملكية الأصل المؤجر. - كفالة محتملة (caution éventuelle) - التأمين على الحياة. (assurance vie)	ملكية العتاد المؤجر	- رهن حيازي (nantissement) سواء أموال أو عتاد. - رهن عقاري (hypothèque) - كفالة (caution) - التأمين على الحياة.	الضمانات (Les garanties)
- تسجل الإيجارات كمصاريف استغلال. - مبالغ الإيجارات المتبقية للدفع تظهر في الملاحق.	- تسجل الإيجارات كمصاريف استغلال.	- الأصل الممول يظهر في جانب الأصول. - يسجل مبلغ القرض في جانب الخصوم من الميزانية. - المخصصات (les dotation) والمصاريف المالية تظهر في مصاريف الاستغلال.	التسجيل المحاسبي (Comptabilisation)

Source: Michel DI MARTINO, Guide financier de la pme, Edition d'organisation, paris, France, 1993, pp: 104-105.

نلاحظ من الجدول السابق أن هناك فعلا إختلاف بين كل من قرض الإيجار والقرض الكلاسيكي والإيجار العادي، ويبرز هذا الإختلاف أكثر عندما نتناول الطبيعة القانونية لعقد قرض الإيجار.

### المبحث الثاني: التصنيفات المختلفة لقرض الإيجار

لقد تعددت صور قرض الإيجار وتصنيفاتها وهذا بحسب المعيار المستخدم في التصنيف، فقد يكون التصنيف حسب معيار تحويل الخطر، أو حسب معيار موضوع العقد، أو حسب معيار جنسية العقد، وفي هذا المبحث سنحاول التعرف على مختلف تلك الصور من خلال المعايير التالية:

**المطلب الأول: التصنيف حسب معيار تحويل الخطر.**

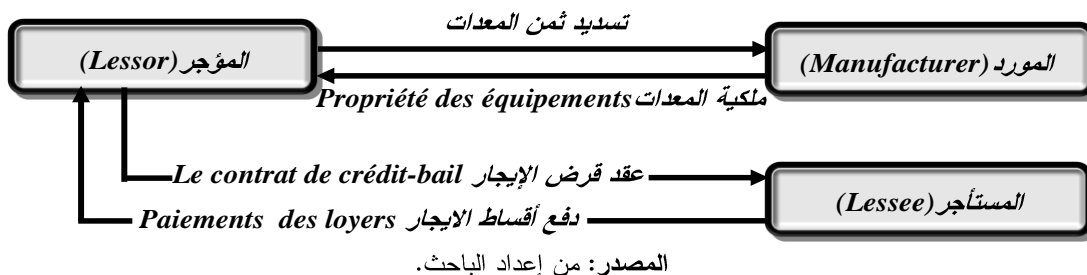
**المطلب الثاني: التصنيف حسب معيار موضوع العقد.**

**المطلب الثالث: التصنيف حسب معيار جنسية العقد.**

#### المطلب الأول: التصنيف حسب معيار تحويل الخطر (Critère de transfert de risque)

يصنف قرض الإيجار وفقا لهذا المعيار إلى قرض الإيجار المالي وقرض الإيجار التشغيلي. أولا- قرض الإيجار المالي (*Capital lease*): قرض الإيجار المالي أو تأجير الدفع الكامل (*Fully-payout leases*)، هو نوع من التأجير يمثل مصدرا تمويليا للمؤسسة المستأجرة، يعوضها عن الإقتراض لإمتلاك الأصل، لتقتصر إلتزاماتها المالية على دفع إيجارات دورية للمؤجر تضمن له تغطية تكلفة الأصل، وتحقيق عائد بمعدل يماثل معدل الفائدة على قرض مضمون (*Secured loan*) كان يمكن أن يحصل عليه المستأجر لتمويل شراء الأصل، وحتى لو قررت المؤسسة الإقتراض لشراء الأصل، فلن تدفع أيضا من مواردها شيء لشراء الأصل، غير أن عليها أن تدفع للمقترض دفعات نقدية (تقابلها أقساط الإيجار في حالة الإستئجار) تكفي لإسترداد قيمة القرض وتحقيق عائد من ورائه<sup>1</sup>. ومن خصائص عقد قرض الإيجار المالي أنه لا يقدم أية خدمات صيانة للتجهيزات حيث يتكفل المستأجر بنفقات الصيانة بالكامل، وكذلك بتكاليف التأمين والضرائب العقارية، كما أن عقد قرض الإيجار المالي لا يمكن إلغائه، فإذا أراد المستأجر أن ينهي العقد فعليه أن يسدد كافة الإيجارات المتبقية (*Les loyers résiduelles*) دفعة واحدة، أما إذا تخلف عن تسديد الإيجارات فإن ذلك قد يؤدي في النهاية إلى إعلان إفلاس المؤسسة المستأجرة<sup>2</sup>.

الشكل رقم (2-4): تقنية قرض الإيجار المالي



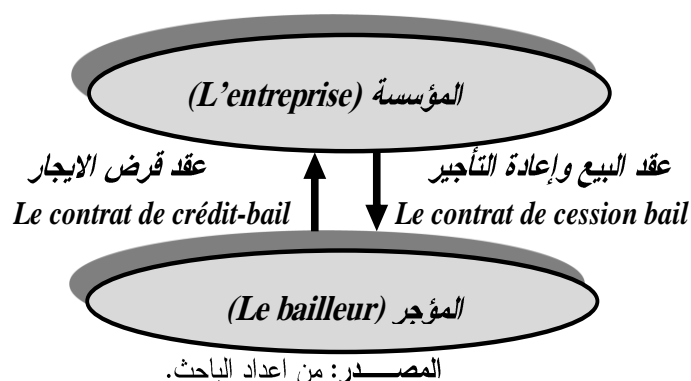
<sup>1</sup> منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، ج2، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1998، ص 555.

<sup>2</sup> أحمد بورس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، الجزائر، 2008، ص 104.

إن التطور لا يقف عند حد معين بل إنه دائماً في سباق مستمر، فالنوع الواحد ينبثق منه أنواع جديدة، والمشتق يخرج منه اشتقاقات أخرى جديدة، فلكذلك الحال بالنسبة لقرض الإيجار المالي الذي اشتقت منه العديد من التقنيات نوجزها فيما يلي:

**1- البيع وإعادة التأجير (La cession bail):** البيع وإعادة التأجير هو اتفاق بين المؤسسة وطرف آخر قد يكون شركة تأمين أو مؤسسة مالية أخرى أو شركة قرض إيجار مستقلة، وبمقتضى الاتفاق تقوم المؤسسة ببيع الأصل إلى الطرف الآخر، على أن يقوم هذا الطرف بإعادة تأجير الأصل مرة أخرى إلى المؤسسة، وكما يبدو واضحاً فإن حسيمة ذلك الاتفاق هو حصول المؤسسة على قيمة الأصل لإستثماره في مجالات أخرى، بينما يبقى الأصل في حوزتها للإنتفاع به خلال فترة التأجير، وفي المقابل تتخلى المؤسسة عن ملكية الأصل وتدفع إيجار دوري للطرف الذي اشتراه وأعاد تأجيره لها، وهذا الأخير لديه الحق أيضاً في إسترداد الأصل بإنتهاء عقد قرض الإيجار، ويتوقع بالطبع أن يكون مجموع الإيجارات إضافة إلى القيمة المتبقية (*La valeur résiduelle*) من الأصل كافية لتغطية تكلفة شرائه، وتحقيق عائد مناسب<sup>1</sup>. والشكل الموالي يوضح أكثر تقنية البيع وإعادة التأجير.

الشكل رقم (3-4): تقنية البيع وإعادة التأجير

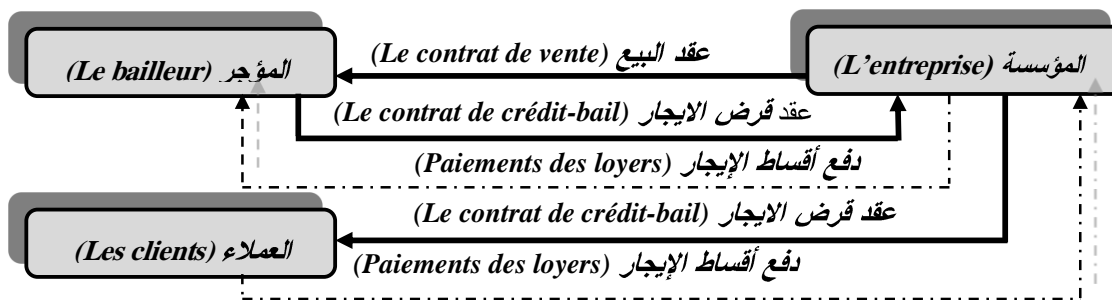


**2- قرض الإيجار المظهر (Le crédit-bail adossé):** وهو عبارة عن عملية تقوم من خلالها مؤسسة معينة ببيع العتاد الذي صنعه بنفسها إلى مؤسسة متخصصة في قرض الإيجار، ثم تقوم هذه الأخيرة بوضع العتاد تحت تصرف المؤسسة المصنعة بموجب عقد قرض الإيجار، بعد ذلك تقوم المؤسسة بتأجير العتاد الذي أصبحت مستأجرة له إلى زبائنها بشروط تكون في كثير من الأحيان متطابقة مع تلك المنصوص عليها في عقد قرض الإيجار الذي إستفاد منه (عقد التأجير الأول)، ويطلق على قرض الإيجار المظهر أيضاً إسم قرض الإيجار المورد (*Le crédit-bail fournisseur*)<sup>1</sup>. والشكل الموالي يوضح أكثر تقنية التأجير التمويلي المظهر.

<sup>1</sup> - منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص 554.

<sup>1</sup> - Doubi BI TRA, **banque, finance & bourse, Lescique des termes usuels**, Edition l'harmattan, paris, France, 2011, pp: 120-121.

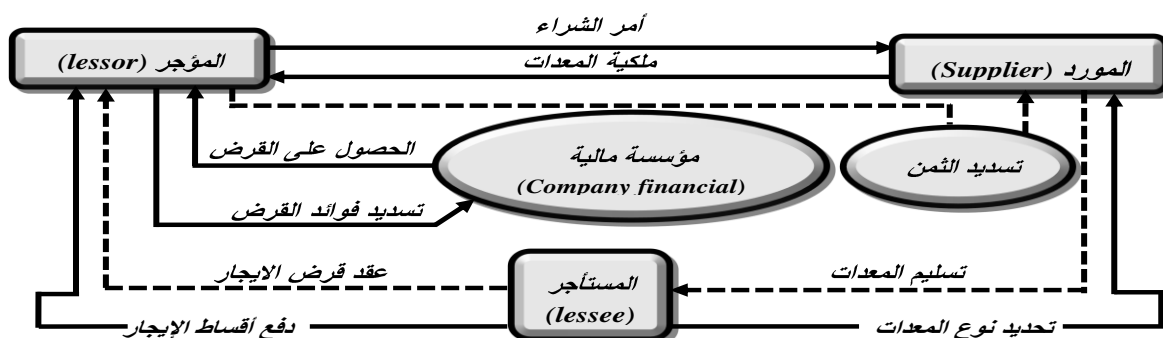
الشكل رقم (4-4): تقنية قرض الإيجار المظهر



المصدر: من إعداد الباحث

3- **التأجير الرفعي (Leveraged leasing):** لقد تم تطوير هذه التقنية من قرض الإيجار حديثاً لتمويل الأصول التي تتميز بارتفاع قيمتها، ومن أهم خصائص التأجير الرفعي هو وجود أربعة أطراف في عقد التأجير عوضاً عن ثلاثة أطراف كما هو متعارف عليه عادة، ونقصد بذلك المؤجر والمستأجر والمورد، وطرف رابع هو المقرض، ولا يختلف دور المستأجر في هذه العقود عما كان عليه في عقود قرض الإيجار المذكورة سابقاً، لكن هناك إختلاف في دور المؤجر، الذي يقوم بشراء الأصل المطلوب من قبل المستأجر ويموله جزئياً (30%) من أمواله الخاصة، ويمول الجزء المتبقي (70%) من مؤسسة مالية<sup>1</sup>، وعادة ما يوضع الأصل كرهن لقيمة القرض، ولمزيد من الضمان يوقع كل من المؤجر والمستأجر على عقد القرض، غير أن هذا لا يغير من حقيقة أن المؤجر هو المقرض، أما المستأجر فيوقع بوصفه ضامناً للسداد، ومن حق المؤجر أن يخصم قسط الإهلاك من الإيرادات لغرض حساب الضريبة، ونضيف أيضاً أنه (المؤجر) عرضة لنوعين من التدفقات: تدفقات نقدية خارجة تتمثل في الجزء من حقوق الملكية المستخدم في تمويل الأصل، وتدفقات نقدية داخلية تتمثل في دفعات الإيجار مخصوصاً منها فوائد القرض<sup>2</sup>. والشكل الموالي يوضح أكثر تقنية التأجير الرفعي.

الشكل رقم (5-4): تقنية التأجير الرفعي



المصدر: من إعداد الباحث.

<sup>1</sup> - أحمد بوراس، مرجع سبق ذكره، ص ص 105-106.

<sup>2</sup> - منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص ص 557-558.

ثانيا- قرض الإيجار التشغيلي (*Operating lease*): ويتم فيه تأجير الأصل لمدة معينة يقوم خلالها المستأجر بالاستفادة من الأصل، والانتفاع باستخدامه، وخلال هذه المدة لا يكون المستأجر مسؤولاً عن أي أعطال تحدث للأصل، ولا يكون مسؤولاً عن إجراء أي عمليات صيانة أو إصلاح للأصل، حيث أنه يتعين على المؤجر العمل على إبقاء الأصل صالحاً للاستخدام والتشغيل، وبالتالي تكون العلاقات التعاقدية القائمة بين المؤجر والمستأجر علاقات مرتبطة أساساً بقدرة الانتفاع بخدمات تشغيل الأصل، وهي علاقات وظيفية قائمة على انتقال حيازة الأصل من المؤجر إلى المستأجر لتشغيله والانتفاع به، إلا أن المؤجر يستمر في القيام بخدمة وصيانة الأصل أثناء فترة العقد، ومن الأمثلة على هذا النوع من التأجير ما تقوم به شركة زيروكس (*Xerox*) التي تؤجر أجهزة تصوير المستندات، وشركة أي.بي. أم (*IBM*) التي تؤجر الأجهزة الحاسبة والحاسبات الإلكترونية<sup>1</sup>. ومن السمات الأخرى المميزة لقرض الإيجار التشغيلي أن مجموع الإيجارات (*Le total des loyers*) لا يكفي لتغطية التكلفة الكلية للأصل، وهذا راجع بالأساس إلى أن عقد الإيجار لا يمتد لنهاية العمر الافتراضي للأصل، ولتغطية تكلفة الأصل وتحقيق عائد مناسب فإن المؤجر يتوقع أن يتم تجديد عقد الإيجار لفترة زمنية إضافية، أو أن يتم تأجيره إلى مؤسسة أخرى، أو من حصيلة بيع الأصل ذاته<sup>1</sup>، وعادة ما يحتوي عقد قرض الإيجار التشغيلي على بند بإمكانية إلغائه (*Cancellation clause*) من قبل المستأجر وإعادة الأصل إلى المؤجر قبل انتهاء فترة العقد، وقد تترتب غرامات على إلغاء العقد، ولكن ذلك يظل لمصلحة المستأجر<sup>2</sup>، إذ يعطيه مرونة كبيرة في التخلص من الأصل المستأجر وأعبائه خاصة في حالة حدوث تطور تكنولوجي يؤدي إلى ظهور معدات أكثر تقدماً أو أكثر إنتاجاً أو أقل استخداماً للكهرباء والمواد الخام، أو عندما لا يكون المستأجر في حاجة إلى خدمات الأصل ذاته خاصة عندما يواجه الظروف التالية<sup>3</sup>:

- ✓ تحول الطلب وانصراف المستهلكين أو عدد كبير منهم عن المنتجات التي تقدمها المؤسسة؛
- ✓ ظهور منتج بديل منافس في الجودة وفي السعر، ولا يستطيع هذا الأصل التحول إليه؛
- ✓ انكماش السوق نتيجة لإعتبارات الدورة الاقتصادية والدخول في مرحلة ركود وكساد.

بعد التعرف على قرض الإيجار المالي وقرض الإيجار التشغيلي كوسيلتين من وسائل تمويل الأصول الرأسمالية، لاحظنا أنهما يتشابهان في كثير من النقاط لدرجة يصعب التمييز بينهما، لذلك فإنه من الضروري إبراز الشروط الحاسمة للتفريق بين قرض الإيجار المالي وقرض الإيجار التشغيلي، وهذا من خلال الشكل الموالي:

<sup>1</sup> - محسن أحمد الخضيرى، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2001، ص ص 108-109.

<sup>1</sup> - منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص 555.

<sup>2</sup> - أحمد بوراس، مرجع سبق ذكره، ص 103.

<sup>3</sup> - محسن أحمد الخضيرى، مرجع سبق ذكره، ص 110.

الشكل رقم (4-6): الشروط الحاسمة للتفريق بين قرض الإيجار المالي وقرض الإيجار التشغيلي



Source: Peter K. NEVITT, Frank j. FABOZZI, **Project financing**, Euromoney books, Seventh Edition, London, England, 2000, p: 139.

ويستخلص مما سبق، أن قرض الإيجار التشغيلي يترتب عنه مخاطر بالنسبة للمؤجر خاصة في حالة إلغاء العقد وعدم إيجاد من يستأجر الأصل بسبب التقادم التكنولوجي، عكس قرض الإيجار المالي الذي لا يجوز إلغائه، وبالتالي فإن المخاطر التي يتحملها المؤجر تكون منخفضة نسبياً، في حين أن المزايا التي يوفرها للمستأجرين فهي عديدة ومتنوعة.

#### المطلب الثاني: التصنيف حسب معيار موضوع العقد (Critère de l'objet du contrat)

يصنف قرض الإيجار وفقاً لهذا المعيار إلى قرض الإيجار للمنقولات، قرض الإيجار للعقارات، وقرض الإيجار لشهرة المحل.

أولاً- قرض الإيجار للمنقولات (Le leasing mobilier): هو عبارة عن تأجير لأصول منقولة كالعتاد والألات أو مجموعة أدوات (Outillage)، مشتراة بغرض التأجير من طرف شركة قرض الإيجار التي تبقى مالكة لتلك الأصول، ويدخل في هذا النوع من التأجير كل عتاد النقل (حافلات، شاحنات...إلخ)، العتاد الصناعي، عتاد المطابع والمكاتب (أجهزة تصوير المستندات، الحواسيب، الحاسبات الإلكترونية...إلخ)، العتاد الفلاحي (جرارات، حاصدات...إلخ)، عتاد الأشغال العمومية (الألات والماكينات لشق وتعبيد الطرق...إلخ)، وهذا ويتميز قرض الإيجار للمنقولات بمجموعة من الخصائص نلخصها فيما يلي:<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - Pascal DENOS, **Guide pratique de l'entreprise individuelle**, Editions d'organisation, 4<sup>ème</sup> Edition, paris, France, 2008, p: 70.

- 1- مدة التأجير (*La durée de location*) قريبة من مدة إهلاك الأصل (7 سنوات على أقصى تقدير) وهي غير قابلة للإلغاء (*Irrévocable*)؛
- 2- يمكن أن تكون الإيجارات متناقصة أو خطية (*Linéaires*)، كما يمكن أن تكون فصلية، شهرية، ثلاثية أو سداسية؛
- 3- يحتوي قسط الإيجار (*Le loyer*) على أعباء الإهلاك التي تتحملها المؤسسة المؤجرة، المصاريف المالية المقابلة لتكلفة رأس المال الثابت، مصاريف الخدمات المقدمة من طرف المؤسسة المؤجرة، وعلاوة الخطر (*La prime de risque*)؛
- 4- يكون للمستأجر في نهاية مدة التأجير خيار شراء الأصل بالقيمة المتبقية والمحددة مسبقا في العقد (تتراوح بين واحد (01) وستة (06) في المائة من سعر الشراء)؛
- 5- الضمانات المطلوبة عبارة عن ملكية الأصل المؤجر، بالإضافة إلى الكفالة (*La caution*) والتأمين على الحياة من صاحب المؤسسة المستأجرة.

ثانيا- قرض الإيجار للعقارات (*Le leasing immobilier*): هو عبارة عن عملية تأجير لبنايات ذات استعمال مهني (*Usage professionnel*)، وقد تكون هذه البنايات منجزة أو في طور الإنجاز، والمؤسسات المالية التي تمارس هذا النوع من التأجير هي عبارة عن بنوك أو شركات متخصصة في تقديم خدمات قرض الإيجار العقاري مثل الشركات العقارية للتجارة والصناعة بفرنسا (*Sociétés immobilières pour le commerce et l'industrie- SICOMI*)<sup>1</sup>، ومن الأمثلة على هذا النوع من التأجير نجد: الفنادق، المكاتب، الورشات... إلخ، أما خصائصه فهي كالتالي:<sup>2</sup>

- ✓ المرونة (*Souplesse*)، حيث أن الإيجارات يمكن أن تكون ثابتة أو متغيرة (متزايدة أو متناقصة)؛
- ✓ مدة الإيجار تتراوح بصفة عامة بين إثني عشرة (12) سنة وثمانية عشرة (18) سنة، وأن تكون أقل من مدة إهلاك المبنى الممول (عشرون (20) سنة للبنايات الصناعية وخمسة وعشرون (25) سنة لبنايات المكاتب (*Immeubles de bureau*)؛

- ✓ يمكن للمستأجر إلغاء عقد الإيجار (*Résilier le bail*) قبل انتهاء المدة المتفق عليها، وينتج عن ذلك دفع تعويضات للمؤجر يتم تقديرها على أساس الإيجارات المتبقية بدون تسديد؛
- ✓ هناك إمكانية للمستأجر بتملك الأصل المؤجر في نهاية مدة العقد؛
- ✓ الإيجارات (*Les loyers*) تحسب على أساس التكلفة الكلية للبناء.

ثالثا- قرض الإيجار لشهرة المحل (*Le leasing du fonds de commerce*): لقد إنتشرت في الآونة الأخيرة عمليات شراء شهرة المحل خاصة في المؤسسات التي لديها الرغبة في تنمية وتوسيع نشاطها، ومن بين الحلول المتوفرة أمام هذه المؤسسات لتمويل الحصول على شهرة المحل

<sup>1</sup> - Doubi BIT RA, op. cit, p: 121.

<sup>2</sup> - Pascal DENOS, op. cit, p: 71.

نجد تقنية قرض الإيجار، غير أن الواقع العملي أثبت عدم وجود تطبيق كبير لهذه التقنية، وهذا راجع حسب *Garrido (2002)* إلى سببين رئيسيين هما:<sup>1</sup>

- 1- بالنسبة للمؤجر فإن المخاطر المرتبطة بهذه العملية تكون كبيرة، وذلك بسبب أن قيمة شهرة المحل التي تشكل الضمان الأساسي للعملية، يمكن أن تتغير بشكل قوي مع مرور الزمن؛
  - 2- بالنسبة للمستأجر فإن العملية تتضمن تكاليف مرتفعة راجعت بالأساس إلى حقوق التسجيل (*Droits d'enregistrement*)؛ ذلك أن شراء شهرة المحل من طرف المؤجر يعني تحمله رسم على نقل حيازة شهرة المحل (*La taxe sur la mutation du fonds de commerce*) المطبقة في العملية، وهو نفس الرسم الذي سوف يتحمله المستأجر لو نفذ خيار الشراء.
- المطلب الثالث: التصنيف حسب معيار جنسية العقد (Critère de nationalité)**

يصنف قرض الإيجار وفقا لهذا المعيار إلى قرض الإيجار المحلي وقرض الإيجار الدولي.

أولا- **قرض الإيجار المحلي (Le leasing national)**: هو عبارة عن عملية تجمع شركة قرض الإيجار ومتعامل اقتصادي، ينتميان لنفس البلد، كما يمكن أن يكون لشركة قرض الإيجار فروع في الخارج تمارس من خلالها عملية قرض الإيجار المحلي في البلدان التي أنشأت فيها تلك الفروع.<sup>2</sup>

ثانيا- **قرض الإيجار الدولي (Le leasing international)**: هو عبارة عن عقد تأجير يكون فيه طرفي العقد (المؤجر والمستأجر) يقيمان في بلدان مختلفان، ويستغلان الشروط القانونية والمحاسبية والجبائية الخاصة بكل بلد، وهذا سوف يساعدهم على تنفيذ عملية تأجير تكون أكثر ربحية (*Plus profitable*) من تلك المنفذة في بلد واحد<sup>3</sup>، أما المادة الثالثة (*Troisième article*) من إتفاقية القانون الموحد الخاصة بقرض الإيجار الدولي (*Convention d'unidroit sur le crédit-bail international*) التي انعقدت بمدينة أوتاوا الكندية في 28 ماي 1988، فقد نصت في الفقرة الأولى على أن هذه الإتفاقية تطبق عندما يكون للمؤجر والمستأجر مؤسستين واقعتين في دولتين مختلفتين، حيث يمكن أن يكون مكان عمل المورد في إحدهما أو في دولة أخرى، كما أضافت هذه المادة وفي نفس الفقرة دائما أن عقد التوريد (*Le contrat de fourniture*) وعقد التأجير يخضعان لقانون الدولة التي تم فيها العقد<sup>1</sup>. وفي عقد قرض الإيجار الدولي يمكننا الوقوف على ثلاثة أشكال حسب مكان إقامة كل طرف كما يلي:<sup>2</sup>

<sup>1</sup>- Nabila SMAILI, *op. cit.*, p: 09.

<sup>2</sup>- Mohamed CHABANE, *Heurs et malheurs du secteur agricole en Algérie 1962-2012*, Edition L'Harmattan, Paris, France, 2013, p: 245.

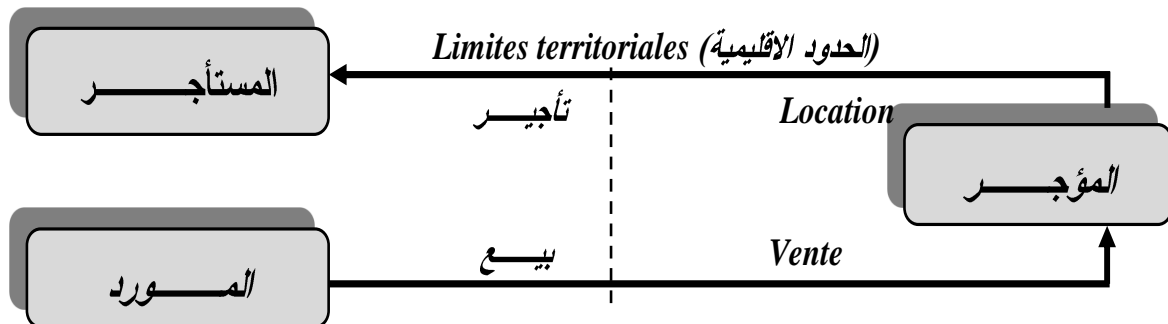
<sup>3</sup>- Philippe KNEIPE, *op. cit.*, p: 223.

<sup>1</sup>- *troisième article de la convention d'un droit sur le crédit-bail international*, Ottawa, canada, 28 mai 1988. Disponible sur le lien suivant: <http://www.unidroit.org/fr/leasing-ol-2/leasing-french-2> (Le 12/03/2014 à 18:30).

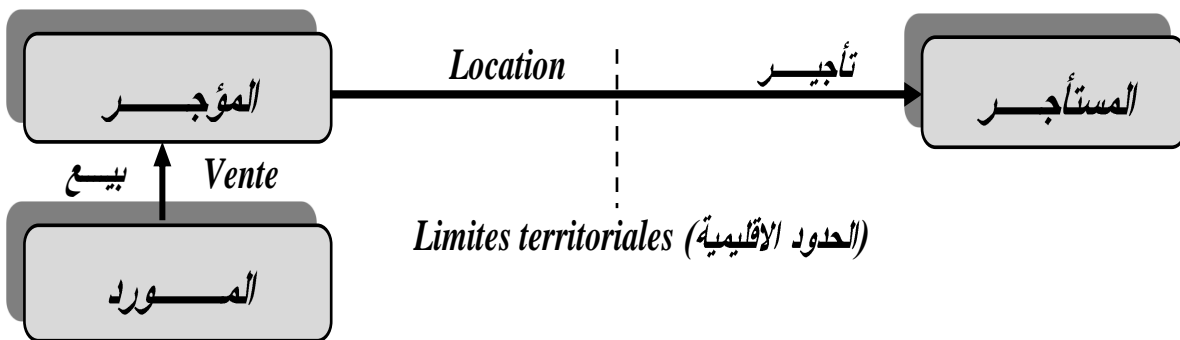
<sup>2</sup>- Nabila SMAILI, *op. cit.*, pp: 35-36.



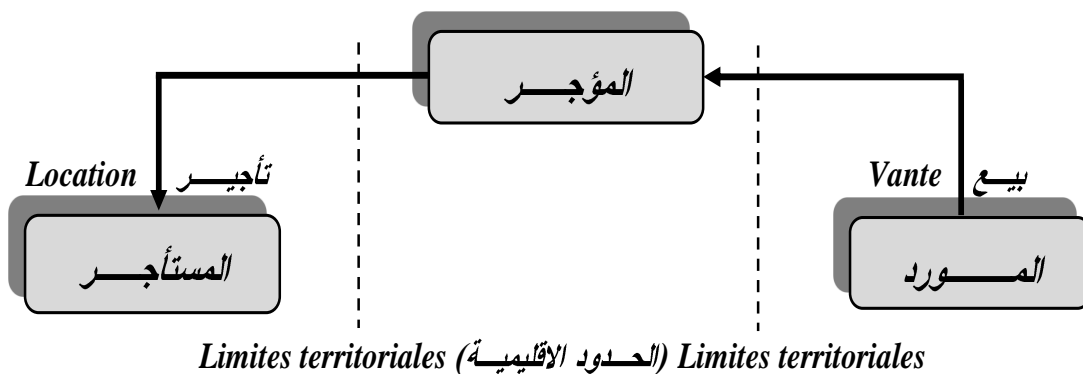
✓ المورد والمستأجر يقيمان في نفس البلد، في حين يقيم المؤجر في بلد آخر.



✓ المورد والمؤجر يقيمان في نفس البلد في حين يقيم المستأجر في بلد آخر.



✓ المورد والمؤجر والمستأجر يقيمان في ثلاث بلدان مختلفة.



مما سبق يمكن القول أنه مهما اختلف المعيار المستخدم في التصنيف فإن كل الأنواع المذكورة تدخل ضمن المفهوم العام لقرض الإيجار.

### المبحث الثالث: الطبيعة القانونية لعقد قرض الإيجار وأثاره

يعتبر قرض الإيجار عقد فريد يجمع العديد من القواعد القانونية الخاصة ببعض العقود الأخرى، وبالتالي ليس من السهل تحديد الطبيعة القانونية الخاصة به كونه عبارة عن مزيج من عدة عقود أخرى، لذلك سنحاول في هذا المبحث التمييز بين عقد قرض الإيجار وغيره من العقود التي تشته به، وكذا التطرق إلى الأسس النظرية التي حاولت تفسير الطبيعة القانونية لهذا العقد بدء بالأسس النظرية التقليدية ثم الحديثة، بالإضافة إلى دراسة الآثار القانونية لعقد قرض الإيجار وانقضائه.

**المطلب الأول: التمييز بين عقد قرض الإيجار وغيره من العقود التي تشته به.**

**المطلب الثاني: الأسس النظرية المفسرة للطبيعة القانونية لعقد قرض الإيجار.**

**المطلب الثالث: الآثار القانونية لعقد قرض الإيجار وانقضائه.**

**المطلب الأول: التمييز بين عقد قرض الإيجار وغيره من العقود التي تشته به**

يتكون عقد قرض الإيجار من مجموعة من العقود، والتي تشكل تقنيات قانونية متميزة عن بعضها ضمن عقد واحد، كعقد البيع وعقد الإيجار وعقد القرض، إلا أن هذا لا يعني وضع عقد قرض الإيجار تحت أي من العقود المسماة، إذ أن لهذا العقد خصائصه التي تميزه عن غيره من العقود المشابهة له، والتي تمت دراستها في المبحث الأول. وسوف نقوم فيما يلي بدراسة تفريق عقد قرض الإيجار عن بعض العقود المشابهة له: أولاً- **البيع الإيجاري (La Location-vente)**: يعرف عقد البيع الإيجاري في القانون الإنكليزي بعقد **Hire-Purchase**، وهو عقد يتفق البائع بمقتضاه مع المشتري على تأجير أصل معين للانتفاع به لمدة معينة مقابل التزام الأخير بدفع أجرة دورية، فإذا أوفى المستأجر بجميع الأقساط الإيجارية المستحقة عليه طوال مدة العقد وفي مواعيدها المحددة، تنتقل إليه الملكية دون أن يلتزم بدفع أية مبالغ أخرى، أما إذا تخلف عن دفع الأقساط، فيفسخ العقد ويلزم بإعادة الأصل إلى المؤجر<sup>1</sup>. ويختلف عقد البيع الإيجاري عن قرض الإيجار في أن هذا الأخير يتضمن وعداً بالبائع ملزم لطرف واحد هو المؤجر ويترك الخيار للمستأجر في الاختيار بين شراء الأصل موضوع العقد أو تجديده بشروط جديدة أو رد الأصل إلى المؤجر. وإذا اختار الشراء، تنتقل إليه الملكية من تاريخ إعلان رغبته بالشراء مع التزامه بدفع المبلغ المتفق عليه في عقد قرض الإيجار. أما في البيع الإيجاري، فإن الملكية تنتقل منذ انعقاد العقد، وعندما يدفع المشتري آخر قسط لا يلتزم بدفع أي مبلغ إضافي غير تلك المبالغ الدورية التي يكون قد دفعها والتي تمثل جزءاً من الثمن<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>- نادر عبد العزيز شافي، **عقد الليزينغ (دراسة مقارنة)**، الجزء الأول، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، 2004، ص ص 482-483.

<sup>2</sup>- نفس المرجع، ص 487.

ثانيا- **القرض المضمون بحق الملكية (Prêt garanti par un droit de propriété)**: هو عبارة عن قرض يمنحه بنك أو أي مؤسسة مالية أخرى لمؤسسة معينة لشراء الآلات أو المعدات التي تحتاجها، وتنشئ لنفسها حق ملكية على الآلات والمعدات المشتراة كضمان لحين وفاء المؤسسة المقرضة بكامل قيمة القرض<sup>1</sup>. ويختلف عقد قرض الإيجار عن عقد القرض من عدة نواحي، أهمها:<sup>2</sup> أولاً، أن عقد قرض الإيجار سواء أكان محله منقولات أم عقارات فهو يرد على الانتفاع بهذه الأموال وليس على ملكيتها، حيث يبقى المؤجر محتفظاً بملكيتها طوال مدة عقد التأجير، بينما يكون للمستأجر حق الانتفاع بالمأجور واستعماله في حدود الغرض المتفق عليه في العقد؛ فإذا انتهت مدة العقد كان للمستأجر الحق في أن يختار شراء المأجور أو تجديد العقد، أو رد المأجور إلى المؤجر وإلا اعتبر المستأجر مرتكباً لجريمة إساءة الائتمان، أما في عقد القرض، فالمقرض لا يلزم برد الأشياء التي اقترضها بذاتها، وإنما يجب عليه أن يرد أشياء مماثلة لها في المقدار والنوع والصفة عند نهاية مدة العقد، وبالتالي إذا تصرف المقرض بالمال محل القرض فلا يعد مرتكباً لجريمة إساءة الائتمان؛ ثانياً، أن المحل في عقد القرض يرد على أموال يمكن أن تستهلك بالاستعمال، أما في عقد قرض الإيجار فلا يمكن تصور أن يكون المأجور قابلاً للاستهلاك، فالمأجور يجب أن يكون معدات أو تجهيزات أو عقارات ذات طابع خاص لازمة لمباشرة نشاط إنتاجي أو حرفي؛ ثالثاً، أن مبلغ القرض قد لا يغطي قيمة الاستثمار بالكامل، بينما يقدم عقد قرض الإيجار، تمويلاً يصل إلى 100% من قيمة الاستثمار.

ثالثاً- **البيع بالتقسيط (La vente à tempérament)**: هو البيع الذي يتفق فيه على أداء الثمن على أقساط دورية، حيث يلتزم المشتري بالوفاء بالثمن على فترات زمنية محددة في العقد. ويعتبر البيع بالتقسيط صورة من صور البيع لأجل حيث يؤجل فيه الوفاء بالثمن لفترة محددة، وتنتقل بمقتضى ذلك العقد ملكية الأصل إلى المشتري منذ إبرام العقد، ولكن يؤجل الوفاء بالثمن لمدة معينة<sup>1</sup>.

ويختلف عقد قرض الإيجار عن عقد البيع بالتقسيط من ناحية الأصل الذي ينصب عليه كل من العقدين، فالمبيع في عقد البيع بالتقسيط قد يكون أصل قابل للاستهلاك<sup>2</sup>، بينما يلاحظ أن الأصل في عقد قرض الإيجار له طابعه الخاص، فيجب أن يكون منقولاً أو عقارات إنتاجية، كما يجب أن يكون غير قابل للاستهلاك نظراً لطابع العقد كأداة لتمويل المشاريع الإنتاجية. كذلك، يختلف عقد قرض الإيجار عن عقد البيع بالتقسيط من ناحية انتقال الملكية. ففي عقد البيع بالتقسيط، تنتقل ملكية الأصل إلى المشتري من تاريخ إبرام العقد دون انتظار تسديد كامل المبلغ<sup>3</sup>،

<sup>1</sup> - حسام الدين عبد الغني الصغير، مرجع سبق ذكره، ص 25.

<sup>2</sup> - بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سبق ذكره، ص ص 56-57.

<sup>1</sup> - نادر عبد العزيز شافي، مرجع سبق ذكره، ص ص 459-460.

<sup>2</sup> - Philippe NARASSIGUIN, **Monnaie, Banques et Banques centrales Dans la zone euro**, Edition de Boeck, 1<sup>er</sup> édition, Bruxelles, Belgique, 2004, p: 49.

<sup>3</sup> - **Idem**, p: 49.

أما في عقد قرض الإيجار فلا يكون تملك المستأجر للأصل إلا إذا صدر عنه تعبير إرادي يفيد رغبته بتملك الأصل، وذلك بعد الإنتهاء من سداد الأقساط التي يلتزم بها، هذا بالإضافة إلى أن انتقال ملكية الأصل للمستأجر يتم وقت إبداء رغبته في ذلك وبمقابل رمزي لا بد من دفعه (القيمة المتبقية).  
**رابعاً- الإيجار العادي (La location simple):** هو عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر بتمكين المستأجر من الإنتفاع بشيء معين خلال مدة معينة لقاء أجر معلوم، ومن ميزاته أنه لا ينشئ للمستأجر إلا حق شخصي، أما الحق العيني فيحتفظ به المؤجر<sup>1</sup>. ويختلف عقد قرض الإيجار عن عقد القرض من عدة نواحي، أهمها:<sup>2</sup> أولاً، يجب أن يكون الأصل في عقد قرض الإيجار من الأصول الإستثمارية الإنتاجية (عقاراً أو منقولاً)، أما في عقد الإيجار العادي فلا يشترط توافر هذه الصفة في الأصل إذ يكفي أن يكون من الأشياء الغير قابلة للاستهلاك بمجرد الاستعمال؛ ثانياً، يلتزم المؤجر في عقد قرض الإيجار بشراء الأصل بناء على طلب المستأجر وبالمواصفات التي يحددها، أما الأصل في عقد الإيجار العادي فهو مختلف، إذ غالباً ما يكون بحوزة المؤجر ومعداً لتأجيره لأكثر من مستأجر؛ ثالثاً، تكون أقساط الإيجار التي يدفعها المستأجر في عقد قرض الإيجار مرتفعة مقارنة بالأجرة التي يدفعها المستأجر في عقد الإيجار العادي؛ رابعاً، إن عقد قرض الإيجار يختلف عن عقد الإيجار العادي بما يتضمنه من خيارات يقررها العقد للمستأجر، وهذه الخيارات لا توجد في عقد الإيجار العادي؛ خامساً، يلتزم المؤجر في عقد التأجير العادي بتسليم الأصل للمؤجر للمستأجر كاملاً وفق ما أتفق عليه في العقد، أما في عقد قرض الإيجار فتسليم المعدات المؤجرة يكون مباشرة من المورد إلى المستأجر وذلك لدوره في اختيار المعدات وتحديد مواصفاتها؛ سادساً، يتكون عقد قرض الإيجار من ثلاثة أطراف في الغالب وهم المؤجر والمستأجر والمورد، أما عقد الإيجار العادي فهو يتكون من طرفين هم المؤجر والمستأجر؛ سابعاً، إن عملية التمويل هي جوهر عقد قرض الإيجار الذي تقوم به شركات مالية متخصصة في هذا النوع من الائتمان، وهذه العملية ليست موجودة أو مقصودة في عقد الإيجار العادي الذي يستطيع أي شخص أن يقوم به؛ ثامناً، يقوم المؤجر في عقد الإيجار العادي بدور أكثر فاعلية، بحيث لا تنتهي التزاماته عند وضع الأصل للمؤجر تحت تصرف المستأجر، وإنما تتعداها إلى ضمان العيوب الخفية حيث يرتب القانون على المؤجر في عقد الإيجار العادي التزاماً بضمان العيوب الخفية، بينما يحرص المؤجر في عقد قرض الإيجار على تجنب المخاطر المرتبطة بالعملية التمويلية، فلا يضمن العيوب الخفية التي قد توجد بالأصل، بل يقع ضمانها على المورد.  
**خامساً- الإيجار مع وعد بالبيع (Location avec promesse de vente):** هو عبارة عن عقد إيجار عادي يحقق للمستأجر عدة مزايا تتمثل بتمكينه من الإنتفاع بالأصل الذي يكون تحت

<sup>1</sup>- نوارة حميل، **عقد البيع بالإيجار**، مجلة الباحث، العدد 05، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2007، ص 22.

<sup>2</sup>- بسام مسلم هلال القلاب، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 50-52.

تصرفه فعلا مقابل دفع الأجرة المتفق عليها، ودون أن يلتزم بدفع مبالغ مالية باهظة كدفعة مقدما من ثمن البيع، وإذا رغب بتملك الأصل فإن أحكام الوعد بالبيع تمكنه من تملكه، وإذا لم يظهر رغبته فلا يكون ملزما بالتملك، كما أنه يمكن المؤجر من إسترداد المبالغ التي قدمها في تمويل عملية التأجير عن طريق أقساط الإيجار التي يلتزم المستأجر بدفعها طوال مدة العقد<sup>1</sup>، ونلاحظ أن عقد الإيجار المقترن بوعد بالبيع لا يختلف في مضمونه عن عقد الإيجار العادي إلا فيما يتعلق بالوعد بالبيع الصادر عن المؤجر إلى المستأجر.

بعد أن قمنا بتمييز عقد قرض الإيجار عن بقية العقود الأخرى التي تشبته به، سوف ننقل الآن لدراسة الأسس النظرية التي حاولت تحديد الطبيعة القانونية لعقد قرض الإيجار.

### **المطلب الثاني: الأسس النظرية المفسرة للطبيعة القانونية لعقد قرض الإيجار**

لقد تعددت الأسس النظرية التي قيلت حول الطبيعة القانونية لعقد قرض الإيجار، ويمكن تقسيم هذه الأسس النظرية إلى نوعين هما: الأسس النظرية التقليدية المفسرة للطبيعة القانونية لعقد قرض الإيجار، والأسس النظرية الحديثة المفسرة للطبيعة القانونية لعقد قرض الإيجار.

أولا- **الأسس النظرية التقليدية المفسرة للطبيعة القانونية لعقد قرض الإيجار:** حاول بعض الفقهاء إدراج عقد قرض الإيجار ضمن اطار بعض العقود المسماة التي تتشابه معه، مما أدى إلى ظهور عدة نظريات مختلفة حول الطبيعة القانونية لعقد قرض الإيجار، وأهم هذه النظريات:

**1- نظرية أن عقد قرض الإيجار هو عقد بيع إيجاري:** اتجه جانب من الفقه الى تقريب عقد قرض الإيجار من عقد البيع الإيجاري استنادا الى تحليل العقد الأول بأنه خليط من الأحكام القانونية لعقدي الإيجار والبيع، وإلى تشابه العقدين من عدة وجوه، إذ أنه في كلا العقدين يحوز المستفيد الأصل موضوع العقد على سبيل الإيجار ويلتزم بدفع أقساط دورية خلال فترة زمنية محددة. وتبقى الملكية بيد المؤجر طوال مدة الإيجار، ولا يستطيع المؤجر أن يسترد الشيء موضوع العقد من تحت يد المستأجر إذا تأخر أو توقف عن دفع أقساط الإيجار المتفق عليها. ولا يستطيع المستأجر المطالبة بالمبالغ التي دفعها لأنها دفعت مقابل الانتفاع بالأصل<sup>1</sup>. ولكن تلك المحاولة لم يكتب لها النجاح والإستمرار بالنظر للاختلاف الموجود بين عقد قرض الإيجار وعقد البيع الإيجاري.

**2- نظرية أن عقد قرض الإيجار هو عقد بيع بالتقسيط:** حاول بعض الفقهاء تشبيه عقد قرض الإيجار بعقد البيع بالتقسيط مع احتفاظ البائع بملكية المبيع، وذلك إستنادا الى أن المستفيد في عقد قرض الإيجار يلتزم بدفع مبالغ محددة على فترات زمنية معينة في العقد وتبقى الملكية لمصلحة شركة قرض الإيجار. ويتزايد تشابه عقد قرض الإيجار مع عقد البيع بالتقسيط عندما يقرر المستأجر

<sup>1</sup>- بسام مسلم هلال القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 49.

<sup>2</sup>- نادر عبد العزيز شافي، مرجع سبق ذكره، ص ص 550-551.

في عقد قرض الإيجار شراء الأصل موضوع العقد، حيث يؤخذ بعين الاعتبار مجموع أقساط الإيجار التي دفعها للمؤجر، فيتشابه عقد قرض الإيجار في هذه الناحية مع عقد البيع بالتقسيط، حيث يقسم ثمن المبيع إلى عدة أقساط يدفعها المشتري خلال الفترة المتفق عليها. ولكن تلك المحاولة لم يكتب لها النجاح والإستمرار بالنظر للإختلاف الموجود بين عقد قرض الإيجار وعقد البيع بالتقسيط.

**3- نظرية أن قرض الإيجار هو عقد قرض مضمون بحق الملكية:** ذهب بعض الفقهاء إلى إعتبار أن عقد قرض الإيجار هو قرض تمنحه شركة قرض الإيجار إلى المستأجر، ويتقرر للشركة الممولة الإحتفاظ بملكية الأصل لضمان إسترداد القرض، بينما يتقرر للمستأجر الإنتفاع بالأصل بمقتضى عقد الإيجار، ويؤجر هؤلاء فكرتهم بقولهم: "إن مهمة شركة قرض الإيجار لا تكمن مطلقا في تملك الأصل لأجل تأجيرها، وإنما تكمن في إقراض النقود مقابل تملك الأصل على سبيل الضمان"<sup>1</sup>. غير أن هذا التصور قد يكون مقبولا من الناحية الإقتصادية لجهة ابراز دور شركة قرض الإيجار في منح الائتمان، ولكنه لا يستقيم مع القواعد والأحكام الخاصة التي تنظم عقد قرض الإيجار والتي تميزه عن عقد القرض، وفق ما سبق شرحه، خاصة لناحية إحتفاظ شركة قرض الإيجار بملكية الأموال موضوع عقد قرض الإيجار، دون أن تتحمل أية مسؤولية تتعلق بتملك الأموال، إذ تنتقل تلك المسؤولية وجميع المخاطر المتعلقة بها إلى المستأجر، في حين أنه في عقد القرض تنتقل ملكية الأموال المقرضة إلى المقرض الذي يتحمل كافة المخاطر الناشئة عنها باعتبارها مالكا لها<sup>2</sup>. وعليه يمكن القول أن تلك المحاولة لم يكتب لها النجاح والإستمرار بالنظر للإختلاف الكبير الموجود بين العقدين.

**4- نظرية أن عقد قرض الإيجار هو عقد إيجار مقترن بوعده بالبيع:** ذهبت عدة آراء إلى القول أن أساس عقد قرض الإيجار هو عقد الإيجار المقترن بالبيع، فالعقد هو عبارة عن عقد إيجار عادي يقوم بمقتضاه المؤجر بتمكين المستأجر من الإنتفاع بالأصل محل العقد لمدة محددة، تظهر فيه الأجرة التي يلتزم بها المستأجر في صورة أجرة حقيقية وليست قسطا من ثمن البيع. ويقترن هذا الإيجار بوعده بالبيع صادر عن المؤجر لصالح المستأجر يتحول إلى عقد بيع في حال أفصح المستأجر عن رغبته في الشراء خلال مدة الإيجار، وبالتالي يمكن العقد المستأجر من تملك الأصل بمقتضى الوعد بالبيع<sup>3</sup>. وقد تبدو هذه النظرية موفقة في تفسير طبيعة عقد قرض الإيجار، من حيث انتقال الملكية بعد إنتهاء مدة الإيجار، والالتزام بدفع الأقساط طيلة مدة العقد، إضافة إلى أن كلا العقدين من عقود الإستثمار، فالمؤجر يستثمر أمواله عن طريق تأجيرها للمستأجر مقابل أجرة والمستأجر ينتفع

<sup>1</sup> - هاني محمد دويدار، مرجع سبق ذكره، ص 606.

<sup>2</sup> - نادر عبد العزيز شافي، مرجع سبق ذكره، ص 560.

<sup>3</sup> - بسام مسلم هلال القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 46.

بها دون أن يدفع قيمتها مقدماً<sup>1</sup>، إلا أن هذه النظرية لم تسلم من النقد لتعدد الإختلافات بين عقد الإيجار المقترن بوعده بالبيع وعقد قرض الإيجار، والتي سبق التعرض لها في المطلب السابق. مما تقدم نلاحظ أن هناك إختلاف واضح بين عقد قرض الإيجار وغيره من العقود التي تشبهه به، لذلك نؤيد القائلين بعدم دقة الرأي القائل بضم عقد قرض الإيجار إلى طائفة العقود المسماة، لأن هذا العقد من العقود الحديثة وبخاصة مع تزايد مجالات تطبيقه. ثانياً- الأسس النظرية الحديثة المفسرة للطبيعة القانونية لعقد قرض الإيجار: بعد أن استعرضنا النظريات التقليدية التي حاولت ادراج عقد قرض الإيجار ضمن قواعد وأحكام أحد العقود المسماة التقليدية، تبين لنا أن أياً من تلك النظريات لم يستطع أن يفسر طبيعته القانونية، مما أدى إلى ظهور عدة نظريات حديثة حول الطبيعة القانونية لعقد قرض الإيجار، أهمها:

**1- نظرية العقد المنشئ للملكية الاقتصادية:** يرى *GOYET* أن خصوصية عقد قرض الإيجار، ترجع إلى احتفاظ المؤجر بملكية الأصل على سبيل الضمان، مع انتقال الأصل إلى المستأجر، لذلك فإن المؤجر لا يظهر كدائن بقيمة الأصل، وإنما يشتري الأصل ويصبح مالكا له، ثم يؤجره للمستأجر الذي يصبح مالكا مؤقتاً له، مما يسمح لحق الملكية بأن يقوم بدوره كضمان ضد مخاطر المستأجر وهذه هي الملكية الاقتصادية<sup>1</sup>، أما الملكية القانونية هي الملكية التي نضمها القانون المدني، والتي تنقضي بهلال الشيء، وعليه فالملكية الاقتصادية عبارة عن ذلك الحق الذي يسمح لصاحبه بالاستفادة من الأصل واستغلال مدة عمره التي يقدرها الطرفان، وتنشأ الملكية الاقتصادية وتنقضي بإنقضاء العقد، حيث يعتبر العقد هو المنشئ للملكية الاقتصادية؛ وبفرض اندراج عقد قرض الإيجار تحت مفهوم الملكية الاقتصادية، تنحصر التزامات المؤجر في وضع الأصل تحت تصرف المستأجر، ويستفاد من ذلك أن المستأجر له سلطة مباشرة على الأصل المؤجر (حق عيني)، ومتى انتهى العقد أو تم فسخه، تنقضي الملكية الاقتصادية<sup>2</sup>. وقد تبدو هذه النظرية موفقة في تفسير طبيعة عقد قرض الإيجار من حيث ربطها العضوي بين دور الملكية القانونية المقررة للمؤجر والملكية الاقتصادية المقررة للمستأجر، إلا أنها لم تسلم من النقد خاصة أنها اعتبرت أن للمستأجر سلطة مباشرة على الأصل، وهي الملكية الاقتصادية، ولم تعتبره مديناً، وإذا تم وضع الأصل تحت تصرف المستأجر لم يعد يقع على عاتق المؤجر إلتزام إيجابي بالتسليم<sup>3</sup>.

**2- نظرية العقد المركب:** يرى *CHAMPAUD* أن هناك خمسة قوالب عقدية تدخل في تكوين عقد قرض الإيجار، ويقوم ترتيبها بحسب تعاقب أثارها على النحو التالي: الوعد الملزم

<sup>1</sup>- نفس المرجع، ص 49.

<sup>1</sup>- هاني محمد دويدار، مرجع سبق ذكره، ص 650.

<sup>2</sup>- بسام مسلم هلال القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 69.

<sup>3</sup>- نفس المرجع، ص 70.

للجانبيين بالإيجار، الوكالة، الإيجار، الوعد المنفرد بالبيع، والبيع، ويشير أن هذه القوالب الخمسة هي تلك القوالب الرئيسية التي تدخل في تكوين عقد قرض الإيجار<sup>1</sup>، ووفقا لهذا الاتجاه فإن عقد قرض الإيجار يتكون من عدة عقود مختلفة، اندمجت في عقد واحد غير قابل للتجزئة، يتميز بثلاثة خيارات مقررّة للمستأجر. ولا يعني احتواء عقد قرض الإيجار على تلك القوالب العقدية تقسيمه أو تجزئته، بل نكون بصدد عملية قانونية مركبة من عدة عمليات تقليدية، تؤلف في مجموعها عملا قانونيا واحدا غير قابل للتجزئة، ومستقلا عن كل عمل من الأعمال القانونية المكونة له<sup>1</sup>. غير أن هذه النظرية لم تسلم هي الأخرى من النقد، حيث أنه لا يمكن الإستناد إلى تعدد القوالب العقدية التي يشهد بها عقد قرض الإيجار لاعتباره عقدا مركبا، فهذه القوالب إما أن تكون لازمة لوضع العقد موضع التنفيذ، وإما أن تكون لازمة لإنهاء الرابطة العقدية، وبالتالي لا تعبر مختلف هذه القوالب عن تعدد الروابط الإقتصادية بين المؤجر والمستأجر<sup>2</sup>.

يظهر مما سبق، أن عقد قرض الإيجار هو نوعا من العقود ذات الطبيعة الخاصة التي تنشأ لسد الحاجات الاقتصادية، وأنه عبارة عن نظام قانوني مركب يتكون من بعض القواعد القانونية المستمدة من العقود التقليدية، ويتميز هذا النظام ببعض الخصائص المستمدة من مزج تلك القواعد القانونية مع بقائه مستقلا عنها، إذ لا يمكن وضعه تحت أي من العقود المسماة التي نظمها المشرع، فهو عقد ذو طبيعة خاصة، الطرف الأول وهو المشروع الذي يحتاج إلى التمويل (المستأجر)، والطرف الثاني وهو شركة قرض الإيجار التي تتولى عملية تمويل شراء ما يحتاجه الطرف الأول من تجهيزات أو معدات ثم تقوم بتأجيرها للطرف الأول ضمن شروط وأحكام عقد قرض الإيجار، أما الطرف الثالث فهو بائع أو مورد تلك الأصول موضوع عقد قرض الإيجار. هذا بالإضافة إلى ما ينشأ عن تلك العلاقات من حقوق وواجبات ومسؤوليات، منها ما يخضع للقواعد العامة للعقود ومنها ما يخضع لأحكام وقواعد بعض العقود المسماة التقليدية، ومنها ما يخضع لقواعد وأحكام خاصة يتميز بها عقد قرض الإيجار عن غيره من العقود<sup>3</sup>.

#### المطلب الثالث: الآثار القانونية لعقد قرض الإيجار وإنقضائه

يترتب عن عقد قرض الإيجار مجموعة من الإلتزامات متعلقة بكل الأطراف المكونة له، كما أنه قد ينتهي بإنهاء المدة المتفق عليها أو قبلها، وفيما يلي شرح مفصل للإلتزامات كل طرف في عقد قرض الإيجار وكذا الأسباب التي تحول دون إتمام المدة المتفق عليها في عقد الإيجار.

<sup>1</sup> - هاني محمد دويدار، مرجع سبق ذكره، ص 668.

<sup>1</sup> - بسام مسلم هلال القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 73.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص ص 74-75.

<sup>3</sup> - نادر عبد العزيز شافي، مرجع سبق ذكره، ص ص 573-574.



أولاً- أثار عقد قرض الإيجار (*Les effets du contrat de crédit-bail*): لما كان عقد قرض الإيجار من العقود الملزمة لكل الأطراف، فإن التزامات كل طرف تمثل حقوقاً للطرف الأخر، وسوف نتعرض لأثار عقد قرض الإيجار في النقاط التالية:

1- **التزامات المؤجر (*Les obligations du crédit-bailleur*):** سنتعرض فيما يلي لخصوصية التزامات المؤجر في عقد قرض الإيجار بما يتفق مع طبيعة هذا العقد.

✓ **الإلتزام بالتسليم (*L'obligation de délivrance*):** طبقاً للقواعد العامة، فإن المؤجر يلتزم بتسليم المستأجر الأصل المؤجر سواء أكان منقولاً أو عقاراً في حالة صالحة لأداء الغرض الذي أجر من أجله حتى يتمكن من الإنتفاع به بما يتفق مع طبيعة نشاطه، كما يجب تحديد ميعاد التسليم في العقد لما يمثله من أهمية خاصة، إذ أنه يحدد بداية تنفيذ عقد قرض الإيجار من حيث تسليم الأصل محل العقد إلى المستأجر، وكذلك بداية أداء هذا الأخير لأقساط الإيجار المتفق عليها في العقد، ولكن جرت العادة على أن المستأجر هو الذي يتولى عملية إختيار المورد والأصل الإنتاجي ويحدد مواصفاته الفنية، فإنه يحصل على توكيل من المؤجر لإستلام الأصل محل العقد من المورد وفقاً للشروط والمواصفات المتفق عليها وبموجب محضر يثبت فيه حالة الأصل المؤجر ومابه من عيوب إن وجدت، ويكون المستأجر مسؤولاً قبل المؤجر عن أي بيانات تذكر عن الأصل في محضر الإستلام<sup>1</sup>.

✓ **الإلتزام بنقل ملكية الأصل للمستأجر (*L'obligation de transférer la propriété*):** إن التزام المؤجر بنقل ملكية الأصل في نهاية العقد يعتبر شرطاً جوهرياً في عقد قرض الإيجار، حيث يكون المؤجر ملزماً بنقل ملكية الأصل خالياً من القيود والحقوق العينية التبعية التي تنقله إلى المستأجر في نهاية مدة العقد، أو قبل إنتهاء العقد إذا قام المستأجر بالوفاء بجميع الأقساط المتبقية، ودفع ثمن التملك المتفق عليه (القيمة المتبقية)، وأعلن عن رغبته في شراء الأصل، طبقاً للشروط المحددة في عقد قرض الإيجار، بحيث لا يستطيع المؤجر أن يمتنع عن نقل ملكية الأصل طالما أن المستأجر قد أوفى بما هو مقرر عليه من التزامات (خاصة القيمة المتبقية)، وأساس هذا الإلتزام هو وعد بالبيع من جانب واحد يلتزم به المؤجر تجاه المستأجر في نهاية مدة العقد (سواء كان الأصل منقولاً أو عقاراً)، ولا يلتزم المستأجر بالشرط طالما أن الوعد بالبيع مقرر لمصلحته<sup>2</sup>.

✓ **الإلتزام بالصيانة (*L'obligation d'entretien*):** يلتزم المؤجر بصيانة الأصل المؤجر لبقائه صالحاً لأداء الغرض الذي أجر من أجله، ولكن عملاً تقع الترميمات الضرورية على عاتق المستأجر، حيث أن دور شركات قرض الإيجار هو دور تمويلي، ولذا فقد درجت أغلبها على إدراج شرط صريح في العقد يعفيها من عبء

<sup>1</sup>- نجوى براهيم البدالي، عقد الإيجار التمويلي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2005، ص ص 308-311.

<sup>2</sup>- بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سبق ذكره، ص ص 221-222.

صيانة الأصل المؤجر يقضي بتحمل المستأجر لهذا العبء، لما للأخير من دور في إختيار الأصل وإستلامه من المورد وفحصه ومعاينته والتأكد من مطابقته للمواصفات الفنية<sup>1</sup>.

✓ **الإلتزام بالضمان (L'obligation de garantie):** طبقاً للقواعد العامة، يلتزم المؤجر بتمكين المستأجر من الإنتفاع بالأصل المؤجر لمدة معينة، ولاشك أن التزامه بالتمكين يتفرع عنه التزامه بالضمان، إذ يضمن المؤجر للمستأجر خلو الأصل المؤجر من العيوب الخفية التي تمنع الأخير من استعمال الأصل في الغرض الذي أجر من أجله، ولكن عملاً يقع الضمان على عاتق المستأجر، حيث أن دور شركة قرض الإيجار هو دور تمويلي بحت يقتصر على دفع ثمن الأصل محل العقد دون التدخل في الأمور الفنية، ويقوم المستأجر بتفويض من المؤجر بإختيار المورد والأصل والتفاوض على ثمن الشراء، وتحديد المواصفات الفنية بما يتفق مع طبيعة نشاطه، كما أنه يتولى عملية إستلام هذا الأصل من المورد بناء على تفويض المؤجر له ويحرر محضر الإستلام الذي يثبت فيه حالة هذا الأصل من حيث خلوه من العيوب ومطابقته للمواصفات المتفق عليها بين المورد والمستأجر، لذا يتحرر المؤجر من الإلتزام بضمان العيوب الخفية بإدراج شرط في عقد التأجير يتحرر فيه من التزامه بالضمان ويلقي به على عاتق المستأجر<sup>2</sup>.

**2- إلتزامات المستأجر (Les obligations du crédit-preneur):** سنتعرض فيما يلي لخصوصية إلتزامات المستأجر في عقد قرض الإيجار بما يتفق مع طبيعة هذا العقد.

✓ **الإلتزام بالمحافظة على الأصل المؤجر:** ينشئ عقد قرض الإيجار للمستأجر حق الإنتفاع بالأصل محل العقد، ويلتزم المستأجر بإستعمال الأصل في حدود الغرض الذي يستخدم من أجله، أي لا يخرج في إستعماله عن المألوف<sup>3</sup>، وأن يتقيد بتعليمات المؤجر أو المورد بخصوص كيفية الإستعمال لذلك ففي مجال قرض الإيجار للمنقولات يتعين على المستأجر وضع المنقول في المكان المخصص له وعدم نقله من مكانه والالتزام بساعات التشغيل اليومية، والإلتزام بعدم إدخال أي تعديلات عليه، أما إذا كان عقد التأجير وارداً على عقار فإنه يتعين إستعماله بحسب ما أعد له، فإذا كان العقار معداً لغرض صناعي فلا يجوز إستعماله للسكن أو لأغراض تجارية، كما يحظر عليه وضع أي مواد في العقار من شأنها إلحاق الضرر به<sup>4</sup>.

✓ **الإلتزام بدفع أقساط الإيجار (L'exigibilité des loyers):** يعتبر إلتزام دفع قسط الإيجار من أهم الإلتزامات الملقة على عاتق المستأجر بإعتباره المستفيد من عقد قرض الإيجار؛ فهذا الإلتزام هو مقابل إنتفاعه بالمعدات أو الألات أو التجهيزات موضوع العقد، إذ أنه

<sup>1</sup> - نجوى براهيم البدالي، مرجع سبق ذكره، ص ص 314-315.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص ص 315-323.

<sup>3</sup> - حسام الدين عبد الغاني الصغير، مرجع سبق ذكره، ص 40.

<sup>4</sup> - بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 235.

من الثابت أن قسط الإيجار هو مقابل الإنتفاع. ويعود لطرفي عقد الإيجار حرية تحديد القسط وقيمته وومواعيد ومكان وكيفية دفعه والتاريخ الذي يبدأ فيه تنفيذ هذا الإلتزام، على أن تراعى طبيعة عقد قرض الإيجار بإعتباره وسيلة من وسائل التمويل، كما تراعى الحياة الإقتصادية للأصول موضوع العقد، إذ يرتفع أو ينخفض القسط تبعا لنسبة إهلاك تلك الأصول<sup>1</sup>.

✓ **الإلتزام برد الأصل المؤجر (L'obligation de retourner le bien loué):** يعد إلتزام المستأجر برد الأصل المؤجر هو أحد الخيارات المتاحة له في نهاية مدة عقد الإيجار، ويكون المستأجر ملتزما به في حالة عدم استعماله خيار الشراء المقرر له أو خيار تجديد العقد لمدة أخرى، ويتم رد الأصل المؤجر بالحالة المتفق عليها في العقد<sup>2</sup>.

✓ **الإلتزام بالإمتناع عن بعض التصرفات المتعلقة بالأصل المؤجر:** يترتب على الطبيعة القانونية الخاصة لعقد قرض الإيجار أن يتمتع المستأجر عن إجراء بعض التصرفات التي تتعارض مع الاعتراف الشخصي بينه وبين المؤجر، ومن هذه التصرفات نجد:<sup>3</sup> أولا، عدم تغيير مكان الأصل إذا كان من المعدات الصناعية الثابتة، أو إعارته لشخص آخر، أو تمكين غيره من استعماله والإنتفاع به، خلافا للقواعد العامة في عقد الإيجار العادي والتي تجيز للمستأجر إعارة الأصل، وتمكين غيره من استعماله والإنتفاع به بدون مقابل؛ ثانيا، لا يحق للمستأجر التصرف بالأصل، أو ترتيب أي حق عيني عليه، وتعتبر جميع العقود التي يبرمها المستأجر والتي يترتب عليها أي حق عيني باطلة.

✓ **الإلتزام بالتأمين (L'obligation d'assurer le bien loué):** تشترط شركات قرض الإيجار على المستأجر إبرام تأمين ضد كل الأخطار وطوال مدة العقد على الآلات أو المعدات أو غيرها موضوع عقد قرض الإيجار، ويقوم المستأجر بسداد أقساط التأمين لمصلحة المؤجر، بحيث إذا هلكت تلك الأصول إستحق مبلغ التأمين لشركة قرض الإيجار، وذلك لتعويض هذه الأخيرة عن الإيجارات المتفق عليها عن باقي مدة الإيجار، فضلا عن التعويض عن المبلغ المتفق على أن يدفعه المستأجر عند نهاية الإيجار إذا رغب في شراء الأصل المؤجر<sup>1</sup>.

3- **إلتزامات المورد (Les obligations du fournisseur):** طبقا للقواعد العامة، فإن المورد يلتزم بتسليم الأصل إلى المستأجر في الوقت المحدد، أي في الوقت الذي يتم فيه الإمضاء على محضر التسليم بين المورد والمستأجر، كما يلتزم المورد بضمان العيوب الخفية (Les vices cachés) التي تمنع المستأجر من إستعمال الأصل المؤجر في الغرض الذي أجر من أجله<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>- نادر عبد العزيز شافي، مرجع سبق ذكره، ص ص 255-256.

<sup>2</sup>- نجوى براهيم البدالي، مرجع سبق ذكره، ص ص 314-315.

<sup>3</sup>- بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سبق ذكره، ص ص 244-245.

<sup>1</sup>- نادر عبد العزيز شافي، مرجع سبق ذكره، ص ص 286-287.

<sup>2</sup>- Nabila SMAILL, **op. cit.**, pp: 49-50.

يبقى القول أن الالتزامات السابقة هي عبارة عن التزامات عامة نجدها في كل عقود قرض الإيجار، ويمكن أن تحتوي هذه الأخيرة على بنود إضافية راجعت بالأساس إلى إرادة كل الأطراف وقدرتهم على الالتزام بها.

**ثانيا- إنقضاء عقد قرض الإيجار:** قد ينتهي عقد قرض الإيجار بإنهاء المدة المتفق عليها والمحددة في العقد، كما قد ينتهي العقد قبل إنتهاء المدة.

**1- إنتهاء عقد قرض الإيجار بإنهاء المدة المحددة في العقد:** ينتهي عقد قرض الإيجار بإنهاء المدة المتفق عليها بين المتعاقدين؛ إذ أنه من عقود المدة، حيث تنتهي هذه العقود بإنهاء المدة المحددة لها، وهذه هي النهاية الطبيعية لهذا النوع من العقود<sup>1</sup>، ونظرا لخصوصية هذا العقد فإن المستأجر يتمتع في النهاية بثلاثة خيارات، إما شراء الأصل الإنتاجي محل عقد قرض الإيجار بثمن يراعى في تقديره أقساط الإيجار التي دفعها المستأجر طوال مدة العقد، ولذا يكون الشراء مقابل القيمة الباقية (*La valeur résiduelle*) التي لم تغطها أقساط الإيجار، وإما تجديد العقد لمدة أخرى وهنا تكون القيمة الإيجارية منخفضة عن المدة السابقة لمنح المستأجر فرصة الإنتفاع بهذا الأصل الذي دفع الجانب الأعظم من ثمنه في المدة الأولى من خلال أقساط الإيجار التي سدها طوال مدة العقد، وإما رد الأصل المؤجر لرغبته في الحصول على معدات متطورة<sup>2</sup>، وهذا عكس الإيجار العادي الذي لا يتمتع فيه المستأجر بهذا الخيار الثلاثي ودائما يحرص المؤجر على إسترداد الأصل المؤجر وذلك لتأجيريه مرة أخرى لأنه مصدر رزقه، أما المؤجر في عقد قرض الإيجار فيحرص على إسترداد ثمن شراء الأصل في حين أن الملكية ليست هدفا في ذاتها وإنما هي وسيلة لتمويل الإستثمارات وضمان لإسترداد رأسماله المستثمر في شراء الأصل المؤجر محل العملية التمويلية.

**2- إنتهاء عقد قرض الإيجار قبل إنتهاء المدة المحددة في العقد:** قد يحدث وأن ينتهي عقد قرض الإيجار قبل إنتهاء المدة المتفق عليها والمحددة في العقد، وهذا يرجع طبعاً إلى عدة أسباب منها:  
✓ **عدم أداء المستأجر الأجرة في المواعيد المتفق عليها:** من المعلوم أن عقد قرض الإيجار من العقود الملزمة لكل الأطراف، وقد أوضحنا الإلتزامات التي تقع على عاتق أطرافه، فإذا أخل أحد أطراف العقد بالإلتزاماته يجوز للطرف الأخر أن يطلب فسخ العقد<sup>1</sup>، والإلتزام بدفع أقساط الإيجار من أهم الإلتزامات التي تقع على عاتق المستأجر، ويجب عليه أدائها في مواعيد إستحقاقها، فإذا حل ميعاد الإستحقاق، ولم يقم بالوفاء بها، فإنه يكون قد تخلف عن الدفع، ومن حق المؤجر طلب فسخ العقد<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>- نادر عبد العزيز شافي، مرجع سبق ذكره، ص 365.

<sup>2</sup>- نجوى براهيم البدالي، مرجع سبق ذكره، ص ص 367-369.

<sup>1</sup>- حسام الدين عبد الغاني الصغير، مرجع سبق ذكره، ص 45.

<sup>2</sup>- بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 349.

✓ **إشهار إفلاس المستأجر أو إعلان إعساره:** يعتبر عقد قرض الإيجار من عقود الإعتبار الشخصي، لأنه يقوم على علاقة تمويلية في جوهره وهي من العلاقات المبنية على عنصر الثقة، ويترتب على ذلك أن يكون للمستأجر اعتباره الجوهري إلى شركة قرض الإيجار<sup>1</sup>، وبالتالي فإن الإفلاس من شأنه أن يؤثر على شخص المستأجر، ويجعله غير جدير بالثقة، وبالتالي يؤثر على وجود العقد وإستمراره، ويترتب حتما على الحكم بشهر إفلاس المستأجر، ومن تاريخ صدوره تخليه عن إدارة جميع أمواله، ولا يجوز له أن يبيع شيئا من أصوله، كما أن الأصل المؤجر لا يدخل ضمن الضمانة العامة للدائنين<sup>2</sup>.

✓ **وفاة المستأجر أو فقدانه الأهلية:** لقد سبق أن ذكرنا أن عقد قرض الإيجار يقوم على الإعتبار الشخصي وعلى ثقة المؤجر في شخص المستأجر، وتقوم مقومات المستأجر الشخصية من حيث الكفاءة أو الخلق أو الائتمان بدور جوهري في نشأة الرابطة القانونية وتنفيذها، فالمؤجر يرتكن فيما يتعلق بتنفيذ العقد إلى مقومات المستأجر الشخصية وقدرته على مواجهة الأعباء المالية الناشئة عن العقد، لذلك فهو لا يقبل أن يحل شخصا آخر محل المستأجر في تنفيذ إلتزاماته التعاقدية، وبالتالي فإن فسخ العقد من جهة المؤجر يبرز في كل ما يؤثر في الإعتبار الشخصي كوفاة المستأجر أو فقدانه الأهلية إذا كان شخصا طبيعيا، أما إذا كان المستأجر شخصا معنويا فإن العقد ينقضي بإنقضاء الشخصية المعنوية للشركة، وهذا يعد بمثابة الموت بالنسبة إلى الشخص الطبيعي إذ لم يعد هناك مجال لإستمرار بقاء الشخص المعنوي الذي يستمد وجوده من عقد الشركة، ويحصل المؤجر على تعويض من شركة التأمين التي قامت بالتأمين على حياة المستأجر لمصلحة المؤجر، ويعادل التعويض في إستحقاقه ثمن الأصل المؤجر الذي دفعه المؤجر عند بدأ عملية قرض الإيجار<sup>1</sup>. يبقى لنا في النهاية أن نؤكد على أهمية التنظيم القانوني لعمليات قرض الإيجار، باعتباره مهم جدا في تحديد التزامات وحقوق كل أطراف العقد.

#### المبحث الرابع: قرض الإيجار في الفكر المحاسبي والمالي

سيتم في هذا المبحث إلى دراسة التصنيف والتسجيل المحاسبي لعقود قرض الإيجار في المعايير المحاسبية، ثم بيان أهم الطرق المستخدمة من طرف المستأجر عند تقييم قرار الإستئجار أو الشراء عن طريق الإقتراض، وأخيرا إلقاء الضوء على أسس تقييم قرار التأجير من وجهة نظر المؤجر.

**المطلب الأول: قرض الإيجار في الفكر المحاسبي.**

**المطلب الثاني: قرض الإيجار في الفكر المالي.**

<sup>1</sup> - هاني محمد دويدار، مرجع سبق ذكره، ص 484.

<sup>2</sup> - بسام هلال مسلم القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 349.

<sup>1</sup> - نفس المرجع، ص ص 356-357.

### المطلب الأول: قرض الإيجار في الفكر المحاسبي

نهدف من خلال هذا المطلب إلى إستعراض أهم المعايير التي توصل إليها كل من مجلس معايير المحاسبة المالية الأمريكي، المجلس الأعلى للمحاسبة الفرنسي، ولجنة معايير المحاسبة الدولية حول التصنيف والتسجيل المحاسبي لعقود قرض الإيجار. أولاً- **التصنيف المحاسبي لعقود قرض الإيجار في المعايير المحاسبية**: يختلف التصنيف المحاسبي لعقود قرض الإيجار باختلاف المعيار المحاسبي المستخدم في كل دولة، ومن بينها نجد:

**1- التصنيف المحاسبي لعقود التأجير في المعيار الأمريكي رقم 13 (FAS 13)**: طبقاً للمعيار الأمريكي رقم (13) الصادر عن مجلس معايير المحاسبة المالية (*Financial Accounting Standards Board-FASB*)، في نوفمبر 1976، يصنف العقد في دفاتر المستأجر كقرض إيجار مالي إذا توفر فيه شرط أو أكثر من الشروط الأربعة التالية:<sup>1</sup>

- ✓ أن ينص عقد قرض الإيجار على إنتقال ملكية الأصل للمستأجر في نهاية مدة التأجير؛
- ✓ أن يتضمن عقد قرض الإيجار خيار شراء الأصل (*Option to purchase*) من طرف المستأجر؛
- ✓ أن لا تقل مدة التأجير عن 75% من العمر الإقتصادي المقدر للأصل المستأجر (لا ينطبق هذا الشرط إلا على الأصول الجديدة أما إذا كانت الأصول مستخدمة فالقاعدة تختلف)؛
- ✓ أن لا تقل القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار\* (*Minimum Lease Payments*) عن 90% من القيمة السوقية العادلة\*\* (*Fair Market Value*) للأصل المستأجر في تاريخ نشأة عقد الإيجار.

وفي حالة عدم تحقق أي شرط من الشروط الأربعة السابقة في عقد قرض الإيجار عند نشأته يصنف العقد كقرض إيجار تشغيلي.

**2- التصنيف المحاسبي لعقود قرض الإيجار في المعيار الفرنسي**: إن التصنيف المحاسبي لعقود قرض الإيجار في فرنسا لم يستند إلى معيار دقيق يسمح لنا بتفريق قرض الإيجار التشغيلي عن قرض الإيجار المالي، ليبقى التفريق بينهما عبارة عن مجرد محاولات من أبرزها تلك المقدمة من طرف المجلس الأعلى للمحاسبة (*Le conseil supérieur de la comptabilité*) سنة 1995، وقد إستند هذا المجلس على أربعة معايير

<sup>1</sup> - Peter K. NEVITT, Frank J. FABOZZI, *op. cit*, p: 138.

\*- تعبر القيمة السوقية العادلة للأصل المستأجر عن السعر الذي يمكن أن يباع به الأصل في المعاملات الحرة بعيداً عن الأطراف المشتركة في عملية البيع أو الشراء.

\*\* - الحد الأدنى لدفعات الإيجار هو أقل قيمة إيجارية يتم دفعها من طرف المستأجر خلال فترة الإستئجار مخصوماً منها أي مبالغ إضافية تدفع مقابل تكاليف الخدمات (تأمين وصيانة) والضرائب التي قد يسدها المؤجر، بالإضافة إلى أية قيمة متبقية للأصل تكون مضمونة من جانب المستأجر. أنظر: سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية، التطبيقية، مرجع سبق ذكره، ص ص 149-150.

لمعرفة نية (*L'intention*) المستأجر فيما إذا كانت بغرض تملك الأصل المؤجر (قرض إيجار مالي) أو الاستفادة من خدماته فقط (قرض إيجار تشغيلي)، ويكون بذلك لكل عقد قواعد محاسبية خاصة به<sup>1</sup>.

3- **التصنيف المحاسبي لعقود قرض الإيجار في المعايير الدولية (IAS 17)**: طبقا للمعيار الدولي رقم (17)، فإن التفرقة بين عقد قرض الإيجار المالي وعقد قرض الإيجار التشغيلي يتم بالإعتماد على جوهر الصفقة (*Substance*) وليس على شكل العقد (*Form*)، كذلك تحديد ما إذا كان العقد يحول جميع المنافع (*Rewards*) والمخاطر (*Risks*) الأساسية الخاصة بملكية الأصل المؤجر إلى المستأجر أو المؤجر<sup>2</sup>.

ويقصد بفكرة المخاطرة في المعيار الدولي رقم (17) تلك الخسائر المحتملة الناتجة عن الطاقة العاطلة (*La sous-utilisation*) للأصل المؤجر، أو تقادمه تكنولوجيا (*L'obsolescence technologique*) أو تلك الناتجة عن التغيرات في المردودية بسبب الظروف الاقتصادية السائدة، أما المنافع فيقصد بها الأرباح المتوقعة تحقيقها خلال مدة الحياة الاقتصادية للأصل المؤجر، بالإضافة إلى القيمة المتبقية المحققة<sup>1</sup>.

ويقرر المعيار الدولي رقم (17) بأن تحويل جميع المنافع والمخاطر الخاصة بملكية الأصل إلى المستأجر يؤدي بنا إلى تصنيف العقد كقرض إيجار مالي، ويتحقق ذلك بتحقيق واحد على الأقل من الشروط التالية:<sup>2</sup>

- ✓ ينقل عقد قرض الإيجار ملكية الأصل إلى المستأجر في نهاية مدة العقد؛
- ✓ يتضمن عقد قرض الإيجار خيار شراء الأصل من طرف المستأجر وأن تكون هناك درجة معقولة من اليقين بأن الخيار سينفذ؛
- ✓ يجب أن تغطي مدة الإيجار الجزء الأكبر من العمر الاقتصادي للأصل المؤجر؛
- ✓ القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار تقارب القيمة العادلة (*Approximates Fair Value*) للأصل المؤجر؛
- ✓ الأصول المؤجرة ذات طبيعة متخصصة تصلح فقط للمستأجر الذي إستئجرها دون تعديلات أساسية تجرى عليها؛
- ✓ إذا كان بإمكان المستأجر إلغاء عقد قرض الإيجار فإنه يتحمل الخسائر الناتجة عن هذا الإلغاء؛
- ✓ تحمل المستأجر للمكاسب أو الخسائر الناتجة عن التقلبات في القيمة العادلة للأصل؛

<sup>1</sup>- Jean François GERVAIS, **op, cit**, pp: 73-74.

<sup>2</sup>- Henne VAN GREUNING, Maruis KOEN, **International accounting standards : A Practical guide**, the world Bank, second Edition, Washington, USA, 2001, p: 53.

<sup>1</sup>- Eric ducasse et autres, **Normes comptables internationales IAS/IFRS : avec exercices d'application corrigés**, éditions de Boeck, Bruxelles, Belgique, 2005, p: 53.

<sup>2</sup>- Henne VAN GREUNING, Maruis KOEN, **op, cit**, p: 53.

✓ إذا كان يتاح للمستأجر القدرة على الإستمرار في الإستئجار لمدة ثانوية (إضافية) بإيجار أقل من الإيجار السائد في السوق.

ويستخلص مما سبق، أن الشروط الأربعة الأولى هي نفس الشروط التي حددها المعيار الأمريكي لتفريق عقد قرض الإيجار المالي عن عقد قرض الإيجار التشغيلي، إلا أن اللغة المستخدمة في الشرطين الثالث والرابع من شروط تصنيف عقود قرض الإيجار التي جاء بها المعيار الدولي تدخلهما في التقدير الشخصي، ذلك أن المعيار الأمريكي نص على أن مدة قرض الإيجار لا تقل عن 75% من العمر الإقتصادي المقدر للأصل حتى يصنف العقد كقرض إيجار مالي، بينما نجد أن المعيار الدولي رقم (17) نص على أنه يجب أن تغطي مدة قرض الإيجار الجزء الأكبر من العمر الإقتصادي للأصل المؤجر حتى يصنف العقد كعقد إيجار مالي، وكذلك الحال بالنسبة للقيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار حيث نجد أن المعيار الأمريكي رقم (13) نص على أن لا تقل عن 90% من القيمة السوقية العادلة حتى يصنف العقد كقرض إيجار مالي، بينما نص المعيار الدولي على أن تكون القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار قريبة من القيمة السوقية العادلة حتى يصنف العقد كعقد إيجار مالي.

ثانيا- **التسجيل المحاسبي لعقود قرض الإيجار في المعايير المحاسبية:** يختلف القياس المحاسبي لعقود قرض الإيجار باختلاف المعيار المستخدم في كل دولة، ومن بينها نجد:

**1- التسجيل المحاسبي لعقود قرض الإيجار في المعيار الأمريكي:** إذا تم تصنيف العقد كقرض إيجار مالي فإن المستأجر يسجل الأصل المؤجر في جانب الأصول من ميزانيته بالقيمة الأقل\* بين القيمة السوقية العادلة للأصل والقيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار، ويسجل في جانب الخصوم دين بنفس القيمة، كما يلتزم المستأجر بإهلاك الأصل أي تسجيل أقساط الإهلاك للأصل المستأجر ويستخدم في ذلك الطريقة نفسها التي يتم بها حساب قسط الإهلاك لأصوله المملوكة، وتكون فترة الإهلاك إما: العمر الإنتاجي المقدر للأصل أو مدة العقد، في حين ينبغي على المؤجر إظهار صافي الإستثمار المؤجر (يمثل إجمالي الإستثمار ناقص إيرادات التمويل غير المكتسبة) بدلا من الأصل المؤجر في ميزانيته، أما إذا تم تصنيف العقد كقرض إيجار تشغيلي فإنه يسجل محاسبيا كعمليات إستئجار عادية يقوم من خلالها المؤجر بإظهار الأصل المؤجر في جانب الأصول من ميزانيته، وبالتالي هو الذي يهلك الأصل، أما أقساط الإيجار التي يحصلها فهي تسجل في

\* إن القاعدة في القياس المحاسبي تنص على اعتماد التكلفة الفعلية لذلك يجب إستعمال القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار كأساس لقياس تكلفة الأصل المستأجر، غير أنه عندما يكون مقدارها أعلى من القيمة السوقية العادلة، فإنه في هذه الحالة ينبغي الإستغناء عنها وإعتداد القيمة العادلة للأصل، وهذا يعني أن سعر الأصل في السوق يمثل السعر الأعلى الذي يقاس به الأصل موضوع عقد الإيجار.



حساب النتيجة، في حين يكتفي المستأجر بتسجيل الأقساط الإيجارية المدفوعة كمصاريف في حساب النتيجة، إضافة إلى إظهار بعض المعلومات في ملحق الميزانية<sup>1</sup>.

2- **التسجيل المحاسبي لعقود قرض الإيجار في المعيار الفرنسي:** لقد أوضح القانون رقم 83-353 الصادر في 30 أبريل 1983 عملية التسجيل المحاسبي لعقود قرض الإيجار في فرنسا<sup>2</sup>، ووفقا له فإن المستأجر غير ملزم بتسجيل أي تثبيتات (*Immobilisation*) في جانب الأصول من ميزانيته، ولا بتسجيل أي دين في جانب الخصوم، وذلك كونه ليس هو المالك القانوني للأصل. مع ذلك فإن المستأجر ملزم بتسجيل الأقساط الإيجارية المدفوعة كمصاريف إستغلال<sup>3</sup>، كما أنه ملزم بإظهار بعض المعلومات الإضافية في ملحق الميزانية، ومن بين هذه المعلومات نجد: <sup>1</sup> أولا، القيمة الأصلية للأصل المؤجر المنصوص عليها في عقد الإيجار؛ ثانيا، مبلغ الإيجارات بالنسبة للسنة الجارية والسنوات السابقة؛ ثالثا، مبلغ الإيجارات الذي لم يسدد بعد إضافة إلى مبلغ القيمة المتبقية. أما بالنسبة للمؤجر فإنه ملزم بإظهار الأصل في جانب الأصول من ميزانيته بقيمة إكتسابه، في حين تسجل الإيجارات المحصلة (*Les loyers reçus*) في حساب النتيجة (*Compte de résultat*)<sup>2</sup>.

3- **التسجيل المحاسبي لعقود قرض الإيجار في المعيار الدولي:** إذا تم تصنيف العقد كقرض إيجار مالي فإنه يتعين على المستأجر الإعتراف به كأصل والتزام في ميزانيته، وذلك بالقيمة العادلة للأصل أو القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار أيهما أقل في تاريخ نشأة العقد، أما الأقساط الإيجارية المدفوعة فهي تسجل كمصاريف إستغلال في حساب النتيجة للمستأجر<sup>3</sup>، كما أن عقد قرض الإيجار المالي يؤدي إلى نشوء قسط الإهلاك على الأصل المؤجر، ويتعين أن تكون قاعدة إهلاك الأصل متناسقة مع القاعدة المتبعة بالنسبة للأصول المملوكة القابلة للإهلاك، كما يجب إحتساب قسط الإهلاك المحمل على الحسابات على أساس الطريقة المبينة في معيار المحاسبة الدولية رقم (04)، وفي حالة عدم وجود تأكيد معقول بأن المستأجر سيحصل على ملكية الأصل في نهاية مدة العقد، عندئذ يجب إهلاك الأصل بالكامل خلال مدة العقد أو عمره الإنتاجي أيهما ينتهي أولا، في حين أن المؤجر ملزم بإظهار العقد في جانب الأصول من ميزانيته ليس كمتلكات وألات ومعدات ولكن كبندين بمبلغ يعادل صافي الإستثمار في عقد الإيجار، أما الأقساط الإيجارية المحصلة فإنها تسجل في حساب الأرباح والخسائر (حساب النتيجة)<sup>4</sup>.

1- Nabila SMAILI, **op. cit.**, p: 52.

2- **Idem**, p: 53.

3- Gérard MELYON, **op. cit.**, p: 117.

1- Nabila SMAILI, **op. cit.**, p: 53.

2- **Idem**, p: 54.

3- Eric DUCASSE et al, **op. cit.**, p: 48.

4- سمير محمد عبد العزيز، التأخير التمويلي ومدخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية،... مرجع سبق ذكره، ص 151.

وإذا تم تصنيف العقد كقرض إيجار تشغيلي فإنه يسجل محاسبيا كعمليات إستئجار عادية يقوم من خلالها المؤجر بتسجيل الأصل في جانب الأصول من ميزانيته كمتلكات وألات ومعدات، ومن ثم يتم إهلاك الأصل المؤجر محاسبيا من قبل المؤجر، وذلك على أساس مماثل لقاعدة الإهلاك العادية التي يتبعها المؤجر بالنسبة للأصول المماثلة الأخرى، كما يجب أن يحتسب قسط الإهلاك وفقا للأساس المبين في معيار المحاسبة الدولية رقم (04)، أما الاقساط الإيجارية المحصلة فهي تسجل في حساب النتيجة طوال مدة العقد، في حين يكتفي المستأجر بإظهار الأقساط الإيجارية المدفوعة كمصروف في حساب الأرباح والخسائر<sup>1</sup>، إضافة إلى إظهار بعض المعلومات في ملحق الميزانية. ويستخلص مما سبق، أن المعالجة المحاسبية لعقد قرض الإيجار المالي تختلف باختلاف المعيار المستخدم في كل دولة، بحيث نجد أن المعياران الأمريكي والدولي قد إعتدما على الملكية الإقتصادية للأصل التي تعود للمستأجر، والذي يحتفظ به في ميزانيته (توجد رسملة للأصول عند المستأجر)، في حين نجد أن المعيار الفرنسي قد إعتد على الملكية القانونية للأصل التي تعود للمؤجر، والذي يحتفظ به في ميزانيته (لا توجد رسملة للأصول عند المستأجر)، إلا أن ذلك في طريقه للزوال بإعتبار أن أغلب الدول بما فيها الجزائر قد إتجهت نحو تبني معايير المحاسبة الدولية *IAS/IFRS*.

### المطلب الثاني: قرض الإيجار في الفكر المالي

إن الفرق الرئيسي والجوهري في تقييم عملية قرض الإيجار بين المؤجر والمستأجر هو أن المستأجر يوجد لديه خياران يتوجب عليه المفاضلة بينهما، وهما إما الإقتراض لشراء الأصل أو الإستئجار لذات الأصل، أما المؤجر ليس أمامه أكثر من خيار وهو تقييم قرار التأجير فقط. أولا- تقييم قرار الشراء أو الإستئجار من وجهة نظر المستأجر: هناك العديد من الطرق المستخدمة في تقييم قرار الإستئجار أو شراء الأصول الرأسمالية عن طريق الإقتراض، إلا أن هناك طريقتين تحوزان على القبول العام من جانب معظم الباحثين والدارسين هما:

1- **طريقة جونسن ولويلن (The Johnson and Lewellen Approach):** تقوم فكرة هذه الطريقة على إجراء مقارنة بين القيمة الحالية الصافية لقرار شراء الأصل [NPV(P)] والقيمة الحالية الصافية لقرار إستئجار نفس الأصل [NPV(L)]، بعدها يتم قبول وإختيار البديل التمويلي الذي يكون فيه صافي القيمة الحالية أعلى (البديل الأفضل). ويقدم جونسون ولويلن القانون التالي:<sup>2</sup>

$$\Delta NPV = NPV(P) - NPV(L)$$

$$= \sum_{j=1}^n \left[ \frac{D_j T - O_j (1-T)}{(1+K)^j} \right] + \frac{V_n}{(1+K)^j} - A_0 + \sum_{j=1}^n \frac{R_j (1-T)}{[1+r(1-T)]^j}$$

<sup>1</sup> - نفس المرجع، ص ص 151-153.

<sup>2</sup> - Ahmed RIAHI-BELKAOU, Evaluating capital projects, Greenwood Publishing Group, first published, USA, 2001, pp: 157-158.

حيث أن:  $\Delta NPV$ : التغير في صافي القيمة الحالية.  $NPV(P)$ : صافي القيمة الحالية للإقتراض والشراء.  $NPV(L)$ : صافي القيمة الحالية للإستئجار؛  $K$ : تكلفة رأس المال تساوي 12% .  
وعليه إذا كانت قيمة  $(\Delta NPV)$  موجبة يعني ذلك أن شراء الأصل يكون أفضل من إستئجاره. لكن هذه الطريقة انتقدت بسبب أنها لا تفرق بين كل من قرار شراء الأصل عن طريق الإقتراض، وقرار إستئجار نفس الأصل. حيث أنه من المفروض أن تحدد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ما إذا كانت هناك حاجة إلى أصل معين (ألات، معدات... إلخ)، ومن ثم فإنها تقرر الحصول عليه سواء عن طريق الإستئجار أو بالشراء عن طريق الإقتراض حتى يمكن تقييم قرار الإستئجار للأصل بديل تمويلي مشابه له.

**2- طريقة رونفيلد ووستريج (The Roenfeldt and Osteryoung Approach):** في هذه الطريقة يتم فصل قرار إستئجار الأصل عن قرار الشراء عن طريق الإقتراض، حيث يتم حساب القيمة الحالية الصافية لكل قرار  $[NPV(L)$  و  $NPV(P)]$ ، ثم يتم بعد ذلك قبول وإختيار البديل التمويلي الذي تكون فيه صافي القيمة الحالية أعلى (البديل الأفضل). وتستند هذه الطريقة على خطوتين أساسيتين:<sup>1</sup> أولاً، تحديد قرار الإستثمار المرغوب فيه؛ ثانياً، المفاضلة بين قرار الإستئجار وقرار الشراء عن طريق الإقتراض وذلك عن طريق تحديد تكلفة كل منهما بعد خصم الضريبة.

✓ **تحديد قرار الإستثمار المرغوب فيه:** بعد القيام بتقييم مشروع إستثماري والتأكد من جدواه الإقتصادية والمالية يطرح سؤال حول كيفية تمويل هذا المشروع الإستثماري، فإذا كان مشروع الإستثمار يتألف من تجهيزات أو آلات يمكن إستئجارها، فإن على المؤسسة أن تقوم بتحليل وتقييم بديلين للتمويل هما الإقتراض وشراء الآلة وإهلاكها أو إستئجارها، وبالطبع يجب على المؤسسة أن تختار البديل الأقل تكلفة<sup>2</sup>.

✓ **المفاضلة بين الإستئجار أو الإقتراض والشراء:** عادة ما يتم تقييم الإقتراحات الإستثمارية على أساس التدفقات النقدية المتوقعة، وليس على أساس الأرباح المتوقعة، وتنقسم التدفقات النقدية إلى نوعين: تدفقات داخلية مثل الإيرادات النقدية، وتدفقات خارجية مثل المصروفات النقدية، وعند قيام المستأجر بالمفاضلة بين قرار الإقتراض والشراء أو قرار الإستئجار، فإنه يهتم بالتدفقات النقدية الداخلة والخارجة التي تتعلق بقرار الشراء وقرار الإستئجار، أما التدفقات النقدية الخارجة الأخرى مثل قيمة مبيعات إنتاج الآلة فلا تتأثر بالقرار المتخذ، إذ تظل قيمتها ثابتة بصرف النظر عما إذا كانت الآلة مستأجرة أو مشتراة<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - Idem, pp: 159-161.

<sup>2</sup> - أحمد بوراس، مرجع سبق ذكره، ص 108.

<sup>3</sup> - منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص 564.

إن بديل إستئجار الأصل يشابه في الأساس بديل الإقتراض وشراء الأصل ذاته، لأن كلا بدلي التمويل المذكورين يرتبان على المؤسسة عمل دفعات تسديد دورية (تدفقات نقدية خارجية)، وتدعى هذه دفعات تسديد القرض في حالة الإقتراض، ودفعات إيجار في حالة الإستئجار<sup>1</sup>. وسنوضح فيما يلي طريقة تحليل كل من بدلي الإستئجار أو الإقتراض والشراء على حدة.

• **تحديد تكلفة الإستئجار (Cost of leasing):** تكلفة الإستئجار هي عبارة عن القيمة الحالية لدفعات الإيجار المستقبلية مخصومة بمعدل الفائدة الذي يجب أن تدفعه المؤسسة إلى البنك إذا إقتضت مبلغا مماثلا لقيمة الأصل ولذات الفترة الزمنية، حيث أن تكلفة الإقتراض تمثل معدل الخصم المناسب لدفعات الإيجار لأن خطر دفعات الإيجار من وجهة نظر المؤجر مماثل لخطر دفعات تسديد القرض من وجهة نظر المقرض، وتجدر الإشارة هنا أن دفعة الإيجار يجب أن تأخذ بعد الضريبة للحصول على التكلفة الفعلية للإيجار، أي بعد إستبعاد الوفر الضريبي الذي يخفض تكلفة الإستئجار، كذلك يجب الأخذ بعين الإعتبار أن دفعات الإيجار تدفع مقدما عادة، أي في بداية السنة، لكن الوفر الضريبي لا تتم الإستفادة منه إلا آخر السنة<sup>2</sup>.

نخلص من ذلك إلى أن قيمة قسط الإيجار الذي يتوقع أن تدفعه المؤسسة المستأجرة، تقل عن القيمة التي تظهر في العقد، وذلك بمقدار الوفورات الضريبية، ويمكن تحديد القسط الفعلي للإيجار، أي تحديد قيمة التدفقات الخارجة لأغراض إستئجار الأصل، بإستخدام المعادلة التالية<sup>3</sup>:

القسط الفعلي = قيمة قسط الإيجار (1-الضريبة)

• **تحديد تكلفة الإقتراض والشراء (Owning-cost of borrowing):** إن تكلفة الإقتراض والشراء هي عبارة عن القيمة الحالية لدفعات تسديد القرض وتكلفة الصيانة ناقص القيمة الحالية للوفر الضريبي الناتج عن طرح الفائدة على القرض والإهلاك والصيانة كنفقات زائد القيمة الحالية للقيمة المتبقية (الخردة) للأصل، كلها مخصومة بمعدل الفائدة على الإقتراض<sup>4</sup>، ويمكن التعبير عن القيمة الحالية لتكلفة الإقتراض والشراء (PVCBO) بإستعمال المعادلة التالية<sup>1</sup>:

$$PVCBO = \left[ \sum_{t=1}^n \frac{DR_t + M_t}{(1 + K_i)^t} \right] - \left[ \sum_{t=1}^n \frac{(I + D + M)T}{(1 + K_i)^t} + \frac{SV}{(1 + K_i)^n} \right]$$

<sup>1</sup> - أحمد بوراس، مرجع سبق ذكره، ص 108.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص ص 108-109.

<sup>3</sup> - منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص ص 565-566.

<sup>4</sup> - أحمد بوراس، مرجع سبق ذكره، ص 109.

<sup>1</sup> - مليكة زغيب، إستخدام قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد رقم 07، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2005، ص 10. متاح على الرابط التالي:  
- [http://www.webreview.dz/IMG/pdf/16\\_Le\\_financement\\_des\\_E\\_par\\_le\\_credit\\_Bail\\_Zeghib.pdf](http://www.webreview.dz/IMG/pdf/16_Le_financement_des_E_par_le_credit_Bail_Zeghib.pdf).

حيث أن:  $DR_t$ : دفعة تسديد القرض؛  $M_t$ : تكلفة الصيانة السنوية؛  $I$ : تكلفة الفائدة السنوية على القرض؛  $D$ : تكلفة الإهلاك السنوية؛  $T$ : معدل ضريبة الدخل؛  $SV$ : القيمة المتبقية (الخردة) للأصل؛  $K_i$ : معدل الفائدة على القرض (معدل الخصم).

وبعد حساب كل من القيمة الحالية لتكلفة الإستهلاك ومقارنتها بالقيمة الحالية لتكلفة الإقتراض والشراء، فإنه من العقلاني والمنطقي أن تتخذ المؤسسة قرار التمويل ذو التكلفة الأقل.

**ثانيا- تقييم قرار التأجير من وجهة نظر المؤجر:** عندما يتعلق الأمر بالمؤجر فإن تقييم قرار التأجير يتم بطريقة مختلفة، ذلك أنه ليس هناك مجال لمقارنة قرار التأجير بقرار الشراء عن طريق الإقتراض، بل سيقصر الأمر على تقييم قرار التأجير فقط. وفيما يلي نستعرض المراحل التي يمر بها قرار التأجير.

**1- تحديد صافي التدفقات النقدية:** لتحديد صافي التدفقات النقدية ينبغي أولاً إيجاد صافي الربح المحاسبي لقرار التأجير، الذي يتمثل في قسط الإيجار مطروحاً منه كافة المصاريف (بما فيها قسط الإهلاك) ومطروحاً منه أيضاً قيمة الضريبة المستحقة، على أن تضاف قيمة قسط الإهلاك إلى صافي الربح بعد الضريبة لنحصل على صافي التدفق النقدي، والسبب في إعادة إضافة قسط الإهلاك هو تحويل صافي الربح إلى صافي تدفق نقدي، فالإهلاك ما هو إلا قيد دفترى خصم من الإيرادات بهدف حساب الضريبة<sup>1</sup>.

**2- تحديد قيمة دفعة الإيجار:** يتعين على المؤجر عند حساب قيمة قسط الإيجار أن يساوي القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة إلى القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة المترتبة على عملية الإيجار، أي أن القيمة المخصومة للتدفقات النقدية من تأجير المعدات، والتي تتضمن أساساً، دفعة الإيجار بعد الضريبة، التوفير الضريبي من إهلاك المعدات والقيمة المتبقية (الخردة) للمعدات، إن وجدت، التي يستفيد منها المؤجر، يجب أن تساوي إلى تكلفة الإستثمار الرأسمالي في المعدات مضاف إليها القيمة المخصومة لتكاليف الصيانة بعد الضريبة، وبما أن دفعات الإيجار تدفع عادة في بداية الفترة (السنة مثلاً) وليس في نهايتها، فإن أول دفعة إيجار تسدد عند توقيع العقد مع المستأجر وبالتالي فهي لا تحتاج إلى خصم، أما الدفعات المتبقية فتسدد في نهاية كل من السنة الأولى وحتى السنة ما قبل الأخيرة  $(N-1)$ <sup>1</sup>.

وعليه تحسب دفعة الإيجار (*Lease payment*) بتطبيق المعادلة التالية:<sup>2</sup>

$$CI + \sum_{t=1}^n \frac{M_t(1-T)}{(1+R)^t} = \sum_{t=0}^{n-1} \frac{L_t(1-T)}{(1+R)^t} + \sum_{t=1}^n \frac{(TD)_t}{(1+R)^t} + \frac{SV}{(1+R)^n}$$

<sup>1</sup> - منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره ، ص ص 567-568.

<sup>1</sup> - أحمد بوراس، مرجع سبق ذكره، ص 109.

<sup>2</sup> - نفس المرجع، ص 107.

حيث أن:  $CI$ : تكلفة الإستثمار الرأسمالي في المعدات؛  $M_t$ : تكلفة الصيانة الدورية؛  $L_t$ : دفعة الإيجار الدورية؛  $D$ : الإهلاك السنوي للمعدات؛  $T$ : معدل ضريبة الدخل على الأرباح؛  $SV$ : القيمة المتبقية (الخردة) للمعدات؛  $R$ : صافي العائد المطلوب على الإستثمار من قبل المؤجر؛  $N$ : الحياة الإقتصادية المتوقعة للمعدات. بعد تحديد قيمة دفعة الإيجار التي يحصلها المؤجر من المستأجر في نهاية كل دورة، فإنه (المؤجر) يستخدمها بعد ذلك في تحديد التدفقات النقدية الداخلة.

**3- تحديد القيمة الحالية لصافي التدفق النقدي:** لإيجاد القيمة الحالية لصافي التدفق النقدي ينبغي أن يتم خصمه بمعدل يتمثل في معدل العائد المتاح للفرصة البديلة، أي معدل العائد الذي كان يمكن للمؤسسة تحقيقه لو أنها قامت بتوجيه الأموال التي إشترت بها الآلة - من أجل تأجيرها- إلى مجالات إستثمار أخرى على نفس الدرجة من المخاطر<sup>1</sup>.

وإذا كان صافي القيمة الحالية موجبة (القيمة الحالية *Present Value* لصافي التدفقات النقدية تزيد عن القيمة الحالية لقيمة الإستثمار)، فإنه بإمكان المؤجر المضي في الإستثمار. إلى هنا نكون قد عرضنا لأسس تقييم قرض الإيجار من وجهة نظر المستأجر، وكذا من وجهة نظر المؤجر، ويبقى القول أنه مهما كان القرار الذي سيتخذه المستأجر أو المؤجر، فإنه لا يتوقف فقط عند حساب تكلفة قرض الإيجار أو عائده، بل يتخطاه إلى معرفة كل المزايا والمخاطر المرتبطة بعملية قرض الإيجار.

#### المبحث السادس: مميزات قرض الإيجار وأثرها على نمو وتطور المؤسسات الص والم

يتميز قرض الإيجار بالعديد من المزايا التي تتلاءم مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفيما يلي سنتعرف أكثر على مزايا قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالنسبة للمؤسسة المؤجرة، كما سنتعرف على أهمية قرض الإيجار للإقتصاد الوطني.

**المطلب الأول: مزايا وعيوب قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**

**المطلب الثاني: مزايا وعيوب قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسة المؤجرة.**

**المطلب الثالث: أهمية قرض الإيجار للإقتصاد الوطني.**

#### المطلب الأول: مزايا وعيوب قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

هناك من المزايا ما يشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إستئجار الأصول بدلا من شرائها، فبالإضافة إلى أن تكلفة الإستئجار قد تكون أقل من تكلفة الشراء عن طريق الإقتراض على النحو الذي سبقت الإشارة إليه، هناك مزايا أخرى في مقدمتها

<sup>1</sup> - منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص 568.

إنخفاض تكلفة الإفلاس، وتجنب مخاطر الملكية، والمرونة، وغيرها من المزايا، لكن ذلك لا يمنع من أن يكون له عيوب ومخاطر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولاً- مزايا قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يمكن تلخيص مزايا قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية:

2- **التخلص من قيود الإقتراض:** على عكس الإقتراض بغرض شراء أصل ما، فإن استئجار الأصل لا يعطي الحق للمؤجر في أن يضع قيودا (*Restrictions*) على قرارات الإدارة بشأن الحصول على قروض مستقبلية، أو بشأن إجراء توزيع أرباح أو القيام بإستثمارات جديدة، ويرجع هذا بطبيعة الحال إلى أنه في حالة الإفلاس، يظل من حق المؤجر إسترداد الأصل، والمطالبة بأي خسائر محتملة<sup>1</sup>. هذه الميزة مهمة جدا بالنسبة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذين يبحثون دائما عن الإستقلالية في إتخاذ القرارات، وهذا راجع إلى أن ملكية هذه المؤسسات تكون في الغالب خاصة ولا يجذب أصحابها فقدان جزء من السيطرة التي هي هدفهم عند إنشائها.

1- **التمويل الكلي للإستثمار:** يستفيد المستأجر في قرض الإيجار من تمويل بنسبة **100%** من مبلغ الاستثمار دون مساهمته بأمواله الخاصة، عكس القرض الكلاسيكي الذي يتطلب من المستثمر للحصول عليه دفع ما قيمته **30%** (وهي النسبة الغالبة في معظم البنوك) من موارده الذاتية كمساهمة في مبلغ الإستثمار<sup>2</sup>. هذه الميزة من شأنها تشجيع الشباب أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذين لا تتوفر لديهم إمكانيات مالية كبيرة، من الحصول على معدات أو آلات أو عقارات لازمة للقيام بمختلف الأنشطة الإنتاجية دون الإضرار إلى تسديد المساهمة المطلوبة منهم.

3- **يحقق قدر كبير من المرونة:** يحقق الإستئجار قدر كبير من المرونة (*Grande souplesse d'utilisation*) للمؤسسة المستأجرة<sup>1</sup>، ذلك أنه يجنبها تحمل تكاليف الأصل خلال الفترات التي لا يكون في حاجة إليه، فعندما تكون حاجة المؤسسة المستأجرة للأصل لمدة قصيرة فإنها تستأجره لتغطية الإحتياجات الفعلية في تلك الفترة، وبإنهاء الحاجة يعاد الأصل إلى المؤسسة المؤجرة. وتعتبر ميزة المرونة من بين الميزات التي تهدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الإستفادة منها، وذلك كونها تجنبها تكاليف إضافية هي في غنى عنها خاصة في مراحل نشأتها الأولى.

4- **سرعة وسهولة الحصول على التمويل:** إن التمويل عن طريق الإستئجار يتم بسرعة أكبر مقارنة بالقرض الكلاسيكي، هذا الأخير يشترط للحصول عليه تجاوز النسبة الإعتيادية (*Le Ration Habitual*): أموال خاصة/الديون قصيرة الأجل  $\leq 1$ ، وهذا ما لا نجده في حالة الإستئجار بالرغم

<sup>1</sup> - منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص 559.

<sup>2</sup> - Agence pour la création d'entreprise (APCE), **Créer ou reprendre une entreprise**, 25<sup>ème</sup> Edition, Editions d'organisation, paris, France, 2012, p: 402.

<sup>1</sup> - Boubi BI TRA, **op, cit**, p: 120.

من أنه قد يكون هناك هيكل مالي غير متوازن (أموال خاصة ضعيفة جدا مقارنة بالديون). لكن يشترط في التمويل بالاستئجار أن تكون لدى المؤسسة المستأجرة القدرة على تحقيق مردودية جيدة<sup>1</sup>. يشترط على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على قرض بنكي أن تكون رسمتها مرتفعة (أموال خاصة أكبر من إجمالي الديون)، وهذا نادرا ما يتحقق خاصة في المراحل الأولى من حياة هذه المؤسسات، وبالتالي فإن الإستهجار يعد حلا ناجعا لسد الحاجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل سقوط شرط الرسملة المرتفعة.

**5- التخفيف التدريجي من عبئ الرسم على القيمة المضافة:** بحيث تقسم قيمة الرسم على القيمة المضافة التي يتحملها المؤجر على مدة العقد ويتم دفعها من خلال الأقساط الإيجارية<sup>2</sup>، بمعنى آخر أن كل فاتورة محررة من طرف المؤجر تتضمن جزءا من الرسم (TVA) لتخفيف ثقله، وتسترجع من طرف المستأجر إذا كان خاضعا لها عن طريق صفقات البيع التي يجريها.

**6- تحسين صورة الميزانية المنشورة للعميل:** إن الأصول المؤجرة لا تظهر في جانب الأصول من ميزانية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة رغم وجودها في التشغيل، كما لا يظهر المقابل لقيمتها في جانب الخصوم كالتزامات. ونتيجة لذلك، فإن قدرة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على الاقتراض الطويل الأجل تكون كبيرة باعتبار أن قرض الإيجار التزام خارج الميزانية (*Engagement hors bilan*)<sup>1</sup>؛ وبالطبع فإن ذلك يحدث في حالة النظم المحاسبية التي تقوم على أساس الملكية القانونية (*La propriété juridique*) للأصل المؤجر. هذه الميزة بإمكانها أن تجذب أصحاب المؤسسات الصغيرة وكذا أصحاب المهن الحرة الذين يحاولون دوما إعطاء صورة جيدة عن الوضعية المالية لمؤسساتهم، تمكنهم خاصة في المراحل الأولى من بداية النشاط من الحصول على التمويل الخارجي.

**7- تمويل بدون ضمانات حقيقية:** إن التمويل عن طريق الإستهجار يوفر عن المستأجر تقديم ضمانات إضافية للحصول على الأصل<sup>2</sup>، عكس القرض الكلاسيكي الذي يشترط للحصول عليه أن يقدم المتعامل الإقتصادي ضمانات عينية وشخصية؛ فالمؤجر في عقد قرض الإيجار يكتفي بملكية الأصل كضمان عيني، وإذا ما رأى أن هناك خطر كبير في عملية التأجير فإنه في هذه الحالة يكتفي بطلب ضمانات شخصية (كفالة، تأمين على الحياة... إلخ). هذه الخاصية قد تكون من أفضل مزايا قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فنقص الضمانات يعتبر بمثابة التحدي الكبير الذي تواجهه هذه المؤسسات خصوصا في مراحل حياتها الأولى، ولكن بوجود تقنية تمويل تدعى الإستهجار فإن مشكل الضمانات سيزول ويختفي.

<sup>1</sup>- APCE, *op. cit*, p: 402.

<sup>2</sup>- *Idem*, *op. cit*, p: 402.

<sup>1</sup>- *Ibidem*, *op. cit*, p: 403.

<sup>2</sup>- Boubi BI TRA, *op. cit*, p: 120.



**8- نقل عبء الصيانة:** في عقد قرض الإيجار يلقي على المؤجر مسؤولية صيانة الأصل المؤجر، غير أن هذا ليس بدون تكلفة على أي حال، إذ من المتوقع أن تؤخذ تكلفة تلك الخدمة في الحسبان عند تقدير قيمة قسط الإيجار<sup>1</sup>. ولميزة نقل عبء الصيانة أهمية كبيرة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك عندما يكون الأصل شديد التعقيد يتطلب خبرة فنية عالية للإضطلاع بمسؤولية الصيانة وكذا لإقتناء قطع الغيار الأصلية.

**9- تحقيق مزايا ضريبية:** لو أن فترة الإستئجار نقل عن العمر الافتراضي الذي تقبله مصلحة الضرائب، والذي يعد الأساس في حساب قيمة قسط الإهلاك، حينئذ يمكن للمؤسسة المستأجرة أن تحقق ميزة ضريبية من قرار الإستئجار، تفوق ما يمكن أن تحققه لو أنها إشترت الأصل الرأسمالي بدلا من إستئجاره، ذلك أن القيمة الحالية للوفورات الضريبية عن قسط الإيجار، قد تفوق القيمة الحالية للوفورات الضريبية عن قسط الإهلاك، يضاف إلى ذلك أن المؤسسة المؤجرة قد يستطيع الإستفادة من الوفورات الضريبية المترتبة على قسط الإهلاك، وهو ما ينعكس في النهاية على المؤسسة المستأجرة، في صورة تخفيض قسط الإيجار. كيف ذلك؟ وفقا لبعض الأنظمة الضريبية ومنها النظام الضريبي الأمريكي، يجوز للمؤسسة أن تستخدم أسلوب القسط الثابت في حساب الإهلاك وذلك لغرض إعداد التقارير المالية، ومع هذا يضل من حقها أن تستخدم أسلوب القسط المتناقص للأغراض الضريبية، ولقد أتاح ذلك للمؤسسات التي تخضع لشريحة ضريبية عالية تحقيق تخفيض هائل في الوعاء الضريبي في السنوات الأولى من عمر الأصل<sup>1</sup>. وعليه يمكن القول أنه إذا كانت السياسة الضريبية في دولة ما تتحاز لحماية الملكية الإقتصادية، فإنها ستعطي لا محالة إمتيازات ضريبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بخاصة إذا ما قررت هذه الأخيرة إمتلاك الأصل المؤجر في نهاية العقد.

**10- يمكن المستأجر من إختيار الأصول بنفسه ومواكبة التطور التكنولوجي:** يُمكن قرض الإيجار طالب التمويل من تحديد المواصفات الفنية للألات والمعدات التي يحتاجها إذا كان محل العقد منقولاً، أما إذا كان عقارا فإن للمستأجر حق إختيار موقع العقار وتحديد مواصفاته الفنية والهندسية التي تتناسب تماما مع حاجاته<sup>2</sup>. هذه الميزة من شأنها أن تمنح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حرية إختيار أحدث الألات أو المعدات التي تمكنها من مسايرة التطورات الحديثة، والإستفادة من الإختراعات المتوالية لتجديد الأصول الإنتاجية بشكل مستمر بأصول أكثر تطورا.

**11- تجنب الإجراءات المعقدة للشراء:** إن الحصول على التمويل بإستخدام تقنية قرض الإيجار يجنب المؤسسة المستأجرة الوقوع في الإجراءات المعقدة لقرار الشراء<sup>3</sup>، والتي قد تؤدي

<sup>1</sup> - منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص 559.

<sup>1</sup> - نفس المرجع، ص 560.

<sup>2</sup> - بسام مسلم هلال القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 30.

<sup>3</sup> - منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص 563.

بهذه المؤسسات إلى إضاعة وقت ثمين وخسارة فرص استثمار كبيرة، لذلك فإن هذه الميزة تجذب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى استخدام تقنية قرض الإيجار لتجنب كل ذلك. بالرغم من المزايا العديدة التي توفرها تقنية قرض الإيجار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها لا تخلو من بعض العيوب.

**ثانيا- عيوب قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** يمكن تلخيص عيوب قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية:

**1- ارتفاع التكلفة:** إن قرض الإيجار عبارة عن تقنية تمويل مرتفعة التكلفة<sup>1</sup>، والتي تشكل عائقا كبيرا وعاملا أكثر سلبية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فمبلغ الأقساط الإيجارية التي تدفعها هذه الأخيرة يتضمن تكلفة رأس المال المستثمر ومكافئة الخدمة المقدمة المتمثلة في سرعة التمويل الكامل إضافة إلى هامش ربح محدد<sup>1</sup>.

**2- أثر عدم حيازة الملكية القانونية للأصل:** يصبح المستأجر مالكا قانونيا للأصل المستأجر إذا نفذ خيار الشراء في نهاية مدة العقد، أما ملكيته له طيلة مدة العقد فهي ملكية إقتصادية لا تتعدى حقوق الإستعمال، والتي يترتب عنها عدم قدرة المستأجر من التصرف في الأصل بالبيع إذا لم يعد مناسبا لممارسة النشاط، على العكس من ذلك في حالة الشراء، حيث بإمكان المؤسسة التصرف بكل حرية في الأصل سواء بالبيع أو بالتأجير إذا رأت أنه لم يعد يفي بالغرض الذي أشتري لأجله<sup>2</sup>.

**3- الأصول المستأجرة لا تقبل كضمان:** إن الأصول التي يحوزها المستأجر بموجب عقد قرض الإيجار لا تقبل كضمان<sup>3</sup>، وهذا في حالة ما إذا أراد هذا الأخير الحصول على قرض كلاسيكي من أحد البنوك التجارية، والسبب في ذلك هو أن ملكية المستأجر للأصل هي ملكية إقتصادية لا قانونية تنتهي بإنهاء عقد الإيجار.

وعليه يمكن القول أن قرض الإيجار يوفر مزايا عديدة للمص والم تفوق كل العيوب. هذه الأخيرة يجب أخذها بعين الإعتبار قبل إتخاذ قرار التمويل عن طريق الإستئجار لتجنب الآثار السلبية لها.

### **المطلب الثاني: مزايا وعيوب قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسة المؤجرة**

يعتبر قرض الإيجار بالنسبة للمؤجر نشاطا أساسيا يقوم به ليحقق له عائدا معقولا لما إستثمره من أموال. وعلى الرغم من وجود ضمان قوي للمؤجر يضمن له حق إسترجاع مبلغ الإستثمار والمتمثل في الملكية القانونية للأصل إلا أنه معرض لصعوبات ومخاطر تهدد سير عملياته وحياته مؤسسته.

**أولا- مزايا قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسة المؤجرة:** يمكن تلخيص مزايا قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسة المؤجرة (بنك أو شركة قرض الإيجار) في النقاط التالية:

<sup>1</sup> - Boubi BI TRA, **op, cit**, p: 120.

<sup>1</sup> - مصطفى بلمقدم وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 12.

<sup>2</sup> - Katrine ZORATTI et al, **op, cit**, p: 124.

<sup>3</sup> - Boubi BI TRA, **op, cit**, p: 120.

- 1- **عدم التعرض للمخاطر التجارية:** يعتبر قرض الإيجار بمثابة عملية إئتمانية وأقل وسائل الإئتمان خطورة بالنسبة لمن يمارس هذا النشاط مقارنة بوسائل التمويل الأخرى، فهو لا يتعرض للمخاطر التجارية التي يتعرض لها البائع الذي يتعرض للخطر الناجم عن كساد بضاعته مثلا، أو التي يتعرض لها المؤجر العادي الذي قد يتعذر عليه الحصول على عميل ليستأجر منه<sup>1</sup>.
- 2- **عدم التعرض لمخاطر الإفلاس:** إن إحتفاظ المؤجر بملكية الأصل المؤجر طوال مدة العقد، سيجعل من عملية الحصول على الأصل محل عقد الإيجار سهلة في حالة إفلاس المستأجر، في حين أن محاولة المقرض الحصول على الأصل الضامن للقرض، هو أمر ليس ببسير، إضافة إلى ما يصحب ذلك من تكاليف، تجعل المقرض يتردد عن مجرد المحاولة، وعلى هذا الأساس فإنه كلما زادت مخاطر الإفلاس التي تتعرض لها المؤسسة، كلما كان إستعداد مصادر التمويل أكبر لتقديم التمويل اللازم من خلال تأجير الأصول بدلا من الإقراض<sup>1</sup>.
- 3- **عدم التعرض لمخاطر تجميد الإستثمارات:** إن المؤسسة المؤجرة لا تشتري الأصل أو تقوم بتشديد المباني ثم تنتظر قدوم الزبائن المستأجرين نحوها، فقد تمر فترة طويلة بين عملية الشراء وعملية إيجاد الزبون مما يؤدي إلى تعطيل أو تجميد إستثماراتها، لذلك فعملية الشراء أو التشييد لا تتم في قرض الإيجار إلا بناء على رغبة المستأجر وبطلب مؤكد منه، وفقا للمواصفات والشروط التي يحددها بنفسه وتتناسب مع نشاطه<sup>2</sup>.
- 4- **إسترداد ثمن الأصل والفائدة وهامش الربح:** إن المستأجر يلتزم بسداد الأقساط الإيجارية المتفق عليها طيلة مدة العقد، حيث تتحدد هذه الأخيرة على ضوء التكاليف التي تكبدها المؤجر لإتمام الصفقة والفوائد المستحقة عن هذه المبالغ مضافا إليها هامش ربح للمؤجر، وهو هامش ربح مرتفع مقارنة بعمليات الإئتمان الأخرى<sup>3</sup>.
- 5- **تجنب بعض الإلتزامات المفروضة عليه:** تستطيع المؤسسة المؤجرة في بعض الحالات من توكيل المؤسسة المستأجرة في التعامل مباشرة مع المورد أو البائع، وبالتالي تكون لها فرصة إخلاء سبيلها من بعض الإلتزامات المفروضة عليها كمالكة للأصل بخاصة منها ضمان العيوب الخفية، وذلك بطبيعة الحال من خلال الشروط التي توضح في عقد قرض الإيجار؛ فيسمح للمؤسسة المستأجرة في هذه الحالة بالرجوع على المورد مباشرة بحقوق المؤسسة المؤجرة الناشئة من عقد الشراء<sup>4</sup>.

<sup>1</sup>- بسام مسلم هلال القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 31.

<sup>1</sup>- منير إبراهيم هندي، مرجع سبق ذكره، ص ص 558-559.

<sup>2</sup>- بومدين فيلالي، مرجع سبق ذكره، ص 180.

<sup>3</sup>- بسام مسلم هلال القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 32.

<sup>4</sup>- بومدين فيلالي، مرجع سبق ذكره، ص 180.

6- عدم تحمل تبعات الهلاك والأضرار الناجمة عن الأصل المؤجر: تنص معظم التشريعات على أن المؤسسة المؤجرة لا تتحمل تبعه هلاك الأصل المؤجر، ولا المسؤولية المدنية الناشئة عن الأضرار الناجمة عن الأصل المؤجر الذي في حيازة المستأجر<sup>1</sup>. بالرغم من المزايا العديدة التي توفرها تقنية قرض الإيجار للمؤسسة المؤجرة، إلا أنها لا تخلو من بعض العيوب والمخاطر.

ثانيا- عيوب ومخاطر قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسة المؤجرة: يمكن تلخيص عيوب ومخاطر قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسات المؤجرة في النقاط التالية:

1- خطر الطرف المقابل (*Risque de contrepartie*): في حالة إفلاس المؤسسة المستأجرة أثناء فترة الإيجار، من حق المؤسسة المؤجرة إسترجاع الأصل المؤجر وبيعه في السوق؛ فإذا كان مبلغ رأس المال المتبقي والغير مهتك من طرف الأقساط الإيجارية أقل من القيمة السوقية للأصل المؤجر، فإن المؤسسة المؤجرة ستواجه خطرا مقابل إنخفاض قيمة رأس المال المتبقي<sup>2</sup>.

2- خطر القيمة المتبقية (*Risque de valeur résiduelle*): عند نهاية مدة عقد قرض الإيجار وإرجاع المؤسسة المستأجرة الأصل المؤجر يجب أن تكون القيمة المتبقية المالية تساوي القيمة السوقية وهذا تفاديا لتحمل الخسارة من طرف المؤسسة المؤجرة<sup>3</sup>.

إن العيوب والمخاطر السابقة هي عبارة عن مخاطر عامة تواجهها كل المؤسسات التي تعمل في مجال التأجير، يضاف إليها مخاطر أخرى خاصة تواجهها شركات قرض الإيجار في حالة ممارستها قرض الإيجار الدولي، ومن بين هذه المخاطر نجد: الخطر السياسي، خطر الصرف، والخطر القانوني، حيث يتعين على شركة قرض الإيجار تحليل هذه المخاطر قبل الدخول في عملية التأجير.

### المطلب الثالث: مزايا قرض الإيجار بالنسبة للموردين والإقتصاد الوطني

بالإضافة إلى المزايا التي يحققها قرض الإيجار للمستأجر والمؤجر، فإنه يمثل مصدرا للمزايا بالنسبة للموردين والإقتصاد ككل. وفيما يلي نستعرض أهم فوائد ومزايا قرض الإيجار بالنسبة للموردين والإقتصاد الوطني.

أولا- مزايا قرض الإيجار بالنسبة للموردين: إن عملية قرض الإيجار وسيلة تضمن لهم تصريف منتجاتهم مع فرصة الحصول على ثمنها فورا أو في أقرب وقت ممكن، لأنهم يتعاملون مع شركات لها قدرات مالية تدفع لهم مباشرة، وهذا من شأنه أن يزيد من أرباحهم ويجنبهم الآثار المترتبة على نقص السيولة لديهم، ويكفل لهم فرصة تطوير قدراتهم الإنتاجية بتوفير السيولة المطلوبة،

<sup>1</sup>- بسام مسلم هلال القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 32.

<sup>2</sup>- مصطفى بلقلم وأخرون، مرجع سبق ذكره، ص 12.

<sup>3</sup>- نفس المرجع، ص 12.

إضافة إلى أن قرض الإيجار يجعلهم قادرين على المنافسة، لأنهم يحصلون على الثمن فوراً، مما يمكنهم من تقديم الخصم المناسب في أسعار البيع، الأمر الذي يزيد بدوره من حجم مبيعاتهم، وبالتالي تحسين وضع السيولة وزيادة الأرباح<sup>1</sup>.

**ثانيا- مزايا قرض الإيجار بالنسبة للإقتصاد الوطني:** لا تقف مزايا قرض الإيجار على أطرافه فحسب، وإنما تنعكس على الإقتصاد الوطني عن طريق ما يلي:<sup>2</sup>

**1- دفع عجلة التنمية الإقتصادية:** ذلك أن قرض الإيجار يوفر تمويلاً كاملاً بنسبة 100% لتشغيل أصول رأسمالية تمثل إنتاجيتها إضافات للنتاج الوطني مما يدفع ببرامج التنمية عن طريق زيادة عدد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الإنتاجية، وبالتالي إيجاد فرص عمل جديدة مما يحقق زيادة في الناتج القومي.

**2- تحسين ميزان المدفوعات للدولة:** في حالة قرض الإيجار من خارج الحدود (المؤجر أجنبياً)، حيث يقلل من حجم التدفقات النقدية إلى الخارج بالنقد الأجنبي، لأن الدفعات تقتصر على الأقساط الإيجارية فقط بدلاً من دفع كامل ثمن الأصول الإنتاجية المستوردة.

**3- يقلل من آثار التضخم:** يقضي قرض الإيجار على فترات الإنتظار التي تحتاجها المشاريع الإنتاجية لتدبير إحتياجاتها المالية، سواء بتكوين إحتياجات أو طرح أسهم جديدة لزيادة رأس المال أو بتعديل هيكل رأس المال، مما يؤدي إلى إرتفاع تكلفة المؤسسات المزمع إجراؤها، عما لو تم التعاقد على الأصول اللازمة لتلك التوسعات دون إنتظار عن طريق قرض الإيجار، إذ أصبح من سمات هذا العصر، أن أسعار اليوم أقل من أسعار الغد في ظل موجات التضخم، وبالتالي يمكن إعتبار قرض الإيجار عامل ثبات للإستثمارات خلال الأزمات والكساد.

**5- يساعد على حل مشاكل المؤسسات المتعثرة:** بسبب عدم قدرتها المالية على إستخدام وسائل تكنولوجية حديثة، وإحلال وتجديد الأصول الرأسمالية على أساس أنه يسهل عملية إحلال وتجديد الآلات والمعدات، مما يساعد على الملاحقة المستمرة للتطورات التكنولوجية وخفض تكلفة الإنتاج.

**6- تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** وذلك عن طريق منح صغار الصناع الذين لا تتوفر لديهم الأموال اللازمة، المعدات التي يحتاجون إليها وتأجيرها لهم، الأمر الذي ينعكس بالضرورة على إنتشار المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة فيساعد على خلق فرص عمل جديدة، ويزيد الإنتاج القومي وفرص التصدير.

<sup>1</sup>- بسام مسلم هلال القلاب، مرجع سبق ذكره، ص 33.

<sup>2</sup>- أنظر: - سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية، التطبيقية، مرجع سبق ذكره، ص ص 07-08. - بسام مسلم هلال القلاب، مرجع سبق ذكره، ص ص 33-35.

## خلاصة الفصل

تناولنا في هذا الفصل قرض الإيجار كأحد البدائل التمويلية للإقراض، حيث قمنا بإعطاء لمحة تاريخية عن نشأة وتطور هذه التقنية التمويلية، ثم عرضنا مفهومها، أطرافها، خصائصها، والمراحل التي تمر بها، كما قمنا بتمييز عقد قرض الإيجار عن غيره من العقود التي تشتهر به، وكذا التعرض للأسس النظرية التي حاولت تفسير الطبيعة القانونية لهذا العقد بدء بالأسس النظرية التقليدية ثم الحديثة، بالإضافة إلى شرح التزامات كل طرف في عقد قرض الإيجار وكذا الأسباب التي تحول دون إتمام المدة المتفق عليها في عقد الإيجار، وقد تم كذلك إستعراض أهم المعايير التي توصل إليها كل من مجلس معايير المحاسبة المالية الأمريكي، المجلس الأعلى للمحاسبة الفرنسي، ولجنة معايير المحاسبة الدولية حول التصنيف والتسجيل المحاسبي لعقود قرض الإيجار. كما قمنا بالتعرف على أهم الطرق المستخدمة من طرف المستأجر عند تقييم قرار الإستئجار أو الشراء عن طريق الإقتراض، بالإضافة إلى عرض أهم المزايا التي تحققها تقنية قرض الإيجار للأطراف المشاركة فيها وهي المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة المؤجرة، ومورد الأصل المؤجر.

وقد خلصنا إلى أن قرض الإيجار يعد بديلاً تمويلياً ملائماً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كونه ينطوي على العديد من المميزات التي تجعله يتلاءم مع خصائص هذه المؤسسات واحتياجاتها المالية؛ فنظراً لمحدودية الموارد المالية التي تنطلق بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصعوبة الحصول على التمويل من البنوك بسبب عدم تماثل المعلومات وشدة المخاطر الناتجة بالأساس عن نقص الأصول التي يمكن استخدامها كضمانة وقلة الأموال الخاصة، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلجأ إلى التمويل عن طريق قرض الإيجار الذي يحتوي على مجموعة من المميزات التي تجعل الملاك المسييرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يستخدمونه بشكل كبير في تمويل استثماراتهم على المديين المتوسط والطويل، ومن بين أهم هذه المزايا: الحصول على تمويل كامل للإستثمار، التخلص من قيود الإقتراض، تحسين صورة الميزانية المنشورة للعميل، تحقيق مزايا ضريبية، يمكن المستأجر من إختيار الأصول بنفسه ومواكبة التطور التكنولوجي، المرونة وغيرها من المزايا الأخرى.

## الفصل الخامس:

واقف البدائل التموييلية

للاقراض في الجزائر

وسبل النهوض بها

## مقدمة الفصل

إن السياسة الإقتصادية المطبقة في الجزائر لم تعطي الضوء الأخضر لبروز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل قوي إلا في الأونة الأخيرة إدراكا لأهمية هذه المؤسسات والدور الكبير الذي يمكن أن تلعبه في دفع عجلة التنمية، عن طريق خلق مناصب الشغل والمساهمة في إنتاج حاجيات المجتمع للاستعاضة عن الإستيراد، وكذا مساهمتها الفاعلة في خلق القيمة المضافة؛ لذا قامت السلطات الجزائرية بتهيئة المناخ المناسب لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنح تسهيلات لها من أجل النمو والتطور وذلك من خلال إنشاء العديد من الوكالات والصناديق التي تعمل على دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بينها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار، الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، وصندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. في السياق ذاته، فقد إتجهت السلطات الجزائرية أيضا إلى وضع الأطر التشريعية والتنظيمية لنشاط الأنماط التمويلية البديلة وتحسينها بإستمرار، حتى تساهم هذه الأخيرة بفعالية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي زيادة دورها في الإقتصاد الوطني. ومن أجل الإلمام بمختلف جوانب هذا الفصل إرتأينا تقسيمه إلى خمسة مباحث كما يلي:

**المبحث الأول: واقع وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.**

**المبحث الثاني: هيئات دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.**

**المبحث الثالث: واقع تقنية قرض الايجار في الجزائر وسبل النهوض بها.**

**المبحث الرابع: واقع تقنية رأس المال المخاطر في الجزائر وسبل النهوض بها.**

**المبحث الخامس: واقع التمويل المصرفي الاسلامي في الجزائر وسبل النهوض به.**



### المبحث الأول: واقع وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تحولات جذرية تراكمت مع التحولات الاقتصادية التي عاشتها الجزائر، بدءاً من مرحلة الاقتصاد الموجه القائم على التوجه الاشتراكي إلى غاية دخول الجزائر في مرحلة اقتصاد السوق. هذه التحولات أدت إلى زيادة الاهتمام بهذه المؤسسات بالنظر لما تحققه من نمو اقتصادي واجتماعي، حيث نلمس ذلك من خلال الأعداد المتزايدة لها في السنوات الأخيرة في كافة أنحاء البلاد وفي مختلف القطاعات. وفيما يلي سنحاول التطرق إلى المراحل التي مرت بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وكذا تطور تعدادها وتوزيعها، بالإضافة إلى أهميتها على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي.

#### المطلب الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المطلب الثاني: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوزيعها في الجزائر.

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

#### المطلب الأول: مراحل تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد تطورت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر خمس مراحل أساسية يمكن ذكرها كالتالي:  
أولاً- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة 1962-1979: لقد كانت حوالي 98% من منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مملوكة للمستوطنين الفرنسيين قبيل الاستقلال وكانت تلك التي تعود إلى الجزائريين محدودة على المستويين العددي والاقتصادي من حيث مساهمتها في التشغيل والقيمة المضافة...<sup>1</sup>. وبعد الاستقلال ورثت الجزائر العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث كان يبلغ عددها سنة 1964 حوالي 1120 مؤسسة مع عدد عمال قدره 57480 لينتقل بعد ذلك إلى حوالي 1873 مؤسسة مع عدد عمال قدره 65053 عامل سنة 1966، وقد سلمت هذه المؤسسات إلى لجان التسيير الذاتي بعد رحيل مالكيها الأجانب، ثم أدمجت في سنة 1967 ضمن أملاك المؤسسة الوطنية<sup>2</sup>، كما صدرت عدة قوانين متعلقة بالاستثمار كان أولها القانون رقم 63/277 الصادر في 1963/07/26 لاضفاء الاستقرار على البيئة العامة بعد الاستقلال، لكن لم يكن له أثر كبير على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كونه أقصى رأس المال الخاص الوطني وأعطى الأولوية في الاستثمار لرأس المال الأجنبي وللقطاع العام حيث كانت المشاريع التابعة للمستثمرين الأجانب تمثل 64% من إجمالي الاستثمارات، بينما استحوذ القطاع العمومي على 36%، ولم يسجل في الفترة الممتدة ما بين 1962 إلى غاية 1965 إلا انشاء استثمارات في شكل مؤسسات صغيرة ومتوسطة خاصة الأول في

<sup>1</sup> - صالح صالح، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 03 (2004)، ص 26.  
[http://www.univ-ecostetif.com/revueeco/Cahiers\\_fichiers/Revue03-2004/2SALHI.pdf](http://www.univ-ecostetif.com/revueeco/Cahiers_fichiers/Revue03-2004/2SALHI.pdf) (Le 07/06/2014 à 17:45).

<sup>2</sup> - الطيب داودي، مرجع سبق ذكره، ص 71.

صناعة الأحذية والثاني في الصناعات الكيماوية البسيطة، ويرجع السبب في ذلك إلى الرؤية السياسية للدولة الجزائرية آنذاك، والتي كانت تتجه نحو اعتماد النهج الاشتراكي في تسيير الاقتصاد<sup>1</sup>، من خلال تنظيم القطاع العام واستغلاله بالاعتماد على سياسة صناعية تركز على انشاء شركات وطنية ضخمة من مركبات ومصانع تهدف إلى تحقيق النمو الاقتصادي والاجتماعي. وفي 15/09/1966 تم إقرار قانون الاستثمار الثاني وفقا للأمر 66/284، والذي كان يصبو لتحديد قانون الاستثمار الخاص الوطني في إطار التنمية الاقتصادية. هذا القانون قد إحتاط باحتكار الدولة للقطاعات الحيوية للاقتصاد، وأن منح الرخص أو الإعتمادات للمشاريع الصغيرة الخاصة كان بالضرورة يمر عبر اللجنة الوطنية للإستثمارات (CNI) على أساس معايير إختيارية معقدة<sup>2</sup>، والجدول الموالي يوضح عدد المشاريع الخاصة المعتمدة في الجزائر خلال الفترة 67-78.

الجدول رقم (1-5): عدد المشاريع الخاصة المعتمدة في الجزائر خلال الفترة 67-78.

السنوات	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	المجموع
عدد المشاريع	36	13	25	14	41	35	17	53	19	25	06	18	940
مبلغ الاستثمار	66	22	27	12	43	29	23	26	31	24	08	17	889

المصدر: عثمان بوزيان، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: متطلبات التكيف وآليات التأهيل، مداخلة مقدمة الى المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الص والم في الدول العربية، جامعة حسينة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 18/17 أفريل 2006، ص 769. (<http://www.kantakji.com/media/4352/88017.pdf> (Le 09/06/2014 à 13:51)).

يستخلص مما سبق، أنه في ظل تبني الخيار الاشتراكي واعطاء القطاع العام الدور الأساسي على حساب القطاع الخاص، وإعتماد سياسات الصناعات المصنعة وما يرتبط بها من مؤسسات كبرى مرافقة في القطاعات الاقتصادية، فقد شهدت الفترة الممتدة ما بين 1962 إلى 1980 ضعفا كبيرا لمنظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع العام، ومحدودية المؤسسات المملوكة للقطاع الخاص، وقد أصبحت ثغرات عدم تطورها واضحة خلال هذه الفترة التي شهدت محاولات تطبيق السياسات الاشتراكية في الجزائر<sup>3</sup>.

ثانيا- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 1980-1988: بدأت الجزائر مع بداية الثمانينات في إنتهاج سياسات اقتصادية جديدة حاولت من خلالها إحداث اصلاحات هيكلية في الاقتصاد الوطني للتخفيف من حدة الأزمات المتنامية، وقد جسد المخططان الخماسيان الأول (1984-1980) والثاني (1985-1989) مرحلة الإصلاحات في ظل استمرار الاختيار الاشتراكي، واعادة الاعتبار نسبيا

<sup>1</sup> عبد الرحمن بن عنتر، واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة وأفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد الأول، 2002، ص ص 121-122.

<sup>2</sup> محمد بوهزة، الطاهر بن يعقوب، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: حالة المشروعات المحلية (سطيف)، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف،

28/25 ماي 2003، ص 04. (<http://www.univ-ecose.tif.com/seminars/PMEPMI/20.pdf> (Le 11/06/2014 à 12:45)).

<sup>3</sup> صالح صالح، مرجع سبق ذكره، ص 27.

للقطاع الخاص، والتراجع عن سياسات الصناعات المصنعة لحساب الصناعات الصغيرة والمتوسطة<sup>1</sup>، فتم اصدار العديد من القوانين التي أثرت على منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بينها:

**1- القانون المتعلق بإعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات الاقتصادية:** الصادر بموجب المرسوم رقم **242/80** المؤرخ في **1980/10/04** والذي يتعلق بإعادة الهيكلة العضوية للمؤسسات الاقتصادية، والتي تمثلت في تفكيك وتفتيت هياكل القطاع العام والوحدات الاقتصادية الضخمة التابعة للدولة إلى وحدات صغيرة ومتوسطة الحجم، وبذلك انتقل عدد المؤسسات الوطنية من نحو **150** مؤسسة إلى نحو **480** مؤسسة سنة **1982**، كما إرتفع عدد المؤسسات الولائية والبلدية إلى **504** مؤسسة ولاتية و **1079** مؤسسة بلدية<sup>2</sup>. وكان الهدف من تفكيك الشركات الكبيرة إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة هو من أجل التحكم في تسييرها، ورفع مردوديتها<sup>3</sup>.

**2- القانون المتعلق بالاستثمارات الوطنية الخاصة:** وهو القانون رقم **11/82** الصادر بتاريخ **1982/08/21** والذي أعطى لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة هامة في استراتيجية التنمية مما دعمها بمجموعة من الإجراءات والتدابير التحفيزية كالحق في الحصول على المواد الأولية والتجهيزات، بالإضافة الى إنشاء ديوان يتكفل بتوجيه ومتابعة الاستثمار الخاص، ولقد اعتبر هذا بداية الإهتمام بالقطاع الخاص وإشراكه في التنمية الاقتصادية<sup>4</sup>. وقد أسفرت الإجراءات المتخذة قصد تشجيع القطاع الخاص بداية من **1982**، عن تسجيل حوالي **624** مشروع موزعة على المجالات التي أهملتها المخططات السابقة والجدول (2-5) الموالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (2-5): توزيع المشاريع الاستثمارية في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (82-84)

السنوات	الصناعات الغذائية	النسيج	مواد البناء	الصناعات الميكانيكية	عدد المؤسسات
1982	21%	19%	27%	03%	104
1983	29%	14%	13%	12%	376
1984	15%	10%	12%	12%	624

المصدر: عمار علوني، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد رقم 10، 2010، 179.

غير أنه، وإلى جانب الإجراءات التي استفاد منها القطاع الخاص، أدى هذا القانون (**11/82**) إلى تعزيز بعض العقبات التي حالت دون تطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، وهي:<sup>1</sup> **أولاً،** إجراء الاعتماد أصبح اجباري لكل استثمار؛ **ثانياً،** أن مساهمة البنوك حددت بـ **30%** من

<sup>1</sup> - الطيب داودي، مرجع سبق ذكره، ص 72.

<sup>2</sup> - رياض زلاسي وآخرون، تشخيص واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول واقع وأفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، يومي 06/05 2013، ص ص 05-06. (56: 15 Le 14/06/2014) <http://www.univ-eloued.dz/stock/com-ges-eco/pdf/e.pdf>

<sup>3</sup> - الطيب داودي، مرجع سبق ذكره، ص 73.

<sup>4</sup> - عمار علواني، مرجع سبق ذكره، ص 179.

<sup>1</sup> - محمد بوهزة، الطاهر بن يعقوب، مرجع سبق ذكره، ص ص 04-05.

مبلغ الاستثمارات المعتمدة؛ **ثالثا**، تحديد حد أقصى لقيمة الاستثمار بحيث لا يتجاوز **30** مليون دينار لإنشاء المؤسسات ذات المسؤولية المحدودة أو بالأسهم، وبـ **10** ملايين دينار لإنشاء المؤسسات الفردية والجماعية؛ **رابعا**، يمنع على كل فرد أن يكون مالك لأكثر من نشاط. وبصفة عامة، فإن كل قوانين الاستثمار كانت نوعا ما لها قاسم مشترك واحد كتحديد سقف للاستثمار وتوجيهه نحو مجالات اقتصادية معينة، وشكل ذلك عائق كبير أمام القطاع الخاص في انشاء مشاريع صغيرة ومتوسطة خاصة به.

**ثالثا- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة 1988-1993:** إن الأزمة الاقتصادية التي عرفت الجزائر مع بداية سنة **1986** والتي كان سببها انخفاض أسعار المحروقات وارتفاع مستوى المديونية وما صاحبها من الدعوة إلى ضرورة التخلي عن الاقتصاد الموجه والانتقال إلى اقتصاد السوق<sup>1</sup>، هذه الوضعية جعلت الجزائر تتبنى مجموعة من القوانين لتشجيع الاستثمار ومنها قانون النقد والقرض رقم **10/90** الذي كان يهدف إلى تنظيم قطاع النقد والقرض بتوجيه عمل البنوك وإعادة تحديد دور البنك المركزي بالإضافة إلى تشجيعه للاستثمار الأجنبي في كل المجالات، إضافة إلى منحه المساواة في المعاملات بين المؤسسات العمومية والخاصة واعطاء الأولوية للمشاريع التي تساهم في التنمية الاقتصادية والاستقرار<sup>2</sup>. كما تم اصدار قانون جديد للاستثمار وفق المرسوم التشريعي رقم **12/93** الصادر في **1993/10/05**، وذلك لتدعيم إرادة تحرير الإقتصاد والسياسة الجديدة لترقية الإستثمار، حيث تمحورت الجوانب التي تضمنها حول:<sup>3</sup> **أولا**، الحق في الاستثمار بحرية؛ **ثانيا**، المساواة بين المستثمرين الوطنيين الخواص منهم والأجانب أمام القانون؛ **ثالثا**، ينحصر تدخل السلطات العمومية في تقديم التحفيزات الجبائية للمستثمرين؛ **رابعا**، انشاء وكالة ترقية ودعم الاستثمارات، ومتابعتها لمساعدة المستثمرين على اتمام الاجراءات العادية عبر الشباك الموحد؛ **خامسا**، الحرص على تفادي الاجراءات البطيئة والمعقدة لانجاز عقد الاستثمار في الجزائر؛ **سادسا**، توضيح وتهذيب واستمرارية الضمانات والتشجيعات المحصلة على المستويين الجبائي والجمركي؛ **سابعا**، الاسراع في التحويلات وتعزيز الضمانات، إضافة إلى المشاركة في رأس المال المستثمر والمداخل المتولدة عنه؛ **ثامنا**، تعديل التشجيعات المخصصة للاستثمارات المنجزة في الجزائر حول ثلاثة أنظمة: نظام عام، نظام خاص بالاستثمارات المنجزة في المناطق التي ينبغي ترقيةها (المناطق الخاصة)، ووضع نظام خاص بالاستثمارات المنجزة في مناطق التبادل الحر. واستمرت الإجراءات المماثلة بعد سنة **1993**، وقد كان لهذه التحولات تأثيرات هامة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

<sup>1</sup> - عمار علواني، مرجع سبق ذكره، ص 179.

<sup>2</sup> - سليمة غدير أحمد، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة تقييمية لبرنامج ميداء، مجلة الباحث، العدد 2011/09، ص 131. متاح على الرابط التالي: <http://rcweb.luedld.net/rc9/A910.pdf> (Le 19/06/2014 à 10:48).

<sup>3</sup> - الطيب داودي، مرجع سبق ذكره، ص 74.

رابعا- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال المرحلة 1993-2001: بعد بداية التسعينيات تراجعت الأوضاع الاقتصادية للجزائر بسبب تراجع نمو الاقتصاد الوطني، وإرتفاع التضخم ومعدل البطالة بشكل كبير، واستمرار تدهور ميزان المدفوعات، هذه الأوضاع دفعت السلطات إلى الدخول في اقتصاد السوق من خلال تطبيق برنامج التعديل الهيكلي الأول (1994-1995) والثاني (1995-1998) الرامية إلى تحرير السوق واعطاء دور أكثر أهمية للقطاع الخاص.

1- برنامج التعديل الهيكلي الأول (1994-1995): لقد وجدت الجزائر نفسها مع بداية سنة 1994 عاجزة عن دفع ديونها، إذ لم يكن بحوزتها سوى 08 مليار دولار، مما أجبرها على امضاء إتفاقية (Stand Bay) مع صندوق النقد الدولي لمدة سنة واحدة (من أبريل 1994 إلى 1995)، حيث منح الصندوق للجزائر قرضا بقيمة 1.03 مليار دولار، غير أن هذا القرض كان مرفقا بجملة من الشروط أملاها صندوق النقد الدولي على الجزائر، يمكن توضيحها فيما يلي:<sup>1</sup>

✓ القضاء على عجز الميزانية العمومية: اعتمدت السلطات في تحقيق ذلك على عقلنة نفقات التجهيز، تجميد رفع الأجور، وتحسين إيرادات الخزينة العمومية عن طريق تحسين المردود الضريبي.

✓ الاستمرار في عملية تحرير الاقتصاد: ومن أهم الاجراءات التي قامت بها السلطات وضع الإطار القانوني للخصوصية، وفقا للأمر رقم 22/95 الصادر في 1995/08/26، والمتضمن كيفية تحويل ملكية كل الأصول المادية أو المعنوية في مؤسسة عمومية أو جزء منها، أو كل رأسمالها أو جزء منه، لصالح أشخاص طبيعيين أو معنويين تابعين للقانون الخاص.

2- برنامج التعديل الهيكلي الثاني (1995-1998): بهدف اخراج الاقتصاد الوطني من حالة الركود الإقتصادي، قامت السلطات الجزائرية بتطبيق برنامج التعديل الهيكلي ابتداء من أبريل 1995 ولمدة 03 سنوات، في إطار "اتفاقية التمويل الموسع" المبرمجة مع صندوق النقد الدولي، ويدخل هذا البرنامج الهيكلي لتجسيد الاجراءات المسطرة من أجل انعاش الاقتصاد الوطني والانتقال إلى اقتصاد السوق، كما يسعى هذا البرنامج إلى مواصلة الاصلاحات الهيكلية للمؤسسات الصناعية، والبدء بخوصصة المؤسسات العمومية، ومن بين الاجراءات المتخذة لتحقيق أهداف هذا البرنامج:<sup>1</sup> أولا، زيادة الموارد عن طريق توسيع الضريبة؛ ثانيا، تقليص النفقات العمومية؛ ثالثا، محاربة التضخم وتحقيق الاستقرار الاقتصادي؛ رابعا، تحرير التجارة الخارجية عن طريق رفع القيود الإدارية والمالية.

وقد أدى تطبيق برامج التعديل الهيكلي إلى إعطاء الأولوية إلى الحد من الإختلالات الاقتصادية، دون اعطاء أهمية كبيرة للأثار الاجتماعية السلبية التي خلفها، والتي تظهر من خلال الأرقام والاحصائيات المتعلقة بتسريح العمال وغلق أبواب المؤسسات العمومية العاجزة عن الاستمرار والبقاء في الساحة الاقتصادية، حيث تم تسريح 50000 عامل سنة 1996، وكذلك تسريح 130 ألف عامل خلال

<sup>1</sup>- أنظر: الطيب داودي، مرجع سبق ذكره، ص 75. - المادة 01 من الأمر رقم 22/95 المؤرخ في 26 أوت 1995، يتعلق بخصوصية المؤسسات العمومية، الجريدة الرسمية، العدد 48 الصادرة بتاريخ 1995/09/03، ص ص 03-04.

<sup>1</sup>- الطيب داودي، مرجع سبق ذكره، ص ص 75-76.

عامي 1997-1998<sup>1</sup>. ولهذا تم اعتماد برامج خاصة لمواجهة هذا الوضع، من بينها "برنامج المساعدة على انجاز مقاولات صغرى" والذي دخل حيز التنفيذ في السداسي الثاني لسنة 1997، وهو موجه للمواطنين الشباب والاطارات الذين شملتهم اجراءات تخفيض عدد العمال. وحرصا على تسهيل منح القروض البنكية للراغبين في انشاء مؤسساتهم الخاصة، تم إنشاء "صندوق ضمان استثمارات المقاولات الصغرى" من تمويل عمومي بهدف إنشاء مؤسسات صغرى والقضاء على البطالة<sup>2</sup>. إن الأهمية التي أولتها الدولة للاستثمارات الخاصة ساهم في تنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث وصل عددها إلى 159507 مؤسسة سنة 1999 موزعة كالتالي:

الجدول رقم (5-3): توزيع المؤسسات الص والم حسب الطبيعة القانونية لسنة 1999

طبيعة المؤسسة	عدد المؤسسات	%	العمالة	%
مؤسسة مصغرة	14825	93.2	221975	35
مؤسسة صغيرة	9100	5.75	176731	27.8
مؤسسة متوسطة	1682	1.05	235669	37.2
المجموع	159507	100	634375	100

المصدر: عمار علوني، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد رقم 10، 2010، ص 180.

من الجدول يتبين أن 93.2% من المؤسسات هي مؤسسات مصغرة فيما المؤسسات الصغيرة والم تساهم بحوالي 7% من مجموع هذه المؤسسات، كما تساهم بحوالي 65% من اجمالي العمالة الموظفة. وعلى الرغم من الاجراءات المتخذة ابتداء من سنة 1993، والتي كان لها الأثر الواضح في تطور وإزدهار قطاع المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة، إلا أن الاحصائيات المقدمة في سنة 2000 تشير إلى بقاء معظم الاستثمارات مجمدة، حيث وصل عدد الملفات المتبقية في أدرج الإدارات حوالي 43000 ملف<sup>1</sup>.  
خامسا- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال مرحلة ما بعد 2001: من أجل اعطاء نفس جديد لترقية الاستثمار قامت السلطات الجزائرية باجراء تعديلات على قانون الاستثمار الصادر وفق المرسوم التشريعي رقم 12/93، بالإضافة الى إصدار القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 2001 والذي اعتبر كأرضية للانطلاق في تدعيم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.  
1- قانون الاستثمار رقم 03/01: لقد جاء الأمر رقم 03/01 تعويضا للأمر رقم 12/93 قصد رفع العراقيل التي واجهت المستثمر في ظل قانون 12/93، والمتمثلة في العراقيل الادارية، المالية، العقارية، وكذا التداخل في الصلاحيات بين وكالة ترقية ودعم الاستثمارات

<sup>1</sup>- نفس المرجع، ص 76.

<sup>2</sup>- بلقاسم ماضي، آمال خدامية، أسباب مشكلة البطالة في الجزائر وتقييم سياسات علاجها، مداخلة مقدمة الى المنتدى الدولي حول استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 15/16 نوفمبر 2011، ص 13 (CD).

<sup>1</sup>- عمار علواني، مرجع سبق ذكره، 180.

(APSI) والشباك الوحيد، فضلا على أنه تم منح اختصاصات وصلاحيات كثيرة ومعقدة لوكالة (APSI) من بينها:<sup>1</sup> **أولاً**، تضع تحت تصرف المستثمرين كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة أنشطتهم وكيفيات منح المزايا المرتبطة بها؛ **ثانياً**، تضمن توزيع كل المعطيات والمعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار؛ **ثالثاً**، تساعد المستثمرين في استقاء الاجراءات والتدابير اللازمة للاستثمار عن طريق الشباك الوحيد؛ **رابعاً**، تشعر المستثمر كتابيا باستلام تصريح الاستثمار الذي أودعه وتبلغه ضمن الأشكال ذاتها بقرار منحه المزايا المطلوبة أو رفضها؛ **خامساً**، تجري التقييم المطلوب لمشاريع الاستثمار قصد صياغة قرار منح المزايا التي يطلبها المستثمر أو رفضها؛ **سادساً**، تنشر القرارات المتعلقة بالاستثمارات التي استفادت من مزايا؛ **سابعاً**، تضمن متابعة احترام المستثمرين للالتزامات التي تعهدوا بها في مجال انجاز الاستثمارات؛ **ثامناً**، تسهر على جعل أي قرار تتخذه الوكالة إلزاميا للإدارات والهيئات الأخرى المعنية بالاستثمار ويجب على هذه الأخيرة أن تنفذه تنفيذا مطابقا. ففي ظل هذه المشاكل بادرت السلطات إلى إعادة النظر في قانون 12/93 باصدار الأمر رقم 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار، حيث أهم ما جاء به من حيث الأجهزة هو انشاء المجلس الوطني للاستثمار (CNI) الذي كلف بالمهام التالية:<sup>2</sup> **أولاً**، يقترح استراتيجية تطوير الاستثمار وأولوياتها؛ **ثانياً**، يقترح تدابير وإجراءات تحفيزية للاستثمار مسايرة للتطورات الملحوظة؛ **ثالثاً**، يفصل في الاتفاقيات المبرمة بين الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (التي جاءت استبدالاً لوكالة APSI)، وبين المستثمر؛ **رابعاً**، يفصل في المزايا التي تمنح في إطار الاستثمارات؛ **خامساً**، يفصل على ضوء أهداف تهيئة الاقليم، فيما يخص المناطق التي يمكن أن تستفيد من النظام الاستثنائي (المناطق الخاصة)؛ **سادساً**، يقترح على الحكومة كل القرارات والتدابير الضرورية لتنفيذ ترتيب دعم الاستثمار وتشجيعه؛ **سابعاً**، يحث ويشجع على استحداث مؤسسات وأدوات مالية ملائمة لتمويل الاستثمار، وتطويرها. إن الهدف من انشاء المجلس الوطني للاستثمار (CNI) هو من أجل التخفيف على الوكالة الوطنية لتطور الاستثمار (هناك توزيع للمهام بين CNI و ANDI)، وهذا قصد تقليص مدة الرد على ملفات المستثمرين من 60 يوم (حسب قانون 12/93) إلى 30 يوم (حسب قانون 03/01) ابتداء من تاريخ إيداع طلب المزايا على مستوى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI).<sup>1</sup>

<sup>1</sup> المادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 319/94 المؤرخ في 17/01/1994، المتضمن صلاحيات وتنظيم وسيير وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها، الجريدة الرسمية، العدد 67 الصادرة بتاريخ 19/10/1994، ص 04.

<sup>2</sup> المادة 19 من الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20/08/2001، المتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 22/08/2001، ص 07.

<sup>1</sup> المادة 07 من نفس الأمر (03/01)، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 22/08/2001، ص 05.

2- القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يعتبر القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منرجا حاسما في تاريخ هذا القطاع، حيث تحدد من خلاله الاطار القانوني والتنظيمي الذي تنشط فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا تدابير مساعدتها وترقيتها. هذه الأخيرة (التدابير) تهدف إلى تحقيق ما يلي:<sup>1</sup> **أولاً**، إدراج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن حركية التطور والتكيف التكنولوجي؛ **ثانياً**، تشجيع بروز مؤسسات صغيرة جديدة وتوسيع ميدان نشاطها؛ **ثالثاً**، ترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمهني والتكنولوجي المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ **رابعاً**، تشجيع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحسين أدائها؛ **خامساً**، الحث على وضع أنظمة جبائية مكيّفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ **سادساً**، ترقية إطار تشريعي وتنظيمي ملائم لتكريس روح المقاولات وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ **سابعاً**، تبني سياسات تكوين وتسيير الموارد البشرية تفضل وتشجع الابداع والتجديد وثقافة المقاولات؛ **ثامناً**، تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأدوات والخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها؛ **تاسعاً**، تشجيع بروز محيط إقتصادي وتقني وعلمي وقانوني يضمن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدعم والدفعة الضروريين لتطويرها وإزدهارها في إطار منسجم؛ **عاشراً**، ترقية تصدير السلع والخدمات التي تنتجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وبصدور هذا القانون (18/01) عرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إنطلاقته الحقيقية، حيث أصبح أهم مكون من مكونات النسيج الاقتصادي والصناعي الوطني، وهو ما سنلمسه في المبحث الموالي من خلال استعراض تطور تعداد مؤسسات هذا القطاع وتوزيعها.

**المطلب الثاني: تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوزيعها في الجزائر**

سيتم في هذا المطلب دراسة تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ثم توضيح كيفية توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر مختلف نواحي الجزائر، وكذا مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي، أخذين الفترة الممتدة ما بين 2006 وحتى السداسي الأول من سنة 2013 كمجال للدراسة.

**أولاً- تطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:** لقد شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطورا ملحوظا في السنوات الأخيرة، هذا التطور لم يأتي وليد الصدفة، بل كنتاج لجهود الدولة المبذولة في إطار تهيئة الجو الملائم لهذا النوع من المؤسسات. وفيما يلي سنحاول أن نبين تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة ملكيتها خلال الفترة الممتدة ما بين 2006 وحتى السداسي الأول من سنة 2013.

<sup>1</sup> - المادة 11 من القانون رقم 18/01 السابق ذكره، الجريدة الرسمية، العدد 77 الصادرة بتاريخ 2011/12/15، ص ص 06-07.



الفصل الخامس:.....واقع البدائل التمويلية للاقراض في الجزائر وسبل النهوض بها

الجدول رقم (4-5): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة ملكيتها في الجزائر (2006-2013)

السنوات	القطاع الخاص		النشاطات الحرفية		القطاع العام	
	العدد	النسبة (%)	العدد	النسبة (%)	العدد	النسبة (%)
2006	269806	71.61	106222	28.19	739	0.19
2007	293946	71.53	116347	28.31	666	0.16
2008	392013	75.49	126887	24.42	626	0.12
2009	455398	77.51	131505	22.38	591	0.10
2010	482892	78.00	135623	21.91	557	0.09
2011	511856	77.64	146881	22.28	572	0.09
2012	550511	77.34	160764	22.58	557	0.08
2013	578586	77.36	168801	22.57	547	0.07
المجموع	3535008	75.81	1093030	24.08	4855	0.11

Source: Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Bulletin d'information statistique pour les années 2006 à juin 2013.

نلاحظ من خلال الجدول (4-5) أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص في تطور مستمر خلال الفترة الممتدة ما بين سنة 2006 و2010، حيث شهدت سنة 2007 خلق 24140 مؤسسة بنسبة زيادة تقدر بـ 0.08% مقارنة بسنة 2006، كما سجل عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص زيادة كبيرة خلال سنتي 2008 و2009 (زيادة قدرها 4%)، وهذا راجع حسب وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية (التي تحولت فيما بعد الى وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار) إلى إحتساب المهن الحرة ضمن تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ابتداء من سنة 2008، غير أن هذه الزيادة لم تدم على اعتبار أن حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة تراجعت بين سنتي 2010 و2012، هذا التراجع بحوالي 0.66% كان لصالح النشاطات الحرفية، التي إنتقل نصيبها في نفس الفترة من 21.91% إلى 22.58%. كما نلاحظ أيضا من البيانات الواردة في الجدول السابق أن القطاع الخاص يستحوذ على ما نسبته 75.81% من إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يليه في المرتبة الثانية النشاطات الحرفية بـ 24.08%، ثم يأتي القطاع العام في المرتبة الثالثة بـ 0.11%، هذا الأخير إلى جانب ضآلة حصته فإنه قد سجل تراجعاً كبيراً خلال الفترة الممتدة من سنة 2006 وحتى السداسي الأول من سنة 2013، وهذا راجع أساساً إلى عمليات الخوصصة والاتجاه نحو الاعتماد على القطاع الخاص.

ثانياً- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات النشاط الاقتصادي: بالاعتماد على الإحصائيات المتوفرة حول توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاعات النشاط (من سنة 2006 وحتى السداسي الأول من سنة 2013)، يمكن أن نستنتج أهم القطاعات الاقتصادية التي تضم أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أشخاص معنوية) من خلال الجدول (5-5) الموالي:

الجدول رقم (5-5): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب قطاع النشاط في الجزائر (من سنة 2006 وحتى السداسي الأول من سنة 2013)

2013		2012		2011		2010		2009		2008		2007		2006		قطاع النشاط
%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	
1.01	4458	1.02	4277	1.02	4006	1.03	3806	1.05	3642	1.12	3599	1.16	3401	1.18	3186	الفلاحة والصيد البحري
0.03	117	0.03	111	0.03	106	0.03	101	0.03	102	0.03	94	0.03	84	0.03	74	المياه والطاقة
0.17	751	0.15	626	0.15	599	0.16	580	0.16	563	0.17	551	0.19	544	0.20	531	المحروقات
0.07	321	0.07	313	0.07	293	0.07	272	0.07	243	0.07	231	0.07	215	0.07	188	خدمات الأشغال البترولية
0.23	1028	0.24	1002	0.24	958	0.25	917	0.25	867	0.24	784	0.25	722	0.24	657	المناجم والمحاجر
33.26	147005	33.84	142222	34.63	135752	35.12	129762	35.32	122238	34.84	111978	34.10	100250	33.62	90702	البناء والأشغال العمومية
2.46	10875	2.46	10350	2.53	9900	2.59	9556	2.65	9174	2.74	8794	2.84	8353	2.93	7906	الحديد والصلب
2.11	9337	2.09	8802	2.10	8225	2.13	7854	2.17	7498	2.23	7154	2.30	6748	2.36	6369	مواد البناء
0.68	2989	0.67	2803	0.66	2603	0.66	2446	0.67	2312	0.69	2205	0.71	2084	0.73	1967	كيميا-مطاط-بلاستيك
4.76	21022	4.81	20198	4.89	19172	4.98	18394	5.11	17679	5.30	17045	5.48	16109	5.66	15270	الصناعة الغذائية
1.23	5430	1.21	5082	1.21	4727	1.22	4493	1.25	4316	1.34	4291	1.41	4152	1.49	4019	صناعة النسيج
0.42	1834	0.42	1764	0.44	1718	0.45	1677	0.48	1650	0.52	1667	0.55	1628	0.58	1558	صناعة الجلد
3.43	15157	3.45	14510	3.50	13701	3.54	13063	3.62	12530	3.69	11848	3.76	11059	3.82	10300	صناعة الخشب والورق
0.95	4196	0.95	4008	0.98	3844	1.01	3745	1.05	3644	1.11	3564	1.17	3446	1.22	3297	صناعة مختلفة
9.44	41722	9.38	39426	9.34	36620	9.16	33848	8.92	30871	8.99	28885	9.01	26487	0.99	24252	النقل والمواصلات
18.30	80863	18.10	76050	17.82	69837	17.58	64962	17.38	60138	17.28	55551	17.27	50764	17.22	46461	التجارة
5.35	23649	5.38	22590	5.42	21251	5.52	20401	5.57	19282	5.68	18265	5.84	17178	6.02	16230	الفندقة والاطعام
7.80	34463	7.49	31476	6.78	26595	6.37	23541	6.04	20908	5.75	18473	5.55	16310	5.24	14134	خدمات للمؤسسات
7.01	30982	6.92	29064	6.88	26977	6.88	25403	6.97	24108	7.01	22529	7.09	20829	7.20	19438	خدمات للعائلات
0.36	1599	0.36	1512	0.34	1329	0.33	1209	0.32	1105	0.31	1009	0.32	934	0.32	853	مؤسسات مالية
0.32	1397	0.31	1292	0.29	1124	0.28	1040	0.28	959	0.29	916	0.28	816	0.28	755	أعمال عقارية
0.63	2769	0.66	2769	0.67	2639	0.66	2424	0.65	2249	0.61	1954	0.62	1833	0.61	1659	خدمات للمرافق العامة
-	441964	-	420247	-	391979	-	369494	-	346078	-	321387	-	293946	-	269806	المجموع

Source: Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Bulletin d'information statistique pour les années 2006 à juin 2013.

نلاحظ من البيانات الواردة في الجدول (5-5) أن هناك تزايد مستمر في أعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في جميع قطاعات النشاط الاقتصادي بدون استثناء، فلو أخذنا على سبيل المثال قطاع الفلاحة والصيد البحري نجد أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي تنشط فيه قد انتقل من 3186 مؤسسة سنة 2006 إلى 3401 مؤسسة سنة 2007، ثم إلى 3642 مؤسسة سنة 2009، ليصل في نهاية السداسي الأول من سنة 2013 إلى 4458 مؤسسة، أي بمعدل نمو سنوي متوسط قارب 5%، نفس الشيء بالنسبة لقطاع الحديد والصلب الذي شهد هو الآخر زيادة مستمرة في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي تنشط فيه خلال السنوات المأخوذة كعينة للدراسة، وذلك بمعدل نمو سنوي متوسط قارب 4.7%. كما يتبين من الجدول السابق أن قطاع البناء والأشغال العمومية ينشط فيه عددا كبيرا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، حيث كان يضم 90702 مؤسسة سنة 2006 لينتقل العدد إلى 147005 مؤسسة في نهاية السداسي الأول من سنة 2013، أي بزيادة قدرها 62.07%، ويرجع ذلك لسياسة الدولة الرامية إلى تدارك التأخر في المشاريع الخاصة بهذا القطاع ولا سيما في مجال بناء السكن؛ مما شجع على قيام مقاولات صغيرة خاصة في هذا الشأن نظرا لضخامة حجم المشاريع المسجلة في إطار برامج الاستثمارات العامة (2001-2014). ومن الملاحظ أيضا من الجدول السابق أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة التي تنشط في قطاع الخدمات بفروعه المختلفة\* نالت حصة الأسد بالمقارنة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في القطاع الصناعي\*\* (الذي يركز بدرجة أكبر على التكنولوجيا)، على الرغم من أن هذه الأخيرة هي التي تباشر الاستثمار الحقيقي وتخلق القيمة المضافة، إلى جانب أنها السبيل لتحقيق استراتيجيات إحلال الواردات، مع التأكيد هنا على أهمية قطاع الخدمات في توليد الدخل وخلق فرص العمل وتحقيق إيرادات النقد الأجنبي. وقد يرجع سبب ضآلة عدد الصناعات الصغيرة والمتوسطة إلى الامكانيات الضخمة التي تحتاجها الاستثمارات في القطاع الصناعي والتي لا يقوى القطاع الخاص في كثير من الأحيان على توفيرها. أما فيما يخص توزيع أصحاب المهن الحرة\*\*\* (أشخاص طبيعيين) على مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي فيمكن توضيحها من خلال الجدول (5-6) الموالي:

\*- **الخدمات:** النقل والمواصلات، التجارة، الفنادق والاطعام، خدمات للمؤسسات والعائلات، مؤسسات مالية، أعمال عقارية، خدمات للمرافق العامة.

\*\* - **الصناعة:** المناجم والمحاجر، الحديد والصلب، مواد البناء، كيمياء- باستيك، الصناعة الغذائية، صناعة النسيج، صناعة الجلد، صناعة الخشب والورق، صناعة مختلفة.

\*\*\* - تتمثل الأشخاص الطبيعيين في رؤساء مؤسسات المهن الحرة الغير ملزمة بالتسجيل في السجل التجاري، وتشمل كل من: الموتقين، المحامين، المحضرين القضائيين، الأطباء والمزارعين.

الفصل الخامس:.....واقع البدائل التمويلية للاقراض في الجزائر وسبل النهوض بها

الجدول رقم (5-6): توزيع أصحاب المهن الحرة على مختلف قطاعات النشاط الإق خلال المدة (2009-2013)

السنة القطاع	2009		2010		2011		2012		2013	
	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%
الصحة	28620	26.58	30734	27.06	33302	27.68	35462	27.20	36717	26.87
العدالة	10047	9.33	11288	9.94	12502	10.39	13829	10.61	14833	10.86
الزراعة	69011	64.09	71551	63	74492	61.92	81103	62.20	85072	62.27
المجموع	107678	-	113573	-	120296	-	130394	-	136622	-

Source: Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Bulletin d'information statistique pour les années 2009 à juin 2013.

يتبين لنا من الجدول (5-6) أن أصحاب المهن الحرة في تزايد مستمر من سنة لأخرى في القطاعات الاقتصادية الثلاثة (الصحة، العدالة، والاستثمار الزراعي)، حيث شهد قطاع الصحة زيادة في عدد المؤسسات الخاصة للمهن الحرة التي يضمها بمعدل نمو سنوي متوسط قارب 6.5%، كذلك الأمر بالنسبة لقطاعي العدالة والاستثمار الزراعي الذين شهدا نموا في عدد المؤسسات الخاصة للمهن الحرة التي يضمونها وذلك بمعدل نمو سنوي متوسط قارب 10.30% و5.39% على التوالي. كما يبين لنا الجدول كذلك سيطرة قطاع الاستثمار الزراعي على مجمل تعداد المؤسسات الخاصة للمهن الحرة بمعدل سنوي متوسط قارب 62.7%، يليه في المرتبة الثانية قطاع الصحة بمعدل قارب 31.04% في السنوات المأخوذة كعينة للدراسة، وجاء قطاع العدالة في المرتبة الأخيرة بمعدل سنوي متوسط قارب 10.33%. يتشكل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساسا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة والعمومية، بالإضافة إلى النشاطات الحرفية، ولمعرفة كيفية توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية على مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي نورد الجدول (5-7) التالي:

الجدول رقم (5-7): توزيع الم الص والم العمومية على مختلف قطاعات النشاط الإق خلال المدة 2006-2013

القطاع السنة	الصناعة		الخدمات		الزراعة		البناء وأ. العمومية		المناجم والمحاجر	
	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%
2006	236	15.42	289	17.19	113	10.11	85	19.72	16	15.69
2007	224	14.64	253	15.05	114	10.20	62	14.39	13	12.75
2008	197	12.88	243	14.46	113	10.11	58	13.46	15	14.71
2009	194	12.68	219	13.03	113	10.11	60	13.92	12	11.76
2010	179	11.70	209	12.43	114	10.20	43	9.98	12	11.76
2011	169	11.05	167	9.93	183	16.37	41	9.51	12	11.76
2012	171	11.18	151	8.98	184	16.46	40	9.28	11	10.78
2013	160	10.46	150	8.92	184	16.46	42	9.74	11	10.78
المجموع	1530	-	1681	-	1118	-	431	-	102	-

Source: Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Bulletin d'information statistique pour les années 2006 à juin 2013.

نلاحظ من الجدول (5-7) أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية تنشط في خمس قطاعات اقتصادية دون غيرها، وهي قليلة إذا ما قورنت بتلك التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (أنظر الجدول رقم 5-5)، إلا أنها تبقى قطاعات استراتيجية بالنسبة للاقتصاد الوطني. كما نلاحظ أيضا أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية في تناقص مستمر في جميع قطاعات النشاط الاقتصادي، ما عدا قطاع الزراعة الذي شهد خلال الفترة الممتدة ما بين سنة 2009 والسداسي الأول من سنة 2013 نمو سنوي متوسط قارب 15.5% في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية التي تنشط فيه، ويرجع ذلك إلى الاهتمام الكبير الذي أولته الدولة للقطاع الزراعي كبديل لمرحلة ما بعد البترول في ظل عزوف القطاع الخاص عن الاستثمار فيه.

ثالثا- التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: بالاعتماد على الاحصائيات المتوفرة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى نهاية السداسي الأول من سنة 2013، يمكن أن نستنتج الولايات التي تضم أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة من خلال الجدول (5-8) الموالي:

الجدول رقم (5-8): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب الولايات خلال المدة 2006-2013

الرقم	الولايات	السنوات							
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
01	أدرار	2366	2554	2731	2925	3123	3048	3196	3185
02	الشلف	7316	7704	8160	8888	9356	9755	10297	10676
03	الأغواط	2530	2738	3062	3394	3679	3912	4214	4434
04	أم البواقي	2610	2853	3250	3627	3975	4299	4623	4860
05	باتنة	5912	6659	7537	8432	9149	9866	10679	11194
06	بجاية	11312	12588	14009	15517	16695	17962	19374	20684
07	بسكرة	3233	3561	3987	4499	4889	5230	5611	5814
08	بشار	3682	3896	4169	4480	4757	5035	5341	5570
09	البليدة	8511	9349	10240	11250	12059	12938	14073	15050
10	البويرة	4683	5254	5868	6674	7338	8071	8866	9599
11	تمنراست	1452	1660	1820	1934	2040	2136	2292	2406
12	تبسة	4264	4555	4909	5229	5537	5805	6104	6309
13	تلمسان	5033	5609	6221	6951	7514	8056	8749	9297
14	تيارت	4286	4685	5013	5350	5631	5926	6225	6370
15	تيزي وزو	14434	16045	17840	19785	21481	23109	24754	26267
16	الجزائر	32872	35296	38096	41006	43265	45636	48419	50887
17	الجلفة	4080	4386	4793	5242	5635	5959	6477	6847
18	جيجل	5123	5660	6193	6721	6791	6930	7447	7843

الفصل الخامس:.....واقع البدائل التمويلية للاقراض في الجزائر وسبل النهوض بها

19859	18730	17154	16096	14960	13555	12289	11088	سطيف	19
2594	2446	2279	2117	2745	3282	3042	2847	سعيدة	20
9596	9233	8760	8299	7919	7199	6410	5754	سكيكدة	21
7666	7296	6756	6419	5773	5259	4779	4427	سيدي بلعباس	22
11066	10670	10041	9508	8933	8299	7766	7233	عنابة	23
5508	5139	4730	4371	4065	3657	3304	2990	قالمة	24
14002	13450	12561	11781	11049	10243	9291	8439	قسنطينة	25
6995	6752	6214	5771	5357	4822	4279	3824	المدية	26
6976	6689	6235	5822	5517	5032	4666	4233	مستغانم	27
8890	8569	7945	7490	7005	6411	5922	5500	المسيلة	28
7098	6620	6274	6057	5839	5593	5352	5151	معسكر	29
7302	7027	6549	6020	5487	4879	4350	3931	ورقلة	30
20759	19692	18370	17323	16204	19643	18363	17255	وهران	31
2313	2232	2149	2020	1835	1685	1527	1416	البيض	32
1412	1366	1298	1237	1144	998	884	794	إليزي	33
9611	9057	8157	7587	7107	6448	5745	5130	بوعريرج	34
15891	15004	13787	12955	12006	10897	10000	9090	بومرداس	35
4125	3922	3591	3476	3241	2983	2789	2618	الطارف	36
1447	1393	1253	1161	1055	968	876	827	تندوف	37
2171	2031	2108	2512	2399	2178	2048	1937	تسمسيات	38
5536	5190	4708	4354	3976	3511	3105	2830	الوادي	39
5360	5197	4990	4766	4448	4135	3810	3528	خنشلة	40
4478	4349	4197	4133	3936	3691	3359	3138	سوق أهراس	41
18109	16969	15672	14434	13093	11526	10243	9149	تيزازة	42
8083	7611	7017	6505	5996	5420	4952	4432	ميانة	43
7162	6829	6373	5998	5676	5317	4945	4660	عين الدفلى	44
2364	2305	2198	2140	2019	1877	1913	1937	النعامة	45
4680	4544	4332	4186	3924	3627	3343	3078	عين تموشنت	46
7475	7186	6782	6454	6066	5425	4926	4597	غرداية	47
6044	5854	5608	5413	5224	4929	4616	4274	غليزان	48
441964	420117	391761	369319	345902	321387	293946	269806	المجموع	

Source: Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Bulletin d'information statistique pour les années 2006 à juin 2013.

من خلال البيانات الواردة في الجدول (5-8) نلاحظ عدم وجود توازن في توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة على ولايات الوطن، فهناك ولايات

مثل الجزائر العاصمة، تيزي وزو، ووهران وصل فيها عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة إلى 50887، 26267، 20759 مؤسسة على التوالي، بينما هناك ولايات مثل تندوف وإليزي لم يتجاوز فيها عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة 1447 و1412 مؤسسة على التوالي، ويعود ذلك بالأساس إلى تباين الكثافة السكانية بين ولايات الوطن، بالإضافة إلى تميز بعض الولايات بطابعها الاقتصادي والصناعي وتوفرها على حوافز مشجعة على الاستثمار مقارنة مع باقي ولايات الوطن. كما نلاحظ أيضا من الجدول السابق أن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة متمركزة في الشمال إذ أن أكثر من 49% من هذه المؤسسات تنتشر في الولايات الساحلية، بينما يتوزع باقي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة على مناطق الهضاب العليا، الجنوب والجنوب الكبير كما هو موضح في الجدول (5-9) الموالي:

الجدول رقم (5-9): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة حسب الجهات خلال المدة 2006-2013

الجهات	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
الشمال	163492	177730	193483	205857	219270	232664	248985	262423
الهضاب العليا	80072	87666	96354	105085	12335	119146	128316	134960
الجنوب	20803	22576	25033	27902	30153	32216	34569	36131
الجنوب الكبير	5439	5974	6517	7058	7561	7735	8247	8450
المجموع	269806	293946	321387	345902	369319	391761	420117	441964

Source: Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Bulletin d'information statistique pour les années 2006 à juin 2013.

من الجدول (5-9) يتبين لنا بوضوح أن المنطقة الشمالية تضم أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، وذلك بنسبة تقدر بـ 59.38% من إجمالي التعداد وهي في تزايد مستمر بمعدل سنوي متوسط قارب 7% خلال السبع سنوات ونصف المأخوذة كعينة للدراسة، وتأتي جهة الهضاب العليا في المرتبة الثانية بنسبة 30.54%، حيث يلاحظ كذلك التطور المستمر في تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة المنتشرة في الهضاب العليا بنسب تتراوح ما بين 5 و10% سنويا، أما منطقة الجنوب والجنوب الكبير فلم تضم سوى 44581 مؤسسة، أي حوالي 10% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة، وهي نسبة جعلتها تتذيل الترتيب، وهذا راجع بالدرجة الأولى إلى انخفاض الكثافة السكانية في هذه المناطق مقارنة بالجهات الأخرى.

#### المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد تأكد اليوم أكثر من ذي قبل بما لا يدع الشك أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصبحت تلعب دورا متناميا في الاقتصاد الوطني بكل قطاعاته مقارنة بالسنوات السابقة، ويترجم هذا الدور في مناصب الشغل الجديدة التي يتم خلقها كل سنة وزيادة

الفصل الخامس:.....واقع البدائل التمويلية للاقراض في الجزائر وسبل النهوض بها

مستوى القيمة المضافة على المستوى الوطني، بالإضافة إلى توفير الحاجيات الوطنية من السلع المختلفة مما يساهم في احلال الواردات وزيادة الصادرات خارج المحروقات. أولا- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق مناصب الشغل: يوضح الجدول الموالي مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق مناصب الشغل خلال الفترة الممتدة ما بين سنة 2006 وحتى السداسي الأول من سنة 2013.

الجدول رقم (5-10): تطور مناصب الشغل المصرح بها حسب طبيعة الم والم خلال المدة 2006-2013

المجموع	الم الص والم العمومية	المجموع الجزئي	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة		طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
			أرباب المؤسسات	الأجراء	
1039603	61661	977942	269806	708136	العدد
100	5.93	94.07	25.95	68.12	%
1122129	57146	1064983	293946	771037	العدد
100	5.09	94.91	26.20	68.71	%
1285859	52786	1233073	392013	841060	العدد
100	4.11	95.89	30.49	65.41	%
1546584	51635	1494949	586903	908046	العدد
100	3.34	96.66	37.95	58.71	%
1625686	48656	1577030	618515	958515	العدد
100	3	97	38.05	58.96	%
1724197	48086	1676111	658737	1017374	العدد
100	2.79	97.21	38.21	59	%
1848117	47375	1800742	711275	1089467	العدد
100	2.56	97.44	38.49	58.95	%
1915495	46132	1869363	747387	1121976	العدد
100	2.41	97.59	39.02	58.57	%

Source: Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Bulletin d'information statistique pour les années 2006 à juin 2013.

نلاحظ من الجدول (5-10) أن عدد مناصب الشغل التي تم استحداثها من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقدر بـ 1039603 منصب شغل حتى نهاية السداسي الثاني من سنة 2006، وحتى نهاية السداسي الأول من سنة 2013 بلغ عدد مناصب الشغل المستحدثة 1915495 منصب شغل، أي بنسبة زيادة قدرها 84.25% خلال السبع سنوات ونصف المأخوذة كعينة للدراسة، وهي زيادة جد معتبرة تجعل من قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محور إهتمام ودعم. كما نلاحظ أيضا من الجدول السابق أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة (الأجراء وأرباب المؤسسات) تحتل المرتبة الأولى في توفير مناصب الشغل بنسبة لا تقل في المتوسط عن 96%، بالإضافة إلى ذلك فإن عدد مناصب الشغل التي توفرها هذه الأخيرة في تزايد مستمر من سنة لأخرى وذلك بمعدل نمو سنوي



متوسط يقارب **0.53%** سنويا، وتأتي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية في المرتبة الثانية من حيث عدد مناصب الشغل المستحدثة، فهذه الأخيرة لم تساهم خلال الفترة الممتدة ما بين سنة **2006** وحتى السداسي الأول من سنة **2013** إلا بنسبة سنوية متوسطة بلغت **3.65%** من العمالة الاجمالية، كما أن عدد مناصب الشغل التي توفرها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية في تناقص مستمر من سنة لأخرى وذلك نتيجة لتراجع عدد هذه المؤسسات في الجزائر (أنظر الجدول رقم **4-5**).  
ثانيا- **مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة**: يمكن توضيح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة من خلال الجدول (**5-11**) الموالي:

الجدول رقم (11-5): تطور القيمة المضافة التي تخلقها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أهم القطاعات خلال الفترة 2006-2013

الوحدة: مليار دينار جزائري.

2011		2010		2009		2008		2007		2006		الطابع القانوني
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
100	1173.71	100	1015.19	100	926.37	100	711.75	100	704.19	100	641.29	الزراعة
99.34	1165.91	99.70	1012.11	99.85	924.99	99.50	708.17	99.55	701.03	99.59	638.63	خاص
0.66	7.80	0.30	3.08	0.15	1.38	0.50	3.58	0.45	3.16	0.41	2.65	عام
100	1262.57	100	1071.75	100	1000.05	100	869.99	100	732.71	100	610.07	البناء والأشغال العمومية
86.41	1091.04	98.73	1058.16	87.10	871.08	86.67	754.02	80.94	593.09	80.22	489.37	خاص
13.59	171.53	1.27	13.59	12.90	128.97	13.33	115.97	19.05	139.62	19.78	120.70	عام
100	1049.77	100	988.03	100	914.36	100	863.57	100	830.07	100	743.53	النقل والمواصلات
81.97	860.54	81.58	806.01	81.41	744.42	81.10	700.33	79.19	657.33	77.98	579.80	خاص
18.03	189.23	18.42	182.02	18.59	169.95	18.90	163.24	20.80	172.72	22.02	163.73	عام
100	137.59	100	122.37	100	98.58	100	84.04	100	71.71	100	64.24	خدمات المؤسسات
79.58	109.50	79.15	96.86	78.78	77.66	74.05	62.23	78.92	56.60	80.15	51.49	خاص
20.42	28.09	20.85	25.51	20.92	20.92	25.95	21.81	21.07	15.11	19.85	12.75	عام
100	121.43	100	114.39	100	105.45	100	91.18	100	80.75	100	75.20	الفندقة والإطعام
88.61	107.60	88.61	101.36	89.90	94.80	88.70	80.87	88.07	71.12	88.03	66.20	خاص
11.39	13.83	11.39	13.03	10.10	10.65	11.30	10.30	11.92	9.63	11.97	9.00	عام
100	231.85	100	197.53	100	187.55	100	164.16	100	152.13	100	146.02	الصناعة الغذائية
86.17	199.79	86.03	169.95	86.14	161.55	85.23	139.92	84.12	127.98	83.07	121.30	خاص
13.83	32.06	1.96	27.58	13.86	26.00	14.77	24.24	15.87	24.14	16.93	24.72	عام
100	2.60	100	2.59	100	2.55	100	2.53	100	2.38	100	2.57	صناعة الجلد
90.04	2.34	88.42	2.29	88.33	2.25	86.94	2.20	87.39	2.08	86.38	2.22	خاص
9.96	0.26	11.58	0.30	11.67	0.30	13.06	0.33	12.60	0.30	13.62	0.35	عام
100	1444.63	100	1279.47	100	1151.62	100	1003.2	100	833	100	728.37	التجارة والتوزيع
94.07	1358.92	94.10	1204.02	93.58	1077.75	93.28	935.83	93.25	776.82	94.11	685.45	خاص
5.93	85.71	5.90	75.45	6.42	73.88	6.72	67.37	6.74	56.18	5.89	42.92	عام

Source: Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Bulletin d'information statistique pour les années 2006 à juin 2012.

**الفصل الخامس:.....واقع البدائل التمويلية للاقراض في الجزائر وسبل النهوض بها**

يتبين لنا من خلال الجدول (5-11) أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة في تزايد مستمر في كل قطاعات النشاط الاقتصادي التي تعمل فيها، مع سيطرة واضحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة على حساب مؤسسات القطاع ذات الطابع العمومي، حيث أن هذه الأخيرة لا تتجاوز حصتها من إجمالي القيمة المضافة للقطاع في كل النشاطات الرئيسية 27% في أحسن الأحوال، بينما لا تقل حصة القطاع الخاص عن 72% في أسوأ الأحوال. كما يبين لنا الجدول كذلك أن سيطرة القطاع الخاص فيما يخص خلق القيمة المضافة تختلف من قطاع لآخر، حيث تبلغ أقصاها في القطاع الزراعي بنسبة تفوق 99% في كل السنوات المأخوذة كعينة للدراسة، بينما لا تصل إلى 80% في قطاعات النقل والمواصلات وخدمات المؤسسات. **ثالثا- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة الصادرات:** يمكن توضيح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة الصادرات خارج المحروقات من خلال الجدول (5-12) الموالي:

**الجدول رقم (5-12): أهم المنتجات المصدرة خارج المحروقات خلال المدة 2006-2013**

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

المنتج	2009		2010		2011		2012		2013		السنوات
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	
الزيوت والمواد الأخرى الناتجة عن تقطير الزيت	311.79	29.25	518.69	32.04	836.01	40.54	909.17	41.57	721.55	51.43	
النشادر المنزوعة الماء	147.00	13.79	257.09	15.88	371.73	18.03	481.21	22.00	223.43	15.93	
سكر الشمندر	7.00	0.66	231.35	14.29	265.23	12.86	207.97	9.51	174.48	12.44	
فوسفات الكالسيوم	75.83	7.11	109.95	6.79	128.34	6.22	152.88	6.99	55.11	3.93	
الزئبق على شكل خام	36.76	3.45	61.42	3.79	19.05	0.92	14.85	0.68	-	-	
الهيدروجين والغازات التبادلة	45.76	4.29	42.66	2.63	39.14	1.90	36.04	1.65	27.45	1.96	
بقايا وقضبان حديد الزهر	83.00	7.79	39.74	2.45	-	-	-	-	-	-	
الكحول غير الحلقية	17.06	1.60	27.50	1.70	41.75	2.02	49.03	2.24	25.95	1.85	
الفحوم الحلقية	23.83	2.24	23.07	1.42	-	-	-	-	-	-	
المياه المعدنية والغازية	22.30	2.09	22.31	1.38	25.72	1.25	31.13	1.42	17.33	1.24	
الزجاج	16.07	1.51	19.88	1.23	-	-	-	-	-	-	
الرصاص على شكل خام	4.75	0.45	19.19	1.19	-	-	-	-	-	-	
التمسور	14.30	1.34	17.55	1.08	23.37	1.13	24.71	1.13	17.48	1.25	
الجلود	-	-	-	-	20.33	0.99	14.87	0.68	-	-	
الخضمر	-	-	-	-	-	-	-	-	18.43	1.31	
المجموع الجزئي	805.45	75.56	1390.40	84.80	1771	85.87	1922	87.88	1281.21	91.32	
المجموع	1066	100	1619	100	2062	100	2187	100	1403	100	

**Source:** Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Bulletin d'information statistique pour les années 2010 à juin 2013.

يتبين لنا من البيانات الواردة في الجدول (5-12) أن هناك زيادة في قيمة الصادرات خارج المحروقات نتيجة لسياسة الانفتاح الاقتصادي التي انتهجتها الجزائر، حيث انتقلت القيمة المضافة الإجمالية للصادرات من 1066 مليون دولار إلى 1619 مليون دولار ما بين سنتي 2009 و2010، ثم إلى 2062 مليون دولار سنة 2011، لتصل إلى 2187 مليون دولار في نهاية سنة 2012، أي بمعدل نمو سنوي متوسط قارب 28.43، غير أن ارتفاع قيمة الصادرات لا يعني بالضرورة زيادة في حجمها، فقد يكون السبب في ذلك ارتفاع أسعار

السلع نتيجة للتضخم، أو بسبب إرتفاع أسعار صرف العملات الأجنبية. كما نلاحظ من الجدول السابق أيضا أن معظم المنتوجات المصدرة خارج المحروقات عبارة عن معادن ومشتقات بترولية، أما المواد الغذائية فهي قليلة جدا كالمياه المعدنية، سكر الشمندر، والخضر.

### المبحث الثاني: هيئات دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قاطرة حقيقية للنمو ببلادنا، مثلما هو الشأن لدى جميع البلدان التي حسمت إختيارها في مجال التنمية، ومن أجل التنمية والنهوض بهذه المؤسسات، قامت الدولة بإنشاء هيئات لمنح الضمانات، وهيئات تمويل وترقية إستثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف تذليل المعوقات التي تعترض نشأتها وتنميتها، خاصة تلك المتعلقة بالجانب المالي، وقبل إبراز الهيئات الداعمة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نتطرق أولا إلى أهم المعوقات التي تعترض نشأة ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المطلب الأول: معوقات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المطلب الثاني: هيئات دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المطلب الثالث: هيئات ضمان التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

### المطلب الأول: معوقات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر العديد من المشاكل والصعوبات التي تعترض نشأتها ونموها، منها ما يرتبط بالمناخ الإستثماري بصفة عامة، ومنها ما يتعلق بخصائص هذا النوع من المؤسسات بصفة خاصة. يوضح الجدول الموالي تصنيف الجزائر دوليا من حيث سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في سنة 2014.

الجدول رقم (5-13): رتبة الجزائر دوليا من حيث سهولة ممارسة أنشطة الأعمال في سنة 2014

المؤشر	2013	2014	التغير في الترتيب
إنشاء المؤسسات	159	164	↓ -5
منح رخص الانشاء	136	147	↓ -11
تحويل الملكية	174	176	↓ -2
الحصول على القروض	126	130	↓ -4
حماية المستثمرين	95	98	↓ -3
تسديد الضرائب	173	174	↓ -1
تنفيذ العقود	128	129	↓ -1

Source: Rapport Doing Business 2014, Economy Profile: Algeria, pp: 10-12.

Available at the following link: [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/04/22/000260600\\_20140422171520/Rendered/PDF/827640Algeria0DZA0Box0382096B00PUBLIC0.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/04/22/000260600_20140422171520/Rendered/PDF/827640Algeria0DZA0Box0382096B00PUBLIC0.pdf) (Le 10/08/2014 à 14:12).

يتبين لنا من الجدول (5-13) أن البنك الدولي صنف الجزائر في المراتب الأخيرة من حيث سهولة ممارسة أنشطة الأعمال، وخاصة بالنسبة لمؤشر تحويل الملكية (*Transfert de Propriété*)، حيث

صنفت الجزائر في سنة 2014 في المرتبة 176 من أصل 189 دولة شملها التقرير وذلك بعد أن صنفت في المرتبة 174 في سنة 2013، وكذلك الحال بالنسبة لمؤشر إنشاء المؤسسات، حيث صنفت الجزائر في المرتبة 164 مسجلة تراجعاً بخمسة مراتب مقارنة بسنة 2013. يمكن تلخيص أهم الصعوبات والمشاكل التي تقف أمام ترقية وتنمية المؤسسات الصغيرة والم فيما يلي: أولاً- **صعوبات الإجراءات الإدارية والتنفيذية**: يتطلب نشاط المؤسسة الصغيرة الإستجابة الإدارية السريعة من حيث التنظيم والتفويض، ولكن ما نلاحظه هو أن إدارتنا لا تزال بعيدة عن تقديم خدمات بأسرع ما يمكن وبكفاءة عالية، إذ يغلب عليها روح الروتين الممل، مما جعل معالجة الملفات واعتماد المشاريع الصغيرة تتم ببطء كبير، لدرجة أن الكثير منها عطل ولم يحصل على الموافقة في أوانه، مما ضيع على أصحابه وعلى الاقتصاد الوطني فرصاً اقتصادية لا تعوض، ومن الأسباب الكامنة وراء ذلك ما يأتي:<sup>1</sup>

1- الذهنيات أو العقليات لم تنهياً بعد لهضم واستيعاب وفهم خصوصية هذا النوع من المؤسسات ومن ثم التعامل معه وفق متطلباته؛

2- سرعة انتاج النصوص لم تواكبها حتى الآن حركية مماثلة على مستوى الأجهزة التنفيذية. حيث أظهرت دراسة قام بها البنك الدولي على عينة تضم 562 مؤسسة (عامة وخاصة)، أن 37% من مسيري هذه المؤسسات قد إنتظر أكثر من 05 سنوات قصد الحصول على العقار، وحسب نفس الدراسة فإن مسيري المؤسسات في الجزائر يخصصون حوالي 90 يوماً في السنة للتكفل بالوثائق الإدارية.<sup>2</sup>

ثانياً- **صعوبات ومشاكل جمركية**: يتصف تعامل مصالح الجمارك مع المستثمرين بالبطء والتعقيد مما يجعل الكثير من السلع المستوردة من الخارج حبيسة الموانئ والحاويات لمدة طويلة\*، مما ينعكس سلباً على مردود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة بالنسبة لتلك التي تحتاج إلى مواد أولية مستوردة لا توجد بالسوق الداخلي.<sup>3</sup> كما أن الأعباء الضريبية

<sup>1</sup> شريف غياط، محمد بوقوم، التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 24، العدد الأول، سوريا، 2008، ص 138. متاح على الرابط التالي:

<http://www.damascusuniversity.edu.sy/mag/law/images/stories/127-144.pdf> (Le 12/08/2014 à 12:23).

<sup>2</sup> عبد المجيد تيمواوي، مصطفى بن نوي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري- حالة الجزائر، مداخلة مقدمة الى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 18/17 أفريل 2006، ص 243. متاح على الرابط التالي:

<http://www.kantakji.com/media/3613/029.pdf> (Le 13/08/2014 à 14:56).

\* تستغرق مدة استكمال الاجراءات المتعلقة بجمركة السلع المستوردة في الجزائر 27 يوم وفقاً لإحصائيات 2014، علماً أنه في المغرب وتونس مثلاً لا تتجاوز المدة 16 و 17 يوم على التوالي. أنظر:

Rapport Doing Business 2014, Economy Profile: Algeria, p: 12.

<sup>3</sup> فوزي فتات، عبد النور قمار عمراني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاختيار استراتيجي للتنمية الاقتصادية في الجزائر، مداخلة مقدمة الى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل الم الص والم في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 18/17 أفريل 2006، ص 792. متاح على الرابط التالي:

<http://www.kantakji.com/media/4355/88020.pdf> (Le 13/08/2014 à 18:02).

التي تتحملها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يساعد بأي حال من الأحوال على العمل الانتاجي بل تؤدي الى تعدد وتنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي<sup>1</sup>.  
ثالثا- صعوبات التدفق الفوضوي للسلع المستورة وعدم حماية المنتج الوطني: إذا كانت القاعدة المتعارف عليها تقضي بفرض قواعد وميكانيزمات الاقتصاد الحر نفسها على الجميع، وأمام ظاهرة الاستيراد الفوضوي والتي شملت كل شيء، فإن ذلك خلق مناخا يقف كواحد من محددات النمو أمام المؤسسة الجزائرية الصغيرة والمتوسطة الناشئة، وبصدد الإستيراد غير المنظم نذكر:<sup>2</sup> أولا، الإغراق المتمثل في استيراد سلع وبيعها محليا بأسعار أقل من سعر مثيلاتها المحلية؛ ثانيا، التذرع بالحريية الاقتصادية وشروط تحرير التجارة في اطار التهيؤ لإستيفاء شروط الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مع أن هذه الأخيرة تكرر وتقبل مبدأ حماية المنتج المحلي عن طريق الرسوم الجمركية وحدها تشجيعا وتأهيلا للصناعات الصغيرة والمتوسطة الناشئة أو التي يتهددها الاستيراد.  
رابعا- الصعوبات والمشاكل المرتبطة بالعقار: يعاني أصحاب المشاريع الجديدة من مشكلات مرتبطة بالعقار المخصص لتوظيف مؤسساتهم، فالحصول على عقد الملكية أو عقد الايجار يعد أساسيا في الحصول على التراخيص الأخرى المكتملة، وإلى حد الساعة لم تتحرر سوق العقارات بشكل يحفز على الاستثمار، بحيث ما زالت رهينة للعديد من الهيئات التي تتزايد بإستمرار مثل الوكالة الوطنية لتنمية الاستثمار والوكالات العقارية<sup>3</sup>، مما أدى إلى طول مدة منح الأراضي المخصصة للاستثمار، كما أدى إلى كثرة الطلبات غير الملباة والمتعلقة بالحصول على العقار<sup>4</sup>، والجدول (5-14) الموالي يبين طول فترة الانتظار للحصول على عقار صناعي:

الجدول رقم (5-14): فترة الانتظار للحصول على عقار صناعي في الجزائر

نوع العقار	محلات ادارية	أراضي صناعية للعينة*	أراضي صناعية لمؤسسات صغيرة
المؤسسات الباحثة عن العقار	19.6%	37.7%	42.1%
عدد السنوات المنتظرة	3.6	4.9	4.7

المصدر: عبد الله بلوناس، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقدرة على المنافسة في ظل اقتصاد السوق بالاسقاط على الحالة الجزائرية، مداخلة مقدمة الى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 18/17 أبريل 2006، ص 129. متاح على الرابط التالي:

<http://www.kantakji.com/media/4362/88027.pdf> (Le 18/08/2014 à 15:45).

\*- العينة تتكون من 562 مؤسسة عمومية وخاصة.

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن 42.1% من المؤسسات الصغيرة الراغبة في الحصول على عقار صناعي تنتظر فترة لا تقل عن أربعة (04) سنوات وسبعة (07) أشهر للحصول عليه.

<sup>1</sup>- سعدان شبايكي، معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الانسانية، العدد 11،

جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007، ص 191.

<sup>2</sup>- نفس المرجع، ص 188.

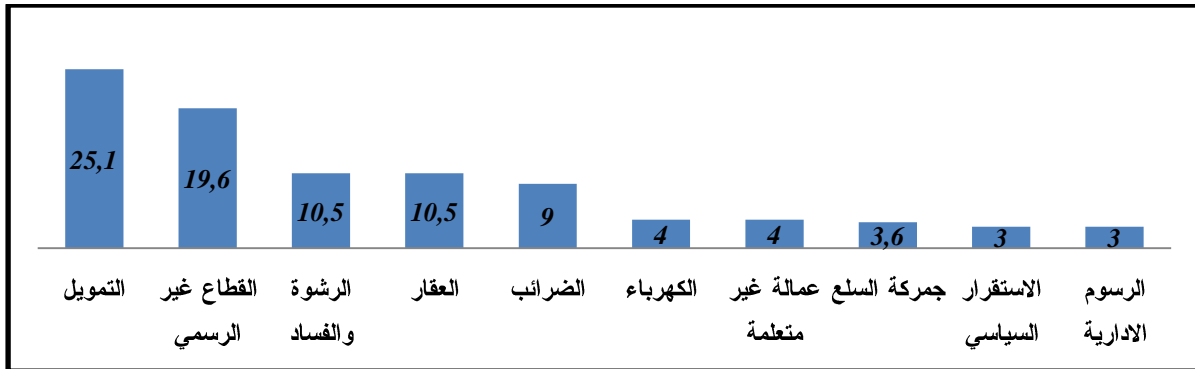
<sup>3</sup>- صالح صالح، مرجع سبق ذكره، ص 40.

<sup>4</sup>- سعدان شبايكي، مرجع سبق ذكره، ص 189.

بالإضافة إلى ما سبق ذكره، فقد عرف العقار توزيعا غير مدروسا، إذ نجد الكثير من الأراضي المخصصة للأغراض الصناعية لا زالت بورا أو استغلت لنشاطات أخرى خارج القطاع الصناعي، بينما بقي الكثير من المستثمرين الحقيقيين أو الذين يريدون توسيع نشاطهم يعانون من مشكل العقار الصناعي، وفي هذا الإطار تشير الدراسات إلى أنه من بين 253 حصة في المنطقة الصناعية لولاية عنابة هناك 104 حصة لا زالت غير مستغلة (بورا)<sup>1</sup>، وقد يرجع سبب عدم استغلال بعض الحصص في المناطق الصناعية ليس لكون الأشخاص المستفيدين غير أكفاء للقيام بأنشطة صناعية، بل إلى الوضعية المزرية للمناطق الصناعية (رداءة الطرقات، نقص شبكات الكهرباء والغاز...)، حيث أن 20% من محيط المناطق الصناعية في وضعية سيئة في منطقة الوسط، فيما تتعدى النسبة 43.5% في الشرق و62.8% في الغرب، كما قد يرجع سبب عدم استغلال بعض الحصص في المناطق الصناعية إلى وضعيتها القانونية الغير مسواة، حيث كشفت دراسة قامت بها الوكالة الوطنية لهيئة الاقليم سنة 2001 أنه من مجموع 4211 حصة سلمت لتطوير المناطق الصناعية توجد 3233 حصة غير مسواة قانونيا، ويرجع ذلك الى تعدد الهيئات المكلفة بمنح القطع الأرضية في المناطق الصناعية، الأمر الذي يطرح اشكالية كبيرة للمستثمرين في تعاملهم مع البنوك، على اعتبار أن هذه الأخيرة تطلب عقود الملكية لمنح القروض<sup>2</sup>.

**خامسا- صعوبات ومشاكل التمويل:** من أهم وأخطر المشاكل والتحديات التي تواجه نشأة ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر نجد مشكلة التمويل، حيث يصنفها البنك الدولي في المرتبة الأولى من بين العشرة معوقات الأولى لتنمية وترقية المؤسسات الص والم، والشكل (5-1) الموالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (5-1): العشرة معوقات الأولى لتنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (بالمئة)



Source: International Finance Corporation & World Bank, **Business Environment Snapshot for Algeria**. Available at the following link:

<http://rru.worldbank.org/besnapshots/BecpProfilePDF.aspx?economy=Algeria> (Le 20/08/2014 à 09:12).

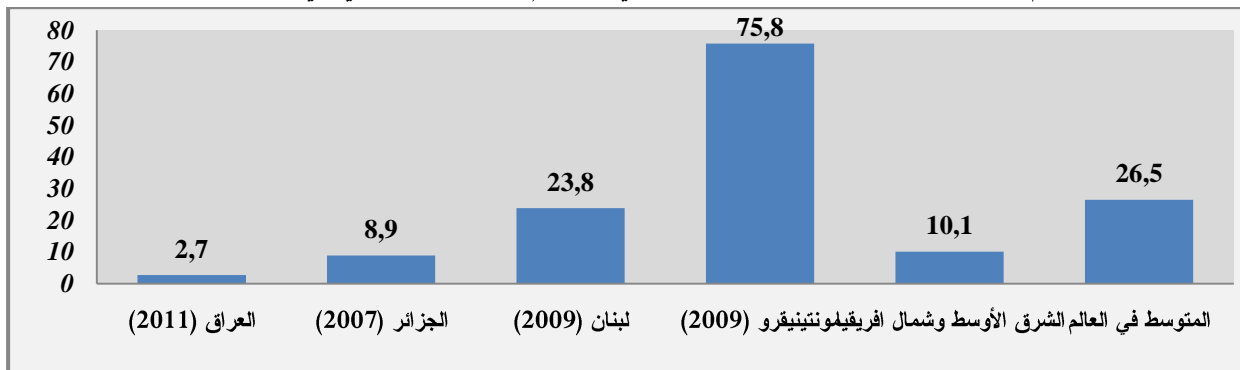
<sup>1</sup> عثمان بوزيان، مرجع سبق ذكره، ص 774.

<sup>2</sup> جمال بلخياط، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة، مداخلة مقدمة الى المنتدى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 18/17 أبريل 2006، ص 792. متاح على الرابط التالي:

<http://www.kantakji.com/media/4335/88000.pdf> (Le 20/08/2014 à 17:47).

نلاحظ من خلال الشكل (1-5) أن مشكلة التمويل تعتبر من أبرز المشاكل التي تواجه نشأة ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث تمثل نسبة 25.10% من إجمالي معوقات نشأة ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ فيلاحظ أن جل المشاريع الصغيرة تعاني من صعوبات كبيرة في حصول أصحابها على قروض طويلة الأجل للانطلاق في النشاط (من خلال مثلا عمليات البحوث والتطوير أو شراء الممتلكات والمعدات)، حيث تعتبر البنوك أن عملية إقراض المؤسسات الصغيرة في مراحل نشأتها الأولى محفوفة بالمخاطر، لذلك فإنها لا تظهر حماسا لتمويلها بسبب عدم تماثل المعلومات<sup>1</sup> وعدم توفر الأصول الكافية التي يمكن إستخدامها كضمانة. وحتى إن توفر التمويل من البنوك (بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجاوزت مرحلة الإنطلاق)، فإن الفوائد التي يتحملها المستثمر تكون عالية، إضافة إلى صرامة الضمانات وتعقد إجراءاتها، حيث تشترط البنوك في الجزائر ضمانات على قروضها تتجاوز 150% من المبلغ المقترض<sup>2</sup>. كما قد تأخذ عوائق التمويل البنكي أشكال أخرى كفترة السداد وفترة الإنتظار للحصول على القرض، وفيما يتعلق بهذه الأخيرة بينت دراسة للبنك الدولي شملت 600 مؤسسة في الجزائر أن مدة الحصول على قرض للإستثمار تقدر بـ 5.5 شهر للمؤسسات الكبيرة وحوالي سنة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>3</sup>. وقد أدت هذه المعوقات إلى إنخفاض نسبة المؤسسات التي مولت إستثماراتها عن طريق الإقتراض من البنوك، والشكل (2-5) الموالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (2-5): النسبة المئوية للمؤسسات التي تستخدم التمويل المصرفي في تنفيذ استثماراتها



Source: International Finance Corporation & World Bank, **Business Environment Snapshot for Algeria**. Available at the following link:

<http://rui.worldbank.org/besnapshots/BecpProfilePDF.aspx?economy=Algeria> (Le 23/08/2014 à 12:02).

نلاحظ من الشكل (2-5) أن نسبة المؤسسات التي تستخدم التمويل المصرفي في تنفيذ استثماراتها منخفضة جدا في الجزائر، حيث لم تتعدى 8.9% في سنة 2007، ويرجع ذلك إلى صعوبة الحصول على القروض المصرفية الطويلة الأجل لتمويل الاستثمار، حيث صنفت الجزائر في جوان 2014 من قبل البنك الدولي في المرتبة 130 من حيث فرص الحصول على القروض<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - السعيد بريش، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - دراسة حالة شركة SOFINANCE، مرجع سبق ذكره، ص 07.

<sup>2</sup> - محفوظ جبار، مرجع سبق ذكره، ص 04.

<sup>3</sup> - عبد بلوناس، مرجع سبق ذكره، ص 129.

<sup>1</sup> - Rapport Doing Business 2014, Economy Profile: Algeria, **op, cit**, p: 11.



وفي الواقع إن إشكالية التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة لا تقتصر على الجزائر فقط وإنما هي إشكالية عامة في مختلف الدول الإفريقية؛ فمنذ أوائل تسعينيات القرن الماضي، زادت قروض البنوك للقطاع الخاص كحصة من الناتج المحلي الاجمالي في جميع المناطق ما عدا افريقيا، والجدول (5-15) الموالي يوضح ذلك: **الجدول رقم (5-15): حجم القروض للقطاع الخاص كنسبة مئوية من الناتج المحلي الاجمالي في الاقتصاديات النامية والاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية للفترة 1990-2007.**

المناطق	(1992-1990)	(1998-1996)	(2007-2004)
أمريكا الجنوبية	17.9	26.6	21.2
أمريكا الوسطى	12.9	18.2	30.2
جنوب آسيا	14.0	21.8	28.4
شرق وجنوب شرق آسيا	45.3	54.6	50.5
غربي آسيا	27.3	33.5	35.4
افريقيا	12.8	9.8	12.3
الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية	-	5.6	22.9

Source: United nations conference on trade and development (UNCTAD), **Trade and development report 2008**, United nations, New York and Geneva, 2008, p: 103.

نلاحظ من الجدول (5-15) أن القروض الائتمانية التي قدمت للقطاع الخاص بلغت أعلى مستوياتها في شرق وجنوب شرق آسيا، حيث بلغ حجم القروض الممنوحة للقطاع الخاص في هذه المنطقة 50.5% من الناتج المحلي الاجمالي خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2004 و2007، أما الاقراض المصرفي للقطاع الخاص في افريقيا كلها فإنه يبقى محدود جدا، حيث لم يشكل سوى نسبة 12.3% من الناتج المحلي الاجمالي خلال الفترة 2004-2007، بالرغم من أن البنوك تشكل 70% أو أكثر من اجمالي موجودات النظام المصرفي والمالي في البلدان الافريقية. يستخلص مما سبق، أن التمويل يعتبر من أكبر المشاكل التي تعيق إنشاء، توسع وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونظرا للدور الذي تلعبه هذه الأخيرة في تحقيق التنمية، قامت الجزائر بإنشاء هيئات متخصصة في دعم وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والعمل على تطويرها (الهيئات) باستمرار، حتى تتاح لتلك المؤسسات فرصة البقاء والنمو، وبالتالي لعب الدور الاقتصادي والاجتماعي المنوط بها.

#### المطلب الثاني: هيئات دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

احتلت مسألة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبيرة في السنوات الأخيرة لدى السلطات الجزائرية، خاصة مع تزايد أهمية ودور هذه المؤسسات في التنمية، ومن أجل إيجاد مصادر التمويل الملائمة تم إنشاء هيئات متخصصة تعمل على تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما تم تخصيص وزارة كاملة للقطاع تعمل على ترقيته بالاستعانة بهيئات تابعة لها.

أولاً- وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار: لقد أنشأت الجزائر اعتباراً من سنة 1991 وزارة منتدبة مكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>1</sup>، ثم تحولت إلى وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 211/94 المؤرخ في 1994/07/18 والتي حددت أهدافها بداية بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>2</sup>، ثم وسعت صلاحيتها طبقاً للمرسوم رقم 2000/190 المؤرخ في 2000/07/11 والذي حدد مهام وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة<sup>3</sup>. هذه الأخيرة تحولت مرة أخرى إلى وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار بموجب المرسوم التنفيذي رقم 16/11 المؤرخ في 2011/01/25 والذي يحدد مهامها في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما يلي: 4 أولاً، تشجيع بروز محيط يضمن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدعم والدفعة الضروريين لترقيتها وتطويرها؛ ثانياً، تشجيع إنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة جديدة وتوسيع مجال نشاطها؛ ثالثاً، اقتراح كل تدبير يهدف إلى دعم استمرارية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنافسيتها ومردوديتها؛ رابعاً، تحسين وتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ خامساً، اقتراح كل تدبير من شأنه أن يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمشاركة في الصفقات العمومية؛ سادساً، إعداد برنامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتأكد من تنفيذه؛ سابعاً، السهر على حسن تخصيص صناديق الدعم والمساندة والضمان من أجل تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تمويلات ملائمة؛ ثامناً، اقتراح سياسات تكوين وتسيير الموارد البشرية في إطار تطوير وعصرنة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ تاسعاً، تنفيذ كل تدبير من شأنه إقامة إطار تنسيق مع الجماعات المحلية من أجل تسهيل إنشاء وترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وهي بهذه المهام تساهم بفعالية في توجيه وتأطير ومراقبة وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وقد أنشئت تحت إدارتها العديد من المؤسسات المتخصصة في ترقية القطاع المذكور منها: المشاتل وحاضنات الأعمال، مراكز التسهيل، والمجلس الوطني لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**1- المشاتل وحاضنات الأعمال:** وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي؛ وتأخذ المشاتل أحد الأشكال التالية:<sup>1</sup>

<sup>1</sup>- صالح صالح، مرجع سبق ذكره، ص 30.

<sup>2</sup>- المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 211/94 المؤرخ في 1994/07/18، يحدد صلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 1994/07/20، ص 15.

<sup>3</sup>- للاطلاع أكثر أنظر: المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 2000/190 المؤرخ في 2000/07/11، يحدد صلاحيات وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 42 الصادرة بتاريخ 2000/07/16، ص ص 06-07.

<sup>4</sup>- المادة 10 من المرسوم التنفيذي رقم 16/11 المؤرخ في 2011/01/25، يحدد صلاحيات وزير الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 05 الصادرة بتاريخ 2011/01/26، ص 11.

<sup>1</sup>- المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 78/03 المؤرخ في 2003/02/25، يتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية، العدد 13 الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 14.

✓ **المحضنة**: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع الصغيرة في قطاع الخدمات؛  
✓ **ورشة الربط**: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع الصغيرة في قطاع الصناعة والمهن الحرفية؛  
✓ **نزل المؤسسات**: هيكل دعم يتكفل بحاملي المشاريع الصغيرة المنتمين إلى ميدان البحث.  
وتسعى هذه الأنواع من الحاضنات إلى تحقيق الأهداف التالية:<sup>1</sup> **أولاً**، تطوير التأزر مع المحيط المؤسسي؛ **ثانياً**، المشاركة في الحركة الاقتصادية في مكان تواجدها؛ **ثالثاً**، تشجيع بروز المشاريع الصغيرة الإبتكارية؛ **رابعاً**، تقديم الدعم لمنشئي المؤسسات الصغيرة الجديدة؛ **خامساً**، ضمان ديمومة المؤسسات الصغيرة المرافقة؛ **سادساً**، تشجيع المؤسسات على تنظيم أفضل؛ **سابعاً**، العمل على أن تصبح (المؤسسات الصغيرة) على المدى المتوسط، عاملاً استراتيجياً في التطور الاقتصادي في مكان تواجدها. وتتكلف هذه المحاضن (المشائيل) باستقبال واحتضان ومرافقة المؤسسات الحديثة النشأة لمدة معينة وكذا أصحاب المشاريع، تسيير وإيجار المحلات، تقديم إرشادات خاصة، تقديم الخدمات.<sup>2</sup>  
**2- مراكز التسهيل**: وهي مؤسسات عمومية ذات طابع اداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي<sup>3</sup>؛ تسعى لتحقيق الأهداف التالية:<sup>4</sup> **أولاً**، وضع شبك يتكيف مع احتياجات منشئي المؤسسات الصغيرة؛ **ثانياً**، ضمان تسيير الملفات التي تحضى بمساعدات الصناديق المنشأة لدى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة طبقاً للتنظيم المعمول به؛ **ثالثاً**، تقليص أجال انشاء المؤسسات الصغيرة وتوسيعها؛ **رابعاً**، تشجيع تطوير التكنولوجيا الجديدة لدى حاملي المشاريع؛ **خامساً**، انشاء مكان إلتقاء بين عالم الأعمال والمؤسسات والإدارات المركزية أو المحلية؛ **سادساً**، الحث على تثمين البحث عن طريق توفير جو للتبادل بين حاملي المشاريع ومراكز البحث وشركات الإستشارة ومؤسسات التكوين والأقطاب التكنولوجية والصناعية والمالية؛ **سابعاً**، تثمين الكفاءات البشرية وعقلنة استعمال الموارد المالية؛ **ثامناً**، انشاء قاعدة معطيات حول الكثافة المكانية لنسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحول ترقب التكنولوجيات؛ **تاسعاً**، نشر الأجهزة الموجهة لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعمها وترقيتها؛ **عاشراً**، مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للاندماج في الاقتصاد الوطني والدولي.  
وتتولى مراكز التسهيل في إطار تطبيق الأهداف المذكورة أعلاه القيام بالمهام التالية:<sup>1</sup> **أولاً**، دراسة الملفات التي يقدمها حاملوا المشاريع الصغيرة والإشراف على متابعتها؛ **ثانياً**، تجسيد اهتمامات أصحاب

<sup>1</sup> - المادة 03 من نفس المرسوم (78/03)، الجريدة الرسمية، العدد 13 الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 14.

<sup>2</sup> - المادة 04 من نفس المرسوم (78/03)، الجريدة الرسمية، العدد 13 الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 14.

<sup>3</sup> - المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 79/03 المؤرخ في 2003/02/25، **يحدد الطبيعة القانونية لمراكز التسهيل**

**المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها**، الجريدة الرسمية، العدد 13 الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 18.

<sup>4</sup> - المادة 03 من نفس المرسوم (79/03)، الجريدة الرسمية، العدد 13 الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 18-19.

<sup>1</sup> - المادة 04 من نفس المرسوم (79/03)، الجريدة الرسمية، العدد 13 الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 19.

المؤسسات الصغيرة في أهداف عملية وذلك بتوجيههم حسب مسارهم المهني؛ **ثالثا**، مساعدة المستثمرين على تخطي العراقيل التي تواجههم أثناء مرحلة تأسيس الاجراءات الادارية؛ **رابعا**، مرافقة أصحاب المشاريع الصغيرة في ميداني التكوين والتسيير؛ **خامسا**، تشجيع نشر المعلومة بمختلف وسائل الاتصال المتعلقة بفرص الاستثمار والدراسات القطاعية والاستراتيجية والدراسات الخاصة بالفروع؛ **سادسا**، تقديم خدمات في مجال الاستشارة في وظائف التسيير والتسويق واستهداف الأسواق وتسيير الموارد البشرية وكل الأشكال الأخرى المحددة في سياسة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ **سابعاً**، دعم تطوير القدرة التنافسية والمساعدة على نشر التكنولوجيات الجديدة.

ويوجد حاليا على مستوى الجزائر **14** مركز تسهيل موزعة على مناطق مختلفة من البلاد، تم انشاؤها كلها سنة **2003**، بمراسيم تنفيذية من **389/03** إلى **402/03** مؤرخة كلها بتاريخ **2003/10/30**، ويتعلق الأمر بكل من مركز تسهيل: الشلف، الأغواط، بجاية، البليدة، الجزائر، جيجل، سطيف، سيدي بلعباس، قسنطينة، وهران، بومرداس، الوادي، تيبازة وأخيرا غرداية<sup>1</sup>.

**3- المجلس الوطني الإستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**: وهو جهاز إستشاري يكلف بترقية الحوار والتشاور بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجمعياتهم المهنية من جهة، والسلطات العمومية من جهة أخرى، وهو يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، ومن مهامه:<sup>2</sup> **أولا**، ضمان الحوار والتشاور بشكل دائم ومنتظم بين السلطات العمومية والشركاء الاجتماعيين والاقتصاديين حول المسائل ذات المصلحة الوطنية التي تتعلق بالتطور الاقتصادي، وترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة؛ **ثانيا**، تشجيع وترقية انشاء جمعيات مهنية جديدة؛ **ثالثا**، جمع المعلومات الاقتصادية من مختلف الجمعيات المهنية ومنظمات أرباب العمل، وبصفة عامة من الفضاءات الوسيطة التي تسمح بإعداد سياسات واستراتيجيات لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بالإضافة إلى الأنشطة التي تقوم بهذا الوزارة المختصة في القطاع والهيئات التابعة لها هناك هيئات متخصصة في التمويل تقوم بدور فعال في تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنها:  
**ثانيا- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ)**: أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم **296/96** المؤرخ في **1996/09/08**، وقد وضعت تحت سلطة رئيس الحكومة، ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل المتابعة العملية لجميع نشاطات الوكالة، وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - المراسيم التنفيذية (من 389/03 إلى 402/03) المؤرخة في 2003/10/30، المتضمنة انشاء مراكز التسهيل، الجريدة الرسمية، العدد 67 الصادرة بتاريخ 2003/11/05، ص ص 21-30.

<sup>2</sup> - المادتين 02 و 03 من المرسوم التنفيذي رقم 80/03 المؤرخ في 2003/02/25، يتضمن انشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله، الجريدة الرسمية، العدد 13 الصادرة بتاريخ 2003/02/26، ص 22.

<sup>1</sup> - المواد 01 و 02 و 03 و 04 من المرسوم التنفيذي رقم 296/96 المؤرخ في 1996/09/08، يتضمن انشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 52 الصادرة بتاريخ 1996/09/11، ص 12.

**1- مهام الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ):** تضطلع الوكالة، بالاتصال مع المؤسسات والهيئات المعنية، بالمهام التالية:<sup>1</sup> **أولاً**، تدعم وتقدم الاستشارة وترافق الشباب ذوي المشاريع المصغرة في إطار تطبيق مشاريعهم؛ **ثانياً**، تسير وفقاً للتشريع والتنظيم المعمول بهما، تخصيصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، لا سيما الإعانات وتخفيض نسب الفوائد، في حدود الغلافات التي يضعها الوزير المكلف بالتشغيل تحت تصرفها؛ **ثالثاً**، تبلغ الشباب ذوي المشاريع المصغرة الذين ترشح مشاريعهم للاستفادة من قروض البنوك والمؤسسات المالية، بمختلف الإعانات التي يمنحها الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب وبالامتيازات الأخرى التي يحصلون عليها؛ **رابعاً**، تقوم بمتابعة الاستثمارات التي ينجزها الشباب ذوي المشاريع المصغرة، مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة ومساعدتهم، عند الحاجة، لدى المؤسسات والهيئات المعنية بانجاز الاستثمارات؛ **خامساً**، تشجيع كل أشكال الأعمال والتدابير الأخرى الرامية إلى ترقية تشغيل الشباب، لا سيما من خلال برامج التكوين والتشغيل والتوظيف الأولي؛ **سادساً**، تضع تحت تصرف الشباب ذوي المشاريع المصغرة، كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطاتهم؛ **سابعاً**، تقدم الاستشارة ويد المساعدة للشباب ذوي المشاريع المصغرة في مسار التركيب المالي وتعبئة القروض؛ **ثامناً**، تقيم علاقات متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع المصغرة وتطبيق خطة التمويل ومتابعة انجاز المشاريع المصغرة واستغلالها؛ **تاسعاً**، تكلف من يقوم بانجاز دراسات الجدوى بواسطة مكاتب الدراسات المتخصصة ولحساب الشباب ذوي المشاريع المصغرة؛ **عاشرًا**، تكلف من يقوم بانجاز قوائم نموذجية خاصة بالتجهيزات بواسطة هيكل متخصصة.

**2- أشكال الدعم المالي والإعانات التي تقدمها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:** يستفيد من إعانة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، صاحب المشروع الذي يستوفي مجموع الشروط الأتية:<sup>1</sup> **أولاً**، أن يتراوح عمر الشاب بين 19 سنة و35 سنة. وعندما يحدث الاستثمار ثلاثة (03) مناصب عمل دائمة على الأقل (بما في ذلك الشباب ذوو المشاريع)، يمكن رفع سن مسير المشروع المحدث إلى 40 سنة كحد أقصى؛ **ثانياً**، أن يكون ذو تأهيل مهني أو ذو ملكات معرفية معترف بها؛ **ثالثاً**، أن يقدم مساهمة شخصية في شكل أموال خاصة بمستوى يطابق الحد الأدنى المحدد حسب قيمة المشروع المحدث؛ **رابعاً**، ألا يكون شاغلاً وظيفاً مأجوراً وقت تقديم طلب الإعانة.

كما تشترط الوكالة أيضاً لكي تقدم دعمها أن لا يتجاوز مبلغ الاستثمار 10 مليون دينار جزائري، وذلك بعد الإصلاحات الهيكلية للوكالة في سنة 2008 أين تم رفع حدود القروض البنكية والقروض بدون فائدة الممنوحة من طرف الوكالة.

<sup>1</sup> المادة 06 من نفس المرسوم (296/96)، الجريدة الرسمية، العدد 52 الصادرة بتاريخ 1996/09/11، ص 12-13.

<sup>1</sup> منشورات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، فرع ولاية قالمة.

تقدم الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب نوعين من الاعانات للشباب البطل الحامل للمشاريع الاستثمارية وهي:<sup>1</sup>

- ✓ **الإعانات المالية:** تمنح الوكالة الدعم المالي في مرحلتي الانشاء والتوسع وذلك في حدود ما يلي:
  - قرض بدون فائدة ممنوح من طرف الوكالة حسب مستوى التمويل؛
  - التخفيض من نسبة الفائدة على القرض البنكي: في إطار التمويل الثلاثي تدفع الوكالة جزء من الفوائد على القروض البنكية ويتغير مستوى التخفيض حسب طبيعة وموقع النشاط، والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (5-16): التخفيض من نسب الفائدة على القرض البنكي حسب المناطق والقطاعات

المناطق الأخرى	المناطق الخاصة	المناطق
		القطاعات
%80	%92	القطاعات ذات الأولوية (الزراعة، الصيد البحري، البناء والأشغال العمومية والصناعة التحويلية)
%60	%80	القطاعات الأخرى

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، فرع ولاية قالمة.

- ✓ **الإعانات الجبائية:** تستفيد المؤسسات المصغرة التي تشكل الحد الأقصى للاستثمار فيها **10** مليون دج، من امتيازات جبائية وشبه جبائية هامة خلال مرحلتي الانشاء والاستغلال، ففي مرحلة الانشاء تعفى المؤسسة المصغرة من الرسوم التالية:

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للحصول على معدات التجهيز والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار؛
- الإعفاء من رسوم نقل الملكية على الأصول العقارية المحازرة والمخصصة لممارسة النشاط،
- الإعفاء من حقوق التسجيل على عقود تأسيس المؤسسات المصغرة؛
- تطبيق معدل مخفض نسبته **5%** من الحقوق الجمركية على معدات التجهيز المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار.

أما في مرحلة الاستغلال فتتمثل الإمتيازات الجبائية فيما يلي:

- الإعفاء الكلي من الضريبة على أرباح الشركات، الضريبة على الدخل الإجمالي والرسم على النشاط المهني لمدة **03** سنوات بداية من إنطلاق النشاط، أو **06** سنوات بالنسبة للمناطق الخاصة؛
  - الإعفاء من الرسم العقاري على البنايات والمنشآت الإضافية المخصصة لنشاطات المؤسسات المصغرة لمدة **03** سنوات بداية من إنطلاق النشاط، أو **06** سنوات بالنسبة للمناطق الخاصة.
- 3- حصة المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:** لقد شهد عدد المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب تطورا في بالغ الأهمية في الفترة الممتدة من تاريخ إنشائها إلى غاية نهاية السداسي الأول من سنة **2013**، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي:

<sup>1</sup> منشورات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، فرع ولاية قالمة.

الفصل الخامس:.....واقع البدائل التمويلية للاقراض في الجزائر وسبل النهوض بها

الجدول رقم (5-17): اجمالي المشاريع الممولة من طرف الوكالة حسب قطاعات النشاط منذ نشأتها إلى غاية نهاية

السداسي الأول من سنة 2013

قطاع النشاط	عدد المشاريع الممولة	%	عدد مناصب الشغل	%	مبلغ الاستثمار (دج)
خدمات	80096	29.63	193601	29.30	238.327.109.619
نقل المسافرين	17606	6.51	41214	6.24	42.693.705.477
الصناعة التقليدية	33312	12.32	102884	15.57	81.128.526.658
نقل البضائع	55156	20.41	94148	14.24	141.724.543.531
الزراعة	28661	10.60	71309	10.79	85.065.052.344
الصناعة	12541	4.64	40847	6.18	52.654.395.493
البناء وأ. العمومية	19469	7.20	63466	9.60	70.650.034.465
المهن الحرة	5505	2.04	12922	1.96	9.394.488.030
الصيانة	5232	1.94	13460	2.04	10.544.744.125
الصيد	795	0.29	3966	0.60	4.945.704.809
البري	475	0.18	1888	0.29	2.842.119.962
النقل التبريدي	11440	4.23	21230	3.21	27.743.947.725
المجموع	270288	100	660935	100	767.714.372.238

Source: Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Bulletin d'information statistique de la pme, N° 23, Novembre 2013.

نلاحظ من البيانات الواردة في الجدول (5-17) أن الإستثمارات الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب يسيطر عليها قطاع الخدمات بنسبة 29.63%، يليه في المرتبة الثانية قطاع نقل البضائع بنسبة 20.41%، أما قطاع الزراعة فيأتي في المرتبة الرابعة بنسبة 10.60%، في حين يأتي قطاع الصناعة في المرتبة السابعة بنسبة لا تتجاوز 4.64% من إجمالي المشاريع الممولة من طرف الوكالة، وهو ما يعزز فكرة الاستثمار في قطاع الخدمات من طرف المؤسسات المصغرة الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب. كما نلاحظ من الجدول السابق أو الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب قد وفقت منذ نشأتها في دعم ومرافقة 270288 مشروع، وهو ما ساهم في خلق 660935 منصب شغل، بإستحواذ قطاع الخدمات على أغلب مناصب الشغل الموفرة أي 193601 منصب، تليه الصناعة التقليدية بـ 102884 منصب، ثم نقل البضائع بـ 94148 منصب، وهكذا إلى آخر قطاع.

ثالثا- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI): بمقتضى الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 2011/08/20، جاءت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لتحل محل الوكالة الوطنية لدعم ومتابعة الاستثمارات (APSI)، كمؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي<sup>1</sup>؛ تهدف إلى

<sup>1</sup> المادة 21 من الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 2011/08/20، يتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 2011/08/20، ص 07.

التعريف بفرص الاستثمار القائمة وإستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية. وترتبط إداريا بصفة مباشرة برئاسة الحكومة<sup>1</sup>.

**1- مهام الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):** تتولى الوكالة، في ميدان الاستثمارات وبالاتصال مع الادارات والهيئات المعنية، على الخصوص المهام الآتية:<sup>2</sup> **أولاً**، ضمان ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها؛ **ثانياً**، استقبال المستثمرين الوطنيين والأجانب وإعلامهم ومساعدتهم؛ **ثالثاً**، تسهيل القيام بالشكليات التأسيسية للمؤسسات وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد اللامركزي؛ **رابعاً**، منح المزايا المرتبطة بالاستثمار في إطار الترتيب المعمول به؛ **خامساً**، تسيير صندوق دعم الاستثمار؛ **سادساً**، التأكد من احترام الالتزامات التي تعهد بها المستثمرين خلال الاعفاء.

**2- الهيئات المكملة للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):** ترافق إنشاء الوكالة، مع إيجاد مجموعة من الهيئات المكملة لأنشطتها والمسهلة لتأدية مهامها، هذه الهيئات تتمثل في:

✓ **المجلس الوطني للاستثمار (CNI):** يرأسه رئيس الحكومة، وهو مكلف بما يلي:<sup>3</sup>

- يقترح إستراتيجية ترقية الإستثمار وأولوياتها؛
- يقترح تدابير تحفيزية للإستثمار مسايرة للتطورات الملحوظة؛
- يفصل في الإتفاقية المبرمة بين الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار والمستثمرين؛
- يفصل في المزايا التي تمنح في إطار الاستثمارات؛
- يفصل، على ضوء أهداف تهيئة الاقليم، فيما يخص المناطق التي يمكن أن تستفيد من النظام الاستثنائي؛
- يقترح على الحكومة كل القرارات والتدابير الضرورية لتنفيذ ترتيب دعم الإستثمار وتشجيعه؛
- يحث ويشجع على استحداث مؤسسات وأدوات مالية ملائمة لتمويل الاستثمار وتطويرها.

✓ **الشباك الوحيد اللامركزي:** يضم هذا الشباك مختلف الإدارات والهيئات المعنية بالاستثمار<sup>1</sup>، وعبر الشباك الوحيد فإن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار تقوم بإبلاغ المستثمرين بقرار منحهم المزايا في أجل أقصاه **30** يوماً إبتداء من تاريخ إيداع الطلب، كما تزود المستثمرين بكل الوثائق الضرورية لإنجاز الاستثمار<sup>2</sup>. وأنشيء هذا الجهاز من أجل تخفيف وتبسيط إجراءات وشكليات تأسيس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - المادة 06 من نفس الأمر (03/01)، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 2001/08/22، ص 05.

<sup>2</sup> - المادة 21 من نفس الأمر (03/01)، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 2001/08/22، ص ص 07-08.

<sup>3</sup> - المادتين 18 و 19 من نفس الأمر (03/01)، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 2001/08/22، ص 07.

<sup>1</sup> - المادة 23 من نفس الأمر (03/01)، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 2001/08/22، ص 08.

<sup>2</sup> - المادة 07 من نفس الأمر (03/01)، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 2001/08/22، ص 05.

<sup>3</sup> - المادة 25 من نفس الأمر (03/01)، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 2001/08/22، ص 08.



✓ **صندوق دعم الاستثمار:** وهو مكلف بتمويل مساهمة الدولة في كلفة المزايا الممنوحة لإنجاز المشاريع الإستثمارية، ولا سيما منها نفقات الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار<sup>1</sup>.

**3- المزايا الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):** تتمثل المزايا الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار فيما يلي:<sup>2</sup> **أولاً،** تطبيق النسبة المخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة والتي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار؛ **ثانياً،** الاعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار؛ **ثالثاً،** الاعفاء من دفع رسم نقل الملكية بعوض فيما يخص المشتريات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار المعني.

كما تتولى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار منح المزايا خاصة للاستثمارات التي تنجز في المناطق التي تتطلب تميمتها مساهمة خاصة من الدولة (المناطق الخاصة)، أو الاستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، لا سيما عندما تستعمل تكنولوجيات خاصة من شأنها أن تحافظ على البيئة، وتحمي الموارد الطبيعية، حيث تستفيد تلك الاستثمارات من المزايا المبينة أعلاه ومزايا أخرى هي:<sup>3</sup> **أولاً،** تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفضة قدرها **0.2%** فيما يخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال؛ **ثانياً،** تكفل الدولة جزئياً أو كلياً بالمصاريف، بعد تقييمها من الوكالة، فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية لإنجاز الاستثمار؛ **ثالثاً،** الاعفاء، لمدة عشر سنوات من النشاط الفعلي، من الضريبة على أرباح الشركات، ومن الضريبة على الدخل الاجمالي على الأرباح الموزعة، ومن الدفع الجزافي، ومن الرسم على النشاط المهني؛ **رابعاً،** الاعفاء، لمدة عشر سنوات ابتداء من تاريخ الاقتناء، من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار.

**4- حصيلة المشاريع المستفيدة من دعم الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:** يوضح الجدول الموالي مساهمة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في دعم المشاريع الاستثمارية خلال الفترة **2002-2013**.

**الجدول رقم (5-18): توزيع المشاريع المستفيدة من دعم الوكالة حسب قطاعات النشاط خلال الفترة 2002-2013**

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة بالمليون دج	%	مناصب الشغل	%
النقل	18697	58.42	233667	9.19	46079	15.41
البناء وأ. العمومية	5900	18.44	226627	8.91	100991	33.76
الصناعة	3445	10.77	1569597	61.70	103660	34.66
الخدمات	2844	8.89	328947	12.93	35147	11.75
الفلاحة	491	1.53	23657	0.93	5139	1.72

<sup>1</sup> - المادة 28 من نفس الأمر (03/01)، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 2001/08/22، ص 08.

<sup>2</sup> - المادة 09 من نفس الأمر (03/01)، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 2001/08/22، ص ص 05-06.

<sup>3</sup> - المادتين 10 و 11 من نفس الأمر (03/01)، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 2001/08/22، ص 06.

1.53	4582	1.01	25711	1.34	430	الصحة
1.18	3517	5.33	135595	0.61	195	السياحة
100	299115	100	2543801	100	32002	المجموع

Source: www.andi.dz (Le 20/09/2014 à 14:55).

نلاحظ من خلال الجدول (5-18) أن قطاعي النقل والأشغال العمومية يحتكران لوحدهما **76.86%** من المشاريع الاستثمارية المصرح بها من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، وهذا راجع لأهمية هذه القطاعات في الاقتصاد وكذا تفضيل المستثمرين للاستثمار فيها نظرا لقلّة درجة المخاطرة والربح المضمون نسبيا، عكس قطاعي الصناعة والزراعة الذين ما زالوا غير محفزين للاستثمار فيهما إذ لم يحظيا إلا بنسبة **10.77%** و**1.53%** على التوالي من إجمالي المشاريع المستفيدة من دعم الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار خلال الاثنتي عشرة سنة المأخوذة كعينة للدراسة. كما نلاحظ أيضا من الجدول السابق أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار قد تمكنت من توفير **299115** منصب شغل من خلال دعمها لـ **32002** مشروع استثماري، وكان لقطاع الصناعة حصة الأسد في توفير مناصب الشغل بـ **103660** منصب أي بنسبة **34.66%** من إجمالي اليد العاملة الموظفة في مختلف النشاطات، ثم يليه قطاع البناء والأشغال العمومية بـ **100991** منصب شغل أي بنسبة **33.76%**، ثم قطاع النقل بـ **46079** منصب شغل أي بنسبة **15.41%**، وهكذا إلى آخر قطاع.

رابعا- **الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANJEM)**: أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم **14/04** المؤرخ في **2004/01/22**، وقد وضعت تحت سلطة رئيس الحكومة، ويتولى الوزير المكلف بالتنشغيل المتابعة العملية لمجمل نشاطات الوكالة، وهي هيئة وطنية ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي<sup>1</sup>. والقرض المصغر هو قرض يمنح لفئات المواطنين بدون دخل و/أو ذوي الدخل الضعيف غير المستقر وغير المنتظم. ويهدف إلى الإدماج الاقتصادي والاجتماعي للمواطنين المستهدفين عبر إحداث المشاريع المنتجة للسلع والخدمات<sup>1</sup>.

**1- مهام الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM)**: تضطلع الوكالة بالاتصال مع المؤسسات والهيئات المعنية بالمهام الأتية:<sup>2</sup> **أولاً**، تسيير جهاز القرض لمصغر وفقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما؛ **ثانياً**، تدعم المستفيدين وتقدم لهم الاستشارة وترافقهم في تنفيذ مشاريعهم؛ **ثالثاً**، تمنح قروض بدون فائدة؛ **رابعاً**، تبلغ المستفيدين أصحاب المشاريع المصغرة المؤهلة للجهاز بمختلف الاعانات التي تمنح لهم؛ **خامساً**، تضمن متابعة المشاريع التي ينجزها المستفدون مع الحرص

<sup>1</sup> - المواد 01 و 02 و 03 من المرسوم التنفيذي رقم 14/04 المؤرخ في 2004/01/22، **يتضمن انشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي**، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25، ص 08.

<sup>1</sup> - المادة 02 من المرسوم الرئاسي رقم 13/04 المؤرخ في 2004/01/22، **يتعلق بجهاز القرض المصغر**، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25، ص 03.

<sup>2</sup> - المادة 05 من المرسوم التنفيذي رقم 14/04 المؤرخ في 2004/01/22، **يتضمن انشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر**، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25، ص ص 08-09.

على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة ومساعدتهم عند الحاجة لدى المؤسسات والهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم المصغرة؛ **سادسا**، تنشيء قاعدة للمعطيات حول الأنشطة والمستفيدين من الجهاز؛ **سابعاً**، تقدم الاستشارة والمساعدة للمستفيدين من جهاز القرض المصغر في مسار التركيب المالي؛ **ثامناً**، تقيم علاقة متواصلة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع المصغرة وتنفيذ خطة التمويل ومتابعة انجاز المشاريع المصغرة واستغلالها والمشاركة في تحصيل الديون غير المسددة في أجالها؛ **تاسعاً**، تبرم اتفاقيات مع كل هيئة أو مؤسسة أو منظمة يكون هدفها تحقيق عمليات الاعلام، والتحسيس ومرافقة المستفيدين من جهاز القرض المصغر في إطار انجاز مشاريعهم المصغرة، وذلك لحساب الوكالة.

**2- شروط الاعانة المقدمة للمستفيدين من جهاز القرض المصغر ومستواها:** يستفيد من الإعانات المنصوص عليها في إطار القرض المصغر المواطنون الذين يسوفون الشروط المجتمعة الأتية:<sup>1</sup> **أولاً**، أن يبلغوا من العمر **18** سنة فما فوق؛ **ثانياً**، أن يكونوا بدون دخل أو ذوي دخل ضعيف غير مستقر وغير منتظم؛ **ثالثاً**، أن يتوفروا على إقامة مستقرة وأن يكونوا ذوي مهارات لها علاقة بالنشاط المرتقب؛ **رابعاً**، أن يقدموا مساهمة شخصية في شكل أموال خاصة؛ **خامساً**، ألا يكونوا قد استفادوا من مساعدة أخرى لإحداث المشاريع المنتجة للسلع والخدمات.

وقد حددت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر مختلف الشروط المتعلقة بالمساهمة الشخصية لأصحاب المشاريع المصغرة من أجل الاستفادة من دعمها، والقروض بدون فوائد وكذا القروض البنكية، وفيما يتعلق بالمساهمة الشخصية حددت مستوياتها كما يلي:<sup>1</sup>

✓ **5%** من التكلفة الإجمالية للنشاط، بعنوان إحداث أنشطة باقتناء العتاد الصغير والمواد الأولية اللازمة لانطلاق المشروع المصغر. ويخض هذا المستوى إلى **3%** إذا كان المستفيد حائزاً على شهادة أو وثيقة معادلة معترف بها أو إذا أنجز النشاط في منطقة خاصة، ولا سيما في منطقة الجنوب والهضاب العليا؛

✓ **10%** من التكلفة الإجمالية للنشاط، التي لا يمكن أن تفوق **30000** دج، بعنوان شراء المواد الأولية.

أما بالنسبة للقروض بدون فوائد فقد حددت مستوياتها القصوى كما يلي:<sup>2</sup>

✓ **25%** من التكلفة الإجمالية للنشاط عندما تفوق هذه التكلفة مبلغ **100000** دج وتساوي **400000** دج أو تقل عنها، بعنوان إحداث أنشطة باقتناء العتاد الصغير والمواد الأولية اللازمة لانطلاق المشروع المصغر. ويرفع هذا المستوى إلى **27%** من تكلفة النشاط إذا كان المستفيد حاملاً شهادة أو إذا أنجز النشاط في المناطق الخاصة (منطقة الجنوب والهضاب العليا)؛

✓ **90%** من التكلفة الإجمالية للنشاط والتي لا يمكن أن تفوق **30000** دج، بعنوان شراء المواد الأولية.

<sup>1</sup> المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 15/04 المؤرخ في 2004/01/22، **يحدد شروط الاعانة المقدمة للمستفيدين من القرض المصغر ومستواها**، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25، ص 13.

<sup>1</sup> المادة 03 من نفس المرسوم (15/04)، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25، ص 13.

<sup>2</sup> المادة 11 من نفس المرسوم (15/04)، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25، ص 13-14.

تمتد استفادة المواطنين العديمي الدخل وذوي الدخل الضعيف إضافة إلى القروض بدون فائدة، المساعدة التقنية، المرافقة والمتابعة<sup>1</sup>، إلى قرض بنكي يمنح من طرف النظام البنكي وفقا للقواعد والمقاييس الخاصة بمنح القروض<sup>2</sup>، وحددت الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر مستوى القرض البنكي كما يلي<sup>3</sup>:

✓ **95%** من التكلفة الإجمالية للنشاط عندما تفوق هذه التكلفة **50000** دج وتساوي **100000** دج أو تقل عنها. ويرفع هذا المستوى إلى **97%** إذا أنجز النشاط في المناطق الخاصة؛  
 ✓ **70%** من التكلفة الاجمالية للنشاط عندما تفوق هذه التكلفة **100000** دج وتساوي **400000** دج أو تقل عنها.

ويستفيد المواطنين العديمي الدخل وذوي الدخل الضعيف أيضا من تخفيض في نسب الفائدة على القروض البنكية المتحصل عليها في إطار القرض المصغر، حيث تصل نسبة التخفيض إلى **80%** من المعدل المدين الذي تطبقة البنوك والمؤسسات المالية، وترفع إلى **90%** عندما تتجز الأنشطة في المناطق الخاصة (منطقة الجنوب والهضاب العليا)<sup>4</sup>.

**3- حصيلة القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر:** يوضح الجدول (19-5) الموالي توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حسب قطاعات النشاط وذلك خلال الفترة الممتدة ما بين سنة **2004** وحتى نهاية السداسي الأول من سنة **2014**.  
 الجدول رقم (19-5): توزيع القروض الممنوحة من طرف الوكالة (ANGEM) حسب قطاعات النشاط خلال الفترة الممتدة ما بين سنة **2004** وحتى نهاية السداسي الأول من سنة **2014**

النسبة (%)	عدد القروض الممنوحة	قطاع النشاط
15.39	95804	الزراعة
37.66	234401	الصناعة
8.46	52655	البناء والأشغال العمومية
20.88	129960	الخدمات
17.44	108550	الصناعة التقليدية
0.12	737	تجارة
0.06	374	الصيد البحري
100	622481	المجموع

Source: www.angem.dz (Le 25/09/2014 à 11:14).

نلاحظ من خلال الجدول (19-5) أن قطاع الصناعة قد استحوذ على عدد كبير من القروض بدون فائدة الممنوحة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، حيث استفاد من **234401**

<sup>1</sup> المادة 10 من نفس المرسوم (15/04)، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25، ص 13.  
<sup>2</sup> المادة 06 من نفس المرسوم (15/04)، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25، ص 13.  
<sup>3</sup> المادة 12 من نفس المرسوم (15/04)، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25، ص 14.  
<sup>4</sup> المادة 13 من نفس المرسوم (15/04)، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25، ص 14.

قرض أي بنسبة **37.66%** من إجمالي القروض المقدمة خلال الفترة الممتدة ما بين سنة **2004** وحتى نهاية السداسي الأول من سنة **2014**، يليه في المرتبة الثانية قطاع الخدمات بـ **129960** قرض أي بنسبة **20.88%**، ثم قطاع الصناعة التقليدية بـ **108550** قرض أي بنسبة **17.44%** من العدد الإجمالي للقروض الممنوحة من طرف الوكالة، وهكذا إلى آخر قطاع. وترجع أسباب زيادة عدد المستفيدين من القروض المصغرة في قطاع الصناعة إلى سياسة الدولة الرامية إلى زيادة عدد المؤسسات المصغرة التي تنشط في هذا القطاع، وذلك من أجل خلق الثروة واستحداث مناصب الشغل.

### المطلب الثالث: هيئات ضمان التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إن عدم توفر الضمانات يعد من العقبات الرئيسية التي تحول دون حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القروض البنكية، فمن غير المحتمل أن تمنح البنوك قروضا لهذا المؤسسات عندما تكون الضمانات غير كافية، ولمواجهة ذلك القيد وترقية المحيط المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أنشأت السلطات العمومية مؤسستين لضمان قروض إستثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هما:

**أولا- صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR):** سنتعرف في هذا المطلب على نشأة ومهام صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة الى التعرف على طبيعة الضمان الذي يمنحه الصندوق وتكلفته، كما سنقوم بعرض حصيلة الضمانات المقدمة من طرف صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**1- نشأة صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR):** أنشئ صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم **373/02** المؤرخ في **2002/11/11**، وتم وضعه تحت وصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي<sup>1</sup>؛ تهدف إلى ضمان القروض الضرورية للاستثمارات التي تنجزها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>2</sup>.

**2- مهام صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR):** يتولى الصندوق المهام الأتية:<sup>3</sup> **أولا**، إقرار أهلية المشاريع للحصول على ضمانات القروض الضرورية لتحقيق الاستثمارات المتعلقة بالانشاء، التوسع في نشاط المؤسسة الصغيرة، تجديد التجهيزات وأخذ المساهمات؛ **ثانيا**، تسيير الموارد الموضوعة تحت تصرفه، وفقا للتشريع والتنظيم المعمول بهما؛ **ثالثا**، التكفل بمتابعة عمليات تحصيل المستحقات المتنازع عليها؛ **رابعا**، متابعة المخاطر الناجمة عن منح ضمان الصندوق؛ **خامسا**، تلقي، بصفة دورية، معلومات عن التزامات البنوك والمؤسسات المالية التي تمت تغطيتها بضمانه. وفي هذا الاطار، يمكنه أن يطلب أية وثيقة يراها ضرورية ويتخذ أي قرار يكون في مصلحة

<sup>1</sup> - المادتين 01 و 02 من المرسوم التنفيذي رقم 373/02 المؤرخ في 2002/11/11، يتضمن انشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 74 الصادرة بتاريخ 2002/11/13، ص 13.

<sup>2</sup> - المادة 03 من نفس المرسوم (373/02)، الجريدة الرسمية، العدد 74 الصادرة بتاريخ 2002/11/13، ص 13.

<sup>3</sup> - المادتين 05 و 06 من نفس المرسوم (373/02)، الجريدة الرسمية، العدد 74 الصادرة بتاريخ 2002/11/13، ص 13-14.

الصندوق؛ **سادسا**، ضمان الاستشارة والمساعدة التقنية لفائدة المؤسسات الص والم المستفيدة من ضمان الصندوق؛ **سابعا**، القيام بكل مشروع شراكة مع المؤسسات التي تنشط في إطار ترقية المؤسسات الص والم وتطويرها؛ **ثامنا**، ضمان متابعة الراج التي تضمنها الهيئات الدولية لفائدة المؤسسات الص والم؛ **تاسعا**، ترقية الاتفاقيات المتخصصة التي تتكفل بالمخاطر بين المؤسسات الص والم والبنوك والمؤسسات الص والم؛ **عاشر**، إتخاذ كل التدابير والتحريات المتعلقة بتقييم أنظمة الضمان الموضوعة.

**3- طبيعة الضمان الممنوح:** إن الضمان الذي يمنحه صندوق ضمان القروض يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على التمويل من أجل الانطلاق أو التوسع، ويغطي نسبة من الخسائر التي يتحملها البنك في حالة عدم تسديد القرض، وتتراوح نسبة الضمان بين **10%** و**80%** من القرض البنكي، وتحدد النسبة المتعلقة بكل ملف حسب تكلفة القرض، ودرجة المخاطرة، أما المدة القصوى للضمان فلا يجب أن تتعدى سبعة (07) سنوات بالنسبة لقروض الاستثمار الكلاسيكية و**10** سنوات بالنسبة للقروض عن الايجار (*Leasing*)، بينما المبلغ الأدنى للضمان فقد حدد بـ **04** ملايين دينار، في حين حدد المبلغ الأقصى للضمان بـ **25** مليون دينار<sup>1</sup>.

**4- تكلفة الضمان الممنوح:** يأخذ الصندوق علاوة قدرها **0.5%** من مبلغ القرض كتكلفة دراسة المشروع، وفي حالة عدم منح الضمان يرد هذا المبلغ إلى صاحبه، إضافة إلى علاوة التزام قدرها **1.5%** من مبلغ القرض، وتسدد هذه العلاوة مرة واحدة عند منح الضمان<sup>1</sup>. يشترط صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أن تكون المؤسسة خاضعة لتعريف القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإستثنى منها المؤسسات التي إستفاد من دعم مالي من الدولة، المؤسسات المسعرة بالبورصة، مؤسسات التأمين، المؤسسات التي تنشط في مجال التجارة والمؤسسات التي تحدث تلوث كبير للبيئة، في مقابل ذلك خص بعض المؤسسات بالأفضلية كالمؤسسات التي تساهم في رفع الصادرات وتخفيض البطالة<sup>2</sup>.

**5- حصيلة الضمانات المقدمة من طرف صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** يمكن اجمال عدد الضمانات الممنوحة من طرف صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط منذ **2004** إلى غاية جوان **2013** في الجدول (5-20) الموالي:

قطاع النشاط

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	مبلغ الضمان (دج)	%	عدد مناصب الشغل	%
الصناعة	525	56	15.191.758.409	64	26178	65
البناء والأشغال العمومية	232	25	4.801.191.625	20	9751	24
الزراعة والصيد البحري	09	01	270.660.625	01	499	01

<sup>1</sup>- www.fgar.dz (Le 07/10/2014 à 17:54).

<sup>1</sup>- **Idem**, même jour, même heure.

<sup>2</sup>- **Ibidem**, même jour, même heure.

الفصل الخامس:.....واقع البدائل التمويلية للاقراض في الجزائر وسبل النهوض بها

10	3837	14	3.374.348.802	18	164	الخدمات
100	40265	100	23.637.959.461	100	930	المجموع

Source: Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Bulletin d'information statistique de la pme, N° 23, Novembre 2013.

من الجدول (5-20) نلاحظ أن قطاع الصناعة قد إستحوذ على عدد كبير من شهادات الضمان، حيث استفاد 525 مشروعا صناعيا من ضمانات الصندوق بقيمة إجمالية فاقت 15 مليار دج أي ما يعادل 64% من إجمالي قيمة الضمانات المقدمة من طرف الصندوق، وحل قطاع البناء والأشغال العمومية في المرتبة الثانية بـ 232 مشروعا أي ما يعادل 25% من إجمالي عدد المشاريع التي إستفاد من الصندوق بقيمة إجمالية فاقت 04 مليار دج، ثم تلاه في المرتبة الثالثة قطاع الخدمات بـ 164 مشروعا، وأخيرا قطاع الفلاحة والصيد البحري بتسعة (09) مشاريع أي بنسبة 01% من إجمالي عدد المشاريع التي استفاد من صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويرجع سبب زيادة عدد المشاريع المستفيدة من صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاع الصناعة إلى الأولويات التي وضعت في منح الضمانات والتي تتجه أساسا إلى المشاريع الصناعية الصغيرة والمتوسطة التي تخلق قيمة مضافة كبيرة وتلعب دورا كبيرا في توفير مناصب الشغل. كما نلاحظ من الجدول السابق أيضا أن الضمانات المقدمة من طرف صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء عند الانشاء أو التوسع قد ساهمت بشكل كبير في خلق مناصب شغل جديدة، حيث سمحت الضمانات المقدمة لقطاع الصناعة في خلق 26178 منصب عمل أي بنسبة 65% من إجمالي عدد مناصب الشغل المستحدثة في كل القطاعات، ثم يليه قطاع البناء والأشغال العمومية بإنشاءه لأكثر من 9751 منصب شغل أي بنسبة 24% من مناصب الشغل المستحدثة، ثم قطاع الخدمات بقرابة 3837 منصب أي بنسبة 10%، وأخيرا قطاع الفلاحة والصيد البحري الذي لا يساهم بتوفير أكثر من 499 منصب شغل أي بنسبة 01% من إجمالي عدد مناصب الشغل المستحدثة في كل القطاعات، ويعود ذلك إلى قلة المشاريع المستفيدة من صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا القطاع.

ثانيا- صندوق ضمان قروض الإستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI): سنتعرف في هذا المطلب على نشأة ومهام صندوق ضمان قروض الإستثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI)، بالإضافة الى التعرف على طبيعة الضمان الذي يمنحه الصندوق وتكلفته، كما سنقوم بعرض حصيله الضمانات المقدمة من طرف صندوق ضمان قروض الإستثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI).

1- نشأة صندوق ضمان قروض الإستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI): أنشئ صندوق ضمان قروض الإستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم الرئاسي رقم 134/04 المؤرخ في 2004/04/19، وهو شركة ذات أسهم تهدف إلى ضمان تسديد القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعنوان تمويل الإستثمارات المنتجة للسلع

والخدمات، وتتعلق هذه القروض أساسا بإنشاء تجهيزات المؤسسة وتوسيعها وتجديدها<sup>1</sup>. وقد إستثنى صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعض القطاعات من إمكانية استفادتها من الضمانات التي يقدمها، مثل قطاع الفلاحة، النشاطات التجارية والقروض الاستهلاكية<sup>2</sup>.

**2- طبيعة الضمان الممنوح وتكلفتها:** إن الضمان الذي يمنحه صندوق ضمان قروض الإستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يغطي نسبة من الخسارة التي يتحملها البنك في حالة عدم تسديد القرض، وقد حدد مستوى تغطية الخسارة بنسبة **80%** عندما يتعلق الأمر بقروض ممنوحة عند إنشاء مؤسسة صغيرة ومتوسطة ونسبة **60%** في الحالات الأخرى<sup>1</sup>، أما المبلغ الأقصى للضمان فقد حدد بـ **50** مليون دينار جزائري<sup>2</sup>.

ويتقاضى (CGCI) نظير تقديمه للضمان علاوة قدرها **0.5%** من القرض المضمون المتبقي، يسدها المستثمر سنويا من المتبقي، ويتم تحصيلها من قبل البنك لفائدة الصندوق<sup>3</sup>.

**3- حصة الضمانات المقدمة من طرف صندوق ضمان قروض الإستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (CGCI):** على غرار صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR)، فإن صندوق ضمان قروض الإستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدوره كان نشاطه ضعيفا جدا، حيث لم يقدم سوى **621** ضمنا منذ نشأته إلى غاية جوان **2013**، والجدول (5-21) الموالي يوضح ذلك: الجدول رقم (5-21): توزيع الضمانات الممنوحة من طرف صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة

والمتوسطة (CGCI) حسب قطاع النشاط

قطاع النشاط	عدد الملفات	%	مبلغ الضمان (مليون دج)	%	عدد مناصب الشغل	%
الصناعة	212	34	11421	58	4014	42
البناء وأ. العمومية	194	31	4877	25	3536	37
النقل	143	23	1633	08	1087	11
الخدمات	41	07	802	04	476	05
الصحة	31	05	1037	05	443	05
المجموع	621	100	19770	100	9556	100

Source: Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Bulletin d'information statistique de la pme, N0 23, Novembre 2013.

نلاحظ من خلال الجدول (5-21) أن الضمانات المقدمة من طرف الصندوق عددها قليل جدا لم يصل بعد إلى المستوى المطلوب، ذلك أن منح الضمان لـ **621** مشروع صغير ومتوسط قليل مقارنة

<sup>1</sup> المواد 01 و 02 و 04 من المرسوم الرئاسي رقم 134/04 المؤرخ في 19/04/2004، يتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 27 الصادرة بتاريخ 28/04/2004، ص ص 30-31.

<sup>2</sup> المادة 05 من نفس المرسوم (134/04)، الجريدة الرسمية، العدد 27 الصادرة بتاريخ 28/04/2004، ص 31.

<sup>1</sup> المادة 13 من نفس المرسوم (134/04)، الجريدة الرسمية، العدد 27 الصادرة بتاريخ 28/04/2004، ص 31.

<sup>2</sup> المادة 04 من نفس المرسوم (134/04)، الجريدة الرسمية، العدد 27 الصادرة بتاريخ 28/04/2004، ص 31.

<sup>3</sup> المادة 04 من نفس المرسوم (134/04)، الجريدة الرسمية، العدد 27 الصادرة بتاريخ 28/04/2004، ص 31.



بعدد الملفات التي يتم رفضها من طرف البنوك بسبب عدم توفر الضمانات الكافية. كما نلاحظ من الجدول أيضا أن قطاعي الصناعة والبناء والأشغال العمومية يحتكران لوحدهما 65% من المشاريع الاستثمارية المستفيدة من صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا راجع بالأساس إلى الأهمية التي توليها الدولة إلى القطاعات الصناعية ذات القيمة المضافة الكبيرة. ويوضح لنا الجدول السابق أيضا أن الضمانات الممنوحة من طرف صندوق ضمان قروض الاستثمارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد ساهمت في خلق 9556 منصب شغل، حيث ساهمت الضمانات المقدمة لقطاع الصناعة في خلق 4014 منصب شغل أي بنسبة 42% من إجمالي عدد مناصب الشغل المستحدثة في كل القطاعات، ويحتل قطاع البناء والأشغال العمومية المرتبة الثانية وذلك بنسبة 37%، ومجموع مساهمتهما معا يعادل تقريبا ثلاث أرباع العمالة الموظفة في كل القطاعات. وأمام هذا الدعم المقدم من طرف الدولة الجزائرية من أجل تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يبرز أيضا دور الأنماط التمويلية البديلة التي بإمكانها هي كذلك أن تساهم في تنمية هذا النوع من المؤسسات. ومن هنا سوف نخصص المباحث الموالية لدراسة واقع الأنماط التمويلية البديلة في الجزائر ومدى مساهمتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

#### المبحث الثالث: واقع تقنية قرض الإيجار في الجزائر وسبل النهوض بها

سنتطرق في هذا المبحث إلى الإطار القانوني لقرض الإيجار في الجزائر، بإعتباره عاملا هاما لنجاح هذا النوع من التمويل في أي بلد كان، كما نقوم بتوضيح أهم الشركات المتخصصة في تقديم خدمات قرض الإيجار في الجزائر، مع عرض بعض الأرقام عن أدائها، وبعدها نقوم بتحليل واقع تقنية قرض الإيجار في الجزائر، وأخيرا سبل النهوض بها وتطويرها في الجزائر.

**المطلب الأول: الإطار القانوني والجبائي لقرض الإيجار في الجزائر.**

**المطلب الثاني: شركات قرض الإيجار العاملة لقرض الإيجار في الجزائر.**

**المطلب الثالث: تحليل واقع قرض الإيجار في الجزائر.**

**المطلب الرابع: سبل النهوض بقرض الإيجار في الجزائر.**

**المطلب الأول: الإطار القانوني والجبائي لقرض الإيجار في الجزائر**

نستعرض في هذا المطلب الإطار القانوني والجبائي المتعلق بنشاط التمويل عن طرق قرض الإيجار، وذلك للوقوف على مدى إهتمام السلطات بتطوير هذه التقنية التمويلية. أولا- **الإطار القانوني والتنظيمي لقرض الإيجار في الجزائر:** نظرا للأهمية البالغة لقرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أعدت عدة دراسات حول فرصة تبني هذه التقنية التمويلية في الجزائر من خلال وضع إطار قانوني خاص بها ينظمها ويوجهها، حيث تعود ممارسته إلى بداية التسعينات، وبالضبط إنطلاقا من قانون النقد والقرض رقم 10/90 المؤرخ في 1990/04/14، حيث جاء في نص المادة 112 منه ما يلي: "تعتبر بمثابة عمليات قرض عمليات

الإيجار المقرونة بحق خيار بالشراء ولا سيما عمليات الإقراض مع إيجار<sup>1</sup>. كما نصت المادة 116 من نفس القانون (10/90) على ما يلي: "يخول للبنوك والمؤسسات المالية إجراء عمليات إيجار مقرونة بحق خيار بالشراء"<sup>2</sup>. وقد عززت هذه البداية بظهور تشريعات وقوانين أخرى نذكر منها:

**1- الأمر رقم 09/96:** مع تزايد أهمية قرض الإيجار في الكثير من البلدان أعيد النظر فيه على المستوى الوطني من خلال قانون خاص بهذا النمط التمويلي وذلك وفقا للأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10/01/1996<sup>1</sup> الذي تضمن تعريف قرض الإيجار، التكييف القانوني لعقد قرض الإيجار (خصائصه ومحتواه)، وحقوق والتزامات الأطراف المعنية بعقد قرض الإيجار للأصول المنقولة وغير المنقولة.

✓ **تعريف قرض الإيجار:** "يعتبر قرض الإيجار، موضوع هذا الأمر، عملية تجارية ومالية يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاص طبيعيين كانوا أم معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص. وتكون هذه العملية قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر، وتتعلق (العملية) فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية"<sup>2</sup>.

✓ **التصنيفات المختلفة لقرض الإيجار:** قسمت عمليات قرض الإيجار وفقا للأمر رقم 09/96 إلى ثلاثة أقسام رئيسية هي:

• **قرض الإيجار المالي وقرض الإيجار التشغيلي:** تدعى عمليات قرض الإيجار بتأجير مالي في حالة ما إذا نص عقد قرض الإيجار على تحويل، لصالح المستأجر، كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمساويء والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل المؤجر عن طرق قرض الإيجار، وفي حالة ما إذا لم يمكن فسخ عقد قرض الإيجار وكذا في حالة ما إذا يضمن المستأجر للمؤجر حق إستعادة نفقاته من رأس المال والحصول على مكافأة على الأموال المستثمرة، بينما تدعى عمليات قرض الإيجار بتأجير تشغيلي (عملي) في حالة ما إذا لم يحول، لصالح المستأجر، كل أو تقريبا كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمساويء والمخاطر المرتبطة بحق ملكية الأصل المؤجر، والتي تبقى لصالح المؤجر أو على نفقاته<sup>3</sup>.

• **قرض الإيجار للأصول المنقولة وقرض الإيجار للأصول غير المنقولة:** يعرف قرض الإيجار على أساس أنه منقول عندما يخص أصولا منقولة، تتشكل من تجهيزات، أو

<sup>1</sup> المادة 112 من القانون رقم 10/90 المؤرخ في 14/04/1990، يتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية، العدد رقم 16 الصادرة بتاريخ 18/04/1990، ص 532.

<sup>2</sup> المادة 116 من نفس القانون (10/90)، لجريدة الرسمية، العدد رقم 16 الصادرة بتاريخ 18/04/1990، ص 533.

<sup>1</sup> الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10/01/1996، يتعلق بالاعتماد الإيجاري، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 25.

<sup>2</sup> المادة 01 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 25.

<sup>3</sup> المادة 02 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 25.

مواد أو أدوات ضرورية لنشاط المستأجر، بينما يعرف قرض الايجار على أساس أنه غير منقول عندما يخص أصولا عقارية مبنية أو ستبنى لسد الحاجات المهنية الخاصة بالمستأجر<sup>1</sup>.

• **قرض الإيجار الوطني وقرض الايجار الدولي**<sup>2</sup>: يعرف قرض الايجار على أساس أنه وطني عندما تجمع العملية شركة قرض الإيجار، أو بنكاً أو مؤسسة مالية بمستأجر، وكلاهما مقيمان في الجزائر، بينما يعرف قرض الايجار على أساس أنه دولي عندما يكون العقد الذي يركز عليه: **أولاً**، إما ممضي بين مستأجر مقيم في الجزائر وشركة قرض الإيجار، أو بنك أو مؤسسة مالية غير مقيمة في الجزائر؛ **ثانياً**، وإما ممضي بين مستأجر غير مقيم في الجزائر وشركة قرض الإيجار، أو بنك أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر.

✓ **التكييف القانوني لعقد قرض الايجار**: لا يمكن أن يدعى عقد قرض الإيجار كذلك، مهما كانت الأصول التي تعلق الأمر بها ومهما كانت طبيعة العقد، إلا إذا حرر بكيفية تسمح بالتحقق دون غموض بأنه:<sup>1</sup> أولاً، يضمن للمستأجر الاستعمال والانتفاع بالأصل المؤجر خلال فترة محددة وبسعر محدد مسبقاً، وكأنه صاحب ملكية هذا الأصل (ملكية إقتصادية)؛ ثانياً، يضمن للمؤجر قبض مبلغ معين من الإيجار خلال مدة لا يمكن خلالها فسخ العقد إلا إذا إتفق الطرفان على خلاف ذلك؛ ثالثاً، يسمح للمستأجر، في حالة قرض الايجار المالي فقط، وعند إنتهاء الفترة المحددة في العقد أن يملك الأصول المؤجرة مقابل دفع قيمة متبقية تأخذ بعين الاعتبار الأقساط الإيجارية التي تم قبضها، في حالة ما إذا يقرر (المستأجر) تنفيذ حق الخيار بالشراء، دون أن يحد ذلك من حق الأطراف المتعاقدة (المؤجر والمستأجر) في تجديد الإيجار لفترة زمنية محددة ومقابل قسط إيجار يتفق عليه.

✓ **البنود الملزمة والغير ملزمة في عقد قرض الايجار**: يحتوي عقد قرض الإيجار على بنود ملزمة وأخرى غير ملزمة، يمكن توضيحها كما يلي:

• **البنود الملزمة في عقد قرض الايجار**: يجب أن يشير عقد قرض الايجار إلى مدة الايجار وقسط الايجار وحق الخيار بالشراء الممنوح للمستأجر عند انتهاء العقد، وكذا القيمة المتبقية من سعر إقتناء الأصل المؤجر. وعموماً يمكن تلخيص محتوى هذه البنود فيما يلي:

☞ **مدة الإيجار غير قابلة للإلغاء**: يتم تحديد مدة الايجار الغير قابلة للإلغاء باتفاق مشترك بين المؤجر والمستأجر. ويمكن أن توافق مدة الإيجار المدة المتوقعة للعمر الافتراضي للأصل المؤجر، كما يمكن أن تحدد استناداً إلى قواعد الاهتلاك المحاسبية و/أو الجبائية المحددة عن طريق التشريع<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - المادتين 03 و 04 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 26.

<sup>2</sup> - المادة 05 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 26.

<sup>1</sup> - المادة 10 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 27.

<sup>2</sup> - المادة 12 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 27.

❖ عقوبة فسخ عقد قرض الايجار خلال فترة الايجار غير قابلة للإلغاء: إن فسخ عقد قرض الإيجار خلال فترة الايجار من قبل طرف من الأطراف (المؤجر والمستأجر)، تمنح الطرف الآخر حق التعويض الذي يمكن تحديده مبالغه ضمن العقد في إطار بند خاص<sup>1</sup>.

❖ الإيجارات والقيمة المتبقية للأصل المؤجر: تتضمن الأقساط الإيجارية التي يجب أن يدفعها المستأجر للمؤجر ما يلي:<sup>2</sup> **أولاً**، سعر شراء الأصل المؤجر مقسما إلى مستحقات متساوية المبلغ تضاف إليها القيمة المتبقية التي يجب دفعها عند تنفيذ حق الخيار بالشراء؛ **ثانياً**، أعباء الاستغلال المتصلة بالأصل موضوع العقد؛ **ثالثاً**، هامش يطابق الأرباح أو الفوائد المكافئة للمخاطر المترتبة على القرض والموارد الثابتة المخصصة لاحتياجات عملية قرض الايجار.

❖ الإختيار الممنوح للمستأجر عند إنتهاء فترة الايجار: يمكن للمستأجر، عند إنقضاء فترة الايجار غير القابلة للإلغاء وبتقدير منه فقط:<sup>1</sup> **أولاً**، إما أن يشتري الأصل المؤجر مقابل دفع قيمته المتبقية كما تم تحديدها في العقد؛ **ثانياً**، وإما أن يعيد تجديد عقد الإيجار لفترة محددة ومقابل قسط إيجار يتفق عليه الأطراف (المؤجر والمستأجر)؛ **ثالثاً**، وإما أن يرد الأصل المؤجر للمؤجر.

• **البند الغير ملزمة في عقد قرض الإيجار**: يمكن أن ينص عقد قرض الايجار، بإختيار من الأطراف المتعاقدة (المؤجر والمستأجر)، على البنود التالية:<sup>2</sup> **أولاً**، إلزام المستأجر بمنح المؤجر ضمانات أو تأمينات عينية أو شخصية (إذا كانت عملية قرض الإيجار تنطوي على مخاطر كبيرة)؛ **ثانياً**، إعفاء المؤجر من الالتزامات الملقاة عادة على عاتق صاحب ملكية الأصل المؤجر (الملكية القانونية)؛ **ثالثاً**، تنازل المستأجر عن حق فسخ عقد الايجار أو تخفيض قسط الإيجار في حالة إتلاف الأصل المؤجر؛ **رابعاً**، إمكانية المستأجر بمطالبة المؤجر بتبديل الأصل المؤجر في حالة ملاحظة قدم طرازه خلال مدة عقد قرض الايجار للأصول المنقولة؛ **خامساً**، تنازل المستأجر عن ضمان العيوب الخفية.

✓ **حقوق وإلتزامات الأطراف المعنية بعقد قرض الايجار**: يترتب عن عقد قرض الايجار مجموعة من الحقوق والالتزامات متعلقة أساساً بالمؤجر والمستأجر، يمكن تلخيصها فيما يلي:

• **حقوق وإلتزامات المؤجر**: فيما يتعلق بحقوق المؤجر وامتيازاته القانونية فقد حددت كما يلي:  
❖ يبقى المؤجر صاحب ملكية الأصل المؤجر خلال كل مدة عقد قرض الايجار، وخلالها يستفيد من كل الحقوق المرتبطة بحق الملكية القانونية للأصل<sup>3</sup>؛

<sup>1</sup> - المادة 13 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 27.

<sup>2</sup> - المادة 14 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 28.

<sup>1</sup> - المادة 16 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 28.

<sup>2</sup> - المادتين 17 و 18 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 28.

<sup>3</sup> - المادة 19 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 29.

يمكن للمؤجر، طول مدة عقد قرض الايجار وبعد إشعار مسبق و/أو إذار لمدة خمسة عشر يوما كاملة، أن يضع حدا لحق المستأجر في الانتفاع بالأصل المؤجر، وذلك في حالة عدم دفع المستأجر قسطا واحدا من الإيجار<sup>1</sup>؛

يلجأ المؤجر إلى القضاء في حالة الفسخ التعسفي لعقد قرض الايجار الصادر من المستأجر<sup>2</sup>؛

في حالة افلاس المستأجر فإن الأصل المؤجر لا يخضع لأية متابعة من دائني المستأجر<sup>3</sup>؛

من أجل تحصيل مستحققاته الناشئة عن عقد قرض الايجار، يتمتع المؤجر بحق إمتياز عام على كل الأصول المنقولة وغير المنقولة التي هي للمستأجر ومستحققاته والأموال الموجودة بحسابه<sup>1</sup>؛

في حالة ضياع جزئي أو كلي للأصل المؤجر، يكون المؤجر وحده مؤهلا لقبض التعويضات الخاصة بتأمين الأصل المؤجر بغض النظر عن تكفل المستأجر بأقساط التأمين المكتتبه ودون الحاجة إلى تعويض خاص لهذا الغرض<sup>2</sup>.

أما بالنسبة لإلتزامات المؤجر فقد حددت كما يلي:<sup>3</sup> **أولاً**، الإلتزام بتسليم الأصل المؤجر طبقا للخصوصيات التقنية المعينة من قبل المستأجر؛ **ثانياً**، الإلتزام بدفع الرسوم والضرائب والتكاليف الأخرى التي تترتب على الأصل المؤجر؛ **ثالثاً**، الإلتزام بعدم إلحاق أي سبب يحول دون إنتفاع المستأجر بالأصل المؤجر وبعدم إحداث، للأصل المؤجر، أي تغيير يقلل من هذا الإنتفاع؛ **رابعاً**، الإلتزام بضمان المستأجر ضد جميع عيوب الأصل المؤجر أو نقائصه والتي تحول دون الانتفاع به أو تنقص، بصفة ملموسة، من قيمة هذا الأصل، بإستثناء العيوب والنقائص التي يسمح العرف بها أو التي أعلم بها المستأجر وكان هذا الأخير على علم بها وقت إبرام عقد قرض الإيجار.

• **حقوق وإلتزامات المستأجر:** فيما يتعلق بحقوق المستأجر وإمتيازاته فقد حددت كما يلي:

يتمتع المستأجر بحق الإنتفاع بالأصل المؤجر بمقتضى عقد قرض الإيجار إبتداء من تاريخ تسليم الأصل المؤجر من قبل المؤجر والمحدد في العقد<sup>4</sup>؛

يمارس المستأجر حق الإنتفاع خلال مدة عقد للايجار (الغير قابلة للإلغاء) والتي تنقضي عند التاريخ المحدد لإعادة الأصل المؤجر للمؤجر، وعند الاقتضاء، بعد تجديد الإيجار<sup>5</sup>؛

<sup>1</sup> - المادة 20 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 29.

<sup>2</sup> - المادة 21 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 29.

<sup>3</sup> - المادة 22 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 29.

<sup>1</sup> - المادة 23 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 29.

<sup>2</sup> - المادة 26 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 30.

<sup>3</sup> - المادة 38 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 31.

<sup>4</sup> - المادة 29 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 30.

<sup>5</sup> - المادة 30 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 30.

في حالة عجز المؤجر على القيام بالتزاماته (المنصوص عليها في عقد قرض الإيجار)، يحق للمستأجر أن يطالب المؤجر بتعويض وأن يتخذ كل الإجراءات التنفيذية على أموال هذا الأخير (المؤجر) ومن بينها الأصل المؤجر، إذا كان المؤجر مازال يمتلكه<sup>1</sup>.

أما بالنسبة لإلتزامات المستأجر فقد حددت كما يلي:<sup>2</sup> **أولاً**، الإلتزام بدفع الأقساط الإيجارية حسب السعر والمكان والتواريخ المتفق عليها؛ **ثانياً**، الإلتزام بالسماح للمؤجر بإجراء كل التصليحات والترميمات التي تتطلب تدخله المستعجل حتى يحفض الأصل المؤجر؛ **ثالثاً**، الإلتزام باستعمال الأصل المؤجر حسب ما وقع الاتفاق عليه وبطريقة مطابقة لغرضه؛ **رابعاً**، الإلتزام بعدم احدث أي تغيير للأصل المؤجر، أو تجهيز بدون إذن المؤجر؛ **خامساً**، الإلتزام بالاعتناء بالأصل المؤجر والمحافظة عليه، وتحمل المسؤولية فيما يلحق الأصل المؤجر، أثناء انتفاعه به، من إتلاف أو هلاك غير ناتج عن استعماله استعمالاً عادياً أو متفق عليه؛ **سادساً**، الإلتزام بعد التنازل عن حقه في الانتفاع من الأصل المؤجر وعدم إعادة تأجيرها (الأصل) دون موافقة صريحة من المؤجر؛ **سابعاً**، الإلتزام بتنفيذ حق الخيار بالشراء في التاريخ المتفق عليه وإلا سقط حقه في الخيار، إذا مارس المؤجر حقه في استرجاع الأصل المؤجر في التاريخ المتفق عليه؛ **ثامناً**، الإلتزام باسترجاع الأصل المؤجر في التاريخ المتفق عليه إذا لم ينفذ حق الخيار بالشراء.

✓ **إنهاء عقد قرض الإيجار**: إذا قرر المستأجر تنفيذ حق الخيار بالشراء في التاريخ المتفق عليه عن طريق رسالة موجهة إلى المؤجر خمسة عشر (15) يوماً على الأقل قبل هذا التاريخ، يتعين على المتعاقدين (المؤجر والمستأجر) الإثبات بعقد ناقل للملكية، يحرر لدى الموثق والقيام بالإجراءات القانونية المتعلقة بالبيع والإشهار المنصوص عليها في القوانين المعمول بها. وفي هذه الحالة، يعتبر عقد قرض الإيجار قد إنتهى، بشرط أن يكون المتعاقدان قد أوفيا بالتزاماتهما، ويعتبر بيع الأصل المؤجر قد تم فعلاً عند تاريخ تحرير العقد الرسمي المتعلق به، بغض النظر عن عدم القيام بإجراءات الإشهار التي يبقى الطرفان (البائع والمشتري) ملزمين بها<sup>1</sup>.

2- **المرسوم التنفيذي رقم 90/06 المؤرخ في 20/02/2006**<sup>2</sup>: والمتعلق بكيفيات إشهار عمليات قرض الإيجار للأصول المنقولة، ويمكن تلخيص أهم ما ورد في هذا المرسوم فيما يلي:  
✓ يكلف المركز الوطني للسجل التجاري لضمان الشهر القانوني لعمليات قرض الإيجار للأصول المنقولة بما يلي:<sup>3</sup> **أولاً**، إعداد سجل عمومي لعمليات قرض الإيجار ومسكه؛ **ثانياً**، مسك هذه

<sup>1</sup> - المادة 31 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 30.

<sup>2</sup> - المادة 39 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 31.

<sup>1</sup> - المادة 45 من نفس الأمر (09/96)، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 14/01/1996، ص 33.

<sup>2</sup> - المرسوم التنفيذي رقم 90/06 المؤرخ في 20/02/2006، يحدد كيفيات إشهار عمليات قرض الإيجار للأصول المنقولة، الجريدة

الرسمية، العدد 10 الصادرة بتاريخ 26/02/2006، ص 24.

<sup>3</sup> - المادة 02 من نفس المرسوم (90/06)، الجريدة الرسمية، العدد 10 الصادرة بتاريخ 26/02/2006، ص 25.

السجلات وإطلاع الجمهور عليها، تحت السلطة المباشرة لأعوان الملحقات المحلية للمركز الوطني.

✓ يتعين على المؤجر أن يقوم بقاء كل عقد لقرض الايجار للأصول المنقولة في السجل الخاص لهذا الغرض على المستوى ملحقة المركز الوطني للسجل التجاري، التي تم لديها تسجيل المؤجر وذلك في أجل أقصاه ثلاثين (30) يوم إبتداء من تاريخ إمضاء عقد قرض الإيجار<sup>1</sup>؛  
✓ يجب أن يقدم طلب تسجيل عقود قرض الإيجار للأصول المنقولة، على جداول طبقا للنماذج المحددة في الملحقين الأول والثاني بهذا المرسوم<sup>1</sup>.

3- المرسوم التنفيذي رقم 91/06 المؤرخ في 20/02/2006<sup>2</sup>: والذي يحدد كفاءات إشهار عمليات قرض الإيجار للأصول غير المنقولة، ويمكن تلخيص أهم ما جاء به هذا المرسوم فيما يلي:

✓ يجب على المؤجر أن يقوم بنشر عقد قرض الايجار للأصول غير المنقولة لدى الحفظ العقاري التابع له العقار المعني بعملية قرض الايجار وذلك في الأجل المنصوص عليها في التشريع المعمول به<sup>3</sup>؛  
✓ يجب أن يستوفي طلب النشر بسجل العقود لدى الحفظ العقاري كل البيانات المتعلقة بتعيين الموثق محرر العقد، وتلك المتعلقة بتعريف المستفيد (المستأجر) من القرض، مدة العقد، تاريخ العقد ورقمه، المعدل الإجمالي للمبالغ الواجب تسديدها بعنوان الإيجار، النص على إمكانية تنفيذ خيار الشراء لصالح المستفيد من القرض عند الإقتضاء، والتاريخ الأقصى المحدد لتبليغ خيار الشراء عند الإقتضاء<sup>4</sup>.

ثانيا- الإطار الجبائي لقرض الايجار في الجزائر: لقد صاحب صدور الأمر رقم 09/96 جملة من التحفيزات الجبائية التي تضمنتها قوانين المالية من أجل تشجيع ودعم شركات قرض الايجار وزيادة دورها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويمكن تلخيص أهم تلك التحفيزات فيما يلي:

1- في إطار قرض الإيجار العقاري، تعفى من رسم الاشهار العقاري العقود المتعلقة بامتلاك عقارات من قبل البنوك والمؤسسات المالية التي يسري عليها القانون رقم 10/90 المتعلق بالنقد والقرض<sup>5</sup>؛

2- في عمليات قرض الايجار المالي، يعد المؤجر من الناحية الجبائية متصرفا في الملكية القانونية للأصل المؤجر، وهو بهذا صاحب الحق في ممارسة إهلاك هذا الأصل. كما يتمتع المستأجر بحق قابلية التخفيض من الربح الخاضع للضريبة للأقساط الإيجارية التي يدفعها إلى المؤجر<sup>6</sup>؛

<sup>1</sup>- المادة 03 من نفس المرسوم (90/06)، الجريدة الرسمية، العدد 10 الصادرة بتاريخ 26/02/2006، ص 25.

<sup>1</sup>- المادة 04 من نفس المرسوم (90/06)، الجريدة الرسمية، العدد 10 الصادرة بتاريخ 26/02/2006، ص 25.

<sup>2</sup>- المرسوم التنفيذي رقم 91/06 المؤرخ في 20/02/2006، يحدد كفاءات إشهار عمليات قرض الايجار للأصول غير المنقولة، الجريدة الرسمية، العدد 10 الصادرة بتاريخ 26/02/2006، ص 28.

<sup>3</sup>- المادة 03 من نفس المرسوم (91/06)، الجريدة الرسمية، العدد 10 الصادرة بتاريخ 26/02/2006، ص 28.

<sup>4</sup>- المادة 02 من نفس المرسوم (91/06)، الجريدة الرسمية، العدد 10 الصادرة بتاريخ 26/02/2006، ص 28.

<sup>5</sup>- المادة 58 من الأمر رقم 27/95 المؤرخ في 30/12/1995، يتضمن قانون المالية لسنة 1996، الجريدة الرسمية، العدد 82 الصادرة بتاريخ 31/12/1995، ص 25.

<sup>6</sup>- المادة 112 من نفس الأمر (27/95)، الجريدة الرسمية، العدد 82 الصادرة بتاريخ 31/12/1995، ص 44.

- 3- تخضع الواردات في إطار قرض الإيجار لنظام جمركي موقف للحقوق والرسوم الجمركية الذي هو القبول المؤقت بالنسبة للواردات طبقا لمدة عقد قرض الإيجار، ويتعين على المستأجر للأصول المنقولة ذات الإستعمال المهني، عقب مدة الإيجار غير القابلة للفسخ وفي حالة إنهائه لخيار الشراء، أن يقوم بالتخليص الجمركي للأصول التي إشتراها ليضعها للاستهلاك، بناء على استظهار فاتورة الشراء<sup>1</sup>؛
- 4- تخفيض يقدر بـ **60%** من قيمة المبالغ المدفوعة كأقساط إيجار قبل إخضاعها للضريبة، وذلك عندما يتعلق الأمر بعقد قرض إيجار دولي مبرم لصالح أشخاص غير مقيمين بالجزائر<sup>1</sup>؛
- 5- في إطار عقد قرض الإيجار المالي، يرخص للبنوك والمؤسسات المالية وشركات قرض الإيجار بإستعمال الاهتلاك الخطي أو المتناقص للأصول الثابتة على فترة تساوي مدة عقد قرض الإيجار<sup>2</sup>؛
- 6- في إطار عقد قرض الإيجار المالي، يعفى من الرسم على النشاط المهني (*Taxe sur l'activité professionnelle*) الجزء المتعلق بتسديد الأصل (تكلفة شراء الأصل)<sup>3</sup>؛
- 7- تستفيد المعدات المتعلقة بإنجاز الإستثمار من الإمتيازات الجبائية والجمركية المنصوص عليها في الأمر رقم **03/01** (سبق ذكره)، عندما يتم إقتناؤها عن طريق قرض الإيجار، في إطار عقد قرض الإيجار المالي المبرم مع المؤجر المستفيد من الإمتيازات المذكورة<sup>4</sup>؛
- 8- تعفى من رسم الإشهار العقاري العقود المتعلقة باقتناء العقارات المنجزة من قبل البنوك والمؤسسات المالية التي يحكمها الأمر رقم **11/03** المؤرخ في **2003/08/26** والمتعلق بالنقد والقرض، في إطار قرض الإيجار العقاري، أو أي قرض عقاري مشابه موجه لتمويل الإستثمارات المنجزة من قبل المتعاملين الاقتصاديين للاستعمال التجاري أو الصناعي أو الفلاحي أو لممارسة مهنة حرة<sup>5</sup>؛
- 9- في إطار الأنشطة الخاصة بقرض الإيجار، تطبق على الإهلاك المالي الخطي المعاملات التالية<sup>6</sup>: أولا، يمكن تطبيق معامل **1.5** على نسبة الإهلاك المالي الخطي للتجهيزات المستغلة في شكل قرض إيجار مالي، والتي لا تفوق مدة إهلاكها المالي خمسة (**05**) سنوات، بإستثناء المنقولات وعتاد المكاتب والسيارات

---

<sup>1</sup> - المادتين 135 و136 من نفس الأمر (27/95)، الجريدة الرسمية، العدد 82 الصادرة بتاريخ 1995/12/31، ص ص 48-49.

<sup>1</sup> - المادة 11 من القانون رقم 06/2000 المؤرخ في 2000/12/23، يتضمن قانون المالية لسنة 2001، الجريدة الرسمية، العدد 80 الصادرة بتاريخ 2000/12/24، ص 06.

<sup>2</sup> - المادة 02 من القانون رقم 12/01 المؤرخ في 2001/07/19، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2001، الجريدة الرسمية، العدد 38 الصادرة بتاريخ 2001/07/21، ص 04.

<sup>3</sup> - المادة 05 من نفس القانون (12/01)، الجريدة الرسمية، العدد 38 الصادرة بتاريخ 2001/07/31، ص 04.

<sup>4</sup> - المادة 20 من نفس القانون (12/01)، الجريدة الرسمية، العدد 38 الصادرة بتاريخ 2001/07/31، ص 08.

<sup>5</sup> - المادة 10 من القانون رقم 22/03 المؤرخ في 2003/12/28، يتضمن قانون المالية لسنة 2004، الجريدة الرسمية، العدد 83 الصادرة بتاريخ 2003/12/29، ص 09.

<sup>6</sup> - المادة 08 من القانون رقم 16/05 المؤرخ في 2005/12/31، يتضمن قانون المالية لسنة 2006، الجريدة الرسمية، العدد 85 الصادرة بتاريخ 2005/12/31، ص 05.



السياحية؛ ثانيا، يصبح هذا المعامل 2، عندما تفوق مدة الإهلاك المالي للعتاد خمس (05) سنوات أو تساويها؛ ثالثا، ويكون المعامل 2.5، عندما تفوق مدة الإهلاك المالي للعتاد عشر (10) سنوات وتقل عن عشرين (20) سنة أو تساويها.

10- لا تدخل فوائض القيمة الناتجة عن التنازل عن أصل معين من طرف المؤجر لفائدة المستأجر بعنوان نقل الملكية لهذا الأخير ضمن الأرباح الخاضعة للضريبة، كما لا تدخل فوائض القيمة الناتجة عن التنازل عن أصل معين من طرف المؤجر للمستأجر في إطار عقد قرض الإيجار من نوع *Lease-Back* ضمن الأرباح الخاضعة للضريبة<sup>1</sup>؛

11- تعفى من حقوق التسجيل، عمليات نقل ملكية التجهيزات والمعدات أو العقارات المهنية التي تنازل عنها المؤجر لصالح المستأجر عند تنفيذ هذا الأخير حق الخيار بالشراء<sup>2</sup>؛

12- تعفى من الرسم على القيمة المضافة، عمليات إقتناء الأصول المنجزة من طرف البنوك والمؤسسات المالية في إطار قرض الإيجار<sup>3</sup>؛

13- تعفى من الرسم على القيمة المضافة، مبالغ الأقساط الإيجارية المسددة في إطار عقود قرض الإيجار والمتعلقة ب: <sup>4</sup> أولا، المعدات الفلاحية المنتجة في الجزائر؛ ثانيا، المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر والضرورية لإنجاز غرف التبريد وصوامع الحبوب المخصصة للمحافظة على المنتجات الفلاحية؛ ثالثا، المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر والضرورية للسقي؛ رابعا، المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر والضرورية لزراعة الزيتون وإنتاج وتخزين الزيتون؛ خامسا، المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر والضرورية لتجديد أدوات الإنتاج والإستثمار في الصناعة التحويلية.

14- تستحق الضريبة على عمليات الإيجار المحصلة مسبقا في أجل ثلاثين (30) يوما إبتداء من تاريخ تحصيلها. وفي حالة الفسخ المسبق للعقد، يمكن للمؤجر أن يطلب إسترداد الضريبة المتصلة بالمرحلة المتبقية في السريان شريطة تيرير إسترجاع المستأجر أقساط الإيجار المحصلة للمرحلة غير المنتهية<sup>5</sup>.

يستخلص مما سبق، أن قرض الإيجار في الجزائر أصبح يحظى بإطار قانوني وجبائي محفز للإستثمار فيه، وهو ما أدى إلى ظهور العديد من شركات قرض الإيجار نتعرف عليها من خلال المطلب الموالي.

<sup>1</sup> - المادة 10 من القانون رقم 12/07 المؤرخ في 2007/12/30، يتضمن قانون المالية لسنة 2008، الجريدة الرسمية، العدد 82 الصادرة بتاريخ 2007/12/31، ص 06.

<sup>2</sup> - المادة 14 من نفس القانون (12/07)، الجريدة الرسمية، العدد 82 الصادرة بتاريخ 2007/12/32، ص 06.

<sup>3</sup> - المادة 17 من نفس القانون (12/07)، الجريدة الرسمية، العدد 82 الصادرة بتاريخ 2007/12/32، ص 08.

<sup>4</sup> - المادة 24 من الأمر رقم 01/09 المؤرخ في 2009/07/22، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية، العدد 44 الصادرة بتاريخ 2009/07/26، ص 08.

<sup>5</sup> - المادة 03 من القانون رقم 16/11 المؤرخ في 2011/12/28، يتضمن قانون المالية لسنة 2012، الجريدة الرسمية، العدد 72 الصادرة بتاريخ 2011/12/29، ص 04.

### المطلب الثاني: شركات قرض الإيجار العاملة في الجزائر

بعد ظهور الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10/01/1996 الذي ينظم تطبيق قرض الإيجار في السوق الجزائرية بإعتباره عملية تجارية ومالية، تم إعتقاد مجموعة من شركات قرض الإيجار ساهمت في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكرها فيما يلي:

أولاً- **الجزائرية السعودية للإيجار المالي** <sup>\*</sup> (ASL): قام البنك الخارجي الجزائري (BEA) في 21/11/1990 بإنشاء شركة متخصصة في قرض الإيجار الدولي بالشراكة مع المجموعة الصناعية والمالية السعودية "داله البركة" تحت اسم ASL برأس مال إجتماعي قدره 20 مليون دولار<sup>1</sup>؛ تهدف إلى تمويل الواردات بالعملة الصعبة، من التجهيزات الموجهة للإستعمال المهني من طرف متعاملين إقتصاديين مقيمين بالجزائر، ويمكن أن تحتوي هذه التجهيزات على:<sup>2</sup> أولاً، وسائل النقل: باخرات، طائرات، سيارات للنقل البري أو الحديدي؛ ثانياً، تجهيزات المرافقة: حاويات، رافعات، جرارات،...؛ ثالثاً، وسائل صناعية: تجهيزات يمكن أن تكون خاصة تمثل كل أو جزء من سلسلة صناعية عدا المواد الإستهلاكية (المواد الأولية،...); رابعاً، وسائل الإعلام الألي: التجهيزات الكبرى لتسيير المؤسسات مع لوازمها؛ خامساً، وسائل طبية: التجهيزات الكبرى الطبية ما عدا المستهلكة.

ثانياً- **بنك البركة الجزائري** (Banque AL Baraka D'Algérie): بنك البركة الجزائري أول مؤسسة مصرفية ذات رأس مال مختلط بين القطاع العام والخاص، تم إنشاؤه في 20/05/1991 برأس مال قدره 500 مليون دينار جزائري موزع بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) ومجمع داله البركة السعودية. ويخضع البنك لأحكام القانون رقم 10/90 المؤرخ في 14/04/1990 والمتعلق بالنقد والقرض، وهو مرخص له بالقيام بجميع العمليات المصرفية، التمويلية والإستثمارية المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية<sup>3</sup>.

ثالثاً- **الشركة الجزائرية للإيجار المالي للمنقولات** <sup>\*</sup> (S.A.L.A.M): تعتبر هذه الشركة فرعاً من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (CNMA) وهي شركة ذات أسهم تم إعتقادها من طرف بنك الجزائر رسمياً في 28/06/1997، حيث حدد رأسمالها بـ 1.65 مليار دينار جزائري<sup>4</sup>، موزع بين الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (CNMA)، والبنك الجزائري للتنمية الريفية (BADR)، والقرض الشعبي الجزائري (CPA)، والصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (CNEP)، والشركة المالية للإستثمار،

\* - Algérien Saoudi Leasing.

<sup>1</sup> - أحمد بوراس، سماح طلحي، قرض الإيجار كإستراتيجية حديثة للتمويل- دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 35/34، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014، ص 102.

<sup>2</sup> - محمد زيدان، الهياكل والأليات الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 07، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2009، ص ص 132-133. متاح على الرابط التالي:

[http://www.univ-chlef.dz/RENAF/Articles\\_Renaf\\_N\\_07/Article\\_06.pdf](http://www.univ-chlef.dz/RENAF/Articles_Renaf_N_07/Article_06.pdf) (Le 10/05/2014 à 14:12).

<sup>3</sup> - www.Albaraka-bank.com (Le 22/10/2014 à 15 :30).

\* - Société Algérienne de Leasing Mobilier.

<sup>4</sup> - أحمد بوراس، سماح طلحي، مرجع سبق ذكره، ص 102.

المساهمة والتوظيف (*Sofinance*)، وقد كان الهدف الأساسي لشركة *S.A.L.A.M* في السنوات الأولى من إنشائها هو ترقية الإستثمارات الوطنية، تشجيع الإنتاج الوطني والمساهمة في خلق فرص العمل، وذلك من خلال تمويل القطاع الفلاحي، قطاع الصيد البحري، التجهيزات الصناعية وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة **100%** دون تقديم تمويل إضافي من جانب المستأجر، وإبتداء من سنة **2000** حددت شركة *S.A.L.A.M* بوضوح قطاع نشاطها وهو تمويل القطاع الفلاحي، لتصبح أداة في خدمة البرنامج الحكومي للقطاع الفلاحي (شرع في تنفيذه سنة **2001**) حسب إدارتها ونقابيتها، وهو ما جعلها (شركة *S.A.L.A.M*) تواجه صعوبات كبيرة في التوفيق بين أنشطة وأهداف شركة مساهمة بنكية (*SPA Banque*) والمهام الإجتماعية للدولة، والنتيجة كانت إفلاس الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (*CNMA*) وشركة *S.A.L.A.M*، وتسريح **82** من موظفيها<sup>1</sup>. وفي **2008/09/25**، قرر مجلس النقد والقرض، تطبيقا للمادة **95** (الفقرة أ) من الأمر رقم **11/03** المؤرخ في **2003/08/26** والمتعلق بالنقد والقرض، سحب الإعتماد رقم **03/97** الذي منح إلى الشركة الجزائرية للإيجار المالي للمنقولات<sup>2</sup>.

رابعا- الشركة العامة الجزائرية\* (*SGA*): تعتبر هذه الشركة فرعا من مجمع سوسيتي جنرال (*Groupe Société Générale*) وهي شركة ذات أسهم تم إنشاؤها سنة **1999** برأس مال قدره **500** مليون دينار جزائري وتم رفعه إلى **10** مليار دج سنة **2010**. ومن أجل أن تتمكن من تحقيق أهدافها التنموية بتقديم مجموعة متنوعة من الخدمات المالية لجميع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين قامت شركة *SGA* سنة **2002** بإنشاء قسم خاص بتقديم خدمات قرض الإيجار أطلق عليه اسم "*Sogelease ALgeria*"<sup>3</sup>.

خامسا- الشركة المالية للإستثمار، المساهمة والتوظيف\*\* (*Sofinance*): وهي مؤسسة مالية عمومية أنشئت سنة **2000** برأس مال إجتماعي قدره **05** مليار دينار جزائري، إنطلقت في نشاطها بعد أن حصلت على الإعتماد من بنك الجزائر بتاريخ **2001/01/09**<sup>4</sup>. وتؤدي شركة *Sofinance* مهامها ووظائفها بهدف تدعيم وإنعاش الإقتصاد الوطني وذلك ببعث إنطلاقة جديدة فيما يتعلق بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتتلخص فيما يلي:<sup>5</sup> أولا، تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال المساهمة في رأسمالها؛ ثانيا، إمتلاك حصص في رأس مال المؤسسات المحلية أو الأجنبية بإختلاف أماكن نشاطها؛ ثالثا، ترقية الإعتماد على قرض الإيجار بإتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ رابعا، حيازة كل الديون والأوراق التجارية، والمساهمة كوسيط في المعاملات الخاصة بها وبالأسهم والسندات. إضافة

<sup>1</sup> - Yasmine ZOUAGHI, **Leasing immobilier : La Salam SPA en cours de Liquidation**. Disponible sur le lien suivant: <http://www.lexpressiondz.com/actualite/58591-la-salem-spa-en-cours-de-liquidation.html>.

<sup>2</sup> - المادة 01 من المقرر رقم 03/08 المؤرخ في 2008/09/25، يتضمن سحب الإعتماد، الجريدة الرسمية، العدد 60 الصادرة بتاريخ 2008/10/19، ص 31.

\* - Société Générale Algérienne.

<sup>3</sup> - [www.sociétégénérale.Dz](http://www.sociétégénérale.Dz) (Le 25/10/2014 à 09:45).

\*\* - Société Financière d'investissement de participation et de placement.

<sup>4</sup> - [www.Sofinance.Dz](http://www.Sofinance.Dz) (Le 26/10/2014 à 17:02).

<sup>5</sup> - السعيد بربيش، رأس المال المخاطر بديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - دراسة حالة شركة **SOFINANCE**، مرجع سبق ذكره، ص 12.

إلى الوظائف المذكورة وبموجب قرار المجلس الوطني لمساهمات الدولة (CNPE) تم تحديد النقطتين التاليتين:<sup>1</sup> **أولاً**، تركيز نشاط الشركة على القطاع العام وتوسيع تدخلاتها في المهام فيما يتعلق بمساعدة المؤسسات في عملية الخوصصة؛ **ثانياً**، تركيز مهام الشركة على دعم وتطوير المؤسسات عن طريق إرشادها ومساندتها في إعادة هيكلتها المالية والإستراتيجية وتوفير كل فرص التمويل الملائمة.

سادساً- **الشركة العربية للايجار المالي (ALC)**: تعتبر شركة **ALC (Arab Leasing Corporation)** أول شركة خاصة متخصصة في قرض الايجار في الجزائر، تم إنشاؤها في أكتوبر 2001 برأس مال قدره 744 مليون دينار جزائري، يساهم فيه كل من: بنك **ABC** الجزائر بـ 41%، و-**CNEP** **Banque** بـ 27%، والشركة العربية للاستثمار (T.A.I.C) بـ 25%، ورؤوس الأموال الخاصة بـ 07%. وتهدف شركة **ALC** إلى المساهمة في حركة تنمية نشاط المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين من خلال تقديم أدوات تمويلية جديدة وبسيطة مصممة خصيصا لإحتياجاتهم. وتضم شركة **ALC** أربعة وكالات وهي: وكالة سطيف، وكالة دالي براهيم، وكالة الدار البيضاء، ووكالة وهران.<sup>2</sup>

سابعاً- **المغربية للايجار المالي-الجزائر\* (MLA)**: أنشئت هذه الشركة عام 2006 بمبادرة من قبل الشركة التونسية لقرض الايجار (**Tunisie Leasing**) وبالتعاون مع شريكها المرجعي "بنك الأمان التونسي" (**Amen Bank**). ويتمثل الهدف الأساسي لشركة **MLA** في تسريع نسق نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك الاحاطة بالمهن الحرة والتجار والأشخاص المنخرطين في تطوير المنظومة الاقتصادية في الجزائر، وذلك من خلال منحهم قروضا ايجارية متنوعة المجالات.<sup>3</sup>

ثامناً- **الشركة الوطنية للايجار المالي\*\* (SNL)**: وهي شركة مالية متخصصة في قرض الايجار أنشئت في جويلية 2010 برأس مال قدره 3.5 مليار دينار جزائري يمتلكه كل من البنك الوطني الجزائري (**BNA**) وبنك التنمية المحلية (**BDL**). وتعد شركة **SNL** أول شركة عمومية للايجار المالي في الجزائر حيث تهدف إلى المساهمة في تنمية قطاع المؤسسات الص والم والمهن الحرة من خلال تقديم خدمات قرض الإيجار. وقد بلغ عدد الوكالات التابعة لشركة **SNL** إثنتا عشرة (12) وكالة، منها وكالتين (02) في الغرب، خمسة (05) وكالات في الوسط، وكالتين (02) في الشرق، وثلاثة (03) وكالات في الجنوب.<sup>4</sup>

تاسعاً- **إيجار للتأجير التمويلي-الجزائر\*\*\* (ILA)**: وهي شركة ذات أسهم تخضع لأحكام القوانين المعمول بها في الجزائر وخاصة الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10/01/1996 والمتعلق بقرض الايجار، تم إنشاؤها برأس مال اجتماعي قدره 3.5 مليار دينار جزائري، موزع بين البنك الخارجي الجزائري

<sup>1</sup>- نفس المرجع، ص 12.

<sup>2</sup>- www.arableasing-dz.Com (Le 28/10/2014 à 21:30).

\* - Maghreb Leasing Algérie.

<sup>3</sup>- www.mlaleasing.Com (Le 01/11/2014 à 12:13).

\*\* - Société Nationale de Leasing.

<sup>4</sup>- www.snl.Dz (Le 01/11/2014 à 15:14).

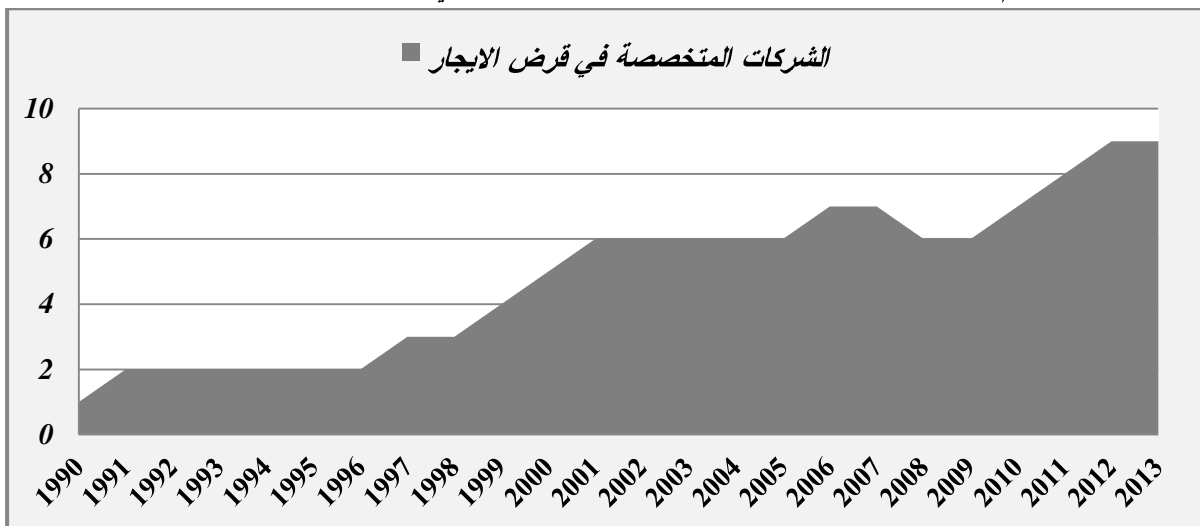
\*\*\* - Ijar Leasing Algérie.

(BEA) والمجمع البنكي البرتغالي *Banco Espirito Santo* (BES). وتهدف شركة *ILA* إلى تقديم قروض إيجارية لأصحاب المؤسسات الص والم والمهن الحرة لاقتناء الممتلكات المنقولة وغير المنقولة<sup>1</sup>.  
عاشرا- الجزائر إيجار (*EL Djazair Idjar*): تحصلت على الاعتماد من بنك الجزائر في 2012/08/02 وهي شركة ذات أسهم (*SPA*) يقدر رأسمالها الاجتماعي بـ 3.5 مليار دج موزع بواقع 47% للقرض الشعبي الجزائري، و47% لبنك الفلاحة والتنمية الريفية، و6% للشركة الجزائرية السعودية للاستثمار (*ASICOM*). وقد أطلقت شركة "الجزائر إيجار" خدمة قرض الإيجار للمنقولات في سنة 2013، حيث بلغت قيمة القروض الإيجارية الممنوحة حينها حوالي 1.2 مليار دينار جزائري. أما بالنسبة لخدمة قرض الإيجار للعقارات، فإن شركة "الجزائر إيجار" تعتزم إطلاقها ابتداء من سنة 2015<sup>2</sup>.  
بعد أن قمنا بدراسة الإطار القانوني والجبايي لقرض الإيجار في الجزائر والتعرف على شركات قرض الإيجار المعتمدة في الجزائر، سوف ننتقل الآن إلى تحليل واقع قرض الإيجار في الجزائر.

### المطلب الثالث: تحليل واقع قرض الإيجار في الجزائر

إن المحلل لواقع قرض الإيجار في الجزائر يلاحظ أن هذه التقنية التمويلية قد نمت وتطورت بشكل كبير في السنوات الأخيرة، وهذا راجع طبعاً إلى إنتعاش سوق قرض الإيجار بظهور العديد من الشركات المتخصصة في تقديم خدمات قرض الإيجار، وكذا زيادة إقبال المؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة والمتوسطة منها على الاستفادة من هذه التقنية التمويلية الحديثة، وكل هذا ما كان ليحدث لولا التأطير القانوني والجبايي لقرض الإيجار في الجزائر. ولمزيد من التوضيح ندرج الرسمين البيانيين التاليين:

الشكل رقم (3-5): تطور عدد الشركات الجزائرية المتخصصة في قرض الإيجار (1990-2013)



المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على العنصر السابق.

نلاحظ من خلال الشكل البياني (3-5) أن عدد الشركات الجزائرية المتخصصة في تقديم خدمات قرض الإيجار قد عرف زيادة معتبرة حيث تم تسجيل إرتفاعاً بـ 15.11% كمتوسط سنوي

<sup>1</sup>- www.bea.Dz (Le 02/11/2014 à 10:32).

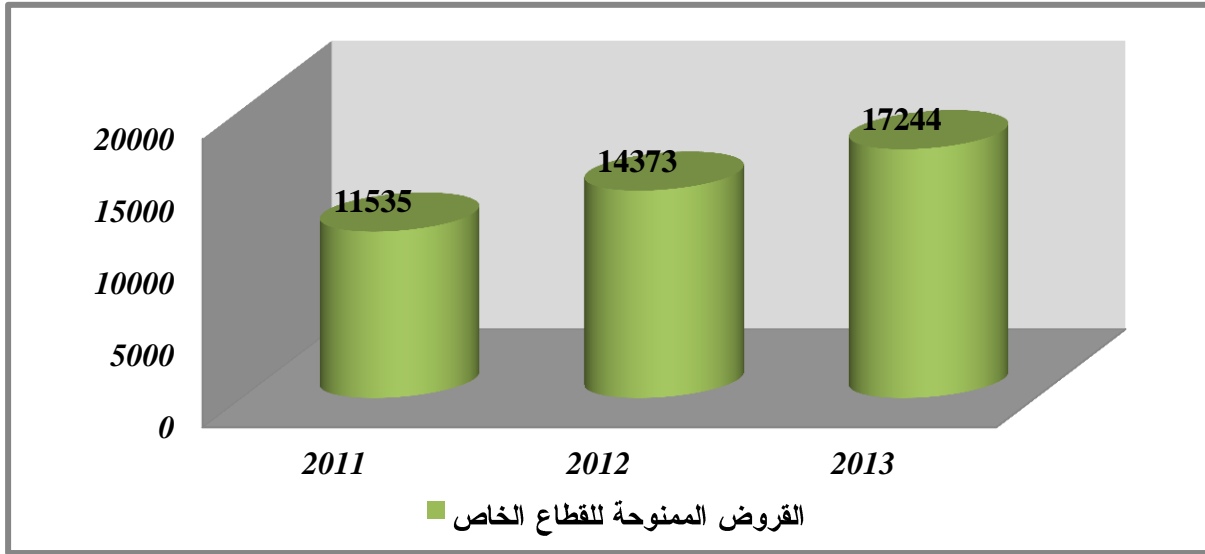
<sup>2</sup>- www.eldjazairidjar.Dz (Le 02/11/2014 à 15:17).

خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي **1998 و2013**، بانتقال عددها الإجمالي من ثلاث (03) شركات سنة **1998** إلى تسع (09) شركات سنة **2013**، ويعود أصل هذه الزيادة إلى الإجراءات القانونية والجبائية المتخذة من طرف السلطات الجزائرية ابتداء من سنة **1996** والتي كان يهدف من وراءها إنشاء أكبر عدد ممكن من الشركات المتخصصة في التمويل بقرض الأيجار. كما نلاحظ أيضا من خلال الشكل البياني السابق أن عدد الشركات الجزائرية المتخصصة في قرض الأيجار قد عرف تراجعاً خلال سنة **2008**، ويعود ذلك بالأساس إلى إفلاس الشركة الجزائرية للأيجار المالي للمنقولات وسحب الاعتماد منها في **2008/09/25**.

ولقد أدى التطور في أعداد الشركات الجزائرية المتخصصة في تقديم خدمات قرض الأيجار والإهتمام المتزايد بهذا النمط التمويلي البديل إلى زيادة حجم القروض الممنوحة للقطاع الخاص. ويظهر الشكل الموالي تطور حجم القروض الممنوحة من طرف الشركات الجزائرية المتخصصة في قرض الأيجار للقطاع الخاص خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي **2011 و2013**.

الشكل رقم (4-5): تطور حجم القروض الممنوحة من طرف الشركات الجزائرية المتخصصة في قرض الأيجار للقطاع الخاص خلال الفترة (2013-2011)

الوحدة: مليون دينار جزائري



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات جمعية البنوك والمؤسسات المالية (ABEF).

نلاحظ من خلال الشكل البياني (4-5) أن حجم القروض الممنوحة من طرف الشركات الجزائرية المتخصصة في قرض الأيجار للقطاع الخاص في تزايد مستمر خلال الثلاث سنوات المأخوذة كعينة للدراسة، حيث إرتفع حجم القروض الممنوحة إلى **17244** مليون دينار جزائري بنهاية سنة **2013**، مقارنة بـ **14373** مليون دينار جزائري و**11535** مليون دينار جزائري بنهاية سنة **2012** و**2013** على التوالي، أي بمعدل نمو متوسط قارب **23%**، وتعود هذه الزيادة بالأساس إلى نمو عدد

الشركات الجزائرية المتخصصة في التمويل بقرض الايجار، وكذا زيادة الطلب على هذه التقنية التمويلية من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME). وعلى الرغم من التسهيلات القانونية والامتيازات الجبائية المتعددة التي تدل على إهتمام متزايد للدولة بتقنية قرض الإيجار، إلا أن نشاط قرض الإيجار في الجزائر لا يزال ضعيفا مقارنة بحجم وإمكانيات إقتصاد الجزائر الذي يعد من أكبر إقتصاديات المنطقة، وهذا راجع أساسا إلى تأخر إنطلاق نشاط قرض الإيجار في الجزائر نتيجة تأخر المشرع في وضع الإطار القانوني والجبائي الخاص بهذه التقنية التمويلية. إن حداثة تقنية قرض الايجار في الجزائر قد أكسبتها مميزات خاصة مقارنة بمثلتها في البلدان المتقدمة وبعض البلدان النامية كالمغرب وتونس، ولأشك أن هذه المميزات ستؤثر على رغبة الملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - خاصة الناشئة منها- في إستخدام قرض الإيجار في تمويل الإحتياجات المالية لمؤسساتهم. ويمكن توضيح خصائص قرض الإيجار في الجزائر من خلال الجدول (5-22) الموالي:

الجدول رقم (5-22): خصائص قرض الإيجار في الجزائر

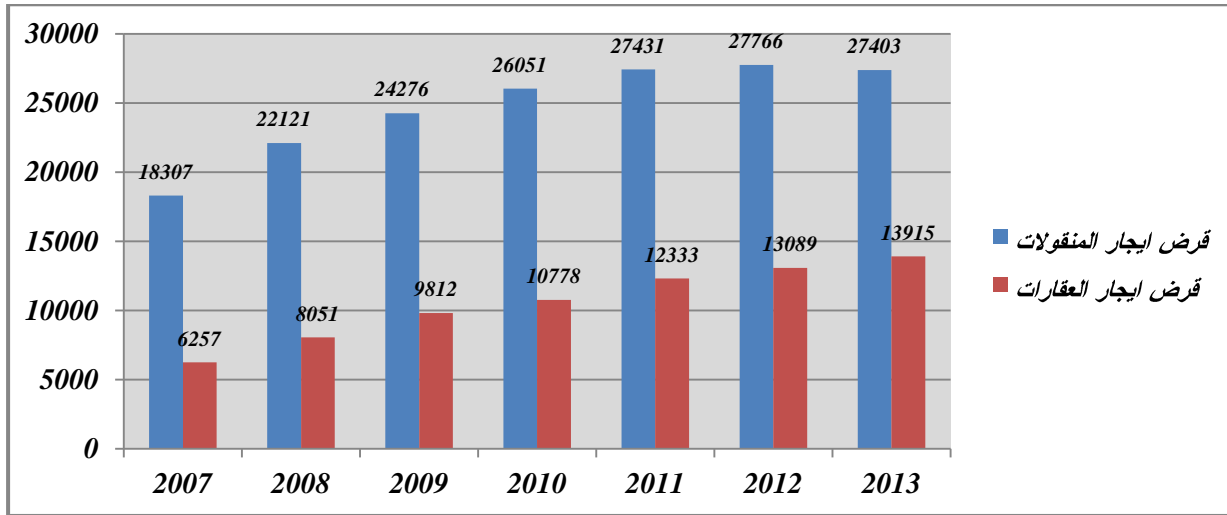
الشركات الخصائص	ASL	BANQUE AL BARAKA	SOFINANCE	SGA	ALC	MLA	SNL	ILA	EL DJAZAIR IDJAR
طبيعة الأصول الممولة	منقولات	منقولات وعقارات	منقولات	منقولات	منقولات	منقولات وعقارات	منقولات	منقولات وعقارات	منقولات
نوع قرض الإيجار المطبق	-	مالي	مالي	مالي	مالي	مالي	مالي	مالي	مالي
نطاق ممارسة قرض الإيجار	دولي	وطني	وطني	وطني	وطني	وطني	وطني	وطني	وطني
القطاعات الممولة	الأشغال العمومية، النقل، الصناعة، والصحة	الأشغال العمومية، النقل، الخدمات، السياحة، الصناعة، والعقارات	الأشغال العمومية، النقل، المركبات، الصناعة، والصحة	الأشغال العمومية، النقل، الصحة، والمركبات	الأشغال العمومية، النقل، الصحة، العقارات، والمركبات	الأشغال العمومية، النقل، الصحة، السياحة، الخدمات، والصناعة	الأشغال العمومية، الصناعة، العقارات، الفندقة، والمركبات	الأشغال العمومية، الصناعة، النقل، المياه، الصناعة، الفلاحة	
مدة التمويل	-	ما بين 3 و15 سنة	ما بين 3 و5 سنوات	ما بين 3 و5 سنوات	ما بين 18 و48 شهر	35 شهر للمنقولات و7 سنوات للعقارات	ما بين 2 و5 سنوات للمنقولات و15 سنة للعقارات	ما بين 3 و15 سنة	ما بين 2 و5 سنوات
فترات التسديد	-	تسديد شهري أو ثلاثي	تسديد شهري	تسديد شهري	تسديد شهري	تسديد شهري أو ثلاثي	تسديد شهري أو ثلاثي	تسديد شهري أو ثلاثي	تسديد شهري
مساهمة المستأجر	-	ما بين 10% و30%	ما بين 20% و30%	ما بين 0% و30%	ما بين 20% و30%	ما بين 20% و30%	ما بين 10% و30%	ما بين 0% و30%	ما بين 10% و30%

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: - المواقع الإلكترونية الخاصة بالشركات الجزائرية المتخصصة في قرض الإيجار. - المعلومات المتحصل عليها من بعض الشركات الجزائرية المتخصصة

في قرض الإيجار.



نلاحظ من خلال الجدول (5-22) أن كل الشركات المتخصصة في قرض الإيجار العاملة في الجزائر تقدم قروض إيجارية للمنقولات، بينما 33% فقط منها تقدم قروض إيجارية عقارية إلا أن حجمها يبقى متواضع جدا. ولكن الأمر مختلف في شركات قرض الإيجار العاملة في المغرب، على إعتبار أنها تقدم نوعين من القروض الإيجارية وبمبالغ معتبرة، والشكل (5-5) الموالي يوضح ذلك: الشكل رقم (5-5): تطور حجم القروض الإيجارية الممنوحة من طرف الشركات المغربية المتخصصة في قرض الإيجار خلال الفترة 2007-2013 (مليون درهم).



Source: [www.apsf.org.ma](http://www.apsf.org.ma) (Le 12/11/2014 à 14:10).

ما يلاحظ من خلال الشكل البياني أعلاه، أن حجم القروض الإيجارية الممنوحة من طرف الشركات المغربية المتخصصة في قرض الإيجار في تزايد مستمر خلال الفترة الممتدة ما بين سنة 2007 و2013، وذلك بمعدل نمو سنوي متوسط قارب 10%، كما يلاحظ أن حجم القروض الإيجارية الممنوحة لتمويل المنقولات تراجعت بين سنتي 2012 و2013، إلا أن هذا التراجع لم يؤثر على الحجم الإجمالي للقروض الممنوحة، على إعتبار أن حجم القروض الإيجارية الممنوحة لتمويل العقارات عرف نموا معتبرا خلال نفس الفترة (2013-2012).

ورغم تقارب عدد الشركات المتخصصة في قرض الإيجار في كل من المغرب\* والجزائر، إلا أن الفرق في الأداء بينهما واضح جدا، ويرجع ذلك بالأساس إلى التجربة الطويلة والخبرة الكبيرة التي إكتسبتها المغرب منذ سنة 1965، حيث تعتبر من البلدان الرائدة في مجال التمويل بقرض الإيجار. وبالرجوع إلى الجدول رقم (5-22)، نلاحظ أن الشركات التي تقدم خدمة قرض الإيجار في الجزائر تمارس قرض الإيجار المالي فقط، بمعنى أنها تحول لصالح المستأجر كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمخاطر المرتبطة بالأصل المؤجر، مع خيار تفضيلي (*Un option préférentielle*)

\* - بلغ عدد الشركات المتخصصة في تقديم خدمات قرض الإيجار في المغرب في نهاية سنة 2014 عشر (10) شركات وهي: المغرب للإيجار، المغرب للتأجير، الوفاء للإيجار، SOGELEASE، BMCI LEASING، قرض المغرب للإيجار، التجاري العقاري، الوفاء لقرض العقارات، الشعبي للإيجار، CACH ONE. أنظر: [www.apsf.org.ma](http://www.apsf.org.ma) (Le 13/11/2014 à 16:18).

لشراء الأصل في نهاية عقد قرض الإيجار، ومما يلاحظ أيضا أن شركات قرض الإيجار العاملة في الجزائر تعطي أولوية كبيرة لقطاعي الأشغال العمومية والنقل عند منح القروض الإيجارية، بينما لا يحظى قطاع الصناعة (الذي يركز أكثر على التكنولوجيا) باهتمام كبير من قبل تلك الشركات بحجة ارتفاع نسبة المخاطر التي تنجم عن تمويل هذا الأخير (قطاع الصناعة) والتي من شأنها أن تدفع إلى ظهور حالات تعثر في سداد الأقساط الإيجارية. ويلاحظ أيضا أن معدلات الفائدة المطبقة من طرف شركات قرض الإيجار على القروض الإيجارية الممنوحة تفوق الحد المعقول، حيث وصلت في بعض الشركات (مثل *SOFINANCE* و *ALC*) إلى 15%. يضاف إلى ذلك، أن تلك الشركات تطلب من المتعاملين الإقتصاديين، إضافة إلى الضمانات الشخصية، مساهمة أولية (*Apport Initial*) على شكل قسط كبير للإيجار الأولي (*Premier Loyer Fort*)، حيث تصل نسبة المساهمة إلى 30% في كل شركات قرض الإيجار العاملة في الجزائر، وبالتالي فإن قرض الإيجار الممنوح للمتعاملين الإقتصاديين يمول جزء من كامل مبلغ الإستثمار.

#### المطلب الرابع: سبل النهوض بقرض الإيجار في الجزائر

تتميز تقنية قرض الإيجار في الجزائر بمجموعة من الخصائص والمميزات التي تؤثر على رغبة الملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - خاصة الناشئة منها- في إستخدامها في تمويل الإحتياجات المالية لمؤسساتهم. وحتى تؤدي تقنية قرض الإيجار دورها بفعالية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة الناشئة منها، فإنه يجب العمل على: أولاً- تنويع القروض الإيجارية الممنوحة: تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتمويل إحتياجاتها المالية إلى قروض إيجارية للأصول غير المنقولة مثلما تحتاج إلى قروض إيجارية للأصول المنقولة، وبما أن شركات قرض الإيجار العاملة في الجزائر تمارس قرض الإيجار للمنقولات فقط فإن الأصول غير المنقولة ستظل الحاجة إليها قائمة على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل صعوبة الحصول على قروض مصرفية لتمويل شرائها، هذا من جهة، ومن جهة أخرى، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجبرة دائما على إستخدام قرض الإيجار المالي في تلبية إحتياجاتها المالية، على إعتبار أن شركات قرض الإيجار المتخصصة في تقديم خدمة قرض الإيجار في الجزائر لا تمارس قرض الإيجار التشغيلي الذي يعطي للمؤسسة المستأجرة مرونة كبيرة في التخلص من الأصل المستأجر في حالة حدوث تطور تكنولوجي. وعليه، فإنه ينبغي على شركات قرض الإيجار العاملة في الجزائر تنويع القروض الإيجارية التي تمنحها حتى تكون في مستوى تطلعات الملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ثانيا- تنويع القطاعات الممولة: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في قطاعي الأشغال العمومية والنقل تحظى بأولوية لدى شركات قرض الإيجار العاملة في الجزائر عند منح القروض الإيجارية بينما لا تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي

تنشط في القطاع الصناعي (الذي يركز بدرجة أكبر على التكنولوجيا) بإهتمام كبير من قبل تلك الشركات، على الرغم من أن هذه الأخيرة هي التي تباشِر الإستثمار الحقيقي وتخلق القيمة المضافة. وعليه، فإنه يجب على الشركات المتخصصة في تقديم خدمات قرض الإيجار في الجزائر أن تتوسع قطاعات النشاط التي تمولها حتى تتاح للصناعات الصغيرة والمتوسطة فرص كبيرة للحصول على قروض إيجارية لتمويل إحتياجاتها المالية. **ثالثا- مراجعة شروط منح التمويل:** إن أسعار الفائدة المطبقة على القروض الإيجارية الممنوحة من طرف شركات قرض الإيجار العاملة في الجزائر مرتفعة جدا مقارنة بتلك المطبقة على القروض التقليدية (بلغت 6% نهاية عام 2014)، حيث وصلت في بعض الشركات على غرار الشركة العربية للإيجار المالي والشركة المالية للاستثمار، المساهمة والتوظيف إلى 15%، وهذا ما قد يؤثر سلبا على رغبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إستخدام قرض الإيجار في تمويل إحتياجاتها المالية بسبب عدم قدرتها على تحمل أعباء وتكاليف عالية خاصة في المراحل الأولى من نشأتها، هذا من جهة، ومن جهة أخرى، نجد أن شركات قرض الإيجار العاملة في الجزائر تطلب من المتعاملين الإقتصاديين مساهمة أولية (تصل إلى 30%) على شكل قسط كبير للإيجار الأولي، وهو ما قد يشكل عائق كبير أمام إستفادة الملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة من خدمة قرض الإيجار بسبب عدم قدرتهم على الوفاء بمثل هذه المتطلبات. وعليه، فإنه يجب على شركات قرض الإيجار العاملة في الجزائر مراجعة أسعار الفائدة التي تطبقها على القروض الإيجارية، كما يجب عليها أيضا أن تمارس هذا النمط التمويلي بجميع مميزاته حتى يكون بديلا ملائما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة- خاصة الناشئة منها. **رابعا- إتخاذ بعض التدابير التي من شأنها تطوير قرض الإيجار في الجزائر:** يستلزم تطوير قرض الإيجار في الجزائر إتخاذ بعض التدابير، من بينها ما يلي: أولا، تسهيل قيام شركات متخصصة في تقديم خدمات قرض الإيجار بغض النظر عن جنسية أصحابها؛ ثانيا، ضرورة إنشاء الحكومة للمزيد من شركات قرض الإيجار وذلك من أجل خلق المنافسة التي ستؤدي من جهة إلى تخفيض تكلفة قرض الإيجار، ومن جهة أخرى إلى ممارسة هذا النمط التمويلي بجميع مميزاته؛ ثالثا، ضرورة تقديم المزيد من الحوافز الضريبية لشركات قرض الإيجار؛ رابعا، تفعيل التعاون بين شركات قرض الإيجار المحلية والأجنبية - خاصة الأوروبية منها- التي لديها خبرة جيدة في مجال قرض الإيجار؛ خامسا، إنشاء مراكز إعلامية متخصصة في كامل التراب الوطني تعمل على التعريف بتقنية قرض الإيجار ومميزاتها.

### المبحث الرابع: واقع تقنية رأس المال المخاطر في الجزائر وسبل النهوض بها

يعد رأس المال المخاطر مصدر تمويلي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الغير قادرة على بلوغ مصادر التمويل التقليدية خاصة في مراحل نشأتها الأولى؛ لذلك إزداد إهتمام السلطات الجزائرية بتقنية رأس المال المخاطر في الأونة الأخيرة وذلك بوضع إطار قانوني خاص بها ينظمها ويوجهها. وسنتطرق فيما يلي إلى دراسة الاطار القانوني والجبايي لتقنية رأس المال المخاطر في الجزائر، كما سنقوم بتوضيح شركات رأس المال المخاطر العاملة في الجزائر، وبعدها سنقوم بتحليل واقع تقنية رأس المال المخاطر في الجزائر، وأخيرا سبل النهوض بها وتطويرها في الجزائر.

**المطلب الأول: الإطار القانوني والجبايي لرأس المال المخاطر في الجزائر.**

**المطلب الثاني: شركات رأس المال المخاطر العاملة قرض الايجار في الجزائر.**

**المطلب الثالث: تحليل واقع رأس المال المخاطر في الجزائر.**

**المطلب الرابع: سبل النهوض برأس المال المخاطر في الجزائر.**

### المطلب الأول: الإطار القانوني والجبايي لرأس المال المخاطر في الجزائر

نستعرض في هذا المطلب الاطار القانوني والجبايي المتعلق بنشاط التمويل عن طرق رأس المال المخاطر، وذلك للوقوف على مدى إهتمام السلطات بتطوير هذه التقنية التمويلية. أولا- **الإطار القانوني لتقنية رأس المال المخاطر في الجزائر:** لقد صدر القانون الأساسي المنظم لنشاط رأس المال المخاطر في الجزائر (القانون رقم 11/06) في 2006/06/24<sup>1</sup>، أي بعد حوالي خمسة عشر (15) سنة من ظهور أول شركة رأس مال مخاطر في الجزائر. ويهدف هذا القانون إلى تحديد شروط ممارسة نشاط رأس المال المخاطر من قبل شركات رأس المال المخاطر، وكذا كفاءات إنشائها وسيرها<sup>2</sup>، حيث جاء في نص المواد 07، 08، و09 منه ما يلي: "تؤسس شركة رأس المال المخاطر في شكل شركة مساهمة تخضع للتشريع والتنظيم المعمول بهما، أما فيما يخص رأسمالها الأدنى فإنه يحدد عن طريق التنظيم، وتسدد 50% منه عند تاريخ تأسيس الشركة، في حين تسدد 50% الباقية وفقا للأحكام المنصوص عليها في القانون التجاري. كما يحوز رأس مال شركة رأس المال المخاطر مستثمرين عموميين أو خواص، سواء كانوا أشخاصا معنويين أو طبيعيين"<sup>3</sup>، هذا فيما يخص القانون الأساسي لشركة رأس المال المخاطر ورأسمالها، أما فيما يخص شروط ممارسة نشاط رأس المال المخاطر فقد تضمنتها المواد من 10 إلى 16 من نفس القانون (11/06) بنصها على ما يلي: "تخضع ممارسة نشاط رأس المال المخاطر إلى رخصة مسبقة يسلمها الوزير المكلف بالمالية، بعد إستشارة لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها،

<sup>1</sup> القانون رقم 11/06 المؤرخ في 2006/06/24، بتعلق بشركة رأس المال الاستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 42 الصادرة بتاريخ 2006/06/25، ص 03.

<sup>2</sup> المادة 01 من نفس القانون (11/06)، الجريدة الرسمية، العدد 42 الصادرة بتاريخ 2006/06/25، ص 04.

<sup>3</sup> المواد من 07 الى 09 من نفس القانون (11/06)، الجريدة الرسمية، العدد 42 الصادرة بتاريخ 2006/06/25، ص 04.

وبنك الجزائر. وتحدد شروط منح رخصة ممارسة نشاط رأس المال المخاطر عن طريق التنظيم، وتسلم في أجل أقصاه ستون (60) يوما ابتداء من تاريخ إيداع الطلب. وفي حالة سحب رخصة ممارسة النشاط بناء على طلب شركة رأس المال المخاطر، أو بناء على تقرير خاص من محافظ الحسابات بسبب الإخلال الخطير بالتشريع، أو بناء على تقرير من لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها و/أو الوزارة المكلفة بالمالية، فإنه يجب على شركة رأس المال المخاطر أن تتوقف فوراً عن نشاطها، ويتم حلها طبقاً للأحكام المنصوص عليها في المادة 715 مكرر 18 من القانون التجاري، المعدل والمتمم<sup>1</sup>.

بالإضافة إلى ما سبق، فإن القانون رقم 11/06 حدد قواعد الحصول على المساهمات والقروض في شركات رأس المال المخاطر، حيث نصت المواد من 17 إلى 20 منه على ما يلي: "لا يجوز لشركة رأس المال المخاطر أن تخصص أكثر من خمسة عشر في المائة (15%) من رأسمالها وإحتياطياتها كمساهمة بأموال خاصة في مؤسسة واحدة، ولا يجوز لها أن تحوز أسهما تمثل أكثر من تسعة وأربعين في المائة (49%) من رأس مال مؤسسة واحدة، كما لا يجوز لها أن تساهم في مؤسسة إلا على أساس عقد المساهمين الذي يوضح، على وجه الخصوص، مدة المساهمة وشروط الإنسحاب من شركة رأس المال المخاطر، ولا يجوز أيضاً لشركة رأس المال المخاطر أن تقوم بإقتراضات تفوق حدود 10% من أموالها الخاصة الصافية. ولا يمكن أن تستعمل المبالغ المقترضة لتمويل الحصول على مساهمات"<sup>2</sup>.

أما فيما يخص الرقابة على النشاط، فإن المواد 24، 25، و26 من القانون رقم 11/06 قد نصت عليها كما يلي: "تخضع شركة رأس المال المخاطر لرقابة لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها التي تتأكد من مطابقة نشاط الشركة للأحكام التشريعية رقم 10/93 المؤرخ في 1993/05/23. وتمارس لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة الرقابة على شركات رأس المال المخاطر من خلال التقارير السداسية المتعلقة بالنشاط، الوثائق المحاسبية والمالية لنهاية السنة المالية المعنية، تقارير محافظي الحسابات، وأية وثيقة أخرى ضرورية لممارسة الرقابة"<sup>3</sup>.

وقد أعقب صدور القانون رقم 11/06 صدور المرسوم التنفيذي رقم 56/08 المؤرخ في 2008/02/11 المتضمن تحديد الحد الأدنى لرأس مال شركات رأس المال المخاطر وكيفيات حيازته<sup>4</sup>، حيث نصت المادتين 02 و04 منه على ما يلي: "يحدد رأس المال الأدنى لشركة رأس المال المخاطر بمائة (100) مليون دينار جزائري، حيث لا يجوز لشخص طبيعي ولزوجته وأصوله وفروعه أن يحوزا معاً، بصفة مباشرة أو غير مباشرة، أكثر من 49% منه"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - المواد من 10 إلى 16 من نفس القانون (11/06)، الجريدة الرسمية، العدد 42 الصادرة بتاريخ 2006/06/25، ص ص 04-05.

<sup>2</sup> - المواد من 17 إلى 20 من نفس القانون (11/06)، الجريدة الرسمية، العدد 42 الصادرة بتاريخ 2006/06/25، ص ص 05-06.

<sup>3</sup> - المواد من 24 إلى 26 من نفس القانون (11/06)، الجريدة الرسمية، العدد 42 الصادرة بتاريخ 2006/06/25، ص 06.

<sup>4</sup> - المرسوم التنفيذي رقم 56/08 المؤرخ في 2008/02/11، يتعلق بشروط ممارسة نشاط شركة رأس المال الاستثماري، الجريدة

الرسمية، العدد 09 الصادرة بتاريخ 2008/02/24، ص ص 07-08.

<sup>1</sup> - المواد من 02 إلى 04 من نفس المرسوم (56/08)، الجريدة الرسمية، العدد 09 الصادرة بتاريخ 2008/02/24، ص 08.

بالإضافة إلى ما سبق، فقد صدر بتاريخ 2008/12/27 قرارا يحدد مقاييس الكفاءة والإحترافية لمسييري شركة رأس المال المخاطر<sup>1</sup>، حيث جاء في نص المادتين 03 و 04 منه ما يلي: " يجب على رئيس مجلس الإدارة والمدير العام والإطارات المسؤولين أن يكونوا حائزين على شهادة جامعية ولديهم خبرة مهنية لا تقل عن ثماني (08) سنوات في أحد المجالات الأتية: البنوك، والمالية، وإقتصاد المؤسسات، والتحليل المالي، وتسيير المخاطر. كما يجب على أعضاء مجلس الإدارة أن يكونوا حائزين على شهادة جامعية ولديهم خبرة مهنية لا تقل عن خمس سنوات في المجال الإقتصادي أو المالي أو التجاري أو القانوني"<sup>2</sup>.

**ثانيا- الإطار الجبائي لتقنية رأس المال المخاطر في الجزائر:** لقد تضمن القانون رقم 11/06 بعض التحفيزات الجبائية التي من شأنها تشجيع المستثمرين على توظيف أموالهم في هذه الصناعة، حيث جاء في نص المادتين 27 و 29 منه ما يلي: " لا تخضع شركة رأس المال المخاطر للضريبة على أرباح الشركات بالنسبة للمداخل المتأتية من الأرباح، نواتج توظيف الأموال، ونواتج وفوائض قيم التنازل عن الأسهم والحصص، وذلك لمدة خمسة سنوات إبتداء من إنطلاق نشاطها، وحتى تستفيد شركة رأس المال المخاطر من هذه المزايا يجب أن تتعهد بعد سحب المبالغ المستثمرة في المؤسسات لمدة خمس (05) سنوات إبتداء من أول جانفي من السنة الموالية لتاريخ الحصول على المساهمة"<sup>3</sup>.

ويستخلص مما سبق، أن تقنية رأس المال المخاطر لم يكن لها تأطير خاص بها طيلة خمسة عشر سنة الأولى من دخولها للجزائر. لكن بعد صدور القانون رقم 11/06 تم تنشيط سوق رأس المال المخاطر.

#### المطلب الثاني: شركات رأس المال المخاطر العاملة في الجزائر

يوجد حاليا في الجزائر أربعة شركات متخصصة في رأس المال المخاطر، الأولى تأسست قبل صدور القانون رقم 11/06 المتعلق بتنظيم مهنة التمويل برأس المال المخاطر في الجزائر، ويتعلق الأمر بالمالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة (Finalep)، أما باقي الشركات فقد تأسست بعد صدور القانون رقم 11/06، ويتعلق الأمر بالشركة المالية للاستثمارات، المساهمة والتوظيف، الجزائر إستثمار (EL Djazair Istithmar)، والشركة الجزائرية السعودية للاستثمار (ASICOM).

**أولا- المالية الجزائرية الأوروبية للمساهمة\* (Finalep):** شركة رأس لمال الخاص فينالب تم إنشاؤها سنة 1991 مساهمة بين القرض الشعبي الجزائري (CPA) وبنك التنمية المحلية (BDL) والوكالة الفرنسية للتنمية (AFD) برأس مال قدره 73.2 مليون دينار جزائري، وكان هدفها مواجهة مشكلة التمويل التي قد تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>1</sup>. وقد بلغ رأس المال الإجتماعي لفينالب

<sup>1</sup>- القرار المؤرخ في 2008/12/27، يحدد مقاييس الكفاءة والإحترافية لمسييري شركة رأس المال الاستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 05 الصادرة بتاريخ 2009/01/21، ص 20.

<sup>2</sup>- المادتين 03 و 04 من نفس القرار السابق، الجريدة الرسمية، العدد 05 الصادرة بتاريخ 2009/01/21، ص 20.

<sup>3</sup>- المادتين 27 و 29 من القانون (11/06) المذكور سابقا، الجريدة الرسمية العدد 42 الصادرة بتاريخ 2006/06/25، ص ص 06-07.

\* - Financière ALgéro-européenne de Participation.

<sup>1</sup>- أحمد أمين سعد الله، شركات رأس المال المخاطر و صناديق الإستثمار الخاص ودورها التمويلي مع دراسة حالة الجزائر، مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، العدد 08، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2010، ص 51.

(Finalep) سنة 2013 حوالي 190 مليون دينار جزائري يمتلك 40% منها بنك التنمية المحلية، و20% منها القرض الشعبي الجزائري، و28.6% منها الوكالة الفرنسية للتنمية، و11.4% منها البنك الأوروبي للإستثمار، غير أن حصص هذا الأخير (21 مليون دينار جزائري) تم إقتناؤها بالكامل من قبل بنك التنمية المحلية والقرض الشعبي الجزائري<sup>1</sup>. وقد تم إنشاء شركة Finalep لتحقيق مجموعة من الأغراض الإجتماعية تتلخص في:<sup>2</sup> أولاً، المساهمة في رأس مال المؤسسات الصغيرة الإبتكارية المنشأة من طرف المتعاملين الإقتصاديين الجزائريين والأوروبيين؛ ثانياً، البحث عن المبادرين وأصحاب الأفكار الإبداعية والريادية الطموحة؛ ثالثاً، تقديم يد المساعدة لأصحاب المشاريع الإبتكارية في مسار التركيب المالي.

ثانياً- الشركة المالية للإستثمارات، المساهمة والتوظيف (Sofinance): سبق وأن شرنا إلى أن شركة Sofinance هي مؤسسة مالية عمومية أنشئت سنة 2000 برأس مال إجتماعي قدره 05 مليار دج، باشرت نشاطها في 2001/01/09 وهو التاريخ الذي حصلت فيه على الإعتماد من بنك الجزائر، ومن مهام الشركة المساهمة في إنشاء مؤسسات صغيرة وتقديم تمويلات بالقرض الإجباري. يوضح الجدول (23-5) الموالي حجم التمويل المقدم من طرف Sofinance خلال الفترة 2012-2010. الجدول رقم (23-5): حجم التمويل المقدم من طرف الشركة المالية للإستثمارات، المساهمة والتوظيف خلال الفترة 2012-2010

2012	2011	2010	
622.000.000	622.000.000	622.000.000	مساهمة في رأس المال (دج)
3.505.000.000	3.166.000.000	4.500.000.000	قرض الإيجار (دج)
400.000.000	295.000.000	334.000.000	التمويل بالامضاء أو بالتوقيع (دج)
4.527.000.000	4.083.000.000	5.456.000.000	المجموع (دج)

المصدر: من إعداد الباحث بالإعتماد على معطيات الشركة المالية للإستثمارات، المساهمة والتوظيف (Sofinance). نلاحظ من الجدول (23-5) أن حجم التمويل المقدم من طرف الشركة المالية للإستثمارات، المساهمة والتوظيف خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2010 و2012 عرف نمو متذبذب وغير مستقر؛ ففي سنة 2010 تم منح مبلغ قدره 5456 مليون دج وهي أعلى قيمة تمويل مقدمة خلال الفترة 2012-2010، لينخفض المبلغ سنة 2011 إلى 4083 مليون دج، إلا أن مبلغ التمويل المقدم عاود الإرتفاع من جديد ليصل إلى 4527 مليون دج سنة 2012. كما نلاحظ من الجدول أيضاً أن قرض الإيجار يمثل الجزء الأكبر من التمويلات الممنوحة من طرف الشركة المالية للإستثمارات، المساهمة والتوظيف بنسبة وصلت إلى 77% سنة 2012؛ أما عن مساهمة Sofinance في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

<sup>1</sup>- خير الدين ك، المؤسسة الجزائرية الأوروبية معطلة منذ سنتين. متاح على الرابط التالي:

<http://www.djazair.com/elayem/205652> (Le 30/11/2014 à 15:26).

<sup>2</sup>- Omar BELAID, FINALEP une expérience de capital investissement en Algérie. Disponible sur le lien suivant: [www.ubm.org.tn/upload/pdf/s4/Omar\\_belaid.pdf](http://www.ubm.org.tn/upload/pdf/s4/Omar_belaid.pdf) (Le 31/11/2014 à 09:45).

\*- لمعرفة المزيد عن نشأة شركة Sofinance، أهدافها ووظائفها ارجع إلى المبحث الثالث.

فلاحظ أنها ثابتة طيلة الثلاث سنوات المأخوذة كعينة للدراسة، ويفسر ذلك بأن *Sofinance* لم تقدم على أخذ مساهمات جديدة في رأس مال مؤسسات صغيرة ومتوسطة أخرى خلال الفترة 2010-2012. ثالثاً- **الجزائر إستثمار (EL Djazair Istithmar)**: شركة الجزائر إستثمار هي شركة متخصصة في رأس المال المخاطر يحكمها القانون رقم 11/06 الصادر في 2006/06/24 والمتعلق بشركات رأس المال المخاطر، تم تأسيسها قانونياً في 2009/12/28 وتحصلت على الإعتماد من طرف وزير المالية في 2010/05/11، حيث حدد رأسمالها الإجتماعي بـ 01 مليار دينار جزائري يساهم فيه بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) بـ 70%، والصندوق الوطني للتوفير والإحتياط -البنك- *CNEP-Banque* بنسبة 30%. وقد تم إنشاء هذه الشركة بهدف أخذ مساهمات في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تركز على الابتكار<sup>1</sup>. وتتشرط شركة الجزائر إستثمار للدخول في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي:<sup>2</sup> طبيعة المشروع (الجدوى الفنية، السوق، القيمة المضافة،...); جودة خطة العمل (المردودية الإقتصادية والمالية التي سيحققها المشروع); المهارات التقنية والإدارية للمبادرين أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أهمية المشروع الصغير والمتوسط في التنمية الاقتصادية والإجتماعية; الحفاظ على البيئة وخلق مناصب شغل جديدة; تصنيع سلع أو تقديم خدمات غير موجودة في الجزائر; مساهمة المشروع في تخفيض الواردات وتنمية الصادرات خارج المحروقات.

رابعاً- **الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار (ASICOM)\***: تأسست الشركة الجزائرية السعودية للإستثمار بموجب الإتفاقية الموقعة بين وزارتي المالية لكل من الجمهورية الجزائرية والمملكة السعودية في شهر أبريل 2004، وتمت المصادقة عليها في شهر سبتمبر 2004 من قبل الجانب الجزائري وفي ماي 2005 من قبل الجانب السعودي، حدد رأسمالها بثمانية (08) مليارات دينار جزائري، ويدير الشركة مجلس إدارة مكون من ستة (06) أعضاء، ثلاثة (03) أعضاء يمثلون كل مساهم ويتزأس المجلس عضو من جنسية سعودية، أما المديرية العامة فيشرف عليها شخص من جنسية جزائرية. وتهدف الشركة الجزائرية السعودية للإستثمار إلى المساهمة في رؤوس أموال المؤسسات الجديدة أو القائمة، تقديم تمويلات على شكل قروض أو سندات المساهمة، إعداد تركيبة التمويلات للمشاريع التي تعرض عليها والبحث عن شركاء آخرين في المشاريع، وإعداد أو مراجعة دراسات الجدوى الإقتصادية<sup>1</sup>. منذ دخولها الفعلي في النشاط في جوان 2008، قامت الشركة بعدة عمليات إستثمارية تتلخص فيما يلي:

<sup>1</sup>- www.eldjazair-istithmar.Dz (Le 01/12/2014 à 11:43).

<sup>2</sup>- Youcef LACHAB, **Présentation de la société EL DJAZAIR ISTITHMAR**. Disponible sur le lien suivant: [http://www.financesmediterranee.com/wp-content/uploads/2013/11/istithmar\\_alger\\_2011.pdf](http://www.financesmediterranee.com/wp-content/uploads/2013/11/istithmar_alger_2011.pdf) (Le 02/12/2014 à 14:45).

\* - Algerian Saudi Investment Company.

<sup>1</sup>- www.asicom.Dz (Le 13/12/2014 à 11:13).



الجدول رقم (5-24): العمليات الاستثمارية للشركة الجزائرية السعودية للاستثمار (ASICOM)

المؤسسة	النشاط	المقر	رأس المال	مساهمة* ASICOM	الشركاء	بداية النشاط	خلق مناصب الشفغل	تاريخ التنازل
روطو الجزائر <b>ROTO ALGERIE</b>	الطباعة الصناعية (كتب، مجالات،...)	الجزائر العاصمة	190 مليون دج	32%	مؤسسة خاصة وشخص طبيعي	2009	60	تم التنازل عن هذه المساهمة في سنة 2012 لفائدة أحد مساهمي الشركة
مؤسسة المواد الحمراء أوراس (EPRA)	إنتاج الأجرور الأحمر للبناء	خنشلة	720 مليون دج	33%	أشخاص طبيعيين ومؤسستين ماليتين حكوميتين	ديسمبر 2014	75	لم يحسن بعد وقت الخروج
شركة المنشآت أكوي فندقية الجزائر (SIAHA)	قرية سياحية ومنتزه سياحي - روسكا بارك-	سكيكدة	2300 مليون دج	53%	شخص طبيعي ومؤسستين ماليتين حكوميتين	الثلاثي الرابع من سنة 2014	450	لم يحسن بعد وقت الخروج
سيتي مول (CITY MALL)	فندق أربعة (04) نجوم	قسنطينة	2650 مليون دج	67%	شخص طبيعي وأطراف أخرى	الثلاثي الرابع من سنة 2014	-	لم يحسن بعد وقت الخروج
شركة شفاف (SHIFABE)	فندق أربعة (04) نجوم	بجاية	2000 مليون دج	100%	-	السداسي الثاني من سنة 2015	-	-
أوسيانو سنتر (OCEANO CENTER)	مركز تجاري	الجزائر العاصمة	58.133 مليون دج	51%	شركة خاصة جزائرية	مارس 2015	300	-
سيتي مول (CITY MALL)	مركز تجاري	قسنطينة	3100 مليون دج	67%	شخص طبيعي وأطراف أخرى	الربع الثالث من سنة 2014	-	لم يحسن بعد وقت الخروج
شركة الجزائر إيجار	الإيجار المالي	الجزائر العاصمة	3500 مليون دج	06%	بنكين من القطاع الحكومي	2013	-	لم يحسن بعد وقت الخروج
شركة MSTBAT	الأشغال العمومية	الجزائر العاصمة	20 مليون دج	70%	شخص طبيعي	2013	-	لم يحسن بعد وقت الخروج
شركة DISTRIBUTION ALGERIE	استغلال هايبر ماركت	الجزائر العاصمة	720 مليون دج	29%	شخص مغنوي أجنبي وشخص طبيعي جزائري	مارس 2015	-	-

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار (ASICOM).

\*- تنص المادة 18 من القانون رقم 11/06 (سبق ذكره) على أنه: " لا يجوز لشركة رأس المال المخاطر أن تحوز أسهما تمثل أكثر من تسعة وأربعين في المائة (49%) من رأس مال مؤسسة واحدة"، ولكن هناك بعض الإستثناءات التي تسمح بها وزارة المالية فيما يخص نسبة المساهمة، حيث يمكن أن تتجاوز 49% كما هو ملاحظ بالنسبة للعديد من مساهمات الشركة الجزائرية السعودية للاستثمار ASICOM.

نلاحظ من الجدول (5-24) أن أول مساهمة للشركة الجزائرية السعودية للإستثمار (ASICOM) تعود إلى سنة 2009، ليصل عدد المساهمات إلى عشرة (10) في نهاية سنة 2014 بقيمة إجمالية فاقت 7832 مليون دج. كما نلاحظ من الجدول أنه ابتداء من سنة 2012 أصبحت محفظة الشركة الجزائرية السعودية للإستثمار تضم تسعة (09) مساهمات بعد الخروج من رأس مال شركة روطو الجزائر. بعد أن قمنا بدراسة الإطار القانوني والجبائي لرأس المال المخاطر في الجزائر والتعرف على شركات رأس المال المخاطر العاملة في الجزائر، سوف ننقل الآن إلى تحليل واقع تقنية رأس المال المخاطر في الجزائر.

### المطلب الثالث: تحليل واقع تقنية رأس المال المخاطر في الجزائر

إن المحلل لواقع تقنية رأس المال المخاطر في الجزائر يلاحظ أنها لا تزال غير ناضجة؛ فالبرغم من وجود بعض المبادرات التي تدل على إهتمام السلطات الجزائرية برأس المال المخاطر، إلا أن صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر لا تزال ضعيفة مقارنة بالبلدان المتقدمة وبعض البلدان النامية كالمغرب وتونس، ويرجع ذلك إلى مجموعة من العوائق التي تقف أمام تطور وإزدهار صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر، أهمها: أولاً- الأنظمة القانونية في الجزائر لا تتلاءم مع طبيعة رأس المال المخاطر: لقد نصت المادة 18 من القانون رقم 11/06 (سبق ذكره) على أنه لا يجوز لشركة رأس المال المخاطر أن تحوز أسهما تمثل أكثر من 49% من رأس مال مؤسسة واحدة، معنى ذلك أن المخاطرين برأس المال سيأخذون حصة الأقلية في رأس مال المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، بينما يأخذ مالكيها حصة الأكثرية؛ وإذا كان الإستثمار في المراحل الأولى، فإن هذا الإجراء سيشكل عائق كبير أمام المخاطرين برأس المال لأنه لن يمكنهم من حيازة أغلبية المقاعد في مجلس الإدارة يستطيعون بها مراقبة تصرفات المالك المسير والتأثير على قراراته. إضافة إلى ذلك نجد أن المادة 07 من نفس القانون (11/06) نصت على أنه يجب أن تؤسس شركة رأس المال المخاطر في شكل شركة مساهمة، في حين هناك أشكال قانونية أخرى يمكن أن تأخذها شركة رأس المال المخاطر. ثانيا- ضعف الدعم الحكومي ودعم القطاع المصرفي لنشاط رأس المال المخاطر: لقد أثبتت الدراسات أن الدعم الحكومي لنشاط رأس المال المخاطر يعد من العناصر الأساسية التي تؤدي إلى نجاح هذه الصناعة. ويمكن أن يأخذ الدعم الحكومي أشكالاً مختلفة تتمثل في تسهيل إنشاء صناديق رأس المال المخاطر أو المشاركة في إنشاؤها، أو تطوير نظم ضريبية مناسبة. وقد قامت السلطات الجزائرية ببعض المبادرات في هذا الخصوص أبرزها منح شركات رأس المال المخاطر بعض التحفيزات الجبائية تضمنتها المادتين 27 و29 من القانون رقم 11/06 (سبق ذكره)، إلا أن هذا الدعم المقدم من طرف الحكومة الجزائرية يعتبر ضعيفا جدا إذا ما قورن بذلك المقدم من طرف حكومات الدول المتقدمة وبعض الدول النامية (أنظر المبحث الخامس من الفصل الثاني). أما بخصوص مساهمة البنوك في تنمية نشاط رأس المال المخاطر في الجزائر،

فهي لا تكاد تذكر، بالرغم من توفر كميات كبيرة من السيولة لديها بدون توظيف، ويبين الجدول الموالي تطور حجم فائض السيولة لدى البنوك الجزائرية خلال الفترة 2006-2012.

الجدول رقم (5-25): تطور حجم فائض السيولة لدى البنوك الجزائرية خلال الفترة 2006-2012

الوحدة: مليار دينار جزائري.

السنوات	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
حجم الودائع	3516.5	4517.3	5161.8	5146.4	5819.1	6733.0	7235.8
حجم القروض	1904.1	2203.7	2614.1	3085.1	3266.7	3724.7	4296.4
فائض السيولة	1612.4	2313.6	2547.7	2061.3	2552.4	3008.3	2939.4

المصدر: سليمان ناصر، مشكلة فائض السيولة لدى البنوك الجزائرية: أسبابها ومقترحات لتصريفها، مداخلة مقدمة إلى المنتدى الوطني حول إشكالية استعمال السيولة النقدية في المعاملات التجارية وانعكاساتها على الخدمات المصرفية الجزائرية، جامعة جيلالي اليابس، سيدي بلعباس، 07/06 ماي 2014، ص 03. متاح على الرابط التالي: <http://www.dnacer.net/fichier/35.pdf>

نلاحظ من خلال الجدول أن حجم فائض السيولة لدى البنوك الجزائرية عرف نموا كبيرا بين سنتي 2006 و2007، غير أن هذا النمو لم يكن متواصل ومستمر بل كان متذبذبا في باقي السنوات.

ثالثا- ضعف أليات خروج رأس المال المخاطر من المؤسسات التي قام بتمويلها: ما إن تبلغ المؤسسة الناشئة الابتكارية حجما معيناً وتدر إيرادات كافية، حتى يسعى المخاطر برأس المال إلى التخرج من المؤسسة وتحقيق أرباح رأسمالية على المال المستثمر. وتوجد عدة طرق لتحقيق ذلك، أهمها؛ أولاً، بيع جزء أو كامل الأسهم للمالك المسير أو لمؤسسة قائمة أو مستثمر أكبر أو الدمج مع مؤسسة أخرى؛ ثانياً، بيع جزء أو كامل الأسهم للعامة من خلال طرح الأسهم للاكتتاب العام للمرة الأولى. هذا التنوع في طرق التخرج غير متوفر في الجزائر، حيث يضطر المخاطرين برأس المال عادة إلى بيع حصصهم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي قاموا بتمويلها إلى الملاك المسيرين لها.

رابعاً- نقص الخبرات البشرية المؤهلة والمدربة على إستثمارات رأس المال المخاطر: إن من بين عوامل نجاح وجذب رأس المال المخاطر هو توفر الكوادر البشرية المؤهلة والمدربة على إستثمارات رأس المال المخاطر، هذا ما لا نجده في الجزائر بالكم والنوع الكافيين، والدليل على ذلك هو أن أغلب المسيرين في شركات رأس المال المخاطر العاملة في الجزائر كانوا مسيرين وإطارات بالبنوك التقليدية، وعدد قليل منهم تلقى تكويننا خاصا وتدريباً على تقنية رأس المال المخاطر حسب مدير شركة Sofinance، وبالتالي فإن المشكلة في الجزائر لا تكمن في عدم توفر كادر بشري مؤهل فقط، وإنما في عدم توفر كادر بشري مؤهل ومخاطر في نفس الوقت.

خامساً- ندرة البيانات والمعلومات المتعلقة بنشاط رأس المال المخاطر في الجزائر: إن عدم توفر البيانات والمعلومات الدقيقة عن نشاط رأس المال المخاطر في الجزائر راجع بالأساس إلى عدم وجود جمعية مهنية للمستثمرين برأس المال تقوم بالمهام التالية: أولاً، تنظيم صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر؛ ثانياً، نشر البيانات والمعلومات المتعلقة بنشاط رأس المال المخاطر في الجزائر بصفة دورية.

### المطلب الرابع: سبل النهوض برأس المال المخاطر في الجزائر

إن صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر تواجهها مجموعة من العوائق التي تحد من نموها وتطورها وفق الطموحات التي نهدف إلى الوصول إليها. وحتى تؤدي صناعة رأس المال المخاطر دورها بفعالية في تمويل المؤسسات الصغيرة وخاصة الناشئة منها، فإنه يجب العمل على:

أولا- توفير الإطار القانوني والأنظمة الملائمة لطبيعة رأس المال المخاطر: إن تحديد نسبة مساهمة المخاطرين برأس المال في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما لا يتجاوز 49% يعتبر عائقا كبيرا أمام تطور وإزدهار صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر؛ فالمخاطر برأس المال يفضل - كما سبق وأن أشرنا في الفصل الثاني- أن تكون له حصة الأغلبية في المؤسسات الصغيرة الممولة وذلك بهدف المشاركة والتأثير في القرارات الإستراتيجية التي يتخذها المالك المسير والمتعلقة بمستقبل المؤسسة، كما تتيح حصة الأغلبية للمخاطر برأس المال عدد كبير من المقاعد في مجلس الإدارة تساعده على مراقبة تصرفات المالك المسير للمؤسسة الصغيرة الإبتكارية، غير أن ما تضمنته المادة 18 من القانون رقم 11/06 (سبق ذكره) جاء مخالفا لما يفضله المخاطر برأس المال على إعتبار أنها حددت نسبة مساهمته في المؤسسة بـ 49%، مما يؤدي إلى فقدانه لشهية الإستثمار بالأموال الخاصة بسبب فقدانه للمزايا التي تمنحها له حصة الأغلبية في المؤسسة الصغيرة الإبتكارية، هذا من جهة، ومن جهة أخرى، فإن إقتصار الشكل التنظيمي لشركة رأس المال المخاطر على شكل واحد وهو شركة مساهمة تقليدية يعد من أهم العوائق التي تحد من نمو وتطور صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر، على إعتبار أن إجراءات تأسيس هذا النوع من الشركات (شركة المساهمة) صعبة ومعقدة. وعليه، فإنه يجب مراجعة نسبة المساهمة المنصوص عليها في المادة 18 من القانون رقم 11/06 من أجل النهوض بصناعة رأس المال المخاطر في الجزائر، حيث نقترح هنا أن يترك تحديد نسبة المساهمة لطرفي العملية التمويلية (المخاطر برأس المال والمالك المسير للمؤسسة الصغيرة الإبتكارية) وذلك بناء على حجم المخاطر التي ينطوي عليها المشروع، كما يجب أيضا إدراج أشكال تنظيمية أخرى يمكن أن تأخذها شركة رأس المال المخاطر في القانون التجاري الجزائري، حيث نقترح هنا نوع بسيط من شركات المساهمة (موجود بكثرة في البلدان المتقدمة وبعض البلدان النامية كتونس والمغرب) يتكون من فردين بدل سبعة أفراد كما في شركة المساهمة التقليدية، وهذا لإعطاء فرص أكبر لرواد الأعمال للحصول على رأس المال المخاطر.

ثانيا- تشجيع الدعم الحكومي "المباشر وغير المباشر" لرأس المال المخاطر: من أجل النهوض بصناعة رأس المال المخاطر في الجزائر فإنه يجب على الحكومة أن تبادر إلى إنشاء صناديق رأس المال المخاطر لتمويل المشاريع الصغيرة عند نشأتها أي خلال مرحلة التكوين والنمو الأولى مثل ما هو الحال في دول مثل كندا وفنلندا، وتتولى مهمة تسيير هذه الصناديق شركات رأس المال المخاطر العاملة في الجزائر مع ضرورة متابعة ومراقبة نشاطها بشكل دوري من طرف الحكومة. كما يمكن للحكومة أيضا إنشاء صناديق رأس المال المخاطر بمشاركة المستثمرين الخواص كما هو الحال في دول مثل أستراليا وكندا، وذلك لتشجيعهم على الإستثمار في المشاريع الصغيرة الإبتكارية التي

تتميز بإحتمال نمو قوي. ويتطلب النهوض بصناعة رأس المال المخاطر في الجزائر أيضا تقديم الحكومة لمزيد من الدعم الضريبي لشركات رأس المال المخاطر، وكذا حماية حقوق الملكية الفكرية.

ثالثا- **تشجيع البنوك والمؤسسات المالية الأخرى على الإستثمار في رأس المال المخاطر**: تلعب البنوك في مختلف دول العالم دورا كبيرا في تطوير صناعة رأس المال المخاطر، وذلك من خلال الإستثمار في صناديق رأس المال المخاطر أو بإنشاء صناديق رأس المال المخاطر تتولى إدارتها بنفسها، ومن أمثلة ذلك البنوك الفرنسية (مثل PNB، Credit Lyonnais) التي أنشئت العديد من صناديق رأس المال المخاطر لتمويل المشاريع الصغيرة الإبتكارية، إلا أن ما يلاحظ في الجزائر هو غياب شبه كلي لدور البنوك في تطوير هذه الصناعة بالرغم من السيولة الكبيرة التي تتوفر عليها، كما أن دور صناديق التقاعد وشركات التأمين في تطوير صناعة رأس المال المخاطر مغيب تماما في الجزائر، على عكس ما يحدث في الدول الأجنبية (مثل إنجلترا وهولندا)، حيث تلعب هاتين المؤسستين دورا جوهريا في تدعيم وتطوير صناعة رأس المال المخاطر. وعليه، فإنه لا بد من تشجيع البنوك وشركات التأمين وصناديق التقاعد على تأسيس صناديق رأس المال المخاطر أو المشاركة في تأسيسها، وهذا لتتوسط سوق رأس المال المخاطر في الجزائر والنهوض بهذه الصناعة وتطويرها حتى تقوم بالدور المنوط بها على أكمل وجه.

رابعا- **تنويع آليات خروج رأس المال المخاطر وإنشاء جمعية مهنية للمستثمرين برأس المال**: توجد عدة إستراتيجيات أو آليات لخروج رأس المال المخاطر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي قام بتمويلها، لعل أبرزها وأفضلها بالنسبة للمخاطرين برأس المال هو الخروج عن طريق البورصة (سوق مالي متخصص)، هذه الآلية للخروج متوفرة في العديد من الدول الأجنبية، إلا أنها مازالت غائبة حتى الآن عن غالبية الدول النامية بما فيها الجزائر. وعليه، فإنه يجب على السلطات الحكومية التفكير جديا في إنشاء سوق مالي متخصص له شروط قيد مخففة تناسب طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. هذه السوق ستوفر للمخاطر برأس المال واحدة من أهم إستراتيجيات أو آليات الخروج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي قام بتمويلها وهي إصدار أوراق مالية يتم طرحها للإكتتاب العام للمرة الأولى (Initial public offering) ومن أجل تفعيل دور رأس المال المخاطر في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فإنه يجب الإسراع في إنشاء جمعية مهنية للمستثمرين برأس المال تركز مهمتها على: أولا، تنظيم صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر؛ ثانيا، إقتراح آليات لتنمية وتطوير صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر؛ ثالثا، نشر الوعي والترويج لصناعة رأس المال المخاطر في الجزائر.

خامسا- **إنشاء آليات لضمان التمويل المقدم من المخاطر برأس المال وتوفير كادر بشري مؤهل ومدرب**: يتدخل المخاطر برأس المال لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي غالبا ما تكون ذات مخاطر مرتفعة؛ لذا قامت العديد من الدول بإنشاء آليات تعمل على ضمان التمويل المقدم من المخاطر برأس المال إلى تلك المؤسسات، ومن أمثلة ذلك الصناديق الألمانية (kreditanstalt für wiederaufbau). ولكن ما يلاحظ في الجزائر هو غياب تام لمثل تلك الآليات التي من شأنها تشجيع المخاطرين برأس المال على توسيع محافظهم الإستثمارية بتمويل أكبر عدد ممكن من المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة. وعليه، فإنه يجب على السلطات الحكومية إنشاء آلية تضمن نسبة معينة من تمويلات المخاطر برأس المال أو توسيع نشاط صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR) للقيام بهذه الوظيفة. كما يجب على السلطات الحكومية أيضا التفكير في إنشاء معهد متخصص في تخريج مهندسين وتقنيين مؤهلين ومدربين على إستثمارات رأس المال المخاطر، وذلك لتزويد شركات رأس المال المخاطر بالكوادر المتخصصة مثل ما هو الحال في دول مثل أمريكا وفرنسا وألمانيا. كما يستلزم تطوير صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر إنشاء المزيد من حاضنات الأعمال التي تعتبر همزة وصل بين أصحاب الأفكار الريادية والمخاطرين برأس المال، إدراج مادة ريادة الأعمال في المقررات والمناهج الدراسية بالجامعات، ورعاية أصحاب المواهب والأفكار المبدعة.

#### المبحث الخامس: واقع التمويل المصرفي الإسلامي في الجزائر وسبل النهوض به

سنقوم بتقديم المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر من خلال التعرف على نشأتها، أهدافها، والخدمات المصرفية التي تقدمها، كما سنقوم بتحليل أداء المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر وذلك من خلال مجموعة من الإحصائيات التي تعبر عن نشاطها، وبعدها نستعرض أهم التحديات التي تواجهها المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر وأثر ذلك على المساهمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأخيرا سبل النهوض بالتمويل المصرفي الإسلامي في الجزائر.

**المطلب الأول: تقديم المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر.**

**المطلب الثاني: تحليل أداء المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر.**

**المطلب الثالث: تحليل واقع التمويل المصرفي الإسلامي في الجزائر.**

**المطلب الرابع: سبل النهوض بالتمويل المصرفي الإسلامي في الجزائر.**

#### المطلب الأول: تقديم المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر

يوجد في الجزائر حاليا مصرفان إسلاميان فقط، هما بنك البركة الجزائري ومصرف السلام- الجزائر. حيث سنحاول فيما يلي تقديمهما من خلال التعرف على نشأتها، أهدافهما، والخدمات التي يقدمانها. أولا- **تقديم بنك البركة الجزائري**: بنك البركة الجزائري هو أول بنك خاص في الجزائر وهو عبارة عن بنك تجاري تخضع نشاطاته البنكية لأحكام الشريعة الإسلامية. 1- **تعريف ونشأة بنك البركة الجزائري**: سبق وأن أشرنا إلى أن بنك البركة الجزائري يعتبر أو مؤسسة مصرفية ذات رأس مال مختلط بين القطاع العام والقطاع الخاص، يمارس كافة الأنشطة البنكية والمالية ويسير وفق قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية، تم إنشاؤه في **1991/05/20** برأس مال قدره **500** مليون دينار جزائري موزع بين بنك الفلاحة والتنمية الريفية (**BADR**) ومجموعة داله البركة السعودية. ويخضع البنك لأحكام القانون رقم **10/90** المؤرخ في **1990/04/14** والمتعلق بالنقد والقرض<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>- www.Albaraka-bank.com (Le 27/12/2014 à 14:04).

ونستعرض فيما يلي أهم المراحل التي مر بها بنك البركة الجزائري منذ تأسيسه وحتى عام 2014:<sup>1</sup>

✓ 1991: تأسيس بنك البركة الجزائري؛

✓ 1994: الإستقرار والتوازن المالي للبنك؛

✓ 1999: المساهمة في تأسيس شركة تأمين البركة والأمان؛

✓ 2000: المرتبة الأولى بين البنوك ذات الرأس المال الخاص؛

✓ 2002: إستهداف قطاعات جديدة وبالخصوص قطاع المهن الحرة؛

✓ 2006: رفع رأس مال البنك إلى 2.500.000.000 دج؛

✓ 2009: رفع رأس مال البنك مرة أخرى إلى 10.000.000.000 دج؛ لتصل بذلك حصة

بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى 50% من إجمالي رأس المال.

✓ 2011: توقيع إتفاقية إنشاء المقر الرئيسي الجديد للبنك مع شركة "أسلان تركيا"؛

✓ 2014: إفتتاح المقر الجديد للبنك الكائن بمنطقة الأعمال في العاصمة الجزائرية.

2- **أهداف بنك البركة الجزائري:** تشمل أهداف بنك البركة الجزائري على وجه

الخصوص ما يلي:<sup>2</sup> أولاً، تحقيق ربح حلال من خلال إستقطاب الموارد المالية وتوظيفها

بالطرق الإسلامية الصحيحة وبأفضل العوائد بما يتفق مع ظروف العصر ويراعي القواعد

الإستثمارية السليمة؛ ثانياً، تطوير وسائل إجتذاب الأموال والمدخرات وتوجيهها نحو المشاركة في

الإستثمار بالأسلوب المصرفي غير الربوي؛ ثالثاً، توفير التمويل اللازم لسد إحتياجات القطاعات

المختلفة ولا سيما تلك القطاعات البعيدة عن أماكن الإفادة من التسهيلات المصرفية التقليدية.

3- **الخدمات التي يقدمها بنك البركة الجزائري:** يمكن تقسيم الخدمات التي يقدمها بنك

البركة الجزائري إلى ثلاث فئات هي:<sup>3</sup>

✓ **الخدمات البنكية:** يمارس البنك سواء لحسابه أو لحساب غيره في داخل الجزائر وخارجه

جميع أوجه النشاط المصرفي المعروفة أو المستحدثة مما يمكن للبنك أن يقوم في نطاق إلتزامه

المقرر ويدخل في نطاق النشاط ما يلي: أولاً، قبول الودائع النقدية وفتح الحسابات الجارية وحسابات

الإيداع المختلفة وتحصيل الأوراق التجارية، وتحويل الأموال في الداخل والخارج، وفتح الإعتمادات

المستندية وتبليغها، وإصدار الكفالات المصرفية وخطابات الضمان وغير ذلك من الخدمات المصرفية؛

ثانياً، إدارة الممتلكات وغير ذلك من الموجودات القابلة للإدارة المصرفية على أساس الوكالة بأجر؛ ثالثاً،

القيام بدور الوصي المستشار لإدارة الشركات وتنفيذ الوصايا وفقاً لأحكام الشريعة والقوانين الوضعية؛

رابعاً، القيام بالدراسات الخاصة لحساب المتعاملين مع البنك وتقديم المعلومات والإستشارات المختلفة.

<sup>1</sup> - *Idem*, même jour, même heure.

<sup>2</sup> - سليمان ناصر، تطوير صيغ التمويل قصيرة الأجل للبنوك الإسلامية مع دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك الإسلامية،

مرجع سبق ذكره، ص ص 197-198.

<sup>3</sup> - نفس المرجع، ص ص 198-199.

✓ **الخدمات التمويلية:** جاء في القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري ما يلي: "يقوم البنك بجميع أعمال التمويل والإستثمار على غير أساس الربا وذلك من خلال صيغ التمويل بالمشاركة والمضاربة وبيع المرابحة للأمر بالشراء وغيرها من صيغ التمويل التي توافق عليها هيئة الرقابة الشرعية ولا يعترض عليها البنك المركزي".

✓ **الخدمات الإجتماعية:** يقوم البنك بدور الوكيل الأمين في مجال تنظيم الخدمات الإجتماعية الهادفة إلى توثيق أو اصر الترابط والتراحم بين مختلف الجمعيات والأفراد وذلك عن طريق الإهتمام بالنواحي التالية: أولاً، تقديم القرض الحسن للغايات الإنتاجية في مختلف المجالات المساعدة على تمكين المستفيد من القرض لبدء حياته المستقلة أو تحسين مستوى معيشته؛ ثانياً، إنشاء وإدارة الصناديق المتخصصة لمختلف الغايات الإجتماعية المعتمدة أو أية أعمال أخرى مما يدخل في عموم الغايات المستهدفة.

ثانياً- **تقديم مصرف السلام-الجزائر (ALSALAM BANK ALgeria):** سنقوم في هذا العنصر بتقديم مصرف السلام-الجزائر من خلال التعرف على نشأته، أهدافه، والخدمات التي يقدمها.

**1- تعريف ونشأة مصرف السلام-الجزائر:** إن مصرف السلام-الجزائر يعمل وفق إستراتيجية واضحة تتماشى ومتطلبات التنمية الإقتصادية في جميع المرافق الحيوية بالجزائر من خلال تقديم خدمات مصرفية عصرية تتبع من المبادئ والقيم الأصيلة الراسخة لدى الشعب الجزائري بغية تلبية حاجيات السوق والمتعاملين والمستثمرين، تم الإعلان عن إنشائه بتاريخ **2006/06/08** وهو مصرف تجاري تأسس بموجب القانون الجزائري، برأس مال إجتماعي قدره **7.2** مليار دينار جزائري، تم رفعه سنة **2009** إلى **10** مليار دينار جزائري. وقد إنطلق نشاط مصرف السلام-الجزائر في **2008/10/20**، تتكون شبكته حالياً من خمس وكالات وهي: وكالة دالي إبراهيم، وكالة باب الزوار، وكالة وهران، وكالة البليدة، ووكالة سطيف<sup>1</sup>.

**2- أهداف مصرف السلام-الجزائر:** يسعى مصرف السلام-الجزائر إلى تحقيق مجموعة من الأهداف نوجزها فيما يلي:<sup>2</sup> أولاً، الإلتزام بأحكام الشريعة الإسلامية في أوجه النشاط والعمليات التي يقوم بها؛ ثانياً، توفير الأموال اللازمة لرواد الأعمال بالطرق الشرعية بغرض دعم المشاريع الصغيرة النافعة؛ ثالثاً، تشجيع الإستثمار ومكافحة الإكتناز من خلال إيجاد فرص وصيغ عديدة للإستثمار تتناسب مع المشاريع الإستثمارية والأفراد.

**3- الخدمات التي يقدمها مصرف السلام-الجزائر:** يمكن تقسيم الخدمات التي يقدمها مصرف السلام-الجزائر إلى فئتين:<sup>1</sup>

✓ **الخدمات البنكية:** يقدم مصرف السلام-الجزائر لزمائنه خدمات بنكية مختلفة أهمها: أولاً، قبول الودائع النقدية؛ ثانياً، فتح دفاتر التوفير (أمنيتي) وحسابات الإستثمار؛ ثالثاً، تحويل الأموال في الداخل

<sup>1</sup> - www.alsalamalgeria.com (Le 28/12/2014 à 13:45).

<sup>2</sup> - منشورات مصرف السلام-الجزائر.

<sup>1</sup> - www.alsalamalgeria.com (Le 29/12/2014 à 18:05).



والخارج؛ رابعاً، الخدمات المصرفية عن بعد (السلام مباشر)؛ خامساً، خدمة المايل سويفت (سويفتي) الخاصة بالإعتماد المستندي؛ سادساً، إصدار خطابات الضمان؛ سابعاً، تأجير خزائن الأمانات (أمان).  
**✓ الخدمات التمويلية:** جاء في القانون الأساسي لمصرف السلام- الجزائر ما يلي: "يمول مصرف السلام- الجزائر الاحتياجات المالية للمشاريع الاستثمارية بإقتراح عدة صيغ تمويل منها: المرابحة للأمر بالشراء، قرض الإيجار، المشاركة، المضاربة، الاستصناع، والسلم".  
 بعد أن قمنا بالتعرف على نشأة المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر، أهدافها، والخدمات التي تقدمها، سوف ننتقل الآن إلى تحليل أدائها معتمدين في ذلك على مجموعة من الإحصائيات.

### المطلب الثاني: تحليل أداء المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر

من أجل تحليل أداء المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر سوف نعتمد على مجموعة من الإحصائيات التي تعبر عن نشاطها والتطورات التي مرت بها خلال الفترة الممتدة ما بين 2006-2012.  
**أولاً- تحليل أداء بنك البركة الجزائري:** سنعتمد على أربعة مؤشرات رئيسية لتحليل الأداء المالي لبنك البركة الجزائري وهي:

**1- تحليل أداء بنك البركة الجزائري من خلال تطور إجمالي الأصول:** يوضح الجدول الموالي تطور إجمالي أصول بنك البركة الجزائري خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2006 و2012.  
**الجدول رقم (5-26): تطور إجمالي أصول بنك البركة الجزائري (2006-2012)**

الوحدة: مليون دينار جزائري.

السنوات	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
إجمالي الأصول	45970	56247	72255	99106	120509	132984	149753
نسبة الزيادة	-	22.36	28.46	37.16	21.60	10.35	12.61

Source: Rapports Annuels de la Banque AL Baraka D'Algérie pour les années 2006 à 2012.

نلاحظ من خلال الجدول أن إجمالي أصول بنك البركة الجزائري في تزايد مستمر خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2006 و2012، وذلك بمعدل نمو متوسط قارب 23%، وهذه الزيادة في إجمالي الأصول ترجع بالأساس إلى زيادة عدد فروع البنك.  
**2- تحليل أداء بنك البركة الجزائري من خلال تطور إجمالي الودائع:** يوضح الجدول الموالي تطور إجمالي وديع بنك البركة الجزائري خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2006 و2012.

**الجدول رقم (5-27): تطور إجمالي وديع بنك البركة الجزائري (2006-2012)**

الوحدة: مليون دينار جزائري.

السنوات	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
إجمالي الودائع	36531	45006	52464	76538	89983	103285	130975
نسبة الزيادة	-	23.20	16.57	45.89	17.57	14.78	26.81

Source: Rapports Annuels de la Banque AL Baraka D'Algérie pour les années 2006 à 2012.

نلاحظ من خلال البيانات الواردة في الجدول أن قيمة إجمالي وديع بنك البركة الجزائري عرف زيادة جد هامة حيث تم تسجيل معدل نمو سنوي متوسط قارب

25% خلال السبع سنوات المأخوذة كعينة للدراسة، بانتقال قيمتها من 36531 مليون دينار جزائري سنة 2006 إلى 130975 مليون دينار سنة 2012، ويرجع أصل هذه الزيادة إلى تطور عدد الزبائن الذين يفضلون المعاملات الشرعية البعيدة عن الربا.

3- تحليل أداء بنك البركة الجزائري من خلال تطور النتيجة الصافية: يوضح الجدول الموالي تطور النتيجة الصافية لبنك البركة الجزائري خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2006 و2012. الجدول رقم (5-28): تطور النتيجة الصافية لبنك البركة الجزائري (2006-2012)

الوحدة: مليون دينار جزائري.

السنوات	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
النتيجة الصافية	1032	1321	2673	2854	3243	3778	4741
نسبة الزيادة	-	28	102.35	6.77	13.63	16.50	25.49

Source: Rapports Annuels de la Banque AL Baraka D'Algérie pour les années 2006 à 2012.

يظهر الجدول أن نتائج بنك البركة الجزائري كلها موجبة خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2006 و2012. كما يظهر الجدول أيضا أن بنك البركة الجزائري حقق نتيجة كبيرة سنة 2008 تجاوزت كل القيم السابقة حيث وصلت النتيجة الصافية إلى 2673 مليون دينار جزائري بنسبة زيادة فاقت 102% مقارنة بسنة 2007.

4- تحليل أداء بنك البركة الجزائري من خلال تطور إجمالي التمويلات: يوضح الجدول الموالي تطور إجمالي التمويلات الممنوحة من طرف بنك البركة الجزائري للزبائن وفق صيغ التمويل المطبقة (بيع المرابحة، السلم، الإستهناغ، وقرض الإيجار) خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2006 و2012. الجدول رقم (5-29): تطور إجمالي تمويلات بنك البركة الجزائري (2006-2012)

الوحدة: مليون دينار جزائري.

السنوات	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
إجمالي التمويلات	45970	56247	72255	99106	120509	132984	149753
نسبة الزيادة	-	22.36	28.46	37.16	21.60	10.35	12.61

Source: Rapports Annuels de la Banque AL Baraka D'Algérie pour les années 2006 à 2012.

نلاحظ من الجدول أن إجمالي التمويل الممنوح من طرف بنك البركة الجزائري وفق صيغ التمويل المطبقة (بيع المرابحة، السلم، الإستهناغ، وقرض الإيجار) في تزايد مستمر خلال الفترة المأخوذة كعينة للدراسة، حيث إرتفع حجم التمويلات من 45970 مليون دينار جزائري سنة 2006 إلى 149753 مليون دينار جزائري سنة 2012، بنسبة إرتفاع قدرها 225.76%، وهذا ما يعكس الثقة التي إكتسبها البنك لدى الأفراد والمؤسسات. ثانيا- تحليل أداء مصرف السلام-الجزائر: سنعتمد على أربعة مؤشرات رئيسية لتحليل أداء مصرف السلام-الجزائر وهي:

1- تحليل أداء مصرف السلام-الجزائر من خلال تطور إجمالي الأصول: يوضح الجدول الموالي تطور إجمالي أصول مصرف السلام-الجزائر خلال الفترة 2010-2012. الجدول رقم (5-30): تطور إجمالي أصول مصرف السلام-الجزائر خلال الفترة 2010-2012 الوحدة: مليون دينار جزائري.

السنوات	2010	2011	2012
إجمالي الأصول	19425	24821	32783
نسبة الزيادة	-	27.78	32.08

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات مصرف السلام-الجزائر.

نلاحظ من خلال الجدول أن إجمالي أصول مصرف السلام-الجزائر في تزايد مستمر من سنة لأخرى وذلك بمعدل نمو سنوي متوسط قارب 30% خلال السنوات الثلاثة المأخوذة كعينة للدراسة، وهذه الزيادة في إجمالي الأصول ترجع بالأساس إلى التوسع المستمر في شبكة فروع المصرف.

2- تحليل أداء مصرف السلام-الجزائر من خلال تطور إجمالي ودائع المصرف: يوضح الجدول الموالي تطور إجمالي ودائع مصرف السلام-الجزائر خلال الفترة 2010-2012. الجدول رقم (5-31): تطور إجمالي أصول مصرف السلام-الجزائر خلال الفترة 2010-2012 الوحدة: مليون دينار جزائري.

السنوات	2010	2011	2012
إجمالي الودائع	8236	10438	16126
نسبة الزيادة	-	26.74	54.49

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات مصرف السلام-الجزائر.

نلاحظ من خلال الجدول أن إجمالي ودائع مصرف السلام-الجزائر زادت خلال الفترة 2010-2011 بنسبة 26.74% ثم بنسبة 54.49% خلال الفترة 2011-2012، وكانت نسبة الزيادة في المتوسط بحوالي 40.62%، ويرجع ذلك في اعتقادنا إلى تطور عدد الزبائن الذين يفضلون المعاملات الإسلامية.

3- تحليل أداء مصرف السلام-الجزائر من خلال تطور النتيجة الصافية: يوضح الجدول الموالي تطور النتيجة الصافية لمصرف السلام-الجزائر خلال الفترة 2010-2012. الجدول رقم (5-32): تطور النتيجة الصافية لمصرف السلام-الجزائر خلال الفترة 2010-2012 الوحدة: مليون دينار جزائري.

السنوات	2010	2011	2012
النتيجة الصافية	(667)	898	1120

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات مصرف السلام-الجزائر.

يتبين من خلال البيانات الواردة في الجدول أن مصرف السلام-الجزائر قد حقق خلال سنة 2010 خسارة بلغت قيمتها 667 مليون دينار جزائري (خسائر بداية النشاط). لكن هذه الخسارة لم تستمر على إعتبار أن المصرف حقق أرباحا وصلت إلى 1120 مليون دينار جزائري خلال سنة 2012 بإرتفاع نسبته 24.72% مقارنة بسنة 2011.

4- تحليل أداء مصرف السلام-الجزائر من خلال تطور إجمالي التمويلات: يقدم مصرف السلام-الجزائر التمويل الذي يطلبه المتعاملين وفق صيغتين تمويليتين هما: المرابحة للأمر بالشراء وقرض الإيجار. والجدول الموالي يوضح تطور حجم التمويل المقدم من طرف مصرف السلام-الجزائر وفق صيغتي المrabحة للأمر بالشراء وقرض الإيجار خلال الفترة 2010-2012. الجدول رقم (5-33): تطور حجم التمويل المقدم من طرف مصرف السلام-الجزائر للزبائن وفق صيغتي المrabحة للأمر بالشراء وقرض الإيجار خلال الفترة 2010-2012

الوحدة: مليون دينار جزائري.

السنة	2012	2011	2010	البيانات	
التمويلات الممنوحة	19906	13841	9245	القيمة	التمويلات الممنوحة
للمؤسسات الخاصة	43.82	49.71	-	نسبة الزيادة	للمؤسسات الخاصة
التمويلات الممنوحة للأفراد	789	65	43	القيمة	التمويلات الممنوحة للأفراد
لأفراد	1113.85	51.16	-	نسبة الزيادة	لأفراد

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات مصرف السلام-الجزائر.

نلاحظ من خلال الجدول أن التمويل المقدم من طرف مصرف السلام-الجزائر للمؤسسات الخاصة وفق صيغتي المrabحة للأمر بالشراء وقرض الإيجار في تزايد مستمر خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 2010 و2012، وذلك بمعدل نمو سنوي متوسط قارب 47%، أما بالنسبة للتمويل المقدم من طرف المصرف للأفراد وفق صيغتي المrabحة للأمر بالشراء وقرض الإيجار، فقد عرف هو الآخر تطورا مستمرا حيث تم تسجيل معدل نمو سنوي متوسط قارب 583% خلال السنوات الثلاثة المأخوذة كعينة للدراسة.

#### المطلب الثالث: تحليل واقع التمويل المصرفي الإسلامي في الجزائر

إن الهدف الأساسي الذي أنشئ من أجله المصرف الإسلامي هو استثمار المواد المالية التي يقوم بتجميعها في مشاريع إنتاجية تعود بالمنفعة على المجتمع، وقد يتولى بنفسه عملية الاستثمار من خلال إنشاء المشاريع ومتابعتها أو تمويل المشاريع التي تعرض عليه وفق صيغ التمويل بالمشاركة (المشاركة والمضاربة). لكن الواقع العملي يشير إلى أن المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر تعتمد في أنشطتها على صيغ التمويل القائمة على المدائيات وتتجنب صيغ التمويل القائمة على المشاركات، وهي بذلك تكون قد إبتعدت عن الأهداف التي أنشئت من أجلها. فعلى سبيل المثال نصت المادة الثالثة (الفقرة الثانية) من القانون الأساسي لبنك البركة الجزائري على ما يلي: "يهدف البنك إلى تطوير وسائل إجتذاب الأموال والمدخرات وتوجيهها نحو المشاركة في الإستثمار بالأسلوب المصرفي غير الربوي"<sup>1</sup>. إلا أن هذا التوجه نحو المشاركة، قد إتجه إلى صيغ المدائنة،

<sup>1</sup>- سليمان ناصر، تطوير صيغ التمويل قصيرة الأجل للبنوك الإسلامية مع دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص 197.

وهذا بسبب الصعوبات والمعوقات التي حالت دون إستخدام صيغ التمويل القائمة على المشاركات في المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر، ومن أبرز هذه الصعوبات والمعوقات ما يلي:  
أولاً- **عدم تقبل أصحاب الحسابات الإستثمارية لفكرة الخسارة:** إن أول عقبة تواجه المصارف الإسلامية في تطبيق صيغ التمويل بالمشاركة هي أن العملاء يجهلون الفرق الجوهرية الموجود بين الحساب الإستثماري المفتوح في المصارف الإسلامية وذلك المفتوح في البنوك التقليدية؛ فبالرغم من وجود تشابه في التسمية بين الحسابين، إلا أن هناك إختلاف فقهي بينهما يكمن في أن صاحب الحساب الإستثماري في البنك التقليدي يحصل على فوائد (علاقة قرض) بينما يحصل صاحب الحساب الإستثماري في المصرف الإسلامي على ربح (علاقة مضاربة). ويمكن للمصرف الإسلامي أن يتوقع ما سيتحقق من ربح، لكن هذا التوقع لا يكون قطعياً ودقيقاً في أكثر الأحيان، لأن الربح بخلاف العائد الثابت (الفائدة) ليس مضموناً ولا يعلم تحققه إلا في نهاية المدة، ومن المفروض أن يكون هذا الأمر معلوماً لدى غالبية العملاء ذوي الحسابات الإستثمارية؛ لأن القاعدة الإسلامية تنص على أن الغنم بالغرم أي الحق في الربح يكون بقدر الإستعداد لتحمل الخسارة<sup>1</sup>، ولكن الواقع يبين أن أغلبية عملاء المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر يرفضون تماماً فكرة وجود خسارة في الحسابات الإستثمارية، وقد تولدت هذه الفكرة لديهم نتيجة تعاملهم مع البنوك التقليدية وإعتيادهم على أخذ عائد ثابت ومضمون على الحسابات الإستثمارية المفتوحة. ونتيجة لذلك، قامت المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر بتوجيه الأموال المودعة لديها إلى صيغ المداينة التي تدر عائداً سريعاً وشبه ثابت، وإبتعدت عن صيغ المشاركة التي تكون فيها درجة المخاطرة كبيرة وإحتمال تحقيق خسارة في المشروع الإستثماري كبير.

**ثانياً- عدم وجود عاملين مؤهلين ومتخصصين في الصيرفة الإسلامية:** نظراً لعدم وجود عاملين مؤهلين ومدربين في مجال الصيرفة الإسلامية لدى المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر، وجدت هذه المصارف نفسها مضطرة للإستعانة بالعاملين المدربين في البنوك التقليدية، من أجل تكوين جهازها الإداري. حيث ساعدت الإستعانة بأولئك العاملين على ترخيص بعض المفاهيم التي تتعلق بالسعى الحثيث نحو الضمان الشامل -لاسيما ضمان الربح- بأقل درجات ممكنة من المخاطر الإستثمارية والتمويلية، وذلك نتيجة الثقافة الراسخة من العمل لسنوات عديدة في البنوك التقليدية<sup>1</sup>. ونتيجة لكل ذلك، إتجهت المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر إلى توظيف الأموال المودعة لديها وفق صيغ التمويل التي

<sup>1</sup>- للإطلاع أكثر أنظر: إلياس عبد الله أبو الهيجاء، مرجع سبق ذكره، ص ص 129-130.

<sup>1</sup>- محمود عبد الحفيظ المغنوب، المصارف الإسلامية، مأخذ وتحديات وإستحقاقات، مداخلة مقدمة إلى مؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني، بتتظيم: المركز المالي للمهن المالية والإدارية وأكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، ليبيا، 28/27 أفريل 2010، ص 09.

لا تتطلب بذل الجهد والمتابعة والإشراف، مثل بيع المرابحة الذي لا تختلف الإجراءات اللازمة لإنجازه عن الإجراءات المتبعة في الإقراض لدى البنوك التقليدية.

**ثالثا- عدم توافر الموارد المالية الطويلة الأجل لدى المصارف الإسلامية العاملة في**

**الجزائر:** ينتج عن عدم تقبل أصحاب الحسابات الإستثمارية لفكرة الخسارة، أنهم لو ظنوا بأن أموالهم المودعة ستخسر، سيقومون بسحب هذه الودائع، مما يؤدي إلى أن تكون خصوم المصرف الإسلامي ذو سيولة عالية لمقابلة الودائع ذات السيولة العالية، وللمحافظة على قاعدة الأمان والسيولة والعائد. وبناء عليه، تتجه المصارف الإسلامية إلى الإستثمارات ذات السيولة العالية، وتتعامل إما في التمويل القصير الأجل (تقل مدته عن 90 يوم) وإما في التمويل المتوسط الأجل (تتراوح مدته ما بين 3 إلى 6 أشهر)، ولا تميل إلى منح التمويلات الطويلة الأجل (تمتد فترته من سنتين إلى عشر سنوات)، وهذا يعني الإبتعاد عن الإستثمارات بصيغ المشاركة؛ لأن التمويل بصيغ المشاركة يحتاج إلى تمويلات طويلة الأجل؛ والمشروع الممول بصيغة المشاركة لا بد له من فترة سنة أو سنتين على الأقل حتى يصبح مدرا للأرباح<sup>1</sup>.

**رابعا- خضوع المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر لذات لوائح وتعليمات البنوك المركزية:** تخضع المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر للأنظمة والقوانين المصرفية التقليدية دون مراعاة الطبيعة الخاصة للمصارف الإسلامية. حيث تنص هذه الأنظمة والقوانين على خضوع المصارف الإسلامية للقوانين المصرفية السائدة من نسب الإحتياطي والائتمان، والتقييد بالسقوف والتوجيهات الإئتمانية التي تحددها السياسة العليا في البلاد<sup>2</sup>. هذه القوانين من شأنها إضعاف قدرة المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر على تمويل المشاريع الإستثمارية وفق صيغ المشاركة.

#### **المطلب الرابع: سبل النهوض بالتمويل المصرفي الإسلامي في الجزائر**

إن المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر تواجهها مجموعة من العوائق التي تحد من قدرتها على تمويل المشاريع الإستثمارية وفق صيغ المشاركة. وحتى تؤدي المصارف الإسلامية دورها بفعالية في تمويل المؤسسات الصغيرة وخاصة الناشئة منها، فإنه يجب العمل على: **أولاً- التغلب على العقليات التقليدية للمستثمرين في الحسابات الإستثمارية<sup>1</sup>:** نقترح هنا أن يقوم المصرف الإسلامي بتعديل سياسة الودائع لديه، بمعنى أن يكون لديه نوعين من الحسابات الإستثمارية، الأول يتم إستثماره في المحفظة العامة للإستثمارات، ويكون هذا للعملاء الراغبين في الحصول على عائد مناسب دون أن يكون لديهم الرغبة في المخاطرة بأموالهم، وإنما يرغبون فقط في الإستثمار في مشاريع قصيرة الأجل وبصيغ غير مخاطرة (الأقل مخاطرة)، أما النوع الثاني من الحسابات الإستثمارية فهي تلك التي

<sup>1</sup>- إلباس عبد الله أبو الهيجاء، مرجع سبق ذكره، ص 131.

<sup>2</sup>- محمود عبد الحفيظ المغبوب، مرجع سبق ذكره، ص 11.

<sup>1</sup>- أنظر: إلباس عبد الله أبو الهيجاء، مرجع سبق ذكره، ص 131.

يتم استثمارها في المشاركات والمضاربات، وهي أعلى مخاطرة من سابقتها، وهذا يكون للعملاء الراغبين في الحصول على عائد أعلى ويرغبون في الإستثمار في مشاريع طويلة الأجل، وبالمقابل يتحملون مخاطرة. أي أنه منذ البداية يتم إعلام هؤلاء العملاء بأن إستثماراتهم قابلة للربح والخسارة، ولكن بالمقابل فإن العائد المتوقع الحصول عليه، أعلى من الحسابات الأخرى، والتي تكون قابلة للربح والخسارة أيضا، إلا أن إحتمال الخسارة فيها أقل.

**ثانيا- إعادة تنظيم العلاقة بين المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر والبنوك المركزية<sup>1</sup>:** يجب على البنوك المركزية أن تراعي خصوصيات العمل المصرفي الإسلامي، وإعتبار أن

هذه المصارف ليست جهات مختصة بالإقراض والإقتراض، وإنما هي جهات تمول وتمول وتقدم الخدمات المصرفية وتقوم بأعمال الصرف الحاضر دون الأجل. والألية المقترحة هنا تتمثل في

إيجاد لجنة خاصة (تشمل فقهاء ومصرفيين وإقتصاديين وقانونيين وخبراء من البنوك المركزية والمصارف الإسلامية) لدراسة العلاقة بين البنك المركزي والمصارف الإسلامية لحل جميع المشاكل

المتوقعة من أجل إيجاد نوافذ واضحة للعمل المصرفي الإسلامي. وترتكز مهام هذه اللجنة على: أولا، المطالبة بتعديل سياسة الإحتياطي القانوني لتصبح فقط على الودائع الجارية وتحت الطلب؛ لأن

المصرف الإسلامي مطالب بردها. أما الحسابات الإستثمارية فلا يجب تطبيق مثل هذه النسبة عليها (أو على الأقل تخفيضها مثلما فعلت الأردن)؛ لأنها مشاركة في الربح والخسارة، فهي أموال

لأصحابها يستثمرها المصرف الإسلامي ضمن نطاق السيولة التي تمكنه من ردها عند الإستحقاق كأموال مشاركة في الربح والخسارة، فإن خسرت دون تعدد أو تقصير من المصرف، لا يوجد رد

لها، وعكس ذلك وجب ردها؛ ثانيا، المطالبة بإنشاء صندوق إحتياطي مالي تساهم فيه الدولة، أو تساهم فيه المصارف الإسلامية نفسها، تكون مهمته مد هذه المصارف بالسيولة المطلوبة عند الحاجة.

ويتم إقراض أي مبلغ من هذا الصندوق بدون فائدة إذا كان لفترة قصيرة، أو على أساس المشاركة أو المضاربة إذا كان لفترة طويلة، ويكون إنشاء هذا الصندوق ليمد المصارف الإسلامية بالسيولة المالية

اللازمة عند الحاجة، وفق الطرق الشرعية، وبما يساعد على زيادة توجيه إستثماراتها للأجل الطويلة.

**ثالثا- التأهيل المتكامل للعاملين في المصارف الإسلامية<sup>1</sup>:** يتطلب من العاملين في المصارف الإسلامية مجموعة من الخصائص تؤهلهم ليكونوا قادرين على القيام بمهامهم بكفاءة، وبواجباتهم

نحو مصرفهم لتحقيق أهدافه وللوصول إلى ما هو مطلوب تحقيقه، ومن هذه الخصائص نذكر: أولا، الإلتزام بالخلق والسلوك الإسلامي؛ ثانيا، الإلمام والمعرفة بالأحكام الشرعية وفقه المعاملات

<sup>1</sup>- أنظر: - محمد محمود العجلوني، مرجع سبق ذكره، ص 145.

- إلياس عبد الله أبو الهيجاء، مرجع سبق ذكره، ص 131.

<sup>1</sup>- أنظر: - دار المراجعة الشرعية، أدوات التأهيل المتكامل للعاملين في المؤسسات المالية الإسلامية ودور الهيئات الشرعية والمعاهد في تدريبهم شرعيا، مداخلة مقدمة إلى: المؤتمر الخامس للهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، البجربين، 20/19 نوفمبر 2005، ص 14. - إلياس عبد الله أبو الهيجاء، مرجع سبق ذكره، ص ص 134-170.

الإسلامية؛ ثالثاً، الإمام بالعديد من مفردات العلوم التالية: العلوم الإدارية، العلوم المحاسبية، العلوم الاقتصادية، العلوم القانونية، والعلوم المعلوماتية والتكنولوجيا. والسؤال الذي يطرح هنا هو: إلى أي مدى وصلت كوادر المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر من هذه المهارات؟ والإجابة هي أنها (المصارف الإسلامية) ما زالت في بداية الركب. وعليه، فإنه لا بد من تدريب العاملين في المصارف الإسلامية ليكونوا من أصحاب المهارات المطلوبة في العمل المصرفي الإسلامي، ويشمل التدريب الجوانب التالية: أولاً، تدريب العاملين على صيغ التمويل والاستثمار الشرعية من مرابحة ومضاربة ومشاركة وإجارة وسلم واستصناع وبيع بالأجل وأية صيغ مستجدة أخرى؛ ثانياً، تدريب العاملين على التعرف على الفروقات بين الخدمات المصرفية في بنك إسلامي وبين الخدمات المصرفية في بنك تجاري؛ ثالثاً، تدريب العاملين للقيام بأعمال المراجعة الشرعية الداخلية وعمليات التدقيق الشرعي الداخلي أو الخارجي؛ رابعاً، تدريب العاملين في مجال الأعمال المصرفية والمحاسبية والاقتصادية والمالية بما في ذلك التحليل المالي وإنشاء المشاريع؛ خامساً، تدريب العاملين على الوسائط الآلية كالأجهزة والأنظمة المالية والحاسوبية والإنترنت وغيرها. ولا بد من الإشارة إلى أن عملية تدريب العاملين في المصرف الإسلامي يجب أن لا تتوقف، بل تستمر طوال العمر الوظيفي؛ ذلك لأن العمل المصرفي الإسلامي بحاجة إلى مواكبة كل جديد، وهذا يعني أن التدريب يكون ملازماً للموظفين منذ بداية عملهم في المصرف إلى مراحل متقدمة من عمرهم الوظيفي. رابعاً- تطوير عمل المصارف الإسلامية الناشطة في الجزائر: ينبغي على المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر أن تحدد حدو المخاطر برأس المال وتقوم بالبحث بنفسها عن المشاريع ذات الربحية العالية والنمو العالي وإقناع العملاء بجدوى المشاركة معها في تمويل المشاريع وفق صيغ المشاركة.



## خلاصة الفصل

من خلال ما سبق نستخلص أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر عرف إنطلاقته الحقيقية مع بداية عشرية التسعينات من القرن الماضي، وذلك بعد صدور مجموعة من القوانين التي كان يراد بها تشجيع الإستثمار الخاص وتفعيل دوره في النشاط الإقتصادي، وقد كان لذلك الأثر الكبير في بروز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كقاطرة حقيقية للنمو الإقتصادي. ومن أجل التنمية والنهوض بهذه المؤسسات، قامت الدولة بإنشاء هيئات لمنح الضمانات، وهيئات تمويل وترقية إستثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف تذليل المعوقات التي تعترض نشأتها وتنميتها، خاصة تلك المتعلقة بالجانب المالي. وقد لعبت هذه الهيئات دورا كبيرا في إنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث نلمس ذلك من خلال الأعداد المتزايدة لها في السنوات الأخيرة في كافة أنحاء الوطن وفي مختلف قطاعات النشاط الإقتصادي، ولكن ما يعاب عليها (الهيئات) هو غياب التنسيق والتعاون فيما بينها، كما أنها لا تمارس دورها في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنفس القوة والفاعلية، فلو رجعنا إلى البيانات المتعلقة بنشاط هيئات الدعم والتمويل سنجد أن مساهمة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في إنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الأكبر مقارنة بباقي الهيئات التي تقوم بدعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لكن مع تزايد الطلب على التمويل، سواء من طرف المؤسسات الصغيرة الجديدة من أجل الإنطلاق في النشاط، أو من طرف المؤسسات الصغيرة القائمة من أجل النمو، فإن مشكل التمويل سيبقى قائما بالنسبة لهذا النوع من المؤسسات في ظل القدرة المحدودة لهيئات الدعم والتمويل على توفير التمويل من جهة، والندرة النسبية لرأس المال الخاص من جهة أخرى. ويستخلص من هذا الفصل أيضا أن نشاط قرض الإيجار في الجزائر لا يزال ضعيفا مقارنة بحجم وإمكانيات إقتصاد الجزائر الذي يعد من أكبر إقتصاديات المنطقة، ويرجع ذلك بالأساس إلى تأخر إنطلاق نشاط قرض الإيجار في الجزائر نتيجة تأخر المشرع الجزائري في وضع الإطار القانوني والجبائي الخاص بهذا النمط التمويلي الحديث؛ وبالتالي فإن حداثة تقنية قرض الإيجار في الجزائر قد أكسبتها العديد من الخصائص والمميزات التي تؤثر دون شك على رغبة الملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - خاصة الناشئة منها- في إستخدامها في تمويل الإحتياجات المالية لمؤسساتهم. وما يقال عن قرض الإيجار يقال أيضا عن رأس المال المخاطر الذي لا يزال نشاطه ضعيفا؛ فالبرغم من وجود بعض المبادرات التي تدل على إهتمام السلطات الجزائرية برأس المال المخاطر، إلا أن نشاط رأس المال المخاطر في الجزائر لا يزال ضعيفا مقارنة بالبلدان المتقدمة وبعض البلدان النامية كالمغرب وتونس، ويرجع ذلك إلى مجموعة من العوائق التي تقف أمام تطور وإزدهار صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر أبرزها: أولا، الأنظمة القانونية في الجزائر لا تتلاءم مع طبيعة رأس المال المخاطر؛ ثانيا، ضعف الدعم الحكومي ودعم القطاع المصرفي لنشاط رأس المال المخاطر؛ ثالثا، ضعف آليات خروج رأس المال المخاطر من المؤسسات

التي قام بتمويلها؛ رابعاً، نقص الخبرات البشرية المؤهلة والمدرّبة على إستثمارات رأس المال المخاطر؛ خامساً، ندرة البيانات والمعلومات المتعلقة بنشاط رأس المال المخاطر في الجزائر. كما يستخلص من هذا الفصل أن المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر تعتمد في أنشطتها على صيغ التمويل القائمة على المداينات وتتجنب صيغ التمويل القائمة على المشاركات، وهي بذلك تكون قد إبتعدت عن الأهداف التي أنشئت من أجلها. ويرجع سبب توجه المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر إلى صيغ المداينة إلى الصعوبات والمعوقات التي حالت دون إستخدام صيغ التمويل القائمة على المشاركات، ومن أبرز هذه الصعوبات والمعوقات ما يلي: أولاً، عدم تقبل أصحاب الحسابات الإستثمارية لفكرة الخسارة؛ ثانياً، عدم وجود عاملين مؤهلين ومتخصصين في الصيرفة الإسلامية؛ ثالثاً، عدم توافر الموارد المالية الطويلة الأجل لدى المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر؛ رابعاً، خضوع المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر لذات لوائح وتعليمات البنوك المركزية.

الخاتمة

توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج، وإستخلصت العديد من التوصيات التي يمكن أن تسهم في تطوير البدائل التمويلية للاقراض بما يدعم الاقتصاد الجزائري، كما ظهر من خلال الدراسة الحاجة لدراسة عدد من الموضوعات بتعمق أكثر في بحوث مستقبلية. وتستعرض الخاتمة فيما يلي أبرز النتائج والتوصيات ومقترحات لمجالات بحث مستقبلية.

### 1- أهم نتائج الدراسة

✓ يختلف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من دولة لأخرى وفقا لإختلاف إمكانياتها وظروفها الاقتصادية والاجتماعية.

✓ تستند دول العالم المتقدم والنامي في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على حجم العمالة، وحجم رأس المال، وحجم المبيعات، وحجم أو قيمة الإنتاج، إلا أن معيار حجم العمالة يعتبر الأكثر إستخداما.

✓ تؤدي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما في التنمية الاقتصادية والاجتماعية. فهي تساهم في توليد القيمة المضافة، وزيادة الناتج المحلي الإجمالي، وخلق فرص عمل جديدة، وتنويع الهيكل الإقتصادي للدولة، ودعم الشركات الكبيرة.

✓ تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالبا صعوبات في الحصول على قروض مصرفية طويلة الأجل في المراحل الأولى من نشأتها؛ بسبب شدة المخاطر وعدم تماثل المعلومات. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.

✓ تفضل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كغيرها من المؤسسات الأخرى التمويل بالموارد الداخلية على الموارد الخارجية، ثم الاستدانة على الأموال الخاصة. غير أن لشدة المخاطر وعدم تماثل المعلومات تأثير على التفضيلات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كون تلك الخصائص تفرض عليها الأخذ بأولويات تختلف عن تلك التي تنص عليها نظرية سلم الأولويات.

✓ تكون المخاطرة كبيرة جدا في حالة التمويل القائم على أساس المشاركة وذلك بسبب اللاتماثل المعلوماتي، وعدم وجود الضمانات.

✓ رأس المال المخاطر هو تمويل للإستثمار في مؤسسات صغيرة ومتوسطة (ناشئة أو قائمة) ذات مخاطر مرتفعة بواسطة الأموال الخاصة والشبه الخاصة وليس بواسطة القروض، وبالتالي فإن المخاطر برأس المال هو مالك ولن يحصل على أمواله وأرباحه إلا من نجاح المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، عكس البنكي الذي قد يحصل على أصل القرض وفوائده من خلال الضمانات حتى ولو فشلت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

✓ لا يعتمد المخاطر برأس المال على المعايير التقليدية للمقرضين عند منح التمويل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، وعلى الأخص الضمانات وسابقة الأعمال، وإنما يعتمد على معايير أخرى، نذكر منها: أولاً، أن يكون المالك المسير للمشروع الابتكاري على قدر كبير من الخبرة والمهارة والقدرة التسييرية؛ ثانياً، أن تكون القيمة المتوقعة للعوائد المحتمل حدوثها عند الاستثمار في المشروع الصغير مرتفعة وتتناسب مع حجم المخاطرة.

✓ يقدم المخاطرين برأس المال إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى التمويل، المساعدة الفنية مقابل جزء من القيمة التي تنشئها هذه المؤسسات.

✓ لا يعاني المخاطرين برأس المال من مشاكل عدم تماثل المعلومات (الإختيار المعاكس والخطر المعنوي) بقدر ما يعاني منه مقدمو القروض المصرفية التقليدية أو رؤوس الأموال السهمية عند تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

✓ يوفر المصرف الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتطوي مشاريعها على مخاطر مرتفعة موارد مالية طويلة الأجل وفق صيغ المشاركة وليس عن طريق القروض، وبالتالي فإن المصرف الإسلامي يدخل كشريك في المشروع متحمل للنتائج كلها ربح كانت أم خسارة، عكس البنوك التقليدية التي تلزم أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على سداد أصل القرض والفوائد الثابتة المتفق عليها بصرف النظر عن السيولة والنتائج النهائية للمشروع الممول.

✓ يمنح التمويل بالمشاركة وفق مفهوم الشريعة الإسلامية على أساس الجوانب السلوكية والشخصية للمالك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقدراتهم الإدارية والتجارية وليس على أساس ملاءتهم المالية التي تعتبر معياراً أساسياً يجب توفره عند الإقتراض من البنوك التقليدية.

- ✓ لا يقتصر دور المصرف الإسلامي على التمويل فقط، بل تقديم الدعم الفني والإستراتيجي والتسويقي والإداري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يقوم بتمويلها.
- ✓ ينطوي قرض الأيجار على العديد من المميزات التي تجعل الملاك المسييرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يستخدمونه بشكل كبير في تمويل استثماراتهم على المديين المتوسط والطويل، ومن بين أهم هذه المزايا: الحصول على تمويل كامل للاستثمار، التخلص من قيود الاقتراض، تحسين صورة الميزانية المنشورة للعميل، تحقيق مزايا ضريبية، يمكن المستأجر من إختيار الأصول بنفسه ومواكبة التطور التكنولوجي، المرونة وغيرها من المزايا الأخرى.
- ◀ بناء على ما سبق يتضح أن البدائل التمويلية للاقتراض تتطوي على العديد من المميزات التي تجعلها من أكثر بدائل التمويل تناسبا مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واحتياجاتها المالية. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية.
- ✓ عرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إنطلاقته الحقيقية مع بداية عشرينات التسعينات من القرن الماضي، وذلك بعد صدور مجموعة من القوانين التي كان يراد بها تشجيع الإستثمار الخاص وتفعيل دوره في النشاط الإقتصادي، وقد كان لذلك الأثر الكبير في بروز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كقادرة حقيقية للنمو الإقتصادي.
- ✓ تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر العديد من المشاكل والصعوبات التي تعترض نشأتها ونموها، منها ما يرتبط بالمناخ الإستثماري بصفة عامة، ومنها ما يتعلق بخصائص هذا النوع من المؤسسات بصفة خاصة.
- ✓ إن صعوبة حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قروض استثمارية من البنوك الجزائرية لا تقتصر فقط على المراحل الأولى من نشأتها، وإنما هي مشكلة تواجهها أيضا أثناء النمو والتوسع، ويرجع ذلك إلى تخلف النظام المصرفي الجزائري وعدم موضوعية الشروط التي يضعها لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ✓ لعبت هيئات الدعم والتمويل دورا كبيرا في إنشاء وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث نلمس ذلك من خلال الأعداد المتزايدة لها في السنوات الأخيرة في كافة أنحاء الوطن وفي مختلف قطاعات النشاط الإقتصادي، ولكن ما

يعاب عليها (الهيئات) هو غياب التنسيق والتعاون فيما بينها، كما أنها لا تمارس دورها في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنفس القوة والفاعلية.

✓ على الرغم من التسهيلات القانونية والإمكانيات الجبائية المتعددة التي تدل على إهتمام متزايد للدولة بتقنية قرض الإيجار، إلا أن نشاط قرض الإيجار في الجزائر لا يزال ضعيفا، ويرجع ذلك بالأساس إلى تأخر إنطلاق نشاط قرض الإيجار في الجزائر نتيجة تأخر المشرع الجزائري في وضع الإطار القانوني والجبائي الخاص بهذه التقنية التمويلية.

✓ إن حداثة تقنية قرض الإيجار في الجزائر قد أكسبتها العديد من الخصائص والمميزات التي تؤثر دون شك على رغبة الملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - خاصة الناشئة منها- في إستخدامها في تمويل الإحتياجات المالية لمؤسساتهم.

✓ على الرغم من وجود بعض المبادرات التي تدل على إهتمام السلطات الجزائرية برأس المال المخاطر، إلا أن نشاط رأس المال المخاطر في الجزائر لا يزال ضعيفا مقارنة بالبلدان المتقدمة وبعض البلدان النامية كالمغرب وتونس.

✓ هناك مجموعة من العوائق التي تقف أمام تطور وإزدهار صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر أبرزها: أولا، الأنظمة القانونية في الجزائر لا تتلاءم مع طبيعة رأس المال المخاطر؛ ثانيا، ضعف الدعم الحكومي ودعم القطاع المصرفي لنشاط رأس المال المخاطر؛ ثالثا، ضعف آليات خروج رأس المال المخاطر من المؤسسات التي قام بتمويلها؛ رابعا، نقص الخبرات البشرية المؤهلة والمدربة على إستثمارات رأس المال المخاطر؛ خامسا، ندرة البيانات والمعلومات المتعلقة بنشاط رأس المال المخاطر في الجزائر.

✓ تعتمد المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر في أنشطتها على صيغ التمويل القائمة على المداينات وتتجنب صيغ التمويل القائمة على المشاركات، وهي بذلك قد إبتعدت عن الأهداف التي أنشئت من أجلها.

✓ هناك العديد من المعوقات والصعوبات التي حالت دون إستخدام صيغ التمويل القائمة على المشاركات في المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر أبرزها: أولا، خضوع المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر لذات لوائح وتعليمات البنوك

المركزية؛ ثانياً، عدم وجود عاملين مؤهلين ومتخصصين في الصيرفة الإسلامية؛ ثالثاً، عدم توافر الموارد المالية الطويلة الأجل لدى المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر؛ رابعاً، عدم تقبل أصحاب الحسابات الإستثمارية لفكرة الخسارة.

« بناء على ما سبق يتضح أن الإجراءات المتخذة من طرف السلطات الجزائرية لتفعيل دور البدائل التمويلية للاقراض في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي إجراءات متواضعة وغير كافية . وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة.

## 2- التوصيات

على ضوء النتائج المتوصل إليها من خلال هذه الدراسة، يوصي الباحث بما يلي:

✓ فيما يخص تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لزيادة دورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر:

- ضرورة تسهيل الإجراءات الإدارية وإزالة العراقيل البيروقراطية التي تواجه أصحاب الإبتكارات أثناء إنشاء مشاريعهم الصغيرة والمتوسطة.
- ضرورة تسهيل وتسريع الإجراءات الجمركية وإزالة الغموض في المعاملات الجمركية وتخفيض الرسوم الجمركية على واردات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المواد الخام والوسيطة.
- منح المزيد من التحفيزات والإعفاءات الضريبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف تشجيعها ومساعدتها على النمو بما يوجد فرص عمل جديدة تساهم في حل مشكلة البطالة.
- ضرورة إنشاء مناطق صناعية جديدة تتوفر على جميع المرافق الضرورية من طرق مؤهلة ومياه وكهرباء حتى يتسنى لأصحاب الإبتكارات إقامة صناعاتهم الصغيرة والمتوسطة.
- ضرورة وجود تنسيق وتعاون مشترك بين هيئات الدعم والتمويل الحكومية للوقوف على أهم المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحاولة إيجاد الحلول المناسبة لها.



■ ضرورة إنشاء بنوك معلومات وفتح مواقع إلكترونية متخصصة لتسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المعلومات الدقيقة والتعامل مع معطيات السوق وإستكشاف فرص النمو والتوسع.

✓ فيما يخص تطوير قرض الإيجار للمساهمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

■ ينبغي على شركات قرض الإيجار العاملة في الجزائر تنويع القروض الإيجارية التي تمنحها حتى تكون في مستوى تطلعات الملاك المسيرين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

■ يجب على الشركات المتخصصة في تقديم خدمات قرض الإيجار في الجزائر أن تنوع قطاعات النشاط التي تمولها حتى تتاح للصناعات الصغيرة والمتوسطة فرص كبيرة للحصول على قروض إيجارية لتمويل إحتياجاتها المالية.

■ يجب على شركات قرض الإيجار العاملة في الجزائر مراجعة أسعار الفائدة التي تطبقها على القروض الإيجارية، كما يجب عليها أيضا أن تمارس هذا النمط التمويلي بجميع مميزاته حتى يكون بديلا ملائما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة- خاصة الناشئة منها.

■ ضرورة إنشاء الحكومة للمزيد من شركات قرض الإيجار وذلك من أجل خلق المنافسة التي ستؤدي من جهة إلى تخفيض تكلفة قرض الإيجار، ومن جهة أخرى إلى ممارسة هذا النمط التمويلي بجميع مميزاته.

■ تفعيل التعاون بين شركات قرض الإيجار المحلية والأجنبية - خاصة الأوروبية منها- التي لديها خبرة جيدة في مجال قرض الإيجار.

■ إنشاء مراكز إعلامية متخصصة في كامل التراب الوطني تعمل على التعريف بتقنية قرض الإيجار ومميزاتها.

■ تسهيل قيام شركات متخصصة في تقديم خدمات قرض الإيجار بغض النظر عن جنسية أصحابها.

✓ فيما يخص تطوير رأس المال المخاطر للمساهمة في تمويل المؤسسات الصغيرة في الجزائر:

- يجب مراجعة نسبة المساهمة المنصوص عليها في المادة 18 من القانون رقم 11/06 من أجل النهوض بصناعة رأس المال المخاطر في الجزائر، حيث نقترح هنا أن يترك تحديد نسبة المساهمة لطرفي العملية التمويلية (المخاطر برأس المال والمالك المسير للمؤسسة الصغيرة الابتكارية) وذلك بناء على حجم المخاطر التي ينطوي عليها المشروع الإستثماري.
- يجب إدراج أشكال تنظيمية أخرى يمكن أن تأخذها شركة رأس المال المخاطر في القانون التجاري الجزائري، حيث نقترح هنا نوع بسيط من شركات المساهمة يتكون من فردين بدل سبعة أفراد كما في شركة المساهمة التقليدية، وهذا لإعطاء فرص أكبر لرواد الأعمال للحصول على رأس المال المخاطر.
- يجب على الحكومة أن تبادر إلى إنشاء صناديق رأس المال المخاطر لتمويل المشاريع الصغيرة عند نشأتها أي خلال مرحلة التكوين والنمو الأولى، وتتولى مهمة تسيير هذه الصناديق شركات رأس المال المخاطر العاملة في الجزائر مع ضرورة متابعة ومراقبة نشاطها بشكل دوري من طرف الحكومة.
- ضرورة قيام الحكومة بإنشاء صناديق رأس المال المخاطر بمشاركة المستثمرين الخواص كما هو الحال في دول مثل أستراليا وكندا، وذلك لتشجيعهم على الإستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الابتكارية التي تتميز بإحتمال نمو قوي.
- تقديم الحكومة لمزيد من الدعم الضريبي لشركات رأس المال المخاطر، وكذا حماية حقوق الملكية الفكرية .
- تشجيع البنوك وشركات التأمين وصناديق التقاعد على تأسيس صناديق رأس المال المخاطر أو المشاركة في تأسيسها، وهذا لتنشيط سوق رأس المال المخاطر في الجزائر والنهوض بهذه الصناعة وتطويرها حتى تقوم بالدور المنوط بها على أكمل وجه.
- يجب على السلطات الحكومية التفكير جدياً في إنشاء سوق مالي متخصص له شروط قيد مخففة تناسب طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. هذه السوق ستوفر للمخاطر برأس المال واحدة من أهم إستراتيجيات أو

آليات الخروج من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي قام بتمويلها وهي إصدار أوراق مالية يتم طرحها للاكتتاب العام للمرة الأولى.

■ يجب الإسراع في إنشاء جمعية مهنية للمستثمرين برأس المال تركز مهمتها على: أولاً، تنظيم صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر؛ ثانياً، إقتراح آليات لتنمية وتطوير صناعة رأس المال المخاطر في الجزائر؛ ثالثاً، نشر الوعي والترويج لصناعة رأس المال المخاطر في الجزائر.

■ يجب على السلطات الحكومية إنشاء آلية تضمن نسبة معينة من تمويلات المخاطر برأس المال أو توسيع نشاط صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (FGAR) للقيام بهذه الوظيفة.

■ يجب على السلطات الحكومية التفكير في إنشاء معهد متخصص في تخريج مهندسين وتقنيين مؤهلين ومدربين على إستثمارات رأس المال المخاطر، وذلك لتزويد شركات رأس المال المخاطر بالكوادر المتخصصة مثل ما هو الحال في دول مثل أمريكا وفرنسا وألمانيا.

■ إنشاء المزيد من حاضنات الأعمال التي تعتبر همزة وصل بين أصحاب الأفكار الريادية والمخاطرين برأس المال.

■ إدراج مادة ريادة الأعمال في المقررات والمناهج الدراسية بالجامعات، ورعاية أصحاب المواهب والأفكار المبدعة.

✓ فيما يخص تطوير صيغ التمويل الإسلامية القائمة على المشاركة للمساهمة في

#### تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

- إعادة تنظيم العلاقة بين المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر والبنوك المركزية.
- التأهيل المتكامل للعاملين في المصارف الإسلامية التي تنشط في الجزائر.
- التغلب على العقليات التقليدية للمستثمرين في الحسابات الإستثمارية، عن طريق قيام المصارف الإسلامية العاملة في الجزائر بتعديل سياسة الودائع لديها.
- ضرورة سن القوانين والتشريعات الكفيلة بتنظيم عمل المصارف الإسلامية.

■ ينبغي على المصارف الإسلامية أن تحدد حدود المخاطرين برأس المال وتقوم بالبحث بنفسها عن المشاريع ذات الربحية العالية والنمو العالي وإقناع العملاء بجدوى المشاركة معها في تمويل المشاريع وفق صيغ المشاركة.

### 3- مجالات بحث مستقبلية

أظهرت الدراسة أهمية بحث عدد من المسائل المهمة والجوهرية التي يمكن أن تكون موضوعات لبحوث مستقبلية، ومنها:

- ✓ الإطار الحوكمي للعلاقة بين أطراف التمويل برأس المال المخاطر.
- ✓ تطوير آليات إدارة المخاطر التي تواجه المصارف الإسلامية في تمويلاتها بالمشاركة.

**تمت بحمد الله**

# قائمة المراجع

← باللغة العربية

- 1- أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، الجزائر، 2008.
- 2- أحمد سفر، المصارف الإسلامية: العمليات، إدارة المخاطر، والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية، اتحاد المصارف العربية، بيروت، لبنان، 2005.
- 3- أحمد شعبان محمد علي، البنوك الإسلامية في مواجهة الأزمات المالية، دار الفكر الجامعي، مصر، 2010.
- 4- أمين عبد العزيز حسن، الأسواق المالية، دار قباء الحديثة، مصر، 2007.
- 5- أيمن عبد الرحمان فتاحي، البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، دار البشائر للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، دمشق، سوريا، 2009.
- 6- بسام هلال مسلم القلاب، التأجير التمويلي، دار الراجية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2009.
- 7- توفيق عبد الرحمن يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2009.
- 8- جهاد فراس الطيلوني، دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010.
- 9- حدة رايس، دور البنك المركزي في إعادة تجديد السيولة في البنوك الإسلامية، إيتراك للنشر، مصر، 2009.
- 10- حربي محمد عربيات، سعيد جمعة عقل، إدارة المصارف الإسلامية- مدخل حديث، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010.
- 11- حسام الدين عبد الغني الصغير، الإيجار التمويلي، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1994.
- 12- حسين بلعجوز، مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية والبنوك الكلاسيكية- دراسة مقارنة، مؤسسة الثقافة الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2009.
- 13- حسين عبد المطلب الأسرج، مستقبل المشروعات الصغيرة في مصر، مؤسسة الأهرام، القاهرة، مصر، 2006.
- 14- حسين محمد سمحان، موسى عمر مبارك، محاسبة المصارف الإسلامية: في ضوء المعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2009.
- 15- خالد أمين عبد الله، حسين سعيد سعيان، العمليات المصرفية الإسلامية، الطرق المحاسبية الحديثة، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، الأردن، 2008.
- 16- رابع خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2008.
- 17- ريتشمان دفيد وأخرون، ترجمة صليب بطرس، منشأة الأعمال الصغيرة، منشأة المعارف، مصر، 1998.
- 18- زياد جلال دماغ، الصكوك الإسلامية ودورها في التنمية الاقتصادية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012.
- 19- سعاد نائف برنوطي، إدارة الأعمال الصغيرة- أبعاد للريادة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2005.
- 20- سعد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1998.
- 21- سليمان ناصر، تطوير صيغ التمويل قصيرة الأجل للبنوك الإسلامية مع دراسة تطبيقية حول مجموعة من البنوك الإسلامية، نشر جمعية التراث، الطبعة الأولى، غرداية، الجزائر، 2002.
- 22- سمير علام، إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، مطبعة جامعة القاهرة للتعليم المفتوح، القاهرة، مصر، 1993.
- 23- سمير محمد عبد العزيز، اقتصاديات الاستثمار، التمويل، والتحليل المالي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 1992.
- 24- سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومدخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية، التطبيقية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، مصر، 2000.

## قائمة المراجع

- 25- سمير محمد عبد العزيز، الجدوى الاقتصادية للمشروعات الاستثمارية وقياس الربحية التجارية والقومية، مكتبة ومطبعة الانعاع الفنية، الاسكندرية، مصر، 2000.
- 26- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السابعة، الجزائر، 2010.
- 27- طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة واستراتيجية منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2009.
- 28- طه محمد محمد أبو العلا، التأجير التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشأة المعارف، مصر، 2005.
- 29- عايد فضل الشعراوي، المصارف الإسلامية، دراسة علمية فقهية للممارسات العملية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الطبعة الثانية، بيروت، لبنان، 2007.
- 30- عبد الحميد مصطفى أبوناعم، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2002.
- 31- عبد الرحمن يسري أحمد، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، السعودية، 1995.
- 32- عبد الرحمن يسري أحمد، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، السعودية، 1995.
- 33- عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة ومشكلة تمويلها، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1997.
- 34- عبد العزيز عزت الخياط، الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، الجزء الثاني، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الرابعة، بيروت، لبنان، 1994.
- 35- عبد العزيز مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2005.
- 36- عبد الغفار حنفي، الإدارة المالية المعاصرة، مدخل اتخاذ القرارات، مطابع الأمل، بيروت، لبنان، 1990.
- 37- عبد الفتاح الصيرفي، دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات، دار الفكر للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2002.
- 38- عبد المطلب عبد الحميد، دراسات الجدوى الاقتصادية لإتخاذ القرارات الاستثمارية، الدار الجامعية، مصر، 2006.
- 39- عبد المطلب عبد الرزاق حمدان، المضاربة كما تجرئها المصارف الإسلامية وتطبيقاتها المعاصرة، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2005.
- 40- عدنان محمود العساف، عقد بيع السلم وتطبيقاته المعاصرة، دراسة مقارنة في الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، جهينه للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2004.
- 41- علي السلمي، المفاهيم العصرية لإدارة المنشأة الصغيرة، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1999.
- 42- عيسى ضيف الله المنصور، نظرية الأرباح في المصارف الإسلامية- دراسة مقارنة، دار النفائس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2007.
- 43- الغالي بن براهيم، أبعاد القرار التمويلي والاستثماري في البنوك الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012.
- 44- فادي محمد الرفاعي، المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2004.
- 45- فايز جمعة صالح التجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2006.
- 46- فريد التجار، الصناعات والمشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم، مدخل رواد الأعمال، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006.
- 47- فلاح حسن الحسني، إدارة المشروعات الصغيرة، مدخل استراتيجي للمنافسة والتميز، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2006.

## قائمة المراجع

- 48- فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، عالم الكتاب الحديث للنشر والتوزيع، إربد، الأردن، 2006.
- 49- كاسر نصر منصور، شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة، دار حامد للنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2000.
- 50- ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2002.
- 51- محسن أحمد الخضيرى، البنوك الإسلامية، إيتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الثالثة، مصر، 1999.
- 52- محسن أحمد الخضيرى، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، مصر، 2001.
- 53- محمد بن وليد بن عبد اللطيف السويديان، التكلفة الفعلية في المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2011.
- 54- محمد تاويل، الشركات وأحكامها في الفقه الإسلامي- دراسة مقارنة في الشركات الإسلامية، دار ابن حزم للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2009.
- 55- محمد سعيد عبد الهادي، الإدارة المالية، الاستثمار والتمويل- التحليل المالي والأسواق المالية الدولية، دار حامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008.
- 56- محمد على عثمان الفقي، فقه المعاملات: دراسة مقارنة، دار المريخ للنشر، الطبعة الثانية، الرياض، السعودية، 2002.
- 57- محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية، أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008.
- 58- محمد محمود الكاوي، الاستثمار في البنوك الإسلامية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الاسكندرية، مصر، 2011.
- 59- محمد هيكل، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2003.
- 60- محمود حسين الوادي، حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية- الأسس النظرية والتطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2007.
- 61- محمود عبد الكريم أحمد أرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2001.
- 62- محي الدين يعقوب أبو الهول، تقييم أعمال البنوك الإسلامية الإستثمارية- دراسة تحليلية مقارنة، دار النفائس، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012.
- 63- مروة أحمد، نسيم برهم، الريادة وإدارة المشروعات الصغيرة، ش.ع المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2007.
- 64- مصطفى كمال السيد طابيل، البنوك الإسلامية والمنهج التمويلي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2012.
- 65- مصطفى كمال السيد طابيل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مطابع غباشي، طنطا، مصر، 2006.
- 66- مصطفى كمال طه، شريف مصطفى كمال طه، بورصات الأوراق المالية، دار الفكر الجامعي، مصر، الطبعة الأولى، 2009.
- 67- منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، ج2، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1998.
- 68- نادر عبد العزيز شافي، عقد الليزينغ (دراسة مقارنة)، الجزء الأول، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، 2004.
- 69- نبيل جواد، إدارة وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 2006.
- 70- نجوى براهيم البدالي، عقد الإيجار التمويلي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، مصر، 2005.
- 71- نعيم نمر داود، دراسة الجدوى الاقتصادية، درا البداية ناشرون وموزعون، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2011.
- 72- نوري عبد الرسول الخاقاني، المصرفية الإسلامية: الأسس النظرية وإشكالية التطبيق، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.
- 73- هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي: دراسة نقدية في القانون الفرنسي، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1994.



74- هيا جميل بشارت، التمويل المصرفي الإسلامي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2008.

75- وائل عربيات، المصارف الإسلامية والمؤسسات الاقتصادية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2006.

### ← باللغة الفرنسية

- 1- Achwak AISSIA, Leasing immobilier en Belgique, The book Edition, Lille, France, 2005.
- 2- Agence pour la création d'entreprise (APCE), Créer ou reprendre une entreprise, 25<sup>ème</sup> Edition, Editions d'organisation, paris, France, 2012.
- 3- Angelo MICHELSON, Pme grande entreprise et rôle des acteurs publics dans la région de Turin, presses université de France, France, 2000.
- 4- Aswath DAMODARAN, Finance d'entreprise : théorie et pratique, 2ème édition, édition de Boeck, Bruxelles, Belgique, 2004.
- 5- Bernard BELLETANTE, Nadine LEVRATTON, Diversité économique et modes de financement des pme, éditions l'harmattan, France.
- 6- Bernard GUILHON, Sandra MONTCHAUD, Le Capital-risque: Mécanisme de Financement de L'innovation, LAVOISIER, Paris, France, 2008.
- 7- Bertrand DUCHENEAUT, Enquête sur les pme françaises, Edition maxima, paris, France, 1995.
- 8- Bruno-Laurent MOSCHETTO, Le Business plan: Pratique et Conception, Economica, 2eme Edition, France, 2001.
- 9- Caroline ANDREANI, Comment créer son entreprise, Edition L'étudiant, France, 2002.
- 10- Constantin ZOPOUNIDIS, La Gestion du Capital-risque, Edition Economica, Paris, France, 1990.
- 11- Doubi BI TRA, banque, finance & bourse, Lescique des termes usuels, Edition l'harmattan, paris, France, 2011.
- 12- Eric ducasse et autres, Normes comptables internationales IAS/IFRS : avec exercices d'application corrigés, éditions de Boeck, Bruxelles, Belgique, 2005.
- 13- Eric STEPHANY, La relation capital-risque/PME, Fondements et Pratiques, Editions De Boeck université, 1<sup>er</sup> édition, Belgique, 2003.
- 14- Frank JANSSEN, Entreprendre une introduction à l'entrepreneuriat, Edition de Boeck, Bruxelles, Belgique, 2009.
- 15- Frédéric MISHKIN, Monnie, banque et marchés financiers, Pearson éducation, 9<sup>e</sup> Edition, France, 2010.
- 16- Gerald D'AMBOISE, La pme canadienne, les presses de l'université Laval, Québec, canada, 1989.
- 17- Gérard MELYON, Gestion financière, Edition Bréal, 4<sup>ème</sup> Edition, France, 2007.
- 18- Jean François GERVAIS, Les clés du leasing, Editions d'organisation, paris, France, 2004.
- 19- Jean LACHMANN, Capital-risque et Capital-investissement, Edition Economica, Paris, France, 1999.
- 20- Jean REDIS, Finance entrepreneuriale: Le créateur d'entreprise et les investisseurs en capital, Edition de Boeck, Bruxelles, Belgique, 2009.
- 21- Josée ST-PIERRE, La gestion financière des pme- théories et pratiques, presses de l'université du Québec, canada, 1999.
- 22- Josse ROUSSEL, Economie et management de l'entreprise, Edition L'Harmattan, France, 2011.
- 23- Kamel Eddine BOUATOUATA, Le Capital Investissement- Capital-risque (USA- Europe- Tunisie- Maroc- Algérie) Enjeux & Perspectives, Edition Grand-Alger Livres, Algérie, 2005.
- 24- Katrine ZORATTI, Eve JUMEL, Pascal YERNA, Violaine JACQUES, Le financement de la micro-entreprise, Edi-pro, liège, Belgique, 2011.
- 25- Laura BACALI, Martine M. SPENCE, Les défis des PME du Sud et du Nord, Les Presses de l'université d'Ottawa, Canada, 2011.
- 26- Linda DEELEN, Mauricio DUPLÉICH, Louis OTHIENO, & Olivier WAKELIN, Leasing for Small and micro enterprises, International labour office, Geneva, Switzerland, 2003.
- 27- Luc MARCO et al, Nouvelles avancées du management, Edition L'Harmattan, France, 2005.
- 28- Marie-florence ESTIME, Les pme, définition, rôle économiques et politiques publiques, De Boeck université, Bruxelles, Belgique, 2009.
- 29- Marjorie LECERF, Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation, éditions l'harmattan, paris, 2006.

- 30- Maurice BAUDOUX et al, **L'accompagnement managérial et industriel de la Pme**, éditions l'harmattan, paris, France, 2000.
- 31- Michel COSTER, **Entrepreneuriat**, Pearson Education, France, 2009.
- 32- Michel DI MARTINO, **Guide financier de la pme**, Edition d'organisation, paris, France, 1993.
- 33- Mohamed CHABANE, **Heurs et malheurs du secteur agricole en Algérie 1962-2012**, Edition L'Harmattan, Paris, France, 2013.
- 34- Mondher CHERIF, **Le capital-risque pour financier la croissance et L'emploi**, Edition d'organisation, France, 2000.
- 35- Mondher CHERIF, **Le capital-risque**, Edition revue banque, 2<sup>ème</sup> Edition, paris, France, 2008.
- 36- Nacer-Eddine Sadi, **Analyse financière d'entreprise, Méthodes et outils d'analyse et de diagnostic en normes françaises et internationales IAS/IFRS**, Edition l'harmattan, paris, France, 2009.
- 37- Pascal DENOS, **Guide pratique de l'entreprise individuelle**, Editions d'organisation, 4<sup>ème</sup> Edition, paris, France, 2008.
- 38- Paul- Arthin FORTIN, **Devenez entrepreneur**, éditions tranxontinental, Québec, canada, 2007.
- 39- Philippe KNEIPE, **Trésorerie et finance d'Entreprise**, Edition de Boeck université, Bruxelles, Belgique, 1997.
- 40- Philippe NARASSIGUIN, **Monnaie, Banques et Banques centrales Dans la zone euro**, Edition de Boeck, 1<sup>er</sup> édition, Bruxelles, Belgique, 2004.
- 41- Pierre VERNIMMEN, **Finance d'entreprise**, Edition Dalloz, 10<sup>e</sup> édition, 2012.
- 42- Pierre BATTINI, **Financier son entreprise de la création à la transmission par le capital investissement**, Edition Maxima, paris, France, 2006.
- 43- Rita-maria ZUGER, **Gestion d'entreprise-notions de base en matière de gestion**, Edubook, Zurich, 1<sup>er</sup> Edition, 2005.
- 44- Robert WTTERWULGHE, **La pme une entreprise humaine**, De Boeck université, Bruxelles, Belgique, 1998.
- 45- Sophie BOUTILLIER, **L'artisanat et la dynamique de réseaux**, Edition l'harmattan, paris, France, 2011.

← باللغة الإنجليزية

- 1- Ahmed RIAHI-BELKAOUI, **Evaluating capital projects**, Greenwood Publishing Group, first published, USA, 2001.
- 2- Cyril DEMARIA, **Introduction To Private Equity**, Wiley Finance Series, First Published, United Kingdom, 2010.
- 3- Don DAYANANDA et al, **Capital Budgeting : Financial appraisal of investment projects**, Cambridge University Press, First published, United Kingdom, 2002.
- 4- Douglas J. CUMMING & Sofia A. JOHAN, **Venture Capital and Private Equity Contracting; An in international perspective**, Elsevier Inc, United States, 2009.
- 5- Douglas J. Cumming, Sofia A. Johan, **Venture capital and Private Equity contracted: An international Perspective**, Elsevier Inc, United States, 2009.
- 6- H. Kent Baker, Gerald S. Martin, **Capital Structure and financing Decisions; Theory, Evidence, and Practice**, John Wiley & Sons, Inc, USA, 2011.
- 7- Henne VAN GREUNING, Maruis KOEN, **International accounting standards : A Practical guide**, the world Bank, second Edition, Washington, USA, 2001.
- 8- IKED, **The role of Venture capital, Global Trends and ISSUES From a Nordic Perspective**, Edition IKED, Malmö, Suède, Septembre, 2007.
- 9- Jean-Pierre Danthine, John B. Donaldson, **Intermediate financial theory**, Elsevier, United states of America, 2005.
- 10- Jens ENGELHARDI, Pascal GANTENBEIN, **Venture capital in Switzerland : an Empirical Analysis of the Market for Early-stage investments and their Economic, contribution**, Haut Berne, Switzerland, 2010.
- 11- Jens ENGELHARDI, Pascal GANTENBEIN, **Venture capital in Switzerland : an Empirical Analysis of the Market for Early-stage investments and their Economic, contribution**, Haut Berne, Switzerland, 2010.
- 12- Jil Caroline ONIMUS, **Assessing the economic value of venture capital contracts: An option pricing approach**, Gabler, 1<sup>st</sup> Edition, Germany, 2011.
- 13- K. SASIDHARAN, Alesc K. MATHEWS, **Financial services and system**, Tata Mc Graw-Hill, new Delhi, Indian, 2008.

- 14- Linda DEELEN, Mauricio DUPLEICH, Louis OTHIENO, & Olivier WAKELIN, Leasing for Small and micro enterprises, international labour office, Geneva, Switzerland, 2003.
- 15- Maik KLEINSCHMIDI, Venture capital, Corporate Governance, and Firm value, Gabler Edition Wissenschaft, Hamburg, Germany, 2007.
- 16- Mansoor DURRANI & Grahame BOOCKOK, Venture capital, Islamic Finance and SMEs: valuation, Structuring and Monitoring practices in India, First published, Palgrave Macmillan, United states of America, 2006 .
- 17- Matthias ECKERMAN, Venture capitalists' Exit strategies under information Asymmetry, Gabler Edition Wissenschaft, Germany, 2006.
- 18- Peter K. NEVITT, Frank j. FABOZZI, Project financing, Euromoney books, Seventh Edition, London, England, 2000.
- 19- R. Cheres MOYER et al, Contemporary Financial Management, Cengage Learning, United states of America, 2012.
- 20- Richard Thompson, Real venture capital, Palgrave Macmillan, New York, United states, 2008.
- 21- Stefan POVALY, Private Equity Exits: Divestment Process Management For Leveraged Buyouts, Springer, German, 2007.

## ✓ المجموعات

## ← باللغة العربية

- 1- أحمد أمين سعد الله، شركات رأس المال المخاطر وصناديق الاستثمار الخاص ودورهما التمويلي مع دراسة حالة الجزائر، مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، العدد 08، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2010.
- 2- بومدين فيلاي، إشكالية تمويل المشروعات الاقتصادية في الوطن العربي، مجلة الفكر السياسي، العدد رقم 20، دمشق، سوريا، 2004.
- 3- حسين محمد سمحان، أساليب خلط مال المضاربة وأثارها في قياس الربح وتوزيعه في المصارف الإسلامية، المجلة الأردنية في الدراسات الإسلامية، المجلد الرابع، العدد (04)، 2008.
- 4- سعدان شبايكي، معوقات تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الانسانية، العدد 11، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007.
- 5- السعيد بريش، رأس المال المخاطر يديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر- دراسة حالة شركة SOFINANCE، مجلة الباحث، العدد رقم 05، 2007.
- 6- السعيد بريش، مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية: حالة الجزائر، مجلة العلوم الانسانية، العدد رقم 12، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2007.
- 7- سليمة غدير أحمد، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة تقييمية لبرنامج ميداء، مجلة الباحث، العدد 2011/09.
- 8- شريف غياط، محمد بوقوم، التجربة الجزائرية في تطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 24، العدد الأول، سوريا، 2008.
- 9- صالح صالح، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 03 (2004).
- 10- الطيب داودي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية، الواقع والمعوقات - حالة الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 11، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011.
- 11- عبد الرحمن بن عنتر، واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة وأفاقها المستقبلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد الأول، 2002.
- 12- على كاظم الرفيعي، إعتدال عبد الباقي يوسف، ماهية بيع المربحة المصرفية، مجلة العلوم الاقتصادية، العدد (23)، المجلد السادس، جويلية 2009.

## قائمة المراجع

- 13- عمار علوني، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية المحلية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد رقم 10، 2010.
- 14- محفوظ جبار، المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها، دراسة حالة المؤسسات المصغرة في ولاية سطيف خلال الفترة 1999-2001، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، العدد رقم 05، 2004.
- 15- محمد زيدان، الهياكل والآليات الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 07، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2009.
- 16- مليكة زغيب، إستخدام قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد رقم 07، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2005.
- 17- مليكة زغيب، سفيان دلفوف، تأثير الاقتراض على القيمة السوقية للمنشأة: دراسة حالة مجمع صيدال، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 12، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012.
- 18- منصور محمود المقدادي، نبيل محمد المغايرة، محاسبة شركة المضاربة في الفقه الإسلامي، المجلة الأردنية في الدراسات الإسلامية، المجلد السادس، العدد 03، 2010.
- 19- نوارة حمليل، عقد البيع بالإيجار، مجلة الباحث، العدد 05، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2007.
- 20- ياسين العايب، الخصوصية المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد رقم 32، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009.

### ← باللغة الفرنسية

- 1- Françoise BASTIE, Sylvie CIEPLY, Quel rôle pour les organisation de capital-investissement sur le marché de la cession-reprise ?, Revue d'économie financière, vol 93, N093, France, 2008.
- 2- Jérémie DELECOURI, Investissement institutionnels et Private Equity, Revue d'économie Financière, Vol 93, N° 93, Paris, France, 2008.
- 3- Philippe De FONTAINE VIVE, L'Europe et le capital-risque, Revue d'économie Financière, Vol 93, N° 93, Paris, France, 2008.

### ← باللغة الإنجليزية

- 1- AMIT, JAMES BRANDER, CHRISTOPH ZOTT, Why do venture capital firms exist ? Theory and canadian evidence, Journal of Business Venturing 13, 1998.
- 2- Douglas CUMMING, Sofia JOHAN, Phasing out an inefficient venture capital Tax credit, Journal of industry, Competition and Trade, forthcoming, Working paper, 7 may 2010.
- 3- Raphael AMIT, James BRANDER, & Christoph ZOTT, Why Do Venture capital Firms Exit ? Theory and Canadian Evidence, Journal of Business Venturing 13, 1998.
- 4- S.J. WADDELL, Emerging Social-economic institutions in the venture capital industry, American Journal of Economics And Sociology, 54(3), USA, July 1995.

### ✓ المداخلات في المؤتمرات والملتقيات

### ← باللغة العربية

- 1- بلقاسم ماضي، أمال خدامية، أسباب مشكلة البطالة في الجزائر وتقييم سياسات علاجها، مداخلة مقدمة الى الملتقى الدولي حول استراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 16/15/2011.
- 2- جمال بلخياط، تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة، مداخلة مقدمة الى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل الم الص والم في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 18/17/2006.
- 3- حسين رحيم، ترقية شبكة دعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة مقدمة الى الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار تليجي، الأغواط، 9/8/2002.
- 4- دار المراجعة الشرعية، أدوات التأهيل المتكامل للعاملين في المؤسسات المالية الإسلامية ودور الهيئات الشرعية والمعاهد في تدريبهم شرعيا، مداخلة مقدمة إلى: المؤتمر الخامس للهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، البجربن، 20/19/2005، ص 14.

## قائمة المراجع

- 5- رابح خوني، حساني رقية، أفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 28/25 ماي 2003.
- 6- رياض زلاسي وأخرون، تشخيص واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول واقع وأفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، يومي 06/05 ماي 2013.
- 7- السعيد بريش، دور حاضنات الأعمال في تطوير ودعم المؤسسات الص والم، دراسة تحليلية تقييمية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الص والم في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 19/18 أبريل 2012.
- 8- سليمان ناصر، مشكلة فائض السيولة لدى البنوك الجزائرية: أسبابها ومقترحات لتصريفها، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الوطني حول إشكالية إستعمال السيولة النقدية في المعاملات التجارية وانعكاساتها على الخدمات المصرفية الجزائرية، جامعة جيلالي اليابس، سيدي بلعباس، 07/06 ماي 2014.
- 9- الشريف ربحان، حاضنات الأعمال كألية لمرافقة المؤسسات الصغيرة، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الص والم في الجزائر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 19/18 أبريل 2012.
- 10- شوقي جباري، فعالية مخطط الأعمال التفاعلي في مرافقة مسيري المشروعات الص والم، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول استراتيجيات تنظيم ومرافقة المؤسسات الص والم في الجزائر، جامعة ورقلة، 19/18 أبريل 2012.
- 11- صحراوي مقلاتي، التمويل برأس المال المخاطر منظور إسلامي، بحث مقدم إلى مؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، الإمارات العربية المتحدة، 31 ماي/03 جوان، 2009.
- 12- طيب لحيلج، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية أقطار المغرب العربي، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 18/17 أبريل 2006.
- 13- عادل سالم محمد الصغير، المضاربة المشتركة من أهم صيغ التمويل المصرفي الإسلامي، مداخلة مقدمة إلى مؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني، بتنظيم: المركز المالي للمهن المالية والإدارية وأكاديمية الدراسات العليا، ليبيا، 28/27 أبريل 2010.
- 14- عبد العزيز مخيمر، أحمد عبد الفتاح عبد الحليم، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر، 2005.
- 15- عبد اللطيف البشير عبد القادر التونسي، المعايير الشرعية والاقتصادية للتمويل في المصارف الإسلامية، مداخلة مقدمة إلى مؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني، بتنظيم: المركز المالي للمهن المالية والإدارية وأكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، ليبيا، 28/27 أبريل 2010.
- 16- عبد الله بلوناس، الم الص والم والقدرة على المنافسة في ظل اقتصاد السوق بالإسقاط على الحالة الجزائرية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل الم الص والم في الاقتصاديات العربية، جامعة الشلف، 18/17 أبريل، 2006.
- 17- عبد المجيد تيمواوي، مصطفى بن نوي، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري- حالة الجزائر، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 18/17 أبريل 2006.
- 18- فوزي فتات، عبد النور قمار عمراني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كاختيار استراتيجي للتنمية الاقتصادية في الجزائر، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 18/17 أبريل 2006.
- 19- محمد عبده محمد مصطفى، رأس المال المخاطر استراتيجية مقترحة للتعاون بين المصارف الإسلامية، مداخلة مقدمة إلى المؤتمر العلمي السنوي الرابع عشر حول المؤسسات المالية الإسلامية، جامعة الإمارات العربية المتحدة، ماي 2005.
- 20- محمد غربي، عاشور مزريق، الإلتمان الإجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مداخلة مقدمة إلى الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل الم الص والم في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 18/17 أبريل 2006.

## قائمة المراجع

21- محمود عبد الحفيظ المغبوب، المصارف الإسلامية، مأخذ وتحديات واستحقاقات، مداخلة مقدمة إلى مؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني، بتتظيم: المركز المالي للمهن المالية والإدارية وأكاديمية الدراسات العليا، طرابلس، ليبيا، 28/27 أفريل 2010.

22- مصطفى بلمقدم وآخرون، التمويل عن طريق الإيجار كاستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، المؤتمر العلمي الرابع حول الريادة والإبداع: استراتيجية الأعمال في مواجهة تحديات العولمة، جامعة فيلادلفيا، الأردن، 16/15 مارس 2005.

### ← باللغة الفرنسية

1- Nabil ZAIR, Le développement de la petite et moyenne Entreprise en Algérie, séminaire national sur le rôle de la petite et moyenne entreprise dans le développement, université Amar teligi, Laghouat, 8/9 avril 2002.

### ✓ البحوث والدراسات والتقارير

### ← باللغة العربية

1- سامي عبد الباقي، دليل المستثمر لمفهوم ونشاط رأس المال المخاطر، سلسلة توعية المستثمر المصري في مجال سوق المال، الهيئة العامة للرقابة المالية (EFSA)، مصر، جويلية 2010.

3- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا)، الموارد المالية ورأس المال المخاطر وريادة الأعمال في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، الأمم المتحدة، نيويورك، 2007.

4- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، البرامج المالية للمنشأة الصغيرة والمتوسطة في البلدان الأعضاء بمنطقة الإسكوا، الأمم المتحدة، 2004.

5- مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، دليل المعرفة المصرفية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واشنطن، الو-م-أ، 2009.

6- مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، تقرير حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة في دبي، دبي، الإمارات العربية المتحدة، 2013.

7- المكتب الوطني الاستشاري، تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - دراسة مقارنة لبرامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول مختارة، دار الخبرة - مستشارون إداريون، السعودية، أفريل 2008.

### ← باللغة الفرنسية

1- Association Française Des investisseurs Pour La croissance (AFIC), Le livre blanc du capital-investissement, France, Avril 2012.

2- COMMISSION EUROPEENE, L'accès au financement pour les PME, observatoire des PME européen, n°2, Belgique, 2003.

3- Jérôme GLACHANT, Jean-Hervé LORENZI, et Philippe TRAINAR, Private equity et capitalisme français, La Documentation française, Paris, 2008.

4- Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, Bulletin d'information statistique pour les années 2006 à juin 2013.

5- Organisation de coopération et de développement européen (OCDE), Etudes économiques de l'OCDE: chine 2010, éditions OCDE, 2011.

6- Organisation de coopération et de développement européen, Perspectives de l'OCDE sur les pme et l'entrepreneuriat, édition OCDE, 2005.

7- Rapport annuelle de l'AFIC, Activité des acteurs français du capital-investissement en 2012, France, 10 avril 2013.

8- Rapports Annuels de la Banque AL Baraka D'Algérie pour les années 2006 à 2012.

### ← باللغة الانجليزية

1- Ernst & Young, Turning the corner: Global venture capital insights and trends 2013, 2013.

2- Rapport Doing Business 2014, Economy Profile: Algeria.

3- United nations conference on trade and development (UNCTAD), Trade and development report 2008, United nations, New York and Geneva, 2008.

✓ الرسائل الجامعية

◀ باللغة العربية

1- إلياس عبد الله أبو الهيجاء، تطوير آليات التمويل بالمشاركة في المصارف الإسلامية - دراسة حالة الأردن، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في الإقتصاد والمصارف الإسلامية، جامعة اليرموك، الأردن، 2007.

◀ باللغة الفرنسية

1- Nabila SMAILI, Pratique du crédit-bail, analyse de la situation algérienne, Thèse de magister en science économie, université mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2011.

✓ القوانين والمراسيم والأوامر

◀ باللغة العربية

1- القانون رقم 10/90 المؤرخ في 1990/04/14، يتعلق بالنقد والقروض، الجريدة الرسمية، العدد رقم 16 الصادرة بتاريخ 1990/04/18.

2- المرسوم التنفيذي رقم 211/94 المؤرخ في 1994/07/18، يحدد صلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 1994/07/20.

3- المرسوم التنفيذي رقم 319/94 المؤرخ في 1994/01/17، المتضمن صلاحيات وتنظيم وسير وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها، الجريدة الرسمية، العدد 67 الصادرة بتاريخ 1994/10/19.

4- الأمر رقم 22/95 المؤرخ في 26 أوت 1995، يتعلق بخصوصية المؤسسات العمومية، الجريدة الرسمية، العدد 48 الصادرة بتاريخ 1995/09/03.

5- المرسوم التنفيذي رقم 296/96 المؤرخ في 1996/09/08، يتضمن انشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 52 الصادرة بتاريخ 1996/09/11.

6- الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 1996/01/10، يتعلق بالاعتماد الإيجاري، الجريدة الرسمية، العدد رقم 03 الصادرة بتاريخ 1996/01/14.

7- من المرسوم التنفيذي رقم 2000/190 المؤرخ في 2000/07/11، يحدد صلاحيات وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 42 الصادرة بتاريخ 2000/07/16.

9- القانون رقم 12/01 المؤرخ في 2001/07/19، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2001، الجريدة الرسمية، العدد 38 الصادرة بتاريخ 2001/07/21.

10- الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 2001/08/20، يتعلق بتطوير الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 47 الصادرة بتاريخ 2001/08/22.

11- المرسوم التنفيذي رقم 373/02 المؤرخ في 2002/11/11، يتضمن انشاء صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 74 الصادرة بتاريخ 2002/11/13.

12- المرسوم التنفيذي رقم 78/03 المؤرخ في 2003/02/25، يتضمن القانون الأساسي لمشاتل المؤسسات، الجريدة الرسمية، العدد 13 الصادرة بتاريخ 2003/02/26.

13- المرسوم التنفيذي رقم 79/03 المؤرخ في 2003/02/25، يحدد الطبيعة القانونية لمراكز تسهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها، الجريدة الرسمية، العدد 13 الصادرة بتاريخ 2003/02/26.

14- المرسوم التنفيذي رقم 80/03 المؤرخ في 2003/02/25، يتضمن انشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمه وعمله، الجريدة الرسمية، العدد 13 الصادرة بتاريخ 2003/02/26.

15- المراسيم التنفيذية (من 389/03 إلى 402/03) المؤرخة في 2003/10/30، المتضمنة انشاء مراكز التسهيل، الجريدة الرسمية، العدد 67 الصادرة بتاريخ 2003/11/05.

## قائمة المراجع

- 16- القانون رقم 22/03 المؤرخ في 2003/12/28، يتضمن قانون المالية لسنة 2004، الجريدة الرسمية، العدد 83 الصادرة بتاريخ 2003/12/29.
- 17- المرسوم التنفيذي رقم 14/04 المؤرخ في 2004/01/22، يتضمن انشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25.
- 18- المرسوم الرئاسي رقم 13/04 المؤرخ في 2004/01/22، يتعلق بجهاز القرض المصغر، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25.
- 19- المرسوم التنفيذي رقم 14/04 المؤرخ في 2004/01/22، يتضمن انشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25.
- 20- المرسوم التنفيذي رقم 15/04 المؤرخ في 2004/01/22، يحدد شروط الاعانة المقدمة للمستفيدين من القرض المصغر ومستواها، الجريدة الرسمية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 2004/01/25.
- 21- المرسوم الرئاسي رقم 134/04 المؤرخ في 2004/04/19، يتضمن القانون الأساسي لصندوق ضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 27 الصادرة بتاريخ 2004/04/28.
- 22- القانون رقم 16/05 المؤرخ في 2005/12/31، يتضمن قانون المالية لسنة 2006، الجريدة الرسمية، العدد 85 الصادرة بتاريخ 2005/12/31.
- 23- المرسوم التنفيذي رقم 90/06 المؤرخ في 2006/02/20، يحدد كفايات اشهار عمليات قرض الاجار للأصول المنقولة، الجريدة الرسمية، العدد 10 الصادرة بتاريخ 2006/02/26.
- 24- المرسوم التنفيذي رقم 91/06 المؤرخ في 2006/02/20، يحدد كفايات اشهار عمليات قرض الاجار للأصول غير المنقولة، الجريدة الرسمية، العدد 10 الصادرة بتاريخ 2006/02/26.
- 25- القانون رقم 11/06 المؤرخ في 2006/06/24، يتعلق بشركة رأس المال الاستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 42 الصادرة بتاريخ 2006/06/25.
- 26- القانون رقم 12/07 المؤرخ في 2007/12/30، يتضمن قانون المالية لسنة 2008، الجريدة الرسمية، العدد 82 الصادرة بتاريخ 2007/12/31.
- 27- المرسوم التنفيذي رقم 56/08 المؤرخ في 2008/02/11، يتعلق بشروط ممارسة نشاط شركة رأس المال الاستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 09 الصادرة بتاريخ 2008/02/24.
- 28- القرار المؤرخ في 2008/12/27، يحدد مقاييس الكفاءة والاحترافية لمسيرتي شركة رأس المال الاستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 05 الصادرة بتاريخ 2009/01/21.
- 29- الأمر رقم 01/09 المؤرخ في 2009/07/22، يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، الجريدة الرسمية، العدد 44 الصادرة بتاريخ 2009/07/26.
- 30- المرسوم التنفيذي رقم 16/11 المؤرخ في 2011/01/25، يحدد صلاحيات وزير الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، الجريدة الرسمية، العدد 05 الصادرة بتاريخ 2011/01/26.
- 31- القانون رقم 16/11 المؤرخ في 2011/12/28، يتضمن قانون المالية لسنة 2012، الجريدة الرسمية، العدد 72 الصادرة بتاريخ 2011/12/29.

## ◀ باللغة الفرنسية

- 1- Premier article de la convention d'uni droit sur le crédit-bail international, Ottawa, canada, 28 mai 1988.
- 2- troisième article de la convention d'uni droit sur le crédit-bail international, Ottawa, canada, 28 mai 1988.

## ✓ المنشورات

- 1- منشورات مصرف السلام- الجزائر.
- 2- منشورات الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، فرع ولاية قالمة.



- 1- [www.fgar.dz](http://www.fgar.dz).
- 2- [www.snl.Dz](http://www.snl.Dz).
- 3- [www.bea.Dz](http://www.bea.Dz).
- 4- [www.andi.dz](http://www.andi.dz)
- 5- [www.angem.dz](http://www.angem.dz)
- 6- [www.asicom.Dz](http://www.asicom.Dz).
- 7- [www.apsf.org.ma](http://www.apsf.org.ma).
- 8- [www.amic.org.ma](http://www.amic.org.ma).
- 9- [www.Sofinance.Dz](http://www.Sofinance.Dz).
- 10- [www.mlaleasing.Com](http://www.mlaleasing.Com).
- 11- [www.eldjazairidjar.Dz](http://www.eldjazairidjar.Dz).
- 12- [www.sociétégénérale.Dz](http://www.sociétégénérale.Dz).
- 13- [www.Albaraka-bank.com](http://www.Albaraka-bank.com).
- 14- [www.alsalamalgeria.com](http://www.alsalamalgeria.com).
- 15- [www.Albaraka-bank.com](http://www.Albaraka-bank.com).
- 16- [www.arableasing-dz.Com](http://www.arableasing-dz.Com).
- 17- [www.eldjazair-istithmar.Dz](http://www.eldjazair-istithmar.Dz).
- 18- [www.alukah.net/sharia/0/53448](http://www.alukah.net/sharia/0/53448).
- 19- [www.djazairess.com/elayem/205652](http://www.djazairess.com/elayem/205652)
- 20- [www.ubm.org.tn/upload/pdf/s4/Omar\\_belaid.pdf](http://www.ubm.org.tn/upload/pdf/s4/Omar_belaid.pdf).
- 21- [rru.worldbank.org/besnapshots/BecpProfilePDF.aspx?economy=Algeria](http://rru.worldbank.org/besnapshots/BecpProfilePDF.aspx?economy=Algeria).
- 22- [www.onislam.net/arabic/nama/work-fiqh/92856-2001-01-07%2000-00-00.html](http://www.onislam.net/arabic/nama/work-fiqh/92856-2001-01-07%2000-00-00.html).
- 23- [www.lexpressiondz.com/actualite/58591-la-salem-spa-en-cours-de-liquidation.html](http://www.lexpressiondz.com/actualite/58591-la-salem-spa-en-cours-de-liquidation.html).
- 24- [www.financesmediterranee.com/wp-content/uploads/2013/11/istithmar\\_alger\\_2011.pdf](http://www.financesmediterranee.com/wp-content/uploads/2013/11/istithmar_alger_2011.pdf).
- 25- [http://www.financesmediterranee.com/wp-content/uploads/2013/11/istithmar\\_alger\\_2011.pdf](http://www.financesmediterranee.com/wp-content/uploads/2013/11/istithmar_alger_2011.pdf).
- 26- [www.entreprendre-méditerranée.com/docum/colloque-acim-tunis-2006/session3/amiri-egypte-français.pdf](http://www.entreprendre-méditerranée.com/docum/colloque-acim-tunis-2006/session3/amiri-egypte-français.pdf).