

الرقم التسلسلي:

رقم التسجيل: D.BFC / 3C / 07 / 12

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث في العلوم التجارية.
التخصص: بنوك، مالية ومحاسبة.

العنوان

معوقات تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- دراسة حالة الجزائر -

إعداد الطالب: عبدالله قروي

تاريخ المناقشة: 2017 / 04 / 23

أمام لجنة المناقشة المكونة من السادة:

رئيسا	جامعة محمد بوضياف / المسيلة	أستاذ التعليم العالي	أ.د/ مختار معزوز
مشرقا ومقررا	جامعة محمد بوضياف / المسيلة	أستاذ التعليم العالي	أ.د/ يحيى سعيدي
مناقشا	جامعة سطيف	أستاذ التعليم العالي	أ.د/ عبد الناصر روابحي
مناقشا	جامعة محمد بوضياف / المسيلة	أستاذ محاضر -أ-	د/ صلاح الدين شريط
مناقشا	جامعة محمد بوضياف / المسيلة	أستاذ محاضر -أ-	د/ حسين بلعجوز
مناقشا	جامعة البويرة	أستاذ محاضر -أ-	د/ عبد الحميد قرومي

السنة الجامعية: 2017/2016

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر وتقدير

أشكر الله تبارك وتعالى بالحمد والثناء والشكر كما يحبه ويرضاه، على أن وفقني في إنجاز هذا العمل، على ما فيه من ضعف البشر وقصر النظر فما كنت فيه من صواب فهو من محض فضله سبحانه وتعالى ومنه علي، فله الحمد والشكر ونسأل الله التوفيق في الدنيا والآخرة.

قال رسول الله (صلى الله عليه وسلم):

"لا يشكر الله من لا يشكر الناس"

من منطلق هذا الحديث أتقدم بالشكر إلى كل من:

المشرف الأستاذ الدكتور "سعيد يحيى" الذي أتقدم إليه بأسمى آيات الشكر والامتنان، والعرفان والتقدير والمحبة على ما أسداه لي من توجيهاته القيمة، وإرشاداته النيرة، التي دلت لي الصعاب وأنارت لي الدرب، ودفعني قدما لإتمام هذا العمل، وصبره علي بأخلاقه الكريمة فجزاه الله عني خير الجزاء.

كما أتقدم بشكر كل الأساتذة الذين منوا علي بمساعدتهم ومهدوا لي طريق العلم والمعرفة، وإلى كل من ساعدني في إتمام هذا العمل، ولو بكلمة طيبة أو ابتسامة صادقة، إليكم كلكم أخلص التشكرات دون أن أنسى تشكراتي الخالصة للأصدقاء الذين ساعدوني لإتمام هذا العمل.

كما أتوجه بالشكر الجزيل إلى جميع الأساتذة الأفاضل الذين حملوا على عاتقهم مناقشة هذا العمل.

الإهداء

إلى النور
الذي يشع في القلب والعقل ومنبع ضوء الليل والنهار
إلى من سرقا حبي وحناني وسببا عملي وانشغالي
إلى منبع الأمان والحنان إلى والدي ووالدتي...أهدي
عملي...وإلى وطني الجزائر

وإلى رفيقة الدرب والحياة التي صبرت وعاشت مشواري
زوجتي الغالية.
كما أهدي عملي إلى إخوتي وأخواتي، وإلى جميع الأهل
والأقارب، وإلى جميع زملاء الدراسة.
كما أهدي هذا العمل إلى جميع الأصدقاء كل حسب مكانته في قلبي.

الفهرس

فهرس المحتويات

شكر وتقدير

الإهداء

I-V	الفهرس
VI-IX	قائمة الجداول والأشكال
X-XII	قائمة الاختصارات والملاحق
أ-ك	مقدمة

الفصل الأول: مدخل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها

2	تمهيد
3	المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
3	المطلب الأول: التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
6	المطلب الثاني: صعوبة تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
13	المطلب الثالث: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومجالات نشاطها
21	المبحث الثاني: خصائص وأشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
21	المطلب الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
23	المطلب الثاني: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
28	المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
33	المبحث الثالث: مشاكل التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
33	المطلب الأول: المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
39	المطلب الثاني: مفهوم التمويل ومصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
45	المطلب الثالث: المشاكل التمويلية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
52	خلاصة الفصل الأول

الفصل الثاني: الإيجار التمويلي في الفكر المالي

54	تمهيد
55	المبحث الأول: مدخل مفاهيمي للإيجار التمويلي
55	المطلب الأول: التطور التاريخي للإيجار التمويلي
60	المطلب الثاني: مفهوم الإيجار التمويلي
64	المطلب الثالث: ميكائزم عملية الإيجار التمويلي
70	المبحث الثاني: خصائص وأنواع الإيجار التمويلي ومزاياه
70	المطلب الأول: خصائص الإيجار التمويلي
73	المطلب الثاني: أنواع الإيجار التمويلي
77	المطلب الثالث: مزايا الإيجار التمويلي
82	المبحث الثالث: المفاضلة بين الإيجار التمويلي والقرض
82	المطلب الأول: الإيجار التمويلي والقرض
85	المطلب الثاني: أسس تقييم قرار الإيجار التمويلي وقرار الشراء
95	المطلب الثالث: محددات قرار الإيجار التمويلي
99	خلاصة الفصل الثاني

الفصل الثالث: الإيجار التمويلي في الفكر المحاسبي

101	تمهيد
102	المبحث الأول: مدخل مفاهيمي للإيجار التمويلي في الفكر المحاسبي
102	المطلب الأول: رسملة عقود الإيجار التمويلي في الفكر المحاسبي
104	المطلب الثاني: مبررات رسملة عقود الإيجار التمويلي
105	المطلب الثالث: معايير رسملة عقود الإيجار التمويلي
107	المبحث الثاني: محاسبة المستأجر عن الإيجار التمويلي وفق معايير المحاسبة الدولية والأمريكية والإسلامية
107	المطلب الأول: تصنيف الإيجار التمويلي
119	المطلب الثاني: الاعتراف والقياس المحاسبي للإيجار التمويلي
132	المطلب الثالث: الإفصاح المحاسبي عن عقد للإيجار التمويلي
135	المبحث الثالث: محاسبة المؤجر عن الإيجار التمويلي وفق معايير المحاسبة الدولية والأمريكية والإسلامية
135	المطلب الأول: تصنيف الإيجار التمويلي
142	المطلب الثاني: الاعتراف والقياس المحاسبي للإيجار التمويلي
151	المطلب الثالث: الإفصاح المحاسبي عن عقد الإيجار التمويلي
154	خلاصة الفصل الثالث

الفصل الرابع: الإيجار التمويلي في الجزائر

157	تمهيد
158	المبحث الأول: الإيجار التمويلي من الجانب القانوني
158	المطلب الأول: تعريف الاعتماد الإيجاري وصوره
161	المطلب الثاني: الحقوق والالتزامات المترتبة عن عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة
171	المطلب الثالث: الحقوق والالتزامات المترتبة عن عقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة
178	المبحث الثاني: الإيجار التمويلي من الجانب المحاسبي
178	المطلب الأول: مفهوم النظام المحاسبي المالي
183	المطلب الثاني: المعالجة المحاسبية في دفاتر المستأجر
192	المطلب الثالث: المعالجة المحاسبية في دفاتر المؤجر
198	المبحث الثالث: الإيجار التمويلي من الجانب الجبائي
199	المطلب الأول: مدخل للضرائب والرسوم
205	المطلب الثاني: المعالجة الجبائية لعقد الإيجار التمويلي
210	المطلب الثالث: المعالجة الجبائية للحالات الخاصة لعقد الإيجار التمويلي
213	خلاصة الفصل الرابع

الفصل الخامس: الدراسة الميدانية

215	تمهيد
216	المبحث الأول: الإطار المنهجي للدراسة
216	المطلب الأول: منهج الدراسة وأدوات جمع البيانات
219	المطلب الثاني: مجتمع وعينة الدراسة
222	المطلب الثالث: صدق القياس والثبات
231	المبحث الثاني: تحليل خصائص عينة الدراسة
231	المطلب الأول: توزيع افراد العينة حسب الوظيفة والمؤهل العلمي
233	المطلب الثاني: توزيع افراد العينة حسب الجنس والسن والخبرة المهنية
235	المطلب الثالث: توزيع افراد العينة حسب طبيعة النشاط والشكل القانوني للمؤسسة
237	المبحث الثالث: تحليل واختبار فرضيات الدراسة
237	المطلب الأول: تحليل وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي
245	المطلب الثاني: عرض المعوقات القانونية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ...
251	المطلب الثالث: عرض المعوقات المالية والمحاسبية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ..
257	المطلب الرابع: عرض المعوقات الجبائية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
262	خلاصة الفصل الخامس

264	 الخاتمة
269	 قائمة المصادر والمراجع
278	 الملاحق

قائمة الجداول والأشكال

أولاً: قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
01-1	مقارنة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة	5
02-1	تعريف المؤسسة الدولية للتمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	15
03-1	تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	15
04-1	تعريف دول (BRICS) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	17
05-1	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية	18
06-1	تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اساس تنظيم العمل	26
07-1	مقارنة بين المؤسسات الخاصة، العامة والتعاونية	27
08-1	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات	31
09-1	عوائق التسويق الداخلي والخارجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	35
10-1	مؤشرات الحصول على التمويل	45
01-2	المقارنة بين الإيجار التمويلي والإيجار التشغيلي	72
02-2	مزايا الإيجار التمويلي حسب أهداف الأطراف ذات العلاقة	78
03-2	الفروق الرئيسية بين القرض والإيجار التمويلي والإيجار التشغيلي	83
04-2	العلاقة بين التأجير والقرض	85
05-2	العوامل المحددة لقرار التأجير	97
01-3	معايير التصنيف بالنسبة للمستأجر	115
02-3	التصنيف الخاص بالعقارات من وجهة نظر المستأجر	116
03-3	معايير التصنيف بالنسبة للمؤجر	141
04-3	الاعتراف والقياس بعقد الإيجار التمويلي في دفاتر للمؤجر	143
01-5	معلومات عامة عن محاور الاستبيان	217
02-5	درجات مقياس لكثرة الخماسي وطولها	218
03-5	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات النشاط إلى غاية 31 ديسمبر 2015	219
04-5	توزيع ملفات التأهيل حسب الوفد المرافق	221
05-5	الصدق الداخلي لفقرات المحور الأول	223

225	الصدق الداخلي لفقرات المحور الثاني	06-5
226	الصدق الداخلي لفقرات المحور الثالث	07-5
228	الصدق الداخلي لفقرات المحور الرابع	08-5
229	صدق الاتساق البنائي لأداة الدراسة	09-5
230	معامل ألفا كرونباخ لقياس الثبات	10-5
231	توزيع مفردات عينة الدراسة حسب الوظيفة	11-5
232	توزيع مفردات عينة الدراسة حسب المؤهل العلمي	12-5
233	توزيع مفردات عينة الدراسة حسب الجنس	13-5
234	توزيع مفردات عينة الدراسة حسب السن	14-5
234	توزيع مفردات عينة الدراسة حسب الخبرة المهنية	15-5
235	توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة النشاط	16-5
236	توزيع عينة الدراسة حسب الشكل القانوني	17-5
238	نتائج تحليل الجزء الأول من المحور الأول المتعلق بوعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي	18-5
242	نتائج اختبار الفرضية الأولى	19-5
243	نتائج تحليل الجزء الثاني من المحور الأول المتعلق بوجود بنوك تمارس نشاط الإيجار التمويلي	20-5
244	نتائج تحليل الجزء الثاني من المحور الأول المتعلق بوجود مؤسسات مالية تمارس نشاط الإيجار التمويلي	21-5
244	نتائج تحليل الجزء الثاني من المحور الأول المتعلق بوجود شركات تمارس نشاط الإيجار التمويلي	22-5
245	نتائج تحليل المحور الثاني المتعلق بوجود معوقات قانونية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية	23-5
250	نتائج اختبار الفرضية الثانية	24-5
251	نتائج تحليل المحور الثالث المتعلق بوجود معوقات مالية ومحاسبية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية	25-5
257	نتائج اختبار الفرضية الثالثة	26-5
258	نتائج تحليل المحور الرابع المتعلق بوجود معوقات جبائية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية	27-5
261	نتائج اختبار الفرضية الرابعة	28-5

ثانيا: قائمة الاشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
01-1	الغرض من تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	7
02-1	فوائد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	13
03-1	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العمالة والنتاج المحلي الإجمالي	29
04-1	مساهمة القطاع غير الرسمي في العمالة والنتاج المحلي الإجمالي	29
05-1	أهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	34
06-1	أهم أسباب المشاكل الادارية والتنظيمية	37
07-1	أهم أسباب مشاكل العمالة الفنية المدربة	38
08-1	الاحتياجات التمويلية وحجم المؤسسة	41
09-1	أهم أسباب إحجام البنوك عن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	46
10-1	غياب التمويل بالملكية	47
11-1	نسبة الضمانات المطلوبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	48
12-1	توافر المعلومات المالية عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	50
01-2	حجم التأخير على المستوى العالمي خلال الفترة 1997-2012	58
02-2	حجم التأخير على المستوى العالمي حسب المناطق	59
03-2	الإيجارات حسب النوع	60
04-2	أطراف عملية الإيجار التمويلي	64
05-2	ميكانيزم عملية الإيجار التمويلي	68
06-2	البيع وإعادة التأجير	74
07-2	الإيجار التمويلي الرفعي	75
08-2	الإيجار التمويلي المباشر	76
09-2	الرسم البياني للقرار التنسيقي	93
10-2	جدول القرار التنسيقي	94
01-3	الاعتراف والقياس الأولي للإيجار التمويلي	120
02-3	القياس اللاحق لعقد الإيجار التمويلي	122
03-3	التغيير في أحكام عقد الإيجار التمويلي، التجديد والتمديد	125

قائمة الاختصارات والملاحق

أولاً: قائمة الاختصارات

الاختصار	اللغة الأجنبية	اللغة العربية
SNL	Société Nationale de Leasing	الشركة الوطنية للإيجار المالي.
TVA	La taxe sur la valeur ajoutée.	الرسم على القيمة المضافة.
PME/SME	Petites et Moyennes Entreprises/ Small and Medium Entreprises.	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
SBA	Small Business Administration.	إدارة الأعمال الصغيرة.
BRICS	Brazil, Russia, India, China, South Africa.	البرازيل، روسيا، الهند، الصين، جنوب أفريقيا.
OCDE/ OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development.	منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي.
IASB	International Accounting Standards Board.	مجلس معايير المحاسبة الدولية.
FASB	Financial Accounting Standards Board.	مجلس معايير المحاسبة المالية.
FAS13	Financial Accounting Standard 13.	معايير المحاسبة المالية رقم 13.
AARE	The Australian Association for Research in Education.	لجنة البحوث التعليمية الأسترالية.
IASC	International Accounting Standards Committee.	لجنة معايير المحاسبة الدولية.
ASC	Accounting Standards. Committee.	لجنة معايير المحاسبة.
IAS 17	International Accounting Standards.	معيير المحاسبة الدولي رقم 17.
ANSEJ	Agence Nationale de soutien à l'emploi des Jeunes.	الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

ثانيا: قائمة الملاحق

الرقم	البيان	الصفحة
01	وثيقة الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة (Franchise)	278
02	قائمة مؤسسات عينة الدراسة.	279
03	قائمة الأساتذة المحكمين.	281
04	استبيان الدراسة.	282
05	اختبار الاتساق الداخلي.	288
06	اختبار الاتساق البنائي.	292
07	معامل ألفا كرونباخ لقياس الثبات	293
08	الخصائص الديمغرافية لعينة الدراسة.	294
09	تحليل نتائج المحور الأول واختبار الفرضية الأولى.	297
10	تحليل الجزء الثاني من المحور الأول.	299
11	تحليل نتائج المحور الثاني واختبار الفرضية الثانية.	300
12	تحليل نتائج المحور الثالث واختبار الفرضية الثالثة.	301
13	تحليل نتائج المحور الرابع واختبار الفرضية الرابعة.	303

مقدمة

تمهيد:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أكبر الرهانات التي تعول عليها الدول في تطوير اقتصاداتها والنهوض بها خاصة الدول النامية منها، ويتأتى ذلك من إدراك هذه الأخيرة لأهمية الدور الذي تؤديه هذه المؤسسات في المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهذا من خلال دورها في توفير فرص العمل، والتقليل من حجم البطالة وخلق القيمة المضافة والمرونة في الاقتصاد.

رغم الاهتمام المتزايد على المستوى الدولي سواء من طرف الدول المتقدمة منها أو النامية على حد سواء، أو الهيئات الدولية المهمة بتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن هذه الأخيرة تواجهها العديد من التحديات والمعوقات التي تحد من قدرتها على الاستمرارية والبقاء، وبالتالي تحد من قدرتها على القيام بدورها الحيوي المنوط بها في الدفع بعجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وفي مقدمة هذه الصعوبات المشكل المتعلق بالتمويل، خاصة التمويل طويل الأجل لتلبية احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الأصول الرأسمالية المستخدمة في نشاطاتها، وهذا في ظل ظهور أصول رأسمالية ذات تكنولوجيا متطورة، والتي تحتاج إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء عند الإنشاء أو لدى الرغبة في التوسع، أو الحاجة إلى التجديد نتيجة التقادم، ولمواجهة هذه الاحتياجات يتطلب البحث عن مصادر التمويل المناسبة.

يعتبر الاقتراض من البنوك أهم مصادر التمويل التي تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ غالبا ما تقدم هذه الأخيرة التمويل قصير الأجل، على عكس التمويل المتوسط والطويل الأجل، إذ تفرض البنوك قيودا من أهمها ضرورة وجود ضمانات كافية، والتي تحد من قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الحصول على التمويل اللازم بغرض شراء الأصول الرأسمالية التي تحتاجها في أنشطتها، الأمر الذي يستعدي ضرورة البحث عن مصدر تمويلي جديد من اجل التغلب على مشاكل التمويل التقليدية يناسب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك دون الحاجة للضمانات، ويتمثل هذا المصدر التمويلي في الإيجار التمويلي الذي يعتبر أحد أنواع الإيجار شيوخا، الذي يعتبر فيه الإيجار التمويلي مصدر تمويلي تصاعدت أهميته في الفترات الأخيرة كأسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه المؤجر بتأجير الأصول الرأسمالية للاستفادة منها من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أن تُسدد قيمتها على دفعات إيجاريه خلال فترة زمنية في الغالب تغطي العمر الافتراضي للأصل مع إتاحة الفرصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خيار شراء هذه الأصول.

في الوقت الحالي يعد الإيجار التمويلي من أهم مصادر تمويل الاستثمارات الرأسمالية، الذي تعود نشأته إلى الولايات المتحدة الأمريكية التي تعتبر الرائدة في هذا المجال، حيث تأسست فيها أول شركة تمارس نشاط الإيجار في عام 1950، ثم ما لبث أن امتد الاهتمام بهذا النشاط إلى كافة الدول الأوروبية، ومن بينها إنجلترا التي أنشأت فيها أول شركة إيجار في سنة 1960. في ظل تدويل نشاط الإيجار التمويلي وانتشاره فقد كان محل اهتمام العديد من الهيئات المحاسبية الدولية، من بينها مجلس معايير المحاسبة الدولية الذي صدر عنه المعيار المحاسبي الدولي رقم 17 تحت عنوان محاسبة عقود الإيجار، الذي يوضح المعالجة المحاسبية لعقود التأجير التمويلي وكيفية الإفصاح عنها.

تشهد البيئة الاقتصادية الدولية اهتمام متزايد بنشاط الإيجار التمويلي، ومواكبة منها لهذه التطورات فقد أولت العديد من الدول النامية اهتمامها بالإيجار التمويلي بالاعتماد عليه كمصدر من مصادر التمويل، وذلك من خلال إصدار القوانين وسن التشريعات المنظمة لنشاط الإيجار التمويلي، ومن بين هذه الدول الجزائر التي تعتبر حديثة العهد نسبيا بنشاط الإيجار التمويلي، حيث عرفت انطلاقاتها مع الإيجار التمويلي من خلال الأمر 09/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996، الذي يمثل الإطار القانوني المنظم لعمليات الإيجار التمويلي، ثم ما لبثت ان تبنت النظام المحاسبي المالي الذي ينظم المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التمويلي، وهذا مواكبة منها للتطورات الحاصلة في المجال المحاسبي.

أولاً: إشكالية الدراسة

في ظل إدخال نشاط الإيجار التمويلي على مستوى البيئة الاقتصادية الجزائرية، من خلال ظهور العديد من الشركات والبنوك والمؤسسات المالية التي تزاوّل نشاط الإيجار التمويلي، وفي ظل محدودية التمويل التي تواجهه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، يتم طرح الإشكالية التالية:

ما هي المعوقات التي تقف أمام تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؟

بناء على الإشكالية الرئيسة يتم طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- 1- ما مدى وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي؟
- 2- ماهي الأسس المعتمدة للمفاضلة بين قرار الإيجار التمويلي وقرار الاقتراض؟
- 3- ما هي متطلبات الاعتراف والقياس عن عقود الإيجار التمويلي، والإفصاح عنها من الجانب المحاسبي؟
- 4- هل توجد معوقات مالية وغير مالية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؟

ثانياً: الفرضيات

للإجابة على الإشكالية المطروحة تم طرح الفرضيات التالية:

- 1- يوجد وعي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي عند مستوى معنوية 5%.
- 2- توجد معوقات قانونية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية عند مستوى معنوية 5%.
- 3- توجد معوقات مالية ومحاسبية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية عند مستوى معنوية 5%.
- 4- توجد معوقات جبائية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية عند مستوى معنوية 5%.

ثالثاً: أهمية الدراسة

تكمن أهمية الدراسة في تزامنها مع التغيير الحاصل في البيئة المحاسبية الدولية، المتمثل في سعي كل من مجلس معايير المحاسبة الدولية ومجلس معايير المحاسبة الأمريكية لتطوير معيار المحاسبة الحالي المتعلق بعقود الإيجار، الذي يعود إلى توجه الاهتمام الدولي المتزايد بنشاط الإيجار التمويلي.

تتجلى أهمية الدراسة في أهمية الإيجار التمويلي الذي يعتبر مصدر تمويل حديث نسبياً على مستوى البيئة الاقتصادية الجزائرية، إضافة إلى سعي الدولة الجزائرية إلى توجيه هذا المصدر التمويلي إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال إنشاء أول شركة عمومية للإيجار المالي في الجزائر (SNL) سنة 2011، والموجه أساساً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لها سنتي نشاط على الأقل، لتعرض عليها إمكانيات تمويل جديدة، بالإضافة أيضاً تكن أهمية الدراسة في الإسهام في إدراك المؤسسات الاقتصادية وبدرجة أولى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للأهمية الخاصة بالإيجار التمويلي كأحد وسائل التمويل، مما يساعد هذه المؤسسات للوصول إلى الأصول الرأسمالية ذات التكنولوجيا الحديثة والتي تحتاجها لممارسة أنشطتها، والتعرف عليه باعتباره مصدر تمويل جديد في السوق الجزائري. كما تنبع أهمية هذه الدراسة من الأهمية والدور الحيوي الذي تؤديه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تعزيز كل من التنمية الاقتصادية والاجتماعية، عن طريق زيادة المنافسة، وتشجيع الابتكار، وخلق فرص العمل.

رابعاً: أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

- 1- التعرف على ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والدور الحيوي الذي تؤديه هذه المؤسسات في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وإبراز أهم المشاكل التمويلية التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- 2- تسليط الضوء على مفهوم الإيجار التمويلي والألية التي يعمل بها هذا المصدر التمويلي، بالإضافة إلى التعرف على أنواعه، والمزايا التي يوفرها هذا المصدر التمويلي للنهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- 3- إبراز الأسس المعتمدة في المفاضلة بين قرار الإيجار التمويلي وقرار الاقتراض لشراء الأصل.
- 4- التعرف على المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التمويلي حسب كل فكر محاسبي، وهذا من خلال التعرف على الأسس المعتمدة في اغراض التصنيف، وكذلك التعرف على القياس والإفصاح عن هذه العقود في القوائم المالية.
- 5- التعرف على مختلف المعوقات التي تقف أمام تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، بغرض تعزيز أنشطة الإيجار التمويلي كوسيلة لتمويل لهذه المؤسسات.
- 6- الوقوف على مدى وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي كمصدر من مصادر التمويل.

خامساً: الدراسات السابقة

- 1- دراسة Mohamed Amiri بعنوان "Challenges and opportunities in reaching SME through Leasing" "Egypt Experience"، مقالة، 1998.

تهدف هذه الدراسة إلى البحث عن التحديات التي تواجه الإيجار كألية لتوفير التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى التعريف بالفرص التي يوفرها الإيجار لهذه المؤسسات. وتوصلت الى أن هناك إمكانية جيدة لإشراك شركات الإيجار في توفير خدماتها لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مصر، ومع ذلك فإن هناك بعض الشركات التي تشعر بالقلق إزاء المخاطر العالية، التي قد تترتب عن تمويل هذه المؤسسات، مما قد يؤدي إلى استراتيجيات التسعير العالية، أو الحاجة إلى الودائع الأولية.

توصلت الدراسة أيضا إلى ان وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنشطة التأجير التمويلي في مصر غير ملحوظ حيث أن ما يقارب النصف من هذه المؤسسات لا يعلمون حتى بوجود شركات الإيجار في مصر، على الرغم

من هذا النقص في الوعي بالإيجار، أظهرت المقابلات التي أجريت مع هذه الأخيرة اهتمامها بنشاط الإيجار، وبعبارة أخرى تم التوصل أن التمويل عن طريق الإيجار يكون أكثر جاذبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مقارنة بالتمويل من البنوك في مصر. من الناحية القانونية فالقانون المصري على الرغم من توفيره حوافز لشركات الإيجار للعمل في السوق المصرية، لا تزال هناك بعض أوجه القصور، والتي ترتبط خاصة بطول فترة اصدار أمر قضائي لاسترجاع الأصل المؤجر وتطبيق هذا القرار، بالإضافة إلى ان هناك نوع واحد فقط يتم تطبيقه في مصر هو الإيجار التمويلي، ومن بين المعوقات أيضا ارتفاع نسبة شركات الإيجار غير النشطة في السوق المصري، بالإضافة إلى صعوبة الحصول على التمويل، والصعوبات المتعلقة بإجراءات التحقيق عن العملاء، نظراً لغياب التاريخ الائتماني أو البنكي لهذه المؤسسات. وفي الأخير ضرورة التغلب على هذه التحديات حتى لا تعيق نجاح وفعالية أنشطة الإيجار بهدف تسهيل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز نموها وتنميتها.

2- دراسة محمود صبح بعنوان "قضايا الاستئجار التمويلي بين المنظرين الأكاديميين والممارسين العمليين" مقالة، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، جامعة عين شمس، 1999، مصر.

تهدف هذه الدراسة لمعرفة اراء كل من المنظرين الأكاديميين، والممارسين العمليين في مصر في قضايا استخدام الاستئجار التمويلي للأصول، وتوضيح ما إذا كان هناك اتفاق أم اختلاف بين هذه الآراء. توصلت هذه الدراسة ان هناك اتفاق بين المنظرين الأكاديميين بالنسبة لمفاهيم وأساليب التعامل مع القضايا التي يطرحها الاستئجار التمويلي كوسيلة للحصول على الأصول، كما ان هناك ميلا لاتفاق الممارسين العمليين مع المنظرين الأكاديميين في المفاهيم والأساليب، والاستثناء الوحيد هو القضية الخاصة بحساب صافي الميزة الاستئجارية للأصل، اذ تم رفضه لتحقيقه صافي قيمة حالية سالبة عند تقييمه استثماريا. اظهرت هذه الدراسة أيضا ان غالبية الممارسين العمليين المصريين يرون أن الاستئجار التمويلي هو بديل للديون، وأن أهم سبب لاستخدامه هو تجنب مخاطر التقادم في الأصول، وجميعهم يتوقعون زيادة استخدامه في المستقبل.

3- دراسة Robert Bedford بعنوان "The Importance of Company and the Asset Characteristics in the Use of Leasing Finance in the United Kingdom"، أطروحة دكتوراه، جامعة سترانكلايد، 2002، إنجلترا.

تناولت هذه الدراسة نظام الإيجار من خلال التحليل على جانبين رئيسيين، أولا عن طريق استخدام تدابير أكثر شمولية للالتزام الضريبي للشركات، ثانيا والأهم من ذلك من خلال النظر في القضايا الناجمة عن البيئة التي يعمل فيها الإيجار، مع التركيز بوجه خاص على خصائص الشركة، والأصول كمحددات لقرار استخدام الإيجار التمويلي

والإيجار التشغيلي. وتوصلت الدراسة على أن فرضية الضرائب التقليدية لاستخدام عقود الإيجار التمويلي تم تأييدها ولكن بشكل هامشي، وأكدت الدراسة أن العلاقة بين الإيجار التمويلي والتمويل بالديون هي علاقة بدائل. وأخيرا خصائص الشركة والأصول مثل الحجم والسيولة والربحية أظهرت أيضا أنها من المحددات المؤثرة في استخدام عقود الإيجار التمويلي، أما فيما يخص استخدام الإيجار التشغيلي فقد بدا في الوقت نفسه أنه لا يؤثر على استخدام الشركة للدين في التمويل، ولا على الوضعية الضريبية للمستأجر.

4- دراسة Sarah Jane Thomson بعنوان "The Role of Leasing in UK Corporate Financing Decisions"

Accounting Treatment and Markets Impact، أطروحة دكتوراه، جامعة ستارلينغ، 2003، إسكتلندا.

تناولت هذه الدراسة التحقيق في كل من الدور الحالي للإيجار على قرارات التمويل للشركات، ودورها المستقبلي في ضوء المقترحات الجديدة الخاصة بالحاسبة عن عقد الإيجار، حيث أجريت دراسات استقصائية لجانبين منفصلين للشركات الصناعية في المملكة المتحدة البريطانية، من خلال التحقيق في قرارات التمويل للشركات والإيجار، إذ تقدم هذه الدراسة تحليلاً شاملاً لقرارات التمويل للشركات والإيجار، وهذا في المملكة المتحدة البريطانية، وكذلك الآراء ووجهات النظر بالنسبة لهذه الشركات بشأن التعديلات الجديدة في الحاسبة عن عقد الإيجار. أبرزت هذه الدراسة وجود صعوبات في تحليل قرارات التمويل والإيجار للشركات، من خلال نشوء التعقيد، والتعدد في الأبعاد، كما اظهرت نتائج هذه الدراسة إلى أن بعض ميزات المقترحات الجديدة الخاصة بالحاسبة عن عقد الإيجار تقتصر على التطور في الجودة العالية لمعايير الحاسبة عن الإيجار.

5- دراسة شركة فيني للاستشارة في المال والأعمال بعنوان "تطبيق التأجير التمويلي في قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة"، وزارة المالية، 2004، مصر.

تهدف هذه الدراسة إلى بحث المعوقات أمام عملية التأجير التمويلي كوسيلة لزيادة تمويل المؤسسات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، ودراسة مدى إمكانية الاستفادة من تلك الأداة التمويلية الهامة من أجل تحقيق خدمة أفضل للاحتياجات الحقيقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. خلصت الدراسة على انخفاض مستوى الوعي بالتأجير التمويلي كمنتج مالي لعينة عملاء من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى ضعف المعرفة من جهة شركات التأجير التمويلي فيما يتعلق بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يضاف إلى ذلك عدد من القيود التي أعربت عنها شركات التأجير التمويلي والتي أثرت سلباً على مشاركة هذه الشركات مع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن بين هذه القيود ظروف الاقتصاد الكلية غير المواتية في البلاد، ووجود قصور في البيئة القانونية والتنظيمية، ونقص

مصادقية معلومات السوق، وصعوبة إجراءات التحري عن العملاء، وكذلك الصعوبة التي تجدها بعض شركات التأجير التمويلي في الحصول على رأس المال، وحاجتها لأداة ضمان تغطي المخاطر المتعلقة بالتأجير التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعلى الرغم من هذه القيود، إلا أن هناك إمكانية جديدة لتطوير سوق التأجير التمويلي في مصر وتشجيعه كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

6- دراسة محمد عمر الحضار بعنوان "محاسبة عقود الإيجار دراسة تطبيقية في شركة طيران الخطوط الجوية اليمنية"، أطروحة دكتوراه، جامعة دمشق، 2005، سوريا.

تناولت هذه الدراسة نظام التأجير بصفة عامة من خلال توضيح الأنواع المختلفة لعقود الإيجار، مع التركيز على عقود الإيجار التمويلي، كما ألفت الضوء على قرار التأجير التمويلي والعوامل المؤثرة فيه، بالإضافة إلى دراسة وتحليل المعالجة المحاسبية لعقود التأجير التمويلي طبقاً لمعايير المحاسبة الدولية والأمريكية والبريطانية. وكذلك دراسة وتحليل التشريعات المحاسبية والضريبية اليمنية بغية الكشف عن مدى تماشي ما تضمنته من قواعد محاسبية لمعالجة عمليات التأجير التمويلي مع الاتجاهات المعاصرة لأسس هذه المعالجة. فيما يخص الدراسة العملية فقد جسدت من خلال دراسة ميدانية للعوامل التي من شأنها أن تؤثر في رغبة كل من الشركات اليمنية والبنوك التجارية في استخدام عقود الإيجار، بالإضافة إلى دراسة تطبيقية في شركة الخطوط الجوية اليمنية بغرض معرفة مدى التزامها بمتطلبات القياس والإفصاح عن عقود الإيجار وفقاً للمعايير المحاسبية الدولية. توصلت الدراسة إلى أن كل من الشركات اليمنية لديها الرغبة في تطبيق نظام الإيجار، وكذلك وجود الرغبة من طرف البنوك التجارية في تمويل الشركات اليمنية بهذه الصيغة من التمويل، كما توصلت أيضاً إلى عدم وجود معايير محددة تعتمد عليها شركة الخطوط الجوية اليمنية في تصنيف عقود الإيجار، بالإضافة إلى عدم الإفصاح عن التفاصيل الخاصة بهذه العقود في القوائم المالية.

7- دراسة Bilal al Sugheer and Murat Sultanov بعنوان "Leasing in the Middle East and Northern Africa region"، مقالة، البنك الدولي، 2010، الولايات المتحدة الأمريكية.

تطرقَت هذه الدراسة لنشاط الإيجار في دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وأبرزت أنه على الرغم من وجود هذا النشاط في هذه الدول، إلا أن قطاع الإيجار عموماً بالمقارنة الدولية نجده أقل تطوراً، بالإضافة إلى أن هناك الكثير من الإمكانيات لتحقيق المزيد من النمو في هذا القطاع. يتم استغلال هذه الإمكانيات إذا استطاع واضعي السياسات في دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من معالجة القيود التنظيمية والمؤسسية القائمة، التي تعيق نمو هذه الصناعة، وتشمل هذه القيود عدم وجود إطار قانوني فعال، والذي من شأنه التقليل من الغموض وتقديم

تعاريف واضحة للإيجار، وتوضيح حقوق ومسؤوليات أطراف عقد الإيجار. يعرقل نمو هذه الصناعة أيضا عدم وجود سجلات للأصول المؤجرة، وعدم فعالية الآليات القانونية لاسترجاع هذه الأصول. أيضا من العراقيل محدودية الوصول إلى التمويل طويل الأجل بمعدل ثابت، التي تؤدي بشركات الإيجار إما بتقييد محفظة التأجير، أو تقديم معدل متغير للإيجارات، ونقل هذه المخاطر إلى عملائها، وأخيرا العراقيل المتعلقة بالقواعد الضريبية تحد من جاذبية الإيجار.

8- دراسة Bennouna Ahmed بعنوان "Aspects fondamentaux du crédit-bail mobilier au Maroc"

"Arbitrage entre le crédit-bail et l'emprunt"، أطروحة دكتوراه، جامعة باريس دوفين، 2012، فرنسا.

أما فيما يخص هذه الدراسة فقد تم التطرق للجانب القانوني والمحاسبي والاقتصادي، إضافة إلى الجانب الضريبي وهذا لإيجار المنقولات في المغرب، مع تسليط الضوء على أوجه التشابه والاختلاف الأساسية بينه وبين إيجار المنقولات في فرنسا. تناولت هذه الدراسة أيضا قرار المفاضلة بين التمويل عن طريق الإيجار، والتمويل بالقروض المصرفية للأصول المنقولة في المغرب مع التركيز على المقارنة بين التكاليف الحالية بعد الضرائب لكلا النوعين من التمويل من أجل تحديد أيهما أفضل بالنسبة للمؤسسة. وخلصت هذه المقارنة إلى أن قرار المفاضلة بين طريقتي التمويل يعتمد على كل من طبيعة المعدات التي سيتم تمويلها، والاستقطاع من عدهم للرسم على القيمة المضافة ونظام مخصصات الاهتلاك الجبائي، والتكلفة المتوسطة المرجحة لرأس مال المؤسسة.

9- دراسة Mosharref Hossain بعنوان "Leasing: An Alternative Financing Mechanism for SMEs"

مقالة، مجلة البحوث المتقدمة، 2013، الولايات المتحدة الأمريكية.

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد الوضع الراهن لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقيود تمويلها، وعرض الوضع الحالي للتمويل عن طريق الإيجار من قبل البنوك والمؤسسات المالية غير البنكية، مع دراسة كيفية استخدام الإيجار كبديل تمويلي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بنغلاديش وزيادة فرصة حصولها على التمويل. توصلت هذه الدراسة إلى أن 46.67% من المؤسسات التي استطاعت الحصول على التمويل من المؤسسات المالية الرسمية، وفقط 7.14% منها استفادت من خدمات الإيجار، لذلك تم اقتراح ضرورة تطوير قطاع الإيجار كوسيلة لتقديم التمويل وزيادة المنتجات المالية في السوق، من شأنه أن يقدم طريقا لوصول التمويل إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تختلف هذه الدراسة عن الدراسات السابقة في عدة جوانب تتمثل فيما يلي:

- ركزت هذه الدراسة على الإيجار التمويلي (Financial leasing) الذي يعتبر أكثر أنواع الإيجار انتشارا وشيوعا، على عكس الدراسات السابقة التي تطرقت للإيجار بصفة عامة دون التمييز بين أنواعه المختلفة، أي تطرقت

للإيجار التمويلي والإيجار التشغيلي معا، واللذان يندرجان تحت مصطلح الإيجار (Leasing) هذا من جهة، ومن جهة أخرى بالرغم ان اعتماد الدراسات السابقة على مصطلح التأجير التمويلي، إلا أنها في حقيقة الأمر تتطرق للإيجار وليس للإيجار التمويلي وهذا راجع للتمييز القانوني بين المصطلحات.

- تختلف هذه الدراسة أيضا عن الدراسات السابقة في كونها تطرقت للمعوقات التي تحول بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والإيجار التمويلي كمصدر تمويلي، على عكس أغلب الدراسات السابقة التي لم تتطرق لهذه المعوقات، ولا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

-على الرغم من تشابه بعض الدراسات السابقة مع هذه الدراسة في تطرقها للمعوقات، وتركيزها على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا من خلال التطرق للمعوقات التي تواجه نشاط الإيجار التمويلي كوسيلة لزيادة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها تطرقت إليها من وجهة نظر المؤجرين، أي البحث عن المعوقات التي تواجه المؤجرين والتي تحول دون تقديمهم لخدمات الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على عكس هذه الدراسة التي تطرقت لهذه المعوقات من وجهة نظر المستأجرين، المتمثلين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تحول بينها وبين تطبيقها للإيجار التمويلي.

سادسا: منهج الدراسة

وفقا لطبيعة الدراسة تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي من خلال وصف الإيجار التمويلي من جوانبه المختلفة بالنسبة للجزائر، والتطرق إليه من منظور كل من الفكر المالي والفكر المحاسبي، بالإضافة إلى التطرق إلى ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها. والاعتماد على الاستبيان للوصول إلى اهم المعوقات التي تقف امام تطبيق المؤسسات الصغيرة الجزائرية للإيجار التمويلي كمصدر تمويلي لها، والوقوف على وعي هذه المؤسسات بأهمية الإيجار التمويلي.

سابعا: حدود الدراسة

تتمثل حدود الدراسة في الحدود الزمانية، والمكانية التالية:

- الحدود الزمانية: اقتصرت الحدود الزمنية للدراسة الميدانية اقتصرت على سنة 2016، من أجل الوقوف على وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وخاصة تلك التي تنشط في ولاية سطيف بأهمية الإيجار التمويلي، وأهم المعوقات التي تحول بينها وبين هذا المصدر التمويلي.

- الحدود المكانية: تتمثل الحدود المكانية للدراسة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، مع التركيز على عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في ولاية سطيف.

ثامنا: خطة الدراسة

لتحقيق اهداف الدراسة تم تقسيمها إلى جانبين أحدهما نظري والآخر تطبيقي، حيث أن الجانب النظري من الدراسة قسم إلى أربعة فصول أساسية، تم فيها تخصيص الفصل الأول لمدخل مفاهيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها، في حين خصص كل من الفصل الثاني والثالث على التوالي إلى الإيجار التمويلي من منظور كل من الفكر المالي والفكر المحاسبي، أما الفصل الرابع والأخير من الجانب النظري تم تخصيصه للجوانب المختلفة للإيجار التمويلي في الجزائر.

الجانب التطبيقي من الدراسة خصص للتعرف على المعوقات التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، بالاعتماد على عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في ولاية سطيف، بالإضافة إلى الوقوف على وعيها بأهمية الإيجار التمويلي كمصدر تمويلي لها.

الفصل الأول:

مدخل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
ومشاكل تمويلها.

تمهيد

في ظل توجه اهتمام دول العالم كافة وبصفة خاصة النامية منها التي تعاني اختلالات في اقتصاداتها، وكذا المنظمات والهيئات الدولية والإقليمية نحو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا نظرا لتزايد الوعي بين هذه الدول بأهمية هذه المؤسسات من خلال الدور الحيوي الذي تؤديه في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، والمتثلة في توفير مناصب الشغل والتقليل من معدلات البطالة، ومساهمتها في خلق القيمة المضافة. في هذا السياق تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمثابة عنصر هام في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال تحقيقها لأهداف اقتصادية ذات أبعاد اجتماعية.

رغم أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتل محور اهتمام كبير في الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء إلا أنه لحد الآن لا يوجد تعريف موحد لهذه المؤسسات متفق عليه بين هذه الدول، إضافة إلى تعدد المعايير المعتمدة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تتباين من دولة لأخرى، كما تجدر الإشارة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه عدة مشاكل تؤثر على نمو واستمرارها، والتي من أهمها مشكل التمويل.

للإلمام في هذا الفصل بمختلف الجوانب المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث أساسية، خصصت للتعرف على أهم العوامل والصعوبات التي تطرح إشكالية إيجاد تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومختلف التجارب الدولية في تعريفها، وصولا إلى تعريفها في الاقتصاد الجزائري، إضافة إلى التعرف على خصائص وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومختلف اشكالاتها، كما تم التطرق فيها أيضا إلى المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات مع التركيز على مشكل التمويل.

المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن التطرق إلى موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتطلب تحديد مفهوم لهذه المؤسسات من أجل توضيح معالمها، وتحديد مجالات تدخلها. تم تخصيص هذا المبحث للتعرف على التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الوقوف على العوامل التي تدفع إلى التوجه نحو هذا النوع من المؤسسات، والتطرق إلى أهم الصعوبات التي تطرح إشكالية إيجاد تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع إلقاء نظرة على مختلف التجارب الدولية في إيجاد تعريف لها، وصولاً إلى تعريفها في الاقتصاد الجزائري، وإيضاح أهم المجالات التي تنشط فيها هذه المؤسسات.

المطلب الأول: التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تطورت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر الزمن، حيث "ان جل المؤسسات الإنتاجية الكبيرة اليوم والتي أصبحت مؤسسات عابرة للقارات كانت في بداية مراحلها عبارة عن مؤسسات صغيرة في صيغة ما كان يصطلح عليه المانيفاكشور في بداية تشكل النظام الاقتصادي الرأسمالي خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر، غير أن بعض الكتابات تشير إلى أن المؤسسات الصغرى نشأت في الصين في أواخر أربعينيات القرن الماضي، وفي أوائل خمسينياته في الولايات المتحدة ومنتصف ستينياته في اليابان، وحضت برعاية الحكومات والمنظمات المحلية من خلال إصدار التشريعات التي حققت لها الاستقرار، الحماية، النمو والتطور وذلك بإنشاء المؤسسات والأجهزة التي تقوم برعايتها ومساعدتها على تسويق منتجاتها وحمايتها من التغيرات المفاجئة في أسعار عوامل الإنتاج، وذلك بتقديم الإعانات والقروض، وتعتبر اليابان في طليعة الدول الأكثر تنظيمًا لهذه المؤسسات، في حين يعتمد الاقتصاد الصيني على المؤسسات الصغيرة التي هي محور النشاط الاقتصادي، وتعمل الدولة حالياً على تملكها للقطاع الأهلي، وتنتهج هذه الدول عدة سياسات لدعمها تتمثل على الأخص في الإعفاء من الضرائب ووضع النظم التمويلية المساندة بالإضافة إلى التدريب والتأهيل والمشورة الفنية".¹

تبين العديد من التحاليل والبحوث الميدانية التي تمت منذ منتصف الثمانينات من القرن الماضي أن الاهتمام كان يركز على العلاقة القائمة بين الحجم الأمثل للمؤسسة ومساهمتها في النمو الاقتصادي، والتكنولوجي والجهوي، والاجتماعي، وهو ما يعكس التغيير الجذري في النظرة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها ليست

¹ - قاسمي كمال، إعادة هندسة نظم إدارة الجودة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011، ص 148.

مرحلة من تطور وحدات الانتاج بل كيان مختلف في طريقة ادارته، تسييره، انتاجه ومعالجته للمشاكل والصعوبات.¹

نظرا للمميزات التي تتصف بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك فيما يتعلق "بالمقاومة الكبيرة للعوامل أو الضغوطات الخارجية عن طريق استغلال مواردها الطبيعية والبشرية، فإنها استطاعت أن تثبت وجودها من خلال مرونتها وقدرتها الكبيرة على تخطي الأزمات الاقتصادية، ونظرا لما تمنحه هذه المؤسسات للاقتصاد من مناصب شغل وقيمة مضافة، فقد تزايد عددها بصفة كبيرة في الدول الصناعية الأوروبية منذ السبعينات مقارنة بالمؤسسات الكبرى، حيث أصبح عددها في الاتحاد الأوروبي 18 مليون مؤسسة، بينما بلغ في الولايات المتحدة الأمريكية 22 مليون مؤسسة".²

تتصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسيطرة نمط الملكية الفردية أو العائلية، ويترب عن ذلك ارتباط الادارة ارتباطا وثيقا بالملكية ما يكسبها المرونة والسرعة في اتخاذ القرارات والتكيف مع الاوضاع والتغيرات البيئية المحلية أو الدولية ما يمنحها صفة الاستقلالية في الادارة، وذلك على نقيض المؤسسات الكبيرة التي تأخذ عادة شكل شركات مساهمة، اذ يؤدي الفصل بين الملكية والادارة في هذه الخاصة جد ملائمة لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتجعلها أكثر مرونة في التعامل مع التغيرات الطارئة.³

لقد "أدركت معظم دول العالم وبمرور الوقت، أن مما لا شك فيه أن المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا له أهمية في اقتصاديات مختلف هذه الدول من خلال دورها في تنمية المجتمعات المحلية، وبما يتناسب مع إمكانياتها المتاحة مع وجود إمكانية مراعاة التقسيم الطبيعي للعمل ورأس المال بين الوحدات المختلفة مما يحقق في النهاية هدف التكامل"⁴، في ظل المميزات التي تختص بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النهوض باقتصاديات الدول، حيث ان هذه الأخيرة أخذت مكانتها سواء من حيث الأهمية أو من حيث الاهتمام، وهذا مقارنة بالمؤسسات الكبيرة التي تختلف عنها في عدة جوانب، وهذا ما يوضحه الجدول التالي الخاص بالمقارنة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة.

¹ - عماري جمعي، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، أطروحة دكتوراه غير منشورة في علوم التسيير، جامعة باتنة، 2011، ص 42.

² - شيبان اسيا، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009، صص 3-5.

³ - عماري جمعي، مرجع سابق، ص 42.

⁴ - بن التركي زينب، دور تكنولوجيا الإعلام والاتصال في تسيير العلاقة بين الزبون والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2008، ص 5.

الجدول رقم (1-1)

مقارنة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة

المؤسسات الكبيرة	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	مجال المقارنة	
- مجلس ادارة أو جمعية - طويل الاجل / اساس علمي - هيكل تنظيمي ومستويات إشرافيه - انظمة اشراف وتحفيز واتصالات - انظمة مركزية ولا مركزية	- فردية عادة - قصير الاجل/غير علمي - غياب هيكل تنظيمي أو بساطته في - أحسن الاحوال - اساس شخصي، ومركزية ومباشرة	- الادارة العليا - التخطيط - التنظيم - التوجيه - الرقابة	الجوانب الادارية
- يعتمد على اساليب علمية - وجود انظمة تسويقية - اموال خاصة ومفترضة - متجددة - انظمة عاملين	- محدود ويعتمد على الاجتهاد - محدود النطاق / نشاط بيعي عادة - محدود / ذاتي غالبا - بسيطة - قرارات فردية	- الانتاج - التسويق - التمويل - التكنولوجيا - ادارة الافراد	جوانب النشاط

المصدر: عماري جمعي، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، أطروحة دكتوراه غير منشورة في علوم التسيير، جامعة باتنة، 2011، ص 43.

يتضح من الجدول أعلاه المتعلق بالمقارنة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز عن المؤسسات الكبيرة في عدة جوانب من أهمها:¹

- تتصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ناحية اجراءات الانشاء بسهولة وبساطة اجراءات الانشاء، على عكس المؤسسات الكبيرة اين تكون هذه الاجراءات معقدة وتستغرق وقتا اطول وذلك بغرض حماية مصالح المساهمين؛
- تتصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ناحية رأس المال بقله راس المال المطلوب نسبيا لإنشائها، وهي غالبا تعتمد على المصادر الذاتية لأصحاب هذه المؤسسات، حيث تعد المصادر الخارجية للتمويل محدودة، وذلك على عكس المؤسسات الكبيرة التي بإمكانها الحصول على التمويل بطرق متعددة، خاصة منها تلك المتعلقة بطرح أسهم جديدة لزيادة رأس مالها؛
- تتصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الناحية الادارية بما يلي:
- وجود حافز أكبر للعمل، وهذا امر طبيعي نظرا لارتباط الادارة بالملكية حيث يكون المالك أكثر حرصا على استمرارية المؤسسة وبقائها من المديرين الاجراء؛

1 - عماري جمعي، مرجع سابق، صص 43-44.

- تكون الرقابة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر فعالية منها في المؤسسات الكبيرة، نظرا لضيق مجال النشاط؛
 - نتيجة لتركز السلطة في يد المدير المالك، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بالسرعة في اتخاذ القرارات.
- لقد فرضت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفسها منذ السبعينيات من القرن الماضي، وهذا نظرا لعوامل عدة تمثلت فيما يلي:¹
- عوامل متعلقة بالمؤسسات الكبيرة: تندرج ضمنها ضعف نموذج المؤسسة الكبيرة في التأقلم مع ظروف المحيط الاقتصادي والاجتماعي والسياسي، وتحليها عن بعض الأنشطة التي كانت في السابق حكرًا إلا عليها، وذلك بفعل آثار ونتائج نظرية تقسيم السوق والمقاولة من الباطن؛
 - عوامل متعلقة بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة: تأخذ هذه العوامل جوهرها من خلال دور ومميزات هذا النوع من المؤسسات، وذلك من خلال توزيعها عبر كافة المناطق مما يسهل عملية توزيع الثروة واليد العاملة، ومساهمتها في تحسين ظروف العمل، وفضلا عن ذلك تلعب دورا فعالا في الإبداع التكنولوجي كما أنها تعتبر بمثابة النواة الأولى لنشأة الصناعات والمشاريع الكبرى؛
 - عوامل متعلقة بالمحيط الاقتصادي: تندرج ضمن هذه العوامل سياسات التحرير المالي والنقدي التي ساعدت على نشأة اللامركزية في التسيير وانسحاب الدولة من العديد من الأنشطة الاقتصادية، خاصة في الدول النامية والدول التي كانت تنتهج النهج الاشتراكي، وفي مقابل انسحاب الدولة برزت سياسات الدعم الحكومي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة الخاصة.

المطلب الثاني: صعوبة تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة هامة في مختلف اقتصاديات الدول سواء تعلق الأمر بالدول المتقدمة، أو بالدول النامية على حد سواء، وهذا من حيث الأهمية والاهتمام الكبيرين اللذان تحظى بهما هذه المؤسسات من طرف هذه الدول، إضافة إلى المنظمات والهيئات الدولية والإقليمية المهتمة بتنمية هذه المؤسسات، وهذا راجع إلى إدراك هذه الأخيرة للدور الحيوي الذي تؤديه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاداتها، ويتجلى أساسا في تطوير وتنويع الاقتصاد، الأمر الذي يتطلب معه ضرورة صياغة وتبني تعريف واضح وشامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من شأنه أن يحقق مجموعة من الأهداف خدمة لتنمية هذه المؤسسات والتي تم توضيحها في الشكل التالي:

1 - العايب ياسين، إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2010-2011، صص 180-181.

الشكل رقم (1-1)

الغرض من تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، تقرير حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة في دبي، مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، دبي، 2013، ص 10.

يتضح من خلال هذا الشكل أن إعطاء تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من شأنه أن يؤدي إلى تنمية هذه المؤسسات، وذلك ان وجود تعريف موحد وشامل من شأنه أن يجمع بين العديد من المهتمين والفاعلين بتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اختلاف انواعهم هذا من جهة، ومن جهة أخرى خلق نوع من التنسيق والتعاون الفعال فيما بينهم للاستفادة من مختلف الخبرات.

ان إعطاء تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من شأنه أن يمثل قاعدة أساسية تعكس الوضع والحالة التي تتواجد فيها هذه المؤسسات، وهذا بغرض اتاحة الفرصة لتنميتها من خلال تقديم البرامج والمبادرات والامتيازات التنموية المتعددة الموجهة خصيصا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويقدم التعريف أساسا لتقييم أداء هذه المؤسسات ومدى تحقيقها للأهداف المرجوة منها وتصحيح مسارها. إلى جانب ذلك وجود تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من شأنه وضع إطار لتحديد أهلية المؤسسات لمختلف البرامج والمبادرات الخاصة بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. علاوة على ذلك، أصبح وجود تعريف موحد بمثابة قاعدة بيانات لتجميع الإحصاءات ذات

الصلة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يتيح تبادل المعلومات بين مختلف الهيئات سواء كانت محلية أو إقليمية أو دولية. بالرغم من هذا توجد صعوبات في تحديد تعريف موحد خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تتمثل فيما يلي:¹

1- العوامل الاقتصادية: تتمثل العوامل الاقتصادية فيما يلي:

أ. **اختلاف مستويات النمو الاقتصادي:** ويتمثل في التطور اللامتكافئ بين مختلف الدول واختلاف مستويات النمو فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا أو اليابان أو أي بلد صناعي آخر تعتبر كبيرة في بلد نامي كالجزائر أو سوريا أو السنغال مثلا، كما أن شروط النمو الاقتصادي و الاجتماعي تتباين من فترة لأخرى، فما يمكن أن نسميها بالمؤسسات الكبيرة الآن قد تصبح مؤسسة صغيرة أو متوسطة في فترة لاحقة، ويؤثر المستوى التكنولوجي الذي يحدد بدوره أحجام المؤسسات الاقتصادية ويعكس التفاوت في مستوى التطور الاقتصادي؛

ب. **تنوع الأنشطة الاقتصادية:** إن تنوع الأنشطة الاقتصادية يغير في أحجام المؤسسات ويميزها من فرع لآخر فالمؤسسات التي تعمل في الصناعة غير المؤسسات التي تعمل في التجارة وتختلف المؤسسات التي تنشط في المجال التجاري عن تلك التي تقدم خدمات وهكذا، ويمكن أن نصنف المؤسسات الاقتصادية إلى (صناعية، تجارية، زراعية وخدمية)، وتختلف أيضا تصنيفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قطاع إلى آخر لاختلاف الحاجة إلى العمالة ورأس المال، فالمؤسسات الصناعية تحتاج لرؤوس أموال ضخمة لإقامة استثماراتها أو التوسع فيها وتكون في شكل مباني الآلات ومخزون، وتحتاج إلى يد عاملة كثيرة مؤهلة ومتخصصة، الأمر الذي لا يطرح في المؤسسات التجارية أو الخدماتية على الأقل بنفس الدرجة، أما على المستوى التنظيمي فالمؤسسات الصناعية ولأجل التحكم في أنشطتها تحتاج إلى هيكل تنظيمي أكثر تعقيدا يتم في ظله توزيع المهام وتحديد الأدوار والمستويات لاتخاذ القرارات المختلفة، لكن المؤسسات التجارية لا تحتاج إلى مستوى تنظيمي معقد وإنما يتسم بالبساطة والوضوح وسهولة اتخاذ القرارات، وتوحد جهة إصدارها وهذا ما يفسر صعوبة تحديد التعريف؛

ج. **اختلاف فروع النشاط الاقتصادي:** يختلف النشاط الاقتصادي وتنوع فروعه، فالنشاط التجاري ينقسم إلى تجارة بالتجزئة وتجارة بالجملة، وأيضا على مستوى الامتداد ينقسم إلى تجارة خارجية وتجارة داخلية، والنشاط الصناعي بدوره ينقسم إلى فروع عدة منها الصناعات الاستخراجية، الغذائية، الكيماوية... الخ، وتختلف كل مؤسسة حسب

¹ - رابع خوني ورقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، الطبعة الأولى، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 2008، ص-ص 16-18.

النشاط المنتمية إليه أو أحد فروعها وذلك بسبب تعداد اليد العاملة ورأس المال الموجه للاستثمار، فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في مجال الصناعة التعدينية، قد تكون كبيرة في مجال التجارة أو الصناعة الغذائية.

2- العوامل التقنية: يتلخص العامل التقني في مستوى الاندماج بين المؤسسات، فحيثما تكون هذه الأخيرة أكثر اندماجا يؤدي إلى توحيد عملية الإنتاج وتركزها في مصنع واحد، وبالتالي يتجه حجم المؤسسات إلى الكبر، بينما عند كون العملية الإنتاجية مجزأة إلى عدد كبير من المؤسسات يؤدي إلى ظهور عدة مؤسسات صغيرة والمتوسطة.¹

3- العوامل السياسية: تتمثل العوامل السياسية في مدى اهتمام الدولة ومؤسساتها بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومحاولة تقديم مختلف المساعدات له وتذليل الصعوبات التي تعترض طريقه من أجل توجيهه وترقيته ودعمه. وعلى ضوء العامل السياسي يمكن تحديد التعريف وتبيان حدوده والتمييز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية والمهتمين بشؤون هذا القطاع.²

4- اختلاف المعايير التي تدخل في تحديد تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة: توجد عدة تعريفات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تختلف من دولة إلى أخرى، إذ تعتمد كل دولة في تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مجموعة من المعايير والتي تساعد في الوصول إلى تعريف مشترك نسبيا لهذه المؤسسات، حيث أن هذه المعايير المعتمدة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتم تقسيمها إلى نوعين، إذ منها ما هو كمي، ومنها ما هو نوعي، ويتم عرض أهم هذه المعايير فيما يلي:

أ. المعايير الكمية: تعتبر المعايير الكمية من أكثر المعايير استعمالا، حيث أن من أهم المعايير الكمية التي يتم الاعتماد عليها في تحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نجد:³

- معيار العمالة: طبقا لهذا المعيار تتم المقارنة بين المؤسسات على أساس العدد المطلق للعاملين في كل مؤسسة، وعلى ذلك فإن المؤسسة التي تضم عددا كبيرا من العاملين تعتبر من المؤسسات الكبيرة، والمؤسسة التي تضم عددا محدودا تعتبر من المؤسسات الصغيرة. ومعيار عدد العمال كمقياس للتمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة يعتبر أكثر المعايير شيوعا، نظرا للسهولة التي يتم بها قياس حجم المؤسسات بواسطة عدد العاملين خاصة عند المقارنة على المستوى الدولي، كما أنه يمكن من خلال هذا المعيار أن تتم المقارنة الدقيقة بين المؤسسات التي تنتج أنواعا متماثلة من السلع والخدمات عند ذات المستوى من الفن الإنتاجي، وأيضا لسهولة الحصول على

1 - يوسف حميدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص 66.

2 - المرجع نفسه، ص 65.

3 - منندى الرياض الاقتصادي نحو تنمية اقتصادية مستدامة، دراسة المنشآت الصغيرة والمتوسطة محركات الاساسية لنمو اقتصادي منشود، الغرفة التجارية الصناعي، الرياض، أكتوبر، 2003، ص-ص 147-148.

البيانات الخاصة بعدد العاملين في المؤسسات المختلفة، وذلك فضلا عن بساطتها الواضحة دون تعقيدات؛

هناك عدة عيوب لمعيار العمالة أهمها أنه لا يأخذ في الاعتبار ان العمالة ليست هي العنصر الوحيد في عملية خروج السلعة أو الخدمة، فهناك العديد من المتغيرات التي يجب ان تأخذ في الاعتبار، وكذلك الاستناد إلى معيار العمالة فقط، لا يعكس الوضع الحقيقي لحجم المؤسسات، وذلك لاختلاف معامل (رأس المال/العمل) بين مختلف المؤسسات، فقد تكون هناك مؤسسات كبيرة برأس مال ضخم وعدد محدود من العمال، ومن ثم فإن الاعتماد على معيار عدد العمال فقط، لا يمثل حقيقة لتحديد أهمية المؤسسات؛

- معيار رأس المال المستثمر: أساس الاخذ بهذا المعيار هو ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتميز بانخفاض حجم رأس المال المستثمر، وطبقا لهذا المعيار تتم المقارنة بين المؤسسات المختلفة تبعا لقيمة رأسمال كل مؤسسة ويتضمن هذا المعيار التفرقة بين نوعي رأس المال هما رأس المال الثابت (الأرض، المباني، الآلات) والتي تعكس حجم طاقة المؤسسة، وقد يخرج عنها الأراضي والمباني لأنها عادة ما يتم استئجارها في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ورأس المال العامل أو المتغير (كل العناصر الإنتاجية التي تمول بها المؤسسة أصولها المتداولة من خامات واجور وعاملين) وتمثل المورد المتغير للمشروع والذي يمول به أصوله المتداولة. استعمل رجال الأدب الاقتصادي هذا المعيار بطريقتين أثناء تمييزهم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن غيرها، وذلك على النحو التالي:

- هنالك من الاقتصاديين من يعتمد في تقديره على رأس المال المتغير أو العامل ويستبعد قيمة الأصول الثابتة لاختلاف قيمتها من وقت لآخر حتى لا تعطي نتائج مضللة عند تصنيف المؤسسات، نظرا لان إضافة رأس المال الثابت يؤدي إلى استبعاد بعض المؤسسات من دائرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أنه قد توجد مؤسسات صغيرة ومتوسطة بالفعل، ولكن تحتاج إلى رأس مال ثابت كبير إلى حد ما قد يخرجها من حسابات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- أصحاب الرأي الآخر فقد كانوا على النقيض تماما، حيث كان اتجاههم نحو استبعاد رأس المال العامل عند استخدام معيار رأس المال، أي قصر المعيار على رأس المال الثابت فقط، وذلك لاعتبارات عديدة منها ان هناك مؤسسات تعظم فيها قيمة رأس المال العامل وتقل فيها أهمية رأس المال الثابت، وبذلك قد يكون إضافة رأس المال العامل إلى رأس المال الثابت سببا في إخراج هذه المؤسسات من دائرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فعلى ذلك يفضل استخدام رأس المال الثابت بمفرده؛

على الرغم من أهمية هذا المعيار إلا أنه لا يصلح بمفرده كمعيار للمقارنة، كما لا يصلح للمقارنة بين المؤسسات المماثلة في الدول المختلفة، فقيمة النقود تختلف من دولة إلى أخرى، كما تختلف في الدولة الواحدة حسب معدلات التضخم وارتفاع الأسعار والحالة الاقتصادية بصفة عامة، وقد لا يصلح بشكل أكثر وضوحا عند استخدامه كمعيار للمقارنة بين المؤسسات أو الصناعات المماثلة في الدول المختلفة. وقد فضلت كثير من كتابات الأدب الاقتصادي استخدام أكثر من معيار، أو معيار مزدوج لتقدير ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والحكم على المؤسسة كونها كبيرة أم صغيرة ومتوسطة؛

- معيار معامل رأس المال (معيار ثنائي): يعتبر كل من معيار رأس المال ومعيار العمالة من المعايير المحددة للطاقة الإنتاجية للمؤسسة، لذا فإن الاعتماد على أي منها منفردا يؤدي إلى نتيجة غير دقيقة في تحديد حجم المؤسسة، فقد نجد أن عدد من العمال لدى مؤسسة ما قليل ولا يعني ذلك أن حجمها صغير، إذ من المحتمل أن يكون رأس المال بها كبيرا نسبيا، أي أنها تستخدم أسلوبا فنيا في الإنتاج كثيف رأس المال، وبالتالي تصنف هذه المؤسسة حسب معيار رأس المال من المؤسسات الكبيرة، وقد تكون بالفعل كذلك في حين أنها مصنفة صغيرة ومتوسطة وفقا لمعيار العمالة. وربما يحدث العكس فقد نجد رأس المال صغيرا وحجم العمالة كبيرا، فيتم تصنيف المؤسسة كبيرة وفقا لمعيار العمالة وصغيرة ومتوسطة وفق لمعيار رأس المال؛

معيار معامل رأس المال الذي وجد ليمزج بين معيار رأس المال ومعيار العمالة، ويمثل حجم رأس المال المستخدم بالنسبة للوحدة الواحدة من العمل على عدد العمال ويحسب بقسمة رأس المال الثابت (K) على عدد العمال (L) والناتج يعني كمية الاستثمار اللازمة لتوظيف عامل واحد في المؤسسة. غالبا ما يكون هذا المعيار (K/L) منخفضا في القطاعات التي تتميز بقلّة رأس المال، ومرتفعا في القطاعات الصناعية للمؤسسات الكبيرة والعلاقة التي تحتاج رأس مال كبير وذات التقدم الفني العالي.¹

- معيار حجم وقيمة الإنتاج: طبقا لهذا المعيار تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها تلك المؤسسات التي تنتج بصفة بصغر حجم إنتاجها من حيث الكمية والقيمة. يعيب معيار حجم الإنتاج عدم صلاحيته في المؤسسات التي تنتج عدة منتجات أو خدمات مختلفة، ويكون هذا المعيار فعالا في المؤسسات التي تكون فيها طبيعة المنتج أو الخدمة موحدة كصناعة السكر والإسمنت، ولكنه لا يصلح في صناعة كالنسيج مثلا، حيث تتعدد أشكال المنتج، كما أنه

1 - السعيد بريش، مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية حالة الجزائر، العدد الثاني عشر، مجلة العلوم الإنسانية جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2007، ص 63.

يعتبر غير دقيق نتيجة اختلاف كفاءة المؤسسة أو في حالة عدم استغلال المؤسسة لطاقاتها بالكامل. أما معيار قيمة الإنتاج يعيبه ادخال عنصر السعر، مما يكون مضللا عندما يحدث تغيير كبير في الأسعار.¹

- **معيار رقم الأعمال:** يستعمل لقياس مستوى نشاط المؤسسة وقدرتها التنافسية، ويستعمل خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا. إلا أن هذا المعيار تشوبه بعض النقائص ذلك ان كبر حجم مبيعات المؤسسة أو ارتفاع رقم أعمالها قد يكون مرده إلى ارتفاع الأسعار وليس لعدد الوحدات المباعة (رقم الاعمال = عدد الوحدات المباعة × السعر)، وبما أن السعر عادة ما تحدده قوى خارجية عن المؤسسة يبقى تحقيق أرقام كبيرة كذلك بفعل قوى خارجة عن المؤسسة لذا يتجه المحللون إلى رقم المبيعات القياسي، أي يأخذ بعين الاعتبار التغير في الأسعار عوضا عن رقم الاعمال الإسمي.²

ب. **المعايير النوعية:** بالنظر للعيوب المتباينة التي تتضمنها المعايير الكمية، فإن الاعتماد عليها في تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر غير ملائم، لذلك يستعدي الأمر ضرورة الاعتماد إضافة إلى هذه المعايير الكمية على مجموعة أخرى من المعايير والتي يطلق عليها بالمعايير النوعية، والمتمثلة فيما يلي:³

- **المعيار القانوني:** يتوقف شكل المؤسسة القانوني على طبيعة رأس المال وكذا مصادره وحجمه، فعادة ما تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شكل المشاريع العائلية (شركات أشخاص) والشركات التضامنية أو الوكالات أو شركات التوصية بالأسهم ولكن عادة لا تكون في شكل شركة ذات أسهم؛

- **معيار الاستقلالية:** المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي التي تكون مستقلة أي أنها تملك على الأقل 50% من رأس مالها ولكن في بعض الدول قد تكون النسبة أقل.

- **معيار الإدارة أو التنظيم:** تصنف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وفقا لمعيار الإدارة أو التنظيم، إذا كانت تتسم هذه المؤسسات بجملة من الخواص التالية:⁴

- الجمع بين الملكية والإدارة (مدير المشروع هو مالكة)؛

- قلة عدد مالكي رأس المال؛

1 - منتدى الرياض الاقتصادي نحو تنمية اقتصادية مستدامة، مرجع سابق، ص-ص 149-150.
2 - خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، آلية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013، ص 14.
3 - المرجع نفسه، ص-ص 15-16.
4 - نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة الجامعية لدراسات والنشر، بيروت، 2007، ص-ص 33-34.

- ضيق نطاق العمل (إنتاج سلعة واحدة أو تقديم خدمة واحدة)؛ صغر حجم الطاقة الإنتاجية؛
- تحمل الطابع الشخصي بشكل كبير، وقوة ارتباط المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بالمجتمع المحلي في تدبير مستلزماتها وعناصر الإنتاج وفي تسويق منتجاتها، وقلة اعتمادها على استيراد المواد الأولية من الخارج.
- **المعيار التكنولوجي:** بناءً على هذا المعيار تصنف المشروعات الصغيرة بأنها تلك التي تستخدم أساليب إنتاج بسيطة غير معقدة من الناحية التكنولوجية والمعلوماتية، ذات رأسمال منخفض وكثافة عمالية عالية.¹

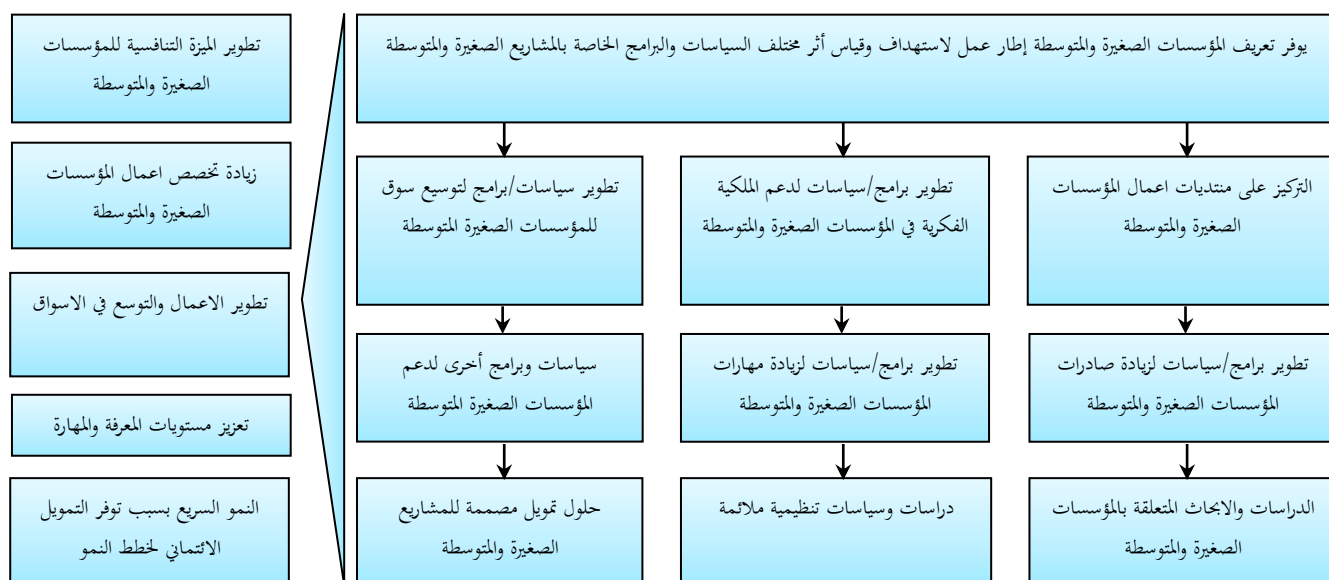
المطلب الثالث: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومجالات نشاطها

أثار تحديد تعريف واضح ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة جدلاً واسعاً في وسط المفكرين الاقتصاديين وكذلك بين المهتمين بهذا النوع من المؤسسات سواء من مختلف الهيئات والمنظمات المحلية والدولية المهتمة بتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا راجع إلى تعدد الآراء التي طرحت بشأن تحديد تعريف محدد وشامل لهذا النوع من المؤسسات.

أولاً: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: قبل التطرق إلى تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يجب التطرق إلى الفوائد المتأتية من وجود تعريف لهذه المؤسسات، وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (2-1)

فوائد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، تقرير حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة في دبي، مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، دبي، 2013، ص 10.

¹ - سعاد نائف برونوطي، إدارة الأعمال الصغيرة (أبعاد الريادة)، دار وائل للنشر، عمان، 2005، ص 6.

من خلال الشكل أعلاه المتعلق بفوائد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تتجلى فوائد تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أن "يعمل تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمعيار أساسي لاستهداف وقياس تأثير برامج وسياسات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتنوعة. تركز هذه البرامج بشكل أساسي على تعزيز التوسع في السوق، وزيادة الصادرات، وتسهيل الحصول على التمويل وتقديم فرص عمل علاقات بين رواد الأعمال. ويوفر التعريف إطار فوائد هذه البرامج والسياسات من أجل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لضمان تقديم الميزة التنافسية، والنمو في الأعمال وتطورها، والوصول إلى التكنولوجيا بشكل اعلى، والتمكن من الوصول إلى التمويل وإلى فرص في السوق".¹

توجد عدة تعاريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تعددت واختلفت هذه التعاريف، وهذا سواء من دولة لأخرى، أو بين مختلف الهيئات والمنظمات المحلية أو الدولية المهتمة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن بين هذه التعاريف نذكر ما يلي:

1- تعريف البنك الدولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: أعطى البنك الدولي تعريفا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا بالاعتماد على مجموعة من المعايير، حيث يميز البنك الدولي عن طريق المؤسسة الدولية للتمويل ما بين ثلاثة أنواع من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي:²

- المؤسسة المصغرة: وشروطها أن يكون عدد موظفيها أقل من 10 وإجمالي أصولها أقل من 100.000 دولار أمريكي ونفس الشرط السابق ينطبق على حجم المبيعات السنوية؛

- المؤسسة الصغيرة: وهي التي تضم أقل من 50 موظفا وتبلغ أصولها أقل من 3 مليون دولار أمريكي وكذلك الحال بالنسبة لحجم المبيعات السنوية؛

- المؤسسة المتوسطة: ويبلغ عدد موظفيها أقل من 250 موظف أما أصولها فهي أقل من 15 مليون دولار أمريكي ونفس الشيء ينطبق على حجم المبيعات السنوية.

من خلال هذا التعريف يتضح أن المؤسسة الدولية للتمويل اعتمدت على ثلاث معايير لتصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمتمثلة في معيار عدد الموظفين والذي يعتبر إجباري الاعتماد عليه، إضافة إلى معيارين اختياريين هما إجمالي الأصول أو حجم المبيعات السنوية، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

1 - مؤسسة محمد بن راشد للتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، تقرير حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة في دبي، مؤسسة محمد بن راشد للتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، دبي، 2013، ص 11.

2 - خلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتمييزها دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص 11.

الجدول رقم (2-1)

تعريف المؤسسة الدولية للتمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عدد الموظفين	إجمالي الأصول	حجم المبيعات السنوية
أقل من 10	أقل من 100.000 دولار	أقل من 100.000 دولار
أقل من 50	لا يتجاوز 3 مليون دولار	لا يتجاوز 3 مليون دولار
أقل من 250	لا يتجاوز 15 مليون دولار	لا يتجاوز 15 مليون دولار

Source: IFC, **Interpretation note on small and medium enterprises and environmental and social risk management**, Washington, 2012, P 1.

2- تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يعرفها الاتحاد الأوروبي ممثلاً في اللجنة الأوروبية، وفقاً لتوصيتها CE/361/2003 المعدلة لتوصيتها CE/280/96 المرتبطة بتعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بأنها "مؤسسات مستقلة تأخذ أي شكل قانوني، تمارس نشاطاً اقتصادياً، تشغل على الأكثر 250 شخصاً، لا يتجاوز رقم أعمالها 50 مليون أورو أو مجموع ميزانيتها 43 مليون أورو".¹

اعتمد الاتحاد الأوروبي في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ثلاث معايير وتمثل في كل من معيار عدد العمال الموظفين، ومعيار رقم الأعمال السنوي، وكذلك معيار إجمالي الميزانية السنوي، بحيث يتم الاختيار بين كل من معيار رقم الأعمال ومعيار إجمالي الميزانية السنوية، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (3-1)

تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عدد الموظفين	رقم الأعمال السنوي	أو	إجمالي الميزانية السنوية
أقل من 10	أقل من 2 مليون أورو		لا يتجاوز 2 مليون أورو
أقل من 50	لا يتجاوز 10 مليون أورو		لا يتجاوز 10 مليون أورو
أقل من 250	50 مليون أورو		43 مليون أورو

Source : Günter Verheugen, **La nouvelle définition des PME**, Guide de l'utilisateur et modèle de déclaration, Commission européenne, 2006, P 14.

¹ - رواج عبد الباقي، **تشجيع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجربة الاتحاد الأوروبي**، مداخلة في الملتقى الدولي حول الإبداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة، جامعة سعد دحلب، البليدة، 18 و 19 ماي 2011، ص 4.

3- تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: على عكس الدول الأوروبية، يختلف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة حسب القطاع التي تنشط فيه هذه الأخيرة، ويتم تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لمعيارين هما "معيار استقلالية الإدارة والملكية، ومعيار عدم السيطرة في مجال الأسواق التي تنشط فيها؛

يتم الاعتماد على معايير أخرى، ووفقا لإدارة المشاريع الصغيرة (SBA)، يجب أن يصل الحد الأقصى لحجم العمالة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى 500 موظف ولكن يمكن تمديدتها إلى 1500 شخص في مجال التصنيع. كما يختلف حجم المبيعات أيضا في مختلف القطاعات، بحيث يجب أن يكون أقل من 5 ملايين دولار في قطاع الخدمات، ويجب أن يكون أقل من 13.5 مليون دولار في الأنشطة التجارية، ويجب ألا تتجاوز 17 مليون دولار في قطاع البناء والتشييد".¹

4- تعريف اليابان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يستخدم في اليابان معيار رأس المال أو معيار المبلغ الإجمالي للاستثمار، وهذا بالتزامن مع معيار اليد العاملة في إعطاء تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أن هذه المعايير هي نفسها، ولكن الاختلاف يكمن في العتبات التي يتم تطبيقها على كل قطاع من القطاعات التي تنتمي إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فيتم تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليابانية بالاعتماد على السقف التالية:²

- الصناعات التحويلية، البناء والنقل: 300 شخص و300.000.000 ين؛
- تجارة الجملة: 100 شخص و100.000.000 ين؛
- قطاع الخدمات: 100 شخص و50.000.000 ين؛
- تجار التجزئة: 50 شخصا و50.000.000 ين.

5- تعريف دول BRICS: تعرف دول (BRICS) المتمثلة في كل من البرازيل، وروسيا، والهند، والصين، وجنوب افريقيا، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاعتماد على معيارين أساسيين هما معيار العمالة، ومعيار حجم المبيعات، حيث اختلفت هذه الدول الخمسة في إعطاء مصطلح موحد يطلق على هذه المؤسسات، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

¹- CDVM, **Le Financement des PME au Maroc**, Conseil Déontologique des Valeurs Mobilier, Mai, Maroc, 2011, P 8.

²- OCDE, **Les statistiques sur les PME vers une mesure statistique plus systématique du comportement des PME**, 2^{ème} Conférence de l'ocde des ministres en charge des petites et moyennes entreprises (PME) : Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale, Istanbul, Turquie, 3-5 juin 2004, P 11.

الجدول رقم (4-1)

تعريف دول (BRICS) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

دول BRICS						
	البرازيل الصناعية	البرازيل التجارية	روسيا	الهند	الصين	جنوب افريقيا
التسمية						
	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
العمالة						
المصغرة	19-1	9-1	-	0	-	<5
الصغيرة	99-20	49-10	100-15	0	<300	20-49
المتوسطة	499-100	99-50	250-101	0	300-2000	50-200
حجم المبيعات السنوية						
المصغرة	0	0	-	أقل من 50 مليون روبية	-	أقل من 300 ألف راند
الصغيرة	0	0	الحد الأعلى 400 مليون روبل	60-50 مليون روبية	أقل من 30 مليون ين	32-3 مليون راند
المتوسطة	0	0	الحد الأعلى 1 مليار روبل	99-60 مليون روبية	300-30 مليون ين	64-5 مليون راند

Source: Eamonn Siggins and another, Growing the global economy through SMEs, Edinburgh Group, 2012, P 9.

6- تعريف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: قد تم إعطاء تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال إصدار القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية الذي حمل في طياته تعريفا رسميا لهذه المؤسسات والذي ينص على ما يلي "تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات:

- تستوفي معايير الاستقلالية؛
- تشغل من 01 إلى 250 شخصا؛
- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري (2) دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار".¹

¹ - الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 77، المادة 4، 15 ديسمبر 2001، ص 5.

من خلال التعريف السابق، تتضح المعايير التي تم الاعتماد عليها في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، والتي تم الأخذ بها في تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما هو موضح في الجدول الآتي:

جدول رقم (5-1)

تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

عدد العمال الدائمين	رقم الأعمال السنوي (دينار جزائري)	الحصيلة السنوية (دينار جزائري)
09-01	أقل من 20 مليون	لا يتجاوز 10 مليون
49-10	لا يتجاوز 200 مليون	لا يتجاوز 100 مليون
250-50	200 مليون - 2 مليار	100 - 500 مليون

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات الواردة ضمن المواد 5، 6 و 7 من المرسوم التشريعي رقم 18/01 المؤرخ في: 2001/12/12 والمتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الصادر في: 2001/12/15، الجريدة الرسمية، العدد 77، ص-ص 5-6.

ثانيا: مجالات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تتواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أغلب مجالات النشاط الاقتصادي بمختلف فروعها سواء الصناعي، أو الزراعي، أو التجاري، أو الخدماتي، إذ لا يمكن أن يخلو أي قطاع اقتصادي من تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيه، ويمكن توضيح المجالات التي تعمل فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على النحو التالي:¹

1- مشاريع التنمية الصناعية: يقصد بمشاريع التنمية الصناعية الإنتاجية تحويل المواد الخام إلى مواد مصنعة أو نصف مصنعة، أو تحويل المواد نصف المصنعة إلى مواد كاملة التصنيع، أو تجهيز المواد كاملة الصنع وتعبئتها وتغليفها، وتتسع أنشطة القطاع الصناعي لتقدم مجالات عديدة لنشاط مشاريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يمكن توضيحها كما يلي:

- الصناعات التي تكون مدخلاتها منتشرة في أماكن متعددة: مثال صناعة الألبان والمطاحن، وتقطيع الحجارة والمنتجات الحجرية وأعمال المقاولات، وأية أنشطة تقل فيها عملية نقل المواد وتكاليفها إلى حد كبير جدا نتيجة لقيام الصناعات الصغيرة قريبا في أماكن وجود المواد الخام. وبالتالي يمكن أن ينشأ أكثر من مصنع بحجم صغير في أماكن مختلفة لإنتاج السلعة ذاتها. ويتوطن كل مصنع بالقرب من أماكن وجود المواد الخام أو المدخلات التي يعتمد عليها؛

1 - ليث عبد الله القهيوي وبلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، الطبعة الأولى، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2012، ص-ص 23-27.

- الصناعات التي تنتج منتجات سريعة التلف (صناعة الالبان ومنتجاتها وصناعات الثلج والخبز والحلويات) لأن هذه المشاريع تعتمد على الإنتاج يوم بيوم للسوق، وتكون فترة التخزين لمنتجاتها محدودة، لأنها تنتج لتغطي احتياجات السوق التي تتوطن فيها، وهذا يبرر أن تكون هذه المشاريع قريبة من أسواق المستهلكين؛
- الصناعات ذات المواصفات الخاصة للمستهلكين (منتجات النجارة من أبواب ومنافذ وأثاث وأنواع الطوب، وخياطة الملابس)؛
- الصناعات التي تعتمد على دقة العمل اليدوي أو الحرفي (مشغولات الذهب والماس والملابس المطرزة وصناعات الفخار والخزف والصني وصناعات الاواني الزجاجية والمنتجات النحاسية)؛

2- نشاط التعدين: وتمثل فيما يلي:

- أ. المشاريع الصغيرة في مجال التعدين (المنجم الفردي الصغير): تلك المشاريع التي تنهض بإحدى عمليات وأنشطة المناجم والمحاجر والملاحات، معتمدة على العمالة والمجهود البشري بصورة أساسية، وتستغل خامات تتركز على سطح الأرض أو في أعماق قريبة ولا تتطلب عند اكتشافها أو تقييمها أو استخراجها أو تجزئتها، عمليات تكنولوجية معقدة، ولا تحتاج إلى آلات ومعدات متقدمة أو باهظة الثمن، اهم مميزات هذه المشاريع:
 - الاعتماد على نشاط الاستخراج دون غيره من أنشطة التنقيب والاستكشاف؛
 - لا تستغرق المؤسسات التعدينية الصغيرة والمتوسطة فترة طويلة لتنميتها، مما يسمح للقائمين عليها بتحقيق تدفقات مالية سريعة ومن ثم عوائد مالية في أقرب وقت؛
 - غالبا ما تكون هذه المؤسسات حلقة أولى ترتبط بحلقات أخرى للتنقية والتجهيز؛
 - لا تتطلب الإدارة الفنية والتنظيمية والمالية لهذه المؤسسات خبرات عالية، ويمكن إعداد العاملين في هذه الحالات خلال فترة زمنية قصيرة. كما يمكن تطوير خبرات عمالها سريعا خلال دورات تدريبية قصيرة؛
- ب. المناجم المتوسطة: تتوضع في المناطق التي تكون فيها الخامات مركزة على سطح الأرض أو في أعماق قريبة، ويتم الإنتاج ضمن مساحات أوسع من تلك التي تتم في المناجم الصغيرة، وفيها تتم أنشطة الاستخراج والتقسيم والتجهيز دون الدخول في عمليات تكنولوجية معقدة؛
- ج. المناجم الكبيرة: التي تتمتع باستثمارات ضخمة وتحتاج عملياتها إلى تجهيزات فنية عالية الثمن، معقدة التكنولوجيا وتعتمد على إجراء العديد من الأنشطة المعملية لتجهيز الخامات وإنتاجها في صورة واحدة أو صور متعددة. وغالبا ما تكون هذه المناجم سلسلة في نشاط انتاجي واحد يبدأ من الاستكشاف إلى التنقيب والحفر، إلى التحليل الكيميائي

والتقييم الاقتصادي والفني للخامات، إلى استغلال الخامات وتنقيتها وإنتاجها بالصور المطلوبة للاستخدام المحلي أو التصدير؛

3- مشاريع التنمية الزراعية: تتمثل فيما يلي:

- مشاريع الثروة الزراعية: إنتاج الفواكه والخضار أو الحبوب أو المشاتل أو البيوت الزراعية المحمية؛
- مشاريع الثروة الحيوانية: كترية الابقار والأغنام، أو الدواجن، أو المناحل، أو الألبان ومشتقاتها؛
- مشاريع الثروة السمكية: كصيد الأسماك أو إقامة بحيرات صناعية لمزارع الأسماك؛

4- مشاريع الخدمات: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخدماتية، وتعد الخدمات من أكثر المجالات التي برزت فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة صغر رأس مالها نسبيا وبالإضافة إلى اعتمادها على العنصر البشري المؤهل من جهة أخرى، وأكثر مجالات النشاط الخدمي التي اقتحمتها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نجد النقل، التأمين والسياحة، الخدمات الفندقية والمطاعم، الصيانة، الاتصالات، المكاتب الاستشارية ومكاتب الخبرات (المحاسبة والمحاسبة، الهندسة وخدمات الإعلان الآلي).¹

5- نشاط المقاولات: يقصد بالمقاولات اعتياد المتعهد أو المقاول بإتمام أعمال للغير بمقابل مناسب لأهمية العمل مثل:

- مقاولات الإنشاءات المدنية كالمباني أو تركيب المباني الجاهزة أو المطارات أو الطرق أو الجسور أو السدود أو الموانئ أو شبكات المياه والمجاري؛
 - مقاولات المشاريع الكهربائية كمحطات توليد الكهرباء أو شبكات نقل وتوزيع التيار الكهربائي أو الإلكترونيات؛
- 6- النشاط التجاري: يعتبر من أهم أنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهمها مجال التجزئة المتمثلة فيما يلي:

- متاجر عامة: التي تباع سلعاً كثيرة متنوعة وهي صغيرة الحجم؛
- متاجر الأقسام: وهي متاجر كبيرة تقع غالباً في الأحياء التجارية وفي وسط المدن، وتخصص بمجموعة من مجموعات السلع؛
- المتاجر المتخصصة: تخصص في نوع معين من السلع مثل الأثاث، الأدوات المكتبية، الأطعمة، الحقائق؛
- متاجر السوبرماركت: متجر يقدم تشكيلات مختلفة من البضائع والسلع والمواد الغذائية. وتتعامل مع المنتج مباشرة، وبها إمكانات كبيرة لتخزين البضائع والمواد الغذائية؛

¹ - رابع خوني ورقية حساني، مرجع سابق، ص 57.

- متاجر الخدمات: التي تعتمد على الثقة والشهرة في تقديم الخدمات التي تعتمد على العمل مثل (التنظيف، الكي وصالونات الحلاقة).

المبحث الثاني: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واشكالها

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة هامة في اقتصاديات مختلف دول العالم نظرا لأهميتها، خاصة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، اذ تمثل قوة رئيسية لا سيما في خلق فرص العمل، فهي لا تقل أهمية عن المؤسسات الكبيرة، ذلك ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستحوذ على مجموعة من الخصائص تجعلها أكثر ملائمة للحالة الاقتصادية لمختلف الدول خاصة الدول النامية منها. كما تجدر الإشارة إلى ان هذه المؤسسات تمارس مختلف انشطتها في جميع القطاعات الاقتصادية.

من خلال هذا المبحث الذي تم تقسيمه إلى ثلاث مطالب، تم التطرق إلى أهم الخصائص التي تمتاز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتعرف على اهم الأشكال التي تأخذها هذه المؤسسات، وفي الأخير التطرق لأهميتها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

المطلب الأول: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بالرغم من عدم وجود تعريف متفق عليه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الا ان هذه الأخيرة تنسم عن غيرها من المؤسسات الاقتصادية بمجموعة من الخصائص المميزة لها، الأمر الذي يدفعنا للتطرق إلى أهم الخصائص التي تمتاز بها هذه المؤسسات والمتمثلة فيما يلي:¹

1- سهولة التأسيس: تتميز هذه المؤسسات بانخفاض قيمة رأس المال المطلوب لتأسيسها وتشغيلها وبالتالي محدودية القروض اللازمة. مما يساعد على سهولة تأسيس وتشغيل مثل تلك المؤسسات، ومن ثم أداة فاعلة لجذب مدخرات الافراد وتوظيفها في المجال الإنتاجي. كما تتميز بسهولة إجراءات تكوينها وتمتع بانخفاض مصروفات التأسيس والمصروفات الإدارية نظرا لبساطة وسهولة هيكلها الإداري والتنظيمي، وجمعها في أغلب الأحيان بين الإدارة والتشغيل؛

2- استقلالية الإدارة ومرونتها: تتركز إدارة معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شخص مالكيها أو مالكيها لذلك فهي تنسم بالمرونة والاهتمام الشخصي من قبل أصحابها لتحقيق أفضل نجاح ممكن لها. يترتب على ذلك الطابع

¹ - ليث عبد الله القهيوي وبلال محمود الوادي، مرجع سابق، صص 19-22.

الغير الرسمي في التعامل سواء مع العاملين أو العملاء، بساطة الهيكل التنظيمي، مما يسهل القدرة على التكيف مع ظروف العمل المتغيرة؛

3- مركز التدريب الذاتي: تعتبر هذه المؤسسات مراكز تدريب ذاتية لأصحابها والعاملين فيها بالنظر لممارستهم أعمالهم باستمرار وسط عمليات الانتاج وتحملهم المسؤوليات التقنية والتسويقية والمالية، مما يحقق اكتسابهم المزيد من المعلومات والمعرفة والخبرات. الأمر الذي يؤهلهم لقيادة عمليات استثمارية في المستقبل تفوق حجم مؤسستهم الحالية، ومن ثم فهي تعتبر مجالا خصبا لخلق وتنمية فئة المنظمين التي هي الأساس في زيادة الاستثمارات الناجحة وتوسيع فرص التنوع في المقدرة الإنتاجية؛

4- جودة الانتاج: إن التخصص الدقيق والمحدد لمثل هذه المؤسسات يسمح لها بتقديم إنتاج ذو جودة عالية حيث يعتمد النمط الإنتاجي فيها على مهارات حرفية ومهنية، مما يجعلها تستجيب بشكل مباشر لأذواق واحتياجات المستهلكين، وهو ما يسهل عملية التكيف والتطور وتجنب بذلك التقلبات المفاجئة في توفير المنتجات.¹

5- قصر فترة الاسترداد: وهي عبارة عن الفترة المطلوبة لاسترداد تكاليف استثمار مشروع من واقع تدفقاته النقدية لذا فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة تتمكن من استرداد رأس المال المستثمر فيها في فترة زمنية أقصر من غيرها من الشركات نتيجة لصغر حجم رأس المال المستثمر، سهولة التسويق، زيادة دورات البيع، قصر دورة الإنتاج.²

6- توفير الخدمات للصناعات الكبرى: ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستجيب لطلبات الصناعات الكبيرة بتوفير مستلزمات معينة (منتجات محددة، ايدي عاملة) حيث تتم هذه العملية عن طريق عقود تسمى التعاقد من الباطن وعلى سبيل المثال العملاق الأمريكي لإنتاج السيارات جنرال موتور، بتعاقد مع 26 ألف مصنع لإنتاج عدد من الأجزاء التي يحتاج اليها في العملية التصنيعية، ومن بينها 16 ألف مصنع يعمل بها أقل من 100 عامل.³

7- الطابع المحلي: تكون اغلب العمليات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منطقة جغرافية واحدة عدا العمليات التسويقية، لذا يعتبر الموقع خاصية من خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اذ نجد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون مركز عملياتها في موقع محلي. هذا وتستطيع هذه المؤسسات الانتشار جغرافيا في الأقاليم والمناطق والقرى المختلفة داخل البلد الواحد، مما يساعد على استغلال الموارد، والإمكانيات المحلية المتاحة، حيث أنها لا تحتاج في الغالب إلى توافر شروط صارمة من حيث الموقع، وقربها من التجمعات السكانية وخاصة الريفية منها وهذا يعطيها

¹ - مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الأورو مغاربي، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، بحوث وأوراق عمل الدورة الدولية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 25-28 ماي، 2003، ص 837.

² - خباياة عبد الله، مرجع سابق، ص 39.

³ - مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الأورو مغاربي، مرجع سابق، ص-ص 837-838.

المرونة من حيث اقامتها، وتوزيعها على معظم المناطق بعكس المؤسسات الكبيرة التي تحتاج إلى بنية أساسية كبيرة.¹

8- أشكال الملكية: ان غالبية ملكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الملكية الفردية. وتتصف بضعف التمويل حيث أن تمويل الاعمال يعتمد على شخص أو عدة اشخاص، وفي الحالات النادرة يكون المالكين (15) شخصا فأكثر. إن سريان الملكية الفردية أو العائلية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يجعل بالإمكان للشخص الواحد من امتلاك مشروع صغير يتناسب وقدراته التنظيمية والإدارية.²

9- التجديد والابداع: تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدر الرئيسي للأفكار والاختراعات الجديدة والذي يمكن ملاحظته هو ملكية هذه المؤسسات لأهم ومعظم براءات الاختراع في العالم، وهذا ناتج على حرص أصحاب هذه المؤسسات على ابتكار الأفكار الجديدة التي تعود عليهم بالأرباح.³

المطلب الثاني: أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة أشكال، والتي تختلف باختلاف المعايير المعتمد عليها في تحديد شكل المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، ومن بين هذه المعايير ما يلي:

1- حسب طبيعة المنتج: تصنف المؤسسات على أساس هذا المعيار إلى ثلاث أقسام:⁴

أ. المؤسسات المنتجة للسلع الاستهلاكية: تتمثل في إنتاج السلع الاستهلاكية كالمنتجات الغذائية، الملابس، النسيج، المنتجات الجلدية، التبغ وبعض المنتجات الكيميائية وغير ذلك من السلع الاستهلاكية، ويتركز هذا النوع من المنتجات الاستهلاكية في الأساس على تأقلمها مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحيث أن صناعة السلع الغذائية تعتمد على المواد الأولية متفرقة المصادر وبعض الصناعات الأخرى كصناعة الجلود والأحذية والتي تعتمد فيها المؤسسات على استعمال تقنيات إنتاج بسيطة وكثيفة الاستخدام لليد العاملة؛

ب. المؤسسات المنتجة للمنتجات الوسيطة: يدمج في هذا التصنيف كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنتجة للسلع التالية معدات فلاحية، قطع غيار، أجزاء الآلات، المكونات الكهربائية وغيرها؛

ج. المؤسسات المنتجة للمعدات والأدوات أو سلع التجهيز: تتطلب صناعة سلع التجهيز، تكنولوجيا مركبة ويد عاملة مؤهلة، ورأس مال أكبر مقارنة بالصناعات السابقة، وهذا ما يجعل مجال تدخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1 - فايز جمعة صالح النجار وعبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الاعمال الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، دار الحامد، عمان، 2006، ص-ص 68-69.

2 - المرجع نفسه، ص 70.

3 - مشري محمد ناصر، دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011، ص 19.

4 - يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005، ص-ص 29-30.

ضيق، بحيث يشمل بعض الفروع البسيطة فقط، كإنتاج وتركيب بعض المعدات والأدوات البسيطة، وذلك خاصة في البلدان الصناعية، أما في البلدان النامية فتتكفل هذه المؤسسات بتصليح وتركيب الآلات والمعدات، خاصة وسائل النقل (السيارات العربات والمعدات والأدوات الفلاحية وغيرها) فهي تمارس عملية تركيبية أو تجميعية انطلاقاً من استيراد أجزاء للمنتوج النهائي (قطع غيار) وإنتاج بعضها، ثم القيام بعملية التجميع للحصول على المنتج النهائي.

2- حسب توجه المؤسسة: تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب توجهها إلى:¹

أ. **المؤسسات العائلية (المنزلية):** ويكون مكان إقامتها أو نشأتها المنزل، حيث تستخدم الأيدي العاملة العائلية وتنشأ بمساهمة أفراد العائلة وتنتج منتوجات تقليدية للسوق وبكميات محدودة؛

ب. **المؤسسات التقليدية:** يقترب أسلوب تنظيمها من النوع الأول لكونها تستخدم العمل العائلي في إنتاج منتجات تقليدية أو منتوجات (نصف مصنعة) لفائدة المصانع التي ترتبط معها من خلال عقد تجاري، وتتميز عن المؤسسات العائلية بكونها قادرة على الاستعانة بالعامل الأجير وتتميز كذلك المؤسسة التقليدية باستقلاليتها عن المنزل بمكان مستقل، وهناك تشابه كبير فيما يخص النوعين لكونهما يعتمدان بشكل كبير على كثافة رأس المال البشري وتكنولوجيا ضعيفة وقليلة التطور نسبياً؛

ج. **المؤسسة المتطورة والشبه متطورة:** تتميز هذه المؤسسات بكونها تستخدم فنون وأساليب الإنتاج الحديثة سواء من ناحية استخدام رأس المال الثابت، أو من ناحية تنظيم العمل، أو من ناحية التكنولوجيا المستخدمة أو المنتجات التي يتم صنعها بطريقة عصرية ومنظمة وطبقاً للمعايير والمقاييس العالمية.

3- **حسب الشكل القانوني:** تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار الشكل القانوني إلى نوعين أساسيين هما مؤسسات فردية أو شركات وهذه الأخيرة تصنف بدورها وفقاً لهذا المعيار أيضاً إلى كل من شركات أشخاص أو شركات أموال، أي تقوم على الاعتبار الشخصي والاعتبار المالي، جميع هذه الأشكال القانونية يتم توضيحها كما يلي:²

أ. **المؤسسات الفردية:** وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها بالدرجة الأولى لشخص واحد يشرف على جميع الأعمال الإدارية والفنية، ومطالب بتوفير الأموال الضرورية لممارسة النشاط، كما أنه مسؤول عن مختلف القرارات المتعلقة بالنشاط، وتتميز هذه المؤسسات بإجراءات تأسيس بسيطة، والحرية في اتخاذ القرارات، والمرونة في ممارسة

1 - مشري محمد ناصر، مرجع سابق، صص 12-13.

2 - لمجد بوزيدي، إدارة المخاطر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة ش. ذ. م. م. للخدمات العامة والتجارة (DOUDAH)، رسالة ماجستير في علوم التدبير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التدبير والعلوم التجارية، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2009، صص 54-56.

النشاطات الإدارية والفنية ويظل هذا النوع من المؤسسات النموذج الأمثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

ب. الشركات: الشركة عقد بمقتضاها يلتزم شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم بمشروع مالي، وذلك بتقديم حصة من المال أو عمل، على أن يقتسموا ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خسارة طبقاً للمادة (416) من القانون المدني الجزائري، وقد وضع المشرع شروطاً موضوعية عامة هي: الرضا، الأهلية، المحل، السبب، أما الشروط الموضوعية الخاصة فتتمثل في: تعدد الشركاء، تقسيم الحصص، النية في المشاركة. وتنقسم الشركات إلى ما يلي:

- شركات الأشخاص: هذا النوع من الشركات يقوم على أساس الاعتبار الشخصي والثقة المتبادلة بين الأطراف المشاركة، وهي تتمثل فيما يلي:

- شركات التضامن: تقوم من خلال عقد بين شخصين أو أكثر يتحملون فيما بينهم مسؤولية تضامنية وغير محدودة عن النشاطات والأعمال التي تمارس داخل حدود المؤسسة، ومن مزايا هذا النوع من المؤسسات أنه نتيجة للمسؤولية التضامنية لشركاء داخل وخارج المؤسسة تزداد ثقة المتعاملين بها ومن عيوبها قد يتحمل الشريك خسارة كبيرة تكون ناجمة عن أخطاء لم يساهم فيها؛

- شركات المحاسبة: تعتمد في إنشائها على اتفاق كتابي أو شفوي بين اثنين أو أكثر من الشركاء، للقيام بنشاط اقتصادي خلال فترة زمنية محددة لتحقيق ربح معين، يتم تقاسمه فيما بين الشركاء حسب اتفاقهم، ومع نهاية النشاط الاقتصادي الذي أقيمت لأجله تنتهي شركة المحاسبة؛

- شركات التوصية البسيطة: هي من شركات الأشخاص تقوم على الاعتبار الشخصي، ولا تختلف عن شركة التضامن إلا من ناحية واحدة وهي أن هذه الشركة تضم نوعين من الشركاء، شركاء متضامنون يسألون عن ديون الشركة في أموالهم الخاصة، وشركاء موصون لا يسألون إلا في حدود حصصهم؛

- شركات الأموال: هذا النوع من الشركات يقوم على أساس الاعتبار المالي، وتتضمن هذه الشركات ما يلي:

- شركات المساهمة: يقسم رأس مال شركة المساهمة إلى حصص متساوية تسمى الأسهم تطرح في السوق لعملية الاكتتاب، بينما يمكن تداولها في بورصة الأوراق المالية دون الرجوع إلى الشركة وموافقة المساهمين، ويتحصل صاحب السهم على أرباح توزع بصورة دورية على المساهمين ومن مزاياها أنها تمتاز بقدرة عالية على استقطاب رؤوس أموال ضخمة وتوظيفها في تطوير منتجاتها، كما تمتاز بقدرة عالية وكبيرة على مبدأ التخصص، للاستفادة من مزايا تقسيم العمل، تحدد المسؤولية بقدر المساهمة في رأس مال الشركة، تملك شخصية اعتبارية مستقلة عن الشركاء، ومن عيوبها أن عملية الاكتتاب تأخذ فترة طويلة وتحمل المؤسسة أعباء مالية كبيرة، وتتميز بإجراءات تأسيس جد معقدة.

- شركة ذات مسؤولية محدودة: يقوم العديد من المستثمرين على تنشيط المشاريع الصغيرة والمتوسطة على شكل شركات ذات مسؤولية محدودة للتخلص من عيوب شركات التضامن، وتتميز هذه الشركة بأن مسؤولية الشريك محصورة في حدود مساهمته في رأس المال، ويوزع رأس المال إلى حصص متساوية قابلة للتداول؛

4- حسب طبيعة العمل: يتم تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مؤسسات مصنعة، ومؤسسات غير مصنعة، وهذا وفقا لمعيار التصنيف المتمثل في طبيعة العمل، والجدول الموالي يبين تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس تنظيم العمل:¹

أ. **مؤسسة غير مصنعة:** وهي ممثلة في الفئات 1، 2، 3 الموضحة في الجدول أدناه أي الإنتاج العائلي والنظام الحرفي ويعد الإنتاج العائلي أقدم شكل من حيث التنظيم، أما النظام الحرفي فهو يقوم به شخص أو عدة أشخاص ويكون في الغالب يدوي بإنتاج سلع حسب طلبيات الزبائن؛

ب. **مؤسسة مصنعة:** وهي ممثلة في الفئات من 4 إلى 8 الموضحة في الجدول أدناه، فهذا النوع من المؤسسات يقوم بالجمع بين المصانع الصغيرة والمصانع الكبيرة، ويتميز هذا النوع من المؤسسات باستخدام أساليب التشغيل الحديثة وتعقيد العملية الإنتاجية وكذلك من حيث نوع السلع المنتجة واتساع الأسواق.

الجدول رقم (6-1)

تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اساس تنظيم العمل

نظام التصنيع		النظام الصناعي للورشة المنزلية			النظام الحرفي		الإنتاج العائلي
مصنع كبير	مصنع متوسط	مصنع صغير	ورشة شبه مستقلة	عمل صناعي في المنزل	ورشات حرفية	عمل في المنزل	إنتاج مخصص للاستهلاك الذاتي
8	7	6	5	4	3	2	1

المصدر: رابح حميدة، استراتيجيات وترقية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم النمو وتحقيق التنمية المستدامة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011، ص 17.

5- حسب طبيعة الملكية: يتم تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا لمعيار طبيعة الملكية إلى كل من مؤسسات عامة، ومؤسسات خاصة، ومؤسسات مختلطة، وهذا ما تم توضيحه فيما يلي:²

1 - رابح حميدة، استراتيجيات وترقية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم النمو وتحقيق التنمية المستدامة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011، ص-ص 16-17.

2 - شعيب اتشي، واقع وإفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الأوروبية الجزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2008، ص-ص 33-34.

أ. **المؤسسات العامة:** يقصد بالمؤسسة العامة ذلك النوع من المؤسسات التي تملكها وتديرها سلطة عامة مركزية أو محلية سواء انفردت بذلك أو بمشاركة غيرها، ومن هنا فإن المؤسسات تهدف في المقام الأول إلى تحقيق المصلحة العامة، وعلى ذلك فهي لا تهدف أساساً إلى تحقيق أكبر ربح ممكن؛

ب. **المؤسسات الخاصة:** يقصد بالمؤسسة الخاصة تلك المؤسسة التي تقوم في المقام الأول على فكرة الملكية الخاصة، وهذه المؤسسات يمكن أن تكون شركات مساهمة، شركات ذات مسؤولية محدودة، أو شركات تضامن، كما يمكن أن تأخذ شكل مشاريع استثمارية فردية أو عائلية وتهدف أساساً إلى تحقيق النفع الخاص الذي يتمثل في تحقيق الربح وهذا النوع هو الأكثر انتشاراً في العالم. هناك نوع آخر وهو المؤسسات المختلطة والتي تكون ملكيتها مشتركة بين القطاع العام والقطاع الخاص بنسب متفاوتة، ولهذا النوع شكل تقليدي وشكل حديث، وتنصرف الأشكال التقليدية إلى الامتياز وإلى المشاطرة، وينصرف الشكل الحديث إلى مؤسسات الاقتصاد المختلطة؛

ج. **التعاونيات:** المؤسسات التعاونية يمكن أن تكون مؤسسات إنتاجية، أو مؤسسات استهلاكية، أو مؤسسات للإسكان، أو حتى لتنظيم استخدام جهود العمال المنضمين إليها والدفاع عن مصالحهم، وهي تهدف إلى تأمين احتياجات الأعضاء من سلع وخدمات ضرورية بأقل تكلفة، وتتميز عن المؤسسات الخاصة والعامة بعدد من الخصائص التي تعطي لها ذاتية متميزة، تتفق وطبيعة التعاون كأسلوب من أساليب الإدارة الاقتصادية لموارد المجتمع. والجدول التالي يبرز لنا الاختلاف بين المؤسسات العامة، والمؤسسات الخاصة، والمؤسسات التعاونية من عدة نواحي.

الجدول رقم (1-7)

مقارنة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة العمل.

المؤسسة العامة	المؤسسة الخاصة	المؤسسة التعاونية
الملكية	فردية أو خاصة	عامة أو جماعية
الهدف	العمل على تحقيق الربح	خدمة اهداف المجتمع
الرقابة	مؤسسة على حقوق التملك	بواسطة مندوبي الدولة
الموقف اتجاه السوق	الميل للمنافسة	الميل للاحتكار
		اجتماعية مبنية على العضوية
		خدمة الاعضاء
		عن طريق التسيير الديمقراطي
		الاتجاه للتنسيق

المصدر: شعيب اتشي، واقع وافاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الاورو جزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص 34.

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية كبيرة في اقتصاديات كل من الدول المتقدمة والنامية على حد سواء باعتبارها عاملاً أساسياً ومحورياً في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

أولاً: العمالة والناتج المحلي الإجمالي: تتجسد أهمية هذه المؤسسات خاصة في قدرتها على خلق الوظائف وفرص العمل وبالتالي المساهمة في مكافحة البطالة، ومساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي حيث تشير بعض الإحصائيات إلى أن "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل نحو 90% من إجمالي الشركات في معظم اقتصاديات العالم، وتوفر ما بين (40% و 80%) من إجمالي فرص العمل وتوظف من (50%-60%) من القوى العاملة في العالم كما تساهم هذه المؤسسات بحوالي 46% من الناتج المحلي العالمي، وتساهم بنسبة كبيرة في الناتج المحلي للعديد من الدول، فعلى سبيل المثال تساهم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بنحو 85%، 51% من إجمالي الناتج المحلي في كل من إنجلترا والولايات المتحدة الأمريكية على الترتيب".¹

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات أهمية كبيرة خاصة في إتاحة فرص العمل، حيث "حسب منظمة العمل الدولية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دوراً متزايد الأهمية بوصفها حلقات في سلسلة الموردين، أو كجزء من الشبكة المحلية للمنتجين، أو على نحو أقل إيجابية كبداية لمن لا يستطيعون الحصول على عمل. وعلى الرغم من أن للمؤسسات الكبرى تأثيراً كبيراً على خلق الوظائف، فإن معظم الوظائف الجديدة تستحدث في الواقع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فهذه المؤسسات يمكن أن تشمل أي شيء، بدءاً من شخص واحد يعمل لحسابه الخاص في القطاع غير المنظم، وصولاً إلى وحدات الإنتاج المتطورة التي تستخدم العشرات من العمال الأجراء، وكثير من هذه الوظائف توفر دخلاً مضموناً وبيئة عمل لائقة، ولكنها تتضمن كذلك أشغالاً متدنية أو ضعيفة الإنتاجية أو خطرة أو مفتقرة إلى الحماية الاجتماعية الأساسية. وللنساء الغلبة العددية في هذه الفئات من الأشغال".² بالإضافة إلى أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إتاحة فرص العمل فإنها تقوم بتقديم الخبرة المتكاملة للعاملين، إذ أن "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسمح للعاملين بها بالقيام بمهام مختلفة في فترات زمنية قصيرة، حيث تتنوع مهامهم ومسؤولياتهم التي يقومون بها، لذلك تتسع خبراتهم ومعارفهم".³

¹ - Hussein Elasrag, **The role of small and medium enterprises in job creation in the Arab countries**, Munich Personal RePEc Archive, 24 April 2010, P 7.

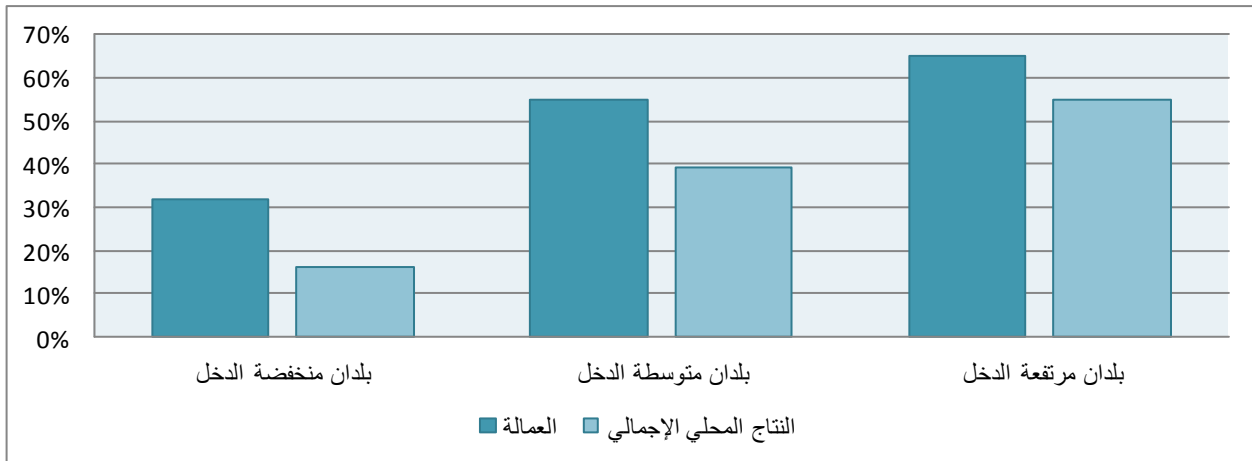
² - رحمانى سناء ودليمي فتيحة، **استشراف تطبيق الإدارة الإلكترونية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مداخلة في الملتقى الدولي الأول حول تقييم أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم ومدى مساهمتها في تنمية الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة 2000 و 2010، جامعة بومرداس، 27 و 28 أبريل، 2011، ص 4.

³ - نهال فريد مصطفى ونبيلا عباس، **أساسيات الأعمال في ظل العولمة**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 92.

يوضح الشكل رقم (3-1) أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق الوظائف وفرص العمل ومساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي، باستخدام القيمة المتوسطة لمساهمات هذه المؤسسات في العمالة الرسمية والناتج المحلي الإجمالي من واقع عينة من بلدان منخفضة ومتوسطة ومرتفعة الدخل، كما يوضح الشكل رقم (4-1) مساهمة القطاع غير الرسمي في العمالة والناتج المحلي الإجمالي لهذه البلدان.

الشكل رقم (3-1)

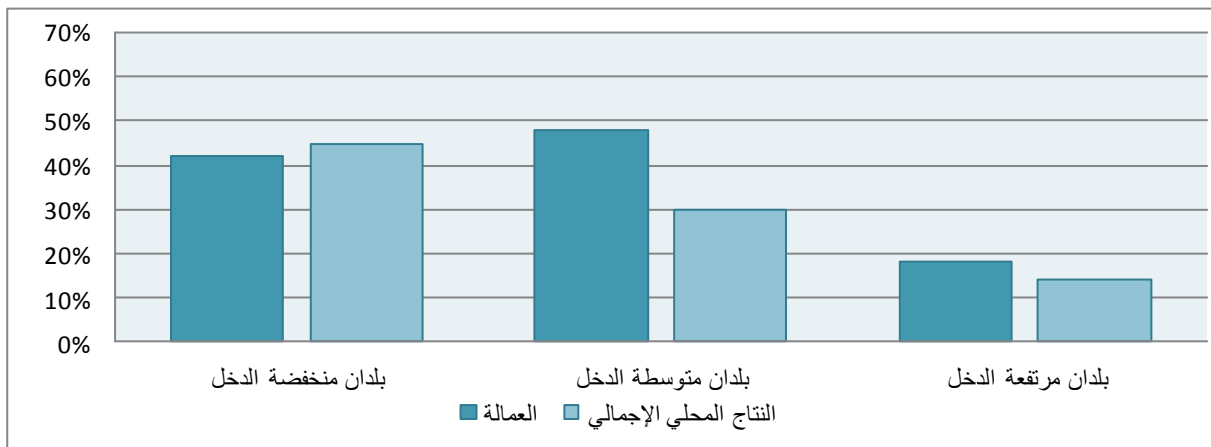
مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العمالة والناتج المحلي الإجمالي (قيم متوسطة)



Source : OCDE, Promouvoir les pme dans l'optique du développement, 2ème conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyennes entreprises (PME): Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale, Istanbul, Turquie, 5.4 juin 2004, P 13.

الشكل رقم (4-1)

مساهمة القطاع غير الرسمي في العمالة والناتج المحلي الإجمالي



Source : OCDE, Promouvoir les pme dans l'optique du développement, 2ème conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyennes entreprises (PME): Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale, Istanbul, Turquie, 5.4 juin 2004, P 13.

يتضح من خلال هذين الشكليين ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتبر مصدر لغالبية فرص العمل في العديد من البلدان، حيث في البلدان المرتفعة الدخل تمثل حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في القطاع الرسمي في كل من إجمالي العمالة بحوالي 65%، ومن الناتج المحلي الإجمالي في حوالي 55%، وهذه النسبة تعتبر أعلى بثلاث مرات مما توجد عليه في القطاع غير الرسمي، وهذا راجع إلى صغر حجم هذا القطاع في هذه البلدان نتيجة لاتخاذها اجراءات مكنتها من إدراج أكبر عدد ممكن من المؤسسات التي كانت تنشط في القطاع غير الرسمي إلى القطاع الرسمي.

فيما يتعلق بالبلدان ذات الدخل المتوسط فإن حصة العمالة والناتج المحلي الإجمالي التي ترجع إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الرسمي تمثل حوالي 58% من إجمالي العمالة وحوالي 38% من إجمالي الناتج المحلي وهذه الحصة تعتبر أعلى بنحو 20% من حصة العمالة والناتج المحلي الإجمالي التي ترجع إلى المؤسسات التي تنشط في القطاع غير الرسمي في هذه البلدان.

في البلدان المنخفضة الدخل تعتبر نسبة العمالة ونسبة الناتج المحلي الإجمالي التي ترجع إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاع الرسمي أصغر حجما، وهذا راجع أساسا إلى كبر حجم وهيمنة القطاع غير الرسمي في هذه البلدان، الذي لم تستطع البلدان المنخفضة الدخل السيطرة عليه مقارنة بالدول المرتفعة الدخل، حيث ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات التي تنشط في القطاع غير الرسمي تولد أكثر من 60% من الناتج المحلي الإجمالي وأكثر من 70% من إجمالي العمالة في البلدان ذات الدخل المنخفض.

ثانيا: الصادرات: تكتسي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية بالغة فيما يتعلق بمجال الصادرات، وهذا من خلال المساهمة الفعالة لهذه المؤسسات في تنمية الصادرات، وهذا ما تؤكدته الدراسات حيث تشير هذه الاخيرة إلى ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة "تساهم بنحو 35% من الصادرات العالمية للمواد المصنعة فهي تمثل في إيطاليا ما نسبته 53% من إجمالي الصادرات الإيطالية، و26% من إجمالي الصادرات الفرنسية، أما في اليابان النسبة لا تتجاوز 13.5%، و 60% في الصين و 40% بكوريا الجنوبية و37% بالنسبة لصادرات الولايات المتحدة الامريكية، أما تونس فالنسبة هي 53% من إجمالي الصادرات السنوية، هذا خلال سنة 2001".¹ الجدول التالي يوضح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات وهذا فيما يتعلق بدول الاتحاد الأوروبي:

¹ - نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، الجزائرية للكتاب، الجزائر، 2006، ص82.

الجدول رقم (8-1)

مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات

دول أعضاء الاتحاد الاوربي	عدد المؤسسات المصدرة (%)	قيمة الصادرات (%)
إيطاليا	90%	49%
فرنسا	94%	33%
اسبانيا	65%	44%
ألمانيا	59%	28%
بريطانيا	90%	27%
بولندا	93%	27%
السويد	91%	41%
برتغال	94%	47%
النمسا	95%	35%
دانمارك	89%	35%
بلجيكا	69%	34%
جمهورية التشيك	60%	22%
سلوفينيا	88%	38%
ليتوانيا	98%	39%
هنغاريا	92%	17%
اليونان	62%	37%
فنلندا	91%	24%
بلغاريا	86%	33%
رومانيا	87%	36%
لاتفيا	91%	53%
ايرلندا	79%	57%
سلوفاكيا	87%	16%
إستونيا	61%	64%
قبرص	73%	65%
لكسمبورغ	76%	12%
مالطا	91%	49%
مجموع دول الاتحاد الاوربي	81%	34%

Source: Lucian Cernat and author, **SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs**, N 3, Directorate General for Trade, European Commission, 2014, P 5.

من خلال الجدول أعلاه المتعلق بمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في صادرات دول الاتحاد الأوروبي، يتضح ان هذه المؤسسات تمثل ما نسبته 81% من مجموع المؤسسات المصدرة في الاتحاد الأوروبي، حيث تساهم هذه المؤسسات بنسبة 34% من إجمالي صادرات الاتحاد الأوروبي، وهذا ما يؤكد على أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات هذه الدول، باعتبار ان هذه الأخيرة تعتبر بمثابة محرك لقيمة الصادرات في العديد من دول الاتحاد الأوروبي.

يمكن ان نستخلص ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحظى بدور فعال في تنمية الصادرات، ويرجع ذلك إلى عدة عوامل تُكسب السلع والخدمات التي تقدمها هذه المؤسسات ميزة تصديرية:¹

- منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة ما يظهر فيها فن ومهارات العمل اليدوي الذي يلقي قبولا ورواجا في الأسواق الخارجية؛
- اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على فنون إنتاجية كثيفة العمل مما يخفض من تكلفة الوحدة المنتجة وبالتالي تكتسب ميزة تنافسية في أسواق التصدير؛
- تمتعها بقدر أكبر من المرونة في التحول من نشاط لآخر، ومن خط إنتاج لآخر، ومن سوق لأخرى، لانخفاض حجم إنتاجها نسبيا على المدى القصير، وهذا ما يؤدي إلى خلق قيمة مضافة في الاقتصاد الوطني، وبالتالي المساهمة في تنمية اقتصادية واجتماعية.

ثالثا: تقديم منتجات وخدمات جديدة: تعدّ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والأفراد المصدر الرئيسي للأفكار الجديدة والابتكارات، وتتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها أكثر إبداعا من المؤسسات الكبيرة المملوكة من قبل الدولة، بسبب أن الأفراد لديهم دافع أكبر في إيجاد الأفكار الجديدة التي تؤدي إلى تحقيق ربحية عالية.² تتكامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الكبيرة بطريقتين هما:³

- تستخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منتجات مصنع أو أكثر من المصانع الكبيرة كأساس لعملياتها الإنتاجية؛
- تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصناعة أجهزة معينة للمؤسسات الكبيرة، ويطلق على هذا النوع التعاقد من الباطن (المقاولة أو المناولة من الباطن)، وهذا ما يؤدي الى تدعيم النسيج الاقتصادي وخلق بعض التكامل مما يجعل الاقتصاد الوطني يتسم ببعض التوازن.

¹ - المرجع نفسه، ص 59.

² - ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة، عمان، 2002، ص 26.

³ - صلاح الدين عبد الباقي، قضايا إدارية معاصرة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2001، ص 98-99.

رابعاً: المساهمة في جذب وتعبئة المدخرات: تعتبر أحد مجالات جذب المدخرات وتحويلها إلى استثمارات في مختلف القطاعات، وهي تعتمد أساساً على محدودية رأس المال، مما يعد عنصراً لجذب صغار المدخرين لأن مدخراتهم القليلة تكون كافية لإقامة هذه المؤسسات، ومن ناحية أخرى فإنها تتوافق وتفضيل صغار المدخرين الذين لا يميلون لنمط المشاركة التي لا تمكنهم من الإشراف المباشر على استثماراتهم.¹ يمكن الإشارة أيضاً إلى أن هناك أهمية أخرى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتجلى من خلال ما يلي:²

- أحداث التوازن الجهوي، ذلك أن هذا النوع من المؤسسات سهل الانشاء في المناطق المنعزلة والنائية؛
- تفاعلها المباشر مع المستهلك وهذا ما يجعلها قادرة أكثر على توفير وتلبية رغباته الأساسية؛

من خلال الأهمية التي تكتسبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدفع بعجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية يمكن أن نستخلص أن أهمية هذه المؤسسات تأتي بالدرجة الأولى من الخصائص التي تمتاز بها، والتي تجعل معظم الدول تسعى لتنميتها للنهوض باقتصاداتها.

المبحث الثالث: مشاكل التمويل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من المشاكل، وبالأخص التمويل الذي يعتبر من أهم المعوقات التي تحد من قدرة هذه المؤسسات على القيام بأنشطتها المختلفة، وقد خصص هذا المبحث للتعرف على أهم المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات، مع التركيز أكثر على المشاكل المتعلقة بالتمويل التي تأتي في مقدمة المعوقات والمشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المطلب الأول: المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتقد وتعدد المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالأخص في الدول النامية، فمنها ما يندرج ضمن المشاكل المرتبطة بالمؤسسات في حد ذاتها، والمتمثلة أساساً في مشاكل التمويل، ومشاكل التكنولوجيا، إضافة إلى المشاكل التسويقية وغيرها من المشاكل ذات العلاقة بهذه المؤسسات، كما توجد مشاكل أخرى تندرج ضمن المشاكل ذات الطابع العام التي ترجع إلى المناخ الاقتصادي السائد والذي تعمل فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. والشكل التالي يوضح أهم المشاكل التي تواجهها هذه المؤسسات في مختلف الدول.

¹- لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004، ص 58.

²- خبابة عبد الله، مرجع سابق، ص 35.

الشكل رقم (5-1)



المصدر: شعيب اتشي، واقع وافاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الاورو جزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص 45.

من خلال الجدول التالي تظهر اهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يتم ذكرها بالتفصيل كما يلي:¹

أولاً: مشاكل العقار الصناعي: غالباً ما يجد المستثمر الجديد صعوبة كبيرة في إيجاد المكان الدائم والمناسب لإقامة المؤسسة بسبب ارتفاع أسعار العقار أو انعدامه أو عدم ملائمته ففي البلدان النامية لا تتولى الحكومات إقامة مناطق مهيأة خاصة لأغراض الصناعة مكتملة البنية التحتية بالخدمات الأساسية لإقامة المؤسسات المعنية ومن ثم العبء الأكبر في تدبير المكان الملائم والأبنية يقع على عاتق المستثمر نفسه مما يتطلب منه تحديد جزء من رأسماله، هذا بالإضافة إلى بعض الصعوبات الأخرى:

- طول مدة منح الأراضي (العقار) المخصصة للاستثمار؛
- الرفض دون مبرر في كثير من الأحيان لعدد من الطلبات؛
- ارتفاع أسعار الأراضي والمباني أو انعدامها أو عدم وملاءمتها؛
- عدم توفر مناطق صناعية مجهزة بالمستلزمات الأساسية المطلوبة لتشجيع الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتقليل تكاليف الإنتاج مثل الطاقة الكهربائية والطرق ووسائل الاتصال، حيث لا تلبي مثل هذه القضايا الحد الأدنى المطلوب للمؤسسة، ناهيك عن ارتفاع التكاليف التأسيسية وعلى وجه الخصوص أسعار الأراضي في المناطق الصناعية؛

- ضعف التخطيط العمراني وتخصيص المناطق اللازمة لإقامة وتشغيل الصناعات الصغيرة، فقد لا تكون الارض المتاحة مجهزة بالمستلزمات الاساسية اللازمة لتشغيل المنشأة بشكل اقتصادي، كما قد تكون الارض بعيدة عن مناطق توافر تسهيلات البنية التحتية مما يحمل المنشأة نفقات النقل الاضافية وتكاليف أخرى²؛

¹ - شعيب اتشي، مرجع سابق، ص 48-52.

² - عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2009، ص 72.

ثانيا: مشاكل إدارية وتنظيمية: تعتبر القدرة الإدارية والتنظيمية الحجر الأساس في نجاح أي مؤسسة، كما أن غياب أو عدم تطور تلك القدرة يسبب فشلها، حيث تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قصور شديد في الخبرات الإدارية والتنظيمية، كما أن بعض المشاكل تنشأ نتيجة لعدم تنظيم هذه المؤسسات على أسس علمية صحيحة، ويرجع ذلك إلى مجموعة من الأسباب يمكن توضيحها من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (1-6)

أهم اسباب المشاكل الادارية والتنظيمية



المصدر: شعيب اتشي، واقع وافاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الاورو جزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص 50.

يتضح من خلال الشكل أعلاه المتمثل في أهم أسباب المشاكل الإدارية والتنظيمية التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أن نمط الإدارة في هذه المؤسسات "يختلف تماما عن أنماط الإدارة الحديثة التي تأخذ بمفاهيم

التخصص الوظيفي، تقسيم العمل، تفويض السلطات، اللامركزية في اتخاذ القرارات وغيرها من نظم الإدارة العلمية المتطورة"¹ وهذا راجع إلى كون أن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تأخذ الطابع الفردي فيما يتعلق بكل من طريقة التسيير، أو في اتخاذ القرارات؛

ثالثا: مشاكل العمالة الفنية المدربة: العمالة الفنية المدربة من القوى العاملة من أهم المعوقات التي يواجهها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويرجع ذلك لعدة أسباب نوجزها في الشكل التالي:

الشكل رقم (7-1)

أهم أسباب مشاكل العمالة الفنية المدربة

ضعف مستوى التدريب المهني وعدم توافقه مع احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
زيادة الطلب على العمالة الماهرة بالنسبة للمؤسسات الجديدة، قد أدى إلى انتقال العمالة من المجالات التي تعمل فيها إلى المجالات التي تعرض لها أجورا أعلى، وينتج عن هذا توظيف عمالة غير ماهرة باستمرار وتحمل مشكلات واعباء تدريبهم، فضلا عن دفع اجور اعلى مرتفعة لبعض التخصصات النادرة لضمان استمرار نشاطها.
الاعتماد على العمالة الوافدة، وعزوف العمالة الوطنية عن العمل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة الإنتاجية.
يضاير صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة إلى توظيف عمال غير مهرة، وتدريبهم أثناء العمل، غير أنه كثيرا ما يترك العامل وظيفته بمجرد اتقانه العمل.

المصدر: شعيب أتشي، واقع وافاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الاورو جزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص 52.

رابعا: مشاكل المحيط الجبائي: يعاني الكثير من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ارتفاع أسعار الضريبة والتقدير الجزائي لأرباحهم في كثير من الحالات، وهذا ناتج عن عدم إمساحهم في الغالب دفاتر حسابية منظمة. ويترب على ذلك دخول صاحب المؤسسة في سلسلة طويلة من الإجراءات للاعتراض على التقدير، والإحالة إلى اللجان الداخلية ولجان الطعن، وقد ينتهي الأمر برفض الطعن وتأييد تقدير مصالح الضرائب. وقد يعجز صاحب المؤسسة عن الوفاء بالدين، ويضطر إلى إعلان إفلاسه والتوقف عن النشاط، ويرجع هذا أيضاً إلى نسب اقتطاع الرسوم والضرائب المطبقة على أنشطة هذه المؤسسات في طورها الاستغلالي وارتفاع الضغط الجبائي. كما يشكل هذا الدين قيда على المؤسسة في حالة الرغبة في الاقتراض من البنوك لشراء آلات أو إجراء توسعات في النشاط. كما أن

¹ - شعيب أتشي، مرجع سابق، ص 51.

مأموري الضرائب لا يأخذون في الحسبان عند تقديرهم للضريبة التغيرات التي تحدث في الأسعار والمواد الخام والتغيرات التي تحدث في الطاقة المستخدمة حيث غالبا ما يفرضون الضريبة على أساس الطاقة الإنتاجية الكاملة. مشكلة الضرائب هي من بين أهم العراقيل التي قد يواجهها المستثمرون الجدد إذا رغبوا في إنشاء مؤسسة، وهذا للتكاليف الإضافية التي تقع على عاتقهم والتي من الممكن أن تجعل نشاطهم من بدايته فاشلا.

خامسا: مشاكل التسويق: إضافة إلى مشاكل المحيط الجبائي التي تعاني منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، "تعتبر الصعوبات التسويقية من أهم الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتختلف هذه الصعوبات باختلاف نوع المؤسسة وطبيعة النشاط الذي تمارسه"¹، وتتمثل أهم الصعوبات التي تواجهها هذه المؤسسات في هذا المجال التسويقي فيما يلي:²

- صعوبة الحصول على المعلومات والتكنولوجيا الحديثة في ظل غياب جهات متخصصة تلجأ لها هذه المؤسسات في طلب الدعم والمشورة الفنية؛
- عدم الحرص على جودة المنتج لافتقار هذه المؤسسات للمفاهيم الأساسية للجودة، خاصة في ظل نقص مصادر التمويل لاقتناء تكنولوجيا عالية لتحديث عناصر الإنتاج؛
- عدم توفر حوافز كافية للمنتجات المحلية، مما يؤدي إلى منافسة المنتجات المستوردة، وقيام بعض المؤسسات الأجنبية باتباع سياسة المزاحمة بتوفير منتجاتها بالأسواق المحلية بأسعار تقل عن أسعار المنتج المحلي، هذا ما يؤدي إلى ضعف الموقف التنافسي للمؤسسات الوطنية العاملة في هذه الصناعات؛
- نقص الوعي التسويقي لدى اصحاب هذه المؤسسات وضعف كفاءات رجال البيع والتسويق ونقص الخبرة، بالإضافة إلى قلة الموارد المالية الموجهة للعملية الترويجية وتنشيط المبيعات، وعدم كفاية التدريب اللازم للقائمين على المؤسسة والعاملين فيها؛
- استمرار هذه المؤسسات بالاعتماد على الآلات القديمة وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع التكاليف، وعدم انتظام الانتاج وانخفاض معدل الجودة وبالتالي ضعف القدرة التنافسية؛
- تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة في بعض الاحيان مما يحد من حجم الطلب على المنتجات المحلية. إهمال جانب البحث والتطوير وعدم الاقتناع بأهميته وضروريته.³ الجدول التالي يوضح أهم العوائق التسويقية:

¹ - نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة الجامعية للدراسات ونشر والتوزيع مجد (الجزائرية للكتاب)، 2006، ص 104.
² - فرحات عباس، الأهمية الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والمعوقات التي تواجهها، مداخلة في الملتقى الوطني حول واقع وافاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، 05 و06 ماي، 2013، صص 9-10.
³ - آيت عيسى، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر افاق، وقبيل، العدد السادس، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة ابن خلدون تيارت، الجزائر، 2008، ص 276.

الجدول رقم (1-9)

عوائق التسويق الداخلي والخارجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

عوائق التسويق الخارجية	عوائق التسويق الداخلية
- عدم توفر مستلزمات الانتاج المستوردة اللازمة لتصنيع سلعة التصدير، والصعوبات التي تصادفها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على حصص لاستيرادها، وعدم الاهتمام الكافي بإنتاج سلع بمواصفات عالمية، وعدم الدقة في التشطيب النهائي. - تعقد اجراءات التصدير، وتعدد الجهات المشرفة. - عدم اهتمام الشركات التجارية بتسويق منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرا لتنوعها وضآلة الطلبات في البداية، واحتياجها إلى مجهودات مضاعفة غير مجزية بالنسبة لما تحصل عليه من تعاملها في السلع التقليدية. - عدم وجود اهتمام كاف بالدعاية والترويج للسلع المصدرة، فضلا عن قصور البيانات والمعلومات عن احتياجات ورغبات وأذواق المستهلكين بالأسواق الاجنبية.	- مشكلة ضعف القوة الشرائية للمستهلكين الناتجة عن انخفاض مستويات الدخل، مما يؤدي إلى ضعف الإيرادات البيعية، بسبب صغر الكميات المطلوبة واضطرار المؤسسة للبيع بأسعار رخيصة نسبيا. - يفتقر صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بصفة عامة إلى الوعي التسويقي، ويعاني من نقص كفاءات رجال البيع والتسويق، وقصور المعلومات عن احوال السوق ومستويات الاسعار وطبيعة السلع والخدمات المنافسة. - تنقصه الامكانيات المادية للإنفاق على الترويج وتنشيط المبيعات مثل الاشتراك في المعرض والاعلان في الاسواق ومنافذ التسويق البعيدة ولذلك يضطر صاحب المؤسسة الصغيرة إلى الاعتماد على الوسطاء من التجار في عملية التسويق، وإلى قبول اسعار منخفضة إلى حد كبير، مما ينعكس سلبا على معدلات الربحية.

المصدر: شعب اتشي، واقع وافاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الاورو جزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص 48.

سادسا: مشاكل التمويل: تأتي في مقدمة المعوقات والمشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تتمثل في صعوبة وضعف فرص الحصول على التمويل الخارجي المناسب، ومن أهمها صعوبة الحصول على القروض من البنوك التجارية، وذلك لعدم ملائمة المعايير المتبعة في البنوك لطبيعة هذه المؤسسات ومتطلباتها، للحصول على التمويل اللازم بشروط ميسرة وملائمة، فضلاً عن الصعوبات المالية الذاتية للمؤسسات من حيث عدم انتظام التدفقات المالية الداخلة التي تزيد من درجة مخاطر الائتمان الممنوح لها.¹

¹ - ميساء حبيب سلمان، الأثر التتموي للمشروعات الصغيرة الممولة في ظل استراتيجية التنمية، رسالة ماجستير في الاقتصاد، كلية الإدارة والاقتصاد، الأكاديمية العربية المفتوحة بالاندانمارك، 2009، ص-ص 48-50.

المطلب الثاني: مفهوم التمويل ومصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر التمويل من أقدم فروع علم الاقتصاد، ويحظى بأهمية بالغة واهتمام كبيرين من طرف الباحثين، إذ لا يوجد تعريف موحد للتمويل نظرا لاختلاف وجهات نظر فيما بينهم. كما ان التمويل يظهر في جميع المجالات.

أولا: تعريف التمويل: يشكل التمويل أحد المقومات الأساسية لتطوير القوى المنتجة وتوسيعها وتدعيم رأس المال وقد تعددت تعريف التمويل، ونذكر من بينها:

- **التعريف الأول:** هناك من يعرف التمويل بالنظر إلى معنيين معنى عام ومعنى خاص، حيث ينصرف المعنى العام للتمويل إلى تدبير الأموال اللازمة للقيام بالنشاط الاقتصادي، وتعتمد المشروعات في الأساس على مواردها الذاتية لتمويل أنشطتها الاقتصادية، فإذا لم تفي بذلك اتجهت تلك المشروعات إلى غيرها ممن يملكون فائضا من الأموال لسد هذا العجز، ولهذا ينصرف المعنى الخاص للتمويل إلى أنه نقل القدرة التمويلية من فئات الفائض المالي إلى فئات العجز المالي، وقد يكون هذا النقل للقدرة التمويلية بين مشروع وآخر، كما قد يتدخل بينهما وسيطا ماليا كمؤسسات التمويل.¹

- **التعريف الثاني:** يعرف التمويل بأنه الامداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها.²

- **التعريف الثالث:** يتم تعريف التمويل بأنه "مجموع العمليات التي تصل من خلالها المؤسسة إلى تلبية كل احتياجاتها من رؤوس الأموال، سواء تعلق الأمر بالتخصيص الأولي من الأموال والزيادات اللاحقة للقروض المتوفرة في الأوساط العامة والهيكل المالية، أو المساهمات الممنوحة من طرف الدولة والخزينة العامة، أو الجماعات المحلية أو الخواص وغيرها".³

- **التعريف الرابع:** ويمكن تعريف التمويل بأنها فن وعلم إدارة المال، وهي تشمل الخدمات المالية والأدوات المالية والتمويل أيضا يشير إلى توفير المال في وقت الحاجة إليه، الوظيفة المالية هي الحصول على الأموال واستخدامها الفعال في احتياجات المؤسسة.⁴

- **التعريف الخامس:** يعرف التمويل بأنه البحث عن الوسائل المناسبة للحصول على الأموال واختيار وتقييم تلك الوسائل والحصول على الميزج الأفضل بينها بشكل يناسب كمية ونوعية احتياجات والتزامات المنشأة المالية.⁵

1 - أشرف محمد دوايه، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مداخلة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر، 17 و18 أفريل، 2006، ص 4.

2 - طارق الحاج، مبادئ التمويل، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص 2.

3 - زواوي فضيلة، تمويل المؤسسات الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر، رسالة ماجستير في علوم التدبير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التدبير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوفرة، بومرداس، الجزائر، 2009، ص 12.

4 - C. Paramasivan and T.Subramanian, **Financial management**, New Age international, New Delhi, 2008, P 1.

5 - هيثم محمد الزغبي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر، عمان، 2000، ص 77.

- **التعريف السادس:** يعرف التمويل أنه توفير للمبالغ النقدية اللازمة لإنشاء أو تطوير مشروع خاص أو عام، وأنه باعتبار التمويل يقصد به الحصول على الأموال بغرض استخدامها لتشغيل أو تطوير المشروع يمثل نظرة تقليدية، حيث تركز النظرة الحديثة للوظيفة التمويلية على تحديد أفضل مصدر للأموال عن طريق المفاضلة بين عدة مصادر متاحة من خلال دراسة التكلفة والعائد.¹ من خلال التعاريف السابقة نستخلص بأن التمويل يتمثل في الحصول على الأموال من أفضل المصادر المتاحة، وفي أوقات الحاجة إليه، والتي تضمن بقاء واستمرارية المؤسسة.

ثانيا: مجالات التمويل: تتمثل مجالات التمويل في الفضاءات التي يظهر فيها التمويل وهي كما يلي: 2

1- البيئة المالية: وهي تلك المتغيرات الاقتصادية والسياسية والقانونية والاجتماعية والأخلاقية، وهي بمثابة البيئة التي يعمل فيها المدير المالي للمؤسسة، وآليا تتألف من:

- الأسواق المالية: حيث يوجد المقرضون والمستثمرون الذين يزودون المؤسسة باحتياجاتها المالية؛

- أسواق السلع والخدمات: حيث تقتني المؤسسة ما يلزمها من مدخلات العملية الإنتاجية وتصريف منتجاتها وخدماتها؛

- النظام الضريبي: وهو مشاركة المؤسسة (ما تحصل عليه من دخل) الحكومة والمجتمع؛

تختلف البيئة المالية من مجتمع لآخر ومن زمن لآخر ومن مكان لآخر لنفس المجتمع وذلك حسب النظام السائد في ذلك المجتمع في وقت معين، مما ينتج عن ذلك وجود بيئة مالية أفضل من بيئة مالية أخرى، فمثلا البيئة المالية الحالية في الجزائر، تختلف عما كانت عليه في السبعينيات والثمانينيات لكون أن الاقتصاد انتقل من حالة الاقتصاد الموجه إلى حالة الاقتصاد الحر (اقتصاد السوق)، والذي تبعه تغيرا جذريا فيما يخص عمليات التمويل والاستثمار وكذا خصخصة القطاع المالي الذي بدأ الشروع فيه، وبصفة عامة يمكن أن نقول أن البيئة المالية اليوم في الجزائر هي بيئة مساعدة إلى حد ما من هذا المنظور؛

2- الأدوات المالية: والمتمثلة في الإطار القانوني الذي يسمح للمستثمر بأخذ نصيب في ملكية المؤسسة أو مشاركتها في أرباحها أو كليهما، وهذه الأدوات ممثلة في الأوراق المالية التجارية مثل السندات والكمبيالات والأسهم والقروض المصرفية، وبصفة عامة فالأداة المالية تعبر عن صك يعطي صاحبه الحق في المطالبة بتدفقات نقدية، أو سهم يعطي مالكة الحق في ملكية جزء من المؤسسة بالإضافة إلى الأرباح، أو سند يعطي صاحبه الحق في الحصول على فائدة محددة تدفع في مواعيد محددة بالإضافة إلى أصل الدين (قيمة السند). لرجال المال والبنوك اليد الأولى في إيجاد هذه

1 - أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم، غنابة، الجزائر، 2008، ص 24.

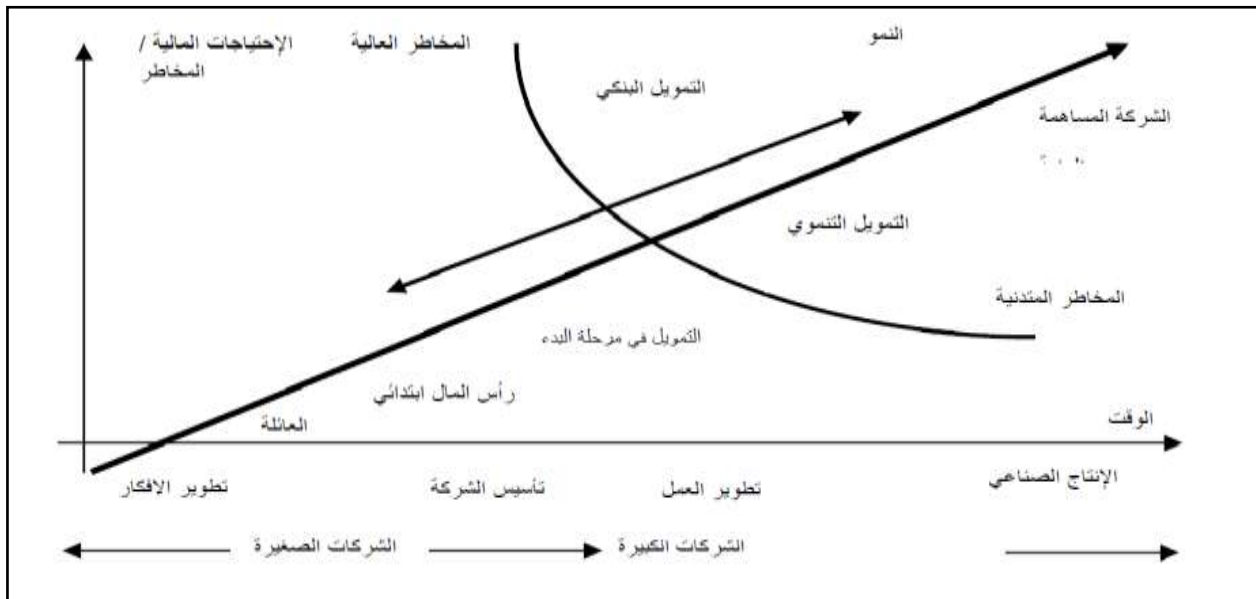
2 - سليمان بوفاسة، تمويل الاستثمارات عن طريق الافتراض وانعكاساته على التنمية الاقتصادية والاجتماعية دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2008، ص ص 11-12.

الأدوات والمتمثلة في بنوك استثمار تساعد المؤسسة على إصدار الأوراق المالية الجديدة أو المتاجرة في أوراقها الحالية وبنوك تجارية تقوم بقبول الودائع الاستثمارية مقابل فائدة محددة مسبقاً مع القيام بإقراض الأفراد والمؤسسات مقابل فائدة كذلك، والإدارة المالية الذي يمثلها المدير المالي يقوم بالإشراف على الأموال التي تدخل للمؤسسة والأموال التي تستخدم من طرفها، إضافة إلى اختيار أفضلها واستخدامها بكيفية ناجعة، ويجب على المدير المالي أن يكون على إطلاع واسع لهذه الأدوات المالية، لتمكينه من الاختيار المناسب لاحتياجاته المالية بما تكفل له تحقيق قيمة مضافة.

ثالثاً: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مراحل حياتها إلى مختلف مصادر التمويل لتغطية احتياجاتها التمويلية، حيث "تتغير الاحتياجات والمصادر المالية للشركات مع مرور الوقت، إذ أنه من المتوقع أن تستخدم الشركات الناشئة المصادر الداخلية، مثل مدخرات الريادي، والدعم الوارد من الأصدقاء والعائلة والزعماء والشركاء، إلى جانب الحصول على الائتمان من جهات خارجية. وكلما نمت الشركات وحصلت على سمعة إيجابية، كلما حظيت باهتمام المستثمرين الراغبين بالاستثمار في أسهم الشركة، كما أن معدلات التدفق النقدي المرتفعة تسهل الحصول على قروض بنكية. وأخيراً، قد ترغب الشركة الكبيرة في أن تصبح شركة مساهمة عامة للحصول على مصادر تمويل من سوق الأوراق المالية من خلال طرح الأسهم".¹ الشكل البياني التالي يوضح الاحتياجات التمويلية بالتزامن مع مراحل تطور حياة المؤسسة.

الشكل رقم (8-1)

الاحتياجات التمويلية وحجم المؤسسة



المصدر: صوتنا، أجنحة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، الرواد الشباب، الأردن، 2011، ص 81.

1 - صوتنا، أجنحة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، الرواد الشباب، الأردن، 2011، ص 81.

يتضح من خلال الشكل أنه كلما كانت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في المراحل الأولى من حياتها -مرحلة الإنشاء- كلما كانت المخاطر المرتبطة بها عالية جداً، والعكس صحيح في حالة النمو والتوسع التي تصبح فيها المخاطر متدنية مقارنة بالمراحل الأولى من حياتها، حيث تختلف المصادر التمويلية التي من خلالها تغطي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة احتياجاتها التمويلية باختلاف مراحل حياتها.

تتعدد وتنوع مصادر التمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اذ تتمثل هذه المصادر التمويلية فيما يلي:

1- مصادر التمويل الداخلية: تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مصادر التمويل الداخلية قبل مصادر التمويل الأخرى، حيث تتمثل هذه المصادر فيما يلي:¹

أ. المدخرات الشخصية للمالكين: هي التمويل المقدم من صاحب المشروع نفسه، سواء في بداية تكوين المشروع أو عند الحاجة إلى التوسع في المشروع أو زيادة رأس المال العامل حيث يعزز عندها صاحب المشروع الأموال المقدمة للمشروع بأموال إضافية جديدة لم تكن أصلاً داخلة في أصول المشروع بتحويل بعض املاكه الخاصة لخدمة المشروع الذي يملكه. وتعتمد نسبة عالية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على هذا النوع من التمويل، ولا بد من التنويه إلى أن دخول هذه المدخرات إلى العمل يحولها من مدخرات مجمدة إلى استثمارات منتجة؛

ب. العائلة والأصدقاء: تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسرة والأقارب والأصدقاء لطلب التمويل عند الحاجة، وغالباً ما يقدم هؤلاء التمويل دون طلب الضمانات الكبيرة بسبب العلاقة الشخصية مع المالك وغالباً ما تكون هذه القروض بدون فائدة محددة سلفاً، وغير محددة المدة بشكل دقيق، ولكن يعاب عليها التدخل المحتمل في إدارة المؤسسة خاصة إذا كانت المبالغ المقدمة كبيرة. ويمكن أن يكون هذا التمويل مناسباً إذا كان هناك اتفاق داخلي مع المالك على تقديم نسبة معينة من الأرباح لهم مقابل هذه القروض بحيث لا يشعر هؤلاء بالغبن؛

ج. الاحتياطات والأرباح المحتجزة: تعتبر الأرباح المحتجزة من أهم المصادر الداخلية للتمويل، حيث تقوم الشركات بتمويل جزء كبير من احتياجاتها المالية بواسطة الأرباح المحققة، فالأرباح التي تحققها الشركة يمكن الاحتفاظ بها لغرض إعادة استثمارها، أو توزيعها على المساهمين، أو الاحتفاظ بجزء منها وتوزيع الباقي كأرباح على المساهمين.

2- مصادر التمويل غير الرسمية: يحتل التمويل غير الرسمي أهمية كبيرة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك باعتباره "الأكثر شيوعاً وتطبيقاً لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمثل نسبة كبيرة من النشاط الاقتصادي في الدول النامية، ومعظم هذه المشروعات ليست لها صفة الشركة فوحداً هم صغار المزارعين والمنتجين وأهل الحرف

1 - فايز جمعة صالح وعبد الستار محمد العلي، مرجع سابق، ص 196.

والتجار من المستقلين، وهم لا يحتفظون ببيانات محاسبية وليسوا مسجلين في أي مكتب حكومي، وكثيرا ما يكون غير مرخص لهم بالعمل كرجال أعمال، وخلصت الدراسات الحديثة التي حاولت تقدير أهمية هذا القطاع كميا، إلى أنه يمثل من 30% إلى 70% من القوة العاملة في بعض البلدان النامية، وكثيرا ما تكون الترتيبات المالية الرسمية غير متفقة مع احتياجات هذا القطاع. وحينئذ يكون التمويل غير الرسمي هو القناة المناسبة للحصول على التمويل اللازم لهم، ولذا جاء في تقرير البنك الدولي أن قطاع التمويل غير الرسمي يقدم معظم الخدمات المالية للمؤسسات الصغيرة.¹ وتتمثل مصادر التمويل غير الرسمية في كل من:²

أ. المرابين: هم الذين يقدمون القروض بفائدة مرتفعة جدًا، وعادة تكون قروض قصيرة الأجل ولو لمجرد يوم واحد ولا يقرضون إلا العملاء الذين يثقون بهم منذ زمن بعيد؛

ب. مدائنو الرهونات (محلات الرهونات): وهؤلاء يقدمون خدماتهم التمويلية لمن يملك أصولا عينية يمكن تداولها في السوق، فيقومون برهنها رهنا حيازيا لدى المقرض، ويحصلون على قرض قصير الأجل بنسبة أقل من قيمة الأصول المرهونة، وإذا قام المقرض بسداد القرض في خلال المدة المحددة يسترد الأصل المرهون، وبمجرد انتهاء هذه المدة بدون سداد فإن الدائن يستولي على الأصل، والذي لا يهتم بأية معلومات عن المقرض عند الإقراض لأن الرهن يكفيه مخاطر الائتمان كما أنه لا يهتم بسبب توقف المدين عن السداد؛

ج. إقراض التجار لزملائهم: ويتم ذلك من خلال تمويل التاجر أحد الزراع أو الصناع بمبلغ من المال مقابل التزام المزارع أو الصناع ببيع إنتاجه كاملا إلى التاجر وقت الحصاد أو الانتهاء من الإنتاج، وقد يتفقوا على تقاضي التاجر لفائدة صريحة، أو من خلال مراعاة السعر الذي يشتري به ويكون أقل من سعر السوق، وفي ترتيب آخر يمكن أن يتم التمويل عينيا بتقديم مستلزمات الإنتاج من التاجر على أن يحصل على كمية أكبر من الناتج عند الحصاد أو إتمام الصنع؛

يرى البعض أن سوق الإقراض غير الرسمي يوفر مصدر تمويل لا غنى عنه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأن أسعار الفائدة المرتفعة على القروض تعكس ندرة الموارد المتاحة للإقراض في الدول النامية فمثلا يمثل الإقراض غير الرسمي في جمهورية كوريا 70% من جملة القروض، وما بين 70% و 80% من الائتمان في السوق غير الرسمي موجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كوريا، وفي النيجر يمثل الائتمان غير الرسمي 84% من جملة قروض المؤسسات الريفية، وفي باكستان 95%، نيجريا 75%، سيريلانكا 60%، تايلاند 55%، والهند 40%.

1 - محمد عبد الحليم عمر، التمويل عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية، مداخلة في الندوة الدولية لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25-28 ماي، 2003، ص 6.

2 - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص ص 181-182.

3- مصادر التمويل الرسمية: تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إضافة إلى مصادر التمويل الداخلية، وغير الرسمية على مصادر التمويل الرسمية المتمثلة أساساً في:

أ. البنوك التجارية: تعتبر البنوك مصدر ائتمان بجميع أحواله، إلا أننا نجد أنه ليس للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نصيب ملحوظ في الاقتراض منها، حيث أن تلك البنوك تمنح قروضها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسد احتياجاتها التمويلية مقابل حصول البنك على فائدة مقابل هذا القرض وهذا وفق شروط وضمانات متفق عليها إذ تحصل "على معدلات ضمانات إضافية على الأقل 125% على شكل أراضي وعقارات"،¹ تقدم البنوك نوعين من القروض المتمثلة في قروض استغلالية قصيرة الأجل، وقروض استثمارية طويلة الأجل، وغالباً ما تقدم البنوك القروض الاستغلالية التي تعتبر الأكثر استعمالاً لمواجهة احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

في الوقت الحالي ظهر ما يعرف بالبنوك الإسلامية، حيث "يعد نظام التمويل في البنوك الإسلامية نظاماً مستقراً ومرن يهدف إلى ترسيخ مبدأ التعاون والحرية، حيث تحكمه قيم وقواعد تعود بالمنفعة على طرفي التبادل، وبالتالي لا يربح طرف على حساب الآخر. يعتبر التمويل الإسلامي بمثابة تقنيات تمويلية بديلة للنظام الممول المعمول به في البنوك الكلاسيكية المبني أساساً على سعر الفائدة وعلى سبيل المثال نذكر من الصيغ التمويلية الاستثمار أو التمويل بالمضاربة (البنك هو الممول والمستثمر صاحب الفكرة)، التمويل بالمشاركة (البنك يساهم في التمويل) والتمويل بالمراجعة (البنك يتكفل بشراء التجهيزات ووسائل الإنتاج)."²

ب. قروض الهيئات والمؤسسات المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: "تمنح المؤسسات والهيئات المتخصصة في تمويل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحكومية منها وغير الحكومية قروضا شبه مجانية بأسعار فائدة بسيطة وبدون ضمانات؛

على الرغم من أهمية هذه المؤسسات والهيئات فإن مساهمتها محدودة وتحكمها إجراءات بيروقراطية كبيرة خاصة في بلدان العالم الثالث ومن أمثلتها ما يلي: إدارة المشروعات الصغيرة الأمريكية، مؤسسات الدعم والتمويل المتخصصة لتمويل هذه المؤسسات في الهند واندونيسيا، هيئات الدعم في اليابان، هيئات الدعم والتمويل في الجزائر (وكالة دعم وتشغيل الشباب ووكالة دعم وترقية الاستثمار)، بنك الانماء الصناعي، مؤسسة الإقراض الزراعي ومؤسسة نهر الأردن في المملكة، الصندوق الاجتماعي للتنمية وجهاز الحرفيين في مصر".³

1 - ليث عبدالله القهوي وبلال محمود الوادي، مرجع سابق، ص 111.

2 - ربحان الشريف وبومود ايمان، بورصة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة أحدث مصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، 17 و 18 أفريل، 2006، ص 5.

3 - رابع خوني ورقية حساني، مرجع سابق، ص 158.

المطلب الثالث: المشاكل التمويلية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قد لا تتوفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاحتياجات التمويلية اللازمة لها، وذلك عبر مراحل حياتها المختلفة، التي تختلف فيها مصادر التمويل المتاحة امامها، فإن كانت مصادر التمويل الداخلية كمصدر تمويل أول للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير كافية، فلا شك أن هذه المؤسسات سوف تلجأ إلى مصادر التمويل الخارجية، والمتمثلة اساسا في القروض، والجدول التالي يوضح قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على القروض بالاعتماد على مجموعة من المؤشرات، وهذا بالنسبة لبعض دول منطقة الشرق الأوسط.

الجدول رقم (10-1)

مؤشرات الحصول على التمويل

الدولة	توافر الخدمات المالية	القدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية	التمويل من خلال السوق المحلي	سهولة الحصول على القروض
الأردن	4.74	4.38	3.81	2.89
الجزائر	2.72	2.32	2.13	2.43
البحرين	6.09	5.79	4.63	4.99
مصر	4.4	4.02	4.28	2.69
الكويت	4.87	4.59	3.92	3.52
لبنان	5.31	4.91	2.66	3.41
المغرب	4.79	4.45	4.24	3.23
سلطنة عمان	4.75	7.92	4.49	3.97
قطر	5.58	5.6	5.08	5.27
السعودية	5.51	5.35	5.11	4.57
سوريا	3.65	3.51	3.41	2.35
تونس	5.54	4.32	4.38	3.04
الإمارات	5.48	5.08	4.21	4.27
اليمن	2.62	2.53	1.1	1.25
متوسط منطقة الشرق الأوسط	4.44	4.24	3.7	3.2

المصدر: صوتنا، أجندة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، الرواد الشباب، الأردن، 2011، ص-ص 103-104.

يتضح من خلال هذا الجدول ان هناك تفاوت حسب كل مؤشر من مؤشرات الحصول على التمويل بين مختلف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في دول منطقة الشرق الأوسط، حيث يلاحظ انخفاض كل من مؤشر توافر الخدمات التمويلية، ومؤشر القدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية، ومؤشر التمويل من خلال السوق المحلي وأخيرا مؤشر سهولة الحصول على القروض، وهذا في كل من الجزائر، مصر، سوريا واليمن عن متوسط منطقة الشرق الأوسط. بالإضافة إلى انخفاض مؤشر التمويل من خلال السوق المحلي عن متوسط منطقة الشرق الأوسط وهذا بالنسبة للبنان، وهذا ما يؤكد احجام البنوك عن التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك راجع لعدة أسباب منها "تخوفها من عدم وفاء هذه المؤسسات بالتزاماتها. كما تحجم البنوك التجارية عن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتباره تمويلا بمخاطر عالية، خاصة وأن البنوك تفضل إقراض مبالغ مالية كبيرة إلى عدد محدود من العملاء عن إقراض مبالغ صغيرة على أعداد كبيرة من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"،¹ والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (9-1)

أهم أسباب إحجام البنوك عن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- تحتاج عمليات اقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقتا طويلا من البنوك للدراسة والبحث ثم متابعة القروض والسداد.	اسباب ادارية
- تحقق القروض الصغيرة عائدا منخفضا لا يغطي جانبا من التكاليف، بسبب ضالة حجم معاملات اصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وارتفاع درجة المخاطر في اقراضها، واغلبها مؤسسات فردية لا يتوفر عنها المعلومات الكافية بالمقارنة مع المؤسسات الكبيرة. - ان نسبة فشل وتعثّر هذه المؤسسات عالية، وعليه فإن المخاطر عالية جدا.	اسباب اقتصادية
- عدم توفر الوعي المصرفي لدى اصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعدم اعتيادهم على التعامل مع البنوك، مما يصعب عملية التوافق مع احتياجات البنوك. - تعدد الخلفيات الثقافية والمهنية التخصصية لطالب القرض الصغير، وقد انتهى هذا التعامل في كثير من الاحيان، على سبيل المثال، نزع الاراضي والاملاك.	اسباب ثقافية

المصدر: شعيب اتشي، واقع وافاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الاورو جزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص 46.

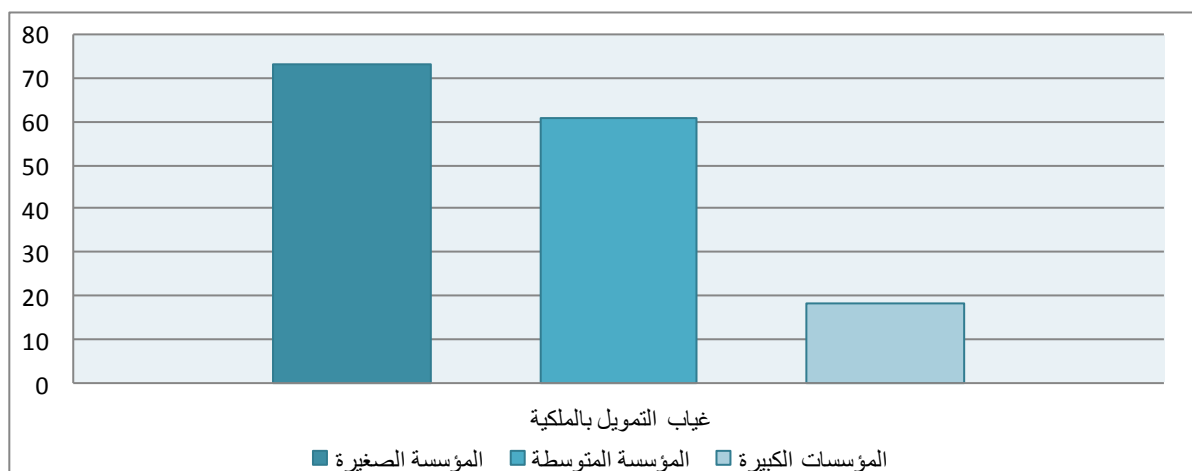
1 - شعيب اتشي، مرجع سابق، ص 45.

يتضح من خلال الشكل أعلاه ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من مجموعة من المشاكل التمويلية والتي تؤثر بدورها على استمرارية هذه المؤسسات وضمان بقائها، التي تعود إلى أسباب إدارية أي متعلقة بالبنوك بحد ذاتها، أو أسباب اقتصادية، أو إلى أسباب ثقافية تعود إلى ثقافة كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة، وإلى ثقافة البنوك من جهة أخرى، ويتم عرض أكثر تفصيل لهذه المشاكل كما يلي:

1- عدم القدرة على الحصول على التمويل بالملكية: "ينتج عن عدم القدرة على الحصول على التمويل بالملكية نقص في مستويات السيولة، وهذا ما اوضحته الدراسة التي قامت بها مؤسسة روبرت موريس والتي تعد من أكبر المؤسسة العالمية في التحليل المالي، ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني انخفاض درجة السيولة، ويعود هذا الانخفاض بصورة رئيسية إلى ارتفاع مستويات الائتمان والتي تحصل عليها المؤسسات من المصادر المختلفة"¹ وهذا ما يوضحه الشكل التالي الذي يحتل فيه مشكل غياب التمويل بالملكية المرتبة الأولى من بين مجموعة المعوقات التمويلية التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أوروبا مقارنة بالمؤسسات الكبيرة.

الشكل رقم (10-1)

غياب التمويل بالملكية



Source : Morten Balling and author, **Financing SMEs in Europe**, Société Universitaire Européenne de Recherches Financières (SUERF), Vienna, 2009, P 75.

يتضح من خلال هذا الشكل أعلاه ان هناك علاقة عكسية بين كل من حجم المؤسسة وحصولها على التمويل عن طريق الملكية، حيث أنه حوالي 18% من المؤسسات الكبيرة فقط لا تستطيع الحصول على التمويل عن طريق الملكية، مقارنة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تفوق نسبة 60% منها لا تستطيع التمويل عن طريق الملكية

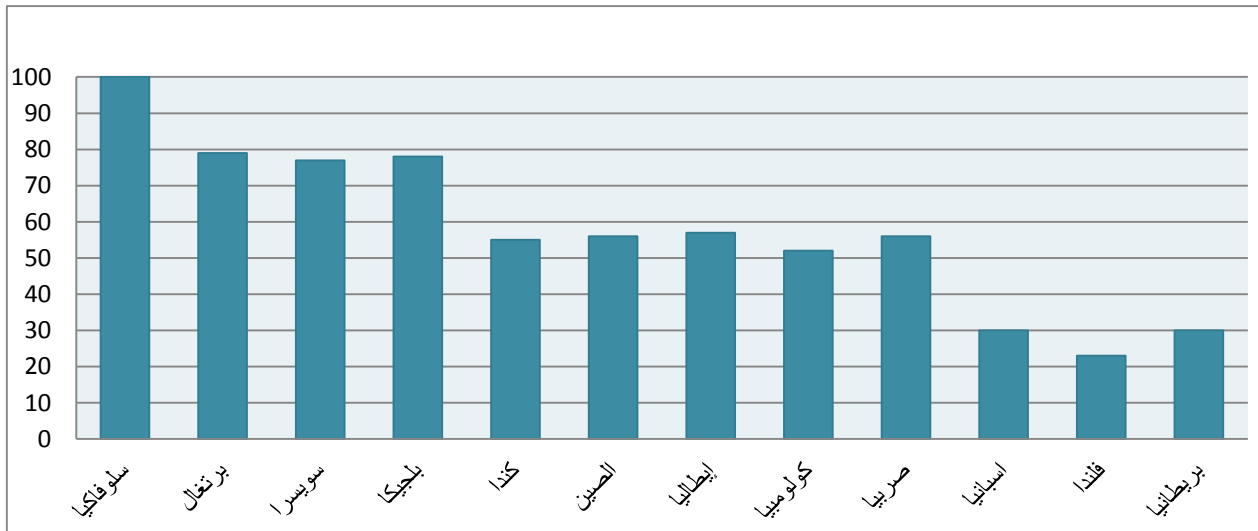
¹ - مصطفى كمال السيد، دور التأجير التمويلي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الجامعة العالمية، طنطا، صص 298-299.

أي كلما كانت المؤسسة كبيرة استطاعت الحصول على التمويل عن طريق الملكية على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. يمثل "التمويل بالملكية في كل من فرنسا، بلجيكا والبرتغال الثلث من إجمالي الميزانية".¹

2- المخاطر العالية المتوقعة والمقترنة بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تنظر البنوك المانحة للتمويل إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها غير جديرة بالثقة الائتمانية، من خلال أن اصحاب هذه المؤسسات غالباً لا تملك القدرة على التقدم بدراسة الجدوى وخطط العمل التي يقدمها العملاء الكبار، بالإضافة إلى ذلك فإن المؤسسات تفتقر إلى الضمان الذي يكفل استرداد البنوك لتمويلها، وحتى ان وجد الضمان في بعض الحالات المحدودة فإن الإجراءات القضائية البطيئة، والتكلفة تحول دون اقدام البنوك على تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظراً لارتفاع التكلفة الثابتة لحيازة هذه الضمانات للوفاء بالتمويل أو القروض، خاصة إذا اخذنا في الاعتبار ضآلة قيمة تلك الضمانات في حالة القروض الصغيرة بالنسبة لتكلفة حيازتها.² الشكل البياني يوضح حجم الضمانات التي تطلبها البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والخاصة باثني عشر دولة من دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية وهذا لسنة 2013 والمتمثل فيما يلي:

الشكل رقم (11-1)

نسبة الضمانات المطلوبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة



Source: OECD, **Financing SMEs and Entrepreneurs 2015: An OECD Scoreboard**, Organisation for Economic Cooperation and Development Publishing, 2015, Paris, P 43.

¹ - Morten Balling and author, **Financing SMEs in Europe**, Société Universitaire Européenne de Recherches Financières (SUERF), Vienna, 2009, P 75.

² - مصطفى كمال السيد، مرجع سابق، ص 303.

من الجدول أعلاه يتضح ان جميع الدول محل الدراسة يتم فيها الطلب من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتقديم الضمانات من اجل الوصول إلى التمويل البنكي، ولكن تتفاوت نسبة هذه الضمانات من دولة إلى أخرى، حيث أنه في معظم الدول محل الدراسة نجد ان أكثر من نصف القروض المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون مضمونة هذا من جهة، ومن جهة أخرى نجد ان كل من دولة سلوفاكيا والبرتغال وسويسرا وبلجيكا تحتل المراتب الأولى من حيث حجم القروض المضمونة، إذ من بين هذه الدول بلغت نسبة القروض المضمونة في دولة سلوفاكيا حوالي 100% في حين نجد ان نسبة الضمانات المقدمة في كل من دولة إسبانيا، ودولة فنلندا، ودولة بريطانيا تمثل نسبة ضئيلة مقارنة بالدول التسع المتبقية وهذا من أصل اثني عشر دولة.

3- افتقار المعلومات الكافية حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: ان المشاكل التي تواجه عمليات منح القروض من المؤسسات المالية هي عدم وجود معلومات كافية عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذا أن "المشكلة الرئيسية التي تواجه البنوك وتمنعها من توفير التمويل المطلوب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو اختلاف المعلومات في سوق الائتمان. وتظهر هذه المشكلة كون صاحب المؤسسة هو أفضل من يعرف عن مقومات وعوامل نجاح وفشل مشروعه من أي طرف آخر حتى ولو كان البنك، ولابد من الإشارة إلى ان تحليل تمويل هذا النوع من المؤسسات قائم على أساس افتراضي نظرا لقلّة وندرة المعلومات عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا الوضع غير موجود في المؤسسات الكبيرة نظرا لتوفر البيانات المالية المنشورة وبالتالي فإن مشكلة البنك هنا هي حول قدرة وإمكانية البنك عن التمييز بين المقترض الجيد والسيئ؛

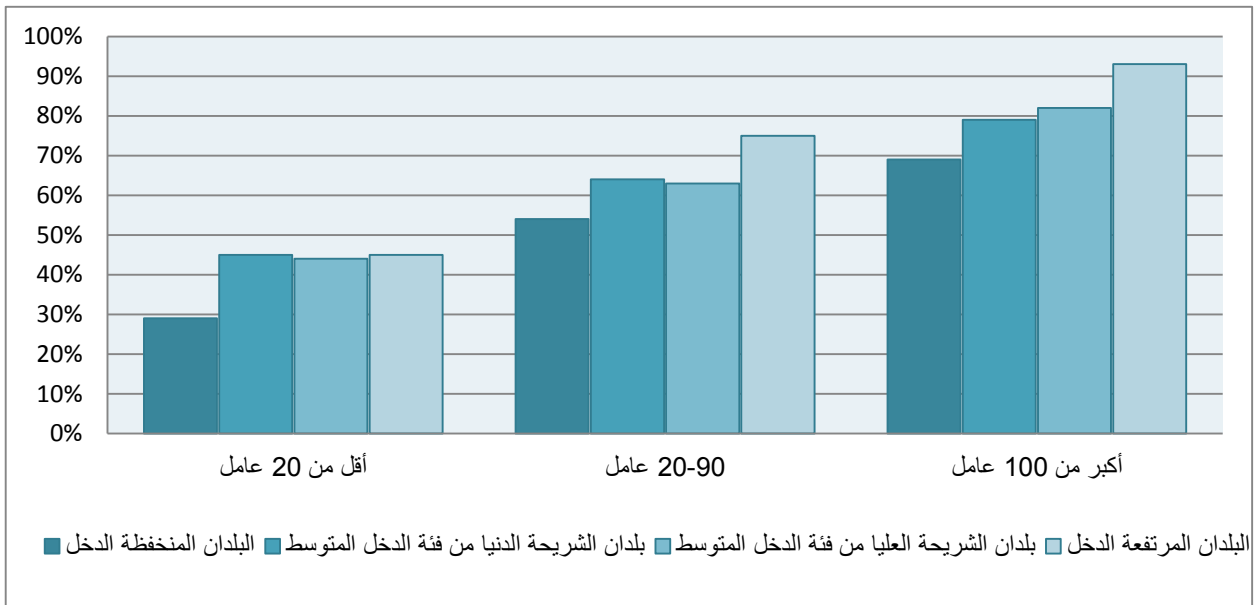
بينت الدراسات السابقة بأن اختلاف المعلومات في سوق الائتمان تؤدي إلى ما يسمى بالاختيار الخاطئ (النوع الخفي من المقترضين)، وإلى المخاطرة الأخلاقية (جهود المقترضين الخفية)، والاختيار الخاطئ يعرف بأنه عدم قدرة البنك على التمييز بين نوعين من المقترضين الجيد والسيئ، مما يخلق للمقترض الضعيف (السيئ) حوافز لإظهار نفسه على أنه مقترض جيد. أما مشكلة المخاطرة الأخلاقية بأنها عندما يكون نجاح المقترض مرهون ومرتبطة بمجموعة من الجهود غير الممكن مراقبتها بكفاءة، فقد يكون المقترض غير جدي في طرح هذا الموضوع، ولكن لابد من توافر عوامل تظهر الوضع الحقيقي للمقترض ومن أبرز هذه الأمور في هذا الجانب هي حجم الضمانات وسعر الفائدة والتي لها دور مميز في تصميم عقد منح الائتمان".¹ وفقا للمرصد الأوربي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المفوضية الأوروبية، 2003)، يعتبر "توفر المعلومات بمثابة شرط أساسي لمنح القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم،

1 - ليث عبدالله القهوي وبلال محمود الوادي، مرجع سابق ص 42.

ولكن الدلائل تشير إلى أن البنوك لا تحصل إلا على الميزانيات العمومية وحسابات الأرباح الخسارة من حوالي ثلثي عملائها من المشاريع الصغيرة والمتوسطة. في الواقع توفير الميزانيات العمومية وحساب الأرباح والخسائر سوف يكون شرطاً موحداً لجميع الشركات في أوروبا من أجل الحصول على التمويل المصرفي¹. الشكل البياني التالي يوضح إشكالية عدم توفر المعلومات، وذلك من خلال مدى توفر المعلومات المالية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مختلف البلدان.

الشكل رقم (12-1)

توافر المعلومات المالية عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



Source: Amit Bouri and Other, Report on Support to SMEs in Developing Countries through Financial Intermediaries, Dalbero, 2011, P 24.

4- ارتفاع أسعار الفائدة على القروض الممنوحة: معدل الفائدة السائد يؤدي دوراً هاماً في حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل، حيث "ان ارتفاع درجة المخاطرة التي يتحملها الدائنون عند الموافقة على تمويل تلك المؤسسات، يدفعهم إلى تقاضي معدلات أعلى للفائدة على القروض التي يتم منحها لتلك المؤسسات، ويعود ارتفاع تلك المخاطرة إلى العوامل التالية المتمثلة في كل من عدم توفر قوائم وتقارير مالية سليمة ودقيقة يمكن الاعتماد عليها في تقييم المراكز المالية لهذه المؤسسات بصورة سليمة. واعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في أغلب الأحيان على شخص واحد أو اثنين في إدارة أنشطتها المتنوعة مما يعني ان اختفاء هذا الشخص أو هذين الشخصين سواء بسبب الوفاة أو المرض أو لأسباب أخرى، يحمل في طياته إمكانية حدوث انخفاض في الربحية وكفاءة تلك المشروعات في

¹ - Morten Balling and author, Op.Cit, P-P 76-77.

بعض الأحيان، بل وفشلها التام في أحيان أخرى. عدم التنوع في أنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على منتج واحد أو عدد محدود من المنتجات مما يحيل إجراءات تلك المؤسسات عرضة للتقلبات الحادة تبعاً لتقلبات الطلب على منتجاتها، وللتعويض عن هذه المخاطر يقوم المقرضون بفرض أسعار أعلى من الفوائد على القروض التي تمنح لهذه المؤسسات، مما يحملها بأعباء إضافية جديدة، تساهم في زيادة حدة مشكلاتها التمويلية، فضلاً عن إضعاف قدرتها على التوسع في الاقتراض مسبقاً".¹

5- طول مدة الإجراءات: تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلاد العربية من إضاعة جزء ليس هيناً من وقتها للحصول على التمويل اللازم لها، فالمشرع مطالب بتقديم مستندات متعددة، والالتزام بمعايير محاسبية وائتمانية وشخصية قد يصعب توافرها في تلك المؤسسات من الناحية العملية، فعلى سبيل المثال يكلف الصندوق الاجتماعي للتنمية في مصر من طالب القرض أن يكون أمضى الخدمة العسكرية (أو أعفى لمدة خمس سنوات على الأقل) شهادة محو الأمية أو ما يعادلها، وأن يكون لديه شهادة خبرة صادرة من مديرية القوى العاملة والتدريب، أو ما يعادلها وألا يكون طالباً أو موظفاً في القطاع العام أو الخاص أو على استعداد للاستقالة إذا حصل على القرض، هذا فضلاً عما يطلبه البنك الممول من مستندات لحصول المؤسسة على التمويل تتساوى فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الكبيرة.²

1 - مصطفى كمال السيد، مرجع سابق، ص 299.

2 - أشرف محمد دوابه، مرجع سابق، ص 19.

خلاصة الفصل الأول

يختلف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى العالمي، ويتضح جليا هذا من خلال التجارب الدولية في تعريف هذه المؤسسات، اذ تمثل الظروف الاقتصادية السائدة في كل دولة عاملا أساسيا في وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتناسب مع الحالات المختلفة للقطاعات الاقتصادية.

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم محركات التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهذا في جميع الاقتصاديات على اختلاف أنواعها، من خلال الأدوار التي تقوم بها هذه المؤسسات، خاصة في قدرتها على خلق الوظائف وفرص العمل وبالتالي المساهمة في مكافحة البطالة ومساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي، ويعزى هذا الدور بما تتميز به من ارتفاع في كثافة العمل، وانخفاض في قيمة رأس المال المطلوب لهذه المؤسسات، واستخدامها فنونا إنتاجية بسيطة يجعلها أكثر مرونة وقدرة على التكيف مع متغيرات التحديث والتطور، خاصة فيما يتعلق بالاستجابة بشكل مباشر لرغبات واذواق المستهلكين، نظرا للاتصال الشخصي المباشر بين أصحابها والعملاء، وكذلك ارتفاع جودة الانتاج. تتجسد أهميتها في اسهامها في تنمية الصادرات وتنمية الابداع والابتكار، اذ تعتبر مراكز تدريب ذاتية تمتاز بارتفاع قدرة اصحابها على التطوير والابتكار، كما تتجلى أهميتها في تدعيمها لنشاط للمؤسسات الكبرى، وتنمية الأقاليم لما تتميز به من مرونة وقدرة على الانتشار الجغرافي، محققة بذلك للتوازن الجهوي.

يعد التمويل أحد أهم المعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ليس في الدول النامية فقط بل في مختلف انحاء دول العالم، حيث تعتمد في تمويلها سواء على مصادرها الداخلية المتمثلة أساسا في المدخرات الشخصية للمالكين، أو التمويل من الأقارب والأصدقاء، كما تستخدم بجانب المصادر السابقة الاحتياطات والأرباح المحققة، وبالرغم من هذه المصادر المختلفة فإنها لا تغطي احتياجاتها التمويلية نتيجة محدودية المدخرات الشخصية، كما ان الاحتياطات والأرباح المحققة لا تكون متاحة في السنوات الأولى، والتمويل من الأقارب يؤدي إلى التدخل في إدارة المؤسسة. وعليه تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مصادر التمويل الخارجية اذ تمثل البنوك أهم مصادر التمويل الخارجي، وتعد بمثابة المصدر الأساسي لتمويل هذه المؤسسات، بالرغم من هذا فإن هذه البنوك تتجنب توفير التمويل اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرا لارتفاع درجة المخاطر المرتبطة بإقراض هذه المؤسسات، وتدني الضمانات اللازمة والكافية، كما أنه حتى ولو تمكنت هذه المؤسسات من الحصول على التمويل اللازم فإن تكلفة الحصول عليه تكون مرتفعة.

الفصل الثاني:

الإيجار التمويلي في الفكر

المالي

تمهيد

لقد أدى الانفتاح الاقتصادي الذي شهدته البيئة الاقتصادية إلى تعزيز المنافسة، وخاصة في مجال الأصول الرأسمالية المستخدمة في أنشطة المؤسسات الاقتصادية، وبالأخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تشهد هذه الأصول تطورا تكنولوجيا كبيرا يستلزم من هذه المؤسسات مواكبة هذه التطورات، وهذا لمواجهة المنافسة وضمان الاستمرارية والبقاء.

في ظل محدودية مصادر التمويل المتاحة امام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتلبية احتياجاتها من الأصول الرأسمالية الضرورية لأنشطتها، استوجب ضرورة البحث عن مصادر تمويل أخرى أكثر ملاءمة لهذه المؤسسات، ويعتبر الإيجار التمويلي أحد هذه المصادر والذي يتيح لها فرصة الحصول على هذه الأصول الرأسمالية.

ان نمو وازدياد الاعتماد على الإيجار التمويلي عبر مختلف دول العالم، وانتشار الوعي بين المؤسسات الاقتصادية بأهمية الإيجار التمويلي كمصدر للتمويل باعتباره بديلا عن الاقتراض بهدف شراء الأصول الرأسمالية، وذلك راجع للمزايا التي يقوم بتقديمها الإيجار التمويلي لهذه المؤسسات.

بناء على ما سبق، فقد تم تخصيص هذا الفصل لتسليط الضوء على الإيجار التمويلي في الفكر المالي، من خلال التطرق إلى مدخل مفاهيمي لهذا النوع من مصادر التمويل، والتطرق إلى الأنواع المختلفة للإيجار التمويلي والتعرف على الخصائص التي تميزه، والمزايا التي يقدمها للأطراف ذات العلاقة، وفي الأخير عرض كيفية المفاضلة بين الإيجار التمويلي والاقتراض.

المبحث الأول: مدخل مفاهيمي للإيجار التمويلي

الإيجار التمويلي هذا المصدر التمويلي الذي انتشر واتسع كمصدر لتمويل المؤسسات الاقتصادية، وبغرض فهم هذا النوع من مصادر التمويل، تم التطرق في هذا المبحث للتطور التاريخي للإيجار التمويلي من خلال عرض التطور التاريخي للتأجير الذي يندرج تحته الإيجار التمويلي، ثم التعرف على أهم التعاريف الخاصة بالإيجار التمويلي، وفي الأخير تحديد الكيفية التي تتم بها عملية الإيجار التمويلي.

المطلب الأول: التطور التاريخي للإيجار التمويلي

قبل التطرق إلى مفهوم الإيجار التمويلي، لابد من استعراض التطور التاريخي لهذا الأسلوب من التمويل، وذلك من خلال إعطاء لمحة تاريخية حول تطور النشاط الذي ينتمي إليه ألا وهو نشاط التأجير، وذلك عبر الأزمنة المختلفة.

الإيجار التمويلي هذا الأسلوب من التمويل، الذي يعتبر أحد أنواع التأجير، اذ يعود ظهور هذا الأخير إلى العصور القديمة، حيث استخدمت العديد من الحضارات القديمة هذا النشاط، وهذا ما تشير إليه التنقيبات والمخطوطات التاريخية، ففي الحضارة السومرية منذ 2000 سنة قبل الميلاد توجد أولى الدلائل المادية على وجود عملية التأجير المتمثلة في الألواح الطينية التي تم العثور عليها من خلال عمليات التنقيب في مدينة اور الطينية جنوب العراق، فظهرت عملية الإيجار فيها في صورة إيجار كل من الأدوات الزراعية والأراضي، والحق في الانتفاع بالمياه (الامداد بمياه الري)، والثيران ومختلف الحيوانات الأخرى، وهذا من طرف كهنة سومر، حيث أن "الألواح الطينية تظهر البنود الممتثلة في شروط الاستخدام والحيازة، والتزامات التحويل والسداد، والحق في الوصول إلى مصادر المياه".¹

عرفت الحضارة البابلية عمليات التأجير وهذا فيما يعرف بشريعة حمورابي التي يعود تاريخها إلى منذ 1700 قبل الميلاد والتي تكشف ان عمليات التأجير كانت على نطاق واسع ونذكر على سبيل المثال استئجار الثيران، حيث "أنه إذا استؤجر ثور وقتل من طرف اسد فإن المالك يتحمل المخاطر، أما إذا مات ثور مستأجر نتيجة الإهمال أو الإساءة يجب على المستأجر تعويض الضرر، أما إذا استأجر رجل ثورا وضربه الإله فمات، فعلى الرجل الذي استأجر الثور أن يقسم بالإله (ان لا ذنب له في موت الثور)، ثم يخلى سبيله".²

¹ - Smaili Nabila, **Pratique du crédit-bail, analyse de la situation algérienne**, mémoire de magister, Faculté des sciences économiques et de gestion et de sciences commerciales, Université Mouloud Mammeri, Tizi ouzou, Algérie, 2011-2012, P 7.

² - Michael Marek, **Geschichte des leasing abriess seiner beeindruckenden entwicklung**, Fachbereich wirtschaftswissenschaften, Universität Paderborn, Warburger str.100, October, 2001, P 4.

وجدت الحضارات القديمة الأخرى المثلة في الحضارة الإغريقية والرومانية والمصرية، عملية التأجير كطريقة فعالة لتمويل الحصول على المعدات والأراضي والمواشي، وذلك من واقع صعوبة حصول المزارعين على الأراضي والأدوات الخاصة بنشاطهم الزراعي. أما الفينيقيون الذين اشتهروا بالتجارة البحرية فقد مارسوا عمليات التأجير في شكل إيجار للسفن، حيث استخدموا نوعين من الإيجار إيجار قصير المدى وإيجار طويل المدى، الإيجار القصير المدى يتطلب استخدام السفينة وطاقم السفينة معاً لمدة معينة، أما فيما يتعلق بالإيجار الطويل المدى فإنه يتطلب ضرورة توثيق مدة الإيجار التي يجب أن تغطي العمر الاقتصادي للسفينة، مع تحويل لمعظم المنافع والمخاطر المتصلة بحق الملكية إلى المستأجر.

في العصور الوسطى "شهد التأجير للأراضي والمباني شعبية كبيرة في أوروبا، وهذا راجع إلى النظام الصارم المتعلق بقانون الأراضي والقيود المفروضة على وراثة الممتلكات، وهذا الأسلوب انتشر بسرعة في الولايات المتحدة الأمريكية".¹

في سنة 1700 ظهر نشاط التأجير في الولايات المتحدة الأمريكية في صورة إيجار لعربات النقل التي تجرها الخيول، وبحلول الثورة الصناعية في المملكة المتحدة وأمريكا الشمالية اتاحت المجال للعديد من فرص التأجير ولا سيما بالنسبة للسكك الحديدية. إن "معظم شركات السكك الحديدية الأولى كانت فقط قادرة على تحمل إقامة سكة الحديد، لذلك سعوا للتمويل من أصحاب المشاريع الخاصة للحصول على القاطرات وعربات سكة الحديد. المستثمر يقدم التمويل من أجل قاطرات وعربات سكة الحديد عبر المعدات المضمونة، والبنوك أو شركات الضمان تقوم بإدارة وتسيير هذه الضمانات، وإصدار شهادة المعدات المضمونة، هذه السندات تعطي الحق لحامها في الحصول على أصل الدين والفائدة على أمواله المستثمرة. ان المسؤول عن الضمان يدفع للشركة المصنعة للمعدات ومن ثم يبيع سندات الضمان إلى المستثمرين، وشركة السكة الحديدية تسدد الدفعات الدورية لتغطية سعر الشراء بالإضافة إلى الفائدة. الشكل الأكثر شيوعاً من سندات الضمان ينص على نقل ملكية المعدات إلى شركة السكك الحديدية في نهاية الفترة".²

في أوائل عام 1900 بدأت تتشكل شركات التأجير المستقلة، والتي تقوم بدور المؤجرين عن طريق تأجير المعدات مع الحفاظ على ملكيتها، وهذا في ظل إدراك هذه الشركات ان غالباً ما يكون المستأجرون غير مهتمين

¹ - E.Chandraiah, **Evaluation of lease financing**, Concept Publishing Company, New Delhi, India, 2004.P 42.

² - CLEO, **Canadian finance leasing association**, Canadian lease education on-line, September, 2010, P 2.

بالسيطرة على المدى الطويل على ملكية الأصول المؤجرة. هذا الأسلوب من التمويل جاء تحت مصطلح الإيجار التشغيلي أو الحقيقي والذي بموجبه يتم الاحتفاظ بالمعدات المؤجرة على المدى القصير مع بقاء ملكيتها للشركات المؤجرة، وفي نهاية المدة تعاد إلى شركات التأجير.

في فترة الكساد العالمي شهدت صناعة التأجير انخفاضا كبيرا، ثم بعد الحرب العالمية الثانية شهد الإيجار التمويلي بمفهومه الحالي شعبية، أين "كان هناك طلب كبير على الأصول والمعدات من قبل المنتجين الأمريكيين، إلا أن نقص السيولة آنذاك كان حائلا دون قدرتهم على شراء ما يحتاجونه من الآلات، وفي المقابل كان مصنعي الآلات يعانون من عدم قدرتهم على بيع منتجاتهم لعدم قدرة المنتجين على دفع اثمان هذه الآلات. وفي هذه البيئة ظهر المؤجرون الماليون في صورتهم الحديثة وقاموا بدور الوسطاء الماليين ما بين مصنعي المعدات الإنتاجية وما بين مشتريها، ومنذ ذلك الحين ما انفك قطاع الإيجار التمويلي العالمي على التطور من حيث الحجم والتعقيد".¹

يعتبر عام 1952 بمثابة أول ظهور للإيجار التمويلي بمفهومه الحالي وهذا في الولايات المتحدة الأمريكية والتي تأسست فيها أول شركة في التأجير والتي عرفت باسم United state leasing corporation، التي بدأت بنوع واحد هو الإيجار التمويلي، صاحب هذه الفكرة هو أحد رجال الصناعة الأمريكية بوث جونيور الذي توصل الى أنه بإمكانه تحقيق أرباح من تأجير المعدات الإنتاجية للمؤسسات الاقتصادية، وهذا في ظل تفويته لصفقة توريد كميات من المواد الغذائية المحفوظة قدمتها له القوات المسلحة الأمريكية والتي تجاوزت قدرة مصنعها الإنتاجية، وهذا راجع لعدم قدرته سواء على شراء المعدات اللازمة، أو إيجاد مؤجر لهذه المعدات المطلوبة كبديل لشرائها، لتلبية هذه الصفقة.

سرعان ما انتشر الإيجار التمويلي في الولايات المتحدة الأمريكية حيث تأسست العديد من شركات الإيجار التمويلي ليصبح هذا الأخير من بين الأنشطة المنتشرة في الاقتصاد الأمريكي، ثم ما لبث "أن انتشرت هذه الصناعة في الدول الأوروبية واليابان في عام 1960، وقد امتدت إلى البلدان النامية منذ منتصف عام 1970. وبحلول عام 1990 تم تطبيق الإيجار التمويلي في أكثر من 80 دولة من بينها 50 دولة نامية".²

انتشر الإيجار التمويلي على المستوى العالمي ولم يعد مقتصرا على الدول المتقدمة، بل اخذت به دول العالم الثالث سواء في اسيا، أو دول أمريكا اللاتينية، أو دول افريقيا، وهذا ما يعكس النمو والانتساع الذي شهده الإيجار

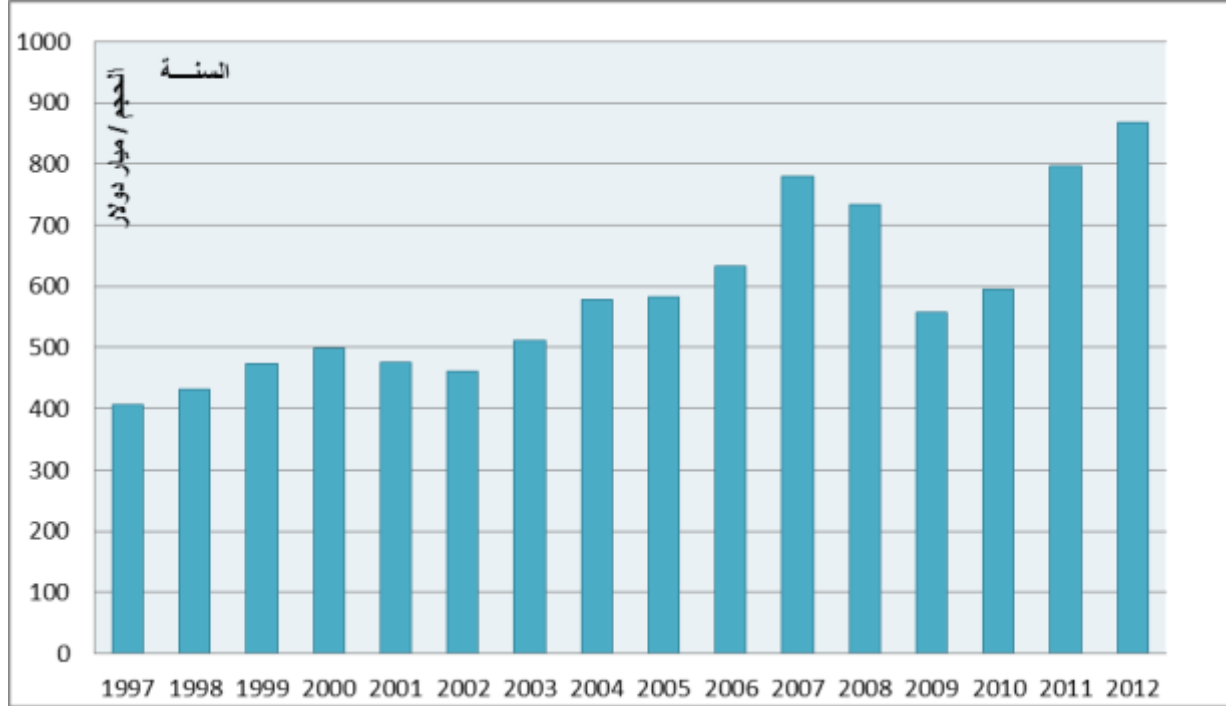
¹ - IFC, **Leasing info-1**, Palestine Capital market authority, 2010, P 2.

² - Cleo, **Op.cit**, P 3.

التمويل على المستوى العالمي، والشكل الموالي يوضح حجم الإيجار التمويلي ونموه عبر دول العالم وهذا من سنة 1997 إلى غاية سنة 2012.

الشكل رقم (1-2)

حجم التأجير على المستوى العالمي خلال الفترة 2012-1997



المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على: White Chairman, **Global Leasing Report 2014**, white clarke group, 2014

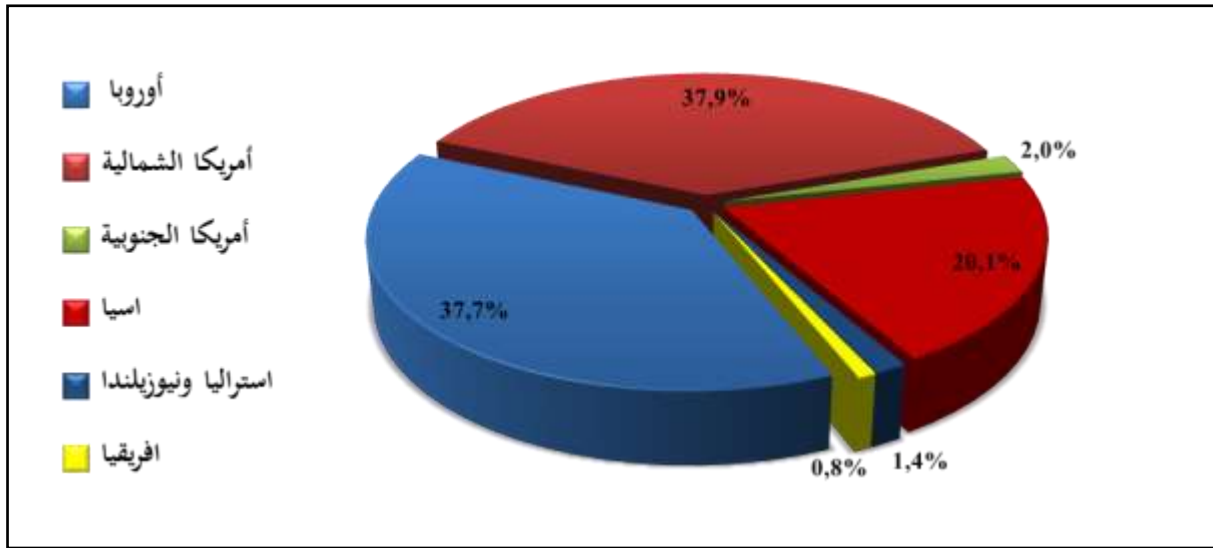
من الشكل أعلاه يتضح ان الاتجاه العام لحجم التأجير على المستوى العالمي خلال الفترة الممتدة من سنة 1997 إلى غاية سنة 2000 يشهد تزايداً، حيث وصل حجم التأجير فيها إلى أعلى مستوياته في سنة 2012 والتي قدر فيها حجم التأجير بـ 868 مليار دولار.

شهدت الفترة 2012-1997 بعض الانخفاض في حجم التأجير على المستوى العالمي وهذا بالنسبة إلى كل من سنة 2001 إضافة إلى سنة 2008، وهذا راجع إلى الاحداث التي جرت في تلك الفترات سواء تعلق الأمر بأحداث 2001 المرتبطة بالهجمات الإرهابية التي جرت في الولايات المتحدة الامريكية والذي انعكس على حجم التأجير على اعتبار ان هذه الأخيرة تعتبر أكبر سوق للتأجير على المستوى العالمي، وكذلك الازمة المالية العالمية سنة 2008 وأثرها السلبي على صناعة التأجير.

يوضح الشكل الموالي حجم التأجير على المستوى العالمي هذا بالنسبة لسنة 2013 وهذا حسب المناطق الجغرافية لتشمل جميع الأسواق العالمية، والتي تم تقسيمها إلى ستة مناطق أساسية متمثلة في كل من منطقة أوروبا، ومنطقة أمريكا الشمالية، ومنطقة أمريكا الجنوبية، إضافة إلى كل من منطقة آسيا، ومنطقة استراليا ونيوزيلندا وفي الأخير منطقة أفريقيا.

الشكل رقم (2-2)

حجم التأجير على المستوى العالمي حسب المناطق

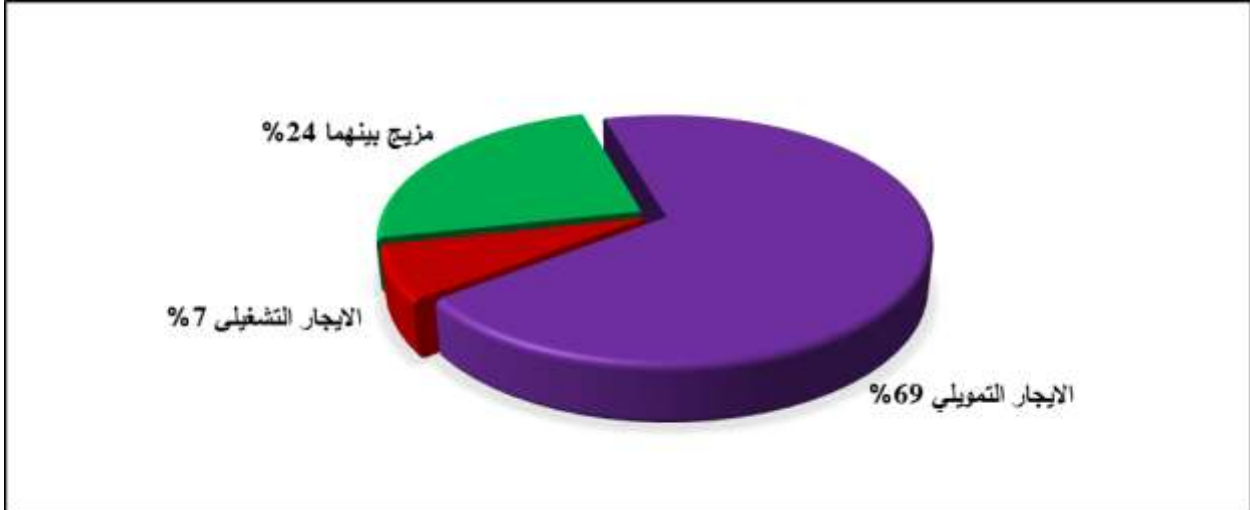


Source: Ed White, Modest growth masks true strength of global leasing industry, White Clarke Group, London, 2014, P 2.

يتضح من الشكل أعلاه ان حجم التأجير في أمريكا الشمالية يحتل المرتبة الأولى وذلك بأكبر نسبة على المستوى العالمي على اعتبار ان أمريكا الشمالية تضم الولايات المتحدة الأمريكية، هذه الأخيرة التي تعد أكبر سوق للتأجير على مستوى العالم. حيث ساهمت أمريكا الشمالية سنة 2013 بنسبة 37.9% من حجم التأجير العالمي، في حين احتلت أوروبا المرتبة الثانية بنسبة مساهمة قدرها 37.7% من حجم التأجير العالمي، أما في منطقة آسيا فبلغ حجم التأجير فيها نسبة 20.1%، وعليه يتضح ان حجم التأجير على مستوى كل من أمريكا الشمالية و أوروبا وآسيا كان بنسب مرتفعة تقدر مجتمعة بنسبة 95.7% مقارنة بكل من أمريكا الجنوبية وأستراليا ونيوزيلندا إضافة إلى إفريقيا فقد كانت مساهمتها في حجم الإيجار التمويلي بنسب منخفضة والتي بلغت على التوالي 2% و 1.4% و 0.8% والتي لم تتجاوز مجتمعة نسبة 5%.

يعتبر الإيجار التمويلي النوع الأكثر استخداما من أنواع التأجير، مقارنة بالإيجار التشغيلي، لا سيما في الدول النامية وهذا ما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم (2-3)
الإيجارات حسب النوع



Source: Bilal al-sugheyer and Murat sultanov, Leasing in the Middle East and Northern Africa région The World Bank, 2010, P 8.

يتضح من الشكل البياني أعلاه أن هناك هيمنة للإيجار التمويلي على سوق التأجير في منطقة الشرق الأوسط ومنطقة شمال إفريقيا مقارنة بالإيجار التشغيلي، حيث تمثل نسبة مساهمة الإيجار التمويلي في هذه الأسواق بما يقدر بـ 69% من حجم التأجير في هذه الأسواق، وذلك على عكس الإيجار التشغيلي الذي يمثل نسبة ضئيلة جدا من حجم التأجير، وهذا راجع إلى سعي المؤجرين إلى تقليل المخاطر على اعتبار أن الإيجار التمويلي أقل مخاطرة وهو الأنسب لهم مقارنة بالإيجار التشغيلي، وذلك من خلال المساهمة فقط بنسبة تقدر بـ 7%، في حين أن النسبة المتبقية والمقدرة بـ 24% فهي مزيج بين الإيجار التمويلي والإيجار التشغيلي وهذا راجع إلى عدم وجود معلومات تفصل بين كلا النوعين.

المطلب الثاني: مفهوم الإيجار التمويلي

تعددت واختلفت تعريفات الإيجار التمويلي، حيث سيتم التركيز على التعاريف الخاصة بالجانب المالي، وهذا تفاديا للتعريف القانونية وخاصة العربية منها التي تطلق على مصطلح (Leasing) مصطلح الإيجار التمويلي، وهذا راجع للخلط في ترجمة هذا المصطلح، الذي يعبر في حقيقة الأمر عن مصطلح التأجير وليس مصطلح الإيجار

التمويلي، هذا الأخير الذي يتم التعبير عنه تحت مصطلح (Financial Leasing)، ومن أهم التعاريف الخاصة به نذكر ما يلي:

- **التعريف الأول:** الإيجار التمويلي هو نوع شائع من تأجير المعدات، والإيجارات التمويلية تعتبر إيجارات طويلة الأجل نظرا لشروط عقد الإيجار الأساسي والتي عادة تشمل مدته معظم العمر النافع لهذه المعدات، وعادة مجموع التدفقات النقدية على مدى فترة الإيجار والوفرات الضريبية، والقيمة المتبقية للمعدات في نهاية الإيجار سواء المعاد بيعها أو إعادة تأجيرها، سوف تكون كافية لتسديد قيمة الاستثمار الخاص بالمؤجر، وتغطية التكاليف الإدارية وسداد أي التزامات أو عمولات متعلقة بالمعدات، وتحقيق ربح. نظرا لأن عقد الإيجار المبرم مع المؤجرين يعتبر كالتزام مالي طويل الأجل، فإن المؤجرين عادة يقومون بفرض غرامة كبيرة، في حالة الإنهاء المبكر للمستأجر لعقد الإيجار، وذلك بمبلغ يضمن للمؤجر استرجاع استثماره وتحقيق ربح، على الأقل حتى تاريخ الإنهاء.¹

- **التعريف الثاني:** يسمى الإيجار التمويلي أيضا الإيجار التام السداد، وهو أحد عقود الإيجار طويلة الأجل، والذي لا يمكن أن يكون قابلاً للإلغاء قبل انتهاء مدة الاتفاق، هذا يعني أن فترة عقد الإيجار تكون لفترة تغطي ما يقارب الحياة الاقتصادية للأصل، ودفعات الإيجار التي تكون تفوق في مجملها التكلفة الأولية للأصل المؤجر، مثل إيجار مصنع أو بناء لفترة طويلة الأجل، والذي يشمل جميع النفقات المتعلقة بالصيانة.²

- **التعريف الثالث:** الإيجار التمويلي "هو أسلوب لتمويل يقوم بمقتضاه الممول (المؤجر) بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يتسلم الأصل من المورد على أن يقوم بأداء قيمة إيجاريه محددة للمؤجر كل فترة زمنية معينة مقابل استخدام وتشغيل هذا الأصل. يكون للمستأجر في نهاية مدة العقد أن يختار بين أحد البدائل التالية: أولا شراء الأصل المؤجر نظير ثمن يتفق عليه يراعي في تحديده ما سبق سداده من قبل المستأجر إلى الشركة المؤجرة من مبالغ خلال فترة التعاقد، ثانيا تجديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع الشركة المؤجرة لمدة أخرى بالشروط التي يتفق عليها الطرفان مع الأخذ في الاعتبار تقادم الأصل المؤجر، ثالثا إرجاع الأصل إلى الشركة المؤجرة".³

- **التعريف الرابع:** الإيجار التمويلي هو اتفاق لتمويل استخدام و/ أو حيازة الأصول الرأسمالية، حيث تقوم الشركات المالية بالاستثمار في الأصل لصالح عملائها (المستأجر)، وتوقع هذه الشركات استرداد التكلفة الكاملة لاستثماراتها

¹ - Richard Contino, **The complete equipment leasing handbook**, American Management Association, 2002, P 9.

² - C.Paramasivan and T.Subramanian, **Financial management**, New Age international, New Delhi, 2009, P 201.

³ - سمير محمد عبد العزيز، **التأجير التمويلي ومداخله المالية - المحاسبية - الاقتصادية - التشريعية - التطبيقية**، دار الأشعاع، الإسكندرية، 2001، ص 80.

في الأصل من خلال عقد إيجار مع العميل بموجبه يقوم بأداء مدفوعات الإيجار العادية في مقابل استخدام الأصل، وتحسب دفعات الإيجار بطريقة من شأنها أن تمكن شركة التمويل من استعادة التكلفة الكاملة للاستثمار في الأصل، بالإضافة إلى هامش من الربح أو الفائدة، وفي معظم الحالات يوفر للمستأجر خيار شراء هذه الأصول بعد انتهاء مدة الإيجار.¹

- **التعريف الخامس:** حسب Richard F.Vancial فقد قام بتعريف الإيجار التمويلي على أنه "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 المقتنى".²

- **التعريف السادس:** اتفاق تعاقد بين المؤجر والمستأجر للأصول الرأسمالية خلال فترة زمنية تمثل مدة الإيجار تغطي على الأقل 72% من العمر الاقتصادي للأصل المؤجر، يلتزم خلالها المستأجر بدفع سلسلة الأقساط النقدية السنوية تمثل مدفوعات الإيجار وتحقق عائدا إضافي للمؤجر.³

- **التعريف السابع:** يعرف الإيجار التمويلي بأنه "عبارة عن اتفاق تعاقد بين مؤجر ومستأجر لأصول رأسمالية، خلال فترة زمنية تمثل مدة الإيجار تغطي على الأقل 75% من العمر الاقتصادي للأصل، يلتزم خلالها المستأجر بدفع سلسلة من الأقساط النقدية السنوية تمثل مدفوعات الإيجار تكفي لاستهلاك تكلفة الأصل وتحقيق عائدا إضافي للمؤجر".⁴

- **التعريف الثامن:** الإيجار التمويلي والذي يطلق عليه في المالية الإسلامية بمصطلح الاجارة المنتهية بالتملك وتعرف بأنها "وسيلة تمويلية تجمع بين صيغة البيع وصيغة التأجير، وتقوم أساسا على اتفاق طرفين على بيع أحدهما للآخر سلعة معينة ويحددان قيمتها تحديدا نهائيا، إلا أن هذه العلاقة لا تحدث اثارها فتنتقل ملكية السلعة المباعة إلى المشتري الجديد مباشرة، ولكن تظل العلاقة بينهما محكومة بقواعد عقد الإجارة لحين إتمام المشتري سداد أقساط إيجاريه تعادل قيمة ثمن المبيع المتفق عليه، هذا في التأجير المنتهي بالتملك لا في جميع صيغ التأجير عند ذلك تنتقل ملكية السلعة نهائيا إلى المشتري ويصبح له كامل الحقوق عليها. ومن ثم إذا حدثت أسباب معينة تؤدي إلى فسخ العقد وإنهاء هذه العلاقة، يكون من حق البائع الاحتفاظ بملكية السلعة ويكون المشتري قد انتفع بالسلعة في مقابل القيمة الإيجارية

¹ - Moyo Violet Ndonde and others, **Tanzania Leasing Project**, World Bank Publications, Tanzania, 2006, P-P 4-5.

² - بالمقدم مصطفى وآخرون، **التمويل عن طريق الإيجار كاستراتيجية لتغيير العمل المصرفي**، مداخلة في المؤتمر الدولي الرابع للريادة والابداع، جامعة فيلادلفيا، 15 و16 مارس، 2005، ص 6.

³ - منير إبراهيم الهندي، **إدارة الأسواق والمنشآت المالية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1999، ص 554.**

⁴ - محمد عثمان إسماعيل، **تقييم فاعلية التأجير التمويلي للأصول الرأسمالية كأحد مصادر التمويل**، كلية التجارة، جامعة القاهرة، ص 305.

المدفوعة، أي أن السلعة تنتقل بالفعل منذ بدء العلاقة إلى المشتري للانتفاع بها انتفاعا كاملا مقابل القيمة الإيجارية المدفوعة على البائع".¹

- التعريف التاسع: الإيجار التمويلي هو "بديل للتمويل بالقروض البنكية في شراء الأصول، حيث يقوم فيه المؤجر بشراء الأصول التي يتم اختيارها من طرف المستأجر، والتي تستخدم بعد ذلك من قبل المستأجر لفترة جوهريّة من عمره الإنتاجي. وغالبا ما يسمى الإيجار التمويلي بالإيجار كامل السداد، لأن دفعات الإيجار خلال فترة الإيجار عادة تستهلك إجمالي تكاليف الشراء التي تحملها المؤجر (القيمة المتبقية هي عادة تتراوح بين 0% و 5% من سعر الشراء الأصلي) بالإضافة إلى تغطية تكاليف الفائدة وتوفير بعض الربح. المستأجر يتحمل مخاطر التقادم وتكلفة صيانة وتأمين الأصول. عادة المستأجر له الحق في شراء الأصول في نهاية عقد الإيجار لقاء سعر رمزي".²

من خلال ما سبق يمكن استنتاج أن هناك اتفاق فيما يتعلق بالتعريف السابقة الخاصة بالإيجار التمويلي، وذلك باعتبار هذا الأخير تكون فيه فترة الإيجار لفترة طويلة الأجل غير قابلة للإلغاء، والتي عادة تغطي العمر الاقتصادي للأصل، كذلك دفعات الإيجار تضمن للمؤجر استرجاع تكلفة الاستثمار وتضمن له تحقيق عائد على هذا الاستثمار. بالرغم من ذلك توجد بعض الاختلافات في التعريف السابقة والمتمثلة في فترة الإيجار حيث بعض التعاريف أعطت نسبة كمية لفترة الإيجار غير القابلة للإلغاء والبعض الآخر منها عبر عنها بصفة عامة وذلك باعتبارها تغطي ما يقارب العمر الاقتصادي للأصل، كذلك الخيارات التي تكون متاحة للمستأجر في نهاية مدة العقد حيث أن المستأجر يختار بين أحد البدائل التالية إما شراء الأصل في نهاية الفترة أو تجديد الإيجار، أو إرجاع الأصل للمستأجر إلى المؤجر، حيث نجد أن بعض التعاريف أعطت خيارا واحدا وهو شراء الأصل والبعض الآخر من التعاريف لم يتحدث على هذه الخيارات والبعض الآخر اتاح الثلاث خيارات للمستأجر. من خلال ما سبق يمكن إعطاء تعريف للإيجار التمويلي كالتالي:

هو أسلوب للتمويل يعتمد على التدفقات النقدية المتولدة من استخدام الأصل المؤجر، يقوم بمقتضاه المستأجر بتحديد الأصل ثم يقوم المؤجر بتمويل شراء الأصل من المورد بطلب من المستأجر الذي يسلم الأصل للمستأجر على أن يقوم هذا الأخير بأداء قيمة إيجارية محددة للمؤجر خلال فترة زمنية معينة والتي تتزامن عادة مع الحياة الاقتصادية للأصل، بحيث تغطي الدفعات الإيجارية الأموال المدفوعة في الأصل بالإضافة للفوائد وهامش ربح مناسب (مبدأ التغطية الكاملة لتكلفة الأصل). يكون للمستأجر في نهاية مدة العقد الحق في اختيار شراء الأصل المؤجر نظير ثمن

1 - محمد عبد العزيز حسن زيد، الإجارة بين الفقه الإسلامي والتطبيق المعاصر، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996، ص 24.

2 - Barger Teresa and Irving Kuczynski, Leasing in emerging markets, Vol 3, World Bank Publications, Washington, 1996, P12.

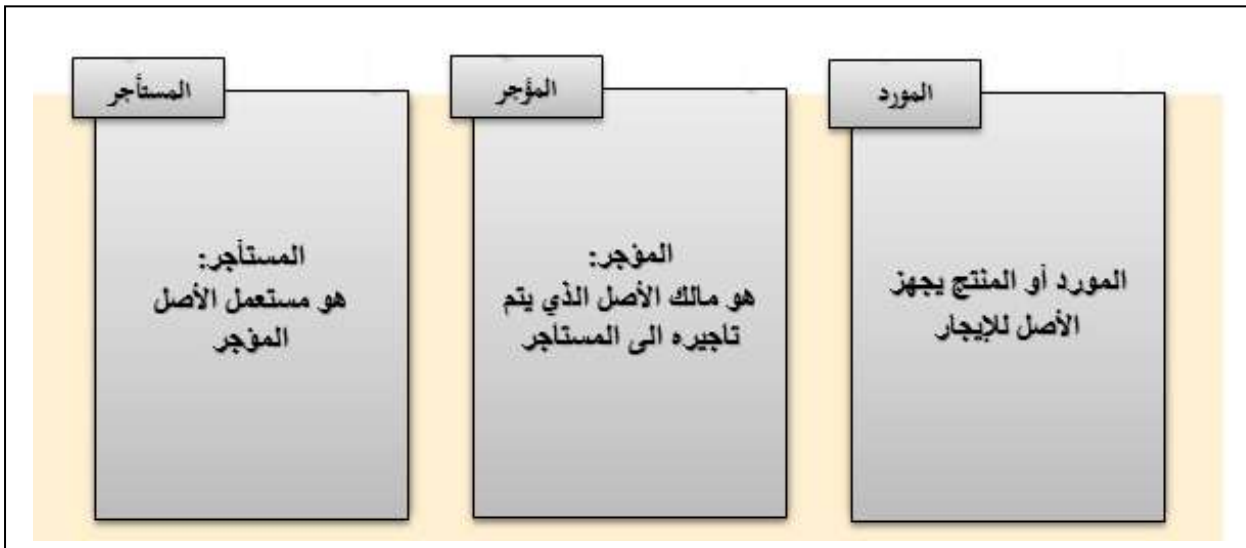
متفق عليه يراعي في تحديده المبالغ التي سبق وأداها المستأجر طوال مدة الإيجار إلى المؤجر، أو تحديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع الشركة المؤجرة لمدة أخرى بالشروط التي يتفق عليها الطرفان مع الاخذ في الاعتبار تقادم الأصل المؤجر، وإذا لم يستعمل المستأجر الخيارين السابقين فإنه يقوم بإرجاع الأصل إلى الشركة المؤجرة.

المطلب الثالث: ميكانيزم عملية الإيجار التمويلي

على ضوء التعاريف الخاصة بالإيجار التمويلي، يتضح ان هذا الأخير يعتبر مصدرا مهما من مصادر تمويل المؤسسات على اختلاف أنواعها، كما يتضح أيضا أن عملية الإيجار التمويلي تندرج تحتها ثلاث أطراف رئيسة، أي تعتبر ثلاثية الأطراف وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (4-2)

أطراف عملية الإيجار التمويلي



Source: IFC Advisory Services, leasing in Liberia, Washington, 2012, P 11.

من الشكل البياني أعلاه يتضح أن هناك ثلاث أطراف تدخل في عملية الإيجار التمويلي، والمتمثلة في المؤجر والمستأجر، والمورد، حيث أن هذه الأطراف الثلاثة تجمع بينها علاقات تبادلية، ويتم تعريف هذه الأطراف الثلاثة كما يلي:¹

1- المستأجر: هو الذي يقوم بتحديد الأصل وميعاد استلامه ومكان استلامه بل وقد يقوم باستلامه نيابة عن المؤجر، هذا ويتحمل المستأجر تكاليف الصيانة والإصلاح والتأمين للأصل مع تعهده بالمحافظة عليه خلال مدة

1 - فتح محمد عمر، محاسبة عقود الإيجار دراسة تطبيقية في شركة طيران الخطوط الجوية اليمنية، أطروحة دكتوراه غير منشورة في المحاسبة، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، 2005، ص 50.

التأجير وتعويض المؤجر عن اية مطالبات للغير تتعلق بالأصل، ومقابل استعمال الأصل يقوم المستأجر بدفع مبالغ دورية للمؤجر تغطي جزءا من (تكلفة الأصل + الفوائد + هامش ربح)؛

2- **المورد أو المنتج:** وهذا للسلع الانتاجية من أجهزة وآلات وغيرها، حيث يعرض للمستخدمين المستقبليين، تاركا لهم حرية الاختيار، وهو يرغب في تسويقها وزيادة مبيعاته وانتاجه منها؛

3- **المؤجر:** هو الذي يتولى تمويل شراء الأصل من ماله الخاص أو من مقرض آخر وتأجيره للمستأجر مقابل ايجار دوري مع شرط احتفاظه بملكية الأصل خلال فترة التأجير؛ ومن اهم أنواع المؤجرين نذكر ما يلي:¹

أ. البنوك التجارية والشركات التابعة لها: البنوك التجارية في الأصل مؤسسات مختصة في تجارة المال والتمويل للمدة القصيرة، واشتراكها في التمويل عن طريق الائتمان الإيجاري يساعد في تطوير التمويل قصير الأجل وتحويله إلى ائتمان طويل الأجل، مع مراعاة السيولة المتولدة من الأجرة أو الأقساط والضمانات التي تحصل عليها من خلال الاحتفاظ بحق الملكية. ويمكن ان تستخدم في ذلك بعض المدخرات المودعة لديها لمدة طويلة أو متوسطة، وكذلك الودائع التي تفضل نظام المشاركة. كما تلجأ إلى البنك المركزي عن طريق الاقتراض أو خصم الأوراق المالية المرتبطة بهذا التمويل، لأن هذا النوع من الائتمان، يستدعي الازدواجية في الخبرة، أي الناحية المالية والناحية الفنية، فالخبرة المالية من ناحية الجدوى الاقتصادية وظروف السوق والتشغيل المتوقع، والخبرة الفنية من حيث اختيار الأجهزة والأدوات الإنتاجية، فقد أسست البنوك فروعاً متخصصة تابعة لها لممارسة هذا النوع من الائتمان. لقد كانت الدوافع وراء إنشاء هذه الفروع في البداية دوافع ضريبية، غير أنها تطورت وأصبحت وحدة متكاملة متخصصة لممارسة هذا الائتمان ولها ميزانيتها المستقلة ومواردها الذاتية، مع إمدادها بالسيولة المصرفية من قبل المؤسسة المصرفية القابضة؛

ب. المؤسسات المصرفية المتخصصة (البنوك الصناعية الزراعية، وبنوك التنمية والاستثمار): من أغراض هذه المؤسسات الرئيسة توفير الأموال والقروض طويلة الاجل للمشروعات العامة والخاصة، الصناعية أو الزراعية. وهي تقوم بتعبئة المدخرات، سواء برؤوس أموالها، أو الالتجاء إلى السوق المالية بسنداتها، أو الحصول على القروض العامة وإمدادات البنك المركزي وفوائض البنوك التجارية. كما أنها توفر الخبرات التكنولوجية، وتستورد الأجهزة الإنتاجية، وتنمي كفاءة المشروعات الإنتاجية بالخبرة والدراسة. وتمويلها يغطي الاستثمار في مجالات الإنشاء والتوسع والاستبدال والصيانة. بصفة عامة فإن هذه المؤسسات ليست مجرد مؤسسات مالية ادخارية، بل هي مؤسسات تكوين وإعداد رأس المال الصناعي بكافة أبعاده ومراحلته منذ تكونه كادخار سائل وحتى تحويله إلى أجهزة وآلات تقوم

1 - المرجع نفسه، ص 55-59.

بالإنتاج والتسويق؛

هذه المؤسسات بحكم اختصاصها الفني قادرة على المشاركة في عمليات الائتمان الإيجاري، سواء من حيث القدرة على دراسة طلبات تجهيز المشروعات واحتياجاتها، أو الاتصال بالمؤسسات الصناعية والإنتاجية والحصول على أفضل الأجهزة والآلات، وأحسن الشروط والائتمان، وهي بحكم قدرتها المالية تعتبر من أهم العناصر الممولة للائتمان الإيجاري بالنسبة للمشروعات الراغبة. كما أن معرفتها بظروف السوق الإنتاجية، تجعلها قادرة على المتابعة ومراقبة الأداء والتشغيل. وفي أغلب الأحيان تشارك تلك المؤسسات في رؤوس أموال الشركات المتخصصة في الائتمان الإيجاري، حيث أن ذلك يدخل في إطار أغراضها؛

ج. شركة التأجير المتخصصة: هي مؤسسة مالية تكونت برؤوس أموال فردية، ومتباينة من حيث المصدر، لكي تمارس وتخصص في هذا النوع من الائتمان، وتتدخل بصفة خاصة لصالح المشروعات الصغيرة ذوات الحجم المتوسط لتمويل عمليات المخزون والأجهزة الإنتاجية والآلات والأوراق التجارية ومنح الضمانات. ولقد تجمعت هذه المؤسسات في مجموعات كبيرة تمارس الائتمان الإيجاري كنشاط رئيسي ذي عائد مرتفع وساعدها على ذلك قدرتها المالية الجديدة، وخبراتها في الاخطار التجارية ومعرفة احتياجات السوق؛

لقد تطورت هذه المؤسسات، وتحولت من مجرد مقرض مالي، على مؤسسات تقوم بخدمات متكاملة وشاملة ذات طبيعة هندسة مالية، إذ تقدم دراستها الفنية حول الأجهزة والآلات، وتدرس احتياجات المشروع من التجهيزات وتعرض عليها العروض الخاصة بشروط التمويل والائتمان (نوع الائتمان والقيمة والأقساط) بالإضافة إلى مدة التشغيل ونوعية الأجهزة والآلات وطريقة التشغيل والاستخدام، وكيفية تحقيق الحد الأقصى من الإنتاجية والعوائد المالية. حيث أن هذه العروض على قدر كبير من الأهمية، إلا أنه لا يمكن تطبيق القواعد النمطية في مجال التجهيزات الإنتاجية التي تختلف من حالة إلى أخرى. وهذه الذاتية أو الخصوصية في الإعداد والتجهيز وشكل التمويل، تساعد على تخفيض النفقات وتحسين استخدام الأجهزة وكفاءة الخدمات، وفي ذلك مصلحة لطرفي العلاقة الائتمانية الإيجارية: المستأجر أو المستفيد الذي يرغب في الحصول على أقصى قدر من العائد، والممول أو المقرض الذي يرغب في ضمان استرداد قيمة القرض وأعباءه؛

د. الشركات المؤسسة بواسطة المستخدمين للأجهزة والآلات (التمولين): هي مؤسسات مستقلة تكونت بواسطة عدد من المشروعات التي ترغب في الحصول على الأجهزة الإنتاجية والآلات اللازمة لإنتاجها وتحدد فيها باستمرار وتسعى في الوقت نفسه إلى توفير التمويل اللازم لها مع الاحتفاظ باستقلاليتها. فتقوم الشركة الجديدة، من خلال

مساهمات الأعضاء المؤسسين (رؤوس الأموال، والقروض الخارجية) بخدمة أعضائها من المشروعات المشتركة. فتشتري الأجهزة والآلات من المنتجين والموردين، وتؤمنها للمستخدمين من الأعضاء المؤسسين لها، والمستفيدين من خدماتها. وقد يمتد نشاطها إلى كافة المشروعات الأخرى (غير الأعضاء فيها) والتي ترغب في الاستفادة من هذا الائتمان. وميزة هذه الشركات أن الأرباح المتحققة منه تعود جزئيا إلى الشركات المتمولة والمقترضة من خلال نصيبها في عائد رأس المال، كما أن هذه المؤسسات تعمل على خدمة أعضائها، عن طريق الحصول على أفضل الشروط والائتمان والمواصفات عند شرائها للأجهزة والآلات من المنتجين والموردين؛

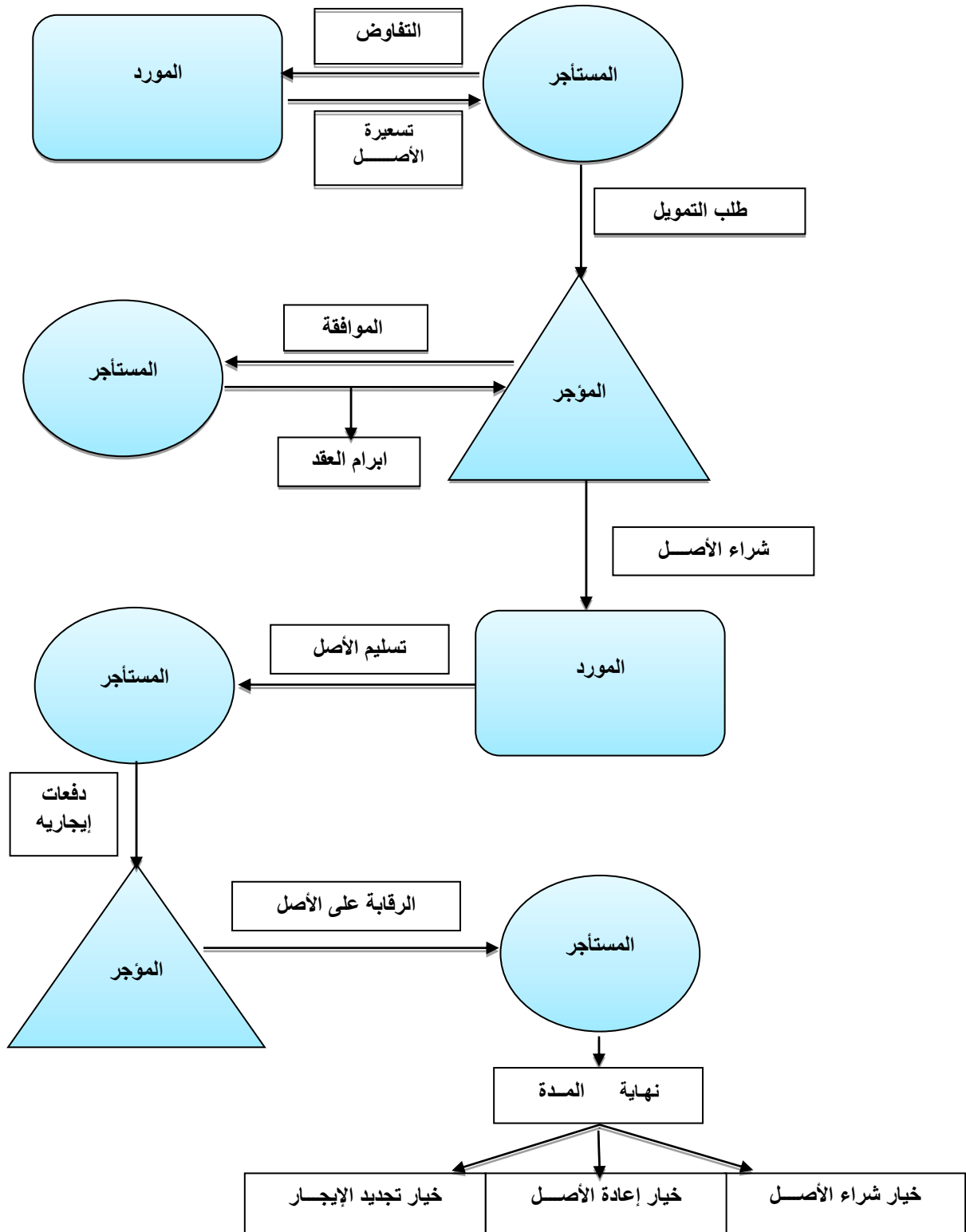
هـ. الشركات المؤسسة بواسطة منتجي الأجهزة والآلات: المشكلة الأساسية التي تواجه الصناعات الإنتاجية تتركز في تأمين المبيعات من الأجهزة والآلات وتسويقها في أحسن الظروف. والتسويق بالطبع يلزمه التمويل والائتمان، حيث أن تكلفة وأثمان هذه المواد مرتفعة. وقد وجدت بعض المشروعات الصناعية الكبرى المتعددة الجنسيات أن ترك مشكلة التمويل في أيدي المؤسسات المالية سيؤدي إلى سيطرة رأس المال المالي على رأس المال الصناعي. كما أنه سيؤدي أيضا إلى تسرب الفوائض من المشروعات الإنتاجية إلى المشروعات المالية. خاصة أن الوسيط المالي هو الذي سيفرض في النهاية شروطه على كل من المنتج لهذه الأجهزة والآلات والمستخدم لها؛

لقد رأت بعض المشروعات الصناعية بصفة فردية أو من خلال مجموعة صناعية، ضرورة التعامل المباشر بين المنتج والمستخدم. فكونت شركات أو فروع تمويلية تابعة لها، تقوم من خلال الائتمان الإيجاري، وباستخدام فوائضها ومختلف المصادر الادخارية التي يمكن أن تحصل عليها من الأسواق المالية، بتسويق وتنمية المبيعات من منتجاتها من الأجهزة والآلات. يحقق هذا الأسلوب للمشروعات الإنتاجية مزايا عدة: توفير السيولة المستمرة واللازمة لإمكانية تنمية الصناعة وتحدد الإنتاج، عودة الأرباح المتحققة من عمليات الائتمان الإيجاري إليها، وحرمان الوسيط المالي منها والذي كان يستفيد منها من قبل، تعامل المنتج مباشرة مع مستخدم منتجاته، دون أن يتحمل مخاطر الائتمان، وأن تبقى مسؤولية المؤسسة المالية المانحة له.

إن تحديد أطراف عملية الإيجار التمويلي تتضح من خلالها ميكانيزمة عملية الإيجار التمويلي، والتي من خلالها يتم فهم العلاقات بين الأطراف الداخلة في هذه العملية، وبالتالي تتضح الآلية التي من خلالها تتم عملية الإيجار التمويلي. ويمكن عرض الآلية التي تتم فيها عملية الإيجار التمويلي من خلال عرض أهم العلاقات المتبادلة بين الأطراف المعنية بهذه العملية، والتي من خلالها يتم فيها فهم عملية الإيجار التمويلي، والشكل الموالي يوضح ميكانيزمة عملية الإيجار التمويلي:

الشكل رقم (2-5)

ميكانيزم عملية الإيجار التمويلي



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد: IFC Advisory Services, leasing in Liberia, Washington, 2012, P-P 12-13

من خلال الشكل البياني يتضح ان عملية الإيجار التمويلي تبدأ من المستأجر هذا الأخير الذي يتمثل سواء في شركة أو مؤسسة اقتصادية والتي ترغب في الحصول على الأصول الرأسمالية والتي تحتاجها وتتفق مع طبيعة نشاطها، وهذا من أجل القيام سواء بعمليات التوسع أو الاحلال أو التجديد، حيث تنطلق هذه العملية من خلال التفاوض بين المستأجر والمورد فيما يتعلق بشروط البيع وشروط التسليم.

يقوم المستأجر بعد مرحلة التفاوض مع المستأجر بالبحث على المؤجر باعتباره ممول يمكنه من الحصول على الأصل، هذا المؤجر يتمثل عادة في شركات الإيجار التمويلي، أو بنوك تمارس بدورها نشاط الإيجار التمويلي، إذ يقوم المستأجر بتقديم طلب التمويل عن طريق صيغة الإيجار التمويلي، وبعدها يقوم بمقتضاه المؤجر بدراسة طلب التمويل وبعد الموافقة على تمويل شراء الأصل بغرض التأجير، وبعد الاتفاق على شروط العقد المختلفة من بينها الشروط المتعلقة بالصيانة والإصلاح أو أي أعباء أخرى يتحملها المستأجر خلال فترة التعاقد، يتم إبرام عقد الإيجار التمويلي بين المستأجر والمؤجر، ثم يقوم المؤجر بشراء الأصل من المورد بمواصفات محددة وذلك بناء على طلب المستأجر الذي توجر إليه هذه الأصول بموجب عقد متوسط أو طويل الأجل.

بموجب عقد الإيجار التمويلي يكون للمستأجر الحق في استخدام الأصل مقابل التزامه بدفع القيمة الإيجارية خلال فترة الإيجار التي في الغالب تمتد لتغطي معظم أو كل الحياة الاقتصادية للأصل. يتم تقدير دفعات الإيجار التي يتم دفعها من طرف المستأجر بمراعاة تغطيتها لكل من الأموال المدفوعة في هذه الأصول، إضافة إلى الفوائد وهامش الربح.

في نهاية عقد الإيجار التمويلي يكون للمستأجر ان يختار بين ثلاثة خيارات متاحة والمتمثلة في خيار أن يشتري المستأجر الأصل بالقيمة المتفق عليها، مع الاخذ بعين الاعتبار عند تحديد قيمة الأصل مقدار ما دفعه المستأجر من الدفعات الإيجارية خلال مدة الإيجار، أو خيار ان يعيد المستأجر الأصل للمؤجر، أو خيار تجديد العقد لمدة أخرى يتفق عليها مقابل قيمة إيجاريه مخفضة.

المبحث الثاني: خصائص وأنواع الإيجار التمويلي ومزاياه

تعدد أنواع التمويل بالتأجير، يخلق نوع من الخلط فيما بينها، لا سيما فيما يتعلق بالإيجار التمويلي، الأمر الذي يتطلب ضرورة التمييز بينه وبين هذه الأنواع، وهو ما تم التطرق إليه في هذا المبحث من خلال التطرق إلى الخصائص التي يمتاز بها هذا الأسلوب من التمويل، والتي تميزه عن أنواع التأجير المختلفة، كما تم التطرق إلى أهم الأنواع التي تندرج ضمن الإيجار التمويلي، والتي يتم الاعتماد عليها في التمويل، وفي الأخير تم التطرق إلى المزايا التي يقدمها الإيجار التمويلي إلى مختلف الأطراف المهتمة به.

المطلب الأول: خصائص الإيجار التمويلي

يعد الإيجار التمويلي أسلوب لتوفير التمويل الآجل، الذي يحظى بأهمية بالغة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي احوج ما تكون إلى مثل هذا النوع من التمويل، الذي يتناسب مع طبيعتها الخاصة، وذلك من خلال مجموعة من الخصائص التي تميز هذا الأسلوب من التمويل، والمتمثلة فيما يلي:

- تمويل عيني وانتاجي أي أنه عملية عينية وليست نقدية، حيث أن المؤسسة المستفيدة تختار الأصول من حيث الخصائص والتقنيات والطاقات الإنتاجية وغيرها، ويقتصر دور المورد في توفير الأصول المختارة والمطلوبة، أما دور الممول فيتمثل في دفع ثمن هذه الأصول وتقسيم قيمتها واعباء تمويلها على المستأجر وبالتالي تكمن عينية هذا النوع من الائتمان في ان المؤسسة المالية المتخصصة تقدم للمؤسسة المستفيدة أصول عينية وليس نقودا، ان الهدف المباشر من هذا الائتمان هو تنمية دوافع الاستخدام للأصول اللازمة لتجهيز المشروعات عن طريق الإيجار.¹
- تمويل طويل الاجل حيث ان الأمر يتعلق بتمويل أجهزة وسلع إنتاجية فإنه يكون من خصائص هذا التمويل ارتباطه بالمدة الطويلة والمدة المتوسطة، ولقد ساهم هذا المصدر التمويلي في حل مشكلة التمويل طويل الاجل وتوفير الموارد اللازمة لذلك، بعد ان كانت هناك صعوبة في توفير مصادر التمويل التقليدية للموارد الكافية لتغطية التجهيزات الإنتاجية ذوات التشغيل المستمر وطويل الأجل.²
- المؤجر في الإيجار التمويلي وظيفته تقديم التمويل عندما تحتاج منشأة ما إلى أصل معين فإنها تتفق مع شركة الإيجار التمويلي التي تشتريه من المنتج لتأجيره إلى المنشأة المستأجرة.³

¹ - J.C Bousquet, l'entreprise et les banques, Librairie technique ,Paris , 1977, P 202.

² - فتح محمد عمر، مرجع سابق، ص 48.

³ - محمد عبد العزيز حسن زيد، مرجع سابق، ص 30.

- تحمل مخاطر هلاك الأصول وتقادمها، ومسؤولية صيانتها وإصلاحها وكذا التأمين عليها، حيث أن المستأجر هو الذي يتحمل هذه المخاطر المتعلقة بالأصول والذي تقع بالأساس على عاتق المؤجر.
- تغطي مدة العقد القسم الأعظم من العمر الإنتاجي أو الانتفاعي للأصول المؤجرة، وبعضهم حددها بما يعادل 75% فأكثر من هذا العمر، ويرتبط بذلك خاصية أخرى وهي ألا يكون العقد قابلاً للإلغاء حتى يضمن المؤجر استرداد قيمة الأصل المؤجرة، وأنه إذا فسخ العقد بواسطة المستأجر قبل انتهاء مدة عقد الإيجار، كان عليه أن يدفع باقي الأقساط وعادة ما يتم التأمين ضد إلغاء العقد بما يكفل له الحصول على القيمة الإيجارية عن باقي دفعات الإيجار تبعا لمدة العقد والتمن المحدد به.¹
- عدم قابلية العقد للإلغاء نظرا لسعي المؤجر للحصول على المزايا الاقتصادية المرتبطة بالأصل المؤجر خلال مدة الإيجار، هذه الأخيرة التي يجب أن تغطي العمر الاقتصادي للأصل سواء معظمه أو كله.
- نقل منافع ومخاطر ملكية الأصل المؤجر إلى المستأجر، والمنافع التي تتمثل في التشغيل أو الاستخدام المربح طوال مدة الإيجار بدون توقف، وبالربح المتوقع من التحسن في القيمة المتبقية التي يشتريها المستأجر في نهاية المدة، أما المخاطر فتشمل إمكانيات الخسائر من طاقة غير مستغلة أو من التقادم التكنولوجي أو من تغيرات في المردود ناتجة عن أوضاع اقتصادية متغيرة، إضافة إلى ما يصيب الأصل المؤجر من تلف أو خسائر تحتاج معه إلى صيانة وإصلاح حيث أن مصروفات الصيانة والتأمين تكون على عاتق المستأجر، وأنه ملزم في جميع الأحوال بسداد أقساط الأجرة حتى نهاية العقد دون النظر إلى أية ظروف.²
- الخيارات الثلاثة المتاحة في نهاية عقد إيجار تمويلي للمستأجر ممثلة أولا في خيار شراء الأصل مع مراعاة الدفعات الإيجارية التي سبق أدائها، وثانيا خيار تجديد الإيجار لمدة أخرى مقابل دفعات مخفضة وذلك لإتاحة الفرصة للمستأجر للاستفادة من الأصل الذي قام بتسديد الجزء الأكبر من قيمته، وفي الأخير في حالة عدم ممارسة سواء خيار الشراء أو خيار تجديد العقد فإنه يجب على المستأجر إعماله لخيار إعادة الأصل إلى المؤجر.
- وسيلة لتمويل استخدام الأصل وليس وسيلة لتمويل شرائه أو تملكه، على اعتبار أولا أنه يضمن للمستأجر حق استخدام الأصل المؤجر خلال العمر الاقتصادي له، وثانيا التملك في نهاية مدة الإيجار ما هو إلا أحد الخيارات الثلاثة المتاحة أمام المستأجر.
- التغطية الكاملة لقيمة الأصل من خلال الأقساط الدورية المدفوعة خلال مدة الإيجار.

¹ - عمر محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي من منظور إسلامي، ورقة عمل، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، مصر، سبتمبر، 1998، ص 8.

² - المرجع نفسه، ص 9.

من خلال هذه الخصائص التي يمتاز بها الإيجار التمويلي عادة ما يتم التفرقة بينه وبين نوع آخر من الإيجار وهو الإيجار التشغيلي والتي نوضحها في الجدول التالي:

الجدول رقم (1-2)

المقارنة بين الإيجار التمويلي والإيجار التشغيلي

عناصر المقارنة	الإيجار التمويلي	الإيجار التشغيلي
مدة العقد	مدة العقد طويلة تصل إلى ما يقرب من العمر الاقتصادي للأصل.	مدة العقد قصيرة لا تتجاوز الفترة التي يحتاج فيها المستأجر للأصل لأداء عمل معين وعادة ما تجدد سنويا.
مسؤولية تقادم الأصل	يتحمل المستأجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالهالك أو بالتقادم.	يتحمل المؤجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالهالك أو بالتقادم.
الصيانة والتأمين	المستأجر يتحمل تكاليف الصيانة وإصلاح الأصل وكذا تكلفة التأمين عليه خلال فترة التعاقد.	المؤجر يتحمل تكاليف صيانة وإصلاح الأصل وتكاليف التأمين عليه خلال فترة التعاقد ما لم ينص عقد الاتفاق على غير ذلك.
العلاقة بين المؤجر والمستأجر	تكون العلاقة بينهم معقدة ومتشابكة ولذلك تحتاج لقانون ينظم هذه العلاقة ويحافظ على حقوق كل طرف فيها وذلك بسبب طول فترة التعاقد والأهمية النسبية لقيمة العقد.	العلاقة بين المؤجر والمستأجر تتسم بالسهولة ولا تثير مشاكل قانونية وذلك لقصر فترة التأجير.
مال الملكية	يكون للمستأجر حرية الاختيار بين ثلاث بدائل في نهاية مدة العقد: - أن يعيد الأصل إلى المؤجر. - أن يعيد تأجير الأصل لمدة أخرى. - شراء الأصل من المؤجر.	لا يجوز للمستأجر ملكية الأصل أو شراء الأصل في نهاية مدة العقد بل يرد الأصل محل التأجير إلى المؤجر مرة أخرى.
نظام إلغاء التعاقد	لا يجوز إلغاء عقد الإيجار خلال المدة المتفق عليها في العقد من قبل أحد طرفي العقد ولكن لابد من اتفاق الطرفين.	يجوز إلغاء عقد الإيجار من قبل المستأجر خلال المدة المتفق عليها في العقد وفي هذه الحالة يلتزم المستأجر بسداد الإيجار عن فترة استغلال الأصل مع تطبيق ما قد يكون متفقاً في مثل هذه الحالات.

المصدر: سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية، التطبيقية، دار الاشعاع، الاسكندرية، 2001

يمكن القول من خلال هذا الجدول أن أهم نقاط الاختلاف بين الإيجار التمويلي والإيجار التشغيلي تكمن أساساً على العناصر الموضحة في التعريف الخاص بالإيجار التمويلي، وذلك على اعتبار أن الإيجار التمويلي هو الذي يتم فيه نقل المخاطر المرتبطة بالأصل من المؤجر إلى المستأجر، وهذا ما يميزه عن الإيجار التشغيلي الذي لا يتم فيه نقل هذه المخاطر، إذ تبقى هذه الأخيرة محتفظ بها من طرف المؤجر، ومن بينها الصيانة والتأمين، إضافة إلى مسؤولية تقادم الأصل المؤجر والتي تقع على عاتق المستأجر في الإيجار التمويلي بدلاً من المؤجر في الإيجار التشغيلي.

الإيجار التمويلي من حيث معيار نظام إلغاء التعاقد هو على عكس الإيجار التشغيلي من خلال عدم يتم إلغائه، وهذا راجع إلى أن عقد الإيجار التمويلي المهدف منه هو تغطية التكاليف التي تحملها المؤجر وتحقيق عائد مناسب له، مما يستوجب عدم إلغاء عقد الإيجار، وهذا ما يؤكد معيار التفرقة الخاص بمدة العقد الموضحة في الجدول إذ يجب أن تغطي ما يقارب العمر الاقتصادي للأصل المؤجر، وذلك بخلاف للإيجار التشغيلي الذي تكون فيه المدة قصيرة تقل بكثير عن العمر الاقتصادي للأصل.

إضافة إلى كل هذا فإن الإيجار التمويلي وفقاً لمعيار التفرقة المتمثل في مآل الملكية، يتم فيه إتاحة ثلاثة خيارات أمام المستأجر ومن أهمها إمكانية شراء الأصل المؤجر، على عكس الإيجار التشغيلي الذي يكون فيه المستأجر أمام خيار واحد فقط وهو إرجاع الأصل المستأجر إلى المؤجر.

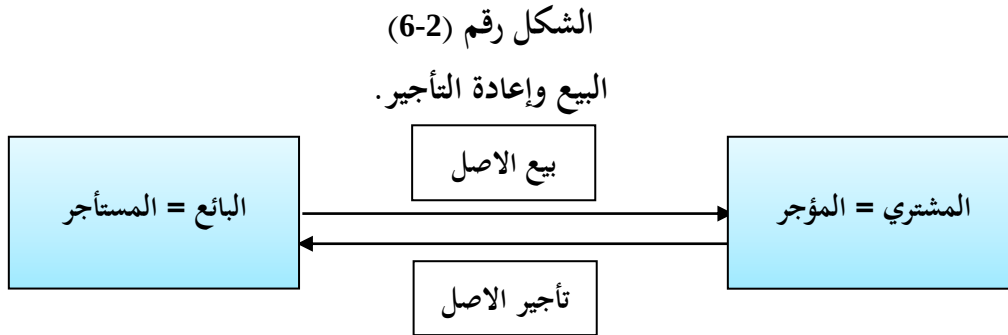
المطلب الثاني: أنواع الإيجار التمويلي

هناك عدة أنواع من الإيجار التمويلي، والتي يتم تقسيمها حسب معيار طبيعة العلاقة بين الأطراف الموجودة في عملية الإيجار التمويلي إلى ثلاثة أنواع أساسية، حيث تتمثل أنواع الإيجار التمويلي من خلال التعدد في أطراف العلاقة التأجيرية فيما يلي:

1- البيع وإعادة التأجير: يعرف البيع وإعادة التأجير بأنه "نوع من التأجير تقوم فيه منشأة تمتلك أراضي أو مباني أو معدات من نوع معين ببيعها إلى منشأة مالية، وتقوم في نفس الوقت باستئجار الأصل المباع لمدة محددة وبشروط خاصة. وإذا كان الأمر متعلق بأراضي أو مباني فإن المقرض في هذه الحالة يكون عادة شركة تأمين أو بنك أو أحد شركات التمويل المتخصصة؛

يلاحظ في هذا النوع أن البائع (المستأجر) يتلقى فوراً قيمة الأصل من المشتري (المؤجر)، وفي نفس الوقت يستمر البائع في استخدام الأصل. ويحرر عقد بين البائع والمشتري ويتم إعداد جدول للسداد يتخذ صورة دفعات

سنوية تكفي لتغطية قيمة الأصل وتزويد المؤجر بعائد مناسب على استثماره (المبلغ المدفوع في شراء الأصل)¹. كما أن من أهم مميزات البيع وإعادة التأجير هو أن "الشركة البائعة تحصل على تدفق نقدي كبير يساوي إلى ثمن الأصل الذي تم بيعه، وتحتفظ في الوقت ذاته بالأصل لديها لاستعماله، إن ذلك يمنح الشركة سيولة كبيرة يمكن أن تستعملها لتمويل استثمارات أو لسداد ديون"². الشكل الموالي يوضح الكيفية التي تتم فيها عملية البيع وإعادة التأجير:

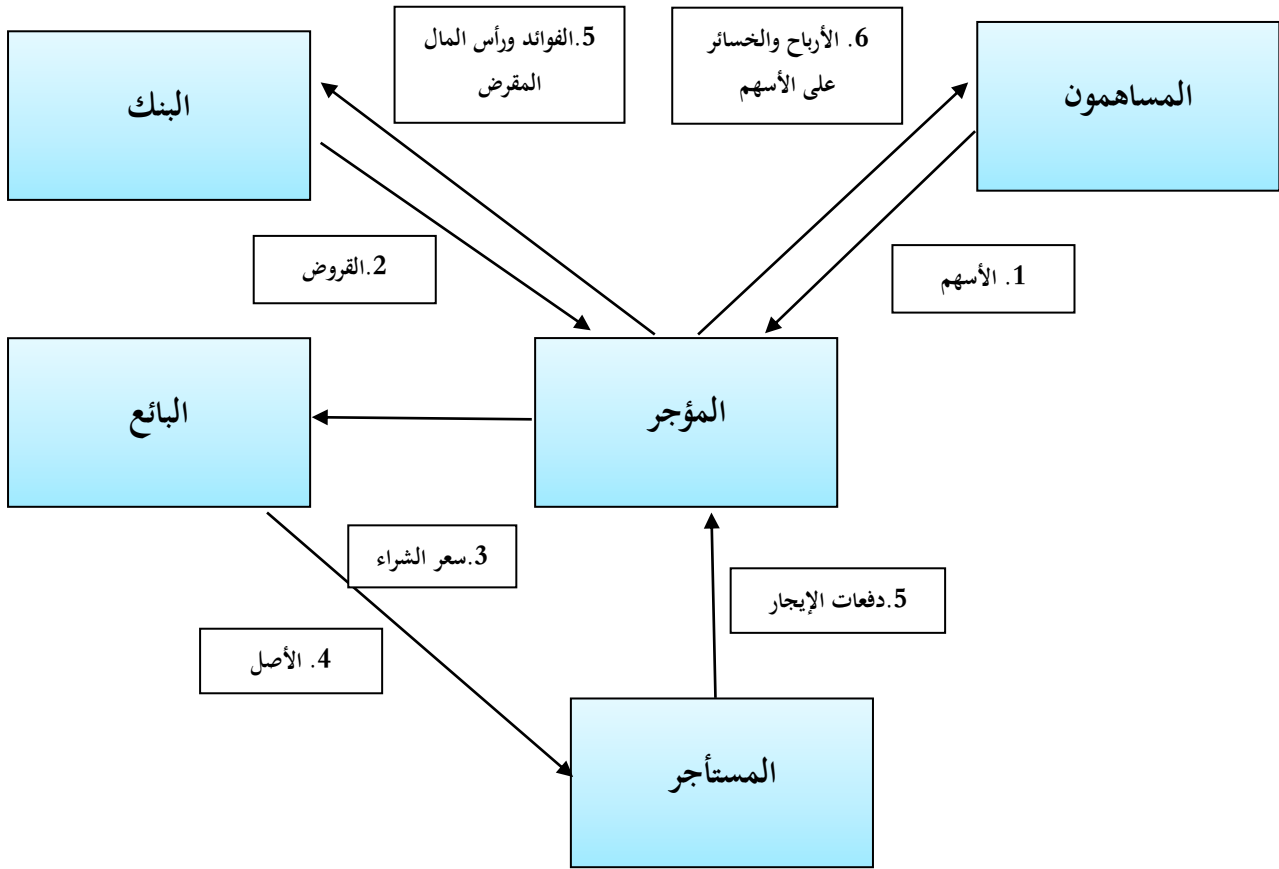


المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على جميل أحمد توفيق، اساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية، بيروت، 1987، ص-ص 373-374.

2- الإيجار التمويلي الرفعي: عرف الإيجار التمويلي الرفعي بأنه يرتبط "بالأصول التي تتميز بارتفاع قيمتها، على عكس الأنواع الأخرى من التأجير، فإن للتأجير الرفعي ثلاث أطراف وليس طرفين: نقصد بذلك المستأجر والمؤجر، وطرف ثالث هو المقرض. لا يختلف وضع المستأجر في هذا النوع من التأجير عنه في الأنواع الأخرى، أما المؤجر فوضعه يختلف في نقطة هامة، تتمثل في أن شراء الأصل يمول جزئياً من حقوق الملكية والباقي من أموال مقرضة. وعادة ما يوضع الأصل كرهن للقيمة الأصل. ولزيد من الضمان يوقع كل من المؤجر والمستأجر على عقد القرض، غير أن هذا لا يغير من حقيقة أن المؤجر هو المقرض، أما المستأجر الذي بحوزته الأصل فيوقع بصفته ضامناً للسداد"³. والشكل الموالي يوضح الإيجار الرفعي:

1 - جميل أحمد توفيق، اساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية، بيروت، 1987، ص-ص 373-374.
2 - فواز صالوم حمودي، مشكلات الاستئجار التمويلي (Leasing) وأثرها في عملية اتخاذ القرار التمويلي الأمثل في تنفيذ الاستثمارات، المجلد الواحد والعشرون، العدد الأول، مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة دمشق، 2005، ص 231.
3 - منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1998، ص 557.

الشكل رقم (7-2)
الإيجار التمويلي الرفعي



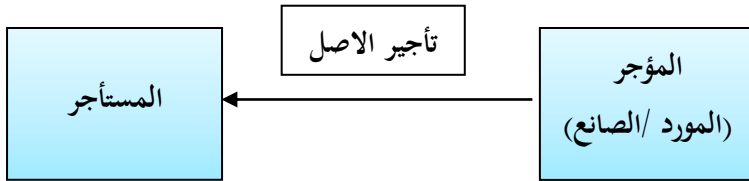
Source : Carlos coria, **Financial management**, Juta, South Africa, 2007, P 15-5.

من خلال هذا الشكل تتضح أهم مراحل عملية الإيجار الرفعي والتي تتم بقيام المؤجر بالحصول على التمويل سواء عن طريق أولاً إدخال مساهمين جدد، وثانياً عن طريق الاقتراض من البنوك، بعدها كمرحلة ثالثة يقوم المؤجر بعد حصوله على التمويل الذي يرغب فيه وذلك بإضافة ما يتوفر عليه من أمواله الخاصة، بشراء الأصل المؤجر من المورد وبعد هذه المرحلة تأتي مرحلة تسليم الأصل المؤجر من طرف المورد إلى المستأجر، الذي بدوره يقوم بتسديد دفعات الإيجار المستحقة في الفترات المتفق عليها، الأمر الذي يترتب عليه كمرحلة أخيرة يتحصل المساهمون على الأرباح الناتجة عن الأسهم المستثمرة، وبالنسبة للبنوك يقوم المؤجر بتسديد قيمة القرض والفوائد المترتبة عنه.

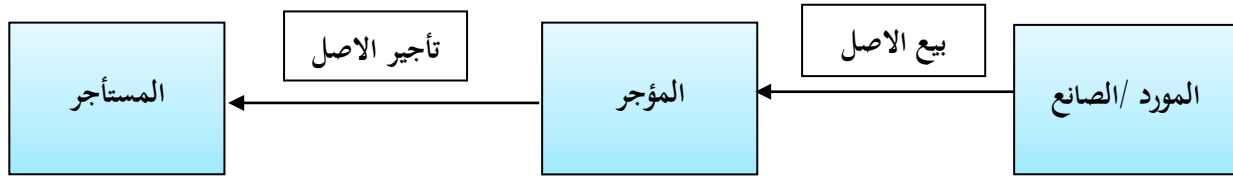
3- الإيجار التمويلي المباشر: من خلال الإيجار التمويلي المباشر، الشركة المستفيدة تستحوذ على استخدام الأصول دون الامتلاك، وهناك مجموعة متنوعة وواسعة من ترتيبات الإيجار التمويلي المباشر المتاحة لتلبية الاحتياجات المختلفة للشركة المستفيدة، حيث الشركات المصنعة وشركات التأجير تعتبر من أهم الأنواع الرئيسية من المؤجرين؛ يمكن ترتيب الإيجار التمويلي المباشر سواء من الشركة المصنعة أو المورد مباشرة أو من خلال شركة مختصة في التأجير، حيث في الحالة الأولى يكون الصانع أو المورد هو نفسه بمثابة المؤجر؛ الحالة الثانية، الشركة المستفيدة (المستأجرة) تقوم بالترتيبات اللازمة مع شركة التأجير لشراء الأصل المؤجر من الشركة المصنعة أو المورد، وأيضاً تدخل مع المؤجر في عقد إيجار للأصل.¹ الشكل الموالي يوضح الإيجار التمويلي المباشر:

الشكل رقم (2-8) الإيجار التمويلي المباشر

الحالة الأولى:



الحالة الثانية:



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: D. Chandra Bose, **Fundamental of financial management**, Prentice hall, India, 2006, P 519

من خلال الشكل البياني يتضح أن هناك حالتين يمكن حدوثهما في الإيجار التمويلي المباشر، الحالة الأولى المتمثلة في أن الشركة المؤجرة هي نفسها الشركة الموردة، والتي تقوم فيها الشركة الموردة بتسويق منتجاته عن طريق الإيجار التمويلي، أي أن الأصل المؤجر هو ملك للشركة المؤجرة، وذلك على عكس الحالة الثانية التي لا تكون فيها الشركة المؤجرة هي الشركة الموردة، والتي لا تتطلب ضرورة أن يكون الأصل المؤجر هو ملك للشركة المؤجرة، حيث يقوم المستأجر بتحديد الأصل الذي يرغب في الحصول عليه، بعدها تقوم الشركة المؤجرة بشراء الأصل من الشركة الموردة وتأجيره إلى الشركة المستأجرة، مع تعهد هذه الأخيرة بسداد قيمة الأصل كاملاً بالإضافة إلى فوائده، وليس

¹ - D. Chandra Bose, **Fundamental of financial management**, Prentice hall, India, 2006, p 519.

لها الحق بإلغاء العقد قبل انتهاء مدته وسداد كامل المبلغ، وهو ما يتطلب إطفاء كاملاً لقيمة الأصل وتحقيق عائد مناسب للشركة المؤجرة.

المطلب الثالث: مزايا الإيجار التمويلي

هناك العديد من المزايا التي يقدمها الإيجار التمويلي، والتي تختلف باختلاف الجهة المهتمة بهذا المصدر من مصادر التمويل، كل حسب أهدافه، ويتم عرض أهم مزايا الإيجار التمويلي التي من شأنها أن تساعد الأطراف المهتمة به سواء من جانب المستأجرين أو المؤجرين، أو حتى من طرف الموردين وغيرهم من الأطراف الأخرى، وذلك حسب الأهداف المرغوب الوصول إليها من طرفهم، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (2-2)

مزايا الإيجار التمويلي حسب أهداف الأطراف ذات العلاقة

الأطراف ذات العلاقة	الأهداف المحتملة	مزايا الإيجار التمويلي
- الحكومة	- الإنتاج المحلي. - التوزيع الصناعي.	- التأجير يساعد على تطوير التصنيع والإنتاج المحلي، حيث أن المعدات الصناعية قد يمكن أن تأتي من الخارج، وبالتالي فإن هذه المعدات تمكن من التصنيع المحلي من المواد الخام المنتجة محلياً، وبالتالي استبدال المواد المستوردة بالمواد المنتجة محلياً.
	- استثمار رأس المال. - ميزانية الحكومة.	- التأجير يقلل من التكاليف الإجمالية للتنمية الاقتصادية. - يوفر التأجير مصدر متنوع من رأس المال (الأشهر والديون والإيرادات الضريبية). - التأجير كذلك يساهم في تنمية الأسواق المالية المحلية. - مع تطور التأجير، يكون هناك زيادة في السيولة المحلية من خلال الوصول إلى الأسواق العالمية.
	- تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	- للأسباب المذكورة أدناه (المستأجرين/المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)، إن تطوير التأجير يساعد على نمو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحلية.
	- تحسين البنية التحتية	- التأجير يمكن أن يساعد على زيادة مستويات وسائل النقل العام، وتعميق شبكات الاتصالات، وتتيح للسلطات البلدية وسيلة لاقتناء معدات بناء وصيانة ذات نوعية.
- المؤجرون (بما فيهم البنوك)	- إدارة والحد من المخاطر.	- المؤجر هو الذي يحتفظ بالملكية القانونية للأصل. - المؤجر قادر على ممارسة قدر أكبر من السيطرة على الاستثمار. - المؤجر يمكن من مراقبة الأصول بسهولة أكبر. - المؤجر يطبق بفعالية المعرفة المتخصصة، مثل المعدات التخصص.
	- تطوير سوق التأجير. - تنوع محفظة المنتجات. - توسيع قاعدة العملاء.	- التأجير فرصة ليس فقط لتمديد خطوط المنتجات، ولكن أيضاً تعميق الهيكل التنظيمي. - وفي بعض الحالات، التأجير قد يسمح للشركات للوصول إلى كل من التمويل بالتأجير والتمويل المصرفي دون زيادة في ضمانات الديون. - التأجير يمكن أن يوفر قنوات تسويقية إضافية للخدمات المالية.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. - المستأجرون/	
- الوصول إلى التمويل.	- غياب أو انخفاض الضمانات المطلوبة. - تكلفة التمويل بالتأجير هي تنافسية مع القروض التقليدية، نظراً لزيادة الملكية المضمونة من طرف المؤجرين وانخفاض تكاليف اجراءات معاملة التأجير. - كما يقدم التأجير مطابقة استحقاق الأصول/ الخصوم، لأن القروض في البلدان الناشئة غالباً ما تكون محدودة لأجل قصيرة. - الامتثال الإسلامي: في الدول الإسلامية يعتبر التأجير كمنتج بدون فائدة ويعتبر مثل الإجارة. في التمويل الإسلامي 'الإجارة' هو نوع من التأجير وخاصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.
- الوصول إلى المعدات والأصول الإنتاجية.	- التأجير يزيد في المرونة والتنوع في مصادر التمويل. - التأجير يتيح الاستثمار في المعدات التي تمكن من تحديث الإنتاج وتحسين الإنتاجية والربحية. - التأجير يقلل من تكاليف الصيانة، على اعتباره يوفر المعدات الجديدة. - بسبب انخفاض التكاليف المدفوعة مقدماً، التأجير يحرر رأس المال لتلبية احتياجات الأعمال التجارية.
- القدرة على التخطيط. - التوقيت والمرونة. - القابلية للتفاوض.	- التأجير يمكن الشركات من مطابقة الإيرادات والنفقات. - التأجير لديه مزايا سرعة عملية اتخاذ القرارات السريعة والمرونة، والقابلية للتفاوض، وهذا في جزء كبير منه لأن المؤجرين يعملون في بيئة أقل تنظيم، وأكثر خاصة مقارنة بالمصرفيين أو المقرضين التقليديين. ويمكن أيضاً أن ندين بشيء إلى حقيقة أن التأجير هو تطور جديد نسبياً، مما يستوجب على المؤجرين أن يكونوا سريعين ومرنين عند اقتراحات البيع التي تنفرد بها. - صفقات التأجير قد تجعل استخدام أقل للتعاقبات المشددة التي تظهر في أكثر الأشكال التقليدية للإقراض، من حيث أن المؤجرين لديهم المعونة بالأصول أو علاقات مع الموردين، فالمستأجرين قد يقوموا بالاستعانة بمصادر خارجية، للقيام ببعض المهام (مثل التفاوض مع الموردين)، لتقليل التكاليف والمخاطر. - الاستقلال من الاقتراض البنكي: عن طريق التأجير، الذي يتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرص تمويل بديلة من خلال قدرتها على استخدام مزيج من الخيارات التمويلية لتمويل مشاريعهم.

- مصنعي المعدات	- توسيع قاعدة السوق للمنتجات. - زيادة خيارات الشراء للعملاء.	- التأجير يسمح بالوصول إلى المعدات الجديدة، من خلال تزويد الشركات بآلية لشراء معدات من دون تكبد تكاليف أولية كبيرة. - تنمية قطاع التأجير يفتح آفاقاً كبيرة لسوق المنتجات والخدمات ما بعد البيع للشركات المصنعة للمعدات. - التأجير غالباً ما يوفر قناة تسويقية فعالة للمعدات، كشركات التأجير المهمة أيضاً في زيادة المبيعات. - شركات التأجير الفعالة قد تتحمل بعض من عبء التعامل مع مشتري المعدات عديمي الخبرة، وبالتالي تخفيض التكاليف وتحسين الكفاءة.
- القانونية/ المحاسبية	- قد يكون المؤجرون والبنوك عملاء في شركات الخدمات المهنية. - التخطيط الضريبي وفرص المحاسبة. - فرص تطوير النظم.	- من حيث الامتثال، ينبغي أن يتم التعاقد مع المستشارين الفنيين من قبل المؤجرين لضمان أن جميع الاتفاقات تتوافق مع التشريعات المحلية وتسمح للمؤجر من الانتفاع من الضرائب أو غيرها من الفوائد. - المؤجر، ومن أجل الحد من تكاليف المعاملات ونظراً لطبيعة التأجير، سيهدف إلى الاستفادة من نظم إدارة الائتمان لرصد ومراقبة محافظ التأجير. المستشارين الفنيين لديهم فرصة ممتازة للمساعدة في تطوير نظم وإجراءات العمل.
- المستثمرون	- زيادة القدرة على الاستثمار داخل البلد. - تطوير القطاع المالي. - النمو في فرص الشركة المستثمرة.	- تحسين الجودة الائتمانية ونظم المعالجة التي يمكن تطبيقها على جميع عناصر القطاع المالي، من التأجير من خلال الأعمال المصرفية، مما يسمح للقطاع بأكمله لاتخاذ نهج أكثر حذراً وسيطرة على التمويل. - التأجير يحسن مناخ الاستثمار المحلي لجميع الشركات، ويؤدي إلى زيادة فرص الاستثمار وتخفيض المخاطر بأكثر فعالية. - نمو المؤجرين من غير البنوك يزيد من المنافسة داخل القطاع المالي، والتعريف بضرورة شركات التمويل للحد من تكاليف المعاملات، وتحسين الأعمال وإدارة الائتمان، ومصدر تمويلي بأدنى مستوى من التكلفة. وهذا له التأثير في خفض تكلفة التمويل في جميع أنحاء القطاع وفي نفس الوقت في زيادة مستوى التطور والقدرة على تحسين المخاطر. - بتطور المؤجرين، قد يتم التوسع في إصدار الأوراق التجارية وتوزيع مستحقات الإيجار، والتي يمكن أن تساعد في التعمق في سوق الأوراق المالية وخلق منتجات استثمارية جديدة.

Source: Matthew Fletcher and other, **Leasing in Development**, International Finance Corporation Washington, 2005, P-P 8-10.

يتضح من خلال هذا الجدول أهم المزايا التي يوفرها الإيجار التمويلي وذلك لجميع الأطراف ذات العلاقة بالتأجير، سواء كانوا مؤجرين، أو مستأجرين، أو موردين، أو مستثمرين، أو حتى الحكومة، وذلك حسب كل هدف ترجوا الوصول إليه هذه الأطراف، حيث نجد أنه بالنسبة للحكومات يوفر لها الإيجار التمويلي آلية تسمح بتحقيق التنمية الاقتصادية من خلال توفير الأصول الإنتاجية ذات التكنولوجيا المتطورة، وبالتالي المساهمة في رفع جودة الإنتاج وتخفيض تكلفته، مما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية وبالتالي التقليل من الاستيراد وتشجيع التصدير. كما يساهم الإيجار التمويلي الدولي في توفير السيولة المحلية على اعتبار أنه يتم دفع قيمة القسط الإيجاري للأصول الإنتاجية فقط، بدلا من دفع قيمة شراء الأصل ككل.

يوفر الإيجار التمويلي أداة تمويلية للمشاريع القاعدية، وبالتالي المساهمة في تطوير البنى التحتية. أما على مستوى المؤجرين أهم ميزة يوفرها الإيجار التمويلي لهم هي احتفاظهم بالملكية القانونية للأصل، ويعتبر الأصل هو الضمان مما يترتب عليه خلق نوع من المنافسة بينه وبين مصادر التمويل الأخرى، وبالتالي انخفاض تكلفة التمويل.

يعتبر الإيجار التمويلي على مستوى المستأجرين وبصفة خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بديلا تمويليا في حالات الإحلال والتجديد مقارنة بمصادر التمويل الأخرى، إذ يوفر احتياجات هذه المؤسسات من الأصول الرأسمالية دون تحميل جزء كبير من أموالها في شراء هذه الأصول، دونما تقدم أي ضمانات في حالة التمويل المصرفي، وذلك راجع في أن الأصل المؤجر هو بمثابة أكبر ضمان، الأمر الذي يترتب عليه زيادة القدرة التنافسية لهذه المؤسسات وتشجيعها على التصدير، وبالتالي ضمان استمراريته وهذا في ظل ما تشهده هذه المؤسسات من السرعة في الظهور والسرعة في الاختفاء.

يوفر الإيجار التمويلي للمستأجرين الوقت والتكلفة المتعلقة بالحصول على التمويل وهذا راجع إلى عدم تعقد إجراءات معاملات الإيجار التمويلي، إضافة إلى السرعة والمرونة في التفاوض التي يمتاز بها المؤجرون مقارنة بالمصرفيين. وعلى مستوى المصنعين يعتبر الإيجار التمويلي بمثابة قناة تسويقية فعالة لمنتجاتهم، وبالتالي الزيادة في حجم مبيعاتها، الأمر الذي يترتب عليه زيادة في عدد عملائها، وبالتالي توسيع قاعدتها السوقية سواء على مستوى الأسواق الداخلية، أو حتى على مستوى الأسواق الخارجية، كما أن هذا الأمر سيتيح أمام العملاء عدة خيارات في الشراء.

إن الإيجار التمويلي على المستوى القانوني والمحاسبي يسمح للمؤجرين بالاستفادة من كل الامتيازات التي تنص عليها التشريعات وخاصة من الناحية الضريبية والمحاسبية، وذلك بالاعتماد على المستشارين الفنيين الذين يضمنون

تحقيق هذه الامتيازات. فيما يخص المستثمرين فالإيجار التمويلي يتيح لهم الزيادة في القدرة على الاستثمار المحلي، وتطوير القطاع المالي من خلال زيادة المنافسة بين مصادر التمويل داخل هذا القطاع، كما أنه يحقق النمو في فرص الشركة المستثمرة على اعتبار أنه مصدر تمويلي يمتاز بأدنى مستوى من التكلفة.

المبحث الثالث: المفاضلة بين الإيجار التمويلي والقرض

يعتبر قرار التمويل من اهم القرارات التي يتم اتخاذها، لا سيما قرارات التمويل على المدى الطويل، حيث يعتبر قرار التأجير أو قرار الاقتراض لتمويل الحصول على الأصول الرأسمالية التي تحتاجها المؤسسات في نشاطها من أهم القرارات، الأمر الذي يستدعي معها ضرورة اتخاذ القرار التمويلي المناسب للاختيار بين هذين المصدرين من مصادر التمويل، كما تجدر الإشارة إلى أنه عند المفاضلة بين الإيجار التمويلي والقرض في كتب المالية لا يتم التمييز بين الأنواع المختلفة للتأجير، إذ يتم الاعتماد على مصطلح التأجير، ومن أجل ذلك فقد تم في هذا المبحث الاعتماد على مصطلح التأجير وهذا من خلال التطرق إلى العلاقة بين التأجير والقرض هذا من جهة، ومن جهة أخرى التطرق إلى أهم الأسس المعتمدة في تقييم كل من قرار الاستئجار وقرار الاقتراض، ليتم التطرق في الأخير إلى أهم العوامل الذي من شأنها أن تؤثر على قرار التأجير.

المطلب الأول: الإيجار التمويلي والقرض

الإيجار التمويلي والقرض هذين المصدرين الهامين من مصادر التمويل، الذين يتم اللجوء اليهما من طرف المؤسسات، الأمر الذي يتطلب منها ضرورة المفاضلة بينهما، وذلك بغرض الوصول إلى المصدر الأكثر ملاءمة لها والذي يمكنها الحصول على الأصول الرأسمالية التي تحتاجها في أنشطتها، سواء بشرائها عن طريق القرض، أو الحصول عليها عن طريق تأجيرها. عند المقارنة بين الإيجار التمويلي والقرض يجب أن يتم تحديد نقاط التشابه، ونقاط الاختلاف بين هذين المصدرين التمويليين، حيث توجد الكثير من نقاط التشابه بين القرض والإيجار التمويلي والمتمثلة فيما يلي:¹

- المستأجر والمقرض لديهم خيار الاستحواذ على الأصول، حيث ان المقرض والمستأجر (توفير شروط استيفاء الإيجار) لديهم القدرة على الإبقاء على الأصول حالما تسدد الدفعات كاملة؛
- خلال فترة كل من القروض والإيجار التمويلي، الفوائد ورأس المال (تكلفة المعدات) يتم تسديدها؛

¹ - Matthew Fletcher and other, **Leasing in Development**, International Finance Corporation, Washington, 2005, P 4.

- كل من المقرض والمؤجر لديه كل الحقوق القانونية للمطالبة باسترجاع الأصول، وذلك على افتراض أنه يتم ضمان القرض لكل من المقرض أو المؤجر؛
 - مخاطر وتكاليف الملكية، بما في ذلك الصيانة والتقاعد، تبقى مع المقرض والمستأجر، أيضا إذا ما ارتفعت الأصول في إطار كل من القرض أو الإيجار التمويلي، فإنه لا المقرض ولا المؤجر يستفيد منها؛
 - هذه الاتفاقيات هي غير قابلة للإلغاء حتى ولو كل من المؤجر أو المقرض تكاليفه؛
 - المقرض أو المستأجر يمكنه تسوية الاتفاق (في حالة عقد الإيجار) أو تسديد القرض في وقت مبكر.
- القرض والإيجار التمويلي هذين المصدرين من مصادر التمويل، بالرغم من التشابه فيما بينهما في عدة نقاط، إلا أنهما يختلفان في عدة نقاط أخرى، والشكل الموالي يوضح أهم الاختلافات بين القرض، وكل من الإيجار التمويلي والإيجار التشغيلي:

الجدول رقم (2-3)

الفروق الرئيسية بين القرض والإيجار التمويلي والإيجار التشغيلي

المعيار	القرض	الإيجار التمويلي	الإيجار التشغيلي
الملكية القانونية للأصل	المقرض	المؤجر	المؤجر
ضمان الصفقة	عادة رهن عقار منقول وضمائن إضافية	ملكية الأصل	ملكية الأصل
وديعة الضمان	عالية	متوسطة	ضعيفة
المسؤولية عن الصيانة، والمسؤولية عن التأمين	المقرض	عادة المستأجر	عادة المؤجر
المخاطر (التلف، والقيمة المتبقية)	المقرض	عادة المستأجر	عادة المؤجر
خيار الإلغاء	غير متاح	عادة غير متاح	عادة متاح

Source: Ajai Nair, Leasing An Underutilized Tool in Rural Finance, Agriculture and Rural Development Discussion Paper 7, The World Bank, Washington, , 2004, P 3.

من خلال الجدول أعلاه تتضح أهم الاختلافات بين القرض والتأجير بكلا نوعيه الإيجار التمويلي والإيجار التشغيلي، حيث وفقا لمعيار الملكية القانونية للأصل محل الاقتراض أو محل التأجير يتضح أن المقرض هو صاحب

الملكية القانونية في حالة القرض على عكس التأجير بكلا نوعيه الذي يعتبر المؤجر هو صاحب الملكية القانونية للأصل المؤجر، أي أن الفرق الجوهرى بين القرض والتأجير، هو أنه في حالة القرض الأصل ينتمي إلى المقترض، في حين في التأجير فالأصل ينتمي إلى المؤجر، مع ضرورة التأكيد أنه وفقا للإيجار التمويلي المؤجر يعتبر المالك الاقتصادي للأصل المؤجر.

وفقا لمعيار ضمان الصفقة كمعيار للتفرقة فإنه يجب على المقترض أن يقدم ضمانات كالرهن العقاري وغيرها من الضمانات التي على أساسها يحصل على القرض، على عكس التأجير الذي يعتبر فيه المستأجر الأصل المؤجر هو بحد ذاته ضمان. كذلك وفقا لمعيار ودیعة الضمان فإنها تكون مرتفعة في القرض ومتوسطة في الإيجار التمويلي ومنخفضة في الإيجار التشغيلي.

وفقا لمعيار المسؤولية عن الصيانة والتأمين، ومعيار المخاطر سواء التلف أو مخاطر القيمة المتبقية وغيرها من المخاطر، فإن المقترض والمستأجر في حالة الإيجار التمويلي هو الذي يتحمل هذه المسؤوليات والمخاطر، وذلك على عكس الإيجار التشغيلي الذي يتحمل فيها المؤجر كل المسؤولية عن الصيانة والتأمين، إضافة إلى تحمله للمخاطر المرتبطة بالأصل المؤجر سواء التلف أو المخاطر المرتبطة بالقيمة المتبقية وغيرها من المخاطر الأخرى. كما يتضح من الجدول أنه ووفقا لمعيار خيار الإلغاء كمعيار للتفرقة بين القرض والتأجير فإن هذا الخيار متاح أمام كل من المقترض والمستأجر في الإيجار التمويلي، على عكس الإيجار التشغيلي الذي يتاح فيه للمستأجر إلغاء عقد الإيجار.

كما تجدر الإشارة إلى أن العلاقة بين التأجير والاقتراض لم يتم الفصل فيها بعد، وذلك من خلال عدم الفصل في ادبيات المالية حول كيفية التعامل مع هذين المصدرين فيما إذا كان كل من التأجير والقرض بديلين لبعضهما البعض، أي أن الزيادة في استخدام التمويل عن طريق التأجير مقترن مع انخفاض مستوى التمويل عن طريق القرض هذا من جهة، ومن جهة أخرى ما إذا كان مكملين لبعضهما البعض.

إن الدراسات التطبيقية تؤكد أيضا عدم الفصل في العلاقة التي تربط بين التأجير والقرض، حيث جاءت مختلطة أي أن هناك من الدراسات تعتبر كل من التأجير والقرض بأتهما مكملين لبعضهما البعض، في حين توجد دراسات أخرى تعتبرهما بديلين لبعضهما البعض، وهذا ما يتضح من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (2-4)

العلاقة بين التأجير والقرض

التأجير مقابل القرض	الدراسات
التأجير بديل للقرض	Marston and Harris (1988), Beattie et al. (2000), Yan (2006), Deloof et al. (2007). Klein et al. (1978), Bayliss and Diltz (1986)
التأجير مكمل للقرض	Ang and Peterson (1984), Finucane (1988), Lewis and Schallheim (1992), Branson (1995), Lasfer and Levis (1998), Mehran et al. (1999), Kang and Long (2001), Tsay (2003), Eisfeldt and Rampini (2008)

Source: Ana Isabel Morais, Why companies choose to lease instead of buy, Academia. Revista Latinoamericana de Administración, Vol 26, núm 3, Spain, 2013, P 435.

يتضح من خلال الجدول أعلاه ان هناك عدم اتفاق حول طبيعة العلاقة بين التأجير والقرض، وهذا ما توضحه الدراسات الميدانية، حتى في الدراسات الحديثة مثل دراسة Deloof التي تم اجراءها سنة 2007 والتي تؤكد على ان التأجير هو بديل للقرض، وفي نفس الوقت توجد دراسة أخرى لـ Eisfeldt and Rampini وهذا بعد سنة فقط من دراسة Deloof تثبت أن التأجير هو مكمل للقرض وليس بديل له. هنا يمكن القول أن العلاقة بين التأجير والقرض هي علاقة مختلطة.

المطلب الثاني: أسس تقييم قرار الإيجار التمويلي وقرار الشراء

المستأجر يقوم بالمفاضلة بين قرارين هما قرار الشراء وقرار الإيجار التمويلي، وذلك على أساس التدفقات النقدية المتوقعة، على عكس المؤجر الذي لا يقوم بالمفاضلة بين قرارين بل يقوم فقط بتقييم قرار الإيجار التمويلي وذلك على أساس التدفقات النقدية المتوقعة، دون الاهتمام بقرار الشراء. حيث يتم تقييم القرار من وجهة نظر المؤجر والمستأجر كما يلي:¹

أولاً: من وجهة نظر المؤجر:

محاولات المؤجر لتحديد المبلغ المستحق للدفع (الإيجار) الذي سوف يغطي كل من القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار بالإضافة إلى القيمة الحالية للقيمة المتبقية من الأصل بعد انتهاء مدة العقد، والتي سوف تعادل أو تزيد عن التكلفة الاصلية، ويقوم المؤجر باختيار سعر الخصم الكافي لاسترداد التكلفة بالإضافة إلى العائد المطلوب على رأس المال

1 - أحمد توفيق بارود، معوقات تطبيق نظام التأجير التمويلي كأداة لتمويل المشروعات الاقتصادية - دراسة تطبيقية على المؤسسات المالية غير المصرفية العاملة في فلسطين، رسالة ماجستير في المحاسبة والتمويل، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية، غزة، 2011، صص 40-43.

المستثمر، وغيرها من التكاليف قبل الضرائب. يجوز للمستأجر حرية الاختيار في تسديد دفعات الإيجار في بداية أو نهاية العام، ولكلتا الحالتين طريقة مختلفة في الحساب. نفترض قررت شركة لتأجير الموجودات شراء أصل لتأجيره بسعر شراء (A_0) من المتوقع أن تكون القيمة المتبقية (S)، ومعدل العائد قبل الضرائب (K_1)، ونسبة الخصم على القيمة المتبقية (K_S)، ومدة عقد الإيجار (n) سنوات، ولحساب دفعات الإيجار يتبع المؤجر الخطوات التالية:

- القيمة الحالية للخردة (S_{PV}) هي:

$$S_{PV} = \frac{S}{(1 + K_S)^n} \quad \dots\dots\dots (01)$$

- قيمة الدفعات (R_j) في حالة الدفع في بداية الفترة التأجيرية:

$$A_0 - S_{PV} = R_1 + \sum_{j=2}^n \frac{R_j}{(1 + K_L)^{j-1}} \quad \dots\dots\dots (02)$$

- قيمة الدفعات (R_j) في حالة الدفع في بداية الفترة التأجيرية:

$$A_0 - S_{PV} = \sum_{j=1}^n R_j \frac{1}{(1 + K_L)^j} \quad \dots\dots\dots (03)$$

ثانيا: من وجهة نظر المستأجر:

يركز المستأجر على كيفية تمويل الأصول التي سيتم الحصول عليها، والسؤال الذي يطرحه المستأجر هو ما البديل الأمثل للاقتراض وشراء الألة أم التأجير، الجواب سيتمثل من خلال مقارنة تكاليف كلا البديلين، وملخص عملية القياس للمقارنة يمكن ان تكون عن طريق القيمة الحالية الصافية لمزايا التأجير (NAL)، أو سعر الفائدة قبل خصم الضرائب عن عقد الإيجار ويعبر عن هذا الإجراء على النحو التالي:

$$NAL = A_0 - \underbrace{\sum_{j=1}^n \frac{R_j}{(1 + X_1)^j}}_{[1]} + \underbrace{\sum_{j=1}^n \frac{TR_j}{(1 + X_2)^j}}_{[3]} - \underbrace{\sum_{j=1}^n \frac{TD_j}{(1 + X_3)^j}}_{[4]} - \underbrace{\sum_{j=1}^n \frac{TI_j}{(1 + X_4)^j}}_{[5]} + \underbrace{\sum_{j=1}^n \frac{O_j(1 - T)}{(1 + X_5)^j}}_{[6]} - \underbrace{\frac{V_n}{(1 + K_S)^j}}_{[7]}$$

تعرف متغيرات المعادلة السابقة كما يلي:

$$A_0 = \text{سعر شراء الأصل.}$$

$$R_j = \text{دفعات التأجير في فترة زمنية } j$$

$$D_j = \text{قسط الإهلاك في فترة زمنية } j$$

$$V_n = \text{القيمة المتبقية من الأصل بعد الضريبة } T_g = S_j - (S_j - B_j) T_g$$

$$S_j = \text{قيمة الخردة في الفترة الزمنية } j$$

$$B_j = \text{القيمة الدفترية في الفترة الزمنية } j$$

$$X_i = \text{نسبة الخصم المطبقة في التسويات المختلفة المتعلقة بالتدفقات النقدية}$$

$$T_g = \text{نسبة الضريبة المطبقة على الأرباح والخسائر الناتجة عن التخلص من الأصول الثابتة}$$

$$T = \text{نسبة ضريبة الدخل التي تخضع لها الشركة}$$

$$N = \text{عدد السنوات التي يغطيها عقد التأجير}$$

$$I_j = \text{مجموع الفوائد على دفعات تسديد القرض}$$

$$K_s = \text{قيمة نسبة الخصم على القيمة المتبقية من الأصل (الخردة)}$$

$$O_j = \text{الزيادة في تكاليف تشغيل الأصل على المالك في فترة زمنية } t$$

تتأثر نتيجة تقييم المعادلة (NAL) من المتغيرات الرئيسية في قرار التأجير، ويمكن تفسير المعادلة (NAL) من خلال تجزئتها إلى سبعة نقاط وفقاً للترقيم الظاهر أسفل القيم في المعادلة على النحو التالي:

- (1) سعر شراء الموجودات هو التكلفة التي لا يمكن تجنبها؛
- (2) القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار وهي تكلفة الاستئجار؛
- (3) القيمة الحالية للوفر الضريبي لدفعات الإيجار، هي مكسب التأجير، وبالتالي تعتبر تكلفة الفرصة البديلة للشراء؛
- (4) القيمة الحالية للوفر الضريبي الناتج عن مصروف الاستهلاك، وهو من فوائد عملية الشراء؛
- (5) القيمة الحالية للوفر الضريبي الناتج عن مصروف فوائد القرض لعقد الإيجار هو فائدة أخرى لعملية الشراء؛
- (6) القيمة الحالية لتكاليف التشغيل بعد خصم الضرائب هو عبء على حقوق الملكية؛
- (7) القيمة الحالية من القيمة المتبقية بعد خصم الضرائب هو من صالح حقوق الملكية؛

يمكن وضع قيمة (NAL) مساوية للصفر، وحل المعادلة لمعرفة قيمة (X_i) وهو سعر الفائدة على عقد الإيجار قبل خصم الضرائب. المعادلة (NAL) يمكن أن تصاغ على النحو التالي:

- القيمة الحالية للاقتراض ومن ثم الشراء:

$$A_0 = \sum_{j=1}^n \frac{TD_j}{(1 + X_3)^j} - \sum_{j=1}^n \frac{TI_j}{(1 + X_4)^j} + \sum_{j=1}^n \left[\frac{O_j(1 - T)}{(1 + X_5)^j} \right] - \frac{V_n}{(1 + K_s)^j}$$

- القيمة الحالية للاستئجار:

$$\sum_{j=1}^n \frac{R_j}{(1 + X_1)^j} - \sum_{j=1}^n \frac{TR_j}{(1 + X_2)^j}$$

- NAL = القيمة الحالية للاقتراض ثم الشراء - القيمة الحالية للتأجير

يتضح مما سبق أن هناك مشكلتين عند تطبيق هذه المعادلة السابقة، تمكن من اختيار واستخدام سعر الخصم المناسب، واحتساب المكونات المكافئة للقرض في مقابل الإيجار.

إن معدلات الخصم X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 هي تلك التي تطبق في السوق لتقييم تدفق وتوزيع $O_j(1-T)$ ، TI_j ، TD_j ، TR_j ، R_j ، على التوالي، إلا أن البديل الممكن الآخر هو معدل خصم واحد أو معدل خصم مناسب لكل تدفق نقدي.

سوف يتم استخدام معدل سعر خصم واحد لجميع جداول تكلفة الدين بعد احتساب الضرائب لكل التدفقات النقدية المتوقعة V_n ، والتي يتوجب خصمها بمعدل (K_s) موحد، نتيجة لعدم اليقين المتربط بهذه القيمة المقدرة، إن فرضيات هذا الأسلوب في الاحتساب تقوم على أساس أن:

- الحصول على القرض على افتراض أن القيمة الحالية للأصل تساوي القيمة الحالية للقرض:

$$P_0 = A_0,$$

أي أن التحليل المستخدم من طرف المستأجر لا يختلف كثيرا عن التحليل المستخدم من قبل المؤجر، وسيكون تحليل المستأجر على النحو التالي:

$$P_0 = A_0,$$

$$P_0 = \sum_{j=1}^n \frac{L_j}{(1+r)^j},$$

P_0 = القيمة الحالية المكافئة للقرض.

L_j = دفعات تسديد القرض في نهاية المدة j .

r = معدل الفائدة على فترة القرض قبل الضريبة لأجل المقارنة مع التأجير.

إن هذه الحسابات ستظهر البديل الأفضل للإيجار أم الاقتراض والشراء، ولكي يكون التحليل موضوعي لا بد من مراعاة النقاط التالية:

- إن تغيير طريقة الاستهلاك من القسط الثابت إلى القسط المتناقص قد يؤدي إلى تغيير في النتيجة؛
- توقيت مدفوعات الإيجار له تأثير على قيمة (NAL)؛
- التحليل يفترض أن سعر شراء الأصل مساوي لقيمة القرض؛
- جميع التدفقات النقدية باستثناء القيمة المتبقية (الخردة) خصمت بنسبة تكلفة الدين بعد الضرائب؛
- يعتبر النموذج أن قرار الاستثمار مقبول، وأن المفاضلة تقتصر على الاختيار بين التأجير أم الشراء.

بالرغم من تعدد النماذج المستخدمة في تحليل المفاضلة بين قرار استئجار الأصل وبين قرار الاقتراض لشرائه، إلا أن هناك عدة طرق تحوز على القبول العام من جانب معظم الباحثين والدارسين والمتمثلة فيما يلي:¹

1- الطريقة الأولى: المعروفة بمنهج جونسون ولويلن (The Johnson and Lewellen Approach):

تقوم هذه الطريقة على إجراء مقارنة بين القيمة الحالية الصافية الناتجة عن قرار شراء أصل رأسمالي معين، بالقيمة الحالية الصافية الناشئة عن قرار تأجير ذات الأصل، والنتيجة المترتبة عن هذه المقارنة قبول البديل ذي الصافي القيمة الحالية الأعلى وعدم قبول البديل الآخر.

قوبلت هذه الطريقة بانتقاد أساسي إذ أنها لا تفرق بين كل من قرار الشراء للأصل الرأسمالي، وقرار التمويل المتعلق بذات الأصل، فالمرحلة الأولى هي أن تقرر الشركة ما إذا كانت في حاجة إلى الحصول على أصل ما، ومن ثم فإنها تقرر الحصول على هذا الأصل سواء كان ذلك بالتأجير أو بالشراء عن طريق الاقتراض حتى يمكن تقييم قرار

1 - فتح محمد عمر، مرجع سابق، ص-ص 67-68.

التأجير للأصل الرأسمالي بديل مشابه من ناحية التمويل. إن النموذج الخاص بـ Johnson and Lewellen يتمثل فيما يلي:¹

$$\Delta NPV = NPV(P) - NPV(L) = \sum_{j=1}^n \left[\frac{D_j T - O_j (1 - T)}{(1 + K)^j} \right] + \frac{V_n}{(1 + K)^j} - A_0 + \sum_{j=1}^n \frac{R_j (1 - T)}{[1 + r(1 - T)]}$$

حيث أن:

ΔNPV = التغير في صافي القيمة الحالية للشركة؛

$NPV(P)$ = صافي القيمة الحالية للاقتراض وال شراء؛

$NPV(L)$ = صافي القيمة الحالية للاستئجار؛

(K) = تكلفة رأس المال عند 12%.

2- الطريقة الثانية: المعروفة بمنهج رونفيلد ووسترينج (Roelfeld and Osteryoung):

ظهر هذا المنهج نتيجة للانتقاد الموجه للمنهج الأول ويعتبر امتداد صريحاً لمنهج جونسون ولويلن، وفي هذا المنهج يتم فصل قرار تأجير الأصل الرأسمالي عن قرار التمويل عن طريق الاقتراض. وتتبع هذه الطريقة عدة خطوات تتمثل في الآتي:

- تحديد قرار الاستثمار المرغوب فيه.

- حساب معدل الخصم الذي على أساسه تقدر القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدورية بقيمة مدفوعات القرض وفوائده لشراء الأصل.

- المقارنة بين كل من قرار التمويل وقرار الاستئجار وذلك عن طريق تحديد تكلفة كل منها بعد خصم الضرائب.

يعتمد هذا المنهج أيضاً على حساب القيمة الحالية الصافية أو معدل العائد الداخلي لكل قرار، فإذا كانت القيمة الحالية الصافية لقرار التأجير أكبر من القيمة الحالية الصافية لقرار الشراء، فيتم قبول واختيار القرار الأول ورفض القرار الثاني، وعليه توصل الاستاذان رونفيلد ووسترينج إلى عدة متغيرات تؤثر على هذا القرار منها:

¹ - Ahmed Riahi Belkaoui, Long-term leasing- accounting- evaluation- consequences, Quorum Books, United States of America, 1998, P 15.

- إن المدفوعات المتعلقة بعملية الاستئجار يمكن تخفيضها عن طريق تكاليف التشغيل المفترضة من جانب المؤجر.
- بعد حساب الضريبة يتم إضافة قيمة النفاية للأصل إلى تكلفة التأجير.
- إن مرادفات التأكد في هذا القرار تؤدي إلى تعديل عنصر المخاطرة المرتبطة بالتدفقات المتبقية وكذلك تكاليف التشغيل.

بمقارنة القيمة الحالية الصافية أو معدل العائد الداخلي لقرار شراء الأصل الرأسمالي بتكلفة الاقتراض لذات الأصل اتضح لهما ان قرار تأجير الأصل الرأسمالي أفضل من قرارا الاقتراض لشراء ذات الأصل.

3- الطريقة الثالثة: وهي نهج (The Bower Approach: A Décision Format):¹

- باور قام بتلخيص أهم نقاط الاتفاق والاختلاف في المناهج المختلفة الخاصة بالمفاضلة بين قرار التأجير أو قرار الشراء، حيث أن كافة النماذج تتطلب مدخلات والتي تتضمن كل ما يلي:
- ثمن الشراء من الأصل الذي سيتم تأجيله (A_0)؛
 - مدفوعات الإيجار سواء في بداية الفترة أو في نهايتها (R_j)؛
 - مصاريف الإهلاك ذات الصلة بالضرائب المدفوعة في نهاية الفترة (D_j)؛
 - تكلفة التشغيل النقدية المتوقع أن تحدث في الفترة إذا تم شراء الأصل، لكن ليس إذا تم استئجاره (O_j)؛
 - القيمة الباقية للأصل المتوقعة بعد خصم الضرائب في نهاية فترة عقد الإيجار (V_n)؛
 - معدل الفائدة قبل خصم الضرائب للقرض المعادل للتأجير (r)؛
 - بتكلفة رأس المال للشركة بعد خصم الضرائب (K)؛
 - معدل الضريبة على دخل الشركات (T)؛
 - عدد الفترات الزمنية التي يشملها عقد الإيجار (n).

تشمل نقاط الاختلاف المتعلقة بتحليل قرار الإيجار أو قرار الشراء فيما يلي:

- اختيار مقياس ملخص، إما سعر الفائدة قبل خصم الضرائب على الإيجار (I) أو الميزة الصافية للتأجير (NAL)؛
- إدراج أو استبعاد بعض المصطلحات التي سبق تقديمها في النموذج المعياري؛
- طريقة حساب القرض المعادل؛

¹ - Ibid, P-P 21-36.

- اختيار سعر خصم لكل من التدفقات النقدية المدرجة في النموذج المعياري.

باور (Bower) وضع صيغة قرار للتوفيق بين الخلافات الواقعة بين مختلف المناهج المعتمدة في تحليل قرار التأجير أو قرار الشراء، والتي تسمح لأولئك المهتمين للاستفادة من النموذج على نطاق واسع وهذا في نقاط أخرى. يدرس القرار التنسيقي انعكاسات القرار المرتبط بمختلف معدلات الخصم للوفرات الضريبية.

يستخدم شكل القرار تكلفة رأس المال (K) لحساب الفوائد التي تشمل سعر الشراء، الوفرات التشغيلية، وقيمة الخردة، ويستخدم سعر الفائدة المناسب (r) لحساب التكلفة الحالية لدفعات الإيجار. يتم احتساب تأثير الوفرات الضريبية بسعر الخصم (x) من 0% إلى 14%.

تكلفة الشراء (COP) تعتمد على سعر الشراء، والوفر الضريبي الناتج عن الإهلاك، وتكاليف التشغيل النقدية التي تم تجنبها عن طريق التأجير، وقيمة الخردة، ويعبر عنها بالصيغة التالية:

$$COP = A_0 - \sum_{j=0}^n \left[\frac{TD_j}{(1 + X)^j} \right] + \sum_{j=0}^n \left[\frac{O_j(1 - T)}{(1 + K)^j} \right] - \frac{V_n}{(1 + K)^n}$$

تكلفة التأجير (COL) تعتمد على دفعات الإيجار، والوفرات الضريبية الناتجة عن دفعات الإيجار، والوفر الضريبي للفوائد المفقودة عن طريق التأجير، ويعبر عنها بالصيغة التالية:

$$COL = \sum_{j=0}^n \left[\frac{R_j}{(1 + r)^j} \right] - \sum_{j=0}^n \left[\frac{TR_j}{(1 + X)^j} \right] + \sum_{j=0}^n \left[\frac{TI_j}{(1 + X)^j} \right]$$

يوجد تغيير رئيسي واحد هو أن دفعات الإيجار (R_j)، التي تم حسابها في تحليل المؤجر، لن يتم استخدامها. يتم احتساب القرض المعادل بواسطة باور (Bower) على النحو التالي:

$$\text{Loan equivalent } (P_0) = \sum_{j=1}^n \frac{R_j}{(1 + r)^j}$$

حيث:

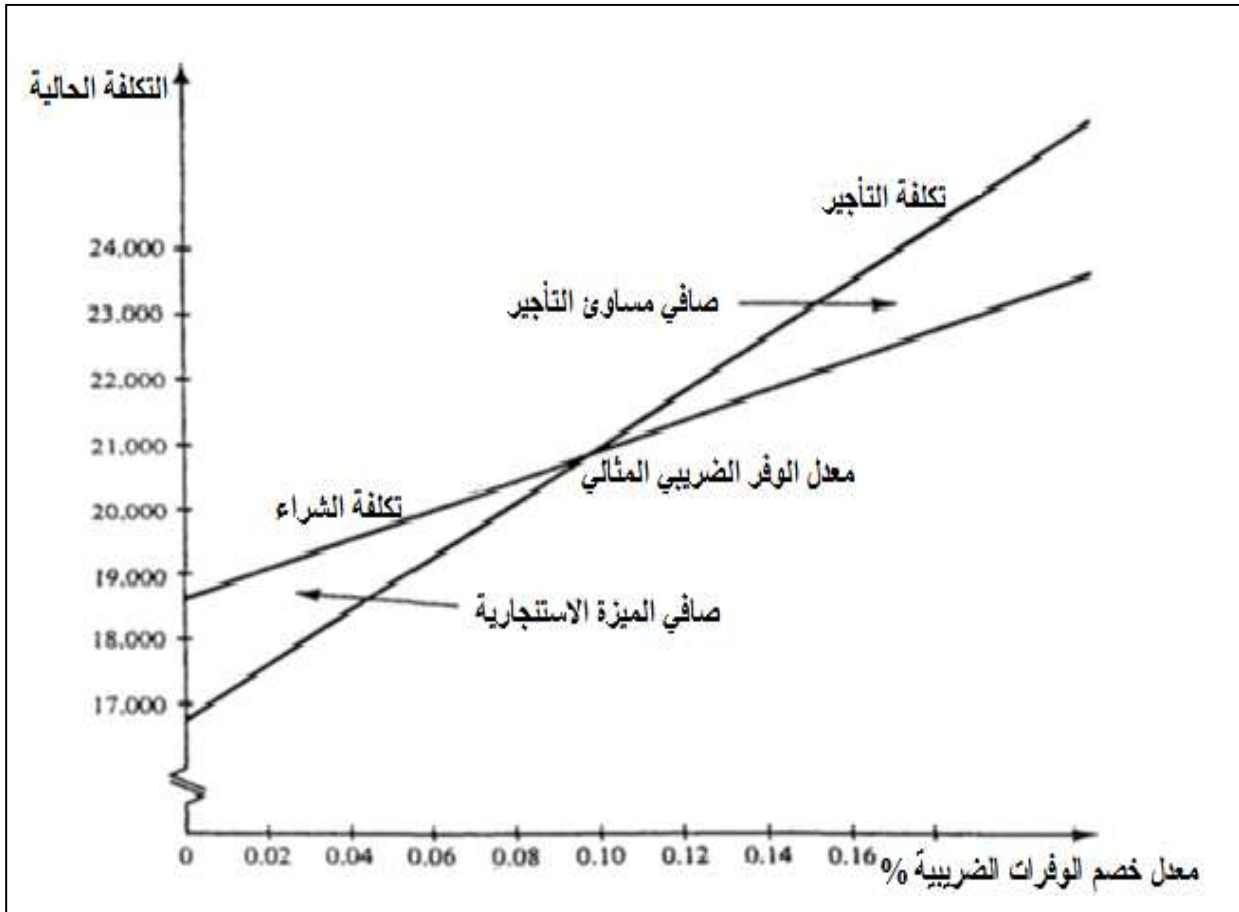
دفعات القرض (L_j) = دفعات الإيجار (R_j)؛

(r) = سعر الفائدة على القروض قبل خصم الضرائب "مقارنة" بالتأجير.

يتم عرض القرار التنسيقي إما في جدول أو في شكل بياني، وذلك كما هو موضح في الشكلين التاليين:

الشكل رقم (2-9)

الرسم البياني للقرار التنسيقي



Source: Ahmed Riahi Belkaoui, Long-term leasing- accounting- evaluation- consequences, Quorum Books, United States of America, 1998, P 25.

من خلال الشكل يتضح ان هناك مجالين، حيث يكون في المجال الأول قرار التأجير أفضل من قرار الاقتراض لشراء الأصل وهذا راجع إلى ان صافي الميزة الاستثنائية موجبة أي ان تكلفة شراء الأصل المؤجر أكبر من تكلفة ايجار نفس الأصل، والعكس صحيح في المجال الثاني الذي يكون فيه قرار الشراء أفضل من قرار الاقتراض لشراء الأصل. إضافة إلى الشكل السابق الذي يعبر عن التمثيل البياني للقرار التنسيقي، فإن الشكل الموالي يمثل جدول القرار التنسيقي.

الشكل رقم (10-2)

جدول القرار التنسيقي

السنة t	سعر الشراء A_0	دفعات الإيجار $R_t = L_t$	الوفرات الضريبية			تكاليف تشغيلية بعد الضرائب $O_t(1 - t)$	القيمة المتبقية بعد الضرائب V_n
			دفعات الإيجار TR_t	الإهلاك TD_t	فوائد القرض TI_t		
0	A_0						
1							
2							
3							
4							
n							V_n
القيمة الحالية عند k	A_0	$\sum_{j=1}^n \frac{R_j}{(1+r)^j}$				$\sum_{j=0}^n \left[\frac{O_j(1-T)}{(1+K)^j} \right]$	$\frac{V_n}{(1+K)^n}$
r							
							تكلفة
0			$\sum_{j=0}^n \left[\frac{TR_j}{(1+0)^j} \right]$	$\sum_{j=0}^n \left[\frac{TD_j}{(1+0)^j} \right]$	$\sum_{j=0}^n \left[\frac{TI_j}{(1+0)^j} \right]$		$\frac{\text{التأجير}}{\text{الشراء}}$
0.02							$\frac{COL}{COP}$
0.04							
0.06							
0.08							
0.10							
0.12							
0.14							

Source: Ahmed Riahi Belkaoui, Long-term leasing- Accounting- évaluation- conséquences, Quorum Books, United States of America, 1998, P 24.

من خلال الشكل أعلاه الذي يعبر عن جدول القرار التنسيقي والذي يتم الاعتماد عليه في اتخاذ القرارات الخاصة بالمفاضلة بين كل من قرار التأجير وقرار الاقتراض ومن ثم شراء الأصل، وذلك على أساس تكلفة كل منها الموضحة في الشكل في الخانتين الخاصتين بتكلفة كل من التأجير COL وقرار الشراء COP والمحددتين حسب مختلف معدلات الخصم المختلفة.

المطلب الثالث: محددات قرار الإيجار التمويلي

هناك العديد من العوامل التي تؤثر على قرار تأجير الأصل، أو قرار الاقتراض لشراء نفس الأصل، وهذه العوامل هي التي تؤثر على تكلفة كل قرار، وتمثل فيما يلي:¹

1- الاختلاف في تكاليف رأس المال: إذا كانت تكلفة رأس مال المؤجر أقل من تكلفة رأس مال الشركة التي تستخدم الأصل (المستأجر)، فمن الممكن أن تكون تكلفة الاستئجار أقل من تكلفة تملك الأصل، والعكس صحيح، ولكن من الصعب أن تنهياً الظروف التي تسبب اختلافاً بين تكاليف رأس مال المؤجر والمستأجر، كما أن المخاطرة المتضمنة بالمشروع تتطلب استخدام الأصل، وهي التي تحدد تكلفة رأس المال الملائمة، ولذلك فإن المخاطرة المتضمنة بالمشروع لا تختلف سواء كان المالك الأصل مؤسسة مالية أو شركة تأجير مستأجرة للأصل؛

2- ارتفاع تكاليف تمويل الاستئجار عن تكاليف التملك: هناك اعتقاد سائد بأن الاستئجار يتضمن تكاليف تمويل ضمنية أعلى من تكاليف تملك الأصل. ولكن هذا الاعتقاد صحيح للأسباب التالية:

- قد لا يكون هناك فرق أو اختلاف في المركز الائتماني بين المؤجر والمستأجر؛
- من الصعب التمييز بين التكاليف النقدية للاستئجار وبين تكاليف الخدمات الأخرى المتضمنة في عقد الاستئجار. إذا كان بإمكان الشركة المؤجرة أن تقدم خدمات غير مالية (كخدمات صيانة المعدات المؤجرة) بتكلفة أقل من تكلفة هذه الخدمات إذا قامت بها الشركة المستأجرة أو مؤسسة أخرى، فإن تكلفة الاستئجار الحقيقية يمكن أن تكون أقل من تكلفة التمويل عن طريق الاقتراض من مصادر أخرى؛

3- الفروق في تكاليف الصيانة: هناك اعتقاد آخر بأن الاستئجار قد يكون أقل تكلفة، لأنه يتضمن تكاليف صيانة واضحة ومحددة. ولكن يجب أن لا ننسى أن تكاليف الصيانة يتم إضافتها لمدفوعات الاستئجار السنوية. إن النقطة المهمة في هذا الصدد هي معرفة من يستطيع إنجاز الصيانة بأقل تكلفة: هل هي الشركة المؤجرة أو شركة مستقلة متخصصة في خدمات صيانة أصول من نوع الأصل المؤجر. إن الاختلاف في تكلفة خدمات الصيانة بين شركة وأخرى يعتمد على نوع الصناعة والظروف الخاصة المحيطة بالشركات المعنية؛

4- القيم المتبقية: يمتلك المؤجر الأصل بعد انتهاء عقد (أو المدة) الإيجار، وتسمى قيمة الأصل المؤجرة عند انتهاء الإيجار القيمة المتبقية، ويبدو بشكل جوهري أنه إذا كانت قيمة الأصل المتبقية عالية، فتكون تكلفة تملكه أقل من تكلفة استئجاره، ولكن في الواقع هذه الظاهرة ليست بدون قيود، فمثلاً إذا كان التقادم الفني والتكنولوجي للأصل

1 - سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص-ص 175-178.

كبيراً، فإن القيمة المتبقية له تنخفض كثيراً. ومن ناحية أخرى، إذا كانت القيم المتبقية للأصول يتوقع أن تكون مرتفعة في المستقبل فإن التناقض بين الشركات المؤجرة سيزداد وسيؤدي بالتالي إلى انخفاض في أقساط الإيجار إلى درجة تزول فيها أهمية القيم المتبقية. ولذا فإن وجود قيمة متبقية للأصل لا يعني بالضرورة أن تكلفة تملك هذا الأصل أقل من تكلفة استئجاره؛

5- تكاليف التقادم الفني للأصل: هناك اعتقاد شائع بأن تكاليف استئجار الأصل تكون أقل من تكاليف تملكه إذا كان التقادم لهذا الأصل كبيراً أو سريعاً. ولكن يمكن القول بوجه عام بأنه لا تأثير للتقادم الفني وللقيمة المتبقية للأصول على تكلفة التملك مقابل الاستئجار. وعلى كل حال هناك شركات معينة في بعض الدول متخصصة في تصنيع وإصلاح المعدات المختلفة ولها جهازها الخاص لبيع وتوزيع وتأجير هذه المعدات؛

تقوم هذه الشركات عادة بتأجير معداتها بشروط وتكاليف إيجار معقولة. وإذا أصبحت هذه المعدات المستخدمة متقدمة فنياً بالنسبة لعمليات بعض العملاء، فإنها ما تزال صالحة للاستخدام في عمليات البعض الآخر من العملاء. وتقوم الشركات بتوزيع وإبدال ونقل هذه المعدات من عمل إلى آخر حسب الحاجة لاستخدامها. فهذه الشركات التي تقوم بتأجير المعدات وتقديم خدمات صيانتها، يمكن أن تساعد على تخفيض تكاليف التقادم الفني وعلى رفع القيمة المتبقية الحقيقية لهذه الأصول. وكذلك يمكن أن يكون محمل تكاليف استئجار واستخدام هذه المعدات منخفضاً نسبياً. ومن جهة أخرى هناك شركات لا تجمع بين تمويل الاستئجار وتقديم خدمات الصيانة في آن واحد (كشركات التصنيع والترميم والخدمات)، ولكن يمكن أن تشترك مع مؤسسات مالية وأن تقدم الخدمات والتمويل للعملاء بنفس الكفاءة وبنفس التكلفة التي تقدمها الشركات المتخصصة؛

6- الفروق في معدلات الضريبة أو بين المعونات الضريبية: إذا كان معدل الضريبة التي يدفعها المؤجر مختلفاً عن معدل الضريبة التي يدفعها مستخدم الأصل، فإن تكلفة الاستئجار تكون مختلفة عن تكلفة التملك، بحيث أن إحداها تكون أقل من الأخرى. إن مدى تأثير الفوارق بين الضرائب يعتمد على العلاقات بين حجم المكاسب في الأصول الرأسمالية وعلى اختلافات هذه المكاسب مع المعدلات الضريبية. إذا لم تكن الشركة المستخدمة للأصل قادرة على الانتفاع من الوفر الضريبي باستثماره أو الإستهلاك المتسرع للأصل، فيكون من مصلحتها أن تستأجر الأصل بدلاً من شرائه، وفي هذه الحالة يمكن أن يستفيد المؤجر (البنك أو الشركة المؤجرة) من الوفر الضريبي الناتج عن تمويله (استثماره) للأصل المؤجر، وبالتالي يمكنه أن يتفق مع الشركة على تكلفة إيجار منخفضة. على سبيل المثال يمكن الحصول على إعفاء ضريبي واستثماره إذا كانت أرباح الشركة وضرائبها تزيد عن مستوى معين. فإذا كانت الشركة

تحقق خسائر أو أنها تتوسع ويتولد عن ذلك إعفاءات ضريبية كبيرة، وأنها لا تستطيع استثمار هذه الإعفاءات، عندئذ يكون من الأفضل لها أن تستأجر الأصول بدلا من تملكها. وفي هذه الحالة يقوم المؤجر (البنك أو الشركة المؤجرة) بالاستفادة من الإعفاء الضريبي وإعطاء المستأجر تخفيضا مساويا له عن طريق تخفيض تكاليف الاستئجار، وتستخدم خطوط السكك الحديدية وخطوط الطيران في السنوات الأخيرة الاستئجار على نطاق كبير لنفس السبب.

لا تعتبر العوامل السابقة هي التي تؤثر فقط على قرار التأجير، بل توجد عوامل أخرى من شأنها أن تؤثر أيضا على قرار التأجير، والتي أثبتتها الدراسات الميدانية والتي تؤثر على قرار التأجير وتم تلخيصها في الجدول التالي:

الجدول رقم (2-5)

العوامل المحددة لقرار التأجير

المحددات الرئيسية	النتائج الرئيسية للدراسات
- الحجم	وجدت عدة دراسات سابقة أدلة مختلطة حول العلاقة بين الحجم (حجم المؤسسة) والتأجير حيث بعض الدراسات وجدت أن هناك علاقة سلبية بين الحجم والإيجار التشغيلي (Sharpe and Nguyen, 1995; Graham et al., 1998) أو مجموع عقود الإيجار (Adams and Hardwick, 1998)، في حين أنه وجدت دراسات أخرى وجود علاقة إيجابية بين الحجم والإيجار التمويلي (Lasfer and Levis, 1998; Deloof and Verschueren, 1999; Mehran et al., 1999)
- الصناعة	التأجير يميل إلى أن يكون أكثر انتشارا في بعض الصناعات دون غيرها من الصناعات (Coase, 1972; Bulow, 1986; Finucane, 1988; Adams and Hardwick, 1998; Gosman and Hanson, 2000; Hendel and Lizzari, 1999, 2002) حيث أن عمليات التأجير هي أكثر انتشارا في مجال النقل الجوي والتجزئة (Finucane, 1988; Gosman and Hanson, 2000)، وأيضا في الخدمات والمرافق العامة (Adams and Hardwick, 1998)، ومحتكري السلع المعمرة (Coase, 1972; Bulow, 1986; Hendel and Lizzari, 1999, 2002).
- طبيعة الاصل	الشركات تميل إلى استئجار الأصول التي هي أقل تحديدا، وذات الاستخدام العام، والأكثر سيولة (Smith and Wakeman, 1985; Williamson, 1988; Erickson, 1993; Krishnan and Moyer, 1994; Sharpe and Nguyen, 1995; Graham et al., 1998; Gavazza, 2010).
- الرفع والقيود المالية	تميل الشركات ذات رافعة مالية مرتفعة إلى استخدام التأجير بدلا من أشكال التمويل الأخرى، وذلك عندما تكون هذه الشركات أقل قدرة على الاستدانة (Myers et al., 1976; Ang and Peterson, 1984; Marston and Harris, 1988; El-Gazzar et al., 1986; Sharpe and Nguyen, 1995; Eisfeldt and Rampini, 2008). يعتبر الإيجار التمويلي أكثر جذبا عند ارتفاع احتمال الافلاس (Myers and Graham; Majluf, 1984; Krishnan and Moyer, 1994; Sharpe and Nguyen, 1995; et al., 1998).
- الضرائب	تم إيجاد أن الضرائب هي عامل مهم في اتخاذ قرار الاستئجار (Miller and Upton, 1976; El-Gazzar et al., 1986; Sharpe and Nguyen, 1995).

وجدت دراسات سابقة أدلة مختلطة حول العلاقة بين تعويض الإدارة وعقود الإيجار، حيث دلت بعض الدراسات على وجود علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين خطط تعويض الإدارة واستخدام الإيجار التشغيلي (Smith and Wakeman, 1986;1985; El-Gazzar et al., 1986;1985)، في حين وجدت دراسات أخرى أن وجود خطط تعويض الإدارة القائمة صراحة على العائد على رأس المال لا يبدو أن تكون ذات صلة باستخدام الإيجار التشغيلي. (Duke et al., 2002; Lückkerath-Rovers, 2007). لجان تعويض الإدارة لا تأخذ عمليات التأجير في الاعتبار عند تحديد التعويض للإدارة (Imhoff et al., 1993).	- تعويضات الإدارة
مستويات أعلى من الملكية الإدارية تميل إلى أن تكون مرتبطة بمستويات أعلى من الديون والإيجار التمويلي (Flath, 1999 1980; Smith and Wakeman, 1985; Mehran et al., 1999).	- هيكل الملكية

Source: Ana Isabel Morais, Why companies choose to lease instead of buy, Academia. Revista Latinoamericana de Administración, Vol 26, núm 3, Spain, 2013, P 442.

يتضح من خلال هذا الجدول أن هناك مجموعة من العوامل التي من شأنها أن تؤثر في الاختيار بين التأجير وبين الاقتراض، والتي من بينها الحجم، والضرائب، وطبيعة الأصول، والقيود المالية وتعويض الإدارة، وغيرها من العوامل الأخرى. وهذا ما أظهرت نتائج الدراسات الميدانية التي أجريت، حيث أن هناك اختلاف بين هذه الدراسات الميدانية فيما يتعلق بهذه العوامل، حيث أنه وفقا لهذه الدراسات يتضح الاختلاف فيما بينها وهذا بالنسبة لنفس العامل نجد دراسات ميدانية تؤكد تأثير هذا العامل على قرار الاستئجار، وفي نفس الوقت تنفي دراسات أخرى تأثير نفس العامل على قرار الاستئجار، ومثال ذلك تعويضات الإدارة. كما تظهر دراسات أخرى فيما يتعلق بعامل الحجم أن هناك اختلاف في النتائج وذلك حسب نوع التأجير سواء كان تشغيلي أو تمويلي، حيث توجد علاقة سلبية مع الإيجار التشغيلي وعلاقة إيجابية مع الإيجار التمويلي.

يتضح من الجدول أيضا أن عمليات التأجير تميل إلى أن تكون أكثر انتشارا في بعض الصناعات من غيرها، وكذا أن الشركات تميل إلى استئجار الأصول ذات الاستخدام العام والأكثر سيولة أي إمكانية التنازل عنها بسرعة. يتضح من الجدول أيضا أن الشركات ذات الرافعة المالية المرتفعة وذات القدرة المنخفضة على الاستدانة سوف تميل إلى استخدام عقود الإيجار بدلا من غيرها من أشكال التمويل، كما أنه أيضا كلما زادت احتمالات الإفلاس كلما اعتبر الإيجار التمويلي كمصدر جذاب لهاته الشركات.

خلاصة الفصل الثاني

يعتبر الإيجار التمويلي بمفهومه الحالي حديث النشأة باعتباره من أعمال الوساطة المالية، بالرغم من أن ظهوره يعود إلى القدم، وهذا ما يؤكد التطور التاريخي للإيجار التمويلي عبر الأزمنة المختلفة. إن هذا الأسلوب من التمويل تعددت تعاريفه، بتعدد المعايير التي يتم الاعتماد عليها في تعريفه، سواء تعلق الأمر بقابلية الإلغاء من عدمها، ومدة التأجير التي في الغالب مرتبطة بالعمر الاقتصادي للأصل المؤجر، وكذا دفعات الإيجار التي تضمن في مجموعها للمؤجر تغطية تكلفة التمويل وتحقيق عائد مناسب له، إضافة إلى الخيارات الثلاثة المتاحة امام المستأجر. يوفر الإيجار التمويلي للأطراف المهمة للتأجير عدة مزايا كل حسب طبيعته والاهداف المرجو تحقيقها، سواء تعلق الأمر بالحكومات، أو بالمؤجرين، أو المستأجرين، أو الموردين وغيرهم من الأطراف الأخرى.

يعتبر قرار التأجير من اهم القرارات التي يتم اتخاذها سواء من طرف المؤجرين والمستأجرين، ولطالما ارتبط قرار التأجير بقرار الاقتراض في شراء الأصول الرأسمالية، وتعددت النماذج المستخدمة في تحليل أي من القرارين هو الأفضل، حيث يتم الاعتماد على التدفقات النقدية في تقييم قرار التأجير وقرار الاقتراض، اذ نجد أنه عند التحليل لا يتم التمييز بين الإيجار التمويلي والإيجار التشغيلي، بمعنى أنه يتم استعمال مصطلح التأجير بدل مصطلح الإيجار التمويلي. بالرغم من النماذج التي يتم الاعتماد عليها لتقييم قرار التأجير وقرار الاقتراض، إلا أنه هناك عدة عوامل يمكن ان تؤثر على تكلفة كل قرار، وخاصة قرار التأجير والتي نذكر من بينها الضرائب التي تعتبر عامل مهم في اتخاذ قرار التأجير وغيرها من العوامل.

الفصل الثالث:

الإيجار التمويلي في الفكر

المحاسبي

تمهيد:

تزايد عمليات الإيجار التمويلي وانتشارها باعتبارها أحد البدائل التمويلية المتاحة امام المؤسسات الاقتصادية الأمر الذي استوجب ضرورة المحاسبة عنها خدمة لمتخذي القرار، وهو ما تبلور في ظهور العديد من المعايير المحاسبية التي تناولت المعالجة المحاسبية لهذا النوع، ومن أهمها معيار المحاسبة الأمريكي رقم (13) الصادر عن مجلس معايير المحاسبة المالية الأمريكية، ومعيار المحاسبة الدولي رقم (17) الصادر عن مجلس معايير المحاسبة الدولية، إضافة إلى معيار المحاسبة الإسلامي رقم (08) الذي تناول المحاسبة عن عقود الإيجار التمويلي تحت مسمى عقد الاجارة المنتهية بالتمليك) الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، وهذا راجع إلى انتشار وظهور المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، وكذلك انتشار المعاملات الإسلامية، الأمر الذي أدى إلى ظهور معايير المحاسبة الإسلامية استجابة لاحتياجات هذه المؤسسات.

في ظل السعي الدولي لتحقيق أكبر توافق ممكن بين المعالجات المحاسبية لمختلف المعاملات السائدة على المستوى العالمي، وفي ظل انتشار معاملات عقود الإيجار التمويلي، وسعي كل من مجلس معايير المحاسبة الدولي (IASB)، ومجلس معايير المحاسبة المالية الأمريكية (FASB)، لتحقيق أكبر توافق فيما يتعلق بالمحاسبة عن هذه المعاملات وانتشار المعاملات الإسلامية، فقد تم تخصيص هذا الفصل للتطرق للإيجار التمويلي من ناحية الفكر المحاسبي، انطلاقا من اهم النماذج المعتمدة في رسملة عقد الإيجار التمويلي، وصولا إلى اهم المعايير المعتمدة في الرسملة، والتطرق إلى المعالجة المحاسبية لعقد الإيجار التمويلي ابتداء من التصنيف، ثم الاعتراف والقياس، وصولا إلى الافصاح المحاسبي في القوائم المالية، وذلك وفقا للفكر المحاسبي الدولي المعبر عنه بالمعيار المحاسبي الدولي رقم (17) والفكر المحاسبي الأمريكي المعبر عنه بالمعيار المحاسبي الأمريكي رقم (13)، والفكر المحاسبي الإسلامي المعبر عنه بالمعيار المحاسبي الإسلامي رقم (08).

المبحث الأول: مدخل مفاهيمي للإيجار التمويلي في الفكر المحاسبي.

الإيجار التمويلي وما أثاره من الناحية المحاسبية من جدل حول المعالجة المحاسبية عنه، وذلك من خلال الآراء المختلفة حول رسملة هذه العقود أو عدم رسملتها، وانعكاس هذه المعالجة على القوائم المالية، والذي بدوره ينعكس على القرارات المتخذة من طرف مستخدمي هذه القوائم. تم التطرق من خلال هذا المبحث إلى فلسفة رسملة عقود الإيجار التمويلي، وأهم مبررات الرسملة الخاصة بعقد الإيجار التمويلي، إضافة إلى الوقوف على أهم المعايير التي يجب الأخذ بها للرسملة.

المطلب الأول: رسملة عقود الإيجار التمويلي في الفكر المحاسبي.

شهدت عقود الإيجار التمويلي انتشارا كبيرا واتسعت كفكرة حديثة باعتبارها مصدرا رئيسيا للتمويل، فإنه بالرغم من حداثة هذا الأسلوب من التمويل فقد انتشر بشكل سريع من قبل المستثمرين بسبب المزايا التي يوفرها لهم حيث يساعدهم في الحصول على هامش ربح من خلال استثمار أموالهم في شراء بعض الأصول الثابتة أو المنقولة والعقارات وتأجيرها لجهة ما، ويتيح الإيجار التمويلي للمؤجر امكانية تغطية ثمن شراء الأصل وتكاليف تمويله والتكاليف الأخرى وهذا كلها أو معظمها، إذ يتميز في الغالب بأنه عقد إيجار طويل الأجل، وعادة ما يكون غير قابل للإلغاء، أي دفعات الإيجار التي يتلقاها المؤجر خلال فترة الإيجار المتعاقد عليها تكون عادة كافية لتغطية تكلفة التمويل وتحقيق أرباح للمؤجر.

نال موضوع المحاسبة عن الإيجار التمويلي اهتماما كبيرا في أوساط الهيئات والمنظمات الدولية المحاسبية، مما أثار جدلا كبيرا حول طريقة المحاسبة والإفصاح عن هذه العقود في القوائم المالية، ونوضح أهم النماذج المقترحة للمعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التمويلي، والمتمثلة فيما يلي:¹

1- نموذج الشراء بالتقسيط: ان هذا النموذج يركز على الدرجة التي يتم فيها نقل المخاطر وعوائد الملكية إلى المستأجر، حتى أن المعارضين من رسملة عقود الإيجار الأخرى يتفقون عموما أن عقود الإيجار التي هي في جوهرها مثيلة للشراء بالتقسيط، يجب المحاسبة عنها مثلها مثل عقود الشراء بالتقسيط. على الرغم من أن هذا النموذج يبدو سليما من الناحية النظرية ومقبولا على نطاق واسع، إلا أن الصعوبة الحقيقية تتمثل في تحديد المعايير التي من شأنها أن تشير إلى أن عقد الإيجار ما هو إلا عبارة عن شراء بالتقسيط؛

¹ - International Accounting Standards Board, History of lease accounting, London, 2007, P-P 12-13.

2- نموذج الدين القانوني: وفقا لهذا النموذج يتم رسملة عقد الإيجار في حالة ما إذا أدى إلى دين، وهنا دين بالمعنى القانوني البحت. كما ان هذا النموذج سيؤدي إلى رسملة العديد من عقود الإيجار التي رسملها أيضا نموذج الشراء بالتقسيط، ومع ذلك فإن نتائج هذين النموذجين قد تباينت في بعض الحالات، إذ ان التمييز المفاهيمي بين هذين النموذجين هو أن نموذج الشراء بالتقسيط يركز على الدرجة التي يتم نقل المخاطر والعوائد المرتبطة بالملكية إلى المستأجر، في حين يركز نموذج الدين القانوني فقط على ما إذا كان عقد الإيجار يؤدي إلى دين بالمعنى القانوني؛

3- نموذج حق الملكية (الأصل): ان هذا النموذج يركز ببساطة على وجود أصل كمبرر للرسملة، لأن عقد الإيجار الذي ينقل الحق في الحصول على الموارد الاقتصادية (على سبيل المثال، استخدام الملكية على مدى فترة من الزمن) فإنه ينشأ عنه أصل، كما ان هذا النموذج لا يعترف بوجود الالتزام كأساس للرسملة؛

4- نموذج الالتزامات: ان نموذج الالتزامات ينص على أن تحمل التزامات التأجير يؤدي إلى تسجيلها كالتزام حتى إذا لم تدرج تحت مصطلح الدين القانوني، وهذا على النقيض من نموذج حقوق الملكية الذي يعتمد على وجود أصل كمبرر للرسملة هذا من جهة، ومن جهة أخرى فقد ركز هذا النموذج على تسجيل الالتزام الناشئ عن طريق عقد الإيجار كمعيار رئيسي للرسملة، والذي يختلف عن نموذج الدين القانوني، في كون أن الالتزام الناشئ يستوفي تعريف الالتزام من الناحية المحاسبية، وليس تعريف الالتزام من الناحية القانونية، وفي كثير من الأحيان فإن تطبيق هذين النموذجين له نتائج مماثلة؛

5- نموذج العقد التنفيذي: وفقا لنموذج العقد التنفيذي يصور عقد الإيجار على أنه عقد تنفيذي، حيث أنه في أي وقت من الأوقات، على طرفي العقد أداءات غير تامة بشكل متناسب. عموما العقود التنفيذية يتم معالجتها بعدم الاعتراف بها في القوائم المالية، اقترح هذا النموذج أن عقود الإيجار العادية (أي تلك التي من الواضح أنها لا هي ترتيبات شراء من حيث جوهرها، ولا تؤدي إلى الدين القانوني) أيضا لا بد من عدم رسملتها.

رغم تعدد النماذج المعتمدة في رسملة أو عدم رسملة عقود التأجير، فقد تم "التوافق بين الجهات المهنية على الرأي الخاص برسملة كافة عقود الإيجار عندما يتشابه عقد الإيجار مع عقود الشراء بالتقسيط (نموذج الشراء بالتقسيط) على اعتبار أن هذا النوع من عقود الإيجار الذي حول جزءا كبيرا أو كل المنافع والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل يجب أن يتم رسملتها. هذا الرأي يؤدي إلى ثلاث نتائج، أولها يجب تحديد الخصائص التي توضح أن جزءا كبيرا من المنافع

والمخاطر قد تم تحويلها، وثانيها يجب أن تنطبق هذه الخصائص على المؤجر والمستأجر، وثالثها أن عقود الإيجار التي لا تنقل جزءا كبيرا من المنافع والمخاطر للملكية تعتبر عقود إيجار تشغيلية، وهذه العقود لا يتم رسملتها وإنما تعتبر مصروفات إيجار".¹

إن أول دولة تبنت معيار المحاسبة عن الإيجار كانت الولايات المتحدة، مع المعيار (FAS 13) المحاسبة عن عقود الإيجار، والتي أصبحت فعالة للعقود التي أبرمت في أول جانفي 1977، منذ أن تم رسملة عقد الإيجار في هذا المعيار، ما لبث أن اعتمد أيضا في معيار المحاسبة الدولي (IAS17)، وكذلك في المعايير المحاسبية للكثير من البلدان.

المطلب الثاني: مبررات رسملة عقود الإيجار التمويلي.

في ظل الاجماع الدولي حول رسملة عقد الإيجار التمويلي، وهذا ما تجسد في المعيار المحاسبي الأمريكي (FAS13) وذلك اعتبارا من 1977، إضافة إلى "توصية لجنة البحوث المحاسبية الأسترالية (AARE) عام 1979، ثم كل من التوصية رقم 19 للجنة معايير المحاسبة الدولية (IASC) الصادرة في أكتوبر 1980، وكذلك التوصية رقم 29 للجنة معايير المحاسبة بالملكة المتحدة (ASC) الصادرة في أكتوبر 1981، وهما يؤيدان أسلوب رسملة الإيجار التمويلي".² وتعود مبررات الرسملة إلى ما يلي:³

- إن الإيجارات التمويلية قريبة من حيث الجوهر من المشتريات التأجيرية Hire purchase وطالما أصبح تطبيقا عاما بالنسبة للشركات التمويلية التي تحوز أصولها عن طريق الشراء التأجيري أن ترسمل هذه الأصول وتظهرها في ميزانيتها برغم أنها من الناحية الفنية لا تمتلكها إلا بعد إتمام سداد كافة الأقساط التي عليها، فلماذا لا يطبق نفس الشيء بالنسبة للإيجار التمويلي. خصوصا أنه قد ثبت أن الشركة يتوقف اختيارها بين هذين الأسلوبين من أساليب تمويل استعمال الأصول الثابتة في المملكة المتحدة في الغالب على قدرتها في أن تحصل على المزايا المقررة في قانون الضرائب لمن يحوز أصول رأسمالية جديدة فلو كانت الشركة مؤهلة للاستفادة من هذه المزايا فإنها في الغالب تلجأ إلى الحصول على الأصول بواسطة الشراء التأجيري، أما إذا لم تكن الشركة مؤهلة للاستفادة الكاملة من هذه المزايا فإنها تفضل أن تحصل عليها عن طريق الإيجار التمويلي على أن يستفيد المؤجر من هذه المسموحات ويجري تخفيضا في الإيجار بمقابلها مما يعني استفادتها من هذه المزايا؛

1 - كمال الدين مصطفى، المحاسبة المتوسطة وفقا لمعايير المحاسبة المالية، الطبعة الأولى، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2006، صص 575-576.
2 - نبيل فهمي سلامة، أثر الالتزام المعادل لرسملة التأجير التمويلي على تقييم الدائنية وقرارات المقرضين، العدد الثاني، المجلة العملية للاقتصاد والتجارة، عين شمس 1987، ص 187.
3 - حسن محمد حسين أبو زيد، المحاسبة عن إيجار الأصول الثابتة، القاهرة، ص 18.

- إن الإيجار يقدم مصدرا هاما لتمويل استعمال الأصول الثابتة يترتب عليه زيادة في حجم الأصول الثابتة المستخدمة (الطاقة الرأسمالية). وما لم تتضمن الميزانية الخاصة بالمنشأة هذه الأصول و أيضا التعهدات (Obligations) الناتجة عنها فإن ذلك يترتب عليه تشويه نسب هيكل التمويل (Gearing Ratios) ونسب ربحية رأس المال المستخدم (العائد على رأس المال للمستثمر) بالإضافة إلى إظهار التوزيع النسبي السليم للأصول المستخدمة في المنشأة ومن ثم فإن رزمة الأصول المستأجرة إيجارا ماليا وادخالها ضمن راس المال المستخدم، وأيضا التعهدات الناتجة عنها، يتلافى هذه العيوب ويجعل النسب والمؤشرات المستخدمة من القوائم المالية سليمة وواقعية ومفيدة لمستخدمي هذه القوائم. كما أن اظهار التعهدات في الميزانية يعطي صورة أفضل للدائنين والمستثمرين المستقبليين عن حقيقة الالتزامات التي قد تواجه الشركة مستقبلا؛

- يؤكد مؤيدو رزمة عقود الإيجار التمويلي على أن القوائم المالية للملاك والمستأجرين ينبغي أن تكون قابلة للمقارنة، لأن جوهر الخدمات التي تقدمها الأصول -مملوكة أو مستأجرة- يكون واحد بينما يختلف شكل الملكية. فإذا استحوذت المنشأة الاقتصادية (أ) على أصل معين عن طريق الاقتراض ووافقت دفع الأقساط الدورية طوال العمر الاقتصادي لهذا الأصل، فإنه ينشأ عن ذلك أصل والتزام، بينما إذا استأجرت المنشأة الاقتصادية (ب) أصل معين ووافقت على تسديد الدفعات الإيجارية عبر العمر الاقتصادي لهذا الأصل فإنها تقوم بممارسة حق الاستخدام غير المنقطع للأصل المستأجر. فالنتيجة أن المنشأة (أ) والمنشأة (ب) كلاهما يستحوذ على الأصل ويتعهد بالالتزامات حتى ولو أن شكل العمليات المالية لا يكون مطابقا، وموقف كل من المنشأتين يكون متماثلا في جوهره ما دام أن المستأجر لديه التزام غير قابل للإلغاء عليه أدائه.¹

المطلب الثالث: معايير رزمة عقود الإيجار التمويلي.

ان الإيجار التمويلي وفق الفكر المحاسبي يعتمد على جوهر عملية الإيجار التمويلي وليس على الطبيعة القانونية للعقد، والذي من خلاله يتم رزمة الإيجار التمويلي وذلك بإدراج كل من الأصول المؤجرة ضمن جانب الأصول الثابتة من الميزانية، والالتزام الناشئ عنها ضمن جانب الخصوم من الميزانية، حيث تتمثل المعايير المعتمدة لرزمة عقود الإيجار فيما يلي:

1- تحويل معظم المخاطر المتعلقة بملكية الأصل: وفق هذا المعيار يتم رزمة عقود الإيجار التمويلي حسب مدى تحويل مخاطر ملكية الأصل المؤجر محل الإيجار من المؤجر إلى المستأجر، وتتمثل هذه المخاطر فيما يلي "الخسائر

1 - فتح محمد عمر المحضار، مرجع سابق، ص 83.

المحتملة بسبب عدم الاستغلال الكلي لطاقة الأصول محل العقد، والخسائر المحتملة بسبب التقادم في التقنية الذي قد تتعرض له الأصول في ظل ظروف تتسم بالتطور السريع والمستمر، الخسائر المحتملة بسبب التغير السلي في الأرباح نتيجة التغير في الظروف الاقتصادية".¹

2- **تحويل معظم المنافع المتعلقة بملكية الأصل:** وفق هذا المعيار يتم رسملة عقود الإيجار التمويلي حسب مدى تحويل المنافع المرتبطة بملكية الأصل المؤجر محل الإيجار من المؤجر إلى المستأجر، وتتمثل المنافع سواء في الأرباح المتوقعة من تشغيل الأصل محل العقد خلال عمره الاقتصادي، إضافة إلى المكاسب المحتملة من بيع هذا الأصل في المستقبل أو عندما تكون له قيمة متبقية.

- لتحقيق هذين المعيارين تم وضع مجموعة من المعايير للدلالة على ما إذا تم تحويل معظم المخاطر والمنافع المتعلقة بملكية الأصل إلى المستأجر وهذه المعايير إذا ما توفرت مجتمعة أو منفردة يتم فيها رسملة عقود الإيجار التمويلي:²
- إذا حول العقد ملكية الأصل إلى المستأجر في نهاية مدة العقد.
 - إذا منح العقد للمستأجر حق خيار شراء الأصل بسعر من المفروض أن يكون أقل إلى حد كاف من قيمته العادلة في التاريخ الذي يمكن فيه ممارسة هذا الحق.
 - إذا كانت مدة العقد تغطي الجزء الرئيسي من العمر الاقتصادي للأصل حتى وإن لم يتم تحويل الملكية. والذي حسب معايير المحاسبة الأمريكية تقدر ب 75% من العمر الاقتصادي للأصل.
 - إذا بلغت عند بدء عقد الإيجار القيمة الحالية للحد الأدنى من دفعات الإيجار فعليا على الأقل كامل القيمة العادلة للأصل المؤجر، وفقا لمعايير المحاسبة الأمريكية تقدر القيمة الحالية لدفعات الإيجار بما يعادل أو يزيد عن 95% من القيمة العادلة للأصل.

1 - حسين محمد حسين، استخدام النموذج المحاسبي للتأجير التمويلي في تدعيم دوره لتنشيط برنامج الخصخصة، العدد الرابع عشر، مجلة مركز صالح عبد الله كامل للأقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، ص 95.

2 - غانم شطاط، المعايير المحاسبية الدولية، نوميديا للنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، 2009، ص 98.

المبحث الثاني: محاسبة المستأجر عن الإيجار التمويلي وفق معايير المحاسبة الدولية والأمريكية والاسلامية.

أصدرت العديد من معايير المحاسبة المتعلقة بعقود الإيجار ومن بينها المعيار المحاسبي الدولي رقم (17) ومعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13)، إضافة إلى المعيار المحاسبي الإسلامي رقم (08) المعمول به في المصارف الإسلامية، حيث للوقوف على الممارسة المحاسبية للإيجار التمويلي في دفاتر المستأجر وفقا للمعيار المحاسبي الدولي رقم (17) هذا من جهة، ومدى توافق هذه الأخيرة مع كل من القواعد والمعايير المحاسبية المعمول بها، وذلك وفقا لمعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13) ومعيار المحاسبة الاسلامي رقم (08) من جهة أخرى، فقد تم التطرق في هذا المبحث إلى المعايير المعتمدة في تصنيف الإيجار التمويلي إضافة إلى القواعد المحاسبية التي تحكم القياس والافصاح المحاسبي عن عقود الإيجار التمويلي لدى المستأجر في ضوء كل من معيار المحاسبة الدولي رقم (17)، ومعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13)، والمعيار المحاسبي الإسلامي رقم (08).

المطلب الأول: تصنيف الإيجار التمويلي.

يعرف عقد الإيجار بأنه " اتفاقية يعطي المؤجر إلى المستأجر بموجبها حق استخدام أصل لفترة زمنية عقد الإيجار متفق عليها مقابل دفعة أو سلسلة دفعات"،¹ يتضح من خلال تعريف عقد الإيجار أنه يتكون من طرفين أحدهما المستأجر والآخر المؤجر، للوقوف من وجهة نظر المستأجر على الأسس والمعايير المعتمدة في تصنيف عقد الإيجار هذا في ضوء كل من معيار المحاسبة الدولي رقم (17)، والمعايير المحاسبية الأمريكية رقم (13)، والإسلامي رقم (08)، فقد تم التطرق إلى ما يلي:

أولاً: التصنيف وفقا لمعيار المحاسبة الدولي رقم (17): إن هدف معيار المحاسبة الدولي رقم (17) عقود الإيجار أنه يبين المعالجة المحاسبية، وكذلك الإفصاحات الخاصة بالمستأجرين والمؤجرين عن المعاملات الإيجارية في القوائم المالية، والذي يجب تطبيقه على "كافة عقود الإيجار باستثناء اتفاقيات الإيجار لاستكشاف أو استخدام المعادن، النفط الطبيعي والموارد المماثلة غير المتجددة، وكذلك اتفاقيات الترخيص الخاصة ببنود مثل أفلام الصور المتحركة وتسجيلات الفيديو والمسرحيات والألعاب والمخطوطات والبراءات وحقوق النشر والتأليف. على أنه يجب عدم تطبيق هذا المعيار على القياس من قبل أولا مستأجرو العقارات الاستثمارية المحتفظ بها بموجب عقود ايجار تمويلية (انظر معيار المحاسبة الدولي 40 العقارات الاستثمارية)، ثانيا مؤجرو العقارات الاستثمارية المؤجرة بموجب عقود ايجار

1 - مؤسسة المعايير لإعداد التقارير المالية، المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية 2013، الجزء الأول، جمعية المجمع العربي للمحاسبين القانونيين، عمان، جاني، 2012، ص 694.

تشغيلية (انظر معيار المحاسبة الدولي 40)، ثالثاً مستأجرو الأصول البيولوجية المحتفظ بها بموجب عقود إيجار تمويلية (انظر معيار المحاسبة الدولي 41 الزراعة)، رابعاً مؤجرو الأصول البيولوجية المؤجرة بموجب عقود إيجار تشغيلية (انظر معيار المحاسبة الدولي 41). كما ينطبق هذا المعيار على الاتفاقيات التي تحول حق استعمال الأصول حتى وإن طلب من المؤجر خدمات كبيرة فيما يتعلق بتشغيل أو صيانة هذه الأصول، ومن ناحية أخرى لا ينطبق هذا المعيار على الاتفاقيات التي هي عقود للخدمات التي لا تحول حق استخدام الأصول من طرف متعاقد إلى الطرف الآخر".¹

يعرف عقد الإيجار التمويلي (Finance lease) وفقاً لمعيار المحاسبة الدولي رقم (17) بأنه "العقد الذي تنتقل بموجبه كافة المخاطر والمنافع المتعلقة بملكية الأصل إلى المستأجر بغض النظر عن انتقال ملكيته".² يتضح من هذا التعريف أن الإيجار التمويلي يعتمد على مدى تحميل أو نقل المخاطر والمنافع المتعلقة بالأصل المستأجر للمؤجر أو المستأجر، حيث وفقاً لهذا المعيار يتم الاعتماد في تصنيف عقد الإيجار على أنه عقد إيجار تمويلي على جوهر العملية وليس على الشكل القانوني للعقد، والمعايير المعتمدة في تصنيف عقد الإيجار والتي إذا ما توفرت شرطاً، أو توفرت مجتمعة صنف العقد كعقد إيجار تمويلي، وتتمثل هذه المعايير فيما يلي:³

- العقد الذي تنتقل بموجبه ملكية الأصل إلى المستأجر في نهاية مدة عقد الإيجار؛
- عندما يكون للمستأجر حق شراء الأصل بسعر يتوقع أن يكون أقل إلى حد كاف من القيمة العادلة للأصل في التاريخ الذي يمكن فيه ممارسة حق الخيار، بحيث يكون من المؤكد بشكل معقول عند بدء عقد الإيجار أن المستأجر سيمارس هذا الحق؛
- عندما تكون مدة عقد الإيجار تغطي الجزء الرئيسي من العمر الاقتصادي للأصل حتى وإن لم يتم تحويل حق الملكية؛
- إذا بلغت عند بدء عقد الإيجار القيمة الحالية للحد الأدنى من دفعات الإيجار فعلياً على الأقل كامل القيمة العادلة للأصل المؤجر؛
- إذا كانت الأصول المؤجرة ذات طبيعة خاصة بحيث يمكن للمستأجر فقط استخدامها بدون إجراء تعديلات رئيسية.

¹ - المرجع نفسه، ص 694.

² - Bernard Raffournier, **Les normes comptables Internationales (IFRS/IAS)**, 3^e édition, Economica, Paris, p 152.

³ - غانم شطا، **مرجع سابق**، ص 98.

فيما يلي المؤشرات على الحالات التي تستطيع كذلك فردياً أو جماعياً أن تؤدي إلى تصنيف عقد الإيجار على أنه عقد إيجار تمويلي:

- إذا استطاع المستأجر إلغاء عقد الإيجار وتحمل المستأجر خسائر المؤجر المتعلقة بالإلغاء؛
- إذا تحمل المستأجر المكاسب أو الخسائر من التقلبات في القيمة العادلة للأصل المتبقي (على سبيل المثال على شكل رديات إيجار مساوية لمعظم عوائد المبيعات في نهاية عقد الإيجار)؛
- إذا كان للمستأجر القدرة على الاستمرار في الاستئجار لفترة ثانوية بإيجار أقل إلى حد كبير من الإيجار السائد في السوق.

يتم تصنيف عقد الإيجار على أنه تشغيلي في حالة عدم توفر أي معيار من المعايير السابقة، كذلك إذا ما توافرت أي شروط أخرى تدل على أن المخاطر والمنافع المتعلقة بالملكية لم تنتقل بشكل جوهري للمستأجر، وكمثال على ذلك "إذا انتقلت ملكية الأصل في نهاية عقد الإيجار مقابل دفعة متغيرة مساوية لقيمتها العادلة في ذلك الوقت، أو إذا كانت هناك إيجارات مشروطة، ونتيجة لها لا يملك المستأجر كافة هذه المخاطر والمكافآت".¹ كما تجدر الإشارة إلى بعض الحالات التي يجب الأخذ بها بعين الاعتبار في أغراض التصنيف والمتمثلة فيما يلي:

1- حالة عقد إيجار يتضمن على أرض فقط: يتم تصنيف عقد الإيجار المتضمن على أرض فقط وهذا "إذا لم يتضمن عقد الإيجار انتقال الملكية للمستأجر يتم تصنيفه كعقد إيجار تشغيلي، نظراً لكون الأرض لها عمر اقتصادي غير محدد، وإذا لم يتوقع نقل ملكية الأرض إلى المستأجر، فإنه لا يتم نقل مخاطر ومكافآت الملكية بشكل جوهري ويتم إبرام عقد إيجار تشغيلي للأرض".²

2- حالة عقد إيجار يتضمن الأراضي والمباني: عقد الإيجار الذي يتضمن على كل من عنصري الأراضي والمباني معاً يتم فيه تصنيف كل عنصر على حدى، مع الأخذ بعين الاعتبار أن طبيعة الأراضي ليس لها عمر اقتصادي إلا في حالة واحدة فقط "يصبح فيها للأراضي عمر اقتصادي، حيث أن هذا الأخير هو نفسه العمر الاقتصادي للمباني، وهذا في حالة معاملة الأراضي والمباني كوحدة واحدة لغرض التصنيف والتي يكون فيها الاعتراف الأولي بمبلغ عنصر الأراضي غير مهم".³

1 - مؤسسة المعايير لإعداد التقارير المالية، مرجع سابق، ص 698.

2 - محمد أبو نصار وجمعة حميدات، معايير المحاسبة والإبلاغ المالي الدولية الجوانب النظرية والعملية، الطبعة الثالثة، المكتبة الوطنية، عمان، 2013، ص 269.

3- <http://www.readyratios.com/articles/ifrs/ias-17-leases.html>

يتم تصنيف عقد الإيجار عند بدء مدته، وإذا اتفق المستأجر والمؤجر في أي وقت على تغيير أحكام الإيجار عدا من خلال تجديده بأسلوب كان سينجم عنه تصنيف مختلف لعقد الإيجار بموجب معايير التصنيف لو أن الأحكام التي تم تغييرها كانت سارية عند بدء مدة العقد فإن الاتفاقية المعدلة تعتبر اتفاقية جديدة سارية على مدى فترتها، على أن التغيرات في التقديرات (مثال ذلك التغيرات في تقديرات العمر الاقتصادي أو القيمة المتبقية للأموال المؤجرة) أو التغيرات في الظروف (مثال ذلك عدم الوفاء من جانب المستأجر) لا ينشأ عنها تصنيف جديد لعقد الإيجار للأغراض المحاسبية.¹

ثانيا: التصنيف وفقا لمعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13): يعرف عقد الإيجار وفق هذا المعيار بأنه "اتفاق ينقل الحق في استخدام الممتلكات والآلات، والمعدات (الأرض و/ أو أصول قابلة للاستهلاك) عادة لمدة معينة من الزمن. وفقا لهذا التعريف فإن المخزون (بما في ذلك المخزون من أجزاء المعدات) والمعادن، والمعادن الثمينة، أو غيرها من الموارد الطبيعية لا يمكن أن يكون موضوعا لعقد الإيجار للأغراض المحاسبية لأن هذه الأصول ليست قابلة للاستهلاك. لا ينطبق هذا الموضوع على الاتفاقيات المتعلقة بحقوق التنقيب أو الاستغلال عن الموارد الطبيعية مثل النفط والغاز والمعادن والأخشاب والمعادن الثمينة، أو غيرها من الموارد الطبيعية. وبالمثل، لا يعتبر غير الملموسة مثل اتفاقات الموارد البشرية والترخيص لبنود مثل أفلام السينما والمسرحيات والمخطوطات وبراءات الاختراع، وحقوق التأليف والنشر موضوع عقد الإيجار للأغراض المحاسبية بالرغم من أنه قد يتم إطفاء هذه الأصول. لا ينطبق هذا المعيار على الاتفاقيات التي هي عقود للخدمات التي لا تحول حق استخدام الأصول من طرف متعاقد إلى الطرف الآخر".²

يصنف عقد الإيجار من قبل المستأجر وفقا للمعيار المحاسبي الأمريكي رقم (13) على أنه عقد إيجار رأسمالي Capital lease إذا توافر معيار واحد أو أكثر من المعايير الأربعة التالية:³

- أن يتضمن العقد انتقال الأصل إلى المستأجر في نهاية مدة الإيجار؛
 - أن يتضمن العقد خيار شراء تحفيزي للمستأجر (بسرعة يقل عن القيمة العادلة للأصل في نهاية العقد)؛
 - أن تكون مدة العقد تساوي 75% أو أكثر من العمر الاقتصادي المقدر للأصل؛
 - القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار في بداية العقد تساوي أو أكثر من 90% من القيمة العادلة للأصل.
- عقد الإيجار الذي لا يستوفي أي من المعايير الأربعة السابقة الذكر يتم تصنيفه على أنه عقد إيجار تشغيلي، وكذلك لا يمكن استخدام المعيارين الآخرين ألا وهما معيار مدة العقد ومعيار القيمة الحالية للحد الأدنى

1 - مؤسسة المعايير لإعداد التقارير المالية، مرجع سابق، ص 722.

2 - <https://asc.fasb.org/section&trid=2208934#topic-840-10-15-subsect-01-112679>

3- Robert Obert, Pratique des normes IFRS, 4^e édition, Dunod, Paris, 2008, p325.

لدفعات الإيجار أي المعيارين الثالث والرابع عندما تكون بداية مدة الإيجار في الربع الأخير (أي 25%) من إجمالي العمر الاقتصادي المقدر للأصل. كما تجدر الإشارة إلى أنه عندما يشمل عقد الإيجار على عقارات يجب مراعاة النقاط التالية في التصنيف:

1- حالة عقارات تتضمن على أراضي فقط: إذا كان عقد الإيجار متضمن أراضي فقط، وتم استيفاء أي معيار من المعيارين الأولين المعتمدين في تصنيف عقد الإيجار على أنه تمويلي والمتمثلين في كل من معيار نقل الملكية ومعيار خيار الشراء في هذه الحالة يصنف عقد الإيجار على أنه عقد إيجار تمويلي، وفي حالة العكس يعتبر عقد إيجار تشغيلي.¹

2- حالة عقارات تتضمن على أراضي ومباني: كل من عنصري الأراضي والمباني يتم معاملتها لغرض التصنيف كوحدة واحدة في حالة ما إذا لم يتوفر المعيارين الأولين من معايير تصنيف عقد الإيجار كإيجار رأسمالي، وعندما تكون القيمة العادلة للأراضي أقل من 25% من إجمالي القيمة العادلة للأصل (القيمة العادلة للأراضي + القيمة العادلة للمباني)، حيث يعتبر العمر الاقتصادي المقدر للمباني بمثابة العمر الاقتصادي للأصل.

3- حالة عقارات تتضمن على جزء من مبنى: في حالة عقد الإيجار الذي يتضمن جزء من مبنى فقط وفي حالة ما إذا كانت "التكلفة (أو القيمة الدفترية) والقيمة العادلة لها لا يمكن تحديدها بشكل موضوعي، ينبغي على المستأجر تصنيف عقد الإيجار من خلال المعيار الثالث فقط والمتمثل في أن تكون مدة العقد تساوي 75% أو أكثر من العمر الاقتصادي المقدر للأصل، وهذا باستخدام العمر الاقتصادي المقدر للمبنى".²

4- حالة عقارات تشتمل أيضا على معدات: تعامل المعدات بشكل منفصل لأغراض تطبيق المعايير المعتمدة في تصنيف عقد الإيجار.

اتفاق المستأجر والمؤجر في أي فترة على تغيير أحكام عقد الإيجار (بخلاف التجديد أو التمديد في عقد الإيجار) بطريقة تؤدي إلى تصنيف مختلف لعقد الإيجار وفقا لمعايير التصنيف المعتمدة وهذا وفقا للشروط المعدلة في بداية عقد الإيجار، ويعتبر الاتفاق بصيغته المعدلة اتفاق جديد. ونستثني الحالة المتعلقة بجعل كل من الضمان أو الغرامة غير قابلتين للتنفيذ، كذلك أيضا أي إجراء يؤدي إلى تمديد عقد الإيجار بعد انتهاء مدة الإيجار القائمة، مثل ممارسة خيار تجديد الإيجار ما عدا تلك المدرجة في مدة الإيجار، يعتبر في هذه الحالة اتفاق جديد. التغييرات في

¹ - <http://accounting-financial-tax.com/2009/07/leases-classification-involving-land-building-and-equipment-real-estate/>

² - Susan S. K. Lee, Capital and operating leases a research report, Federal Accounting Standards Advisory Board, October, 2003, P 16.

التقديرات (مثال ذلك التغيرات في تقديرات العمر الاقتصادي أو القيمة المتبقية للأصول المؤجرة) أو التغيرات في الظروف (مثال ذلك عدم الوفاء من جانب المستأجر) لا ينشأ عنها تصنيف جديد لعقد الإيجار للأغراض المحاسبية.¹

ثالثاً: التصنيف وفقاً لمعيار المحاسبة الإسلامي رقم (08): إن معيار المحاسبة الإسلامي رقم (08) يهدف إلى "وضع القواعد المحاسبية التي تحكم الإثبات والقياس والعرض والافصاح عن عمليات التأجير التي تجريها المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية بصفتها مؤجراً أو مستأجراً. يتناول هذا المعيار القواعد المحاسبية لموجودات الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك بصفة المصرف مؤجراً أو مستأجراً، وكذلك إيرادات ومصروفات تأجير أو استئجار هذه الموجودات. إذا كانت متطلبات القوانين والأنظمة التي تعمل بها المصارف في إطارها مخالفة لبعض ما جاء في هذا المعيار واضطر المصرف للعمل بما يخالفها وجب الإفصاح عن ذلك. لا يتناول هذا المعيار عمليات التأجير المتمثلة أولاً في عقود الإجارة المتعلقة بحقوق التنقيب واستخدام الموارد الطبيعية مثل النفط والغاز، وغابات الأخشاب والمعادن وما شابهها، ثانياً اتفاقيات الترخيص لبعض الأشياء مثل الأفلام، وتسجيلات الفيديو، والمخطوطات، وبراءة الاختراع وحقوق التأليف، ثالثاً عقود العمل وإجارة الخدمات المهنية".²

يعبر عن مصطلح الإيجار التمويلي وفق المعيار المحاسبي الإسلامي رقم (08) بمصطلح الإجارة المنتهية بالتملك، حيث يعتمد المعيار الإسلامي في التصنيف على "وجود وعد مسبق بالتملك فالإجارة التشغيلية لا يسبقها وعد بالتملك بينما يسبق الإجارة المنتهية بالتملك وعد بتملكه وفيها الحالات التالية:

- إجارة منتهية بالتملك عن طريق الهبة؛
- إجارة منتهية بالتملك عن طريق البيع بثمن رمزي أو غير رمزي يحدد في العقد؛
- إجارة منتهية بالتملك عن طريق البيع قبل انتهاء مدة عقد الإجارة بثمن يعادل باقي أقساط الإجارة؛
- إجارة منتهية بالتملك عن طريق البيع التدريجي".³

يتضح مما سبق أن معيار المحاسبة الإسلامي يعتمد على معيار واحد فقط في التصنيف ألا وهو معيار الوعد بالتملك مع ذكر الحالات التي يجب الأخذ بها بعين الاعتبار في تملك الأصل ألا وهي التملك إما عن طريق الهبة أو البيع سواء بثمن رمزي أو غير رمزي، إضافة إلى التملك عن طريق كل من البيع قبل انتهاء مدة عقد الإجارة بثمن يعادل باقي الأقساط المتبقية، أو بالبيع التدريجي.

¹ - <https://asc.fasb.org/link&sourceid=SL2291253-112731&objid=6916424>.

² - هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، معايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية، المانعة، البحرين 2007، ص 285.

³ - مكرم محمد صلاح، الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك وفق المعيار المحاسبي الإسلامي رقم (08) بالمقارنة مع المعيار المحاسبي الدولي رقم (17) دراسة تطبيقية في المصارف الإسلامية، رسالة ماجستير في المحاسبة، جامعة حلب، سوريا، 2010، ص 58.

من خلال عرض مختلف الأسس المعتمدة في تصنيف عقد الإيجار كعقد إيجار تمويلي، وهذا وفقا لمختلف المعايير المحاسبية السابقة الذكر. يمكن ابراز من خلال المقارنة أهم الاختلافات في أغراض التصنيف بين هذه المعايير وهذا حسب كل فكر محاسبي يعتمد عليه كل معيار محاسبي:

- يتضح أن كل من المعيارين المحاسبين الأمريكي والدولي، يتفقان أن جوهر عملية التصنيف يعتمد على جوهر العملية وليس على شكلها القانوني، وهذا على أساس مدى نقل وتحويل جميع المخاطر والمنافع المتعلقة بالملكية إلى المستأجر، على عكس معيار المحاسبة الإسلامي الذي اعتمد على معيار واحد وهو وجود وعد بالتملك، هذا ومن جهة أخرى رغم اتفاق كل من المعيارين المحاسبين الأمريكي والدولي باعتمادهما جوهر العملية على الشكل القانوني إلا انهما اختلفا في المعايير المعتمدة والدالة على مدى نقل وتحميل المستأجر بالمخاطر والمنافع المرتبطة بملكية الأصل؛
- يتضح جليا أن عدد المعايير المعتمدة في التصنيف وفقا لمعيار المحاسبة الدولي اكبر من تلك المعتمدة في معيار المحاسبة الأمريكي، أيضا رغم اتفاقهما في المعايير الأربعة الأولى إلا أن هناك اختلاف واضح فيما بينها، والمتمثل في أن معيار المحاسبة الأمريكي ضبط كل من المعيارين الثالث والرابع بدقة من خلال إعطاء نسبة محددة وهذا فيما يتعلق بكل من معيار التصنيف المتمثل في أن مدة العقد تكون مساوية لـ 75% أو أكثر من العمر الاقتصادي المقدر للأصل، ومعيار القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار في بداية العقد التي يجب أن تكون مساوية أو أكثر من 90% من القيمة العادلة للأصل، إضافة إلى عدم الاعتماد على هذين المعيارين في حالة ما إذا كانت بداية مدة الإيجار تمت في الربع الأخير (أي 25%) من إجمالي العمر الاقتصادي المقدر للأصل، على عكس معيار المحاسبة الدولي الذي يتضح منه أنه اعتمد على التقدير الشخصي وعدم وجود أي شرط يمنع من تطبيق المعيارين السابقين؛
- تجدر الإشارة أن معيار المحاسبة الإسلامي رغم اعتماده على معيار واحد واضح ألا وهو معيار الوعد بالتملك، إلا أنه تم ضبط وتحديد الحالات التي يتم على أساسها التملك، حيث يتضح أنه وفقا لطريقة التملك عن طريق البيع بثمن غير رمزي يحدد في العقد، لا تتفق مع معيار المحاسبة الدولي الذي اعتبر أنه إذا انتقلت ملكية الأصل في نهاية عقد الإيجار مقابل دفعة متغيرة مساوية لقيمتها العادلة، في ذلك الوقت تدل على أن المخاطر والمنافع المتعلقة بالملكية لم تنتقل بشكل جوهري للمستأجر، وبالتالي لا يعتبر عقد الإيجار عقد إيجار تمويلي، وهذا عكس ما نص عليه معيار المحاسبة الإسلامي؛

- عقود الإيجار للعقارات حسب المعيار المحاسبي الدولي تطرق لحالتين فقط، الحالة الأولى تتعلق بعقد إيجار يتضمن أراضي فقط، والحالة الثانية عقد إيجار يتضمن أراضي ومباني، على عكس معيار المحاسبة الأمريكي الذي تطرق إلى

حالتين إضافيتين عما تطرق إليه معيار المحاسبة الدولي، وهما حالة عقد إيجار يتضمن جزء من مبنى، وحالة عقد إيجار يشمل إضافة للعقارات على معدات. هناك اختلاف فيما يتعلق بطريقة التصنيف الخاصة بالعقارات التي تتضمن كل من الأراضي والمباني حيث نص معيار المحاسبة الدولي، أنه يمكن تصنيف معاملة الأراضي والمباني كوحدة واحدة لغرض التصنيف وهذا في الحالة التي يكون فيها الاعتراف الأولي بمبلغ عنصر الأراضي غير مهم، في حين نص معيار المحاسبة الأمريكي أنه يمكن تصنيفها كوحدة واحدة في حالة إذا لم تتوفر المعيارين الأولين من معايير تصنيف عقد الإيجار كإيجار رأسمالي، وعندما تكون القيمة العادلة للأراضي أقل من 25% من إجمالي القيمة العادلة للأصل (القيمة العادلة للأراضي+القيمة العادلة للمباني)، وفي هذه الحالة يعتبر العمر الاقتصادي المقدر للمباني بمثابة العمر الاقتصادي للأصل. كما اعتمد معيار المحاسبة الدولي في تصنيف عقد الإيجار التمويلي للأرض بناء على نفس المعايير المعتمدة في تصنيف المباني أي نفس المعايير المعتمدة لأغراض تصنيف عقد الإيجار التمويلي، مع مراعاة أن للأرض عمر إنتاجي غير محدد، على عكس معيار الأمريكي الذي اعتمد على المعيارين الأولين فقط في تصنيف عقد الإيجار التمويلي للأرض.

في الأخير يتم تلخيص ما تم ذكره في الجدولين التاليين الخاصين بمعايير التصنيف المعتمدة وفقا لكل من معايير المحاسبة الأمريكية والدولية والإسلامية والموضحة كما يلي:

جدول رقم (1-3)

معايير التصنيف بالنسبة للمستأجر.

معايير التصنيف	معايير المحاسبة الدولي IAS 17	معايير المحاسبة الأمريكي Fas 13	معايير المحاسبة الإسلامي رقم 08
المعيار الأول	- أن ينص العقد على انتقال الأصل إلى المستأجر في نهاية مدة الإيجار.	- يطبق نفس المعيار.	- الاعتماد على معيار واحد هو معيار الوعد بالتسليم.
المعيار الثاني	- أن يكون للمستأجر الخيار في شراء الأصل بسعر يقل عن القيمة العادلة للأصل في نهاية العقد.	- يطبق نفس المعيار.	
المعيار الثالث	- أن تغطي مدة العقد الجزء الرئيسي من العمر الاقتصادي المقدر للأصل.	- أن تغطي مدة العقد 75% أو أكثر من العمر الاقتصادي المقدر للأصل، بحيث يطبق إلا في حالة ما إذا كانت بداية مدة الإيجار لا تقع في الربع الأخير (أي 25%) من إجمالي العمر الاقتصادي المقدر للأصل.	
المعيار الرابع	- القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار في بداية العقد تساوي على الأقل كامل القيمة العادلة للأصل	- القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار في بداية العقد تساوي أو أكثر من 90% من القيمة العادلة للأصل، بحيث يطبق إلا في حالة ما إذا كان بداية مدة الإيجار لا تقع في الربع الأخير (أي 25%) من إجمالي العمر الاقتصادي المقدر للأصل.	
المعيار الخامس	- إذا كانت الأصول المؤجرة ذات طبيعة خاصة بحيث يمكن للمستأجر فقط استخدامها دون إجراء تعديلات رئيسية.	- لا يطبق هذا المعيار.	
المعيار السادس	- إذا استطاع المستأجر إلغاء عقد الإيجار وتحمل المستأجر خسائر المؤجر المتعلقة بالإلغاء.	- لا يطبق هذا المعيار.	
المعيار السابع	- إذا تحمل المستأجر المكاسب أو الخسائر من التقلبات في القيمة العادلة للأصل المتبقي.	- لا يطبق هذا المعيار.	
المعيار الثامن	- إذا كان للمستأجر القدرة على الاستمرار في الاستئجار لفترة ثانوية بإيجار أقل إلى حد كبير من الإيجار السائد في السوق.	- لا يطبق هذا المعيار.	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معيار المحاسبة الدولي (IAS17) والامريكي (Fas 13) والإسلامي رقم (08).

الجدول التالي يبين أهم معايير التصنيف الخاصة بالعقارات، مع التركيز على المعايير الأربعة الأولى وذلك لعدم اعتماد معيار المحاسبة الأمريكي رقم (13) على معايير التصنيف الأخرى المتبقية:

جدول رقم (2-3)

التصنيف الخاص بالعقارات من وجهة نظر المستأجر.

البيان	فقط الأراضي			
معايير التصنيف	المعيار الأول: أن ينص العقد على انتقال الأصل إلى المستأجر في نهاية مدة الإيجار.	المعيار الثاني: أن يكون للمستأجر الخيار في شراء الأصل بسعر يقل عن القيمة العادلة للأصل في نهاية العقد.	المعيار الثالث: أن تغطي مدة العقد 75% أو أكثر من العمر الاقتصادي المقدّر للأصل (النسبة 75% تخص المعيار الأمريكي).	المعيار الرابع: القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار في بداية العقد تساوي أو أكثر من 90% من القيمة العادلة للأصل (النسبة 90% تخص المعيار الأمريكي).
معايير المحاسبة الدولي IAS 17	يطبق هذا المعيار، مع الأخذ بعين الاعتبار أن للأراضي عمر انتاجي غير محدد.	يطبق هذا المعيار، مع الأخذ بعين الاعتبار أن للأراضي عمر انتاجي غير محدد.	يطبق هذا المعيار، مع الأخذ بعين الاعتبار أن للأراضي عمر انتاجي غير محدد.	يطبق هذا المعيار، مع الأخذ بعين الاعتبار أن للأراضي عمر انتاجي غير محدد.
معايير المحاسبة الأمريكي Fas 13	يطبق هذا المعيار.	يطبق هذا المعيار.	لا يطبق هذا المعيار في التصنيف.	لا يطبق هذا المعيار في التصنيف.

البيان	معايير التصنيف	معايير المحاسبة الدولي IAS 17	معايير المحاسبة الأمريكي Fas 13
الأراضي والمباني	المعيار الأول: أن ينص العقد على انتقال الأصل إلى المستأجر في نهاية مدة الإيجار.	- يطبق هذا المعيار.	- يطبق هذا المعيار.
	المعيار الثاني: أن يكون للمستأجر الخيار في شراء الأصل بسعر يقل عن القيمة العادلة للأصل في نهاية العقد.	- يطبق هذا المعيار.	- يطبق هذا المعيار.
	المعيار الثالث: أن تغطي مدة العقد 75% أو أكثر من العمر الاقتصادي المقدّر للأصل (النسبة 75% تخصّص المعيار الأمريكي).	- يطبق هذا المعيار على المباني بشكل عادي. - يطبق هذا المعيار في التصنيف بالنسبة لعنصر الأراضي دون مراعاة العمر الإنتاجي لها، إلا في حالة واحدة عندما يتم معاملة الأراضي والمباني كوحدة واحدة لغرض التصنيف وهذا في الحالة التي يكون فيها الاعتراف الأولي بمبلغ عنصر الأراضي غير مهم.	- يطبق هذا المعيار في التصنيف بالنسبة للأراضي فقط إلا في حالة واحدة عندما يتم معاملة الأراضي والمباني كوحدة واحدة لغرض التصنيف وهذا في حالة: - عدم توفر المعيارين الأولين من معايير تصنيف عقد الإيجار كإيجار رأسمالي؛ - عندما تكون القيمة العادلة للأراضي أقل من 25% من إجمالي القيمة العادلة للأصل (القيمة العادلة للأراضي + القيمة العادلة للمباني)
	المعيار الرابع: القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار في بداية العقد تساوي أو أكثر من 90% من القيمة العادلة للأصل (النسبة 90% تخصّص المعيار الأمريكي).	- يطبق هذا المعيار على المباني بشكل عادي. - يطبق هذا المعيار في التصنيف بالنسبة للأرض دون مراعاة العمر الإنتاجي لها، وهذا إلا في حالة واحدة، وهي عندما يتم معاملة الأراضي والمباني كوحدة واحدة لغرض التصنيف، وهذا في الحالة التي يكون فيها الاعتراف الأولي بمبلغ عنصر الأراضي غير مهم.	- لا يطبق هذا المعيار في التصنيف بالنسبة للأراضي فقط إلا في حالة واحدة عندما يتم معاملة الأراضي والمباني كوحدة واحدة لغرض التصنيف وهذا في حالة: - عدم توفر المعيارين الأولين من معايير تصنيف عقد الإيجار كإيجار رأسمالي؛ - عندما تكون القيمة العادلة للأراضي أقل من 25% من إجمالي القيمة العادلة للأصل (القيمة العادلة للأراضي + القيمة العادلة للمباني)

معايير المحاسبة الأمريكية Fas 13	معايير المحاسبة الدولية IAS 17	معايير التصنيف	البيان
- يطبق هذا المعيار في حالة ما إذا كانت القيمة العادلة للأصل محددة بشكل موضوعي والعكس صحيح.	<u>لم يتم ذكر هذه الحالة.</u>	المعيار الأول: أن ينص العقد على انتقال الأصل إلى المستأجر في نهاية مدة الإيجار.	جزء من مبنى.
- يطبق هذا المعيار في حالة ما إذا كانت القيمة العادلة للأصل محددة بشكل موضوعي والعكس صحيح.		المعيار الثاني: أن يكون للمستأجر الخيار في شراء الأصل بسعر يقل عن القيمة العادلة للأصل في نهاية العقد.	
- يطبق هذا المعيار مثلما تم تطبيقه في حالة الأراضي والمباني وهذا إذا كانت القيمة العادلة للأصل محددة بشكل موضوعي.		المعيار الثالث: أن تغطي مدة العقد 75% أو أكثر من العمر الاقتصادي المقدر للأصل (النسبة 75% تخص المعيار الأمريكي).	
- إذا كانت القيمة العادلة للأصل غير محددة بشكل موضوعي يتم استخدام العمر الاقتصادي للمبنى.		المعيار الرابع: القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار في بداية العقد تساوي أو أكثر من 90% من القيمة العادلة للأصل (النسبة 90% تخص المعيار الأمريكي).	
- لا يطبق هذا المعيار إذا كانت القيمة العادلة للأصل غير محددة بشكل موضوعي.		المعيار الأول: أن ينص العقد على انتقال الأصل إلى المستأجر في نهاية مدة الإيجار.	
- معاملة المعدات بشكل منفصل بحيث يطبق هذا المعيار عليها بشكل منفصل.	<u>لم يتم ذكر هذه الحالة.</u>	المعيار الثاني: أن يكون للمستأجر الخيار في شراء الأصل بسعر يقل عن القيمة العادلة للأصل في نهاية العقد.	عقارات تشمل على معدات.
- معاملة المعدات بشكل منفصل بحيث يطبق هذا المعيار عليها بشكل منفصل.		المعيار الثالث: أن تغطي مدة العقد 75% أو أكثر من العمر الاقتصادي المقدر للأصل (النسبة 75% تخص المعيار الأمريكي).	
- معاملة المعدات بشكل منفصل بحيث يطبق هذا المعيار عليها بشكل منفصل.		المعيار الرابع: القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار في بداية العقد تساوي أو أكثر من 90% من القيمة العادلة للأصل (النسبة 90% تخص المعيار الأمريكي).	
- معاملة المعدات بشكل منفصل بحيث يطبق هذا المعيار عليها بشكل منفصل.			
- معاملة المعدات بشكل منفصل بحيث يطبق هذا المعيار عليها بشكل منفصل.			

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معيار المحاسبة الدولي (IAS17)، والأمريكي (Fas 13).

المطلب الثاني: الاعتراف والقياس المحاسبي للإيجار التمويلي

المستأجر وبعد تصنيفه لعقد الإيجار على أنه عقد إيجار تمويلي، لا بد له أن يقوم بعملية الاعتراف والقياس المحاسبي لعقد الإيجار التمويلي، والتي تتم وفقا لكل من معيار المحاسبة الدولي رقم (17)، ومعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13)، ومعيار المحاسبة الإسلامي رقم (08) كما يلي:

أولاً: الاعتراف والقياس المحاسبي وفقا لمعيار المحاسبة الدولي رقم (17): المستأجر عند بدء مدة الإيجار يجب أن يعترف بعقود الإيجار التمويلي "كأصول والتزامات في بيان المركز المالي بالقيمة العادلة للأصل المؤجر، أو إذا كان أقل من ذلك، بالقيمة الحالية للحد الأدنى من دفعات الإيجار، وعلى العكس يجب الاعتراف بدفعات الإيجار بموجب عقود الإيجار التشغيلي كمصروف على أساس القسط الثابت على مدى فترة الإيجار ما لم يوجد أساس آخر أكثر تمثيلاً لنمط منفعة المستخدم، حتى لو كانت المدفوعات تتبع نمطاً مختلفاً".¹

يتم استخدام سعر الفائدة الضمني في عقد الإيجار لحساب القيمة الحالية للحد الأدنى من دفعات الإيجار وهذا بشرط إذا كان يمكن تحديده عملياً، وإذا لم يكن ذلك ممكناً، فإنه يتم استخدام معدل الاقتراض التراكمي للمستأجر. وأية تكاليف مباشرة أولية خاصة بالمستأجر يتم إضافتها إلى المبلغ المعترف به كأصل.²

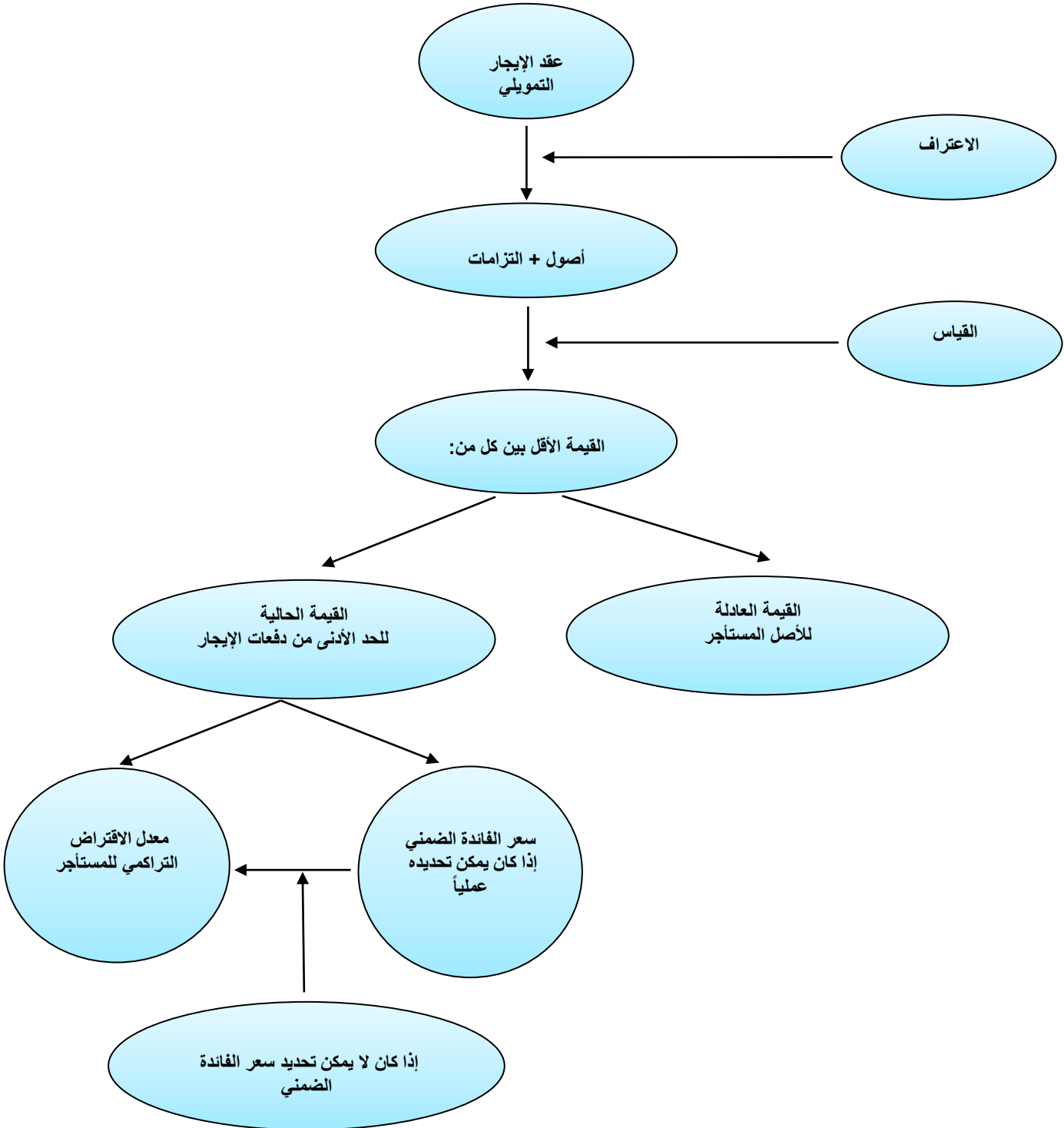
دفعات الإيجار الدنيا في عقد الإيجار التمويلي للعقارات المشتملة لعنصري الأراضي والمباني، يتم تخصيصها بالتناسب مع القيم العادلة النسبية لحصص هذين العنصرين في العقارات المؤجرة (مثلاً القيمة العادلة النسبية للأراضي تتمثل في نسبة القيمة العادلة للأراضي على القيمة العادلة للعقار - الأراضي والمباني).

يمكن تلخيص الاعتراف والقياس المحاسبي لعقد الإيجار التمويلي وفقاً للمعيار المحاسبي الدولي رقم (17)، وهذا من خلال ما تم ذكره سابقاً، من خلال الشكل التالي:

¹ - Abbas Ali Mirza and Others, **Wiley IFRS Practical Implementation Guide and Workbook**, Second edition, John Wiley & Sons, New Jersey, United States of America, 2008, P 119.

² - مؤسسة المعايير لإعداد التقارير المالية، مرجع سابق، ص 723.

الشكل رقم (1-3)
الاعتراف والقياس الأولي للإيجار التمويلي.



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معيار المحاسبة الدولي (IAS17).

أقساط الإيجار يتم تحليلها إلى عنصرين هما العبء التمويلي (مصرف فوائد التمويل) والجزء المسدد من أصل الالتزام، ويلاحظ أن أعباء التمويل يجب أن توزع على فترات منتظمة خلال مدة العقد بحيث ينتج عن عملية التوزيع سعر فائدة دوري ثابت على الرصيد المتبقي من الالتزام خلال كل فترة.¹

يجب على المستأجر الأخذ بعين الاعتبار فيما إذا كان الأصل المؤجر بموجب عقد الإيجار التمويلي قابل للاستهلاك من عدمه، مثلما هو الحال مع الأراضي التي تعتبر بأن لها عمر افتراضي غير محدد، فهي غير قابلة للاستهلاك، حيث أنه "يجب أن تكون سياسة الاستهلاك للأصول المؤجرة القابلة للاستهلاك متفقة مع السياسة الخاصة بالأصول المملوكة القابلة للاستهلاك، ويجب حساب الاستهلاك المعترف به بناء على الأساس المبين في معيار المحاسبة الدولي رقم (16) الممتلكات والمصانع والمعدات، ومعيار المحاسبة الدولي رقم (38) الأصول غير الملموسة، وإذا لم يتوفر تأكيد معقول بأن ملكية الأصل ستنتقل في نهاية عقد الإيجار إلى المستأجر، فإنه يجب استهلاك الأصل بالكامل على مدى مدة العقد أو عمره الإنتاجي، أيهما أقصر".² يجب إجراء تقييم للأصل المؤجر وهذا فيما إذا كان قد انخفضت قيمته، وهذا وفقا لمتطلبات المعيار المحاسبة الدولي رقم (38) انخفاض قيمة الأصول.

1- معاملة البيع وإعادة الإيجار: تتمثل هذه المعاملة في قيام البائع ببيع أصل إلى المشتري، ثم يقوم نفس البائع (المستأجر) بتأجير نفس الأصل من المشتري (المؤجر)، حيث إذا ما ترتب عن هذه المعاملة عقد إيجار تمويلي، فإنه يجب "تأجيل أي فائض من العائدات التي تتجاوز القيمة المسجلة وإطفاء هذا الفائض خلال مدة عقد الإيجار".³

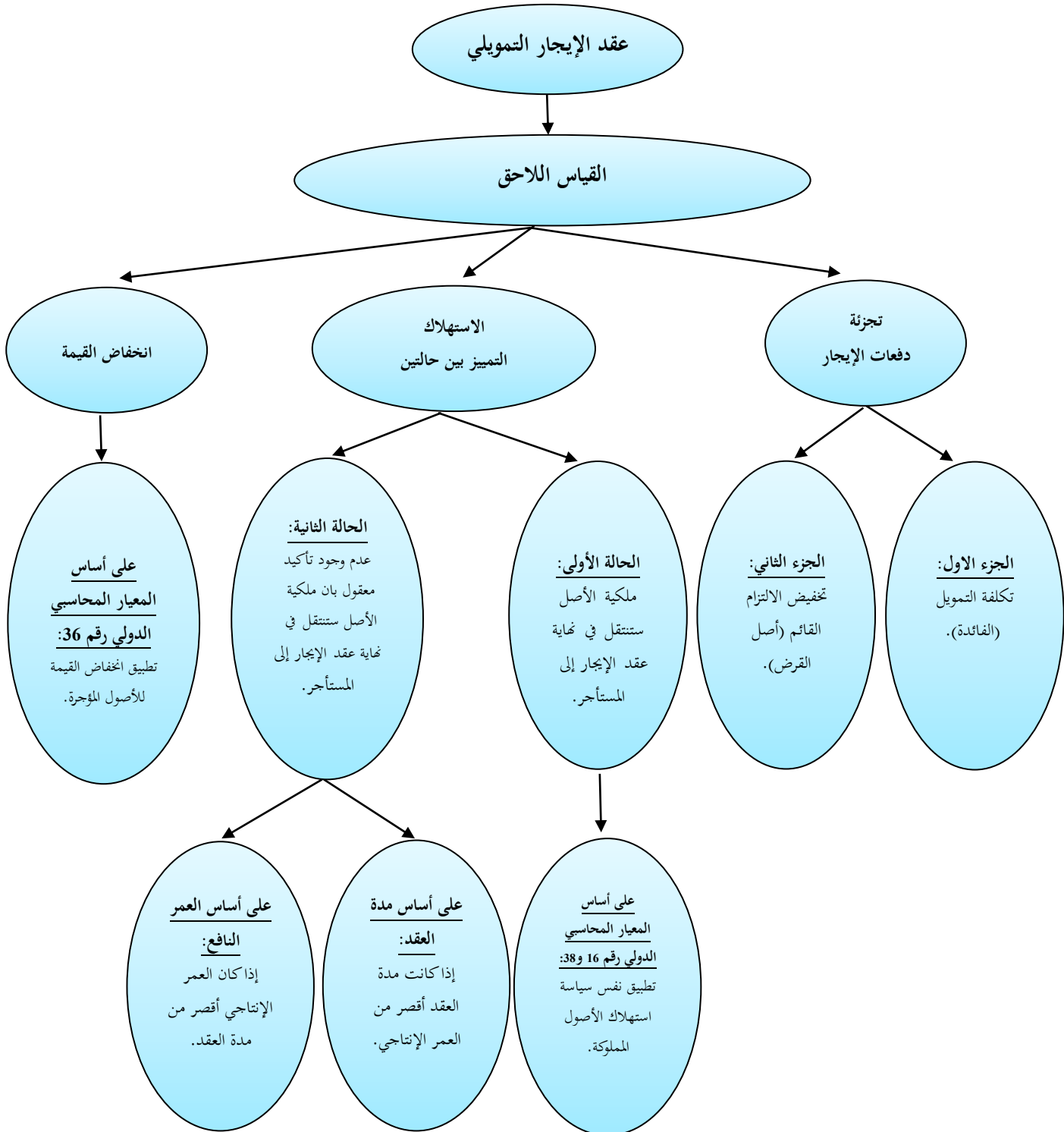
من خلال ما تم التطرق له، يمكن توضيح القياس اللاحق لعقد الإيجار التمويلي في دفاتر المستأجر، وهذا وفقا للشكل التالي:

1 - حسين محمد عيسى، القواعد والمعايير المحاسبية لعقود التأجير التمويلي - دراسة تحليلية مقارنة، العدد الأول، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، جامعة عين شمس، 2001، ص 675.

2 - مؤسسة المعايير لإعداد التقارير المالية، مرجع سابق، ص 724.

3 - <http://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias17>

الشكل رقم (2-3)
القياس اللاحق لعقد الإيجار التمويلي.



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معيار المحاسبة الدولي (IAS17).

ثانيا: الاعتراف والقياس المحاسبي وفقا لمعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13): وفقا لمعيار المحاسبة الأمريكي وبعد تصنيف عقد الإيجار بالنسبة للمستأجر على أنه عقد إيجار رأسمالي، يتم الاعتراف به كأصل مستأجر والتزام في بيان المركز المالي، حيث يجب تسجيله "بمبلغ يساوي القيمة الحالية في بداية عقد الإيجار من دفعات الإيجار الدنيا خلال فترة الإيجار، باستثناء ذلك الجزء من المدفوعات التي تمثل تكاليف تنفيذية (مثل التأمين، والصيانة، والضرائب الواجب دفعها من قبل المؤجر، جنبا إلى جنب مع أي ربح في هذا الشأن)، وإذا لم يتم تحديد هذا الجزء من مدفوعات الإيجار (تكاليف تنفيذية) وفقا لشروط عقد الإيجار، فإنه لابد من إجراء تقدير لهذا المبلغ، وإذا كانت القيمة الحالية لدفعات الإيجار الدنيا تتجاوز القيمة العادلة للأصل المستأجر عند بدء عقد الإيجار، يتم تسجيل الأصل والالتزام بمبلغ يساوي القيمة العادلة".¹

معدل الخصم المستخدم لتحديد القيمة الحالية للحد الأدنى للدفعات الإيجارية هو "معدل الاقتراض التفاضلي للمستأجر، ومع ذلك فإن هناك استثناء على هذه القاعدة عندما يعلم المستأجر المعدل الضمني الذي يستخدمه المؤجر، ويكون هذا المعدل الضمني أقل من معدل الاقتراض التفاضلي، ففي هذه الحالة يجب على المستأجر استخدام المعدل الضمني للمؤجر في الخصم".²

خلال فترة الإيجار، توزع دفعات الإيجار بين "التخفيض في الالتزام وبين مصروف الفائدة (تكلفة التمويل) ويجب أن توزع تكلفة التمويل على الفترات أثناء مدة عقد الإيجار لإنتاج سعر فائدة دوري ثابت على الرصيد المتبقي من الالتزام لكل فترة، وهذا بتطبيق طريقة الفائدة الفعالة".³ كما تجدر الإشارة أنه عند تطبيق طريقة الفائدة الفعالة يتم الاعتماد على نفس معدل الخصم المستخدم في تحديد القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار.

الأصول المؤجرة وفقا لعقد الإيجار التمويلي تستهلك بنفس الأساس المعتمد في استهلاك الأصول المملوكة وهذا بشرط إذا ما توفر على الأقل أحد الشرطين الأوليين من الشروط المعتمدة في اغراض التصنيف والمتمثلة في شرط انتقال ملكية الأصل إلى المستأجر، أو شرط الخيار في شراء الأصل بسعر يقل عن القيمة العادلة للأصل في نهاية العقد، وفي حالة العكس يتم استهلاك الأصل المؤجر على أساس مدة الإيجار.

¹ - FASB, **Statement of Financial Accounting Standards No. 13 Accounting for Leases**, Financial Accounting Standards Board, America, 2008, P 9.

² - دونالد كيسو وجيري وجانت، **المحاسبة المتوسطة**، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، دار المريخ، الرياض، 2007، ص 1116

³ - Steven M. Bragg, **WILEY GAAP 2011**, John Wiley & Sons, New Jersey, United States of America, 2010, P 811.

عقود الإيجار التي تحتوي على قيمة متبقية مضمونة من قبل المستأجر أو غرامة عدم تجديد عقد الإيجار في نهاية مدة الإيجار، فإنه يجب أن "يكون رصيد الالتزام في نهاية مدة الإيجار مساويا لمبلغ الضمان أو الغرامة في ذلك التاريخ وفي حالة كان هناك تجديد أو تمديد آخر لمدة عقد الإيجار، أو تم عقد إيجار جديد (بموجبه يستمر المستأجر باستئجار الأصل نفسه) يجعل من الضمان أو الغرامة غير قابلتين للتنفيذ، فإنه يجب تعديل رصيد الأصول والالتزامات بموجب عقد الإيجار بمبلغ يساوي الفرق بين القيمة الحالية لدفعات الإيجار الدنيا المستقبلية بموجب الاتفاق المعدل، والرصيد الحالي للالتزام، على أن تحسب القيمة الحالية لدفعات الإيجار الدنيا المستقبلية بموجب الاتفاق المعدل باستخدام سعر الفائدة المستخدم لتسجيل عقد الإيجار في بداية العقد".¹

ان التغيير في أحكام عقد الإيجار، أو تجديد أو تمديد مدة التأجير الحالي، أو إنهاء عقد الإيجار قبل انتهاء مدة الإيجار، يتم معاملتها كالتالي:²

- إذا تم تغيير أحكام عقد الإيجار بالطريقة التي يتغير بها مقدار ما تبقى من دفعات الإيجار الدنيا، فإنه يجب تعديل الأرصدة الحالية للأصل والالتزام بمبلغ يساوي الفرق بين القيمة الحالية لدفعات الإيجار الدنيا المستقبلية بموجب الاتفاق المعدل أو الجديد (المحسوبة باستخدام سعر الفائدة المستخدم على في بداية عقد الإيجار)، والرصيد الحالي من الالتزام، وهذا إذا كان التغيير يستوفي أي من الحالات التالية: أنه لا يؤدي إلى اتفاق جديد (بموجب التغيير في أحكام عقد الإيجار والذي ينتج عنه تصنيف يختلف عن التصنيف السابق)، أو أنه يؤدي إلى اتفاق جديد ويتم تصنيف هذا الأخير أيضا من قبل المستأجر على أنه عقد إيجار رأسمال، أما إذا التغيير في أحكام عقد الإيجار أدى إلى عقد جديد مصنف كإيجار تشغيلي، فإنه يتم المحاسبة عنه كمعاملة البيع وإعادة الاستئجار؛

- تجديد وتمديد فترة الإيجار (بما في ذلك عقد إيجار جديد والذي لا يزال المستأجر يستخدم فيه نفس الأصل) يتم المحاسبة عنها وفقا للفقرة السابقة، وهذا إذا كان التجديد أو التمديد في العقد مصنف من قبل المستأجر كعقد إيجار رأسمالي؛ أما إذا تم تصنيف التجديد أو التمديد من قبل المستأجر كعقد إيجار تشغيلي، يستمر المستأجر في المحاسبة عن عقد الإيجار الرأسمالي إلى غاية نهاية مدة الإيجار، وبعدها يجب المحاسبة عن التجديد أو التمديد من قبل المستأجر مثل أي محاسبة عن أي إيجار تشغيلي؛

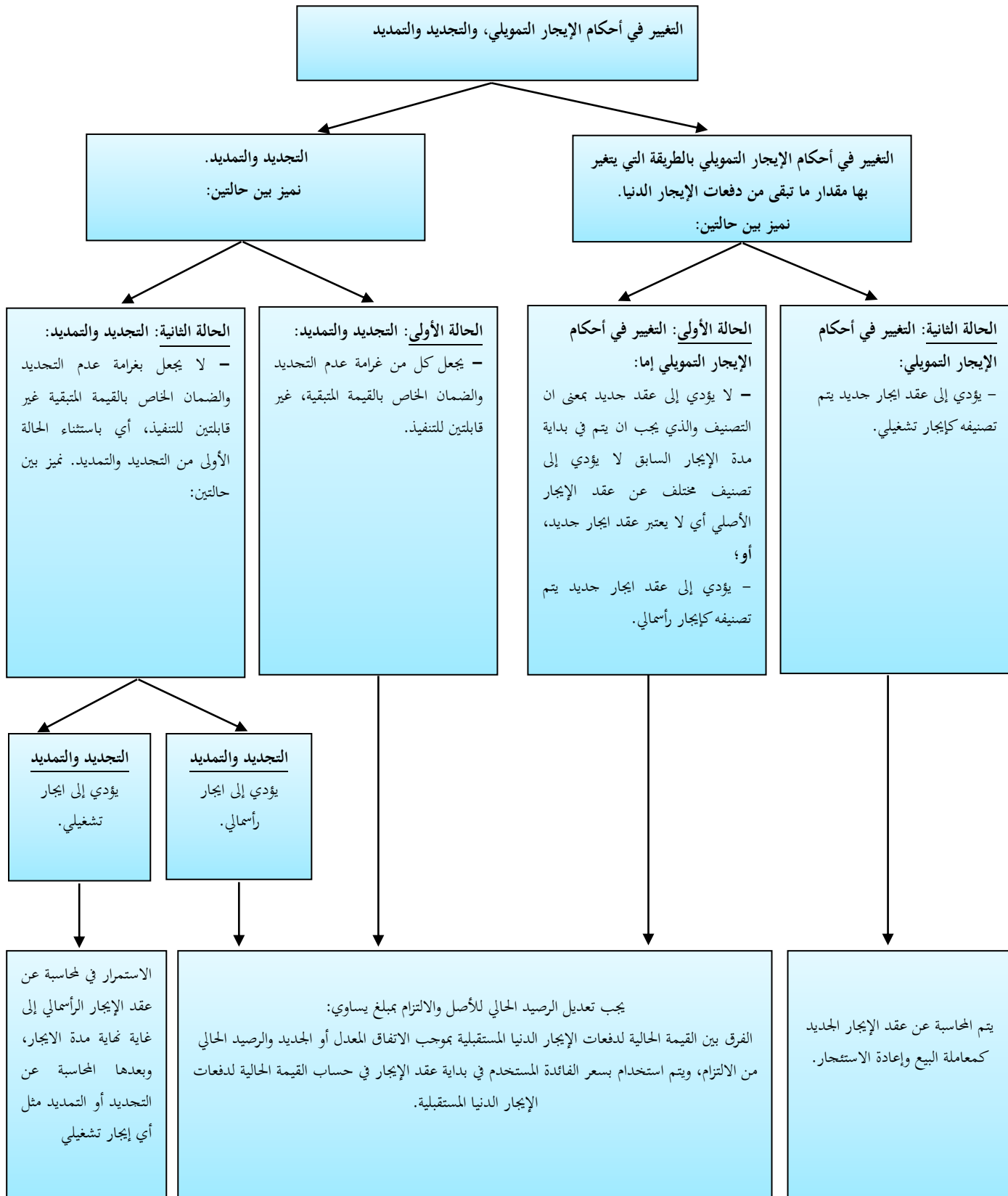
- يتم المحاسبة عن إنهاء عقد الإيجار التمويلي قبل انتهاء مدة الإيجار بإزالة الأصل والالتزام، مع الاعتراف بأي مكاسب أو خسائر ناتجة عن الفرق. يمكن تلخيص الحالات السابقة وفقا للشكل التالي:

¹ - Ernst and Young, Lease Accounting, Financial reporting developments, United State America, 2014, P-P 80-84.

² - FASB, Op.Cit, P 10.

الشكل رقم (3-3):

التغيير في أحكام عقد الإيجار التمويلي، التجديد والتمديد.



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معيار المحاسبة الأمريكي (Fas 13)

- 1- **معاملة البيع وإعادة الاستئجار:** وفقا لمعيار المحاسبة الأمريكي يتم تأجيل أي ربح أو خسارة عن بيع الأصل باستثناء العقارات، ويتم إطفائه بما يتناسب مع استهلاك الأصل المؤجر، وهذا إذا كان عقد الإيجار رأسمالي، وبالمقابل يتم إطفائه بما يتناسب مع مدفوعات الإيجار خلال فترة الإيجار، إذا كان عقد الإيجار تشغيلي، باستثناء ما يلي:¹
- أ. المستأجر - البائع يحتفظ بجزء أكبر من الجزء البسيط من استخدام الأصل، وجزء أقل من الشكل الجوهرى من استخدام الأصل (أي إذا كانت القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار أكبر من 10% من القيمة العادلة للأصل وأصغر من 90% من القيمة العادلة للأصل) من خلال إعادة التأجير - وتم تحقيق ربح من البيع يزيد عن المبلغين التاليين:
- القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الحد الأدنى على مدى فترة الإيجار، المحسوبة باستخدام سعر الفائدة التي يتم استخدامها لتطبيق معيار الحد الأدنى لمدفوعات الإيجار، وهذا إذا تم تصنيف إعادة التأجير كعقد إيجار تشغيلي؛
- المبلغ المسجل به الأصل المؤجر، إذا تم تصنيف إعادة التأجير كعقد إيجار رأسمالي؛
- فإنه يجب الاعتراف بهذه الزيادة في تاريخ البيع؛
- ب. القيمة العادلة في تاريخ المعاملة أقل من تكلفتها غير المستهلكة، في هذه الحالة يجب الاعتراف فوراً بالخسارة.
- ج. إذا تم الاحتفاظ فقط بجزء بسيط (أي إذا كانت القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار أقل من 10% من القيمة العادلة للأصل) من حقوق استخدام الأصل من قبل البائع - المستأجر، فإنه يتم المحاسبة عن البيع وإعادة التأجير بشكل منفصل، وإذا كانت مدفوعات الإيجار تبدو غير معقولة استناداً إلى ظروف السوق في وقت بدء عقد الإيجار، فإنه يتم تعديل المدفوعات بحيث نجعلها معقولة، والمبلغ الذي ينشأ عن طريق التعديل يتم تأجيله وإطفائه على مدى حياة الأصل (إذا كان عقد الإيجار رأسمالي)، أو على مدى فترة الإيجار (إذا كان عقد الإيجار التشغيلي).²
- معاملة البيع وإعادة الاستئجار للعقارات يجب أن تتوفر على "ثلاثة شروط أساسية لكي تؤهل للمعالجة المحاسبية الخاصة بالبيع وإعادة الاستئجار، حيث أن معاملات البيع وإعادة الاستئجار التي لا تستوفي الشروط الثلاثة يتم المحاسبة عنها باستخدام طريقة الوديعة أو في شكل تمويل، وهذه الشروط الثلاثة تتمثل فيما يلي:
- عقد الإيجار يجب أن يكون إعادة تأجير عادية (أي أنها تنطوي على الاستخدام الفعال للعقار المؤجر في تجارة وأعمال البائع المستأجر خلال فترة الإيجار)؛
- شروط الدفع والأحكام يجب أن تثبت بشكل كاف استثمار المشتري (المؤجر) الأولي والمستمر في الممتلكات؛

¹ - <https://asc.fasb.org/section&trid=2209089#d3e49549-112750>

² - Steven M. Bragg, **Op.Cit.**, P 833.

- شروط الدفع والأحكام يجب أن تنقل كافة مخاطر ومنافع الملكية كما يتضح من عدم المشاركة المستمرة من قبل البائع المستأجر".¹

2- **معاملة التأجير من الباطن:** التأجير من الباطن هو عبارة عن معاملة يقوم فيها المستأجر الأصلي بإعادة تأجير الأصل المؤجر إلى طرف ثالث الذي يصبح بمثابة مستأجر من الباطن، ويصبح المستأجر الأصلي بمثابة مؤجر من الباطن، ويتم المحاسبة عن هذه المعاملة على اعتبار أن عقد الإيجار الأصلي ساري المفعول من طرف المستأجر الأصلي (المؤجر من الباطن) كما يلي:²

- إذا تضمن عقد الإيجار التمويلي الأصلي معيار نقل الملكية، ومعيار خيار الشراء بسعر تحفيزي من معايير التصنيف الخاصة بعقد الإيجار، وإذا كان عقد الإيجار الجديد تم تصنيفه كعقد إيجار تمويلي مباشر، أو عقد إيجار بيعي من طرف المؤجر من الباطن، ففي هذه الحالة فإن المستأجر الأصلي/المؤجر من الباطن يستمر في المحاسبة عن التزام عقد الإيجار الأصلي كما في السابق؛

- إذا لم يتضمن عقد الإيجار الأصلي كل من معيار نقل ملكية، ومعيار خيار الشراء بسعر تحفيزي، لكنه في نفس الوقت يصنف كعقد إيجار رأسمالي، فإن المستأجر الأصلي/المؤجر من الباطن (مع استثناء واحد) يطبق المعايير المعتمدة في أغراض التصنيف في تصنيف عقد الإيجار الجديد، وإذا ما تضمن عقد الإيجار الجديد أي من المعايير السابقة فإن المستأجر الأصلي/المؤجر من الباطن يتم المحاسبة عن عقد الإيجار الجديد كعقد إيجار تمويلي مباشر، مع معالجة الرصيد غير المستهلك للأصل المؤجر في عقد الإيجار الأصلي كتكلفة للأصل المؤجر، كما يجب على المستأجر الأصلي/المؤجر من الباطن أن يعترف بخسارة على التأجير من الباطن، إذا زادت قيمته الدفترية عن إجمالي إيجارات التأجير من الباطن والقيمة المتبقية المقدرة؛

الاستثناء الوحيد الذي تم ذكره سابقاً ينشأ عندما تشير الظروف المحيطة بالتأجير من الباطن، أن اتفاق التأجير من الباطن كان جزءاً هاماً من خطة محددة سلفاً في أن المستأجر الأصلي لعب دوراً كوسيط فقط بين المؤجر الأصلي والمستأجر من الباطن، في هذه الحالة فإنه يتم تصنيف التأجير من الباطن بالمعايير 75% و 90%، فضلاً عن معايير التحصيل وعدم اليقين، حيث عند تطبيق المعيار 90%، فإن القيمة العادلة للأصل المؤجر هي القيمة العادلة للأصل في بداية عقد الإيجار الأصلي، وفي جميع الظروف، فإن المستأجر الأصلي/المؤجر من الباطن يستمر في المحاسبة عن

¹ - Ibid, P 834.

² - Ibid, P 838.

التزام عقد الإيجار الأصلي كما في السابق، أما إذا كان عقد الإيجار الجديد (التأجير من الباطن) لا يفني بمتطلبات الرسملة المفروضة على عقود الإيجار من الباطن، فإنه يتم المحاسبة عن عقد الإيجار الجديد كعقد إيجار تشغيلي؛ - إذا كان عقد الإيجار الأصلي هو عقد إيجار تشغيلي، فإن المستأجر الأصلي/المؤجر من الباطن يقوم بالمحاسبة عن عقد الإيجار الجديد كعقد إيجار تشغيلي، ويقوم بالمحاسبة عن عقد الإيجار التشغيلي الأصلي كما في السابق.

ثالثاً: الاعتراف والقياس المحاسبي وفقاً لمعيار المحاسبة الإسلامي رقم (08): وفقاً للمعيار المحاسبي الإسلامي فعقد الإجارة المنتهي بالتملك من وجهة نظر المستأجر يتم فيه "توزيع أقساط الإجارة على الفترات المالية التي يشملها عقد الإجارة وتثبت مصروفات الإجارة في الفترة المالية التي تستحق فيها هذه الأقساط، كذلك توزع التكاليف المباشرة الأولية للتعاقد ذات الأهمية النسبية على مدة العقد حسب الأساس المتبع في توزيع مصروفات الإجارة، أما إذا لم تكن ذات أهمية نسبية فإنها تثبت كمصروفات للفترة المالية التي تم فيها التعاقد"،¹ أما مصاريف الصيانة المرتبطة بالأصل المستأجر يتم إثباتها في الفترة التي حدثت فيها وهذا إذا ما تحمل المستأجر لهذه المصاريف، هذه المعالجة تتم في مختلف صور الإجارة المنتهية بالتملك سواء التملك عن طريق كل من: الهبة، البيع بضمن رمزي أو غير رمزي محدد في العقد، البيع قبل انتهاء المدة بضمن يعادل باقي أقساط الإجارة، أما في البيع التدريجي فإنه يجب الأخذ فيه بعين الاعتبار "أن مصروفات الإجارة تتزايد بنسبة ما يمتلكه المستأجر من حصص وكذلك يجب إثبات قيمة الحصة المشتراة من الأصل المستأجر بالثمن الذي تم الشراء به".²

يجب مراعاة مختلف صور الإجارة المنتهية بالتملك، فيما يتعلق بالمعالجة المحاسبية للإجارة المنتهية بالتملك في نهاية مدة الإجارة، وكذلك في حالة فوات الانتفاع بالأصول المستأجرة قبل التملك حسب كل صورة، والتي تتم كما يلي:³

- الإجارة المنتهية بالتملك عن طريق الهبة: تنتقل في نهاية المدة ملكة الأصول المستأجرة إلى المستأجر بمجرد سداد جميع أقساط الإجارة، ويتم إثباتها بالقيمة النقدية المتوقعة تحقيقها في ذلك الوقت. في حالة وجود أي مانع قبل التملك عن طريق الهبة خارج عن إرادة المستأجر يجعل من الأصول المستأجرة غير قابلة للانتفاع بها، فإنه يتم الاعتراف في دفاتر المستأجر بضمم على المؤجر بالفرق بين أقساط الإجارة المدفوعة وأجرة المثل وهذا في حالة ما إذا كانت أقساط الإجارة المدفوعة أكبر من أجرة المثل، ويتم إثباته في قائمة الدخل؛

1 - صلاح علي احمد محمد، أسس القياس المحاسبي لعقود الإيجار وفق المعايير الإسلامية والدولية والأمريكية (دراسة تحليلية مقارنة)، مداخلة في المؤتمر الخدمات المصرفية الإسلامية بين النظرية والتطبيق، جامعة عجلون الوطنية، الأردن، 15 و 16 ماي، 2013، ص 28.

2 - هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، مرجع سابق، ص 300-301.

3 - المرجع نفسه، ص 297-301.

- الإجارة المنتهية بالتملك عن طريق البيع بثمن رمزي أو غير رمزي: في نهاية المدة وبعد شراء الأصول المستأجرة تنتقل ملكيتها إلى المستأجر، وتثبت بالقيمة النقدية المتوقعة تحقيقها وقت الشراء، وهذه الأخيرة إذا ما كان هناك فرق بينها وبين ثمن الشراء المسمى في الوعد رمزيا كان أو غير رمزي فإنه يتم تسجيله لصالح الجهة التي تم الشراء من أموالها. في حالة وجود أي مانع قبل التملك عن طريق الهبة خارج عن إرادة المستأجر يجعل من الأصول المستأجرة غير قابلة للانتفاع بها، تعالج بنفس الطريقة التي تعالج بها الإجارة المنتهية بالتملك عن طريق الهبة؛

- الإجارة المنتهية بالتملك عن طريق البيع قبل انتهاء المدة بثمن يعادل باقي أقساط الإجارة: أن ملكية الأصل تنتقل إلى المستأجر بمجرد شرائه للأصل قبل انتهاء مدة الإجارة بثمن يعادل باقي أقساط الإجارة، ويتم إثبات الأصل بالقيمة النقدية المتوقعة تحقيقها وقت الشراء، وأي فرق بين هذه القيمة (القيمة النقدية المتوقعة تحقيقها وقت الشراء) وبين ثمن الشراء ببقية الأقساط فإنه يسجل لصالح الجهة التي تم الشراء من أموالها؛

- الإجارة المنتهية بالتملك عن طريق البيع التدريجي: حسب سياسة الاستهلاك التي يعتمد عليها المستأجر تستهلك الحصص المشتراة من الأصول المستأجرة.

1- معاملة البيع ثم الاستئجار: إذا ما نتج عن هذه المعاملة عقد إجارة منتهية بالتملك أي بيع الأصل ثم استئجاره من مشتريه بعقد إجارة منتهي بالتملك فإن البائع-المستأجر "يوزع مكاسب أو خسائر بيع الأصل على فترات الإجارة ويحسم نصيب الفترة من مصروفات الاستئجار".¹

2- معاملة التأجير من الباطن: يعالج المستأجر الأصل المؤجر في معاملة التأجير من الباطن، بنفس المعالجة المحاسبية في حالة كون المستأجر مؤجر.

بعد التطرق من وجهة نظر المستأجر إلى كيفية الاعتراف والقياس المحاسبي لعقد الإيجار التمويلي حسب مختلف المعايير المحاسبية الثلاث المتمثلة في معيار المحاسبة الدولي رقم (17) ومعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13)، وأيضا معيار المحاسبة الإسلامي رقم (08)، يمكن عرض أهم الاختلافات فيما بينها كما يلي:

- يعترف كل من المعيارين المحاسبين الدولي والأمريكي بعقود الإيجار التمويلي كأصول والتزامات في بيان المركز المالي للمستأجر وهذا بالقيمة العادلة أو القيمة الحالية للحد الأدنى من دفعات الإيجار أيهما أقل، على عكس المعيار المحاسبي الإسلامي الذي لا يعترف بالأصول المؤجرة إلا بعد انتقال ملكية الأصل إلى المستأجر وهذا حسب مختلف صور الإجارة المنتهية بالتملك، ويعترف بدفعات الإيجار كمصروف؛

¹ - المرجع نفسه، ص 302.

- رغم اتفاق المعيارين المحاسبين الدولي والأمريكي حول قياس عقود الإيجار التمويلي بالقيمة العادلة أو القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار، إلا أنهما اختلفا في معدل الخصم المستخدم لتحديد القيمة الحالية للحد الأدنى للدفعات الإيجارية، حيث وفقا للمعيار الدولي معدل الخصم المستخدم هو معدل الفائدة الضمني وهذا بشرط إذا كان بالإمكان تحديده عمليا، وإلا نستخدم معدل الاقتراض التراكمي للمستأجر، أما وفقا للمعيار الأمريكي معدل الخصم المستخدم هو معدل الاقتراض التراكمي للمستأجر ما لم يكن المستأجر على علم بمعدل الفائدة الضمني المستخدم من طرف المؤجر، وما لم يكن معدل الفائدة الضمني أقل من معدل الاقتراض التراكمي، وفي حالة توفر هذين الشرطين يتم استخدام معدل الفائدة الضمني في الخصم.

- التكاليف المباشرة الأولية للتعاقد وفقا للمعيار الإسلامي توزع على مدة العقد حسب الأساس المتبع في توزيع مصروفات الإجارة إذا كانت ذات أهمية نسبية، أما إذا لم تكن ذات أهمية نسبية فإنها تثبت كمصروفات للفترة المالية التي تم فيها التعاقد، في حين أنه يجب إضافة هذه التكاليف إلى المبلغ المعترف به كأصل وهذا وفقا لمعيار المحاسبة الدولي، أما معيار المحاسبة الأمريكي لم يتطرق لهذه التكاليف؛

- التكاليف التنفيذية (التأمين، والصيانة) وفقا لمعيار المحاسبة الإسلامي يتم إثباتها كمصروفات في الفترة المالية التي حدثت فيها، وهذا في حالة ما إذا نص عقد الإجارة على تحمل المستأجر لهذه المصاريف، أما وفقا للمعيارين المحاسبين الدولي والأمريكي فإنه يتم استثناء هذه التكاليف من الحد الأدنى من دفعات الإيجار.

- اتفقا المعيارين المحاسبين الدولي والأمريكي على ضرورة تقسيم دفعات الإيجار إلى شقين شق خاص بتسديد جزء من أصل الالتزام وشق خاص بأعباء التمويل (فائدة التمويل)، وفيما يخص هذه الأخيرة يجب أن توزع على فترات منتظمة خلال مدة العقد، بحيث ينتج عن عملية التوزيع سعر فائدة دوري ثابت على الرصيد المتبقي من الالتزام خلال كل فترة، وهذا بتطبيق طريقة الفائدة الفعالة وفقا لمعيار المحاسبة الأمريكي، على عكس معيار المحاسبة الدولي الذي لم يحدد الطريقة المستخدمة، أما معيار المحاسبة الإسلامي فلم يتطرق إلى تقسيم دفعات الإيجار؛

- وفقا للمعيارين المحاسبين الدولي والأمريكي يجب أن تكون سياسة الاستهلاك للأصول المؤجرة القابلة للاستهلاك متفقة مع السياسة الخاصة بالأصول المملوكة القابلة للاستهلاك، وهذا إذا ما توفر تأكيد معقول بأن ملكية الأصل ستنتقل في نهاية عقد الإيجار إلى المستأجر، أي توفر المعيارين الأولين من معايير تصنيف عقد الإيجار التمويلي المتمثلين في شرط انتقال ملكية الأصل إلى المستأجر أو شرط الخيار في شراء الأصل بسعر يقل عن القيمة العادلة للأصل في نهاية العقد، وإذا لم يتوفر هذا التأكيد المعقول فإنه يجب استهلاك الأصل بالكامل على مدى مدة العقد

أو عمره الإنتاجي، أيهما أقصر هذا بالنسبة لمعيار المحاسبة الدولي، أما وفقا لمعيار المحاسبة الأمريكي يتم استهلاك الأصل المؤجر على أساس مدة الإيجار، أما معيار المحاسبة الإسلامي وعلى اعتبار أن الأصل المؤجر لا يعترف به كأصل إلا بعد انتقال ملكيته إلى المستأجر وهذا حسب مختلف صور الاجارة المنتهية بالتمليك، يجب تطبيق نفس سياسة الاستهلاك التي ينتهجها المستأجر؛

- عالج المعيار المحاسبي الأمريكي كل من حالات التغيير في أحكام عقد الإيجار، أو تحديد أو تمديد مدة التأجير الحالي، حيث يجب تعديل الرصيد الحالي للأصل والالتزام بمبلغ يساوي الفرق بين القيمة الحالية لدفعات الإيجار الدنيا المستقبلية بموجب الاتفاق المعدل أو الجديد والرصيد الحالي من الالتزام، ويتم استخدام سعر الفائدة المستخدم في بداية عقد الإيجار في حساب القيمة الحالية لدفعات الإيجار الدنيا المستقبلية، وهذا إذا توفرت الشروط التالية المتمثلة في أن التغيير في أحكام الإيجار التمويلي إما لا يؤدي إلى عقد جديد، أو يؤدي إلى عقد إيجار جديد يتم تصنيفه كإيجار رأسمالي، أو التجديد والتمديد يجعل كل من غرامة عدم التجديد والضمان الخاص بالقيمة المتبقية غير قابلتين للتنفيذ، أو التجديد والتمديد لا يجعل من غرامة عدم التجديد والضمان الخاص بالقيمة المتبقية غير قابلتين للتنفيذ والتي تؤدي إلى عقد إيجار تمويلي، في حين المعيارين المحاسبين الدولي والإسلامي لم يتطرقا إلى هذه الحالات؛

- وفقا لمعيار المحاسبة الأمريكي يتم المحاسبة عن إنهاء عقد الإيجار التمويلي قبل انتهاء مدة الإيجار بإزالة الأصل والالتزام، مع الاعتراف بأي مكاسب أو خسائر ناتجة عن الفرق، في حين أن معيار المحاسبة الدولي لم يتطرق إلى هذه الحالة، أما معيار المحاسبة الإسلامي فقد تطرق إلى انتهاء عقد الإيجار التمويلي قبل التملك بانتهاء الانتفاع بالأصل لعدم صلاحية الأصل، وهذا لسبب لا يرجع للمستأجر، حيث إذا ما كانت أقساط الإجارة التي تم دفعها للمستأجر أكثر من أجرة المثل (الأجرة العادلة)، فإنه يتم الاعتراف بالفرق بين الأجرتين في دفاتر المستأجر كدعم على المؤجر ويتم اثباته في قائمة الدخل؛

- اتفاق معايير المحاسبة الثلاثة على ضرورة تأجيل أي فائض من العائدات التي تتجاوز القيمة المسجلة إذا ما نتج عن عملية البيع وإعادة الإيجار عقد إيجار تمويلي، وتم الاختلاف في إطفاء هذا الفائض، حيث وفقا لمعيار المحاسبة الدولي ومعيار المحاسبة الإسلامي يتم إطفاء هذا الفائض خلال مدة عقد الإيجار، بينما وفقا لمعيار المحاسبة الأمريكي فإنه يتم إطفائه بما يتناسب مع استهلاك الأصل المؤجر هذا من جهة، ومن جهة أخرى تتم نفس المعالجة المحاسبية للخسائر الناتجة عن عملية بيع الأصل وهذا وفقا لمعيار المحاسبة الأمريكي والإسلامي، في حين أن معيار المحاسبة الدولي لم يتطرق للمعالجة المحاسبية للخسائر.

- ذكر معيار المحاسبة الأمريكي بعض الشروط التي إذا ما توفرت تستثنى الأرباح والخسائر الناتجة عن عملية البيع من هذه المعالجة والمتمثلة في أن المستأجر (البائع) يحتفظ بجزء أكبر من الجزء البسيط من استخدام الأصل، وجزء أقل من الشكل الجوهري من استخدام الأصل (أي إذا كانت القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار أكبر من 10% من القيمة العادلة للأصل وأصغر من 90% من القيمة العادلة للأصل) من خلال إعادة التأجير، أو يتم الاحتفاظ فقط بجزء بسيط من حق استخدام الأصل (أي إذا كانت القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار أقل من 10% من القيمة العادلة للأصل)، أو إذا كانت القيمة العادلة في تاريخ المعاملة أقل من تكلفتها غير المستهلكة؛
- معيار المحاسبة الأمريكي تطرق للمعالجة المحاسبية لمعاملة البيع وإعادة الإيجار للعقارات، وهذه الحالة لم يتطرق إليها كل من المعيارين المحاسبين الدولي والإسلامي؛
- تطرق معيار المحاسبة الأمريكي والمعيار المحاسبي الإسلامي للمعالجة المحاسبية لمعاملة التأجير من الباطن، في حين معيار المحاسبة الدولي لم يتطرق إلى هذه الحالة، إضافة إلى أن كل من المعيارين المحاسبين الأمريكي والإسلامي تطرقا لمعاملة التأجير من الباطن، إلا أنهما اختلفا في طريقة المعالجة المحاسبية لها.

المطلب الثالث: الإفصاح المحاسبي عن عقد للإيجار التمويلي

- المستأجر وبغرض الإفصاح عن قوائم مالية ذات مصداقية تعكس الواقع الاقتصادي بالنسبة لعمليات الإيجار التمويلي، فإنه يتطلب عليه إجراء الإفصاحات التالية عن عقود الإيجار التمويلي، وذلك وفقا للمعيار المحاسبي الدولي رقم (17)، والمعيار المحاسبي الأمريكي رقم (13)، والمعيار المحاسبي الإسلامي رقم (08) وهذا كما يلي:
- أولاً: الإفصاح وفقا لمعيار المحاسبة الدولي رقم (17):** تتمثل متطلبات الإفصاح بالنسبة لعقود الإيجار التمويلي في القوائم المالية من وجهة نظر المستأجر فيما يلي:¹
- لكل فئة من الأصول الإفصاح عن صافي القيمة المرحلة في نهاية فترة إعداد التقارير؛
 - مطابقة بين إجمالي الحد الأدنى من دفعات الإيجار في نهاية فترة إعداد التقارير وقيمتها الحالية، علاوة على ذلك يجب على المشروع أن يفصح عن إجمالي الحد الأدنى من دفعات الإيجار في فترة إعداد التقارير وقيمتها الحالية لكل فترة من الفترات التالية:

1- فترة لا تزيد عن سنة واحدة؛

2- فترة لا تزيد عن سنة واحدة ولا تتعدى خمس سنوات؛

1 - مؤسسة المعايير لإعداد التقارير المالية، مرجع سابق، ص 701.

3- فترة تزيد عن خمس سنوات؛

- الإيجارات المحتملة المعترف بها في الدخل للفترة؛

- إجمالي الحد الأدنى من دفعات الإيجار من الباطن المستقبلية التي يتوقع استلامها في نهاية فترة إعداد التقارير بموجب عقود إيجار من الباطن غير قابلة للإلغاء؛

- وصف عام لترتيبات الإيجار الهامة للمستأجر بما في ذلك ما يلي على سبيل المثال لا الحصر:

1- الأساس الذي يتم بموجبه تحديد دفعات الإيجار المحتملة؛

2- وجود شروط خيارات التجديد أو الشراء وشرط الزيادة؛

3- القيود المفروضة بموجب ترتيبات الإيجار مثل القيود الخاصة بأرباح الأسهم والدين الإضافي وإجراء تأجيلات أخرى.

ثانياً: الإفصاح وفقاً لمعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13): وفقاً لمتطلبات الإفصاح الخاصة بمعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13) والمتعلقة بعقود الإيجار التمويلي، فإنه من وجهة نظر المستأجر يتم الإفصاح في القوائم المالية أو في الهوامش عما يلي:¹

- القيمة الاجمالية للأصول في تاريخ آخر كل ميزانية مجمعة حسب طبيعتها أو وظيفتها. ويمكن دمج المعلومات مع معلومات مقارنة عن الأصول المملوكة؛

- مدفوعات الإيجار الصافية في المستقبل في تاريخ آخر ميزانية، في صورة مجملة ولكن من السنوات المالية الخمس التالية، والتخفيضات الخاصة بالتكاليف التنفيذية التي تتضمنها مدفوعات الإيجار والخاصة بمقدار الفائدة المحتسبة اللازمة لتخفيض مدفوعات الإيجار لقيمتها الحالية؛

- جملة الإيجارات التي سيتم تحصيلها في المستقبل من عمليات التأجير من الباطن غير القابلة للإلغاء في تاريخ آخر ميزانية.

- إجمالي الإيجارات المحتملة التي تلحق فعلاً لكل الفترة التي يتم تقديم بيان الدخل.²

- وصف عام لترتيبات الإيجار لها بما في ذلك، ولكن ليس على سبيل الحصر، كل ما يلي:³

أ. الأساس الذي يتم تحديد دفعات الإيجار الطارئة؛

1 - دونالد كيسو وجيري وجانت، مرجع سابق، ص 1157.

2 - <https://asc.fasb.org/section&trid=2209060>

3 - Ernst and Young, Op.Cit, P 117.

ب. وجود وشروط خيارات التجديد أو الشراء وشرط الزيادة؛

ج. القيود التي تفرضها عقود الإيجار، مثل تلك الخاصة بأرباح الأسهم والدين الإضافي، ومزيد من التأجير.

ثالثاً: الإفصاح وفقاً لمعيار المحاسبة الإسلامي رقم (08): وفقاً لمعيار المحاسبة الإسلامي رقم (08)، ومع مراعاة متطلبات الإفصاح الخاصة بمعيار المحاسبة الإسلامي رقم (01) يتم الإفصاح "في الايضاحات حول القوائم المالية عن اية ارتباطات متعلقة بعمليات الاجارة المنتهية بالتمليك التي حدثت قبل تاريخ قائمة المركز المالي للفترة المالية الحالية ولم تبدأ الاجارة الا في الفترة المالية التالية".¹

من خلال ما سبق يتضح أن هناك اتفاق بين معيار المحاسبة الدولي رقم (17)، ومعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13) في متطلبات الإفصاح الخاصة بعقود الإيجار التمويلي، ما عدا أن:

– معيار المحاسبة الدولي رقم (17) نص على الإفصاح عن إجمالي الحد الأدنى من دفعات الإيجار إضافة إلى قيمتها الحالية لكل فترة من الفترات التالية:

– فترة لا تزيد عن سنة واحدة؛

– فترة لا تزيد عن سنة واحدة ولا تتعدى خمس سنوات؛

– فترة تزيد عن خمس سنوات؛

– بينما نص المعيار الأمريكي على الإفصاح عن إجمالي الحد الأدنى للسنوات الخمس دون الإفصاح عن القيمة الحالية لها، كما أنه لم يذكر الفترة التي تزيد عن خمس سنوات.

1 - هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، مرجع سابق، ص 303.

المبحث الثالث: محاسبة المؤجر عن الإيجار التمويلي وفق معايير المحاسبة الدولية والأمريكية والاسلامية.

بعد الوقوف على الممارسة المحاسبية للإيجار التمويلي في دفاتر المستأجر وفقا للمعيار المحاسبي الدولي رقم (17) هذا من جهة ومدى توافق هذه الأخيرة مع كل من القواعد والمعايير المحاسبية المعمول بها، وذلك وفقا لمعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13)، ومعيار المحاسبة الاسلامي رقم (08)، فقد تم التطرق في هذا المبحث إلى وجهة نظر المؤجر وهذا فيما يتعلق بالمعايير المعتمدة بالنسبة للمؤجر في تصنيف الإيجار التمويلي إضافة إلى القواعد المحاسبية التي تحكم القياس والافصاح المحاسبي عن عقود الإيجار التمويلي لدى المؤجر في ضوء كل من معيار المحاسبة الدولي رقم (17)، ومعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13)، والمعيار المحاسبي الإسلامي رقم (08).

المطلب الأول: تصنيف الإيجار التمويلي.

تصنف عقود الإيجار حسب مدى انتقال المخاطر والمنافع المتعلقة بملكية الأصل إلى المستأجر، ويتم تصنيف عقود الإيجار من وجهة نظر المؤجر وهذا وفقا لكل من معيار المحاسبة الدولي رقم (17)، ومعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13)، والمعيار المحاسبي الإسلامي رقم (08) كما يلي:

أولاً: التصنيف وفقا لمعيار المحاسبة الدولي رقم (17): وفقا لهذا المعيار يتم الاعتماد في تصنيف عقد الإيجار على أنه عقد إيجار تمويلي على جوهر العملية وليس على شكل القانوني للعقد، والمعايير المعتمدة في تصنيف عقد الإيجار التمويلي من وجهة نظر المؤجر، والتي سواء توفر شرط منها أو توفرت مجتمعة تتمثل فيما يلي:¹

- العقد الذي تنتقل بموجبه ملكية الأصل إلى المستأجر في نهاية مدة عقد الإيجار؛
- عندما يكون للمستأجر حق شراء الأصل بسعر يتوقع أن يكون أقل إلى حد كاف من القيمة العادلة للأصل في التاريخ الذي يمكن فيه ممارسة حق الخيار، بحيث يكون من المؤكد بشكل معقول عند بدء عقد الإيجار أن المستأجر سيمارس هذا الحق؛
- عندما تكون مدة عقد الإيجار تغطي الجزء الرئيسي من العمر الاقتصادي للأصل حتى وإن لم يتم تحويل حق الملكية؛
- إذا بلغت عند بدء عقد الإيجار القيمة الحالية للحد الأدنى من دفعات الإيجار فعليا على الأقل كامل القيمة العادلة للأصل المؤجر؛

1 - غانم شطاط، مرجع سابق، ص 98.

- إذا كانت الأصول المؤجرة ذات طبيعة خاصة بحيث يمكن للمستأجر فقط استخدامها بدون إجراء تعديلات رئيسية.

فيما يلي المؤشرات على الحالات التي تستطيع كذلك فردياً أو جماعياً أن تؤدي إلى تصنيف عقد الإيجار على أنه عقد إيجار تمويلي:

- إذا استطاع المستأجر إلغاء عقد الإيجار وتحمل المستأجر خسائر المؤجر المتعلقة بالإلغاء؛
- إذا تحمل المستأجر المكاسب أو الخسائر من التقلبات في القيمة العادلة للأصل المتبقي (على سبيل المثال على شكل رديات إيجار مساوية لمعظم عوائد المبيعات في نهاية عقد الإيجار)؛
- إذا كان للمستأجر القدرة على الاستمرار في الاستئجار لفترة ثانوية بإيجار أقل إلى حد كبير من الإيجار السائد في السوق.

عدم توفر أي معيار من المعايير السابقة يتم تصنيف عقد الإيجار على أنه تشغيلي، يتضح أن معايير التصنيف المعتمدة من طرف المؤجر هي نفسها المعتمدة من طرف المستأجر، أي أن معيار المحاسبة الدولي (IAS17) لم يفرق بين معايير التصنيف من وجهة نظر كل من المستأجر والمؤجر، كذلك تجدر الإشارة أنه لا يوجد اختلاف أيضاً فيما يتعلق بالحالات الأخرى التي تم التطرق إليها سابقاً من وجهة نظر المستأجر، هذا فيما يتعلق بأي شروط أخرى تدل على أن المخاطر والمنافع المتعلقة بالملكية لم تنتقل بشكل جوهري للمستأجر هذا من جهة، ومن جهة أخرى الحالات الخاصة بالعقارات التي يجب الأخذ بها بعين الاعتبار في أغراض التصنيف والمتمثلة فيما يلي :

1- حالة عقار يتضمن على أراضي: عند تصنيف عقد إيجار الأراضي نأخذ بجميع معايير التصنيف ولكن مع مراعاة العمر الإنتاجي لهذه الأراضي باعتباره غير محدد.

2- حالة عقد إيجار يتضمن على الأراضي والمباني: يتم تصنيف كل عنصر بشكل منفصل، مع الأخذ بعين الاعتبار حالة واحدة فقط، والتي على أساسها يتم معاملة الأراضي والمباني كوحدة واحدة والتي يكون فيها الاعتراف الأولي بمبلغ عنصر الأراضي غير مهم، في هذه الحالة يعتبر العمر الاقتصادي للأراضي هو نفسه العمر الاقتصادي للمباني.

ثانيا: التصنيف وفقا لمعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13): وفقا للمعيار المحاسبي الأمريكي رقم (13) يصنف عقد الإيجار إلى عقد إيجار بيعي أو عقد إيجار تمويلي مباشر، أو عقد إيجار ممول برافعة، إذا توافر معيار واحد أو أكثر من المعايير التالية:¹

أ. المجموعة الأولى:

- أن ينص العقد على نقل ملكية الأصل إلى المستأجر في نهاية مدة العقد؛
- أن يكون للمستأجر الخيار لشراء الأصل بسعر تفاوضي (Bargaining purchase option) ويتوقع أن يكون هذا السعر أقل من القيمة السوقية للأصل؛

- أن تغطي مدة عقد الإيجار 75% على الأقل من العمر الإنتاجي للأصل؛

- أن تكون القيمة الحالية للحد الأدنى للدفعات مساوية أو تزيد عن 90% من القيمة السوقية للأصل؛

ب. المجموعة الثانية: يجب أن تتوفر كلا المعيارين التاليين:

- إمكانية التنبؤ بمقدرة المستأجر على دفع الالتزامات الناشئة عن عقد الإيجار بدرجة معقولة من الصحة؛

- عدم وجود شك في احتمال حدوث أي مصروف مستقبلا يتحمل عبئه المؤجر خلال فترة العقد (يعني هذا افتراض أن المؤجر قد انتهى من تنفيذ التزاماته التعاقدية).

عقد الإيجار الذي لا يستوفي أي من المعايير السابقة الذكر يتم تصنيفه من وجهة نظر المؤجر على أنه عقد إيجار تشغيلي، وكذلك لا يمكن استخدام المعيارين الثالث والرابع ألا وهما معيار مدة العقد ومعيار القيمة الحالية للحد الأدنى للدفعات الإيجار، وهذا عندما تكون بداية مدة الإيجار في الربع الأخير (أي 25%) من إجمالي العمر الاقتصادي المقدر للأصل، وتجدر الإشارة إلى أنه عندما يشمل عقد الإيجار على عقارات يجب مراعاة في التصنيف ما يلي:²

1- حالة عقارات تتضمن على أراضي فقط: إذا كان عقد الإيجار يتضمن أراضي فقط لا يتم الاعتماد على

المعيارين الثالث والرابع من المجموعة الأولى من معايير التصنيف وتميز بين ثلاث حالات تتمثل فيما يلي:

- إذا كان عقد الإيجار يؤدي إلى تحقيق ربح (أو خسارة) بالنسبة للبائع أو المصنع، وتم استيفاء المعيار الأول المعتمد لأغراض التصنيف يعتبر هذا العقد إيجار بيعي؛

- إذا لم يؤدي عقد الإيجار إلى تحقيق ربح (أو خسارة) سواء للبائع أو المصنع، وتم استيفاء المعيار الأول وكلا المعيارين في المجموعة الثانية في هذه الحالة يعتبر عقد إيجار تمويلي مباشر أو عقد إيجار ممول برافعة؛

1 - جمعة خليفة الحاسي وآخرون، المحاسبة المتوسطة، الطبعة الرابعة، دار الكتب الوطنية، بنغازي، ليبيا، 2006، ص 700.

2 - FASB, Op.Cit, P-P 15-17.

- إذا لم يؤدي عقد الإيجار إلى تحقيق ربح (أو خسارة) سواء للبائع أو المصنع وتم استيفاء المعيار الثاني وكلا المعيارين في المجموعة الثانية، في هذه الحالة يعتبر عقد إيجار تمويلي مباشر، وعقد إيجار ممول برافعة، أو عقد إيجار تشغيلي؛
- إذا لم يتم استيفاء كلا المعيارين في المجموعة الثانية يصنف عقد الإيجار في هذه الحالة كإيجار تشغيلي؛

2- حالة عقارات تتضمن على أراضي ومباني: في هذه الحالة نميز بين جزئين:

أ. الجزء الأول: حالة وجود المعيارين الأولين فقط، ونميز بين حالتين أيضاً:

- حالة توفر المعيار الأول فقط: تندرج تحت هذه الحالة ثلاث حالات أخرى تتمثل فيما يلي:
- إذا كان عقد الإيجار يؤدي إلى تحقيق ربح (أو خسارة) بالنسبة للبائع أو المصنع يعتبر هذا العقد إيجار بيعي، ويتم معاملة هذا العقد كوحدة واحدة؛
- إذا لم يؤدي عقد الإيجار إلى تحقيق ربح (أو خسارة) سواء للبائع أو المصنع، وتم استيفاء كلا المعيارين من المجموعة الثانية في هذه الحالة يعتبر عقد إيجار تمويلي مباشر، أو عقد إيجار ممول برافعة؛
- إذا لم يؤدي عقد الإيجار إلى تحقيق ربح (أو خسارة) سواء للبائع أو المصنع، ولم يتم استيفاء معايير المجموعة الثانية معاً، فإنه يصنف عقد الإيجار كإيجار تشغيلي؛

- حالة توفر المعيار الثاني فقط: تندرج تحت هذه الحالة ثلاث حالات أخرى تتمثل فيما يلي:

- إذا كان عقد الإيجار يؤدي إلى تحقيق ربح (أو خسارة) بالنسبة للبائع أو المصنع، يعتبر هذا العقد إيجار تشغيلي؛
- إذا لم يؤدي عقد الإيجار إلى تحقيق ربح (أو خسارة) سواء للبائع أو المصنع، وتم استيفاء معياري المجموعة الثانية معاً في هذه الحالة يعتبر عقد الإيجار عقد إيجار تمويلي مباشر، أو عقد إيجار ممول برافعة؛
- إذا لم يؤدي عقد الإيجار إلى تحقيق ربح (أو خسارة) سواء للبائع أو المصنع، ولم يتم استيفاء معايير المجموعة الثانية معاً، في هذه الحالة يعتبر إيجار تشغيلي؛

ب. الجزء الثاني: حالة عدم وجود المعيارين الأولين نميز بين ما يلي:

- إذا كانت القيمة العادلة للأراضي أقل من 25% من إجمالي القيمة العادلة للأصل، كل من عنصري الأراضي والمباني يتم معاملتها لغرض التصنيف كوحدة واحدة، حيث إذا توفر المعيار الثالث أو المعيار الرابع من معايير المجموعة الأولى وكلا المعيارين من المجموعة الثانية، فإنه يصنف عقد الإيجار كإيجار تمويلي مباشر أو ممول برافعة أو إيجار تشغيلي، وفي حالة عدم توفر المعيار الثالث أو المعيار الرابع أو كلا المعيارين من المجموعة الثانية معاً، فإنه يصنف كإيجار تشغيلي؛

- إذا كانت القيمة العادلة للأراضي مساوية لـ 25% أو أكثر من إجمالي القيمة العادلة للأصل، كل من عنصري الأراضي والمباني يتم معاملتها لغرض التصنيف بشكل منفصل، حيث إذا توفر المعيارين الثالث أو الرابع من معايير المجموعة الأولى، أو كلا المعيارين من معايير المجموعة الثانية، فإنه يتم تصنيف المباني كإيجار تمويلي مباشر، وإيجار ممول برافعة، أو إيجار تشغيلي، والأراضي تصنف كإيجار تشغيلي، وفي حالة عدم توفر المعيار الثالث أو المعيار الرابع أو المعيارين من معايير المجموعة الثانية، فإنه يتم تصنيف كل من الأراضي والمباني كإيجار تشغيلي؛

3- حالة عقارات تتضمن جزء من مبنى: في حالة عقد الإيجار الذي يتضمن جزء من مبنى فقط وفي حالة ما إذا كانت التكلفة (أو القيمة الدفترية)، والقيمة العادلة لها لا يمكن تحديدها بشكل موضوعي، ينبغي على المؤجر تصنيف عقد الإيجار كإيجار تشغيلي، وفي حالة العكس يتم التصنيف اعتماداً على نفس طريقة تصنيف العقارات التي تشمل على كل من الأراضي والمباني معاً؛

4- حالة عقارات تشمل أيضاً على معدات: تعامل المعدات بشكل منفصل لأغراض تطبيق المعايير المعتمدة في تصنيف عقد الإيجار.

ثالثاً: التصنيف وفقاً لمعيار المحاسبة الإسلامية رقم (17): يعبر عن مصطلح الإيجار التمويلي من وجهة نظر المؤجر وفق المعيار المحاسبي الإسلامي رقم (08) أيضاً بمصطلح الإجارة المنتهية بالتملك، حيث يعتمد المعيار الإسلامي في التصنيف سواء من وجهة نظر المؤجر والمستأجر على وجود وعد مسبق بالتملك، حيث نميز بين الحالات التالية للتملك:

- إجارة منتهية بالتملك عن طريق الهبة؛
- إجارة منتهية بالتملك عن طريق البيع بثمن رمزي أو غير رمزي يحدد في العقد؛
- إجارة منتهية بالتملك عن طريق البيع قبل انتهاء مدة عقد الإجارة بثمن يعادل باقي أقساط الإجارة؛
- إجارة منتهية بالتملك عن طريق البيع التدريجي.

يتضح مما سبق أن معيار المحاسبة الإسلامية يعتمد على معيار واحد فقط في التصنيف سواء من وجهة نظر المؤجر أو المستأجر ألا وهو معيار الوعد بالتملك، مع الأخذ بعين الاعتبار نفس الحالات السابقة الذكر وهذا من وجهة نظر المستأجر، أما الحالات التي يجب الأخذ بها بعين الاعتبار في تملك الأصل ألا وهي التملك إما عن طريق الهبة أو البيع سواء بثمن رمزي أو غير رمزي، إضافة إلى التملك عن طريق كل من البيع قبل انتهاء مدة العقد الإجارة بثمن يعادل باقي الأقساط المتبقية، أو بالبيع التدريجي.

من خلال عرض مختلف الأسس المعتمدة لتصنيف عقد الإيجار التمويلي من وجهة نظر المؤجر، وهذا وفقاً لمختلف المعايير المحاسبية السابقة الذكر يمكن إبراز من خلال المقارنة أهم الاختلافات في أغراض التصنيف بين هذه المعايير وهذا حسب كل فكر محاسبي يعتمد عليه كل معيار محاسبي، والتي لا تختلف عن وجهة نظر المستأجر إلا في الأمور التالية:

- المعايير المعتمدة في أغراض التصنيف وفقاً لمعيار المحاسبة الدولي أكبر منها في معيار المحاسبة الأمريكي. وفقاً لمعيار المحاسبة الأمريكي رغم الاتفاق من وجهة كل من المستأجر والمؤجر في المعايير الأربعة الأولى إلا أن هذا الأخير أضاف معيارين إضافيين مقارنة بوجهة نظر المستأجر هذا من جهة، ومن جهة أخرى هذين المعيارين الإضافيين لم يعتمدهما معيار المحاسبة الدولي؛

- وفقاً لمعيار المحاسبة الدولي يصنف عقد الإيجار من وجهة نظر المؤجر في حالة استيفاء أي معيار من معايير التصنيف كإيجار تمويلي، بينما يصنف وفقاً لمعيار المحاسبة الأمريكي إلى ثلاث أنواع وهي إيجار تمويلي مباشر، وإيجار ممول برافعة، أو إيجار بيعي، حيث رغم أن معيار المحاسبة الدولي لم يذكر الأنواع الأخرى من الإيجار إلا أنه يعتبرها كلها تدخل ضمن الإيجار التمويلي؛

- يتم تصنيف العقارات التي تتضمن أراضي فقط وفقاً لمعيار المحاسبة الدولي بالاعتماد على المعيارين الأولين فقط على عكس معيار المحاسبة الأمريكي الذي يعتمد إضافة إلى المعيارين الأولين على كلا المعيارين من المجموعة الثانية من معايير التصنيف، ألا وهما معيار إمكانية التنبؤ بمقدرة المستأجر على دفع الالتزامات الناشئة عن عقد الإيجار بدرجة معقولة من الصحة، ومعيار عدم وجود شك في احتمال حدوث أي مصروف مستقبلي يتحمل عبأه المؤجر خلال فترة العقد.

- هناك اختلاف فيما يتعلق بطريقة التصنيف الخاصة بالعقارات التي تتضمن كل من الأراضي والمباني، حيث نص المعيار المحاسبي الدولي أنه يمكن تصنيف معاملة الأراضي والمباني كوحدة واحدة لغرض التصنيف، وهذا في الحالة التي يكون فيها الاعتراف الأولي بمبلغ عنصر الأراضي غير مهم، في حين نص معيار المحاسبة الأمريكي أنه يمكن تصنيفها كوحدة واحدة في حالة إذا لم تتوفر المعيارين الأولين من معايير تصنيف عقد الإيجار كإيجار تمويلي مباشر، وإيجار ممول برافعة، أو إيجار بيعي، وعندما تكون القيمة العادلة للأراضي أقل من 25% من إجمالي القيمة العادلة للأصل (القيمة العادلة للأراضي + القيمة العادلة للمباني)، في هذه الحالة يعتبر العمر الاقتصادي المقدر للمباني بمثابة العمر الاقتصادي للأصل.

في الأخير يتم تلخيص معايير التصنيف المعتمدة من وجهة نظر المؤجر وهذا وفقا لكل من معايير المحاسبة الأمريكية والدولية، والإسلامية، والموضحة في الجدول التالي:

جدول رقم (3-3):

معايير التصنيف بالنسبة للمؤجر.

معايير التصنيف	معايير المحاسبة الدولي IAS 17	معايير المحاسبة الأمريكي Fas 13	معايير المحاسبة الإسلامي رقم 08
المعيار الأول	- أن ينص العقد على انتقال الأصل إلى المستأجر في نهاية مدة الإيجار.	- يطبق نفس المعيار.	
المعيار الثاني	- أن يكون للمستأجر الخيار في شراء الأصل بسعر يقل عن القيمة العادلة للأصل في نهاية العقد.	- يطبق نفس المعيار.	
المعيار الثالث	- أن تغطي مدة العقد الجزء الرئيسي من العمر الاقتصادي المقدر للأصل.	- أن تغطي مدة العقد 75% أو أكثر من العمر الاقتصادي المقدر للأصل، بحيث يطبق إلا في حالة ما إذا كان بداية مدة الإيجار لا تقع في الربع الأخير (أي 25%) من إجمالي العمر الاقتصادي المقدر للأصل.	
المعيار الرابع	- القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار في بداية العقد تساوي على الأقل كامل القيمة العادلة للأصل.	- القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار في بداية العقد تساوي أو أكثر من 90% من القيمة العادلة للأصل، بحيث يطبق إلا في حالة ما إذا كان بداية مدة الإيجار لا تقع في الربع الأخير (أي 25%) من إجمالي العمر الاقتصادي المقدر للأصل.	- الاعتماد على معيار واحد هو معيار الوعد بالتسليم.
المعيار الخامس	- إذا كانت الأصول المؤجرة ذات طبيعة خاصة بحيث يمكن للمستأجر فقط استخدامها بدون إجراء تعديلات رئيسية.		
المعيار السادس	- إذا استطاع المستأجر إلغاء عقد الإيجار وتحمل المستأجر خسائر المؤجر المتعلقة بالإلغاء.	- لا تطبق هذه المعايير، ولكن يتم الاعتماد على معيارين إضافيين، هذين الأخيرين لا يأخذ بهما معيار المحاسبة الدولي وهما: - إمكانية التنبؤ بدفع الإيجار؛ - إنهاء المؤجر لالتزاماته.	
المعيار السابع	- إذا تحمل المستأجر المكاسب أو الخسائر من التقلبات في القيمة العادلة للأصل المتبقي.		
المعيار الثامن	- إذا كان للمستأجر القدرة على الاستمرار في الاستئجار لفترة ثانوية بإيجار أقل إلى حد كبير من الإيجار السائد في السوق.		

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معيار المحاسبة الدولي (IAS17) والأمريكي (Fas 13) والإسلامي رقم (08).

المطلب الثاني: الاعتراف والقياس المحاسبي للإيجار التمويلي

المؤجر وبعد عملية التصنيف لعقد الإيجار لمعرفة نوعه نظراً لاختلاف المعالجة المحاسبية لكل نوع من أنواع عقد الإيجار، يقوم بعملية الاعتراف والقياس المحاسبي لعقد الإيجار التمويلي، والتي تتم وفقاً لمعيار المحاسبة الدولي رقم (17)، ومعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13)، ومعيار المحاسبة الإسلامي رقم (08) كما يلي:

أولاً: الاعتراف والقياس المحاسبي وفقاً لمعيار المحاسبة الدولي رقم (17): وفقاً لهذا المعيار فإنه من وجهة نظر المؤجر يتم الاعتراف بالأصول المؤجرة "بموجب عقد إيجار تمويلي في بيان المركز المالي وعرضها كذمم مدينة بمقدار مساوي لصافي الاستثمار في عقد الإيجار"،¹ أما بالنسبة للتكاليف المباشرة الأولية "فكثيراً ما يتحمل المؤجرون عند التفاوض والترتيب لعقد إيجار تكاليف مباشرة أولية مثل العمولات والرسوم القانونية، والتكاليف الداخلية المنسوبة مباشرة إلى التفاوض وترتيب عقد إيجار. ولا تشمل هذه التكاليف المصاريف غير المباشرة العامة مثل تلك التي يتم تكبدها من قبل فريق المبيعات والتسويق. بالنسبة لعقود الإيجار التمويلية غير تلك التي ترتبط بالمؤجرين من أصحاب المصانع أو التجار، يتم تضمين التكاليف المباشرة الأولية في القياس الأولي للذمم المدينة لعقد الإيجار التمويلي وتخفيض مبلغ الدخل المعترف به خلال مدة عقد الإيجار. ويتم تحديد سعر الفائدة الضمني في عقد الإيجار بطريقة يتم فيها تضمين التكاليف المباشرة الأولية تلقائياً في الذمم المدينة لعقد الإيجار التمويلي، وبالتالي لا تكون هناك حاجة لإضافتها بشكل منفصل. ويتم استثناء التكاليف المتكبدة من قبل المؤجرين من أصحاب المصانع أو التجار فيما يتعلق بمفاوضة وترتيب عقد الإيجار من صافي الاستثمار في عقد الإيجار ويتم الاعتراف بها كمصروف عندما يتم الاعتراف بربح البيع، والذي يعد طبيعياً بالنسبة لعقد الإيجار التمويلي في بدء مدة عقد الإيجار".²

بعد الاعتراف الأولي يتم الاعتراف من طرف المؤجر بالدخل التمويلي "بناءً على نمط يعكس نسبة عائد دوري ثابت على صافي الاستثمار في عقد الإيجار، يتم تقسيم المدفوعات بمقتضى الإيجار التمويلي للاستثمار الإجمالي، وذلك لتخفيض في المدين (المبلغ الأصلي)، وعنصر الدخل التمويلي. كما يتم تعديل توزيع الدخل خلال مدة عقد الإيجار وهذا في حالة ما إذا كان هناك أي مؤشر يدل على الانخفاض في تقديرات القيمة المتبقية غير المضمونة".³

فيما يخص عقود الإيجار التمويلي بالمؤجرين سواء كانوا مصنعين أو تجار فإنه يجب عليهم الاعتراف "بالربح أو الخسارة في الدخل للفترة حسب السياسة التي يتبعها المشروع للمبيعات المباشرة، وإذا عرضت أسعار فائدة منخفضة

1 - مؤسسة المعايير لإعداد التقارير المالية، مرجع سابق، ص 802.

2 - المرجع نفسه، ص 803.

3 - Abbas Ali Mirza and other, Op.Cit, P 122.

بشكل غير حقيقي يجب أن يقتصر ربح البيع على الربح الذي ينطبق لو أنه تم تقاضي سعر فائدة تجاري. يتم الاعتراف بالتكلفة التي يتكبدها المؤجرين من أصحاب المصانع أو التجار فيما يتعلق بمفاوضة وتنظيم عقد الإيجار كمصروف عند تحقيق ربح البيع. ينشأ عن عقد إيجار تمويلي لأصل من قبل صانع مؤجر أو تاجر مؤجر نوعان من الدخل الربح أو الخسارة المعادلة للربح أو الخسارة الناتجتين من بيع مباشر لأصل المؤجر بأسعار البيع العادية، مما يعكس أي خصم على الكمية أو خصم تجاري منطبق؛ ودخل التمويل على مدى مدة عقد الإيجار. يمثل إيراد المبيعات الذي يسجله المؤجر سواء كان صانعاً أو تاجراً عند بدء عقد الإيجار القيمة العادلة لأصل المؤجر، أو إذا كان أقل من ذلك القيمة الحالية للحد الأدنى من الدفعات المستحقة للمؤجر محسوبة على أساس سعر فائدة تجاري. تكون تكلفة البيع المعترف بها عند بدء مدة عقد الإيجار هي التكلفة أو المبلغ المرحل إذا كان مختلفاً عن ذلك للممتلكات المؤجرة ناقصاً القيمة الحالية المتبقية غير المضمونة، والفرق بين إيراد المبيعات وتكلفة البيع هو ربح البيع المعترف به حسب السياسة التي يتبعها المشروع".¹ يمكن تلخيص كل ما سبق من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (3-4):

الاعتراف والقياس بعقد الإيجار التمويلي في دفاتر للمؤجر.

البيان	المؤجر غير الصانع وغير التاجر	المؤجر الصانع والتاجر
الاعتراف الأولي	الاعتراف بالأصل المؤجر في بيان المركز المالي كذمم مدينة.	
القياس الأولي	تقاس بصافي الاستثمار المعبر عنه بالقيمة الحالية لإجمالي الاستثمار مخضومة بمعدل الفائدة الضمني.	
التكاليف المباشرة الأولية	تدرج في القياس الأولي للذمم المدينة.	الاعتراف بها كمصروف عندما يتم الاعتراف بربح البيع.
الاعتراف اللاحق	- الدخل التمويلي: يتم الاعتراف به على أساس نمط يعكس عائداً دورياً ثابتاً على صافي استثمار المؤجر. - الربح والخسارة من المبيعات: لا توجد لتساوي سعر بيع الأصل مع تكلفته.	- الدخل التمويلي: يتم الاعتراف به على أساس نمط يعكس عائداً دورياً ثابتاً على صافي استثمار المؤجر. - الربح والخسارة من المبيعات: الاعتراف بها في الدخل للفترة حسب السياسة التي يتبعها المشروع للمبيعات المباشرة. - إيراد المبيعات: القيمة الأقل بين القيمة العادلة للأصل المؤجر، والقيمة الحالية من الدفعات المستحقة للمؤجر مخضومة بسعر الفائدة التجاري.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معيار المحاسبة الدولي (IAS17).

1 - مؤسسة المعايير لإعداد التقارير المالية، مرجع سابق، صص 803-804.

ثانيا: الاعتراف والقياس المحاسبي وفقا لمعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13): بعد أن يقوم المؤجر بالتصنيف المحاسبي لعقود الإيجار، تأتي عملية القياس والاعتراف المحاسبي لمختلف العقود التي تنتج عن عملية التصنيف والمتمثلة فيما يلي:

1- عقد الإيجار البيعي: هو ذلك العقد الذي يحقق للمؤجر سواء الصانع أو التاجر ربح أو خسارة باعتباره وسيلة تمويلية لمنتجاتهم، وهذا النوع يحقق نوعين من الإيرادات هما "الربح الإجمالي من عملية البيع، والفوائد المكتسبة من الإيجارات المستحقة".¹

يعترف المؤجر في عقد الإيجار البيعي الذي لا يحتوي على العقارات "بالاستثمار الإجمالي في عقد الإيجار، والدخل غير المكتسب، وسعر البيع. والتكلفة أو القيمة الدفترية للأصول المؤجرة إذا كانت مختلفة، إضافة إلى أي تكاليف مباشرة أولية ناقص القيمة الحالية للقيمة المتبقية غير المضمونة المستحقة لصالح المؤجر، تخصم من الإيرادات في نفس الفترة. يتم قياس الاستثمار الإجمالي من طرف المؤجر بمجموع المبالغ المتمثلة في مبلغ الحد الأدنى لصافي مدفوعات الإيجار من المبالغ المتعلقة بالتكاليف تنفيذية (مثل الصيانة والضرائب، والتأمين) إن وجدت، بما في ذلك أي ربح في هذا الشأن، ومبلغ القيمة المتبقية غير المضمونة المستحقة لصالح المؤجر، يجب ألا تتجاوز القيمة المتبقية المقدرة والمستخدم لحساب هذا المبلغ عن المبلغ المقدر في بداية عقد الإيجار، فيما عدا إذا تضمن عقد الإيجار (أو الالتزام، إذا في وقت سابق) حكما لتصعيد دفعات الإيجار الدنيا إما لزيادة في البناء أو تكلفة شراء الأصول المؤجرة، أو زيادات في قدر آخر من حيث التكلفة أو القيمة (مثل مستويات الأسعار العامة) خلال البناء أو فترة ما قبل الاستحواذ، وتأثير أي زيادات قد طرأت على تحديد القيمة المتبقية المقدرة للأصل المؤجر في بداية عقد الإيجار".²

يتم قياس صافي الاستثمار من طرف المؤجر بالفرق بين إجمالي الاستثمار في عقد الإيجار ودخل التمويل غير المكتسب، حيث أن دخل التمويل غير المكتسب بدوره يقاس "بالفرق بين إجمالي الاستثمار والقيمة الحالية للعنصرين الذين يتكون منهما إجمالي الاستثمار، ومعدل الخصم المستعمل هو معدل الفائدة الضمني. القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار المحسوبة بسعر الفائدة الضمني تسجل كسعر للبيع من طرف المؤجر".³

يجب على المؤجر استهلاك "دخل التمويل غير المكتسب على مدى مدة عقد الإيجار لإنتاج معدل عائد دوري ثابت على صافي الاستثمار في عقد الإيجار (طريقة الفائدة الفعالة) بالنسبة لعقد الإيجار البيعي. إذا ما احتوى

¹ - Steven M. Bragg, Op.Cit, P 816.

² - Ernst and Young, Op.Cit, P 119.

³ - <https://asc.fasb.org/link&sourceid=SL2289858-112730&objid=77895730>

عقد الإيجار البيعي على قيمة متبقية مضمونة، أو عقوبة الإنهاء لعدم تجديد عقد الإيجار في نهاية مدة الإيجار، هذه الطريقة من الاستهلاك سينتج عنها رصيد الحد الأدنى لدفعات الإيجار المستحقة في نهاية مدة الإيجار مساوي لمبلغ الضمان الخاص بالقيمة المتبقية أو مبلغ عقوبة الإنهاء في ذلك التاريخ".¹

2- **عقد الإيجار التمويلي المباشر:** في هذا النوع من عقد الإيجار يجب على المؤجر الاعتراف بكل من "الاستثمار الإجمالي في عقد الإيجار، والدخل غير المكتسب، كما أن صافي استثمار المؤجر في عقد الإيجار التمويلي المباشر يتكون من الاستثمار الإجمالي، بالإضافة إلى أي تكاليف مباشرة أولية غير مستهلكة ناقص الدخل غير المكتسب".² وفقا لعقد الإيجار التمويلي يتم إطفاء "دخل التمويل غير المكتسب والتكاليف المباشرة الأولية على مدى مدة عقد الإيجار لإنتاج معدل فائدة فعال ثابت على صافي الاستثمار في عقد الإيجار".³

على المؤجر في حالة كل من عقد الإيجار البيعي أو عقد الإيجار التمويلي المباشر، أن يقوم بعملية مراجعة للقيمة المتبقية المقدرة وذلك سنويا، حيث في حالة ما إذا كان هناك انخفاض في "تقدير القيمة المتبقية فإنه يجب إعادة النظر في المحاسبة عن عملية الاستئجار في ضوء التقدير الجديد، حيث أن هذا الانخفاض يمثل تخفيض لصافي الاستثمار لدى المؤجر ويتم الاعتراف به كخسارة في الفترة التي تنخفض فيها القيمة المتبقية، في حين أن التعديلات بالزيادة في القيمة المتبقية المقدرة لا يعترف بها".⁴

إضافة إلى ما سبق هناك حالات خاصة يجب الأخذ بها وهي تتعلق بكل من حالات التجديد والتمديد، إضافة إلى حالة التغيير في احكام عقد الإيجار، وكذلك إنهاء عقد الإيجار قبل انتهاء مدة عقد الإيجار، وهذه الحالات يتم المحاسبة عنها كما يلي:

- الحالة الأولى تتعلق بالتجديد والتمديد لعقد الإيجار، والتي يتم المحاسبة عنها كما يلي:⁵
- إذا كان التجديد أو التمديد يصنف على أنه عقد إيجار تمويلي مباشر، فإن الأرصدة الحالية من دفعات الإيجار المستحقة والقيمة المتبقية التقديرية يتم تعديلها وفقا للتغيرات الناجمة عن الاتفاق المعدل، وصافي التعديل يقيد ويحمل للدخل غير المكتسب؛

¹ - <https://asc.fasb.org/section&trid=2209048#d3e43706-112732>

² - Ernst and Young, Op.Cit. P 131.

³ - Steven M. Bragg, Op.Cit. P 819.

⁴ - دونالد كيسو وجيري وجانت، مرجع سابق، ص 1148.

⁵ - <https://asc.fasb.org/section&trid=2209048#d3e43706-112732>

- إذا كان التجديد أو التمديد يصنف على أنه عقد إيجار تشغيلي، في هذه الحالة يستمر المؤجر في المحاسبة عن عقد الإيجار الحالي باعتباره عقد إيجار بيعي أو عقد إيجار تمويلي مباشر (حسب مقتضى الحال) إلى نهاية فترة عقد الإيجار الأصلي، ثم يتم المحاسبة عن التجديد والتمديد مثل أي محاسبة خاصة بعقد الإيجار تشغيلي؛

- إذا كان التجديد أو التمديد يحدث عند أو بالقرب من نهاية مدة عقد الإيجار (بما في ذلك التجديد أو التمديد التي يحدث في الأشهر القليلة الماضية من عقد الإيجار الحالية)، ويصنف كعقد إيجار بيعي، في هذه الحالة يتم المحاسبة عن التجديد أو التمديد كعقد إيجار بيعي.

إذا كان التجديد أو التمديد يجعل من القيمة المتبقية المضمونة أو عقوبة عدم التجديد غير قابلتين للتنفيذ، بالنسبة لكل من عقد الإيجار التمويلي المباشر، وعقد الإيجار البيعي، فإن "الأرصدة الحالية من دفعات الإيجار المستحقة والقيمة المتبقية التقديرية يتم تعديلها لتعكس التغييرات في الاتفاق المعدل، وصافي التعديل يحمل (أو يقيد) في الدخل غير المكتسب".¹

- الحالة الثانية تتعلق بتغيير أحكام عقد الإيجار والتي يتم المحاسبة عنها كما يلي:²

- إذا تم تغيير أحكام عقد الإيجار البيعي، أو عقد الإيجار التمويلي المباشر بالطريقة التي يتغير بها المبلغ المتبقي من الحد الأدنى لدفعات الإيجار، ففي هذه الحالة فإن رصيد الحد الأدنى لمدفوعات الإيجار المستحق والقيمة المتبقية المقدرة (إذا تأثرت) يجب تعديلها لتعكس التغيير، كما أن صافي التعديل يجب أن يحمل أو يقيد في الدخل غير المكتسب وهذا إذا كان التغيير يستوفي أي من الحالات التالية، أولاً إذا كان التغيير لا يؤدي إلى عقد إيجار جديد، وثانياً إذا كان التغيير يؤدي إلى إيجار جديد ولكنه يصنف بدوره من طرف المؤجر كعقد إيجار تمويلي مباشر، أو إذا كان التغيير يؤدي إلى إيجار جديد ولكنه يصنف بدوره من طرف المؤجر كعقد إيجار تشغيلي، فإنه يجب إزالة صافي الاستثمار المتبقي من الحسابات، ويتم تسجيل الأصول المؤجرة كأصل بالقيمة الأقل بين التكلفة الأصلية، والقيمة العادلة الحالية، أو القيمة الدفترية الحالية، وصافي التعديل يجب أن يحمل في الدخل لتلك الفترة، بعد ذلك يتم المحاسبة عن عقد الإيجار الجديد مثل أي إيجار تشغيلي. أما الحالة الثالثة تتعلق بإنهاء عقد الإيجار قبل انتهاء مدة الإيجار وفي هذه الحالة يجب على المؤجر "إزالة صافي الاستثمار المتبقي من الحسابات، ويتم تسجيل الأصول المؤجرة كأصل بالقيمة الأقل بين التكلفة الأصلية، القيمة العادلة الحالية، أو القيمة الدفترية الحالية، وصافي التعديل يجب أن يحمل في الدخل لتلك الفترة".³

¹ - Steven M. Bragg, **Op.Cit.** P 848.

² - FASB, **Op.Cit.** P 13.

³ - <https://asc.fasb.org/section&trid=2209052#d3e44880-112734>

3- عقد الإيجار ذات الرافعة المالية: هذا النوع من عقد الإيجار يتم المحاسبة عنه من طرف المؤجر كما يلي:¹

- يسجل المؤجر استثماره في عقد إيجار الرافعة صافيا من الدين الذي لا يتم الرجوع عليه في هذه الحالة وتكاليف التمويل المتعلقة بالطرف الثالث (الدائن). وصافي ارصدة الحسابات التالية يمثل الاستثمار الابتدائي (الأولي)، والمستمر في عقد الرافعة:

- متحصلات الإيجار من المستأجر (صافية من أصل الدين ومدفوعات الفائدة) المستحقة للدائن طويل الاجل؛

- المتحصلات من مبلغ ضرائب الاستثمار الدائنة التي تتحقق في هذه الصفقة؛

- القيمة المتبقية المقدرة للأصل المؤجر؛

- الدخل غير المكتسب والمؤجل والذي يتكون من أولا الدخل قبل الضريبة المقدرة (أو الخسارة) بعد خصم التكاليف الأولية المباشرة والباقي يخصص للدخل خلال فترة العقد، وثانيا باقي مبلغ ضريبة الاستثمار الدائنة والتي تخصص للدخل على طول الفترة الباقية لعقد الإيجار؛

- يتم الاعتراف بالدخل التمويلي على أساس صافي الاستثمار النقدي للمؤجر القائم بالتأجير، يحدد مبلغ الدخل أولا بتطبيق معدل لصافي الاستثمار، والمعدل المستخدم هو المعدل الذي سوف يخصص (يوزع) كامل مبلغ التدفق النقدي (الدخل) عند استخدامه في السنوات التي يكون فيها صافي الاستثمار موجبا -وبتعبير آخر- هو المعدل المستمد من نفس طريقة المعدل الضمني (التجربة والخطأ) فيما عدا أن السنوات فقط التي يوجد فيها صافي الاستثمار موجبا هي التي تؤخذ بعين الحسبان. يعترف بالدخل فقط في السنوات التي يكون فيها صافي الاستثمار موجبا، بمعنى آخر إذا كان صافي الاستثمار في بعض السنوات سالبا فإن التدفق النقدي يساوي الصفر؛

يقسم الدخل المعترف به بين العناصر الثلاث التالية أولا الدخل المحاسبي قبل الضريبة، وثانيا استهلاك ضريبة الاستثمار الدائنة، وثالثا أثر الضريبة على الدخل المحاسبي قبل الضريبة. إن الدخل المحاسبي قبل الضريبة، واستهلاك ضريبة الاستثمار الدائنة تخصصان بمبالغ متناسبة من الدخل غير المكتسب والمؤجل الداخل في حساب صافي الاستثمار. الأثر الضريبي لأي فرق بين الدخل المحاسبي للتأجير قبل الضريبة ودخل التأجير الخاضع للضريبة يحمل (أو يعتبر دائنا) على الضرائب المؤجلة.

4- معاملة البيع ثم الاستئجار: يحاسب المشتري (المؤجر) هذه المعاملة بمثابة عملية بيع ثم يطبق نفس المعالجة المحاسبية لعقد الإيجار إذا ما نتج عنها عقد إيجار تمويلي مباشر، أو عقد إيجار بيعي.

1 - فتح محمد عمر المحضار، مرجع سابق، صص 166-167.

ثالثاً: الاعتراف والقياس المحاسبي وفقاً لمعيار المحاسبة الإسلامي رقم (08): وفقاً للمعيار المحاسبي الإسلامي فعقد الإجارة المنتهي بالتملك من وجهة نظر المؤجر، تتم المعالجة المحاسبية لمختلف أنواعه كما يلي:¹

1- الإجارة المنتهية بالتملك عن طريق الهبة:

- تسجل الموجودات المكتونة بغرض الإجارة المنتهية بالتملك هبة بالقيمة الدفترية وينطبق عليها ما ينطبق على الإجارة التشغيلية من حيث معاملة التكاليف المباشرة للتعاقد وإيرادات الإجارة ومصروفات الإصلاح؛
- تستهلك هذه الموجودات حسب سياسة المؤجر مع اعتبار قيمة النفاية صفراً عند تحديد أقساط الاستهلاك؛
- في نهاية مدة الإيجار تنتقل بالهبة للمستأجر إذا التزم بتسديد جميع المترتب عليه فتقفل حسابات الإجارة؛
- إذا لم يتمكن المستأجر من الانتفاع بالمأجور قبل انتهاء الإجارة وكانت الأقساط التي دفعها المستأجر أكبر من القيمة العادلة (أجرة المثل) يعترف بالفرق بين مبلغ الاجرتين التزاماً على المؤجر ويثبت في قائمة الدخل؛

2- الإجارة المنتهية بالتملك عن طريق البيع بثمن يحدد في العقد:

- تسجل الموجودات بالقيمة الدفترية؛
- تعالج الإيرادات والمصروفات كما هو الحال عن طريق الهبة؛
- تستهلك هذه الموجودات حسب سياسة المؤجر مع اعتبار قيمة النفاية = ثمن البيع المتفق عليه عند تحديد قسط الاستهلاك؛
- في نهاية مدة الإجارة: إذا أتم المستأجر الأقساط ودفع الثمن المتفق عليه في نهاية العقد تنتقل ملكية الأصل إليه وتقفل حسابات الإجارة. أما إذا قرر المستأجر عدم شراء الأصل في النهاية فميز بين حالتين:
أ. حالة عدم الإلزام بالوعد: تثبت الموجودات بالقيمة النقدية المتوقعة تحقيقها، فإذا قلت هذه القيمة عن صافي القيمة الدفترية يعترف بالفرق كخسارة في نفس الفترة المالية؛
ب. حالة الإلزام بالوعد: يثبت الفرق بين القيمة الدفترية والمتوقع تحقيقها ذمماً على المستأجر؛
- إذا لم يتمكن المستأجر من الانتفاع بالمأجور قبل انتهاء الإجارة وكانت الأقساط التي دفعها أكبر من القيمة العادلة (أجرة المثل) يعترف بالفرق بين مبلغ الاجرتين التزاماً على المؤجر ويثبت في قائمة الدخل؛

3- الإجارة المنتهية بالتملك عن طريق البيع قبل انتهاء المدة بثمن يعادل باقي أقساط الإجارة: تسجل

الموجودات بالقيمة الدفترية وتعامل كل من إيرادات ومصروفات الإجارة وتكاليف التعاقد ونهاية الفترة المالية كسابقاتها

1 - حسين محمد سمحان وموسى عمر مبارك، محاسبة المصارف الإسلامية، دار المسيرة، عمان، 2008، ص-ص 241-243.

كما يتم الاعتراف بالربح أو الخسارة الناجم عن الفرق بين ثمن البيع وصافي القيمة الدفترية؛

4- الاجارة المنتهية بالتملك عن طريق البيع التدريجي:

- تسجل بالقيمة الدفترية وتعالج تكاليف التعاقد كسابقاتها؛

- تثبت إيرادات الاجارة في الفترة التي تستحق فيها مع مراعاة تناقصها بنسبة تناقص حصة المؤجر؛

- مصروفات إصلاح الأصول المؤجرة يتحملها المؤجر حسب حصص الملكية؛

- تثبت قيمة الحصة المباعة حسما من الموجودات المؤجرة بين ثمن البيع والقيمة الدفترية للحصة المباعة؛

- في نهاية الفترة المالية: تستهلك هذه الموجودات حسب سياسة المؤجر مع حسم ثمن الحصص المباعة عند تحديد

قسط الاستهلاك. إذا امتنع العميل عن شراء الحصص المتبقية تعالج هذه المسألة كسابقاتها في حالة الإلزام أو عدم

الإلزام بالوعد؛

5- معاملة البيع ثم الاستئجار: إذا ما نتج عن هذه المعاملة عقد إجارة منتهية بالتملك فإن المشتري (المؤجر) يطبق

نفس المعالجة المحاسبية باعتباره مؤجرا.

من خلال العرض السابق للاعتراف والقياس المحاسبي لعقد الإيجار التمويلي من وجهة نظر المؤجر، وهذا وفقا

للمعايير المحاسبية الثلاث المتمثلة في المعيار المحاسبية الدولي رقم (17)، والمعيار الأمريكي رقم (13)، والمعيار الإسلامي

رقم (08)، يمكن الوقوف على اهم الاختلافات بين هذه المعايير والمتمثلة فيما يلي:

- نص المعيار المحاسبي الدولي على أن المؤجر يجب عليه الاعتراف بالأصول المؤجرة بموجب عقد ايجار تمويلي في بيان

المركز المالي، وعرضهم كذمم مدينة بقيمة مساوية للاستثمار الصافي في عقد الايجار، بينما نص المعيار المحاسبي

الأمريكي في عقد الإيجار التمويلي بالاعتراف بالاستثمار الإجمالي وعرضها بقيمة الاستثمار الصافي، وكذلك

الاعتراف بالدخل غير المكتسب، أما المعيار المحاسبي الإسلامي فقد نص على ضرورة الاعتراف بالأصل المؤجر ضمن

عناصر الأصول الثابتة بالقيمة الدفترية وتظهر تحت بند استثمارات موجودات مؤجرة؛

- التكاليف المباشرة الأولية تم معالجتها وفقا للمعيارين المحاسبين الدولي والأمريكي بنفس الطريقة، اذ يتم تضمينها في

صافي الاستثمار، وهذا إذا كان المؤجرون من غير أصحاب المصانع أو التجار وفقا للمعيار الدولي، وإذا كان عقد

الإيجار عبارة عن عقد ايجار تمويلي مباشر وفقا للمعيار الأمريكي هذا من جهة، من جهة أخرى يتم استثناء هذه

التكاليف من صافي الاستثمار في عقد الإيجار ويتم الاعتراف بها كمصروف، وذلك من طرف المؤجرين من

أصحاب المصانع أو التجار وهذا وفقا للمعيار الدولي، وعقد الإيجار البيعي وفقا للمعيار الأمريكي، بينما نص المعيار

الإسلامي على معاملة التكاليف المباشرة الأولية إذا كانت ذات أهمية نسبية من خلال توزيعها على مدة العقد، وفي حالة العكس يتم اثباتها في قائمة الدخل كمصروف؛

- اتفقت المعايير المحاسبية الثلاث على ضرورة اجراء مراجعة للقيمة المتبقية المقدرة، بينما اختلفت في توقيت اجرائها حيث وفقا للمعيار المحاسبي الأمريكي يجب اجراءها سنويا، بينما المعيار الدولي نص على ضرورة اجرائها كلما كان هناك مؤشر يدل على تغييرها، في حين المعيار الإسلامي فقد نص على ضرورة اجرائها خلال نهاية مدة عقد الإيجار. كما تم الاتفاق في طريقة معالجة الانخفاض إن وجد، وذلك بالاعتراف به كخسارة في الفترة التي حدث فيها الانخفاض، حيث وفقا للمعيار الأمريكي يتم الاعتراف به إذا كان هذا الانخفاض دائم، أما وفقا للمعيار الإسلامي إذا كان هذا الانخفاض دائم وذات أهمية نسبية؛

- وفقا للمعيار الدولي ايراد المبيعات يمثل القيمة الأقل بين القيمة العادلة، والقيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار المحسوبة بمعدل فائدة السوق، بينما ايراد المبيعات وفقا للمعيار الأمريكي يمثل القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار، في حين أن المعيار الاسلامي لم يتطرق إلى هذه الحالة؛

- نص المعيار الدولي على ضرورة اعتراف المؤجر سواء الصانع أو التاجر بربح البيع المحسوب بسعر الفائدة التجاري، بدلا من أسعار الفائدة المخفضة بشكل غير حقيقي، في حين أن المعيارين المحاسبين الأمريكي والإسلامي لم يتطرقا لهذه الحالة؛

- وفقا للمعيار الإسلامي تستهلك الأصول المؤجرة وفقا لنفس سياسة الاستهلاك المتبعة من طرف المؤجر، مع الأخذ بعين الاعتبار عند تحديد أقساط الاستهلاك، أن قيمة النفاية تساوي صفرا في الاجارة المنتهية بالتملك عن طريق الهبة، وان قيمة النفاية تساوي ثمن البيع المتفق عليه وذلك في الاجارة المنتهية بالتملك عن طريق البيع بثمن يحدد في العقد، وأيضا يتم حسم ثمن الحصص المباعة عند تحديد قسط الاستهلاك في الاجارة المنتهية بالتملك عن طريق البيع التدريجي، على العكس من ذلك فإن المعيارين المحاسبين الدولي والأمريكي لا يتم فيهما استهلاك الأصول المؤجرة؛

- عالج المعيار المحاسبي الأمريكي كل من حالات تجديد وتمديد عقد الإيجار التمويلي، إضافة إلى حالات التغيير في احكام عقد الإيجار التمويلي، وحالة انتهاء عقد الإيجار التمويلي قبل انتهاء مدة الإيجار، في حين كل من المعيارين المحاسبين الدولي والإسلامي لم يتطرقا لهذه الحالات؛

- عالج المعيار المحاسبي الأمريكي عقد الإيجار برافعة مالية، في حين كل من المعيارين المحاسبين الدولي والإسلامي لم يتطرقا لهذا النوع من عقود الإيجار؛

- عالج المعيار المحاسبي الأمريكي والمعيار الإسلامي معاملة البيع ثم الاستئجار، وذلك بتطبيق المشتري (المؤجر) نفس المعالجة المحاسبية باعتباره مؤجراً، كل حسب فكره المحاسبي، في حين أن المعيار المحاسبي الدولي لم يتطرق لهذه المعالجة.

المطلب الثالث: الإفصاح المحاسبي عن عقد الإيجار التمويلي

المؤجر وبغرض الإفصاح عن عقود الإيجار التمويلي في القوائم المالية، فإنه يتطلب عليه إجراء الإفصاحات التالية، والتي تتم وفقاً لكل من معيار المحاسبة الدولي رقم (17)، ومعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13)، ومعيار المحاسبة الإسلامي رقم (08) على النحو التالي:

أولاً: الإفصاح وفقاً لمعيار المحاسبة الدولي رقم (17): وفقاً لهذا المعيار يجب على المؤجر إجراء الإفصاحات التالية، وذلك إضافة إلى متطلبات الإفصاح في المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم (7):¹

1- مطابقة بين إجمالي الاستثمار في عقد الإيجار في فترة إعداد التقارير والقيمة الحالية للحد الأدنى من دفعات عقد الإيجار المستحقة القبض في تاريخ الميزانية العمومية، إضافة إلى ذلك يجب على المشروع أن يفصح عن إجمالي الاستثمار في عقد الإيجار والقيمة الحالية للحد الأدنى من دفعات الإيجار المستحقة القبض في نهاية فترة إعداد التقارير لكل فترة من الفترات التالية:

- فترة لا تزيد عن سنة؛

- فترة تزيد عن سنة ولا تتعدى خمس سنوات؛

- فترة تزيد عن خمس سنوات.

2- الإيراد التمويلي غير المكتسب؛

3- القيم المتبقية غير المضمونة المستحقة لمنفعة المؤجر؛

4- المخصص التراكمي لدفعات عقد الإيجار المستحقة القبض غير القابلة للتحصيل؛

5- الإيجارات المحتملة المعترف بها في الدخل؛

6- وصف عام لترتيبات الإيجار الهامة للمؤجر.

ثانياً: الإفصاح وفقاً لمعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13): وفقاً للمعيار الأمريكي إذا كان عقد الإيجار يشكل "جزءاً جوهرياً من أنشطة المؤجر من حيث الإيرادات وصافي الدخل، أو الأصول"،² فإن المؤجر مطالب بالإفصاح في

¹ - مؤسسة المعايير لإعداد التقارير المالية، المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية 2014، الجزء الأول، جمعية المجمع العربي للمحاسبين القانونيين، عمان، جاني، 2014، صص 778-779.

² - Ernst and Young, Op.Cit, P 517.

القوائم المالية أو الهوامش عن المعلومات المرتبطة بعقد الإيجار البيعي، وعقد الإيجار التمويلي المباشر، والمتمثلة فيما يلي:¹

1- مكونات صافي الاستثمار في عقد الإيجار البيعي، وعقد الإيجار التمويلي المباشر في تاريخ كل ميزانية وتشمل:

أ. مدفوعات الإيجار التي سيتم تحصيلها في المستقبل بعد استقطاع كل من:

- التكاليف التنفيذية؛

- مخصص لحساب قبض مدفوعات الاستئجار المشكوك في تحصيلها.

ب. القيمة المتبقية غير المضمونة التي تؤول للمؤجر؛

ج. التكاليف المباشرة الأولية وهذا في حالة عقد الإيجار التمويلي المباشر فقط؛²

د. الايراد غير المكتسب.

2- مدفوعات الإيجار المستحقة التي ينتظر تحصيلها خلال كل السنوات المالية الخمس التالية؛

3- جملة الإيجارات المشروطة التي يتضمنها الدخل عن كل فترة تعد عنها قائمة الدخل.

ثالثا: الإفصاح وفقا لمعيار المحاسبة الإسلامي رقم (08): وفقا للمعيار الإسلامي يجب على المؤجر في الإجارة المنتهية بالتملك الإفصاح "في الايضاحات حول القوائم المالية عن اجمالي موجودات الاجارة المنتهية بالتملك مبوبة حسب الفئات الرئيسية، مطروحا منها مجمع الاستهلاك الخاص بها (ان وجد) في تاريخ قائمة المركز المالي".³

من خلال ما سبق يتضح أن هناك اتفاق في متطلبات الإفصاح الخاصة بعقود الإيجار التمويلي، بين معيار المحاسبة الدولي رقم (17)، ومعيار المحاسبة الأمريكي رقم (13)، وهذا فيما يتعلق بالإفصاح عن صافي الاستثمار والمعبّر عنه بالاستثمار الإجمالي، والقيمة المتبقية غير المضمونة التي تؤول للمؤجر، والتكاليف المباشرة الأولية، وهذا في حالة عقد الإيجار التمويلي المباشر فقط بالنسبة للمعيار الأمريكي، والايراد غير المكتسب، إضافة إلى ما سبق فهناك اتفاق أيضا على ضرورة الإفصاح عن اجمالي الإيجارات المشروطة التي تتضمنها قائمة الدخل، والمخصص التراكمي لدفعات عقد الإيجار المستحقة القبض غير القابلة للتحصيل.

بالرغم من الاتفاق في الإفصاح فقد انفرد المعيار المحاسبي الدولي رقم (17) بالإفصاح عن القيمة الحالية للحد الأدنى من دفعات عقد الإيجار المستحقة القبض في تاريخ الميزانية، إضافة إلى ذلك الإفصاح عن القيمة الحالية

1 - دونالد كيسو وجيري وجانت، مرجع سابق، ص-ص 1157-1158.

2 - <https://asc.fasb.org/section&trid=2209060#d3e45373-112738>

3 - هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، مرجع سابق، ص 303.

للحد الأدنى من دفعات الإيجار المستحقة القبض وذلك لفترة لا تزيد عن سنة، ولفترة تزيد عن سنة ولا تتعدى خمس سنوات، ولفترة تزيد عن خمس سنوات، أما المعيار الإسلامي ووفقاً للمنهج الخاص به فإنه ينص على ضرورة الإفصاح في قائمة المركز المالي للمؤجر عن إجمالي الأصول المؤجرة، ومجمع الاستهلاك الخاص بها، أي يتم الإفصاح عن الأصول المؤجرة بنفس طريقة الإفصاح عن الأصول المملوكة للمؤجر.

خلاصة الفصل الثالث

الإيجار التمويلي وما أحدثه من جدل من الناحية المحاسبية، حيث وبالرغم من هذا الجدل إلا أنه تم الاتفاق على ضرورة رسمية عقد الإيجار التمويلي بالاعتماد على نموذج الشراء بالتقسيط، والذي يركز على مدى انتقال كافة المخاطر والمنافع المرتبطة بملكية الأصل بشكل جوهري.

تعددت المعايير المحاسبية الخاصة بعقد الإيجار التمويلي، حيث وفقا للفكر المحاسبي الدولي والامريكي، هناك اتفاق كبير بينهما فيما يتعلق بالمعالجة المحاسبية لهذه العقود مع وجود بعض الاختلافات، ابتداء بالتصنيف المحاسبي من وجهة نظر المستأجر والمؤجر وذلك بالاعتماد على جوهر العملية وليس على شكلها القانوني وعلى أساس مدى نقل وتحويل جميع المخاطر والمنافع المتعلقة بالملكية إلى المستأجر، مع وجود بعض الاختلافات في معايير التصنيف المعتمدة، على خلاف ذلك فإن الفكر المحاسبي الإسلامي المعبر عنه بالمعيار الإسلامي رقم (08) عقد الإيجار التمويلي وفقه (عقد الإجارة المنتهية بالتملك) هو العقد الذي إذا ما توفر فيه وعد بالتملك.

فيما يتعلق بالاعتراف والقياس المحاسبي وفقا للمعيارين المحاسبيين المعيار الدولي رقم (17)، والمعيار الأمريكي رقم (13)، اتفقا على الاعتراف في المركز المالي للمستأجر بعقد الإيجار التمويلي كأصول والتزامات بالقيمة الأقل بين القيمة العادلة أو القيمة الحالية للحد الأدنى من دفعات الإيجار، إضافة إلى الاعتراف به في دفاتر المؤجر كذمم مدينة بصافي الاستثمار. كذلك وفق المعيارين السابقين فيما يتعلق بمعاملة البيع وإعادة التأجير فإنه يجب تأجيل أي فائض من العائدات التي تتجاوز القيمة المسجلة. رغم اتفاق كل من معيار المحاسبة الأمريكي ومعيار الدولي إلا أنهما اختلفا فيما يتعلق بمعدل خصم الحد الأدنى لدفعات الإيجار، إضافة إلى استهلاك الأصل المؤجر، وتوزيع أعباء التمويل، وأيضا في اطفاء الفائض الناتج عن معاملة البيع وإعادة التأجير. في حين أنه وفقا للمعيار الإسلامي يتم الاعتراف بدفعات الإيجار في قائمة الدخل للمستأجر دون الاعتراف بالأصول المؤجرة في المركز المالي، والتي يجب الاعتراف بها الا عند انتقال ملكة الأصل المؤجر إلى المستأجر، في حين أن المؤجر يعترف بالأصل المؤجر في مركزه المالي بالتكلفة التاريخية. اختلفا المعيارين المحاسبيين الإسلامي والامريكي في طريقة المعالجة المحاسبية لمعاملة التأجير من الباطن، والتي لم يتطرق إليها معيار المحاسبة الدولي.

أما فيما يتعلق بالإفصاح عن عقود الإيجار التمويلي في القوائم المالية فهناك اتفاق كبير بين المعيارين المحاسبيين الدولي والامريكي سواء من وجهة نظر المستأجر أو المؤجر، حيث بالرغم من الاتفاق في الإفصاح فقد انفرد المعيار

المحاسبي الدولي رقم (17) بالإفصاح عن القيمة الحالية لكل من إجمالي الحد الأدنى من دفعات الإيجار بالنسبة للمستأجر، والحد الأدنى من دفعات عقد الإيجار المستحقة القبض بالنسبة للمؤجر، وذلك في تاريخ الميزانية العمومية، إضافة إلى ذلك الإفصاح عن القيمة الحالية لهما وذلك لفترة لا تزيد عن سنة، ولفترة تزيد عن سنة ولا تتعدى خمس سنوات، ولفترة تزيد عن خمس سنوات. المعيار الإسلامي يتم الإفصاح وفقه من وجهة نظر المؤجر عن الأصول المؤجرة بنفس طريقة الإفصاح عن الأصول المملوكة للمؤجر.

الفصل الرابع:
الإيجار التمويلي في
الجزائر

تمهيد:

الإيجار التمويلي هذا المصدر التمويلي الذي ظهر وانتشر بشكل ملحوظ عبر مختلف دول العالم، حيث أولت العديد من الدول اهتمامها بالإيجار التمويلي وذلك بإدخاله في اقتصاداتها، من خلال التشريعات والقوانين التي يتم سنها والتي من خلالها يتم تنظيم هذا النشاط التمويلي. يعتبر الإيجار التمويلي أسلوب تمويلي غير تقليدي حديث في الدول النامية، والذي يتيح لها إمكانية تنمية اقتصاداتها، من خلال مواكبة التطورات التكنولوجية الحاصلة في الأصول الرأسمالية المستخدمة في عمليات الإنتاج.

الجزائر باعتبارها من دول العالم النامية، وسعيها منها لتطبيق الإيجار التمويلي باعتباره مصدر مهما من مصادر التمويل للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية، وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد قامت بإدخال هذا النشاط في البيئة الاقتصادية الجزائرية، من خلال سن التشريعات والقوانين التي تنظم نشاط الإيجار التمويلي عبر مختلف جوانبه، وهذا ما تم التطرق إليه في هذا الفصل من خلال تقسيمه إلى ثلاث مباحث رئيسية تم التطرق فيها إلى الإيجار التمويلي من الجانب القانوني هذا من جهة، من جهة أخرى التطرق إليه من الجانب المحاسبي المالي، وأخيرا التطرق إلى الإيجار التمويلي من الجانب الجبائي.

المبحث الأول: الإيجار التمويلي من الجانب القانوني.

يعتبر الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 بمثابة الإطار القانوني الذي ينظم عمليات الاعتماد الإيجاري في الجزائر، والمعبّر عنه بمصطلح leasing، وعليه تم التطرق في هذا المبحث للاعتماد الإيجاري من خلال التعريف به وذكر صوره، إضافة إلى التطرق إلى أهم الحقوق والالتزامات التي تقع على عاتق أطراف العلاقة، سواء تعلق الأمر بالأصول المنقولة أو الأصول غير المنقولة.

المطلب الأول: تعريف الاعتماد الإيجاري وصوره.

عرف المشرع الجزائري الاعتماد الإيجاري أولا وفقا للقانون رقم 10/90 المتعلق بالنقد والقرض الصادر بتاريخ 14 أبريل 1990، والذي أطلق عليه مصطلح الاقتراض مع الإيجار وذلك وفقا للمادة 112 منه والتي نصت "تعتبر بمثابة عمليات قرض، عمليات الإيجار المقرونة بحق الشراء ولا سيما عمليات الاقتراض مع الإيجار"،¹ وهي ترجمة لمصطلح Crédit-Bail يتضح من هذا التعريف أن المشرع أعطى تعريفا فقط لعمليات الاقتراض مع الإيجار، دون ذكر أي مواد أخرى متعلقة بهذه العملية. هذا الأمر تداركه المشرع الجزائري بإصداره للأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 الذي يعتبر القانون الأساسي الخاص بعمليات الاقتراض مع الإيجار والذي أطلق عليه هذا القانون مصطلح الاعتماد الإيجاري.

يعرف الاعتماد الإيجاري وفقا للمادة الأولى من الأمر رقم 09/96 بأنه "عملية تجارية ومالية يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركات تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أم معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص، تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر، وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية".² من خلال هذا التعريف يتضح أن هذا النشاط يمارس من قبل البنوك والمؤسسات المالية وشركات الاعتماد الإيجاري بصفتهم مؤجرين، موجهة سواء لصالح الأشخاص الطبيعيين (مؤسسات فردية) أو المعنويين (شركات) باعتبارهم مستأجرين، وكذلك ترد على الأصول ذات الاستعمال المهني أي استثناء الأصول الموجهة للاستعمال الشخصي، كما ميز المشرع بين ثلاث أنواع من الأصول محل عقد الاعتماد الإيجاري والمتمثلة في الأصول المنقولة، والأصول غير المنقولة، والمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية. كما

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، 18 أبريل 1990، ص532.

2 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 03، 14 جانفي 1996، ص25.

أضاف المشرع في الفقرة الأولى من المادة الثانية من نفس الأمر السابق بأن عمليات الاعتماد الإيجاري تعتبر عمليات قرض باعتبارها أسلوب يستعمل لتمويل اقتناء، أو استعمال الأصول المؤجرة، هذا التعريف يختلف عن التعريف الخاص بالقانون رقم 10/90 المتعلق بالنقد والقرض الذي وصف عملية الإيجار المقرونة بحق الشراء أيضا بأنها عملية قرض، حيث أن مصطلح الاعتماد الإيجاري وفقا للأمر رقم 09/96 فعقد الإيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء على عكس قانون النقد والقرض رقم 10/90 الذي يجب أن يتضمن عقد الإيجار حق الخيار في الشراء. تعددت واختلفت صور الاعتماد الإيجاري، الأمر الذي استوجب على المشرع الجزائري وفقا للأمر رقم 09/96 ذكر مختلف صور الاعتماد الإيجاري، والمتمثلة فيما يلي:

1- عقد الاعتماد الإيجاري المالي: عرف المشرع وفقا للمادة الثانية عقد الاعتماد الإيجاري بأنه العقد الذي ينص على "تحويل لصالح المستأجر، كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمساوئ والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل الممول عن طريق الاعتماد الإيجاري، وفي حالة ما إذا لم يمكن فسخ عقد الاعتماد الإيجاري، وكذا في حالة ما إذا يضمن هذا الأخير للمؤجر حق استعادة نفقاته من رأس المال والحصول على مكافأة على الأموال المستثمرة".¹ يتضح من هذا التعريف أنه أخذ بالتعريف المحاسبي لعقد الإيجار التمويلي والذي يعتمد على مدى الانتقال بشكل جوهري لكافة المنافع والمخاطر المرتبطة بملكية الأصل.

2- عقد الاعتماد الإيجاري العملي: يعتبر وفقا للمادة الثانية من الأمر رقم 09/96 عقد الاعتماد الإيجاري عملي "في حالة ما إذا لم يحول، لصالح المستأجر كل أو تقريبا كل الحقوق والالتزامات والمنافع والمساوئ والمخاطر المرتبطة بحق ملكية الأصل الممول، والتي تبقى لصالح المؤجر أو على نفقاته".² يتضح من هذا التعريف أنه أخذ بالتعريف المحاسبي لعقد الإيجار التشغيلي والذي يعتمد على عدم التحويل بشكل جوهري للمخاطر والمنافع المتعلقة بالملكية، حيث بالرغم من أن المشرع الجزائري أخذ بالتعريف المحاسبي لكل من عقد الإيجار التمويلي والتشغيلي، لكنه لم يحدد المعايير التي على أساسها يمكن الحكم أن عقد الاعتماد الإيجاري نقل بشكل جوهري المنافع والمخاطر المتعلقة بالملكية.

3- عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة: عرفت المادة السابعة من الأمر رقم 09/96 عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة بأنه عقد "تمنح من خلاله شركة التأجير، البنك أو المؤسسة المالية المسماة بالمؤجر على شكل تأجير، مقابل الحصول على إيجارات ولمدة ثابتة، أصولا متشكلة من تجهيزات أو عتاد أو أدوات ذات الاستعمال

1 - المرجع نفسه، ص 25.

2 - المرجع نفسه، ص 25.

المهني لمعامل اقتصادي، شخصا طبيعيا كان أو معنويا، يدعى المستأجر. كما يترك لهذا الشخص إمكانية اكتساب، كلياً أو جزئياً، الأصول المؤجرة عن طريق دفع سعر متفق عليه والذي يأخذ بعين الاعتبار على الأقل جزئياً، الأقساط التي تم دفعها بموجب الإيجار".¹ كما أضاف المشرع وفقاً للمادة الثالثة من الأمر رقم 09/96 أن الاعتماد الإيجاري يعرف على أنه منقول عندما يتعلق بالأصول المنقولة.

4- عقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة: عرفت المادة الثامنة من الأمر رقم 09/96 عقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة بأنه عقد "يمنح من خلاله طرف يدعى المؤجر وعلى شكل تأجير، لصالح طرف آخر يدعى المستأجر مقابل الحصول على إيجارات ولمدة ثابتة، أصولاً ثابتة مهنية اشتراها أو بنيت لحسابه، مع إمكانية المستأجر في الحصول على ملكية مجمل الأصول المؤجرة، أو جزء منها في أجل أقصاه انقضاء مدة الإيجار، ويتم ذلك في صيغة من الصيغ التالية: عن طريق التنازل تنفيذاً للوعد بالبيع من جانب واحد، أو عن طريق الاكتساب المباشر أو غير المباشر حقوق ملكية الأرض التي شيدت عليها العمارة أو العمارة المؤجرة، أو عن طريق التحويل قانوناً ملكية الأصول التي تم تشييدها على الأرض والتي هي ملك المستأجر".² يتضح من خلال هذا التعريف أن ملكية الأصل المؤجر تنتقل إما بمزاولة المستأجر حقه في خيار الشراء، أو "اكتساب حقوق ملكية الأرض التي شيد عليها البناء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، وعليه يكفي الاستفادة تملك الأرض لكي تنتقل ملكية المباني تطبيقاً لأحكام الالتصاق العقاري"،³ أي تملك ملكية الأرض لتنتقل إليه ملكية المبنى المشيد عليها، أو الانتقال القانوني للملكية الأصل المؤجر (المبنى) باعتباره مشيد في أرض تعود ملكيتها للمستأجر.

5- عقد الاعتماد الإيجاري المتعلق بالمحلات التجارية و المؤسسات الحرفية: عرفت المادة التاسعة من الأمر رقم 09/96 عقد الاعتماد الإيجاري المتعلق بالمحلات التجارية و المؤسسات الحرفية بأنه "سند يمنح من خلاله طرف يدعى المؤجر على شكل تأجير، مقابل الحصول على إيجارات ولمدة ثابتة، لصالح طرف يدعى المستأجر، محلاً تجارياً أو مؤسسة حرفية من ملكه، مع الوعد من جانب واحد بالبيع لصالح المستأجر وبمبادرة منه عن طريق دفع سعر متفق عليه يأخذ بعين الاعتبار على الأقل جزئياً، الأقساط التي تم دفعها بموجب الإيجارات، مع انعدام إمكانية المستأجر في إعادة تأجير المحل التجاري أو هذه المؤسسة الحرفية لصاحب الملكية الأول".⁴ يتضح من هذا التعريف أن عقد الإيجار

1 - خدروش الدراجي، النظام القانوني لعقد الاعتماد الإيجاري في التشريع الجزائري، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009، ص 28.

2 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 03، مرجع سابق، ص 26.

3 - عيسى بخيت، طبيعة عقد الإيجار التمويلي وحدوده القانونية دراسة مقارنة، رسالة ماجستير في العقود والمسؤولية، كلية الحقوق، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، 2011، ص 33.

4 - خدروش الدراجي، مرجع سابق، ص 30.

المتعلق بالمحلات التجارية والمؤسسات الحرفية تنعدم فيه امكانية اعادة تأجير نفس الأصل للمؤجر الأصلي على عكس عقد الإيجار المتعلق بكل من الأصول المنقولة والأصول غير المنقولة.

6- **عقد الاعتماد الإيجاري الوطني:** عرف المشرع وفقا للمادة الرابعة الاعتماد الإيجاري بأنه وطني "عندما تجمع العملية شركة تأجير، أو بنكاً أو مؤسسة مالية بمعاملة اقتصادي، وكلاهما مقيمان في الجزائر".¹

7- **عقد الاعتماد الإيجاري الدولي:** عرف المشرع وفقا للمادة الخامسة من الأمر رقم 09/96 الاعتماد الإيجاري بأنه دولي "عندما يكون العقد الذي يركز عليه إما مضمي بين متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر وشركة تأجير، أو بنك أو مؤسسة مالية غير مقيمة في الجزائر، وإما مضمي بين متعامل اقتصادي غير مقيم في الجزائر وشركة تأجير، أو بنك أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر".²

من خلال عرض مختلف صور الاعتماد الإيجاري يتضح أن المشرع الجزائري يميز بين العملية وبين العقد وذلك من خلال التعريف بأطراف العلاقة، وكذلك ذكر مبلغ الإيجار ومدة الإيجار، فمثلاً لو أخذنا تعريف عملية الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة فتعرف وفقاً للمادة الرابعة أنها العملية التي تخص الأصول العقارية سواء المنجزة أو في طور الإنجاز، في حين أنه عندما تم تعريف عقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة فقد تم ذكر أطراف العلاقة المتمثلين في المستأجر والمؤجر، إضافة إلى ذكر مبلغ الإيجار وكذلك فترة الإيجار، وذكر إمكانية التملك الأصل للمؤجر.

المطلب الثاني: الحقوق والالتزامات المترتبة عن عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة.

أن المشرع الجزائري بعد تعريفه لعملية الاعتماد الإيجاري، عرف أيضاً عقد الاعتماد الإيجاري أي أنه ميز بين العملية والعقد، حيث يعرف عقد الاعتماد الإيجاري وفقاً للمادة العاشرة من الأمر رقم 09/96 بأنه "لا يمكن أن يدعي العقد الإيجاري كذلك، مهما كانت الأصول التي تعلق الأمر بها ومهما كان عنوان العقد، إلا إذا حرر بكيفية تسمح بالتحقق دون غموض بأنه يضمن للمستأجر الاستعمال والانتفاع بالأصل المؤجر خلال فترة دنيا وبسعر محدد مسبقاً وكأنه صاحب ملكية هذا الأصل، يضمن للمؤجر قبض مبلغ معين من الإيجار مدة تدعى الفترة غير القابلة للإلغاء، لا يمكن خلالها إبطال الإيجار إلا إذا اتفق الطرفان على خلاف ذلك، يسمح للمستأجر في حالة الاعتماد الإيجاري المالي فقط، وعند انقضاء الفترة غير القابلة للإلغاء الخاصة بالإيجار، أن يكتسب الأصول المؤجرة مقابل دفع قيمة متبقية تأخذ بعين الاعتبار الإيجارات التي تم قبضها، في حالة إذا ما يقرر مزاولة حق الخيار بالشراء، دون أن يحد

1 - عاشور كتوش، التمويل بالانتماء الإيجاري والاكتتاب في عقودهم وتقييمه دراسة حالة الجزائر، مداخلة في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، جامعة بسكرة، الجزائر، 21 و22 نوفمبر، 2006، ص 9.

2 - خدروش الدراجي، مرجع سابق، ص 40.

ذلك من حق الأطراف المتعاقدة في تحديد الإيجار لفترة ومقابل قبض إيجار يتفق عليه، ولا من حق المستأجر في استرجاع الأصل المؤجر عند نهاية الفترة الأولية من الإيجار".¹ يتضح من خلال هذا التعريف لعقد الاعتماد الإيجاري بأنه العقد الذي يضمن للمستأجر الاستعمال للأصل المؤجر، وإمكانية امتلاكه عند مزاولته لخيار الشراء في الاعتماد الإيجاري المالي (الإيجار التمويلي)، إضافة إلى ضمان الحصول على مبلغ الإيجار من طرف المؤجر خلال الفترة غير القابلة للإلغاء إلا باتفاق الطرفين.

ان المشرع الجزائري وبعد تطرقه لتعريف عقد الاعتماد الإيجاري، خصص لعقد الاعتماد الإيجاري المالي للأصول المنقولة بعض البنود التي يجب أن تتوفر عليها العقد، وذلك وفقا للمواد القانونية المنصوص عليها بالأمر رقم 09/96 على التوالي ابتداء من المادة رقم اثني عشر، إلى غاية المادة رقم ستة عشر، وهذه البنود الملزمة تتمثل فيما يلي:²

- مدة الإيجار وعدم قابلية الغاء العقد، حيث يتم تحديد مدة الإيجار الموافقة لفترة غير القابلة للإلغاء باتفاق مشترك بين الأطراف. ويمكن أن توافق المدة الإيجار المدة المتوقعة للعمر الاقتصادي للأصل المؤجر، كما يمكن أن تحدد استنادا إلى قواعد الاستهلاك المحاسبية أو الجبائية المحددة عن طريق التشريع والمتعلقة بالعمليات الخاصة بالاعتماد الإيجاري؛

- عقوبة فسخ العقد خلال فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء، حيث أن فسخ عقد الاعتماد الإيجاري خلال الفترة غير القابلة للإلغاء من قبل طرف من الأطراف، تمنح الطرف الآخر حق التعويض الذي يمكن تحديد مبلغه ضمن العقد في إطار بند خاص، أو في حالة انعدام ذلك، عن طريق الجهة القضائية المختصة وفقا للأحكام القانونية المطبقة على الفسخ التعسفي للعقود. ما عدا القوة القاهرة أو حالة تسوية قضائية أو إفلاس أو حل مسبق للمستأجر ينجر عنه تصفية هذا الأخير عندما يتعلق الأمر بشخص معنوي، وبصفة عامة ما عدا حالة قدرة حقيقية للمستأجر على الوفاء شخصا طبيعيا كان أو معنويا، فإنه يترتب عن فسخ عقد الاعتماد الإيجاري خلال الفترة غير القابلة للإلغاء في حالة ما إذا تسبب فيه المستأجر، دفع التعويضات المنصوص عليها في الفقرة السابقة لصالح المؤجر، بحيث لا يمكن أن يقل مبلغ التعويضات عن المبلغ الخاص بالإيجارات المستحقة المتبقية، إلا إذا اتفقت الأطراف على خلاف ذلك ضمن العقد. وفي الحالات الواردة في الفقرة السابقة، يمارس حق المؤجر في الإيجارات من خلال استرجاع الأصل المؤجر، وكذلك ممارسة امتياز على أصول المستأجر القابلة للتحويل نقدا، وعند الاقتضاء على أمواله الخاصة قصد استرداد الإيجارات المستحقة غير المدفوعة والتي تستحق في المستقبل؛

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 03، مرجع سابق، ص 27.

2 - المرجع نفسه، ص 27.

- الإيجارات والقيمة المتبقية للأصل المؤجر، حيث ما عدا وجود اتفاق مخالف بين الأطراف، ومهما كانت مدة الفترة غير القابلة للإلغاء، يتضمن مبلغ الإيجارات الذي يجب أن يدفعه المستأجر للمؤجر ما يأتي، أولا سعر شراء الأصل المؤجر مقسما إلى مستحقات متساوية المبلغ تضاف إليها القيمة المتبقية التي يجب دفعها عند مزاولة حق الخيار بالشراء، ثانيا أعباء استغلال المؤجر المتصلة بالأصل، موضوع العقد، ثالثا هامش يطابق الأرباح والفوائد المكافئة للمخاطر المترتبة على القرض والموارد الثابتة المخصصة لاحتياجات عملية الاعتماد التجاري. تحدد الإيجارات حسب نمط متناقص أو خطي استنادا إلى مناهج محددة عن طريق التنظيم. تدفع الإيجارات حسب دورية تختارها الأطراف المعنية بعقد الاعتماد التجاري؛

- الاختيار الممنوح للمستأجر عند انتهاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء، حيث يمكن المستأجر عند انقضاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء وبتقدير منه فقط، إما أن يشتري الأصل المؤجر مقابل دفع قيمته المتبقية كما تم تحديدها في العقد، وإما أن يعيد تحديد الإيجار لفترة ومقابل دفع إيجار تتفق عليه الأطراف، وإما أن يرد الأصل المؤجر للمؤجر.

تعرض المشرع الجزائري للبنود الإلزامية لعقد الاعتماد التجاري للأصول المنقولة التي تقع تحت طائلة الاعتماد المالي والمتمثلة في أن مدة الإيجار تحدد باتفاق الطرفين على أساس العمر الاقتصادي للأصل المؤجر أو على أساس قواعد الاستهلاك المحاسبية أو الجبائية، وهذا لتمكين المؤجر من استرجاع المال المستثمر المعبر عنه بسعر الشراء (دفعات الإيجار مضاف إليها القيمة المتبقية) مضافا إليه أي تكاليف مرتبطة بالأصل إضافة إلى تحقيق هامش ربح، وكذلك أن عقد الاعتماد التجاري المالي يمتاز بعدم قابلية العقد للفسخ، فيجب تحديد مبلغ في بند خاص ضمن العقد كتعويض في حالة فسخ العقد، أو ترك الجهة القضائية المختصة لتحديد مبلغ التعويض، حيث يجب على المستأجر دفع التعويض في حالة فسخ العقد لسبب راجع إليه (المستأجر)، بحيث لا يقل مبلغ التعويض عن مبلغ الإيجارات المستحقة المتبقية.

في حالة فسخ العقد لسبب خارج عن نطاق المستأجر (قوة قاهرة، تسوية قضائية، الإفلاس، حل مسبق يؤدي للتصفية) فإن المؤجر يحصل على التعويض من خلال استرجاع الأصل المؤجر، وكذلك ممارسة المؤجر امتيازته على الأصول القابلة للتحويل نقدا الداخلة في تفليسة المستأجر، أو الحصول على التعويض من أموال المستأجر الخاصة، يتضح من خلال ما سبق أن المؤجر يحصل على التعويض مهما كان السبب المتعلق بالمستأجر. يجب أن يتضمن العقد أيضا الخيارات الثلاثة المتاحة للمستأجر في نهاية مدة الإيجار غير القابلة للإلغاء والمتمثلة في شراء

الأصل المؤجر اعمالا لخيار الشراء المتاح أمامه، أو تجديد الإيجار لفترة أخرى مقابل دفعات إيجار يتم الاتفاق عليها، أو بإعادة الأصل المؤجر إلى المؤجر عند عدم أعمال الخيارين الأولين.

رغم أن المشرع الجزائري قد حدد البنود الإلزامية الواجب توفرها في عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة الموافق للاعتماد الإيجاري المالي، إلا أنه أضاف بعض الشروط الاختيارية التي يمكن أن يتوفر عليها عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة، والمتمثلة وفقا للمادتين رقم سبعة عشر، ورقم ثمانية عشر، من الأمر رقم 09/96 فيما يلي:¹

- التزام المستأجر بمنح المؤجر ضمانات أو تأمينات عينية أو فردية؛
- إعفاء المؤجر من المسؤولية المدنية اتجاه المستأجر أو اتجاه طرف آخر في كل المرات التي لا يحدد فيها القانون هذه المسؤولية، على أساس أنها من النظام العام، ويترتب عنها بطلان الشرط التعاقدي الخاص بها؛
- إعفاء المؤجر من الالتزامات الملقاة عادة على صاحب ملكية الأصل، وبصفة عامة يعد مقبولا قانونا كل بند يجعل من المستأجر يتكفل بوضع الأصل المؤجر ويتحمل النفقات والمخاطر، كذلك الالتزام بصيانة هذا الأصل وإصلاحه والالتزام باكتتاب تأمين؛
- تنازل المستأجر عن فسخ الإيجار أو تخفيض سعر الإيجار في حالة اتلاف الأصل المؤجر لأسباب عارضة أو بسبب الغير؛
- تنازل المستأجر عن ضمان الاستحقاق وعن ضمان العيوب الخفية؛
- إمكانية المستأجر بمطالبة المؤجر بتبديل الأصل المؤجر في حالة ملاحظة قدم طرازه خلال مدة عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة.

تعتبر الشروط التي أدرجها المشرع الجزائري باختيار من أطراف العلاقة بمثابة قيود خاصة بالنسبة للمستأجر باعتباره في موقف أضعف مقارنة بالمؤجر الذي يمثل الطرف الأقوى في هذه العلاقة، حيث يمكن للمؤجر أن يفرض أي شرط من الشروط الاختيارية السابقة الذكر التي منحها له الأمر رقم 09/96 والمستأجر مجبر على القبول باعتباره هو من يبحث على التمويل، حيث بالنسبة للشرط المتعلق بالضمانات التي يمكن أن يطلبها المؤجر فإنه في حقيقة أمر عقد الاعتماد الإيجاري أن الأصل المؤجر هو بمثابة ضمان وهذا ما أكدته المادة الثالثة عشر من الأمر رقم 09/96 السابقة الذكر، وفرض هذا الشرط يعتبر بمثابة عبئ على المستأجر، وهذا ما حدث بالفعل في الواقع العملي من خلال

¹ - المرجع نفسه، ص 28.

بنك البركة بفرضه لبند الضمانات العينية.

إن المشرع أعطى للمؤجر الحق في اعفائه من الالتزامات الملقاة على عاتقه باعتباره صاحب الملكية، وذلك بالمحافظة على الأصل المؤجر بوضعه في المكان المخصص له وما يترتب عليه من نفقات، وصيانتته وإصلاحه والتأمين عليه، كذلك أعطى المشرع للمؤجر الحق في ادراجه لبند يتنازل فيه المستأجر سواء بالمطالبة بفسخ العقد، أو تخفيض مبلغ الإيجار، أو ضمان العيوب الخفية والاستحقاق. المشرع أعفى المؤجر أيضا من المسؤولية المدنية والمتمثلة في "الاضرار التي تصيب الغير والناجمة عن الشيء المؤجر"¹. يتضح أن هذه الشروط الاختيارية تؤكد على الطبيعة الخاصة للاعتماد الإيجاري والذي يؤدي المؤجر فيها دور الوسيط المالي فقط حيث من خلال هذه الشروط نجد خمس شروط اختيارية هي في صالح المؤجر مقابل شرط اختياري واحد فقط لصالح المستأجر والمتمثل في امكانيته الطلب من المؤجر بتغيير الأصل المؤجر في حالة عدم مواكبة الأصل المؤجر للتطورات الحاصلة خلال فترة الإيجار.

أولاً: حقوق المؤجر: وضع المشرع الجزائري وفقا للأمر رقم 09/96 الخاص بالاعتماد الإيجاري، مجموعة من الحقوق التي يجب أن يتقيد بها كلا الطرفين بمجرد قيام عقد الاعتماد الإيجاري سواء كان محل العقد أصولا منقولة، أو أصولا غير منقولة، حيث اعطي للمؤجر وفقا للأمر رقم 09/96 مجموعة من الحقوق، وذلك بداية من المادة التاسعة عشر إلى غاية المادة الثامنة والعشرون على التوالي والمتمثلة فيما يلي:²

- يبقى المؤجر صاحب ملكية الأصل المؤجر خلال كل مدة عقد الاعتماد الإيجاري إلى غاية تحقيق شراء المستأجر هذا الأصل، في حالة ما إذا قرر هذا الأخير حق الخيار بالشراء عند انقضاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء. يستفيد المؤجر من كل الحقوق القانونية الملقاة على عاتق صاحب الملكية وفقا للشروط والحدود الواردة في عقد الاعتماد الإيجاري لاسيما تلك المنشئة للبند التي تعفي صاحب الملكية من المسؤولية المدنية؛

يتضح من خلال نص هذه المادة أن المؤجر من حقه ملكية الأصل المؤجر إلى غاية ممارسة حق خيار الشراء من طرف المستأجر، وهذا ما يترتب عليه تحمل المؤجر لكل الالتزامات المرتبطة بملكية للأصل إضافة إلى الاستفادة من كل الحقوق المترتبة على هذه الملكية. هذا ما يؤكد على أن الأصل المؤجر هو بمثابة أكبر ضمان بالنسبة للمؤجر.

- يمكن للمؤجر طوال مدة عقد الاعتماد الإيجاري وبعد اشعار مسبق و/أو إغذار لمدة خمسة عشر يوما كاملة أن يضع حدا لحق المستأجر في الانتفاع بالأصل المؤجر واسترجاعه بالتراضي أو عن طريق مجرد أمر غير قابل للاستئناف يصدر بذيل العريضة من رئيس محكمة إقامة المؤجر، وذلك في حالة عدم دفع المستأجر قسطا واحدا من الإيجار. وفي

1 - بن زيوش مبروك، نطاق القواعد العامة على التزامات المستأجر في عقد الاعتماد الإيجاري، المجلد أ، العدد الثامن والعشرون، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، ديسمبر، 2007، ص 250.

2 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 03، مرجع سابق، صص 29-30.

هذه الحالة يمكن للمؤجر أن يتصرف في الأصل المستأجر، عن طريق تأجير، أو بيع أو رهن الحيازة، أو عن طريق أي وسيلة قانونية أخرى لنقل الملكية، ويعد كل بند مخالف لعقد الاعتماد الإيجاري بندا غير محررا. لا يمكن للمستأجر أن يتمسك بعقد الاعتماد الإيجاري للاستفادة من مواصلة الإيجار وفقا للشروط المتفق عليها أوليا، إذا مارس المؤجر حقه في استرجاع الأصل المؤجر وفقا للشروط المحددة في الفقرة السابقة، ما عدا حالة وجود موافقة صريحة من المؤجر، ويشكل عدم دفع قسط واحد من الإيجار فسخا تعسفيا لهذا العقد؛

يتضح من خلال ما نصت عليه هذه المادة أن المؤجر بعد اشعاره للمستأجر أو إعداره مسبقا لمدة لا تقل عن خمسة عشر يوما، في حالة عدم دفع هذا الأخير لقسط واحد من الإيجار، والذي يعتبر بمثابة فسخ تعسفي من طرف المستأجر، فإن من حقه استرجاع الأصل المؤجر والتصرف به بما يشاء.

- يلجأ المؤجر إلى القضاء في حالة الفسخ التعسفي لعقد الاعتماد الإيجاري الصادر من المستأجر. يفصل القاضي في دفع الإيجارات المتبقية والمستحقة وكذا التعويض المغطي للخسائر المحتملة وما فاتته من كسب حسب مفهوم المادة 182 من القانون المدني؛

من خلال هذه المادة يتضح أن للمؤجر الحق في اللجوء إلى القضاء في حالة الفسخ التعسفي لعقد الاعتماد الإيجاري من طرف المستأجر، والذي يترتب عليه تقديم تعويض لتغطية مبلغ الإيجارات المتبقية وما تتضمنه من عناصر وفقا للمادة الرابعة عشر من الأمر رقم 09/96 والمتعلق بالاعتماد الإيجاري الموافق للاعتماد الإيجاري المالي.

- في حالة عدم قدرة المستأجر على الوفاء، تم إثباتها قانونا من خلال عدم دفع قسط واحد من الإيجار، أو في حالة حل بالتراضي، أو قضائي، أو تسوية قضائية، أو إفلاس المستأجر، لا يخضع الأصل المؤجر لأية متابعة من دائي المستأجر العاديين أو الامتيازيين مهما كان وضعهم القانوني وصفتهم، سواء أخذوا بعين الاعتبار بصفة فردية أو على شكل كتلة في إطار إجراء قضائي؛

يتضح من خلال هذه المادة أنه في حالة سواء الفسخ التعسفي، أو الحالات الأخرى التي تحد من قدرة المستأجر على الوفاء بما عليه، فإن من حق المؤجر عدم اخضاع أصله الذي قام بتأجيره للمستأجر للمتابعة القانونية من طرف الدائنين العاديين أو الامتيازيين الذين تجمعهم علاقة بالمستأجر.

- في الحالات المذكورة في المادة السابقة، وبالإضافة إلى الضمانات التعاقدية المتحصل عليها، عند اللزوم، يتمتع المؤجر من أجل تحصيل مستحقاته الناشئة عن عقد اعتماد إيجاري لأصل وملحقاته، بحق امتياز عام على كل الأصول المنقولة وغير المنقولة التي هي للمستأجر ومستحقاته والأموال الموجودة بحسابه، حيث يلي هذا الالتزام مباشرة

الامتيازات المنصوص عليها في المادتين 990 و 991 من القانون المدني والامتيازات الخاصة بالأجراء، وذلك بالنسبة للحصة غير القابلة للحجز من الرواتب، وعليه بمجرد ممارسة امتياز، يدفع للمؤجر مستحقته قبل أي دائن آخر في إطار أي إجراء قضائي مع الغير أو أي إجراء قضائي جماعي يرمي إلى تصفية أموال المستأجر؛

يتضح من خلال نص هذه المادة أن المشرع في حالة عدم قدرة المستأجر على الوفاء، أعطى للمؤجر حق الامتياز العام على كل أصول المستأجر المنقولة أو غير المنقولة إضافة إلى أمواله الخاصة، وهذا بعد الامتيازات الموجودة في المادة رقم 990 من القانون المدني المتمثلة في "المصاريف القضائية التي انفقت لمصلحة جميع الدائنين في حفظ أموال المدين وبيعها"،¹ والمادة 991 من القانون المدني والمتمثلة في "المبالغ المستحقة للخرينة العامة من ضرائب أو رسوم حقوق أخرى من أي نوع كانت"،² أي يجب استوفاء المصاريف القضائية، والضرائب والرسوم المستحقة للخرينة العامة أولا ثم بعد ذلك الامتيازات الخاصة بالأجراء، ثم بعد ذلك يأتي دور المؤجر لتحصيل مستحقته قبل أي دائن آخر.

- يمكن ممارسة حق الامتياز المنصوص عليه في المادة 23 من هذا الأمر في أي وقت خلال سريان مدة عقد الاعتماد التجاري وبعد انقضائه، عن طريق تسجيل رهن أو رهن حيازي خاص على منقولات المستأجر لدى كتابة ضبط المحكمة المؤهلة إقليميا أو بقيد الرهن القانوني على كل عقار يمتلكه المستأجر في مستوى حفظ الرهن. أما فيما يتعلق بالأموال المودعة في الحسابات، والمستحقات والمنقولات الخاصة بالمستأجر، فيمارس حق الامتياز القانوني للمؤجر بمجرد اعتراض، أو حجز نهائي، أو حجز تحفظي، أو إنذار، يوجه للمستأجر، أو الغير الحائز، أو الغير المدين عن طريق رسالة مضمونة الوصول مع الإخطار بالاستلام أو عن طريق محضر قضائي؛

من خلال نص هذه المادة يتضح أن المشرع حدد وقت ممارسة الامتياز العام وطرقه، حيث أعطى المؤجر الحق في ممارسة الامتياز العام السابق الذكر في أي وقت وذلك خلال مدة عقد الاعتماد التجاري أو حتى بعد انتهاء مدة العقد، والتي تتم بالنسبة للأصول المنقولة عن طريق الرهن أو الرهن الحيازي، كما تتم بالنسبة للأصول غير المنقولة المملوكة للمستأجر على مستوى حفظ الرهن عن طريق قيد الرهن القانوني، وذلك على عكس الأموال المودعة في الحسابات التي تتم في وقت حدوث الاعتراض، أو الحجز النهائي، أو الحجز التحفظي، أو إنذار، يوجه سواء للمستأجر، أو الغير الحائز، أو الغير المدين، والذي يتم إما برسالة مضمونة الوصول مع الإخطار بالاستلام، أو تتم عن طريق محضر قضائي.

1 - الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، القانون المدني، 2007، ص162.

2 - المرجع نفسه، ص162.

- يمكن المؤجر محافظة على مستحقاته أن يتخذ جميع إجراءات الحجز التحفظي على منقولات المستأجر وعقاراته حسب الاشكال الأخرى المنصوص عليها في القانون؛
- يتضح من خلال ما تطرقت إليه هذه المادة أن المشرع أعطى للمؤجر الحق في الحجز التحفظي على الأصول المنقولة أو غير المنقولة الخاصة بالمستأجر وفق ما تنص عليه القوانين الخاصة بذلك.
- في حالة ضياع جزئي أو كلي للأصل المؤجر، يكون المؤجر وحده مؤهلاً لقبض التعويضات الخاصة بتأمين الأصل المؤجر بغض النظر عن تكفل المستأجر بأقساط التأمين المكتتبة ودون حاجة إلى تفويض خاص لهذا الغرض؛
- أعطى المشرع الجزائري المؤجر وفقاً لهذه المادة الحق في الحصول على المبلغ الخاص بتعويضات التأمين بالرغم من تكفل المستأجر بدفع الأقساط الخاصة بالتأمين على الأصل المؤجر.
- لا يقبل حق ملكية المؤجر الأصل المؤجر أي تقييد أو تحديد من أي نوع كان بسبب استعماله من قبل المستأجر أو بسبب أن العقد يسمح للمستأجر بالتصرف بصفته وكيل المالك، في العمليات القانونية والتجارية مع الغير والمرتبطة بعملية الاعتماد التجاري. ويطبق هذا بالأخص على تدخلات المستأجر في إطار العلاقات التي تربط المؤجر مع موردي أو مقاولي الأصل المخصص للإيجار عن طريق اعتماد إيجاري، ولو كان المستأجر قد حدد مباشرة مع الغير خصائص الأصول التي ستستأجر أو تبنى بقصد إيجارها عن طريق اعتماد إيجاري؛
- يتضح من نص هذه المادة أن المؤجر هو الوحيد الذي يتمتع بكافة الصلاحيات المتعلقة بملكية الأصل بالرغم من أن المشرع اعتبر المستأجر كأنه صاحب ملكية الأصل المستأجر وهذا ما نصت عليه المادة العاشرة من الأمر 09/96، أي أن المشرع أعطى للمؤجر حق ملكية الأصل المؤجر حتى ولو اعتبر المستأجر كوكيل للمؤجر.
- يحق للمؤجر بصفته مانح القرض في إطار عملية اعتماد إيجاري، أن يتقدم على كل دائني المستأجر الآخرين لتحصيل ناتج تحقيق الضمانات العينية المكونة لصالحه وكذا المبالغ المدفوعة بكفالات فردية وتضامنية للمستأجر، وذلك بقدر المبالغ المستحقة عليه، في أي وقت في إطار عقد الاعتماد الإيجاري.
- يتضح من خلال هذه المادة أن المشرع الجزائري يؤكد مرة أخرى أن من حق المؤجر في الأسبقية والتقدم وذلك في أي وقت، على كل دائني المستأجر في تحصيل المبالغ المستحقة من ناتج الضمانات العينية، إضافة إلى مبالغ الكفالات التي تم دفعها للمستأجر.

ثانيا: **حقوق المستأجر:** بعدما تطرق المشرع الجزائري وفقا للأمر رقم 09/96 لحقوق المؤجر المشتركة بين عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة والاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة، فقد تطرق إلى حقوق المؤجر المتعلقة بعقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة والمتمثلة فيما يلي:¹

- يتمتع المستأجر بحق الانتفاع بالأصل المؤجر بمقتضى عقد الاعتماد الإيجاري ابتداء من تاريخ تسليم الأصل المؤجر من قبل المؤجر والمحدد في العقد؛

- يمارس المستأجر حق الانتفاع خلال المدة التعاقدية للإيجار والتي تنقضي عند التاريخ المحدد لإعادة الأصل المؤجر للمؤجر، وعند الاقتضاء بعد تجديد الإيجار؛

يتضح من خلال المادتين السابقتين أن المستأجر يتمتع بحق الانتفاع بالأصل المؤجر خلال فترة عقد الإيجار، التي تمتد من تاريخ تسليم الأصل المؤجر إلى غاية تاريخ ارجاعه، أو عند انتهاء تاريخ تجديد عقد الاعتماد الإيجاري، في حالة ممارسة المستأجر خيار التجديد.

- يضمن المؤجر للمستأجر غير العاجز من كل سبب يحول دون الانتفاع بالأصل المؤجر، والنتائج عنه أو عن شخص آخر. وفي حالة عجز المؤجر على القيام بالتزاماته كما هو منصوص عليها في عقد الاعتماد الإيجاري، يحق للمستأجر أن يطالب المؤجر بتعويض وأن يتخذ كل الإجراءات التحفظية والإجراءات التنفيذية على أموال هذا الأخير ومن بينها الأصل المؤجر، إذا كان المؤجر مازال يمتلكه، وذلك قبل أو بعد اثبات حقه في الحصول على تعويض بمقتضى حكم قضائي يكتسب قوة الشيء المقضي به.

يتضح من خلال نص هذه المادة أن المشرع الجزائري أعطى للمستأجر الحق في ضمان المؤجر لحق انتفاع المستأجر بالأصل المؤجر، وهذا ما أكدته أيضا المادة العاشرة من الأمر رقم 09/96 التي نصت على أنه يجب أن يضمن عقد الاعتماد الإيجاري للمستأجر الانتفاع بالأصل المؤجر. كما أن المشرع أعطى للمستأجر الحق في المطالبة بالتعويض في حالة عدم وفاء المؤجر بالتزاماته.

ثالثا: **التزامات المستأجر:** إن المشرع الجزائري اعطى للمستأجر مجموعة من الحقوق أقرها في الأمر رقم 09/96 والمتعلقة بالاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة، وفي نفس الوقت ألقى على عاتقه مجموعة من الالتزامات والخاصة بالاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة، وذلك من المادة الثانية والثلاثون إلى غاية المادة السادسة والثلاثون على التوالي من الأمر رقم 09/96 والمتمثلة فيما يلي:²

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 03، مرجع سابق، ص30.

2 - المرجع نفسه، صص 30-31.

- يجب على المستأجر أن يدفع للمؤجر مقابل حق الانتفاع بالأصل المؤجر، وفي التواريخ المتفق عليها، المبالغ المحددة كإيجارات في عقد الاعتماد الإيجاري؛

يتضح أن المشرع الجزائري وفقا لنص هذه المادة ألزم المستأجر بدفع مبلغ الإيجارات وهذا نفس التأكيد المذكور في المادة العاشرة من الأمر رقم 09/96 والمتعلق بعقد الاعتماد الإيجاري الذي يضمن للمؤجر الحصول على مبلغ الإيجار، الأمر الذي يستوجب الدفع من قبل المستأجر، لكي نكون أمام عقد اعتماد إيجاري. يتم دفع الإيجارات في التواريخ المتفق، أي يتم دفعها بصفة دورية حسب ما تم الاتفاق عليه من قبل الأطراف المتعاقدة، حيث أن هذه المبالغ ووفقا لنص المادة الرابعة عشر من الأمر رقم 09/96 يجب أن تضمن للمؤجر استرداد رأسماله وأي تكاليف أخرى مرتبطة بالأصل المؤجر، إضافة إلى تحقيق هامش ربح على هذه الأموال المستثمرة، وهذا ما يهدف إليه المشرع الجزائري نظرا للطبيعة الخاصة التي يمتاز بها عقد الاعتماد الإيجاري، باعتباره عملية تمويلية.

- يمكن أن يضع العقد على عاتق المستأجر الالتزام بالحفاظ على الأصل المؤجر وصيانتته، في حالة عقد اعتماد إيجاري للأصول المنقولة. يجب على المستأجر أن يسمح خلال مدة الإيجار للمؤجر بالدخول إلى المحلات التي يوجد فيها الأصل المنقول المؤجر، حتى يتسنى له ممارسة حقه في مراقبة حالة هذا الأصل؛

وفقا لنص هذه المادة أعطى المشرع الجزائري للمؤجر إمكانية إلزام المستأجر بالمحافظة على الأصل المؤجر، أي إعفاء المؤجر من مسؤوليته في المحافظة على الأصل المؤجر، إضافة إلى إمكانية إلزام المستأجر بصيانة الأصل المؤجر، وهذا ما أكدته أيضا الفقرة الثالثة من المادة رقم سبعة عشر من الأمر رقم 09/96 الخاصة بالشرط الاختياري بإعفاء المؤجر من الالتزامات المرتبطة به باعتباره صاحب ملكية الأصل المؤجر، وهذا تأكيدا على الطبيعة التمويلية لعقد الاعتماد الإيجاري. أعطى المشرع الجزائري الحق للمؤجر في مراقبة الأصل المؤجر حيث يتم إدراج هذا الحق ضمن الحقوق السابقة الذكر التي تتعلق بحقوق المؤجر في عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة.

- يمكن أن يضع عقد الاعتماد الإيجاري على عاتق المستأجر التزام تأمين الأصل المؤجر على حسابه، ضد مخاطر الإلتلاف الكلي أو الجزئي والتي تحد أو تمنع الاستعمال المتفق عليه؛

يتضح وفقا لنص هذه المادة أن المشرع الجزائري أجاز إمكانية إلزام المستأجر بالتأمين على الأصل المؤجر، والتي تعتبر بمثابة شرط اختياري يمكن للمؤجر من فرضه في عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة، وهذا وفقا لما نصت عليه الفقرة الثالثة من المادة رقم سبعة عشر من الأمر رقم 09/96، وهذا تأكيدا على الدور التمويلي للمؤجر.

- يلتزم المستأجر خلال مدة الانتفاع بالأصل المؤجر، باستعمال هذا الأصل حسب الاستعمال المتفق عليه، وأن يحافظ عليه مثلما يفعل رب الأسرة الحريص؛
- وفقا لنص هذه المادة فإن المشرع الجزائري ألزم المستأجر باستعمال الأصل المؤجر وذلك حسب الأغراض التي أعد لها، والزامية الحفاظ عليه وذلك بالعناية الفائقة به مثلما يفعل رب الأسرة الحريص.
- يجب على المستأجر عند اقتضاء مدة الإيجار، في حالة ما لم يقرر حق الخيار بالشراء في التاريخ المتفق عليه، أو في حالة عدم تجديد الإيجار، أن يرد الأصل المؤجر على حالة اشتغال واستعمال توافق حالة أصل مماثل وحسب عمره الاقتصادي. ولا يمكن للمستأجر بأي حال من الأحوال أن يطالب بحق حبس الأصل المؤجر لأي سبب كان.
- يتضح من خلال نص هذه المادة أن المشرع الجزائري ألزم المستأجر بأن يقوم أولا بإعادة الأصل المؤجر، في حالة عدم إعماله للخيارين الممثلين في خيار الحق في الشراء، وخيار تجديد الإيجار، وثانيا إعادته بالحالة المتفق عليها المناسبة مع نفس حالة أصل آخر مماثل له حسب العمر الاقتصادي، وثالثا إلزام المستأجر بعدم اللجوء إلى حبس الأصل المؤجر مهما كان الأمر.

المطلب الثالث: الحقوق والالتزامات المترتبة عن عقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة.

تطرق المشرع الجزائري للحقوق والالتزامات المتعلقة بعقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة، بشكل منفصل عن تلك المتعلقة بعقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة، حيث وفقا للمادة السابعة والثلاثون من الأمر 96/09 التي تؤكد أن الالتزامات والحقوق المرتبطة بعقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة ما هي إلا تلك الالتزامات والحقوق التي ينص عليها الأمر 96/09 والخاصة بالاعتماد الإيجاري، أو تلك المنصوص عليها في القانون المدني المتعلقة بعقد الإيجار العادي، وذلك بشرط عدم وجود نصوص في عقد الاعتماد الإيجاري، إضافة الى عدم إمكانية تطبيق نصوص القانون المدني المتعلقة بعقد الإيجار إذا ما نص الأمر 96/09 على استثناء بعض المواد من القانون المدني، أو عدم تلائمها مع الطبيعة التمويلية لعقد الاعتماد الإيجاري.

أولاً: التزامات المؤجر: أن المؤجر باعتباره صاحب الملكية الخاصة بالعقار تقع على عاتقه مجموعة من الالتزامات، هذه الالتزامات المنصوص عليها في القانون المدني، ما لم يوجد اتفاق بين الطرفين يقضي بخلاف ذلك والمتمثلة وفقا للمادة الثامنة والثلاثون من الأمر رقم 96/09 فيما يلي:¹

- الالتزام بتسليم الأصل المؤجر طبقا للخصوصيات التقنية المعينة من قبل المستأجر في الحالة والتاريخ المتفق عليهما

¹ - المرجع نفسه، ص 31.

في عقد الاعتماد الإيجاري؛

يتضح من خلال نص هذه الفقرة أن المشرع ألزم المؤجر بالتسليم، أي تسليم الأصل المؤجر وذلك وفقا للمواصفات التي طلبها المستأجر، وفي التاريخ المتفق عليه وذلك حرصا منه على حصول المستأجر على الأصل المؤجر في الوقت المحدد للانتفاع به دون أي ممانعة. كما تجدر الإشارة إلى أن المشرع أعطى لطرفي العلاقة امكانية الاتفاق على خلاف ذلك، وهذا لأن السائد في عقد الاعتماد الإيجاري أن المستأجر هو من يقوم باستلام الأصل المؤجر باعتباره وكيل للمؤجر، وهو من يتفق مع المورد على الخصائص التقنية والمواصفات الخاصة بالأصل المؤجر، أي أن المواصفات التقنية محددة مسبقا من قبل المستأجر، والمؤجر ما هو إلا وسيط فقط بين المورد والمستأجر. وهذا ما نصت عليه الفقرة الأولى من المادة السابعة عشر من الأمر 09/96 والخاصة بالاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة على إمكانية وضع المؤجر لشرط في عقد الاعتماد الإيجاري يعفيه من الالتزامات الملقة على عاتقه باعتباره صاحب الملكية.

- الالتزام بدفع الرسوم والضرائب والتكاليف الأخرى من هذا القبيل، والتي تترتب على الأصل المؤجر؛

يتضح من خلال نص هذه الفقرة أن المشرع ألزم المؤجر بدفع الضرائب والرسوم المتعلقة بالأصل المؤجر، هذه الرسوم والضرائب عادة ما ينص عليها قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة ونذكر من بين هذه الرسوم الرسم المفروض على العقارات والمتمثل في الرسم العقاري.

- الالتزام بأن تضمن للمستأجر، الصفات التي تعهد بها المؤجر صراحة في عقد الاعتماد الإيجاري، أو الصفات المطلوبة حسب استعمال الأصل المؤجر؛

ألزم المشرع الجزائري وفقا لنص هذه الفقرة المؤجر بضمان الصفات الخاصة بالأصل المؤجر والتي تعتبر بمثابة نتيجة حتمية بالالتزام السابق والمتعلق بالتزام التسليم الذي يتم فيه التسليم طبقا للمواصفات التقنية الخاصة بالأصل المؤجر.

- الالتزام بعدم الحاق أي سبب يحول دون انتفاع المستأجر بالأصل المؤجر، وبعدم احداث للأصل المؤجر أو ملحقاته أي تغيير يقلل من هذا الانتفاع، وكذا الالتزام بضمان المستأجر ضد أي أضرار أو سبب قانوني من قبل المؤجر، باستثناء أي سبب بفعل الغير، غير مدع لأي حق على الأصل المؤجر؛

يتضح من خلال نص هذه الفقرة أن المؤجر ملزم بأن يضمن للمستأجر الانتفاع بالأصل المؤجر، وذلك بالامتناع عن ادخال أي تغييرات على الأصل المؤجر من شأنها أن تحد أو تقلل من الانتفاع بهذا الأصل، أو القيام

بأي تصرف يؤثر على انتفاع المستأجر بالأصل المؤجر، إضافة إلى الالتزام بالضمان ضد أي تصرفات يقوم بها المؤجر تلحق ضررا ماديا بالأصل المؤجر، والالتزام بضمان التعرض القانوني من الغير يتم ادعائه من طرفهم على أساس أن لهم حق في الأصل المؤجر. أي ما يمكن قوله إن المشرع ألزم المؤجر بضمان التعرض للأصل المؤجر والذي يحول أو ينقص من انتفاع المستأجر بهذا الأصل، سواء هذا التعرض من المؤجر نفسه أو من الغير.

- الالتزام بالامتناع عن أي عمل قد يترتب عليه اتخاذ اجراء من قبل السلطة الإدارية المؤهلة، يؤدي إلى إنقاص أو إلغاء انتفاع المستأجر؛

ألزم المشرع وفقا لنص هذه الفقرة المؤجر بعدم القيام بأي تصرف ينتج عنه قرار من قبل السلطة الإدارية المؤهلة يقضي باتخاذ اجراء، هذا الأخير إما يؤدي إلى إنقاص، أو إلغاء الانتفاع بالأصل المؤجر.

- الالتزام بضمان المستأجر ضد جميع عيوب الأصل المؤجر أو نقائصه والتي تحول دون الانتفاع به أو تنقص، بصفة ملموسة، من قيمة هذا الأصل، باستثناء العيوب والنقائص التي يسمح العرف بها أو التي اعلم بها المستأجر وكان هذا الأخير على علم بها وقت ابرام عقد الاعتماد التجاري.

يتضح من خلال نص هذه الفقرة أن المؤجر ملزم بضمان خلو الأصل من أي عيوب خفية، أي ليس من السهل اكتشافها، والتي تكون سببا في انتقاص، أو عدم الانتفاع بالأصل المؤجر، ما عدا العيوب الظاهرة والتي يسمح بها العرف أو يعلم بها المستأجر، "إلا أن الملاحظ من نص المادة الثامنة والثلاثون من هذا الأمر بعد أن حددت التزامات المؤجر أنها اجازت للأطراف الاتفاق على مخالفة ذلك، ولذلك فإن المؤجر ومن خلال العقد النموذجي لبنك البركة يحرص على تضمين عقد الاعتماد التجاري شروطا تعفيه من أي سبب موجب للضمان وفقا للقواعد العامة، على أن يكون للمستأجر حق الرجوع على البائع الأول، خاصة فيما يتعلق بضمان العيوب الخفية".¹

ثانيا: التزامات المستأجر: المستأجر وفقا لعقد الاعتماد التجاري للأصول غير المنقولة ألزمه المشرع بمجموعة من الالتزامات والتي ينص عليها القانون المدني، وذلك مع إمكانية اتفاق أطراف العلاقة على مخالفتها والمتمثلة حسب المادة التاسعة والثلاثون من الأمر 09/96 فيما يلي:²

- الالتزام بدفع الإيجارات حسب السعر والمكان والتواريخ المتفق عليها؛

ألزم المشرع من خلال نص هذه الفقرة المستأجر بدفع الإيجارات حسب ما اتفقت عليه أطراف العلاقة وذلك بالنسبة لكل من مبلغ هذه الإيجارات، ومكان دفع هذه المبالغ، وتواريخ دفعها أي أنها تكون معلومة لأنها تسدد

1 - الواسعة زرارة صالح، عقد الاعتماد التجاري للأصول المنقولة، العدد السابع والعشرون، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2012، ص 354.

2 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 03، مرجع سابق، ص 32.

بصفة دورية وهذا ما أشارت إليه أيضا المادة الخامسة عشر من الأمر 09/96 بدفع الإيجارات حسب دورية تختارها أطراف العلاقة. إن الالتزام بدفع الإيجارات أكدته أيضا المادة الثانية والثلاثون من ذات الأمر فيما يتعلق بالأصول المنقولة.

- الالتزام بالسماح للمؤجر بإجراء كل الترميمات التي تتطلب تدخله المستعجل حتى يحفظ الأصل المؤجر، ولو منعت هذه الترميمات كليا أو جزئيا من الانتفاع بالأصل المؤجر؛

بناء على نص هذه الفقرة ألزم المشرع المستأجر بترك المؤجر للقيام بالترميمات التي تستدعي تدخله الفوري لحماية الأصل المؤجر، حتى وإن كانت هذه الترميمات تتم في فترة مؤقتة تحول من انتفاع المستأجر بالأصل المؤجر سواء كان هذا الانتفاع بصفة جزئية أو كلية.

- الالتزام باستعمال الأصل المؤجر حسب ما وقع الاتفاق عليه وبطريقة مطابقة لغرضه، وذلك في حالة سكوت عقد الاعتماد التجاري عن الموضوع؛

بناء على نص هذه الفقرة يلتزم المستأجر باستعمال الأصل المؤجر وفقا للغرض المعد له، وهذا في حالة عدم وجود نص في عقد الاعتماد التجاري يلزم فيه المستأجر باستعمال الأصل وفقا للأغراض التي اعد من أجلها.

- الالتزام بعدم احداث أي تغيير للأصل المؤجر، أو تجهيز بدون إذن المؤجر، مهما كانت الأسباب التي تدعو لذلك، لا سيما إذا كانت هذه التغييرات أو التجهيزات تهدد سلامة العقار المؤجر أو تنقص من قيمته التجارية؛

يتضح من خلال نص هذه الفقرة أن المستأجر ملزم بالرجوع إلى المؤجر في أي حال من الأحوال فيما يتعلق بإدخال أي تغييرات أو تجهيزات على العقار المؤجر وذلك مهما كان أمرها، خاصة عندما تكون هذه التغييرات أو التجهيزات تمس بسلامة الأصل، أو تنقص من قيمته السوقية. أي أن المستأجر لا بد أن يأخذ الموافقة المسبقة من المؤجر لكي يستطيع إحداث أي تغيير أو تجهيز الأصل المؤجر.

- الالتزام بالقيام بالترميمات التجارية المحددة من قبل التشريع والتنظيم والقواعد المتعلقة بالملكية المشتركة والعرف؛ بناء على نص هذه الفقرة يلتزم المستأجر بالترميمات الأخرى المنصوص عليها في القانون المدني والمتعلقة بعقد الإيجار العادي، أي الالتزام بالترميمات العادية المتعارف عليها.

- الالتزام بالاعتناء بالأصل المؤجر والمحافظة عليه مثلما يفعله رب الأسرة الحريص، وتحمل المسؤولية فيما يلحق الأصل المؤجر، أثناء انتفاعه به، من اتلاف أو هلاك غير ناتج عن استعماله استعمالا عاديا أو متفق عليه؛

من خلال نص هذه الفقرة يعتبر المشرع الجزائري المستأجر بمثابة رب الأسرة الحريص الذي يكون ملزما بما يتطلب منه للحفاظ على الأصل المستأجر، واستعماله لهذا الأصل سواء فيما أعد له، أو استعماله فيما تم الاتفاق عليه مع المؤجر، الأمر الذي يترتب عليه تحمل المسؤولية فيما يترتب عن إساءة استعماله لهذا الأصل المؤجر، الأمر الذي يؤدي به إلى الهلاك أو الاتلاف.

- الالتزام بضمان المؤجر ضد مخاطر الحريق والتكفل بالخسائر التي تلحق الأصل المؤجر والتأمين ضد مثل هذه المخاطر؛

يتضح من خلال نص هذه الفقرة أن المشرع الزم المستأجر بالتأمين على المخاطر المحيطة بالأصل المؤجر سواء مخاطر الحرائق أو أي مخاطر أخرى قد تصيب الأصل المؤجر هذا من جهة، ومن جهة أخرى الأخذ بإجراءات وقواعد السلامة حرصا على عدم وقوع هذه المخاطر. وهذا يندرج ضمن الفقرة السابقة التي اعتبرت المستأجر بمثابة رب الأسرة الحريص.

- الالتزام بإشعار المؤجر فورا بكل أمر يستدعي تدخله بصفته صاحب الملكية والذي من شأنه أن ينقص من ارتفاع المستأجر بالأصل المؤجر أو ينقص من قيمته التجارية، لا سيما في حالات الترميمات المستعجلة أو اكتشاف عيوب خفية أو اغتصاب أو سبب أو ضرر من فعل الغير يصيب الأصل المؤجر، حتى وإن أخذ المستأجر على عاتقه النفقات أو الآثار القانونية والمالية الناجمة عن مثل هذه الحالات أو تنازل عن حقه في طلب فسخ عقد الاعتماد الإيجاري أو تخفيض ثمن الإيجار أو تنازل عن مطالبة مسؤولية المؤجر؛

وفقا لنص هذه الفقرة وتأكيدا منها للفقرة الثانية السابقة الذكر والخاصة بالسماح للمؤجر بالتدخل الفوري للحفاظ على الأصل المؤجر، والحفاظ على تدني قيمته، والذي يتم من خلال إشعار المؤجر بالتدخل الفوري لأي أمر يستدعي منه التدخل، حتى ولو أخذ المستأجر على عاتقه كل المسؤولية عما يترتب عن الحالات التي تستدعي تدخله.

- الالتزام بالقيام على نفقته بكل الترميمات التي لم يضعها القانون صراحة على عاتق المؤجر والتكفل بالأتاوى الخاصة بالكهرباء والماء والغاز؛

من خلال نص هذه الفقرة أعفى المشرع المؤجر من الالتزامات المتعلقة بالترميمات التي تقع على عاتقه والمنصوص عليها في القانون المدني، وأيضا إعفائه من دفع الأتاوى الخاصة بالكهرباء والغاز والماء والتي تدفع دوريا، وهذه الالتزامات المعفاة تلقى على عاتق المستأجر ليتم تحملها من طرفه.

- الالتزام بعدم التنازل عن حقه في الانتفاع أو إعادة تأجير الأصل المؤجر دون موافقة صريحة من المؤجر؛ أعطى المشرع وفقا لنص هذه الفقرة المستأجر الحق في الانتفاع بالأصل المؤجر، وهذا ما يؤكد الأمر رقم 09/96 في كل مرة، كما ألزم المستأجر بعدم التنازل على هذا الحق، أي إعطائه للغير أي محل محل المستأجر الحالي مستأجر جديد، وبعدم التأجير من الباطن للأصل المؤجر، وهذا كله في حالة عدم الموافقة الصريحة من المؤجر، والعكس صحيح.

- الالتزام بضمان التنفيذ للمؤجر، من قبل المتنازل له، لالتزاماته، في حالة التنازل عن الأصل المؤجر بموافقة المؤجر؛ بناء على نص هذه الفقرة والتي تعتبر امتداد للفقرة السابقة يتضح أن المشرع في حالة إعطاء المؤجر الموافقة الصريحة منه للمستأجر للتنازل عن حقه في الانتفاع بالأصل المؤجر إلى طرف آخر، أي إعطائه للمتنازل له (المستأجر الجديد)، فإن المستأجر ملزم على أن يضمن للمؤجر تنفيذ المتنازل له (المستأجر الجديد) لكل التزاماته.

- الالتزام بإقرار حق الخيار بالشراء في التاريخ المتفق عليه وإلا سقط حقه في الخيار، إذا مارس المؤجر حقه في استرجاع الأصل المؤجر في التاريخ المتفق عليه؛

يتبين من هذا النص أن المستأجر يسقط حقه في ممارسة خيار الشراء في حالة عدم ممارسته لهذا الحق في التاريخ الذي اتفق عليه الطرفان، إضافة إلى ممارسة المؤجر حقه في استرجاع الأصل المؤجر، أي يمكن للمستأجر ممارسة حقه في خيار الشراء في التاريخ المتفق عليه إذا لم يمارس بعد المؤجر حقه في استرجاع الأصل المؤجر. عند ممارسة المستأجر حقه في خيار شراء الأصل المؤجر في التاريخ المتفق عليه، والذي يتم وفقا للمادة الخامسة والاربعون من الأمر 09/96 وذلك "عن طريق رسالة مضمونة موجهة إلى المؤجر خمسة عشرة يوما على الأقل قبل هذا التاريخ، يتعين على المتعاقدين اثبات بعقد ناقل للملكية، يحرر لدى الموثق والقيام بالإجراءات القانونية المتعلقة بالبيع والإشهار المنصوص عليها في القوانين المعمول بها. وفي هذه الحالة يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري قد انتهى، بشرط أن يكون المتعاقدان قد أوفيا بالتزاماتهما، ويعتبر بيع الأصل قد تم فعلا عند تاريخ تحرير العقد الرسمي المتعلق به، بغض النظر عن عدم القيام بإجراءات الإشهار التي يبقى الطرفان البائع والمشتري ملزمين بها".¹

بمجرد انتهاء عقد الاعتماد الإيجاري "يحل محل الالتزامات المترتبة عن عقد الإيجار الالتزامات المترتبة عن عقد البيع التي تربط البائع بالمشتري وذلك وفقا لأحكام القانون المدني".²

- الالتزام باسترجاع الأصل المؤجر في التاريخ المتفق عليه إذا لم يقرر المستأجر حق الخيار بالشراء.

1 - المرجع نفسه، ص 33.

2 - الواسعة زراة، مرجع سابق، ص 355.

يتبين من هذا النص أنه امتداد للنص السابق أي أن المؤجر في حالة ممارسة حقه في استرجاع الأصل المؤجر بعد سقوط حق المستأجر في خيار الشراء، يقوم باسترجاع الأصل المؤجر من المستأجر، أي يجب على المستأجر إعادة الأصل المؤجر، كما لا يمكن له البقاء في هذه الأمكنة المؤجرة بعد انتهاء فترة الإيجار، ولا حتى إمكانية المطالبة بحق البقاء، إضافة إلى ذلك يجب على المستأجر إخلاء هذه الأمكنة من أي شيء يشغلها، أي تكون خالية تماما، إلا إذا اتفقا طرفا العلاقة على تحديد عقد الاعتماد الإيجاري، وهذا ما أكدته المادة الرابعة والأربعون من الأمر 09/96 والتي نصت على "لا يمكن للمستأجر أن يطالب البقاء في الأمكنة المؤجرة عند انتهاء فترة الإيجار غير القابلة للإلغاء، المحددة في عقد الاعتماد الإيجاري، إلا إذا تم الاتفاق على عقد إيجار جديد مع المؤجر، يحدد مدة الإيجار الجديد وثمنه. إذا تعذر على الطرفين أن يبرما عقد الإيجار هذا لاستبدال عقد الإيجار الأصلي، في أجل أقصاه تاريخ انقضاء مدة الإيجار، يتعين على المستأجر إعادة الأصل المؤجر خال من أي شاغل للمكان ودون الحاجة إلى تنبيهه بالإخلاء. وفي حالة رفض المستأجر إخلاء المكان، يمكن للمؤجر أن يلزمه بمقتضى أمر يصدره قاضي الاستعجال بالمحكمة المؤهلة قانونا".¹ يتضح أيضا من نص هذه المادة أن المؤجر ليس مطالب بتنبيه المستأجر بإخلاء الأمكنة المؤجرة، وإجباره على الإخلاء بمجرد امر من المحكمة المؤهلة إقليميا يصدره قاضي الاستعجال، وهذا في حالة الامتناع عن إخلاء المكان.

المشرع الجزائري وبعد تطرقه في عقد الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة لالتزامات المؤجر والمستأجر على حد سواء، إلا أنه منح للمؤجر فقط إمكانية اعفائه من الالتزامات، ومن تقديم الضمانات المتعلقة به والتي يترتب عليها فسخ العقد أو التخفيض في دفعات الإيجار، وتكليف المستأجر على عاتقه هذه الالتزامات والضمانات المرتبطة بالمؤجر، وهذا في ظل الحق المتاح للمستأجر للانتفاع بالأصل المؤجر الممنوح له من قبل المؤجر، وهذا ما نصت عليه المادة الأربعون من الأمر 09/96 والتي تنص على "بغض النظر عن احكام المادتين 38 و39 من هذا الامر، يمكن للأطراف المعنية بعقد الاعتماد الإيجاري أن تتفق فيما بينها ليتكفل المستأجر، مقابل حقه في الانتفاع الذي يمنحه له المؤجر، بالتزام أو عدد من الالتزامات المتعلقة بالمؤجر، وأن يتنازل عن الضمانات الخاصة بسبب فعلي أو بوجود عائق أو عيوب أو عدم مطابقة الأصل المؤجر، أو أن تكون هذه الضمانات محدودة. وتبعاً لذلك يتنازل المستأجر عن المطالبة بفسخ عقد الاعتماد الإيجاري أو تخفيض ثمن الإيجار بموجب هذه الضمانات".²

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 03، مرجع سابق، ص 33.

2 - المرجع نفسه، ص 33.

إضافة إلى ما نصت عليه هذه المادة والتي اتاحت للمؤجر إمكانية إعفائه من التزاماته، فقد أتاح المشرع أيضا للمؤجر إمكانية إعفائه من التأمينات الخاصة بالأصل المؤجر، من خلال تحميلها على عاتق المستأجر وهذا ما ورد في المادة الواحدة والأربعون من الأمر 09/96 حينما نصت على أنه "يمكن للأطراف المعنية بعقد الاعتماد التجاري للأصول غير المنقولة أن تتفق كذلك على أن يتكفل المستأجر بمصاريف تأمين الأصل المؤجر، وفي حالة وقوع ضرر، يدفع التأمين مباشرة إلى المؤجر تصفية للإيجارات المستحقة أو التي ستستحق وللقيمة المتبقية للأصل المؤجر، دون أن يعفى المستأجر من التزامه بدفع كل إيجار، بالإضافة إلى القيمة المتبقية والتي لم يغطيها تعويض التأمين".¹

المبحث الثاني: الإيجار التمويلي من الجانب المحاسبي.

وضع المخطط المحاسبي الوطني سنة 1975 ليستجيب لمتطلبات النظام الاشتراكي، وفي ظل الظروف الراهنة وخصوصا فتح المجال للاستثمار الأجنبي، أصبح من الضروري تغيير المخطط المحاسبي الوطني بجعله متلائما مع احتياجات مستعملي القوائم المالية، وهذا بتبني النظام المحاسبي المالي الجديد. في هذا المبحث تم التطرق إلى النظام المحاسبي المالي من خلال ذكر أسباب تعديل المخطط المحاسبي الوطني، بالإضافة للتعرف على مفهوم النظام المحاسبي المالي وأهدافه، وعرض اطاره التصوري، إضافة إلى التطرق إلى المعالجة المحاسبية للإيجار التمويلي وفقا لهذا النظام المحاسبي المالي من جهة كل من المستأجر والمؤجر.

المطلب الأول: مفهوم النظام المحاسبي المالي

يعتبر المخطط المحاسبي الوطني الذي تم اعداده في ظل الاقتصاد الموجه نظاما محاسبيا لا يتماشى والتطلعات المستقبلية للاقتصاد الوطني، لذلك أصبح من الضروري تعديله بتبني النظام المحاسبي المالي. ويمكن تلخيص أهم أسباب تعديل المخطط المحاسبي الوطني في العناصر التالية، والتي منها ما هو داخلي ومنها ما هو خارجي، حيث تتمثل هذه الأسباب فيما يلي:²

- يعتبر تبني المعايير المحاسبية الدولية استجابة لمتطلبات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ومشروع الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة؛
- ظهرت في عدة بلدان احتياجات إضافية في التمويل من القطاع الخاص، بعدما تحولت مهمة الدولة من راعية لهذا القطاع إلى مشرفة عليه؛

1 - خدروش الدراجي، مرجع سابق، ص 134.

2 - جمال لعشيشي، محاسبة المؤسسة والجباية وفق النظام المحاسبي الجديد، الصفحات الزرقاء، الجزائر، 2010، صص 10-11.

- عند البحث عن موارد مالية جديدة، أصبحت المؤسسات لا تقتصر على الأسواق المحلية فقط بل أصبحت تلجأ إلى الأسواق المالية الدولية؛
- يتطلب تطور المؤسسات احتياجات معتبرة من الموارد المالية في إطار الاقتصاد العالمي الذي لا يعترف بالحدود الجمركية؛
- يشترط عند طلب الاستفادة من أية خدمة كانت من الأسواق المالية الدولية، الامتثال بالمعايير المحاسبية الدولية؛
- يستلزم التفتح الاقتصادي استعمال معلومات صحيحة، وموثوقة، وموحدة ومعدة وفق معايير محاسبية دولية، وذلك تسهيلا لنقل المعلومات الاقتصادية ولعمليات التجميع المحاسبي للمؤسسات المتعددة الجنسيات؛
- أما الداخلية فتتمثل في:
- تحول دور الدولة في الميدان الاقتصادي والتجاري من طرف فعال إلى دور منظم؛ أصبح المخطط المحاسبي الوطني لا يتمشى والتوجه الاقتصادي الحالي للبلاد؛
- يستجيب المخطط المحاسبي الوطني بالدرجة الأولى إلى المستلزمات الجبائية، وتم وصفه بأنه نظام مؤسس لتحديد الضريبة؛
- أصبحت النظرة القانونية، في المخطط المحاسبي الوطني تغطي على النظرة الاقتصادية؛ بحثا عن أكثر ضمانات عند وقوعها المحتمل في الإفلاس؛
- أصبحت المؤسسات عبر المخطط المحاسبي الوطني تستعمل مبدأ الحيطة والحذر بصفة مبالغ فيها عوضا لمبدأ الصورة الوفية؛ يفتقر نظام سنة 1975 للإطار المفاهيمي الذي من شأنه أن يقلل من البدائل المقدمة من طرف المهنيين عند تقديمهم لحلول تخص نفس الإشكالية أو التساؤل.

أولاً: تعريف النظام المحاسبي وأهدافه: إن النظام المحاسبي المالي يتضمن اطارا تصوريا للمحاسبة المالية ومعايير محاسبية، وكذلك مدونة حسابات تسمح بإعداد كشوفات مالية على أساس المبادئ المحاسبية المعترف بها عامة. لقد تضمن القانون رقم 07-11 الصادر بتاريخ 25 مارس 2007 النظام المحاسبي المالي، وطبقا لهذا القانون ووفقا للمادة الثالثة منه تم تعريف النظام المحاسبي كما يلي "المحاسبة المالية نظام لتنظيم المعلومة المالية يسمح بتخزين معطيات قاعدية، وتصنيفها وتقييمها وتسجيلها، وعرض كشوف تعكس صورة صادقة عن الوضعية المالية وممتلكات الكيان، ونجاعته، ووضعية خزينته في نهاية السنة المالية".¹

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 74، 25 نوفمبر 2007، ص3.

من أجل التكيف مع البيئة الجديدة التي تولدت من خلال الاصلاحات الاقتصادية، كان لزاما الانتقال من المخطط المحاسبي الوطني إلى النظام المحاسبي المالي الجديد، هذا الأخير الذي جاء بغية تحقيق عدة أهداف وهي تتمثل فيما يلي:¹

- توفير معلومات مالية مفهومة وموثوق بها دوليا؛
- إعطاء صورة صادقة وحقيقية للوضعية المالية، الأداء والتغيرات في الوضعية المالية للمؤسسات؛
- جعل القوائم المالية قابلة للمقارنة للمؤسسة نفسها عبر الزمن أو بين عدة مؤسسات تمارس نفس النشاط أو في نفس القطاع داخل الوطن وخارجه أي في الدول التي تطبق المعايير الدولية للمحاسبة؛
- نشر معلومات وافية، صحيحة، موثوق بها وتتمتع بشفافية أكبر، تؤدي إلى زيادة ثقة المستثمرين فيها وتسمح لهم بمتابعة أموالهم في المؤسسات، وتساعد في فهم أفضل للمعلومات التي تشكل أساس لاتخاذ القرارات من طرف المستعملين.

ثانيا: عرض الإطار التصوري: يقصد بالإطار التصوري حسب نص المادة 7 من القانون 11-07 "يشكل الإطار التصوري للمحاسبة المالية دليلا لإعداد المعايير المحاسبية، وتأويلها واختيار الطريقة المحاسبية الملائمة عندما تكون بعض المعاملات وغيرها من الأحداث الأخرى غير معالجة بموجب معيار أو تأويل"²، وعلى هذا الأساس فإن الإطار التصوري الخاص بالنظام المحاسبي المالي يعرف كما يلي:

1- مجال التطبيق: يتم تطبيق النظام المحاسبي المالي إجباريا على كل من:³

- كل شخص طبيعي أو معنوي منتج لسلع وخدمات تجارية أو غير تجارية إذا كانوا يمارسون نشاطات اقتصادية بصفة متكررة؛
- الشركات الخاضعة للقانون التجاري؛
- كل شخص تابع للقطاع العام أو الخاص، أو القطاع المختلط؛
- كل قطاع يقوم بإنتاج سلع أو خدمات كالتعاونيات؛
- وآخرون ملزمون بمسك محاسبة مالية.

يستثنى من مجال تطبيق هذا النظام المحاسبي المالي الاشخاص المعنويون الخاضعون لأحكام المحاسبة العمومية.

1 - كمال رزيق وآخرون، النظام المحاسبي المالي بين قابلية الممارسة وصعوبات التطبيق من وجهة نظر عينة من محافظي الحسابات، مداخل في الملتقى الدولي حول النظام المحاسبي في مواجهة المعايير الدولية للمحاسبة والمعايير الدولية للمراجعة، جامعة سعد دحلب، البلدة، 13-14 ديسمبر، 2011، ص-ص 4-5.

2 - المرجع نفسه، ص4.

3 - شعيب شنوف، محاسبة المؤسسة طبقا للمعايير المحاسبية الدولية IAS/IFRS، الجزء الاول، مكتبة الشركة الجزائرية بوداود، الجزائر، 2008، ص 29.

2- القواعد والمبادئ: يعتمد النظام المحاسبي المالي على جملة من القواعد والمبادئ يمكن التطرق إلى أهمها والمتمثلة فيما يلي:

أ. مستعملي القوائم المالية: يتمثل مستعملي القوائم المالية في كل من "المستثمرون، مسيرون، هيئات إدارية، المقرضون (بنوك أو مساهمون)، إدارة الضرائب، شركاء آخرون، زبائن، موردون، أجراء؛ آخرون".¹

ب. الفرضيات: تتمثل الفرضيات فيما يلي:

- الاستمرارية: تقوم هذه الفرضية على ان المنشأة مستمرة في نشاطها في المستقبل، وليس لديها نية التصفية أو إيقاف النشاط.

- محاسبة الالتزام: طبقا لأساس الاستحقاق يتم تسجيل العمليات والاحداث وقت حدوثها دون انتظار قبض أو دفع النقدية.

ج. المبادئ المحاسبية: إن النظام المحاسبي المالي قد تبني مختلف المبادئ المحاسبية المعروفة، والتي تتمثل فيما يلي:

- مبدأ الأهمية النسبية: يقصد به أن المعلومة تكون ذات أهمية، إذا أثر غيابها عن القوائم المالية في القرارات المتخذة من طرف مستخدمي القوائم المالية.

- مبدأ استقلالية السنوات: يستوجب هذا المبدأ تقسيم حياة المنشأة إلى فترات أو دورات محاسبية، وذلك من أجل تحديد نتيجة كل دورة محاسبية مستقلة عن الدورة السابقة واللاحقة لها.

- مبدأ الحيطة والحذر: يقصد به أنه في حالة عدم التأكد يجب على المنشأة أن تأخذ بعين الاعتبار أي خسائر محتملة، وألا تأخذ الأرباح المحتملة الا عندما تكون مؤكدة.

- مبدأ ديمومة الطرق المحاسبية (الثبات): وفقا لهذا المبدأ يجب تطبيق نفس الطرق المحاسبية من دورة إلى أخرى بهدف قابلية المقارنة.

- مبدأ التكلفة التاريخية: يقصد به تسجيل العمليات المالية بتكلفتها الحقيقية وقت حدوثها دون الأخذ بعين الاعتبار التغيرات في القدرة الشرائية للنقود.

- مبدأ عدم المساس بالميزانية الافتتاحية: يجب أن تكون الميزانية الافتتاحية لسنة معينة مطابقة للميزانية الختامية للدورة السابقة لها.

- مبدأ أسبقية الواقع الاقتصادي على الشكل القانوني: ويقصد به أن تقيّد العمليات المالية، والاحداث طبقا لجوهرها

¹ - المرجع نفسه، ص 29.

وواقعها الاقتصادي وليس استنادا فقط على شكلها القانوني.

- مبدأ عدم المقاصة: يقصد به عدم إجراء مقاصة بين عناصر الأصول والخصوم في الميزانية، وبين عناصر الإيرادات والأعباء في حساب النتيجة.

3- الخصائص النوعية للقوائم المالية: تتمثل الخصائص النوعية في الصفات التي تجعل المعلومات المتوفرة في القوائم المالية مفيدة للمستخدمين في اتخاذ القرارات، وتتمثل الخصائص النوعية للقوائم المالية فيما يلي:¹

- القابلية للفهم: إن إحدى الخصائص الأساسية للمعلومات المعروضة بالبيانات المالية هي جاهزية قابليتها للفهم من قبل المستخدمين.

- الملائمة: لتكون مفيدة فإن المعلومات يجب أن تكون ملائمة لحاجات متخذي القرارات. وتمتلك المعلومات خاصية الملائمة عندما تؤثر على القرارات الاقتصادية للمستخدمين بمساعدتهم في تقييم الأحداث الماضية والحاضرة والمستقبلية أو تأكيد أو تصحيح تقييماتهم.

- الموثوقية: تمتلك المعلومات خاصية الموثوقية إذا كانت خالية من الأخطاء الهامة والتحيز، ويمكن الاعتماد عليها من قبل المستخدمين كمعلومات تعبر بصدق عما يقصد. ولكي تكون صادقة يجب أن تحترم المعلومات خمس خصائص هي: الصورة الصادقة (التمثيل)، الجوهر فوق الشكل، الحياد، الحذر، قابلية المقارنة.

- قابلية المقارنة: يجب أن يتمكن المستخدمين من إجراء مقارنة القوائم المالية للمشروع على مرور الزمن، وبإمكانهم مقارنة القوائم المالية للمشاريع المختلفة.

4- مفاهيم أخرى: جاء النظام المحاسبي المالي الجديد بمفاهيم جديدة نذكر منها:²

- الأصول: هي الموارد التي يسيطر عليها الكيان نتيجة لأحداث سابقة ويتوقع منها تدفق منافع اقتصادية مستقبلية. وتعتبر الأصول المعدة للاستخدام على المدى الطويل في نشاط الكيان أصولا غير جارية أما التي ليس لها هذه الصفة بسبب وجهتها أو طبيعتها تعتبر أصولا جارية؛

- الخصوم: تشمل الخصوم الالتزامات الحالية للكيان الناشئة عن أحداث سابقة، ويتوقع أن يترتب عن الوفاء بها

¹ - هوام جمعة، المحاسبة المعقمة وفقا للنظام المحاسبي المالي الجديد والمعايير المحاسبية الدولية IAS/IFRS، ديوان المطبوعات الجامعية بن عكنون، الجزائر، 2010، ص 32.

² - Samir Merouani, **Le projet du nouveau système comptable financier algerien, anticiper et préparer le passage du PCN 1975 aux normes IFRS**, mémoire de magistère en sciences de gestion, école supérieure de commerce, Alger, 2007-2008, P- P 73-74.

تدفقات خارجة من موارد الكيان على شكل منافع اقتصادية. وتضم الخصوم الجارية التي يتوقع تسويتها أو تسديدها خلال دورة الاستغلال العادية، وتصنف باقي الخصوم خصوما غير جارية؛

- الأموال الخاصة: تمثل فائض أصول الكيان عن خصومها غير الجارية والخصوم الجارية. وتعرف بالعلاقة التالية:
الأموال الخاصة = الأصول - الخصوم؛

- الإيرادات: تمثل زيادة في المنافع الاقتصادية خلال الدورة المحاسبية في إطار زيادة في الأصول أو نقصان في الخصوم؛
- الأعباء: تمثل انخفاض في المنافع الاقتصادية خلال الدورة المحاسبية في إطار نقصان في الأصول أو زيادة في الخصوم؛
- النتيجة الصافية: تمثل الفرق بين إجمالي الإيرادات والأعباء الإجمالية للدورة المحاسبية، باستثناء العمليات التي تؤثر مباشرة على الأموال الخاصة؛

إن النظام المحاسبي المالي الذي تبنته الجزائر يمتاز بأربعة استحداثات رئيسية والمتمثلة في "الاختيار الدولي الذي يقرب ممارستنا المحاسبية بالممارسة العالمية، والذي سيسمح للمحاسبة بان تعمل على ركيزة مرجعية ومبادئ أكثر ملائمة مع الاقتصاد المعاصر واعداد معلومات دقيقة تعكس صورة صادقة عن الوضعية المالية للمؤسسات، الإعلان بصفة أكثر وضوحا عن المبادئ و القواعد التي توجه التسجيل المحاسبي للمعاملات، تقييمها وإعداد القوائم المالية، الأمر الذي سيسمح بالتقليل من أخطار التلاعب الإرادي بالقواعد، وتسهيل مراجعة الحسابات، النظام المحاسبي المالي أخذ على عاتقه احتياجات المستثمرين الحالية والمستقبلية، الأمر الذي يسمح لهم بالحصول على معلومات مالية منسجمة ومقروءة تخص المؤسسات وتمكن من إجراء المقارنات واتخاذ القرارات، الكيانات الصغيرة والمتوسطة وإمكانية تطبيقها لنظام معلومات مبني على محاسبة مبسطة".¹

المطلب الثاني: المعالجة المحاسبية في دفاتر المستأجر

إن النظام المحاسبي المالي تطرق للمعالجة المحاسبية الخاصة بعقد الإيجار، حيث أنه عرف عقد الإيجار وفقا للفقرة الأولى من المادة 1.135 بأنه "عبارة عن اتفاق يتنازل بموجبه المؤجر للمستأجر لمدة محددة، عن حق استعمال أصل مقابل دفع واحد أو دفعات عديدة"،² من خلال هذا التعريف يتضح أن عقد الإيجار يتم بين طرفين هما المؤجر والمستأجر، الأمر الذي يستوجب معه معالجة عقد الإيجار من وجهة نظر كلا الطرفين، أي في دفاتر المستأجر، وفي دفاتر المؤجر. النظام المحاسبي المالي لم يتطرق فقط إلى تعريف عقد الإيجار، بل تطرق أيضا إلى تعريف الأنواع المترتبة

¹ - روتال عبد القادر، التوجه نحو تطبيق المعايير المحاسبية والمالية الدولية في المؤسسات الجزائرية، رسالة ماجستير في المحاسبة وتدقيق، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة الجزائر، 2009، ص 110.

² - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، **العدد 19**، 25 مارس 2009، ص 19.

عن عقد الإيجار، حيث ميز بين نوعين أساسيين هما إيجار التمويل، وعقد الإيجار البسيط، حيث عرف إيجار التمويل وفقا للفقرة الثانية من نفس المادة السابقة التي عرفت عقد الإيجار بأنه "عقد إيجار تترتب عليه عملية تحويل شبه كلي مخاطر ومنافع ذات صلة بملكية أصل إلى مستأجر مقرون بتحويل الملكية عند انتهاء مدة العقد أو عدم تحويلها".¹

يتبين من خلال هذا التعريف أن النظام المحاسبي المالي ركز في تعريف إيجار التمويل على المخاطر والمنافع المرتبطة بملكية الأصل ومدى انتقالها وتحويلها إلى المستأجر، حتى ولو لم يتم الانتقال القانوني للملكية الأصل المؤجر إلى المستأجر، وبهذا يكون قد اعتمد على مبدأ تغليب الجانب الاقتصادي على الجانب القانوني في تعريف إيجار التمويل أي أنه بالرغم من عدم الانتقال القانوني للملكية الأصل المؤجر إلا أنه يعتبر الأصل المؤجر انتقل إلى المستأجر بمجرد التحويل شبه الكلي للمخاطر والمنافع المرتبطة بملكية هذا الأصل. أما عقد الإيجار البسيط فيعتبر عكس إيجار التمويل أي أن عقد الإيجار الذي لا يدخل ضمن تعريف عقد إيجار التمويل فهو عقد إيجار بسيط وهذا ما أكدته النظام المحاسبي المالي في الملحق رقم ثلاثة الخاص بالمعجم حين عرف عقد الإيجار البسيط بأنه "كل عقد إيجار آخر غير عقد إيجار التمويل".²

أولاً: تصنيف عقد الإيجار: إن المستأجر في تصنيفه لعقد الإيجار بين عقد إيجار التمويل وعقد الإيجار البسيط لا بد عليه التركيز على جوهر العملية وليس على الشكل القانوني لهذه العملية، أي تغليب الجوهر الاقتصادي على الجانب القانوني، وهذا ما أكدته النظام المحاسبي المالي حيث اعتبر أن الأمر متوقف على "واقع المعاملة التجارية (الصفقة) بدلا من شكل العقد أو صيغته"،³ والنظام المحاسبي المالي لم يترك المستأجر دون أن يضع له مجموعة من المعايير التي يتم الاعتماد عليها لأغراض التصنيف بين عقد إيجار التمويل وعقد الإيجار البسيط ذلك خلافا للأمر رقم 09/96 الذي عرف عقد الاعتماد المالي على مدى تحويل المخاطر والمنافع المتعلقة بملكية الأصل المؤجر، دون أن يحدد المعايير التي يتم الاعتماد عليها لكي نقول أن المخاطر والمنافع قد تم تحويلها، أي أن النظام المحاسبي تدارك الأمر بتحديد هذه المعايير التي تؤدي إلى تصنيف عقد إيجار كعقد إيجار التمويل والمتمثلة فيما يلي:⁴

- ملكية الأصل تنتقل إلى المستأجر في نهاية فترة العقد؛
- أن عقد الإيجار يمنح المستأجر حق اقتناء الأصل بسعر يقل بصورة كافية عن قيمته العادلة، في التاريخ الذي يمكن

1 - المرجع نفسه، ص 19.

2 - المرجع نفسه، ص 87.

3 - المرجع نفسه، ص 19.

4 - عبد الرحمان عطية، المحاسبة المعقدة وفق النظام المحاسبي المالي، الطبعة الأولى، برج بوعريبيج، الجزائر، 2011، صص 174-175.

فيه رفع (أي ممارسة) حق خيار الاحتفاظ بالأصل، حتى يكون استيقان معقول باستعمال هذا الحق في التاريخ الذي يمكن فيه ممارسة هذا الخيار؛

- مدة العقد تغطي الجزء الأكبر من مدة الحياة التصاعدية للأصل ذاته، حتى إذا لم تتم عملية نقل الأصل؛
- في بداية عقد الإيجار قيمة المدفوعات الدنيا المحينة بمقتضى هذا الإيجار ترتفع على الأقل إلى شبه القيمة الحقيقية للأصل المؤجر؛
- إذا كان الأصل المؤجر ذو طبيعة خاصة بحيث يمكن المستأجر فقط من استخدامه دون إجراء تعديلات كبيرة عليه.

يتضح من خلال هذه المعايير المعتمدة لأغراض التصنيف أنها نفسها التي اعتمدت عليها معايير المحاسبة الدولية، وهذا سعيا للتوحيد المحاسبي، إلا أن النظام المحاسبي تطرق فقط لخمس معايير المعتمدة لأغراض التصنيف على عكس معيار المحاسبة الدولي رقم (17) عقود الإيجار الذي أضاف ثلاث معايير أخرى، كما يتضح أيضا أن النظام المحاسبي المالي في معياره الثاني من المعايير المستخدمة لأغراض التصنيف، والمتعلق بخيار الشراء بسعر يقل بدرجة كبيرة عن القيمة العادلة للأصل لأنه قد يصعب تحديد القيمة العادلة في تاريخ ممارسة خيار الشراء في ظل غياب الأسواق النشطة الخاصة بالأصل المؤجر، والتي من خلالها يتم تحديد القيمة العادلة، إضافة إلى المعيارين الثالث والمتعلق بمدة الإيجار والتي يجب أن تغطي الجزء الأكبر فالنظام المحاسبي المالي لم يحدد ما المقصود بالجزء الأكبر وبالتالي، يبقى خاضع للتقدير الشخصي والذي يمكن استغلاله للتهرب من تصنيف عقد الإيجار كعقد إيجار التمويل، وكذلك نفس الأمر بالنسبة للمعيار الرابع من معايير التصنيف والخاصة بقيمة المدفوعات الدنيا المحينة والتي يجب أن ترتفع على الأقل إلى شبه كامل للقيمة الحقيقية، فما المقصود بشبه كامل لم يتطرق لها نظام المحاسبة المالي، أي أيضا ستخضع للتقدير الشخصي، وبالتالي التلاعب في تصنيف عقد الإيجار كعقد إيجار التمويل حسب ما يخدم مصالح المستأجر. إن معايير المحاسبة الأمريكية وفقا لمعيارها المحاسبي رقم (13) الذي تدارك الأمر بوضعه لنسب محددة تتمثل في نسبة 75% التي تعوض مصطلح الجزء الأكبر الخاص بمدة الحياة الاقتصادية للأصل المؤجر، إضافة إلى نسبة 90% التي تعوض مصطلح شبه كامل الخاص بالقيمة الحقيقية للأصل المؤجر.

نظرا للطبيعة الخاصة للأراضي والتي تمتاز بها فالنظام المحاسبي المالي في تصنيفه المحاسبي لها اعتمد فقط على معيار نقل ملكية الأصل المؤجر للمستأجر، حيث في حالة ما إذا توفر هذا المعيار فقط يتم تصنيف عقد الإيجار كعقد إيجار تمويل، وفي حالة العكس فقد الإيجار هو عقد إيجار بسيط، وهذا ما أكدته الفقرة الأخيرة من المادة 1.135 الخاصة بالنظام المحاسبي المالي التي نصت بأن "عقود إيجار الأراضي التي لا تؤدي إلى نقل الملكية إلى المستأجر

بعد مدة الإيجار لا يمكن أن تشكل عقود إيجار تمويل، والمدفوعات الأصلية التي يحتمل القيام بها بمقتضى هذه العقود تمثل إيجارات مسبقة (أعباء مدرجة في الحسابات مسبقا) تتهلك أو يتم إطفائها على مدى عقد الإيجار طبقا للمنافع المكتسبة".¹

ثانيا: الاعتراف والقياس لعقد الإيجار: المستأجر وبعد تصنيفه لعقد الإيجار كعقد إيجار التمويل، يتم الاعتراف به كأصل والتزام في الميزانية، من خلال تسجيل الأصل المؤجر ضمن حسابات أصول الميزانية، ومن جهة أخرى تسجيل الالتزام الناتج عن دفعات الإيجار الواجبة الدفع ضمن حسابات خصوم الميزانية، أي ان النظام المحاسبي قام بتطبيق مبدأ تغليب الواقع الاقتصادي على الجانب القانوني، حيث اعتبر أن المستأجر هو المالك الاقتصادي للأصل المؤجر الأمر الذي ترتب عليه إدراجه ضمن أصول المستأجر، وذلك على عكس الجانب القانوني الذي يعتبر أن المؤجر هو المالك القانوني، وهذا ما أكدته الأمر رقم 09/96 في المادة التاسعة عشر والتي نصت صراحة على أن المؤجر يبقى صاحب ملكية الأصل المؤجر خلال كل مدة عقد الاعتماد الإيجاري، إلا في حالة واحدة فقط وهي شراء المستأجر للأصل المؤجر، والذي يتضح أنه مهما يكون نوع عقد الاعتماد الإيجاري من الناحية القانونية عقد اعتماد إيجاري مالي (عقد إيجار التمويل) أو عقد اعتماد إيجاري عملي (عقد الإيجار البسيط). أي أن المشرع الجزائري رغم أنه اعتمد على نفس تعريف النظام المحاسبي لعقد الاعتماد الإيجاري المالي والمعبر عنه من الناحية المحاسبية بعقد إيجار التمويل بالاعتماد على مدى تحويل المخاطر والمنافع إلا أنهما اختلفا حول صاحب الملكية حيث حسب جوهر العملية المستأجر هو المالك على عكس شكل العقد القانوني الذي يعتبر المؤجر هو المالك.

يتم وفقا للنظام المحاسبي المالي من وجهة نظر المستأجر والذي يتم في تاريخ دخول العقد حيز التنفيذ "إدراج الأصل المؤجر في الميزانية ضمن حسابات الأجور على أساس قيمته العادلة أو القيمة الحالية للمدفوعات الدنيا للإيجار إذا كانت هذه الأخيرة أقل من القيمة العادلة للأصل، إن هذه الدفعات تشمل كذلك على القيمة الحالية للمبلغ المسدد لشراء الأصل في نهاية عقد الإيجار، وهذا إذا كان هناك يقين معقول عند إبرام العقد أن خيار الشراء سيرفع. وتحدد القيمة الحالية للتسديدات (أو الدفعات) على أساس المعدل الضمني للعقد، وإذا لم يوجد فبمعدل فائدة الاستدانة الهامشية للمستأجر".² من جهة أخرى فيما يتعلق بالالتزام الذي ينشأ عن عقد إيجار التمويل فإنه يتم إدراج "إلزام دفع الإيجارات المستقبلية في الحسابات بنفس مبلغ الخصوم للميزانية"،³ أي يتم تسجيل الالتزام الناشئ بنفس المبلغ الذي تم فيه قياس الأصل المؤجر. أي أن الأصل المؤجر وفقا لعقد إيجار التمويل المدرج ضمن أصول

¹ - <http://documents.tips/documents/-scf.html>

² - المرجع نفسه، ص 176.

³ - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 19، مرجع سابق، ص 19.

الميزانية يتم قياسه بالقيمة الأقل بين قيمته العادلة وقيمة المدفوعات الدنيا للإيجار المحينة بالمعدل الضمني للعقد أن وجد هذا المعدل، أو بمعدل فائدة الاستدانة الهامشية للمستأجر، والمبلغ المحصل عليه من قياس الأصل المؤجر يتم تسجيله في الجانب الدائن للحساب 2 التثبيات، حيث أن هذا المبلغ هو نفس المبلغ الذي يتم في قياس الالتزام الذي ينشأ عن عقد إيجار التمويل في حسابات خصوم الميزانية وذلك في الجانب الدائن للحساب 167 ديون عن عقد إيجار التمويل. يتم التقييد المحاسبي كما يلي:

تاريخ تنفيذ عقد إيجار التمويل		من ح / التثبيات		2x
XXX	XXX	إلى ح / ديون عن عقد إيجار التمويل		167
XXX		شراء تثبيات بواسطة عقد إيجار التمويل.		

بعد الاعتراف والقياس الأولي لعقد إيجار التمويل، وعندما يتم تسديد دفعات الإيجار فإنه يجب تقسيم هذه الأخيرة إلى جزئين جزء خاص بتسديد فوائد الدين والتي توزع على أساس معدل فائدة دوري ثابت على رصيد الالتزام المتبقي لكل فترة، وجزء خاص بتسديد أصل الدين (أي أصل القرض). حيث يسجل "بالجانب المدين لحساب الديون عن عقد إيجار التمويل (الحساب الفرعي 167) بالنسبة إلى جزء التسديد للمبلغ الرئيسي من جهة، كما يسجل بالجانب المدين لحساب المصاريف المالية بالنسبة إلى جزء الفوائد من جهة أخرى"،¹ والذي يقابلهم في الجانب الدائن لحساب الخزينة مبلغ دفعة الإيجار المسددة. أي يتم التقييد المحاسبي لدفعات الإيجار المسددة في دفاتر المستأجر كما يلي:

تاريخ تسديد دفعات الإيجار		من ح / ديون على عقود إيجار التمويل		167
XXX	XX	من ح / أعباء الفوائد		661
XXXXXX		إلى ح / بنك / صندوق		53/512
		تسديد دفعة الإيجار.		

يجب تحميل الدورة (السنة المالية) بالفوائد في نهاية السنة إذا لم يكن وقت استحقاقها أي لم يكن وقت سدادها، أي يتم تحميل الدورة بما يخصها من مصاريف، ويتم القيد المحاسبي كما يلي:

¹ - المرجع نفسه، ص 58.

XXX	XXX	N/12/31 من ح / فوائد مستحقة إلى ح / أعباء الفوائد تحميل الدورة بالفوائد.	661	1688
-----	-----	--	-----	------

عند تاريخ تسديد دفعات الإيجار، يتم التقيد المحاسبي لهذه العملية كما يلي:

XXX	XXX	تاريخ تسديد دفعات الإيجار من ح / ديون على عقود إيجار التمويل من ح / الفوائد المستحقة من ح / أعباء الفوائد إلى ح / بنك / صندوق تسديد دفعة الإيجار.		167
	XXX			1688
	XXX			661
			53/512	

وفقا للنظام المحاسبي المالي فإن الأصل المؤجر يكون "موضع اهتلاك في حسابات المستأجر حسب القواعد العامة التي تخص التثبيتات، في حالة تملك المؤسسة الأصل، وإذا لم يكون هناك يقين معقول بأن يغدوا المستأجر مالكا للأصل عند نهاية عقد الإيجار، فإن الأصل يجب أن يهتلك كلية على أقصر مدة لهذا العقد ومدته النفعية".¹

إن الأصل المؤجر في إطار عقد إيجار التمويل يعتبر بمثابة تثبيت مملوك للمستأجر، الأمر الذي يستوجب تطبيق الإهلاك وتطبيق انخفاض القيمة عليه مثله مثل باقي تثبيتات المستأجر، حيث يتم تطبيق نفس سياسة الإهلاك المطبقة على تثبيتات المستأجر وهذا في حالة ما إذا كان هناك تأكيد معقول على انتقال ملكية الأصل المؤجر إلى المستأجر في نهاية عقد الإيجار، وفي حالة العكس يتم إهلاك الأصل المؤجر على أساس الفترة الأقصر بين مدة المنفعة ومدة العقد. يتم القيد المحاسبي لقسط الإهلاك في دفاتر المستأجر كما يلي:

1- الحالة الأولى: حالة رفع خيار الشراء، حيث يتم حساب قسط الاستهلاك على أساس المدة النفعية للأصل المؤجر.

2- الحالة الثانية: عدم رفع خيار الشراء، حيث يتم حساب قسط الاستهلاك على أساس المدة الأقصر بين المدة النفعية ومدة العقد.

كما تجدر الإشارة أنه في الغالب يتم اهتلاك الأصل المؤجر على أساس مدة العقد لأنها هي الأقصر وهذا على

¹ - لخضر علاوي، نظام المحاسبة المالية سير الحسابات وتطبيقها، الصفحات الزرقاء، البويرة، الجزائر، 2011، ص 135

اعتبار ان المستأجر لا يهتم بالأصل المؤجر بعد استهلاك كل المنافع الاقتصادية المرتبطة به خلال مدته النفعية. ويتم التقييد المحاسبي لمصاريف الاهتلاك في دفاتر المستأجر في كلتا الحالتين السابقتين مع الاختلاف فقط في مبالغ قسط الاهتلاك كما يلي:

N/12/31				
68	28	من ح / المخصصات للاستهلاكات والمؤونات وخسائر القيمة إلى ح / اهتلاك التثبيات تسجيل قسط الاهتلاك.	XXX	XXX

في حالة وجود مؤشرات تدل على انخفاض القيمة، يتم في نهاية السنة التقييد المحاسبي لانخفاض قيمة الأصل المؤجر في دفاتر المستأجر كما يلي:

N/12/31				
68	29	من ح / المخصصات للاستهلاكات والمؤونات وخسائر القيمة إلى ح / خسائر القيمة عن التثبيات تسجيل انخفاض قيمة التثبيات.	XXX	XXX

النظام المحاسبي المالي تطرق للمعالجة المحاسبية لعقد ايجار التمويل في نهاية عقد الايجار، والذي ميز بين حالتين تتعلقان بخيار الشراء، والمتمثلتين سواء في رفع هذا الخيار من عدمه، أي ممارسة المستأجر لخيار الشراء، أو عدم ممارسته لهذا الخيار، وتتم المعالجة المحاسبية لهتين الحالتين كما يلي:

1- الحالة الأولى: عند انتهاء عقد الإيجار وفي حالة ممارسة المستأجر خيار الشراء (رفع خيار الشراء) أي "إذا قرر المستأجر الاحتفاظ بالملك، وكان عليه أن يدفع لذلك استحقاقا أخيرا يوافق تعاقديا رفع خيار الشراء، فإن مبلغ هذا الاستحقاق الأخير يجب أن يوافق رصيد حساب الديون على عقد الايجار، ويأتي تسديد هذا الاستحقاق لتصفية هذا الحساب الخاص بالديون".¹ المستأجر في تاريخ رفعه لخيار الشراء يقوم بتسديد دفعة أخيرة تتمثل في المبلغ الذي سيرفع به المستأجر خيار الشراء والذي يتوافق مع رصيد الحساب 167 الديون المترتبة عن عقد ايجار التمويل، وبالتالي يتم ترصيد الحساب 167 ديون المترتبة عن عقود ايجار التمويل. يتم التقييد المحاسبي في دفاتر المستأجر عند رفع خيار الشراء في نهاية عقد ايجار التمويل كما يلي:

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 19، مرجع سابق، ص 19.

XXX	XXX	تاريخ رفع خيار الشراء من ح/ الديون المترتبة عن عقود إيجار التمويل إلى ح/ بنك/ صندوق تسديد الدفعة الخاصة بخيار الشراء.	53/512	167
-----	-----	---	--------	-----

2- الحالة الثانية: وتتمثل في الحالة العكسية للحالة الأولى، حيث عند انتهاء عقد الإيجار وفي حالة عدم ممارسة المستأجر لخيار الشراء (رفع خيار الشراء)، فإن " الملك يعود إلى المؤجر ويتم إخراجه من أصول المستأجر، حيث أن هذا الخروج عديم القيمة ينبغي ألا ينجر عنه فائض قيمة أو ناقص قيمة في حسابات المستأجر، لأن مدة اهتلاك الملك هي نفسها مدة الإيجار، وفي هذه الحالة، تتم تصفية حساب الديون (الحساب 167) المطابقة باعتماد الجانب الدائن للحساب 78 الاسترجاعات عن خسائر القيمة والتموينات".¹ المستأجر عند ارجاعه للتثبيت إلى المؤجر يقوم بالتسجيل المحاسبي لهذه العملية كعملية التنازل عن التثبيتات، ولكن هذا التنازل لا ينتج عنه لا فائض قيمة، ولا ناقص قيمة وهذا راجع أن التثبيت اهتلك كلياً خلال مدة عقد العقد، كما يتم ترصيد الحساب 167 الديون المترتبة عن عقد إيجار التمويل مع الحساب 78 الاسترجاعات عن خسائر القيمة والتموينات. يتم التقييد المحاسبي في دفاتر المستأجر لحالة عدم رفع خيار الشراء في نهاية عقد الإيجار كما يلي:

XXX XXX	XXX XXX	تاريخ رفع خيار الشراء من ح/ الديون المترتبة عن عقود إيجار التمويل من ح/ اهتلاك التثبيتات إلى ح/ الاسترجاعات عن خسائر القيمة والتموينات إلى ح/ تثبيتات إرجاع التثبيت للمؤجر (عدم ممارسة خيار الشراء).	78	167
			2x	28

النظام المحاسبي المالي تطرق أيضا لعقد البيع وإعادة الإيجار وهو ما أطلق عليه مصطلح عقد التنازل المقترن بعقد إيجار حيث إذا ما نتج عن هذا العقد عقد إيجار التمويل فإنه "يُدْرَج في الحسابات عقد التنازل المقترن بعقد إيجار تمويل كما لو كان الأمر لا يعني إلا معاملة تجارية واحدة. وكل فائض كمنتوجات التنازل بالمقارنة إلى القيمة

1 - لخضر علاوي، مرجع سابق، ص 135.

المحاسبية لدى المستأجر لا يسجل كمنتجات في تاريخ إبرام العقد بل يوزع على مدى مدة عقد الإيجار".¹ أي أنه عند التنازل عن الأصل في عقد البيع وإعادة الإيجار يتم تأجيل الاعتراف بفائض القيمة عن التنازل في تاريخ إبرام العقد وإطفائه (توزيعه) على مدة العقد، ويتم القيد المحاسبي لعملية التنازل عن التثبيت وإلغاء الاعتراف بهذا الفائض في دفاتر المستأجر كما يلي:

تاريخ التنازل عن التثبيت				
512/53	من ح / الصندوق / البنك	XXX	XXX	
28	من ح / اهتلاك التثبيتات (المجمع)			
752	إلى ح / فوائض القيمة عن خروج الأصول المثبتة غير المالية	XXX		
2x	إلى ح / تثبيات	XXX		
	التنازل عن التثبيتات.			
تاريخ إبرام العقد				
752	من ح / فوائض القيمة عن خروج الأصول المثبتة غير المالية	XXX		
487	إلى ح / المنتجات المعينة مسبقا	XXX		
	إلغاء الاعتراف بفائض القيمة عن التنازل.			

بعد أن تم التسجيل المحاسبي لعملية التنازل وتأجيل الاعتراف بفائض القيمة الناتج عن التنازل، تتبعها مباشرة المعالجة المحاسبية لعقد إيجار التمويل والتي تتم في نفس تاريخ إبرام العقد والتي تتم كما تم التطرق إليها سابقا، تم تتبعها إطفاء الفائض في كل سنة مالية مستحقة والتي تتم بقسمة مبلغ الفائض على مدة العقد، والناتج يتم القيد المحاسبي الخاص به وفقا للقيد التالي:

N/12/31				
487	من ح / المنتجات المعينة مسبقا	XXX		
752	إلى ح / فوائض القيمة عن خروج الأصول المثبتة غير المالية	XXX		
	توزيع فائض القيمة على مدة العقد.			

ثالثا: الإفصاح عن عقد إيجار التمويل: المستأجر وبعد عملية الاعتراف والقياس، يقوم بالإفصاح في القوائم المالية عن عقد إيجار التمويل على المعلومات التالية:²

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 19، مرجع سابق، ص 20.

2 - لخضر علاوي، مرجع سابق، ص 150.

- طريقة حساب مبلغ التوافق بين المدفوعات الدنيا والقيمة الحالية (الحقيقية) للأصل؛
- شروط التعاقد؛
- كيفية وتاريخ تسديد الدفعات؛
- يوضح المستأجر في ملحق كشفه المالية، المبلغ الصافي للأصل (مبلغ التنازل) في نهاية مدة العقد؛
- المبالغ الدنيا في نهاية الدورة وقيمتها الحالية (المبالغ لأقل من سنة، لأكثر من سنة وأقل من خمس سنوات، المبالغ لأكثر من خمس سنوات).

يتضح من خلال عملية الإفصاح عن عقود إيجار التمويل وفقا للنظام المحاسبي المالي أن هناك توافق بين متطلبات الإفصاح التي تنص عليها معايير المحاسبة الدولية من خلال المعيار رقم (17) عقود الإيجار وبين متطلبات الإفصاح التي نص عليها النظام المحاسبي المالي، مع وجود بعض الاختلافات.

المطلب الثالث: المعالجة المحاسبية في دفاتر المؤجر.

المؤجر وتغليبه للواقع الاقتصادي على الجانب القانوني، والتي على أساسه تتم عملية تحديد نوع عقد الإيجار، والذي يؤدي إلى الاختلاف في المعالجة المحاسبية حسب نوع عقد الإيجار، وذلك انطلاقا من التصنيف ثم الاعتراف والقياس إلى غاية الإفصاح عن عقود الإيجار في القوائم المالية للمؤجر.

أولاً: تصنيف عقد الإيجار: المؤجر يقوم بتصنيف عقد الإيجار إلى نوعين هما عقد إيجار التمويل وعقد الإيجار البسيط، حيث يتم هذا التصنيف بالاعتماد على نفس المعايير المعتمدة لأغراض التصنيف من طرف المستأجر والمتمثلة فيما يلي:¹

- يتم تحويل ملكية الأصل إلى المستأجر (الآخذ) إلى أجل مدة الإيجار؛
- يعطي عقد الإيجار إلى الآخذ خيار شراء الأصل وبسعر كاف أقل من قيمته العادلة عند تاريخ رفع الخيار؛
- تغطي مدة الإيجار الجزء الأكبر من الحياة الاقتصادية للأصل حتى في غياب تحويل الملكية؛
- عند بداية عقد الإيجار، فإن القيم المحينة للدفعات الدنيا بمقتضى هذا الإيجار ترتفع على الأقل إلى شبه كامل إلى القيمة العادلة للأصل للمؤجر؛
- الأصول المؤجر ذات طبيعة خاصة ولا يستعملها إلا المستأجر دون أن يدخل عليها تعديلات كبيرة.

¹ - هوام جمعة، مرجع سابق، صص 179-180.

المؤجر وباعتماده على هذه المعايير في تصنيف عقد الإيجار كعقد إيجار التمويل، يتضح أن جوهر العملية هي عملية بيع، بالرغم من أن شكلها القانوني عملية تأجير، بمعنى أن المؤجر يعامل محاسبيا عقد إيجار التمويل مثلما يعامل عملية البيع. كما تجدر الإشارة أنه في حالة الأراضي فإنه يتم الاعتماد على معيار نقل ملكية الأصل المؤجر إلى المستأجر في تصنيف عقد الإيجار كعقد إيجار التمويل، وهذا من وجهة نظر المؤجر، والتي لا تختلف عن وجهة نظر المستأجر أيضا، سواء فيما يتعلق بتصنيف الأراضي، أو فيما يتعلق بالمعايير المعتمدة لأغراض تصنيف عقد الإيجار كعقد إيجار التمويل.

ثانيا: القياس والاعتراف: تتم عملية الاعتراف والقياس من طرف المؤجر لعقد إيجار التمويل وفقا للنظام المحاسبي المالي بأن "يظهر مبلغ الأملاك الموضوعة موضع إيجار تمويل، لدى المؤجر في الأصول ضمن حساب حسابات دائنة (تثبيات مالية بالنسبة إلى الجزء الذي تفوق مدته عاما واحدا في الحساب 274 القروض والحسابات الدائنة المترتبة على عقد إيجار تمويل) وليس في حساب تثبيات عينية حتى ولو احتفظ المؤجر بملكته للملك على صعيد قانوني. ويساوي مبلغ الحسابات الدائنة مبلغ الاستثمار المبين في عقد الإيجار، هذا المبلغ موافقا من الناحية العملية للقيمة الحقيقية للملك الممنوح كإيجار تمويل. وفي حالة عقد إيجار تمويل يرتضيه مؤجر أموال غير صانع وغير موزع، فإن هذا المبلغ تضاف إليه التكاليف المباشرة المرتبطة بالتفاوض وإنشاء العقد".¹

المؤجر يعترف بالتثبيات موضع عقد إيجار التمويل كدين ضمن حسابات التثبيات المالية وعدم الاعتراف بها ضمن حسابات التثبيات العينية بالرغم من أن المؤجر هو المالك القانوني، وهذا بمبلغ يساوي القيمة العادلة للتثبيات المؤجر، مع إضافة التكاليف المنسوبة مباشرة إلى التفاوض في عقد الإيجار إلى هذا المبلغ وهذا في حالة المؤجر غير الصانع وغير الموزع.

ميز النظام المحاسبي المالي بين نوعين من المؤجرين، النوع الأول مؤجر غير صانع وغير موزع، والنوع الثاني مؤجر صانع وموزع، وتمثل المعالجة المحاسبية لكل منهما كما يلي:

1- مؤجر غير صانع وغير موزع: يسجل المؤجر "الدين المتشكل من الاستثمار الصافي الموافق للأصل المؤجر في حساب 274 قروض وديون على عقود إيجار التمويل، في مقابل الديون الناتجة من اقتناء الأصل (تكلفة الشراء تتضمن المصاريف الأولية المرتبطة بالتفاوض وإتمام العقد)"،² أي يتم التسجيل في الجانب المدين للحساب 274 مبلغ الاستثمار الصافي المتمثل في القيمة العادلة للأصل المؤجر مضاف إليها التكاليف المباشرة الأولية المرتبطة بعقد الإيجار

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 19، مرجع سابق، ص 58.

2 - هوام جمعة، مرجع سابق، ص 181.

ليقبله من الجانب الدائن أحد حسابات الخزينة أو حساب موردو التثبيتات في حالة الشراء على الحساب. يتم التقييد المحاسبي في دفاتر المؤجر غير الصانع وغير الموزع لعقد ايجار التمويل كما يلي:

تاريخ إبرام العقد				
274	من ح / ديون على عقود ايجار التمويل	XXX	XXX	
512/53 404	إلى ح / الصندوق / البنك / موردو التثبيتات			XXX
	اقتناء التثبيتات وتأجيرها بعقد ايجار التمويل.			

المؤجر وعند تحصيله لدفعات الإيجار من المستأجر يقوم وفقا للنظام المحاسبي المالي بتجزئتها إلى الجزئين المتمثلين في "تسديد قسط القرض، ومكافئة هذا القرض كإيرادات مالية"،¹ كما أن الإيرادات المالية (الفوائد المالية) يتم تحديدها "على أساس صيغة تترجم نسبة مردود دوري ثابت للاستثمار الصافي".² ويتم القيد المحاسبي في دفاتر المؤجر لهذه الدفعات المحصلة كما يلي:

تاريخ تحصيل دفعة الايجار				
512/530	من ح / الصندوق / البنك	XXXXXX		
274	إلى ح / ديون على عقود ايجار التمويل		XXX XX	
763	إلى ح / عائدات الحسابات الدائنة			
	تحصيل المؤجر غير الصانع وغير الموزع لدفعة الايجار.			

في نهاية عقد الإيجار المؤجر يتم التمييز بين حالتين حالة ممارسة المستأجر خيار الشراء، والحالة الثانية هي الحالة العكسية للحالة الأولى والمتمثلة في عدم ممارسة المستأجر لخيار الشراء أي عدم رفع خيار الشراء، النظام المحاسبي تطرق للمعالجة المحاسبية لهاته الحالتين من حيث أنه "إذا قرر المستأجر رفع خيار الشراء، يسجل المؤجر الدفعة الأخيرة المحصلة من القرض بنفس الشكل السابق من أجل ترصيد النهائي لمبلغ القرض. وفي الحالة الأخرى، إذا قرر المستأجر عدم رفع خيار الشراء فهذا يعني استرجاع المؤجر للأصل موضوع الإيجار بمبلغ خيار الشراء (مبلغ تنازل المحدد في العقد)".³ ويتم التقييد المحاسبي لكلتا الحالتين في دفاتر المؤجر كما يلي:

الحالة الأولى: حالة رفع خيار الشراء تقييد محاسبيا كما يلي:

1 - بن ربيع حنيفة، الواضح في المحاسبة المالية وفق المعايير الدولية IAS/IFRS، الجزء الأول، الجزائر، ص 323.

2 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 19، مرجع سابق، ص 20.

3 - لخضر علاوي، مرجع سابق، ص 140.

XXX	XXX	من ح / الصندوق/البنك إلى ح / ديون على عقود ايجار التمويل ممارسة المستأجر خيار الشراء.	274	512/530
-----	-----	---	-----	---------

الحالة الثانية: حالة عدم رفع خيار الشراء تقيد محاسبيا كما يلي:

XXX	XXX	من ح / التثبيات إلى ح / ديون على عقود ايجار التمويل عدم ممارسة المستأجر خيار الشراء.	274	2x
-----	-----	--	-----	----

2- مؤجر صانع وموزع: المؤجر الصانع والموزع في عقد ايجار التمويل وفقا للنظام المحاسبي المالي يحقق نوعين من الدخل والمتمثلين في "الربح أو الخسارة الناجمان عن بيع بسيط، ومنتوج مالي عن مدة حياة الإيجار"،¹ أي أن ما يميز عقد إيجار التمويل للمؤجر الصانع والموزع هو الربح أو الخسارة الناتجة عن عملية البيع مقارنة بالمؤجر غير الصانع والموزع الذي لا يحقق هذا الربح أو الخسارة، وهذا ما يطلق عليه في المعايير الأمريكية بالإيجار البيعي، أي يقوم المؤجر ببيع منتجاته عن طريق عقد ايجار التمويل، حيث يقوم المؤجر الصانع والموزع وفقا للنظام المحاسبي المالي بإدراج "الدين ضمن الحسابات بالمبلغ الذي يساوي القيمة الحقيقية للملك طبقا للمبادئ التي يعتمدها الكيان بالنسبة لمبيعاته النافذة (الإثبات المتزامن للدين والبيع) وعليه فإن الخسائر أو الأرباح الناتجة عن المبيعات تدرج في حسابات نتيجة السنة المالية. تثبت المصاريف الأصلية المباشرة التي التزم بها المؤجر من أجل التفاوض على العقد ووضعه موضع التنفيذ (العمولات، الأتعاب...) كأعباء في تاريخ إبرام العقد دون إمكانية تمديد على مدى مدة الإيجار. وبالتالي نعتبر هذه التكاليف مرتبطة بتحقيق الصانع أو الموزع ربحا على المبيعات".² بمعنى أن المؤجر يعالج محاسبيا العملية مثلما يعالج عملية البيع لمنتجاته وذلك بجعل الحساب 274 ديون على عقود ايجار التمويل مدينا، وأحد الحسابات 700 أو 701 حسب الحالة دائما وذلك بسعر البيع العادي، مع مراعاة في حالة تكبد المؤجر أي تكاليف مباشرة أولية مرتبطة بعقد الإيجار فإنها يتم ادراجها ضمن أعباء الدورة في تاريخ إبرام العقد، وذلك على عكس المؤجر غير الموزع وغير المصنع الذي يقوم بإدراج هذه التكاليف إلى القيمة الحقيقية للأصل. يتم التقيد المحاسبي في دفاتر المؤجر الموزع والمصنع لعقد ايجار التمويل كما يلي:

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 19، مرجع سابق، ص 59.

2 - المرجع نفسه، ص 20.

274	701/700	من ح/ ديون على عقود إيجار التمويل إلى ح/ مبيعات بضاعة/ مبيعات منتجات مصنعة بيع منتجات عن طريق عقد إيجار التمويل.	تاريخ إبرام العقد XXX	XXX
724	355	من ح/ تغيير المخزونات من المنتجات إلى ح/ المنتجات المصنعة خروج المنتجات المصنعة من مخازن المؤجر الصانع.	تاريخ إبرام العقد XXX	XXX
600	30	من ح/ مشتريات البضائع المباعة إلى ح/ مخزونات البضائع خروج البضائع المباعة من مخازن المؤجر الموزع.	تاريخ إبرام العقد XXX	XXX

النظام المحاسبي المالي تطرق أيضا في حالة جذب المؤجرين لعملاء من خلال عقد إيجار التمويل وذلك بعرضهم لأسعار فائدة منخفضة بشكل غير حقيقي، حيث أنه "إذا كانت نسب الفائدة المترتبة على عقد الإيجار أقل بصورة محسوسة من النسب المعمول بها في السوق، فإن الربح المنجز أو الناتج عن عملية البيع سيكون مقصورا على الربح الذي يمكن الحصول عليه لو تمت الفاتورة بسعر الفائدة التجارية. وفي هذه الحالة، فإن مبلغ البيع والدين الدائن يدرج في الحسابات بمبلغ القيم المحينة بسعر الفائدة التجارية للمدفوعات الدنيا المنصوص عليها في العقد مزيدا عليه عند الاقتضاء القيمة المتبقية للملك في نهاية العقد (أي القيمة المحينة لعملية إعادة الشراء عند انتهاء الإيجار المنصوص عليه في العقد)".¹ المؤجر يقوم بالاعتراف بالربح من البيع على أساس الفائدة التجارية وليس على أساس الفائدة المخفضة.

دفعات الإيجار المحصلة من طرف المؤجر الصانع والموزع، تتم معالجتها محاسبيا بنفس الطريقة التي عالج بها المؤجر غير الصانع وغير الموزع هذه الدفعات، وذلك من خلال تجزئتها إلى جزئين جزءا خاص بأصل الدين وجزءا خاص بالفوائد المترتبة عن هذا الدين والتي تعتبر بمثابة إيرادات مالية، ويتم التقييد المحاسبي لهذه الدفعات في دفاتر المؤجر الصانع والموزع كما يلي:

¹ - لخضر علاوي، مرجع سابق، ص 141.

تاريخ تحصيل دفعة الإيجار		من ح / الصندوق/البنك	512/530
XXXXXX	إلى ح / ديون على عقود إيجار التمويل	274	
XXX	إلى ح / عائدات الحسابات الدائنة	763	
XX	تحصيل المؤجر الصانع والموزع لدفعة الإيجار.		

النظام المحاسبي المالي تطرق للمعالجة المحاسبية في دفاتر المؤجر المصنع والموزع، والتي تتم في تاريخ نهاية عقد إيجار التمويل، والذي ميز بين حالتين أساسيتين هما حالة ممارسة رفع خيار الشراء من طرف المستأجر، والحالة العكسية الخاصة بعدم ممارسة المستأجر لخيار الشراء أي عدم رفعه لخيار الشراء، حيث في "حالة إذا احتفظ المستأجر بالأصل المؤجر ودفع المبلغ الأخير الذي يتوافق مع مبلغ خيار الشراء، فإن هذه الدفعة الأخيرة تمثل رصيد حساب الدين المعني، وبالتالي يتم ترصيد هذا الحساب. أما إذا أعاد المستأجر الأصل المؤجر إلى المؤجر، فإن المؤجر يسجل هذا الأصل في حسابات الأصول ضمن حساب المخزونات أو حساب التثبيتات، وذلك بمبلغ خيار الشراء غير المرفوع، وهذا المبلغ يتوافق مع رصيد حساب الدين، والذي يبقى مستحقا من المستأجر (هذا الحساب الدين يتم ترصيده). ونظرا لوجه الاستعمال المرتقب للأصل المسترجع، يمكن إدراجه في مخزونات المؤجر (للبيع اللاحق) أو ضمن التثبيتات (سواء لاستعماله من طرف المؤجر نفسه، أو يكون محل إيجار بسيط)¹. ويتم التقييد المحاسبي للحالتين المتمثلتين في حالة رفع خيار الشراء الأصل المؤجر، وحالة عدم رفع خيار الشراء، وهذا في دفاتر المؤجر الصانع والموزع كما يلي:

أ. الحالة الأولى: حالة رفع خيار الشراء تقييد محاسبيا كما يلي:

تاريخ نهاية العقد		من ح / الصندوق/البنك	512/530
XXX	إلى ح / ديون على عقود إيجار التمويل	274	
XXX	ممارسة المستأجر خيار الشراء.		

ب. الحالة الثانية: حالة عدم رفع خيار الشراء، نميز بين حالتين المتمثلتين في حالة اعتبار الأصل كمخزون، أو اعتباره كتثبيت، ويتم التقييد المحاسبي لهاته الحالتين كما يلي:

¹ - Ratiba Aoudjit, **Le système comptable financier**, ENAG éditions, Alger, 2012, P 146.

XXX	XXX	تاريخ نهاية العقد من ح / الثبيلات إلى ح / ديون على عقود ايجار التمويل عدم ممارسة المستأجر خيار الشراء، وادراج الأصل المسترجع كثبيل.	274	2x
XXX	XXX	تاريخ نهاية العقد من ح / مخزونات البضائع / منتجات مصنعة إلى ح / ديون على عقود ايجار التمويل عدم ممارسة المستأجر خيار الشراء، وادراج الأصل المسترجع كمخزون.	274	355/30

ثالثا: الإفصاح عن عقد ايجار التمويل: بعد عملية الاعتراف والقياس الخاصة بعقود ايجار التمويل، تأتي عملية الإفصاح عنها في القوائم المالية الخاصة بالمؤجر، حيث تتمثل متطلبات الإفصاح في القوائم المالية بالنسبة للمؤجر فيما يلي:¹

- معلومات شاملة حول شروط التعاقد؛
- كيفية وتاريخ استرجاع القرض؛
- الإيرادات المالية المستحقة؛
- القيم غير المضمونة للاسترجاع؛
- المبالغ الدنيا مستحقة القبض في نهاية الدورة وقيمتها الحالية (المبالغ لأقل من سنة، لأكثر من سنة وأقل من خمس سنوات، المبالغ لأكثر من خمس سنوات)؛
- التوافق بين إجمالي استثمارات العقد والقيمة الحالية للمدفوعات الدنيا.

المبحث الثالث: الإيجار التمويلي من الجانب الجبائي.

قام المشرع الجزائري بعد إصداره للقانون 09/96 بإصدار العديد من القوانين التي تنظم الإيجار التمويلي من الناحية الجبائية والمدرجة في قوانين المالية، والتي تم التطرق إليها في هذا المبحث وهذا باعتبار الضرائب لها تأثير على تشجيع نشاط الإيجار التمويلي من عدمه، أي تقديم التحفيزات الجبائية، وتم التطرق إلى المعالجة الجبائية التي تخصه.

¹ - لخضر علاوي، مرجع سابق، ص 150.

المطلب الأول: مدخل للضرائب والرسوم.

يتكون النظام الجبائي من مجموعة الضرائب والرسوم والتي من أهمها الضريبة على الدخل الإجمالي، والضريبة على أرباح الشركات، وكذلك الرسم على القيمة المضافة، والرسم على النشاط المهني، إضافة إلى الرسم على الإشهار العقاري، ورسوم التسجيل، وغيرها من الضرائب والرسوم، حيث سيتم التطرق إلى هذه الضرائب والرسوم وذلك بالتركيز على ما يلي:

1- الرسم على القيمة المضافة: يتم تعريف الرسم على القيمة المضافة بأنه "ضريبة غير مباشرة تفرض على استهلاك السلع والخدمات، ويتم تحصيلها من قبل بعض المكلفين (منتجو وموزعو السلع والخدمات) ليدفع إلى مصالح تحصيل الضرائب (أو قباضات الضرائب)، إن المتحمل الفعلي للرسم على القيمة المضافة هو المستهلك النهائي للسلعة أو الخدمة الخاضعة للرسم، ذلك أن سعر بيع السلعة أو الخدمة المعنية يشمل تكلفة إنتاجها وهوامش ربح كل من المنتج والموزع إضافة إلى الرسم على القيمة المضافة".¹ يتم التطرق إلى كل العناصر الخاصة بالرسم على القيمة المضافة والمتمثلة فيما يلي:²

أ. مجال التطبيق: يطبق الرسم على القيمة المضافة سواء وجوبا أو اختياريا، وذلك على العمليات المتمثلة فيما يلي:

- العمليات الخاضعة للضريبة وجوبا:
- العمليات المتعلقة بنشاط صناعي أو تجاري أو حرفي المنجزة من طرف الخاضعين للرسم؛
- العمليات التي تنجزها البنوك وشركات التأمين؛
- العمليات المحققة عند ممارسة نشاط حر؛
- المبيعات الخاصة بالكحول أو الخمر ومشروبات أخرى مماثلة لها؛
- العمليات المتعلقة بالأشغال العقارية؛
- المبيعات حسب شروط البيع بالجملة؛
- عمليات البيع التي تقوم بها المساحات الكبرى ونشاطات التجارة المتعددة وكذا تجارة التجزئة؛
- باستثناء العمليات التي يقوم المكلفون بالضريبة الخاضعون للضريبة الجزائية الوحيدة؛
- يقصد بالتجارة المتعددة، عملية شراء وإعادة البيع المحققة وفق شروط البيع بالتجزئة والتي تتوفر فيها الشروط الآتية:
- يجب أن تتعلق المواد المعروضة للبيع بأربعة أصناف على الأقل من التجارة المتعددة، وهذا مهما كان عدد المواد

1 - عبد الرحمان عطية، مرجع سابق، ص 124.

2 - المديرية العامة للضرائب، النظام الجبائي الجزائري، الجزائر، 2015، ص-ص 12-13.

المعرضة للبيع؛

- يجب أن يكون الحل مهيئاً بطريقة تسمح بالخدمة الذاتية.

- عمليات الإيجار، وأداء الخدمات وأشغال الخدمات والبحث وجميع العمليات من غير المبيعات والأشغال العقارية؛

- الحفلات الفنية والألعاب والتسلية بمختلف أنواعها التي ينظمها أي من الأشخاص.

ب. العمليات الخاضعة للرسم اختياريًا:

- العمليات الموجهة للتصدير؛

- العمليات المحققة لفائدة: الشركات البترولية، والمكلفين بالرسم، والآخرين، ومؤسسات تتمتع بنظام الشراء بالإعفاء.

ج. الخاضعون للرسم: المنتجون، البائعون، المستوردون، البائعون بالتجزئة.

د. الأساس الخاضع للرسم: يشمل رقم الأعمال الخاضع للرسم، ثمن البضائع أو الأشغال أو الخدمات بما في ذلك

كل المصاريف والحقوق والرسوم، باستثناء الرسم على القيمة المضافة ذاتها.

هـ. المعدلات: تتمثل في المعدل المخفض 7%، والمعدل العادي 17%.

و. الاسترجاعات المتعلقة بالرسم على القيمة المضافة: ويقصد بالاسترجاع الحق في خصم الرسم على القيمة المضافة

الخاص بالمشتريات، والذي يعني أن "المكلف بالرسم على المبيعات يدفع الرسم بعد استرجاع الرسوم المدفوعة على

المشتريات. كما تجدر الإشارة أن هناك نوعين من الاسترجاعات، الاسترجاع المادي، والاسترجاع المالي. فالاسترجاع

المادي يتعلق مباشرة بمشتريات المخزونات ومشتريات الخدمات. يتعلق الاسترجاع المالي باكتساب الاستثمارات

وللاستفادة منه يجب أن تتوفر فيه الشروط التالية:

- على الاستثمار أن يكون جديداً؛

- الاحتفاظ بالاستثمار لمدة خمس سنوات على الأقل؛

- يكون الاسترجاع في حدود النشاط الخاضع أي تطبيق قاعدة النسبة، وتعني هذه القاعدة أنه في حالة وجود نشاط

مزدوج للمؤسسة (جزء خاضع للقيمة المضافة والجزء الآخر غير خاضع له) فيكون الاسترجاع في حدود أو بنسبة

النشاط الخاضع".¹

2- الرسم على النشاط المهني: يعتبر الرسم على النشاط المهني بأنه "ضريبة من الضرائب المباشرة التي تفرض على

رقم الأعمال المحقق في الجزائر. والذي أنشئ هذا الرسم بموجب قانون المالية لسنة 1996، وذلك بإدماج الرسم على

1 - جمال لعشاشي، مرجع سابق، ص 50.

النشاط الصناعي والتجاري، والرسم على النشاط غير التجاري، في رسم واحد سمي الرسم على النشاط المهني، أحكامه مذكورة في المواد من 217 إلى 228 من قانون الضرائب والرسوم المماثلة¹.¹ يتم التطرق إلى كل العناصر الخاصة بالرسم على النشاط المهني والمتمثلة فيما يلي:²

أ. مجال التطبيق: يستحق الرسم على النشاط المهني على:³

- الإيرادات الإجمالية التي يحققها المكلفون بالضريبة الذين لديهم في الجزائر محلاً مهنيًا دائمًا ويمارسون نشاطًا تخضع أرباحه للضريبة على الدخل الإجمالي، في صنف الأرباح غير التجارية، ما عدا مداخيل الأشخاص الطبيعيين الناتجة عن استغلال الأشخاص المعنويين أو الشركات التي تخضع كذلك للرسم بموجب هذه المادة؛
- رقم أعمال يحققه في الجزائر المكلفون بالضريبة الذين يمارسون نشاطًا تخضع أرباحه للضريبة على الدخل الإجمالي، في صنف الأرباح الصناعية والتجارية أو الضريبة على أرباح الشركات.

ب. الأساس الخاضع للضريبة: يتم كما يلي:

- بالنسبة للخاضعين للرسم على القيمة المضافة: رقم الأعمال بدون الرسم على القيمة المضافة
 - بالنسبة لغير الخاضعين للرسم على القيمة المضافة: رقم الأعمال بما في ذلك الرسم على القيمة المضافة.
- لتحديد الأساس الخاضع للضريبة، يجب الأخذ في الحسبان، التخفيضات المقدرة بـ 30%، 50%، و 75%، المنصوص عليها في القانون لصالح بعض العمليات.

ج. معدل الإخضاع الضريبي:

يحدد معدل الرسم على النشاط المهني بـ 2%، يرفع هذا المعدل إلى نسبة 3% فيما يتعلق برقم الأعمال الناتج عن نشاط نقل المحروقات بواسطة الأنابيب. يخفض معدل هذا الرسم إلى 1% بدون الاستفادة من التخفيضات بالنسبة لنشاطات الإنتاج. فيما يخص نشاطات البناء والأشغال العمومية والري، تحدد نسبة الرسم بـ 2% مع تخفيض بنسبة 25%.

3- الضريبة على الدخل الإجمالي: تعرف الضريبة على الدخل الإجمالي كما يلي "تؤسس ضريبة سنوية وحيدة على دخل الأشخاص الطبيعيين تسمى الضريبة على الدخل الإجمالي، وتفرض هذه الضريبة على الدخل الصافي الإجمالي

¹ - <http://cte.univ-setif.dz/coursenligne/fiscalite14062012/coursTAP.html>

² - المديرية العامة للضرائب، مرجع سابق، ص 9.

³ - المديرية العامة للضرائب، قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، الجزائر، 2015، ص 97.

للمكلف بالضريبة"¹، حيث أن الدخل الصافي الإجمالي يتكون من المداخليل الصافية للأصناف التالية "أرباح المهن الصناعية والتجارية والحرفية، أرباح الأنشطة غير التجارية، أرباح المستثمرات الفلاحية، المداخليل المتأتية من تأجير الملكيات المبنية وغير المبنية، مداخليل الأموال المنقولة، الرواتب والأجور والمنح والريوع العمرية"².

أ. مجال التطبيق: يتم تطبيق الضريبة على الدخل الإجمالي على كل من:³

- الأشخاص الطبيعيون؛

- أعضاء شركات الأشخاص؛

- الشركاء في الشركات المدنية المهنية؛

- أعضاء شركات المساهمة الذين لهم مسؤولية تضامنية وغير محددة فيها؛

- أعضاء الشركات المدنية الخاضعة لنفس النظام الذي تخضع له شركات التضامن.

ب. اقتطاع الضريبة على الدخل الإجمالي من المصدر: تختلف معدلات الاقتطاع من المصدر حسب مختلف المداخليل التي تم الحصول عليها والتي نذكر منها ما يلي:⁴

- 24% يتم تطبيقها على المبالغ المدفوعة مقابل خدمات؛

- 24% يتم تطبيقها على المبالغ المدفوعة مقابل مؤسسات أجنبية ليست لها منشآت دائمة بالجزائر، مقابل تأديتها لخدمات؛

- 24%، تكتسي طابعا تجاريا، يتم تطبيقها على المداخليل المدفوعة من قبل مدينين بالضريبة مقيمين بالجزائر، لمستفيدين لهم مقرا جبائيا خارج الجزائر؛

- 15% محررة من الضرائب يتم تطبيقها على المبالغ المدفوعة في شكل أتعاب، أو حقوق الفنانين الذين لديهم موطن جبائي خارج الجزائر؛

- 10% تطبق على المداخليل الموزعة كإقتطاع من المصدر محرر من الضريبة؛

- 10% تطبق على إيرادات الديون والودائع والكفالات؛

- 1% محررة من الضريبة على الدخل الإجمالي، تطبق على قسط الفوائد التي تساوي، أو أقل عن 200.000 دج.

- 10% تطبق على الأرباح الموزعة بين الأشخاص الطبيعيين المقيمين بالجزائر؛

1 - المديرية العامة للضرائب، النظام الجبائي الجزائري، مرجع سابق، ص 15.

2 - المديرية العامة للضرائب، الدليل التطبيقي للمكلف بالضريبة، الجزائر، 2014، ص 7.

3 - المديرية العامة للضرائب، النظام الجبائي الجزائري، مرجع سابق، ص 2.

4 - ولهي بوعلام، النظام الضريبي الفعال في ظل الدور الجديد للدولة، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2012، ص-ص 55-56.

- 10% تطبق على الأرباح الموزعة بين الأشخاص الطبيعيين والمعنويين غير المقيمين في الجزائر.

4- الضريبة على أرباح الشركات: تعرف الضريبة على أرباح الشركات وفقا للمادة 135 من قانون الضرائب والرسوم المماثلة كما يلي "تؤسس ضريبة سنوية على مجمل الأرباح أو المداخل التي تحققها الشركات، وغيرها من الأشخاص المعنويين المشار إليهم في المادة 136 وتسمى هذه الضريبة بالضريبة على أرباح الشركات".¹

أ. مجال التطبيق: يتم تطبيق الضريبة على أرباح الشركات على أرباح الشركات المحققة في الجزائر على أساس مبدأ إقليمية الضريبة سواء بالنسبة للشركات الجزائرية أو الأجنبية المتواجدة في الجزائر، حيث يكون مجال تطبيق الضريبة على أرباح الشركات على أساس الخضوع الإجمالي، أو الخضوع الاختياري والمتمثلة فيما يلي:²

- الخضوع الإجمالي: حيث تخضع بصفة إجبارية شركات الأموال مثل شركات الأسهم، شركات ذات مسؤولية محدودة، شركات التوصية بالأسهم، مؤسسات وهيئات عمومية ذات طابع تجاري صناعي؛

- الخضوع الاختياري: فهناك بعض الشركات خاضعة للضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) لكن سمح لها القانون باختيار منها الخضوع للضريبة على أرباح الشركات، إذ يتعين على الشركة تقديم طلب الاختيار مرفق بالتصريح المنصوص عليه في المادة 151 من قانون الضرائب المباشرة لدى مصلحة الضرائب الخاصة بها، علما أن هذا الاختيار نهائي ولا رجعة فيه، وهذه الشركات هي شركات أشخاص مثل شركة تضامن، شركات التوصية البسيطة، جمعيات المساهمة.

ب. الأساس الخاضع ومعدل الضريبة: يتم تحديد الربح الجبائي الذي على أساسه يتم حساب الضريبة على أرباح الشركات وفقا لما يلي:³

الربح الجبائي = الربح المحاسبي + مجموع الأعباء المرفوضة - التخفيضات - العجز.

يتم حساب الضريبة على أرباح الشركات وفقا لمعدلات مختلفة:⁴

- 19%، بالنسبة لأنشطة إنتاج السلع؛

- 23%، بالنسبة لأنشطة البناء والأشغال العمومية والري، وكذا الأنشطة السياحية والحمامات، باستثناء وكالات الأسفار؛

- 26%، بالنسبة للأنشطة الأخرى؛

1 - المديرية العامة للضرائب، قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، مرجع سابق، ص 52.

2 - بن ربيعة حنيفة وآخرون، الواضح في المحاسبة المالية وفق SCF والمعايير الدولية، الجزء الثاني، منشورات كليك، الجزائر، 2013، ص 297.

3 - ولهي بوعلام، مرجع سابق، ص 59.

4 - المديرية العامة للضرائب، قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، الجزائر، 2016، ص ص 66-67.

يجب على الأشخاص المعنويين الخاضعين للضريبة على أرباح المؤسسات الذين يمارسون العديد من الأنشطة في نفس الوقت، أن يقدموا محاسبة منفصلة لهذه الأنشطة، تسمح بتحديد حصة الأرباح عن كل نشاط مناسب لمعدل الضريبة على أرباح الشركات الواجب تطبيقه. عدم احترام مسك محاسبة منفصلة يؤدي إلى تطبيق منهجي لمعدل 26%؛

تحدد نسبة الاقتطاعات من المصدر بالنسبة للضريبة على أرباح الشركات كما يأتي:

- 10%، بالنسبة لعوائد الديون والودائع والكفالات. ويمثل الاقتطاع المتعلق بهذه العوائد اعتمادا ضريبيا يخصم من فرض الضريبة النهائي؛

- 40%، بالنسبة للمداخيل الناتجة عن سندات الصناديق غير الإسمية أو لحاملها ويكتسي هذا الاقتطاع طابعا محررا؛

- 20%، بالنسبة للمبالغ المحصلة من قبل المؤسسات في إطار عقد تسيير الذي يخضع إلى الاقتطاع من المصدر يكتسي هذا الاقتطاع طابعا محررا؛

- 24%، بالنسبة: للمبالغ التي تقبضها المؤسسات الأجنبية التي ليست لها منشآت مهنية دائمة في الجزائر في إطار صفقات تأدية الخدمات، وللمبالغ المدفوعة مقابل خدمات من كل نوع تؤدي أو تستعمل في الجزائر؛ وللحواصل المدفوعة للمخترعين المقيمين في الخارج، إما بموجب امتياز رخصة استغلال براءاتهم، وإما بموجب التنازل عن علامة الصنع أو أسلوبه، أو صيغته، أو منح امتياز ذلك؛

- 10%، بالنسبة للمبالغ التي تقبضها شركات النقل البحري الأجنبية إذا كانت بلدانها الأصلية تفرض الضريبة على مؤسسات جزائرية للنقل البحري. غير أنه بمجرد ما تطبق هذه البلدان نسبة عليا أو دنيا، تطبق عليها قاعدة المعاملة بالمثل.

5- رسم التسجيل والرسم على الإشهار العقاري: يعرف التسجيل بأنه "شكلية منجزة من طرف موظف عمومي مكلف بالتسجيل حسب كفاءات متعددة يحددها القانون. يمكن أن تطبق الشكلية إما على العقود أو على التحويلات الغير ناتجة عن العقد، مما يسمح بالحصول على ضريبة تسمى برسم التسجيل. كما توضح المادة الثانية من قانون التسجيل فإن رسوم التسجيل هي ثابتة، نسبية أو تصاعدية وهذا تبعا لطبيعة العقود والتحويلات الخاضعة لها. نقصد بالرسوم الثابتة، تلك التي تكون فيها الكمية ثابتة بالنسبة لكل العقود والتي لا تتضمن أحكام من شأنها حسب طبيعتها منح رسم نسبي أو تصاعدي، فيما يخص الرسم التصاعدي فلها خاصية الضريبة على رأسمال بحيث

يرتفع بارتفاع القيم. بالمقابل فإن الرسوم النسبية تعبر عنها بنسبة ثابتة للقيم المذكورة في العقود".¹
يعرف رسم الإشهار العقاري بأنه الرسم الذي "يقبض بمناسبة القيام بإجراء الإشهار في المحافظات العقارية، ويطبق على ما يأتي:

-العقود والقرارات القضائية المتضمنة نقل أو تكوين أو تصريح بحق ملكية عقارية أو غيرها من الوثائق الخاضعة للإشهار العقاري بموجب التشريع المعمول به؛

- قيد الرهون القانونية أو الاتفاقية أو حقوق التخصيص الرهني؛

- كتابات الاستبدال والتخفيض والشطب الكلي أو الجزئي التي تدون على هامش التسجيلات الموجودة".²

المطلب الثاني: المعالجة الجبائية لعقد الإيجار التمويلي.

لا يعتبر المؤجر من الناحية المحاسبية لعقد إيجار التمويل مالك الأصل المؤجر، بل المستأجر هو الذي بمثابة مالك الأصل المؤجر، وبالتالي عدم التسجيل المحاسبي للاهتلاك من طرف المؤجر باعتباره ليس صاحب الملكية، ولكن من الناحية الجبائية يعتبر المؤجر هو المالك القانوني، الأمر الذي يترتب عليه قيام المؤجر باعتباره المالك القانوني تطبيق الإهلاك على الأصل المؤجر حيث أن الإهلاك يعتبر من الأعباء المقبولة جبائيا، وهذا ما نصت عليه المادة 112 من قانون المالية لسنة 1996 والتي نصت على أن "في عمليات الاعتماد الإيجاري المالي أو عمليات الإيجار العملي، يعد المؤجر من الناحية الجبائية متصرفا في الملكية القانونية للملك المؤجر، وهو بهذا صاحب الحق في ممارسة اهتلاك هذا الأصل".³

يتضح أنه من الناحية الجبائية ومن الناحية القانونية أن المؤجر هو المالك القانوني وذلك على عكس النظام المحاسبي المالي الذي يعتبر المستأجر هو صاحب ملكية الأصل بالرغم أن المؤجر من الناحية القانونية هو المالك القانوني، وهذا تطبيقا لمبدأ تغليب الواقع الاقتصادي للعملية على الجانب القانوني لها، الأمر الذي أدى إلى الاختلاف في المعالجة من الجانب الجبائي ومن الجانب المحاسبي لإيجار التمويل، وهذا ما أكدته المادة 53 من قانون المالية لسنة 2014 "دون الإخلال بالنظام المحاسبي المالي، يعد المؤجر جبائيا مالكا للعين المؤجرة، في عمليات الاعتماد الإيجاري التي تقوم بها البنوك والمؤسسات المالية وشركات القرض الإيجاري، ويتعين تسجيله كأصل ثابت ويطبق عليه الإهلاك الجبائي على أساس الإهلاك المالي للقرض الإيجاري وتسجل مبالغ الإيجار المقبوضة كنتاج".⁴ من خلال ما

1 - المديرية العامة للضرائب، الدليل الجبائي للتسجيل، الجزائر، 2014، ص 9.

2 - المرجع نفسه، ص 55.

3 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 82، 31 ديسمبر، 1995، ص 44.

4 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 68، 31 ديسمبر، 2013، ص 17.

سبق فإن المؤجر مطالب بإدراج دفعات الإيجار المحصلة ضمن النواتج، حيث تم التسجيل المحاسبي من طرف المؤجر لدفعات الإيجار المحصلة كما يلي:

تاريخ تحصيل دفعات الإيجار		من ح / الصندوق/البنك		512/530
XXXXXX		إلى ح / ديون على عقود إيجار التمويل	274	
XXX		إلى ح / عائدات الحسابات الدائنة	763	
XX		تحصيل المؤجر لدفعة الإيجار.		

إن المبلغ الخاص بالحساب 274 ديون على عقود إيجار التمويل هو الذي يتم إدراجه فقط في نواتج الدورة، وبذلك يؤدي إلى زيادة النتيجة الجبائية بهذا المبلغ، لأن العوائد المتعلقة بالفوائد هي أصلا مدرجة ضمن النواتج وذلك بتقييدها محاسبيا في الحساب 763.

المؤجر باعتباره المالك القانوني للأصل المؤجر، فإنه من الناحية الجبائية في عقد الإيجار التمويلي يطبق الاهتلاك الخطي (الثابت) والاهتلاك المتناقص خلال فترة تتوافق مع فترة عقد الإيجار التمويلي، وهذا ما نص عليها قانون المالية التكميلي لسنة 2001 في المادة 141 المتضمنة في المادة الثالثة منه التي نصت على أنه "في إطار عقد الاعتماد الإيجاري المالي، يخصص للبنوك والمؤسسات المالية وشركات الاعتماد الإيجاري باستعمال الإهلاك الخطي أو التنازلي، للأصول الثابتة على فترة تساوي مدة عقد الاعتماد الإيجاري"¹، كذلك إضافة إلى الاهتلاك الخطي والاهتلاك التنازلي، يمكن للمؤجر "وفقا لقانون المالية لسنة 2006 إمكانية تطبيق الاهتلاك المتزايد"².

يتضح أن المؤجر من حقه تخفيض النتيجة الجبائية من خلال إدراج قسط الاهتلاك ضمن الأعباء القابلة للخصم في الجدول الجبائي رقم تسعة والخاص بتحديد النتيجة الجبائية، أي ضمن الأعباء المقبولة جبائيا، وذلك في الجزء الخاص بالعناصر القابلة للخصم، وهذا في الخانة الثالثة الخاصة بالإهلاكات المرتبطة بعمليات القرض الإيجاري (المؤجر)، حيث يتم إدراج في هذه الخانة المبلغ الخاص بقسط الإهلاك. وهذا كما موجود في الجدول الخاص بتحديد النتيجة الجبائية.

الجزء الخاص بتسديد أصل القرض في عقد الإيجار التمويلي فإنه من الناحية الجبائية أيضا معفى من الرسم على النشاط المهني (TAP) وهذا وفقا لنص المادة 220 المتضمنة في المادة الخامسة من قانون المالية التكميلي لسنة

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 38، 21 جويلية، 2001، ص 4.

2 - <http://www.mf.gov.dz/article/300/Grands-Dossiers/256/L%E2%80%99ACTIVITE-DE-LEASING-EN-ALGERIE..html>

2001 والتي نصت على أنه "لا يدخل ضمن رقم الأعمال الجزء المتعلق بتسديد القرض في إطار عقد الاعتماد الإيجاري المالي"،¹ حيث أن الجزء المتعلق بالعوائد الخاصة بالفوائد فقط هو الذي يخضع للرسم على النشاط المهني، والذي يوافق محاسبي الحساب 763، حيث أنه من الناحية الجبائية دفعات الإيجار تعامل كدفعات الإيجار البسيط وبالتالي تدرج ضمن رقم الأعمال الخاضع للرسم على النشاط المهني، أي أن المؤجر يقوم بحساب الرسم على النشاط المهني كما يلي:

الرسم على النشاط المهني (TAP) = (مبلغ الحساب 763 عائدات الحسابات الدائنة) * (2%).

عند تسديد الرسم على النشاط المهني، يقوم المؤجر بالتسجيل المحاسبي له كما يلي:

تاريخ تسديد (TAP)				
642	من ح / الرسم على النشاط المهني	XXX	XXX	XXX
512/53	إلى ح / الصندوق / البنك			
	تسديد الرسم على النشاط المهني.			

تخضع دفعات الإيجار للرسم على القيمة المضافة الخاصة بعقد الاعتماد الإيجاري، كما تم إعفاء هذه الدفعات من الرسم على القيمة المضافة (TVA)، وهذا إلى غاية 31 ديسمبر 2018 وهذا وفقا للمادة 31 المتضمنة في المادة الرابعة والعشرون من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 وهذا بالنسبة "للمعدات الفلاحية المنتجة في الجزائر، والمعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر والضرورية لإنجاز غرف التبريد وصوامع الحبوب المخصصة للمحافظة على المنتجات الفلاحية، المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر والضرورية للسقي توفيراً للمياه والمستعملة بصورة حصرية في المجال الفلاحي، التجهيزات المنتجة في الجزائر والمستعملة في إنجاز الملبات الصغيرة والموجهة إلى تحويل الحليب الطازج، المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر والضرورية لزراعة الزيتون وإنتاج وتخزين زيت الزيتون، المعدات والتجهيزات المنتجة في الجزائر والضرورية لتجديد أدوات الإنتاج والاستثمار في الصناعة التحويلية"،² وبالتالي يتضح من خلال نص هذه المادة أن هناك سعي لتشجيع الإنتاج المحلي وتدعيم الصناعة الجزائرية، إضافة إلى تدعيم القطاع الفلاحي.

إضافة إلى هذا الامتياز فإن المؤجر استفاد أيضا في إطار عقد إيجار التمويل للائتميازات الجبائية التابعة والمتعلقة بتطوير الاستثمار، وهذا وفقا للمادة 20 من قانون المالية التكميلي لسنة 2001 والذي تم تغييرها بنص المادة 61 من

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 38، مرجع سابق، ص 4.
2 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 38، 26 جويلية، 2008، ص 8.

قانون المالية لسنة 2003 والتي نصت على أن "تستفيد المعدات المتعلقة بإنجاز الاستثمار من الامتيازات الجبائية والجمركية المنصوص عليها في الأمر رقم 31-01 المؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001 والمتعلق بتطوير الاستثمار، عندما يتم اقتنائها عن طريق الاعتماد الإيجاري المالي المبرم مع المتعامل الاقتصادي المستفيد من المذكورة"¹، أي أن المؤجر في عقد الإيجار التمويلي يستفيد من نفس الامتيازات الجبائية والجمركية التي يستفيد منها المستأجر في إطار تطوير الاستثمار والمتمثلة في الأصول التي تدخل في إنجاز "الاستثمارات الوطنية والأجنبية المنجزة في النشاطات الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات، وكذا الاستثمارات التي تنجز في إطار منح الرخصة أو المنحة، يقصد بالاستثمارات في اقتناء أصول تدرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، أو توسيع قدرات الإنتاج، أو إعادة التأهيل، أو إعادة الهيكلة، استعادة نشاطات في إطار حوصصة جزئية أو كلية"².

الأصول التي تم اقتنائها من طرف المؤجر في إطار عمليات الاعتماد الإيجاري من الناحية الجبائية قد تم إعفاؤها من الرسم على القيمة المضافة وهذا بالنسبة للمؤجر فقط، أي أن المؤجر يحصل على ما يسمى بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على المعدات وهذه الوثيقة تعرف ب Franchise (انظر الملحق رقم 01، ص 278) وهذا ما نصت عليه المادة 23 المتضمنة في المادة السابعة عشر من قانون المالية لسنة 2008 والتي نصت على أنه "تعدل وتتم احكام المادة 9 من قانون الرسوم على رقم الأعمال وتحرر كما يأتي تعفى من الرسم على القيمة المضافة، عمليات الاقتناء المنجزة من طرف البنوك والمؤسسات المالية في إطار عمليات القرض الإيجاري"³، أي أن عملية شراء التثبيات في إطار عقد الاعتماد الإيجاري من طرف المؤجر معفاة من الرسم على القيمة المضافة (TVA) .

بالنسبة للبنوك والمؤسسات المالية فقط حسب نص المادة السابقة، مع استثناء شركات الاعتماد الإيجاري، إضافة إلى هذا الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على التثبيات المقنتاة بعقد إيجار تمويلي، فإنه بالنسبة لشركات الإيجار التمويلي فإن من الناحية الجبائية قد تم إعطاؤها الحق في استرجاع الرسم على القيمة المضافة الخاصة بالتثبيات، حتى في حالة عدم الاحتفاظ بالتثبيات للمدة القانونية المنصوص عليها والمقدرة بخمس سنوات، وذلك ببيع الأصل المؤجر إلى المستأجر في فترة تقل عن خمس سنوات (ممارسة خيار الشراء من طرف المستأجر)، والتي على أساسها (خمس سنوات) يمكن فقط للمؤجر استرجاع الرسم على القيمة المضافة على التثبيات، حيث في حالة عدم الالتزام بشرط خمس سنوات يستوجب على تسديد مبلغ الرسم على القيمة المضافة للفترة المتبقية من فترة الاحتفاظ بالأصل المؤجر (خمس سنوات)، لكن في الإيجار التمويلي لا يقوم المؤجر بتسديد

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 86، 25 ديسمبر، 2002، ص 23.

2 - الغرفة الجزائرية للصناعة والتجارة، قانون الاستثمار في الجزائر، 2015، ص 9.

3 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 82، 31 ديسمبر، 2007، ص 8.

مبلغ الرسم على القيمة المضافة للفترة المتبقية، وهذا وفقا للمادة 26 من قانون المالية لسنة 2009 والتي نصت على أنه "لا تجرى أية تسوية إذا توقف استعمال الملك بصفة نهائية بسبب حالات القوة القاهرة المثبتة قانونا، وكذا عمليات النزاع عن الأملاك من طرف شركات القرض الإيجاري في حالة رفع حق الاختيار بالموافقة على الشراء الأجل من طرف المستأجر الدائن".¹

المستأجر من الناحية المحاسبية في إيجار التمويل هو بمثابة المالك الاقتصادي الأصل المؤجر ويظهر الأصل ضمن تقييقات المستأجر، وبالتالي يطبق عليه الإهلاك مثلما يطبقه على أي أصل مملوك له، لكنه يجب عليه من الناحية الجبائية عند اعداد الجداول الجبائية بإزالة قسط الإهلاكات من الاعباء فهي مرفوضة جبائيا وان المؤجر هو من يطبق الإهلاك باعتباره جبائيا هو المالك القانوني للأصل المؤجر، وهذا وفقا للمادة 27 من قانون المالية التكميلي لسنة 2010 والتي تنص على أن "يستمر بصورة استثنائية، وفي إطار عمليات القرض الإيجاري، في اعتبار المقرض المؤجر من الناحية الجبائية يتوفر على الملكية القانونية للملك المستأجر ويكون بهذه الصفة صاحب الحق في ممارسة إهلاك هذا الملك. ويستمر المقرض المستأجر الذي هو المالك الاقتصادي بمفهوم المقاييس الجديدة للمحاسبة في إهلاك حق قابلية خصم الربح الخاضع للضريبة المطبق على الإيجارات المسددة إلى المقرض المؤجر ممارسا الإهلاك إلى غاية نهاية الاستحقاقات المذكورة".²

دفعات الإيجار التي يدفعها المستأجر من الناحية الجبائية هي بمثابة مصاريف إيجار وبالتالي يتم ادراجها ضمن الأعباء المقبولة جبائيا للتخفيض من النتيجة الجبائية والتخفيض من الضريبة على الدخل الإجمالي، وهذا ما نصت عليه المادة 112 من قانون المالية لسنة 1996، حيث نصت على أن "يتمتع المستأجر بحق قابلية التخفيض من الربح الخاضع للضريبة للإيجارات التي يدفعها إلى المؤجر"³، هذا الأمر الذي أكدته أيضا المادة 53 من قانون المالية لسنة 2014 والتي نصت بأن "يعد المستأجر جبائيا مستأجرا للعين المؤجرة، وتسجل المبالغ التي يدفعها المستأجر لصالح المؤجر كتكلفة"⁴، وذلك بإدراجها ضمن الأعباء المقبولة جبائيا في الجدول الجبائي رقم تسعة والخاص بالأعباء المقبولة جبائيا وذلك في الجزء الخاص بالعناصر القابلة للخصم وذلك في الخانة الرابعة الخاصة بالدفعات خارج المصاريف المالية، أي الجزء الخاص بتسديد أصل القرض. كما تخضع هذه الدفعات للرسم على القيمة المضافة.

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 74، 31 ديسمبر، 2008، ص 9.
2 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 49، 29 أوت، 2010، ص 11.
3 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 82، 31 ديسمبر، 1995، مرجع سابق، ص 44.
4 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 68، مرجع سابق، ص 17.

المطلب الثالث: المعالجة الجبائية للحالات الخاصة لعقد الإيجار التمويلي

عقد الاعتماد الإيجاري يمكن أن يأخذ أنواع عديدة من بينها ما يعرف بعقد البيع وإعادة الإيجار (Lease back) المتمثلة في قيام البائع (المستأجر) ببيع الأصل إلى المشتري (المؤجر) ومن ثم يقوم البائع (المستأجر) في نفس الوقت بإعادة تأجير نفس الأصل من المشتري (المؤجر)، وفي هذه الحالة ينتج عنها فائض قيمة يتمثل في الفائض عن عملية بيع الأصل من طرف البائع (المستأجر) للأصل المؤجر إلى المشتري (المؤجر)، وعليه فإن المستأجر يعتبر هذا الفائض من الناحية الجبائية ضمن النتائج الخاضعة للضريبة، وهذا من خلال تسجيله المحاسبي الذي تم التطرق إليه سابقا والذي يؤكد ذلك والموضح كما يلي:

تاريخ الاعتراف بفائض القيمة				
487	من ح/ المنتوجات المعينة مسبقا	XXX	XXX	752
	إلى ح/ فوائض القيمة عن خروج الأصول المثبتة غير المالية			
	الاعتراف بفائض القيمة عن التنازل عن التثبيتات.			

هذا الفائض في القيمة الناتج عن التنازل عن التثبيتات الممثل من الناحية المحاسبية في الحساب 752 فوائض القيمة عن خروج الأصول المثبتة غير المالية، يتم إدراجه من الناحية الجبائية ضمن الإيرادات المعفاة أي يتم خصمه من النتيجة المحاسبية وهذا بإدراجه ضمن الأعباء القابلة للخصم، وهذا ما أكدته المادة العاشرة من قانون المالية لسنة 2008 والتي نصت على أنه "تتم احكام المادة 173 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة بفقرتين 4 و5 وتحرران كما يأتي لا تدخل فوائض القيمة الناتجة عن التنازل عن عنصر من عناصر الأصول من طرف المقرض المستأجر للمقرض المؤجر في إطار عقد القرض الإيجاري من نوع ليزباك (lease-back) ضمن الأرباح الخاضعة للضريبة"،¹ حيث تتم هذه العملية من خلال ادراج مبلغ فائض القيمة الناتج عن التنازل عن التثبيت في الخانة الأولى الخاصة بالأعباء القابلة للخصم والمتضمنة في الجدول الجبائي رقم تسعة الخاص بتحديد النتيجة الجبائية.

أتيح أيضا من الناحية الجبائية للمؤجر بعدم إدراج الفوائض الناتجة عن إعادة تنازله عن الأصول المؤجرة للمستأجر تطبيقا لحق هذا الأخير في خيار الشراء، أي عند رفع خيار الشراء من طرف المستأجر، وهذا ما نصت عليه المادة العاشرة من قانون المالية لسنة 2008 على أنه "لا تدخل فوائض القيمة الناتجة عن إعادة التنازل عن عنصر من عناصر الأصول من طرف المقرض المؤجر لفائدة المقرض المستأجر بعنوان نقل الملكية لهذا الأخير ضمن الأرباح

¹ - المرجع نفسه، ص 6.

الخاضعة للضريبة"،¹ كما أن هذه الأصول المعاد التنازل عليها لفائدة المستأجر معفاة من حقوق التسجيل عند أعمال المستأجر لخيار الشراء (رفع خيار الشراء) وهذا ما أكدته المادة الرابعة عشر من قانون المالية لسنة 2008 والتي نصت على أن "تتم احكام المادة 258 من قانون التسجيل بفقرة تاسعة تحرر كما يأتي، تعفى من حقوق التسجيل عمليات نقل الملكية التجهيزات والعقارات المهنية التي أعاد المقرض المؤجر التنازل عنها لصالح المقرض المستأجر عند استعمال هذا الأخير حق الخيار بعنوان إعادة التنازل".²

العقارات التي يتم الحصول عليها من طرف البنوك والمؤسسات المالية في إطار عقود الاعتماد الإيجاري العقاري أي في إطار عقد اعتماد إيجاري للأصول غير المنقولة وفقا للأمر رقم 09/96 فقد تم اعفائها من الرسم على الاشهار العقاري، وهذا ما أكدته المادة 58 من قانون المالية لسنة 1996 والتي نصت على أن "تعدل المادة 4-353 من قانون التسجيل وتحرر كما يأتي، تعفى من رسم الإشهار العقاري العقود المتعلقة بامتلاك عقارات من قبل البنوك والمؤسسات المالية التي يسري عليها القانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أبريل سنة 1990 والمتعلق بالنقد والقرض، في إطار اعتماد إيجاري عقاري، أو أي قرض عقاري مماثل آخر لتمويل الاستثمارات التي يقوم بها المتعاملون الاقتصاديون لأغراض تجارية، وصناعية، وزراعية، أو للممارسة مهن حرة".³

النوع الآخر من أنواع الاعتماد الإيجاري ما يعرف بالاعتماد الإيجاري الدولي والذي عرفه المشرع وفقا للمادة الخامسة من الأمر رقم 09/96 والذي يتم بين متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر وشركة تأجير، أو بنك أو مؤسسة مالية غير مقيمة في الجزائر، وإما يتم بين متعامل اقتصادي غير مقيم في الجزائر وشركة تأجير، أو بنك أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر، حيث أن الإيجار التمويلي الذي يتم بين مؤجر أجنبي ومستأجر جزائري، يخضع من الناحية الجبائية المؤجر الأجنبي الذي ليس له إقامة مهنية دائمة في الجزائر لاقتطاع من المصدر، حيث أن المبالغ التي يقبضها المؤجر الأجنبي من المستأجر الجزائري تخضع للاقتطاع من المصدر على الدخل الإجمالي، أو على أرباح الشركات وهذا بنسبة 24%، بعد تطبيق تخفيض على المبالغ المدفوعة يقدر بنسبة 60%، وهذا ما أكدته المادة العاشرة من قانون المالية لسنة 2001 التي نصت على أن "المادة 104 تحدد نسبة الاقتطاع من المصدر المنصوص عليها في المادة 33-3 ب 24%. المادة 150-2 تحدد نسبة الاقتطاعات من المصدر بالنسبة على الضريبة على أرباح الشركات ب 24% على المبالغ التي تقبضها المؤسسات الأجنبية التي ليست لها منشآت مهنية دائمة في الجزائر في إطار. المادة 108 يلزم المدين

1 - المرجع نفسه، ص 6.

2 - المرجع نفسه، ص 6.

3 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 82، مرجع سابق، ص 25.

الذي يقوم بدفع المبالغ المشار إليها في المادة 33 إلى أشخاص لهم إقامة جبائية في الجزائر، بإجراء اقتطاع من المصدر عند دفعه لهذه المبالغ. يحسب الاقتطاع من المصدر بتطبيق المعدل المنصوص عليه في المادة 104 على المبلغ الإجمالي. غير أنه يتم تطبيق تخفيض يقدر بـ 60% على المبالغ المدفوعة بعنوان الإيجارات بموجب عقد الاعتماد الإيجاري الدولي، لأشخاص غير مقيمين بالجزائر. المادة 156-2 يتم الاقتطاع من المبلغ الإجمالي لرقم الأعمال المقبوض ويغطي هذا الاقتطاع الرسم على النشاط المهني والرسم على القيمة المضافة. يخفض وعاء الاقتطاع من المصدر بـ 60% بالنسبة للمبالغ المدفوعة بعنوان الإيجارات".¹

الأرباح الناتجة عن التغير في العملة الصعبة في نهاية السنة المالية والخاصة بعمليات الإيجار الإيجاري الدولي، فإنه يتم إدراجها ضمن الأرباح الخاضعة للضريبة وهذا حسب المادة 113 من قانون المالية لسنة 1996 والتي نصت على أنه "بالنسبة لعمليات الاعتماد الإيجاري الدولية، تلحق بالحاصل الخاضع للضريبة أرباح الصرف الكاملة والمتولدة عن الحركة المالية، بعملة معينة، ومثبتة في نهاية السنة المالية على الديون والقروض المبرمة بالعملات".²

1 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 80، 24 ديسمبر، 2000، ص 6.
2 - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 82، 31 ديسمبر، 1995، مرجع سابق، ص 44.

خلاصة الفصل الرابع

الإيجار التمويلي هذا المصطلح الذي يندرج في التشريع القانوني والجبائي الجزائري تحت مسمى الاعتماد الإيجاري المالي، ويندرج وفقا للنظام المحاسبي المالي تحت مسمى إيجار التمويل، الأمر الذي يدل على الاختلاف في تسمية نفس المصطلح بالرغم من أن كلا التسميتين تعبر على نفس المصطلح، وهذا ما يتضح من خلال تعريف الإيجار التمويلي وفقا للأمر 09/96، والذي أخذ به كل من التشريع الجبائي والنظام المحاسبي المالي. بالرغم من الاتفاق في تعريفهم للإيجار التمويلي، إلا أن كل من التشريع القانوني والجبائي يعتبر المؤجر هو المالك، بالرغم من نقل المخاطر والمنافع المرتبطة بملكية الأصل موضوع الإيجار إلى المستأجر، وذلك على عكس النظام المحاسبي المالي الذي يعتبر المستأجر هو المالك بالرغم من أن المؤجر هو المالك القانوني، وهذا تطبيقا لمبدأ أسبقية الواقع الاقتصادي على الشكل القانوني، والذي على أساسه يتم إدراج الأصل المؤجر ضمن حسابات أصول الميزانية في مقابل إدراج التزام في جانب الخصوم وبالتالي يخضع للإهلاك مثله مثل أي أصل مملوك للمستأجر. هذا الأمر يعتبر مرفوضا من الناحية الجبائية ما يستدعي إدخال تغييرات جبائية على النتيجة المحاسبية للوصول إلى النتيجة الجبائية.

أعطى المشرع الجزائري من الناحية القانونية والجبائية للمؤجر مزايا كبيرة مقارنة بالمستأجر، الذي يعتبر الحلقة الأضعف وذلك عند استقراء المواد الخاصة بالأمر رقم 09/96، والتي على أساسها يتحمل المستأجر عبء كبير مقارنة بالمؤجر أي يهدف هذا الأمر لخدمة المؤجر أكثر منه خدمة للمستأجر. يتضح أيضا من خلال قوانين المالية التي تطرقت للإيجار التمويلي من الناحية الجبائية، أنها أولت اهتماما كبيرا بالمؤجر، وذلك بمنحه عدة امتيازات جبائية مقارنة بالمستأجر، إضافة إلى الامتيازات التي تم إعطاؤها للمؤجر فقد تم نقل نفس الامتيازات الجبائية التي يتمتع بها المستأجر إلى المؤجر، حيث أن المؤجر استفاد أيضا في إطار الإيجار التمويلي للامتيازات الجبائية التي يتمتع بها المستأجر والمتعلقة بتطوير الاستثمار، وهنا نجد أنه من الناحية الجبائية لم يتم معاملة المستأجر والمؤجر بالمثل، وذلك بعدم نقل الامتيازات الجبائية التي يتمتع بها المؤجر إلى المستأجر.

الفصل الخامس:

الدراسة الميدانية

تمهيد:

يمثل هذا الفصل الجانب التطبيقي للدراسة الذي على أساسه تم الوقوف على مدى وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي باعتباره مصدر تمويلي، وهذا من خلال عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتواجدة في ولاية سطيف شملت خمس وتسعون مؤسسة صغيرة ومتوسطة، أيضا تم الوقوف على المعوقات التي تحول بين هذا المصدر التمويلي وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا استنادا على الاستبيان باعتباره أداة رئيسية في الدراسة لجمع البيانات، وتحليلها وصولا للنتائج التي تتيح الإجابة على إشكالية الدراسة، واختبار فرضياتها.

لتحقيق الهدف المرجو من هذا الفصل فقد تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث أساسية تم فيها تخصيص المبحث الأول للإطار المنهجي للدراسة، في حين خصص المبحث الثاني لتحليل خصائص عينة الدراسة، أما المبحث الثالث والأخير فقد خصص لتحليل واختبار فرضيات الدراسة.

المبحث الأول: الإطار المنهجي للدراسة

تم التطرق في هذا المبحث إلى كل من المنهج العلمي الذي تم الاعتماد عليه في الدراسة الميدانية، بالإضافة إلى الأدوات التي تم الاعتماد عليها في جمع المعلومات، وفي الأخير التعريف بعينة الدراسة.

المطلب الأول: منهج الدراسة وأدوات جمع البيانات

تم من خلال هذا المطلب التطرق إلى كل من منهج الدراسة التي تم الاعتماد عليه في الدراسة الميدانية، بالإضافة إلى الأدوات المستخدمة في جمع البيانات.

أولاً: منهج الدراسة: لابد لكل دراسة أن تعتمد على منهج تتبعه، "لذلك الباحث ليس حراً في اختياره للمنهج، إنما طبيعة المشكلة المراد بحثها وخصائصها المميزة وطبيعة العلاقة بين متغيراتها والأهداف التي يضعها الباحث للدراسة من أجل تحقيقها، هي التي تفرض عليه الأخذ بمنهج دون غيره بناء على موضوع الدراسة".¹

انطلاقاً من موضوع الدراسة تم الاعتماد على المنهج الوصفي والتحليلي، وهو من أكثر المناهج المستخدمة إذ يركز هذا المنهج على "دراسة الظاهرة كما توجد في الواقع ويصفها وصفاً دقيقاً ويعبر عنها كيفياً أو كمياً، فالتعبير الكيفي يصف الظاهرة ويوضح خصائصها، أما التعبير الكمي فيعطيها وصفاً رقمياً يوضح مقدار هذه الظاهرة أو حجمها أو درجة ارتباطها مع الظواهر الأخرى"²، إذ لا يمكن الوقوف على المعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلا انطلاقاً من الواقع، أي من خلال وصف للواقع. وذلك من خلال جمع معلومات دقيقة عن الظاهرة المدروسة كما توجد فعلاً في الواقع من خلال ميدان الدراسة بالاعتماد على مختلف طرق جمع البيانات المستخدمة في هذه الدراسة كالاستبيان والملاحظة والمقابلة، بالإضافة إلى تحليل ما تم التوصل إليه من هذه الأدوات بغرض الوصول إلى مدى وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بأهمية الإيجار التمويلي هذا من جهة، ومن جهة أخرى الوقوف على المعوقات التي تحول بينها وبين الإيجار التمويلي باعتباره مصدر تمويلي.

ثانياً: أدوات جمع البيانات: تم الاعتماد في جمع البيانات على الاستبيان والملاحظة بغرض الوقوف على كل من وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة محل الدراسة بأهمية الإيجار التمويلي كبديل تمويلي، وأيضاً أهم المعوقات التي تحول بينها وبين هذا المصدر التمويلي.

1 - عمر محمد التومي الشيباني، مناهج البحث الاجتماعي، الطبعة الثانية، الشركة العامة للنشر والتوزيع الإعلامي، 1975، ص 113.

2 - حمد سليمان المشوخي، تقنيات ومناهج البحث العلمي، دار الفكر العربي، القاهرة، 2002، ص 73.

1- الاستبيان: يعتبر الأداة الرئيسية التي من خلالها تم الحصول على البيانات، والتي تعبر عن آراء الأفراد العاملين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اتجاه الإيجار التمويلي سواء من حيث وعيهم بهذا المصدر التمويلي، أو آراءهم حول المعوقات التي تحول بينهم وبين الإيجار التمويلي، وهذا ما تم التطرق إليه في هذا الاستبيان من خلال تقسيمه إلى قسمين اثنين، قسم أول خاص بالمعلومات الشخصية، والذي تضمن كل من اسم المؤسسة، الوظيفة، الجنس، السن الخبرة المهنية، المؤهل العلمي وطبيعة النشاط، وفي الأخير الشكل القانوني للمؤسسة. أما القسم الثاني من الاستبيان فقد تضمن أربعة محاور أساسية وذلك كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (5-1)

معلومات عامة عن محاور الاستبيان.

المحور	اسم المحور	عدد العبارات	النسبة المئوية
الأول	وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية الإيجار التمويلي، وعلمها بوجوده في الجزائر.	16	30.18%
الثاني	المعوقات القانونية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	10	18.86%
الثالث	المعوقات المالية والمحاسبية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	19	35.84%
الرابع	المحور الرابع: المعوقات الجبائية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	8	15.12%
	المجموع	53	100%

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبيان.

من خلال هذا الجدول يتضح أن المحور الثالث هو الذي يتضمن أكبر عدد من العبارات البالغ عددها 19 عبارة تمثل ما نسبته 35% من مجموع العبارات، راجع إلى أن هذا المحور يتضمن نوعين من المعوقات مجتمعة في هذا المحور ممثلة في المعوقات المالية والمعوقات المحاسبية، إذ يعبر عن المعوقات المالية بـ 11 عبارة، ويعبر عن المعوقات المحاسبية بـ 08 عبارات. إضافة إلى ذلك فقد اشتمل المحور الأول على 16 عبارة بنسبة 30.18%، 13 عبارة من

أصل 16 عبارة تعبر عن مدى وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية الإيجار التمويلي، و 3 عبارات المتبقية تعبر عن مدى علم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوجود مؤجرين يمارسون نشاط الإيجار التمويلي. يتبين من الجدول أن المحور الثاني اشتمل على 10 عبارات معبر عنها بنسبة 18.86%، في حين تضمن المحور الرابع 8 عبارات تشكل ما نسبته 15.12%.

فيما يخص تصميم الاستبيان، فقد تم الاعتماد في تصميمه على مقياس سلم لكرت الخماسي كمقياس للإجابة على فقرات الاستبيان المدرجة تحت أربعة محاور أساسية، والهادفة إلى معرفة آراء أفراد العينة حول أهمية الإيجار التمويلي، وأهم المعوقات التي تحول دون تطبيقهم لهذا المصدر التمويلي. كما يمثل طول كل فئة من درجات مقياس لكرت الخماسي المستعمل في الاستبيان في 0.8، الذي تم حسابه بقسمة المدى المتمثل في (5-1=4) على الدرجات الخمسة لمقياس ليكرت (5)، ثم بعد ذلك إضافة حاصل القسمة إلى العدد 1 الذي يعبر عن أقل قيمة في مقياس لكرت الخماسي، والجدول التالي يبين سلم لكرت الخماسي ودرجات المقياس وطول كل درجة:

الجدول رقم (2-5)

درجات مقياس لكرت الخماسي وطولها.

الاستجابة	درجة الاستجابة	مدى الموافقة
غير موافق بشدة	1	ينتمي إلى المجال من 1.00 إلى 1.79
غير موافق	2	ينتمي إلى المجال من 1.80 إلى 2.59
محايد	3	ينتمي إلى المجال من 2.60 إلى 3.39
موافق	4	ينتمي إلى المجال من 3.40 إلى 4.19
موافق بشدة	5	ينتمي إلى المجال من 4.20 إلى 5.00

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: وليد عبد الرحمان، تحليل بيانات الاستبيان باستخدام برنامج SPSS، إدارة البرامج والشؤون الداخلية الندوة العالمية للشباب الإسلامي، 2009. ص 26.

2- المقابلة: إضافة إلى الاستبيان تم الاعتماد على المقابلة في جمع البيانات، وهذا نظرا للدور الذي تلعبه هذه الأخيرة في تفسير الاجابات التي تم الحصول عليها من مفردات العينة وذلك على عبارات محاور الاستبيان. إذ تم مقابلة اغلب مفردات العينة سواء اداريين أو محاسبين وحتى مدراء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بغرض فهم أكثر لوجهات نظرهم حول الإيجار التمويلي وهذا فيما يتعلق بمدى وعيهم بأهمية الإيجار التمويلي كمصدر تمويلي يساعد المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة في الحصول على احتياجاتهم من الأصول الرأسمالية التي يحتاجونها في نشاطهم هذا من جهة، ومن جهة أخرى للوقوف على اهم المعوقات التي حسب رأيهم تحول دون تطبيقهم للإيجار التمويلي.

3- الملاحظة: بالإضافة إلى كل من الاستبيان والمقابلة تم الاعتماد على الملاحظة، من خلال ملاحظة ردود أفعال مفردات العينة مع الأسئلة المطروحة حول الإيجار التمويلي ومدى تجاوبهم معها، وهذا يتيح للباحث تكوين فكرة حول ما إذا كانت لمفردات العينة فهم لأسئلة الاستبيان هذا من جهة، ومن جهة أخرى تكوين فكرة عن واقع هذه المؤسسات من الجانب التمويلي.

المطلب الثاني: مجتمع وعينة الدراسة.

يتمثل مجتمع الدراسة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، ونظرا لاستحالة دراسة جميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى الجزائر، فقد تم الاعتماد على عينة تحمل نفس خصائص المجتمع الكلي، حيث تم التركيز على المؤسسات الناشطة في ولاية واحدة، بدلا من عينات مختلفة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في مختلف ولايات الوطن، حيث تم أخذ عينة من المؤسسات الناشطة في ولاية سطيف، كما أنه قد تم اختيار ولاية سطيف لاعتبارها قطب اقتصادي مهم في الجزائر، وهذا راجع للأسباب التالية:

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية سطيف تمتاز بأنها تنشط في مختلف القطاعات الاقتصادية، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (3-5)

توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاعات النشاط إلى غاية 31 ديسمبر 2015.

المجموع المؤسسات	المؤسسات المتوسطة	المؤسسات الصغيرة	المؤسسات المصغرة	القطاعات
396	8	18	343	الفلاحة والصيد البحري
31	3	7	21	البناء والطاقة
13	3	5	5	المحروقات
96	3	41	52	المناجم والتنقيب
162	1	14	147	الصناعات المعدنية
895	21	78	796	مواد البناء سيراميك وزجاج

3640	39	229	3372	البناء والاشغال العمومية
120	6	7	107	كيميائيات (مطاط وبلاستيك)
700	22	24	654	الصناعات الغذائية، تبغ وكبريت
157	0	8	149	صناعة الألبسة والنسيج
21	4	0	17	صناعة الجلود والاحذية
872	4	16	852	الصناعات الخشبية، الطباعة والورق
268	16	30	222	صناعات مختلفة
1381	7	18	1356	النقل والمواصلات
3696	13	91	3592	التجارة
931	0	24	907	الفندقة، المطاعم، المقاهي
1656	10	52	1594	الخدمات المقدمة للمؤسسات
72	5	7	60	الشؤون العقارية
120	9	41	70	المؤسسات المالية
1362	3	21	1338	مختلف الخدمات التجارية المقدمة للأفراد
9	0	1	8	مختلف الخدمات غير التجارية المقدمة للجماعة
16571	177	732	15662	المجموع

المصدر: وثائق مديرية المؤسسات والصغيرة والصناعات التقليدية لولاية سطيف.

- احتلال ولاية سطيف المرتبة الأولى من حيث عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المسجلة والمؤهلة من طرف الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ تمثل 35% من إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المسجلة والمؤهلة على مستوى الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يؤكد على ديناميكية هذه المؤسسات في هذه الولاية مقارنة بالولايات الأخرى. وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (4-5)

توزيع ملفات التأهيل حسب الوفد المرافق.

الوفد	الملفات المؤهلة	الملفات غير المؤهلة	الملفات المؤجلة	المجموع	النسبة
سطيف	945	557	127	1629	%35
الجزائر	648	275	166	1089	%23
عنابة	544	460	158	1162	%25
وهران	302	187	95	584	%13
غرداية	92	58	52	202	%4
المجموع	2531	1537	598	4666	%100

Source : Direction Générale de la Veille Stratégique, **Bulletin d'information statistique**, N° 28, Ministère de l'Industrie et des Mines, Algérie, Mai, 2016, P 27.

تتمثل عينة الدراسة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في ولاية سطيف، حيث تم اخذ عينة من هذه المؤسسات بلغ حجمها على مستوى المؤسسات خمس وتسعون مؤسسة صغيرة ومتوسطة (انظر الملحق رقم 02، ص-ص 279-280)، وهذا بالاعتماد على كل من Beck و Polit، الذين اقترحا أنه عند تحديد حجم العينة محل الدراسة يجب أن يرتبط عدد مفرداتها بعدد متغيراتها، حيث على الأقل يجب ان يقابل كل متغير من متغيرات الدراسة 20 و 30 مفردة من مفردات عينة الدراسة.

رغم الصعوبات الكبيرة التي واجهتنا في توزيع الاستبيان وخاصة فيما يتعلق برفض مفردات عينة الدراسة العاملة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قبول الاستبيان، وحتى رفضهم لاستقبالنا، وبذلك فالعدد الحقيقي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم زيارتها أكبر بكثير من حجم العينة. في هذا الإطار تم توزيع 220 استبيان بطريقة عشوائية على مفردات عينة الدراسة وذلك راجع للصعوبات التي واجهها الباحث في استرجاع الاستبيان، والتي من بينها عدم رغبة الموظفين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإجابة على الأسئلة المتضمنة في الاستبيان، وكذلك تخوف العديد منهم من الإجابة على الاستبيان بحجة عدم تعاملهم المسبق مع هذا النوع من مصادر التمويل، والذي

يعتبر بمثابة الهدف الاساسي من هذه الدراسة من خلال معرفة المعوقات التي تجعل هذه المؤسسات لا تتعامل بهذا النوع من مصادر التمويل، أي لمعرفة أسباب عدم تطبيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للإيجار التمويلي. ومن أصل 220 استبيان التي تم توزيعها تم استرجاع 183 استبيان فقط، وتم إلغاء منها 21 استبياناً لأنها غير قابل للتحليل. ليتم في النهاية الاعتماد على 162 استبيان قابل للتحليل.

المطلب الثالث: صدق القياس والثبات

تم استخدام العديد من الأساليب الإحصائية الوصفية لتحليل الاستبيان الخاص بعينة الدراسة، من خلال تحليل المعلومات الشخصية الخاصة بمفردات العينة محل الدراسة، بالإضافة إلى تحليل اجاباتهم لمعرفة مدى وعيهم بأهمية الإيجار التمويلي والوقوف على المعوقات التي تقف امام تطبيق هذه المؤسسات للإيجار التمويلي، وقد تم استخدام الأساليب التالية:

- التوزيع التكراري والنسب المئوية: تم استخدام التوزيع التكراري والنسب المئوية في تحليل القسم الأول المتعلق بالمعلومات الشخصية بأفراد عينة الدراسة، وهذا بغرض التعرف على الخصائص الشخصية لأفراد عينة الدراسة.
- المتوسط الحسابي: يستعمل المتوسط الحسابي لمعرفة مدى موافقة إجابات أفراد العينة على كل عبارة من عبارات محاور الدراسة.
- الانحراف المعياري: يعبر عن مدى تشتت البيانات عن وسطها الحسابي، وعليه فإنه يتيح التعرف على مدى انحراف إجابات أفراد عينة الدراسة لكل عبارة من عبارات محاور الدراسة، ولكل محور من المحاور الرئيسية للاستبيان، عن المتوسط الحسابي لها، كما يفيد في ترتيب العبارات التي تتساوى فيها متوسطاتها الحسابية، حيث تعطى الرتبة الأفضل للعبارة التي انحرافها المعياري أقل.
- اختبار ألفا كرونباخ: يستعمل هذا الاختبار للوقوف على ثبات فقرات الاستبيان. بالإضافة إلى ذلك يستعمل من أجل معرفة ثبات محاور الاستبيان.
- معامل الارتباط: يستعمل في هذا الاختبار معامل بيرسون أو معامل سبيرمان لقياس مدى ارتباط محاور الاستبيان مع بعضها.
- اختبار t لمتوسط عينة واحدة: يعتبر أحد اهم الاختبارات الإحصائية وأكثرها استخداماً، إذ يستعمل هذا الاختبار لمعرفة الفرق بين متوسط الفقرة والمتوسط الحيادي لها والمتمثل في العدد 3.40.

أولاً: قياس صدق الاستبيان: تم اختبار صدق الاستبيان من خلال اختبار كل من صدق المحتوى للاستبيان، وصدق الاتساق الداخلي، بالإضافة إلى الصدق البنائي. وذلك كما يلي:

1- صدق المحتوى (صدق المحكمين): تم التأكد من صدق الاستبيان وهذا بعرض هذا الأخير على مجموعة من المحكمين (انظر الملحق رقم 03، ص 281)، من أجل الوقوف على آرائهم حول مدى ملائمة الفقرات للمحاور التي تنتمي إليها، بالإضافة إلى مدى كفايتها لتغطية المحور الذي تنتمي إليه. كذلك الوقوف على مدى فهم معنى فقرات الاستبيان، هذا بالإضافة إلى اقتراح أي تعديلات ضرورية سواء في صياغة الفقرات، أو حذفها، أو إضافة أي فقرات جديدة لأداة الدراسة يرونها ضرورية. وفي ضوء كل الآراء التي تم ابدائها تم الأخذ بها في إعداد هذه الاستبيان (انظر الملحق رقم 04، ص-ص 282-287).

2- صدق الاتساق الداخلي: تم التأكد من صدق الاتساق الداخلي لفقرات الاستبيان من خلال حساب معامل الارتباط لكل فقرة من فقرات الاستبيان مع الدرجة الكلية للمحور الذي تنتمي إليه، وهذا بالاعتماد على عينة استطلاعية والتي بلغ عددها ثلاثين مفردة. حيث تم الاعتماد على معامل الارتباط لبيرسون، والجدول التالي يوضح صدق الاتساق الداخلي:

- صدق الاتساق الداخلي لفقرات المحور الأول: يوضح الجدول التالي صدق الاتساق الداخلي لفقرات المحور الأول المتعلق بوعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية الإيجار التمويلي، بالاعتماد على معامل الارتباط لبيرسون والموضح في الجدول كما يلي:

الجدول رقم (5-5)

الصدق الداخلي لفقرات المحور الأول

مستوى الدلالة	معامل الارتباط بيرسون	العبارات
0.000	0.625	1- إن الاعتماد على الإيجار التمويلي يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على الأصول الرأسمالية التي يصعب الحصول عليها عن طريق الاقتراض.
0.000	0.731	2- يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تتوفر على السيولة اللازمة لشراء الأصول، في الحصول على هذه الأصول الرأسمالية.

0.000	0.774	3- يتيح الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسديد قيمة التمويل من النقدية المتولدة من استخدام الأصل المؤجر.
0.000	0.662	4- يساعد الإيجار التمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة القدرة التنافسية لها من خلال الحصول على الأصول الرأسمالية الحديثة.
0.002	0.532	5- يجنب الإيجار التمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إلى القطاع الغير الرسمي في الحصول على التمويل.
0.000	0.668	6- يساعد الإيجار التمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تسديد قيمة التمويل على فترات تتناسب في الغالب مع العمر الاقتصادي للأصل المؤجر.
0.000	0.733	7- يساهم الإيجار التمويلي في القضاء على فترات الانتظار للحصول على الأصول الرأسمالية.
0.000	0.688	8- يقدم الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمويل بنسبة 100% للحصول على الأصول الرأسمالية.
0.000	0.614	9- يوفر الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحماية من التضخم لثبات دفعات الإيجار.
0.000	0.737	10- يعطي الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرغبة في شراء الأصل المؤجر الخيار لتملك هذا الأصل.
0.000	0.747	11- يساعد الإيجار التمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على توفير الموارد المالية المتاحة واستخدامها في تمويل رأسمالها العامل بدلا من توجيهها إلى شراء الأصول الرأسمالية.
0.002	0.542	12- يوفر الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرونة، من حيث أن هذه المؤسسات هي التي تختار الأصل المؤجر والمواصفات التي ترغب فيها.
0.000	0.765	13- يسمح الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بخصم دفعات الإيجار من النتيجة الخاضعة للضريبة.

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 05، ص 288).

يتضح من خلال هذا الجدول أن معاملات الارتباط بيرسون لجميع فقرات المحور الأول دالة عند مستوى دلالة (0.05)، حيث أن مستوى الدلالة لكل فقرات المحور الأول أقل من (0.05). وبالتالي كل فقرات المحور الأول صادقة لما وضعت لقياسه.

- صدق الاتساق الداخلي لفقرات المحور الثاني: يوضح الجدول التالي صدق الاتساق الداخلي لفقرات المحور الثاني المتعلق بالمعوقات القانونية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالاعتماد على معامل الارتباط لبيرسون الموضح كما يلي:

الجدول رقم (5-6)

الصدق الداخلي لفقرات المحور الثاني

مستوى الدلالة	معامل الارتباط بيرسون	العبارات
0.044	0.370	1- عدم وفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالدفعات الإيجارية يؤدي بها إلى التعويض بمبلغ لا يقل عن المبلغ الخاص بالإيجارات المستحقة المتبقية.
0.015	0.439	2- عدم وفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدفعة واحدة من دفعات الإيجار بسبب قوة القاهرة، يمكن المؤجر من ممارسة امتيازها على أصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القابلة للتحويل نقداً.
0.003	0.516	3- عدم الوفاء بدفعة واحدة من دفعات الإيجار بسبب قوة القاهرة، يتم عند الاقتضاء تعويض المؤجر من أموال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة.
0.001	0.574	4- تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكاليف الصيانة والإصلاح، بالإضافة إلى تحملها لتكاليف اكتتاب التأمين.
0.002	0.538	5- عدم التصرف بالأصل المؤجر بإعادة تأجيره إلى طرف آخر إلا بعد موافقة المؤجر.
0.000	0.822	6- تتحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحدها مسؤولية الأضرار الجسدية أو المادية التي يتعرض لها الغير بسبب الأصول المؤجرة.
0.000	0.687	7- إلزام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتأمين على نفقتها الخاصة على الأضرار الجسدية أو المادية التي قد تسببها الأصول المؤجرة.
0.004	0.507	8- عدم السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإمكانية إدخال أي تعديلات على الأصل المؤجر.

0.022	0.417	9- تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأي مسؤولية ناتجة عن التأخر في التسليم سواء لكل أو لجزء من الأصول المؤجرة.
0.001	0.557	10- تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأي مسؤولية ناتجة عن عدم مطابقة الأصول المؤجرة للمواصفات التي تم الاتفاق عليها مع البائع.

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 05، ص 289).

يتضح من خلال هذا الجدول أعلاه أن مستوى الدلالة لكل فقرات المحور أقل من (0.05)، مما يدل على أن معاملات الارتباط بيرسون لجميع فقرات المحور الثاني دالة عند مستوى دلالة (0.05)، وبالتالي كل فقرات المحور الثاني صادقة لما وضعت لقياسه.

– **صدق الاتساق الداخلي لفقرات المحور الثالث:** يوضح الجدول التالي صدق الاتساق الداخلي لفقرات المحور الثالث المتعلق بالمعوقات المالية والمحاسبية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالاعتماد على معامل الارتباط لبيرسون الموضح كما يلي:

الجدول رقم (5-7)

الصدق الداخلي لفقرات المحور الثالث

مستوى الدلالة	معامل الارتباط بيرسون	العبارات
0.000	0.697	1- ارتفاع معدل الفائدة المستخدم في الإيجار التمويلي مقارنة بمعدل الفائدة المطبق في حالة الاقتراض.
0.001	0.570	2- استخدام الإيجار التمويلي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤدي إلى الانخفاض في الأرباح.
0.002	0.543	3- الالتزام بتقديم الضمانات للبنوك، والمؤسسات المالية، والشركات التي تمارس نشاط الإيجار التمويلي.
0.001	0.564	4- المساهمة المالية التي تدفعها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بداية عقد الإيجار التمويلي والتي تتراوح ما بين 10 % و 30 % من قيمة الأصل المؤجر.

0.000	0.640	5- ارتفاع دفعات الإيجار المطلوبة في الإيجار التمويلي مقارنة بالدفعات المطلوبة في حالة اللجوء إلى الاقتراض.
0.000	0.651	6- تأثير دفعات الإيجار في الإيجار التمويلي على السيولة النقدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
0.000	0.644	7- قصر فترة سداد الالتزام المترتب عن الإيجار التمويلي مقارنة بفترة سداد الالتزام المتعلق بالقرض.
0.019	0.424	8- عدم تناسب بين دفعات الإيجار وقدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السداد.
0.001	0.587	9- الإيجار التمويلي يعتبر أعلى تكلفة من بين مصادر التمويل الأخرى.
0.009	0.469	10- الاعتماد على الإيجار التمويلي يشير إلى الضعف المالي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة.
0.004	0.509	11- ارتفاع مخاطر تقادم الأصل المؤجر.
0.024	0.363	12- الصعوبة في تصنيف عقد الإيجار التمويلي على أساس أن القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا بلغت تقريبا القيمة العادلة للأصل المؤجر.
0.000	0.602	13- صعوبة تحديد السعر التحفيزي الذي يسمح للمستأجر في الإيجار التمويلي بممارسة خيار شراء الأصل المؤجر بهذا السعر التحفيزي.
0.000	0.676	14- عدم المعرفة المسبقة عند إبرام عقد الإيجار التمويلي بأن خيار الشراء سوف يتم في نهاية عقد الإيجار التمويلي.
0.000	0.778	15- صعوبة تحديد القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا.
0.000	0.599	16- صعوبة تحديد معدل الفائدة الضمني الذي يطبقه المؤجر في خصم دفعات الإيجار.
0.000	0.760	17- عدم التساوي بين رصيد كل من قيمة الأصول المؤجرة وقيمة الالتزامات المقابلة لها في قائمة المركز المالي.

0.002	0.540	18- الصعوبة في تحديد القيمة العادلة المتعلقة بالقيمة المتبقية في نهاية عقد الإيجار التمويلي.
0.001	0.568	19- تعقد المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التمويلي.

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 05، ص-ص 290-291).

يتضح من خلال هذا الجدول أن جميع فقرات المحور الثالث دالة عند مستوى دلالة (0.05)، نظراً لأن مستوى الدلالة لكل فقرات المحور أقل من مستوى الدلالة (0.05)، وبالتالي كل فقرات المحور الثالث صادقة لما وضعت لقياسه.

– صدق الاتساق الداخلي لفقرات المحور الرابع: يوضح الجدول التالي صدق الاتساق الداخلي لفقرات المحور الرابع المتعلق بالمعوقات الجبائية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالاعتماد على معامل الارتباط لبيرسون الموضح كما يلي:

الجدول رقم (5-8)

الصدق الداخلي لفقرات المحور الرابع

مستوى الدلالة	معامل الارتباط بيرسون	العبارات
0.000	0.760	01- عدم وجود أي إعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على الأصول المشتراة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نهاية عقد الإيجار التمويلي.
0.000	0.815	02- عدم وجود أي إعفاء أو تخفيض من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على دفعات الإيجار بموجب عقد الإيجار التمويلي.
0.000	0.817	03- عدم وجود أي إعفاء من الرسم على النشاط المهني (TAP) بموجب عقد الإيجار التمويلي.
0.000	0.874	04- عدم وجود أي إعفاء من الرسم على الأشهر العقاري بالنسبة للعقارات المشتراة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب عقد الإيجار التمويلي.

0.000	0.827	05- عدم وجود أي إعفاء من حقوق التسجيل بالنسبة لنقل ملكية الأصول المؤجرة بموجب عقد الإيجار التمويلي.
0.000	0.893	06- إخضاع أقساط الإيجار المدفوعة بموجب عقد الإيجار التمويلي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرسم على القيمة المضافة بمعدل 17%.
0.000	0.651	07- عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على خصم أقساط الإهلاك من الأرباح الخاضعة للضريبة بموجب عقد الإيجار التمويلي.
0.000	0.676	08- إضافة الفائض المالي الناتج عن تغير سعر الصرف بالنسبة للإيجار التمويلي الدولي إلى الأرباح الخاضعة للضريبة.

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 05، ص 291).

من خلال الجدول أعلاه يتضح أن كل معاملات الارتباط بيرسون لجميع فقرات المحور الرابع تعتبر دالة وذلك عند مستوى دلالة (0.05)، راجع الى ان أن مستوى الدلالة المتحصل عليه من كل فقرات المحور الرابع أقل من (0.05) وبالتالي فإن فقرات المحور الرابع صادقة لما وضعت لقياسه.

3- **الصدق البنائي:** يعبر عن صدق الاتساق البنائي عن مدى ارتباط كل محور من محاور الاستبيان بالدرجة الكلية لفقرات الاستبيان، والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (5-9)

صدق الاتساق البنائي لأداة الدراسة.

المحور	اسم المحور	معامل الارتباط	مستوى الدلالة
الأول	وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية الإيجار التمويلي، وعلمها بوجوده في الجزائر.	0.533	0.002
الثاني	المعوقات القانونية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	0.537	0.002
الثالث	المعوقات المالية والمحاسبية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	0.826	0.000
الرابع	المعوقات الجبائية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	0.745	0.000

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 06، ص 292).

يتضح من خلال هذا الجدول أن معاملات الارتباط بيرسون لكل محاور الاستبيان بالدرجة الكلية لفقرات الاستبيان دالة عند مستوى دلالة (0.05)، حيث أن مستوى الدلالة لكل فقرات المحور أقل من (0.05). وقيمة معامل الارتباط المحسوبة لكل فقرة محور من محاور الاستبيان أكبر من قيمة معامل الارتباط الجدولية المساوية لـ 0.361، وبالتالي يدل أن كل المحاور صادقة لما وضعت لقياسه.

ثانياً: قياس ثبات الاستبيان: تم الاعتماد في قياس ثبات كل محور من محاور الاستبيان على معامل ألفا كرونباخ، والذي يعبر عن قدرة أداة الدراسة على إعطاء نفس النتائج إذا تم تكرار توزيع الأداة على مفردات عينة الدراسة، حيث تتراوح قيمته ما بين صفر وواحد، حيث كلما اقتربت هذه القيمة المحسوبة من الواحد فإن ذلك يشير الى وجود ثبات عالي في أداة الدراسة، والعكس صحيح في حالة اقتراب معامل ألفا كرونباخ من الصفر أي يشير الى عدم وجود ثبات في هذه الأداة، والجدول التالي يوضح قيمة معامل ألفا كرونباخ سواء لكل محور من محاور الاستبيان أو لجميع فقرات الاستبيان:

الجدول رقم (5-10)
معامل ألفا كرونباخ لقياس الثبات

المحور	اسم المحور	عدد الفقرات	معامل ألفا كرونباخ
الأول	وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية الإيجار التمويلي، وعلمها بوجوده في الجزائر.	16	0.882
الثاني	المعوقات القانونية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	10	0.724
الثالث	المعوقات المالية والمحاسبية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	19	0.893
الرابع	المعوقات الجبائية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	8	0.913
جميع المحاور		53	0.909

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 07، ص 293).

خلال الجدول أعلاه والخاص بمعامل الثبات لكل محور من محاور الاستبيان هذا من جهة، ومعامل الثبات لجميع المحاور من جهة أخرى، يتضح ان هذا المعامل يتراوح بين (0.724-0.913) وهذا يدل على أن كل محور من محاور الاستبيان يتميز بالثبات المرتفع، في حين بلغ معامل الثبات المتعلق بجميع فقرات الاستبيان 0.909 إذ تعتبر هذه القيمة مرتفعة تدل على أن أداة الدراسة ذات درجة كبيرة من الثبات.

المبحث الثاني: تحليل خصائص عينة الدراسة

تم تخصيص هذا المبحث لتحديد خصائص مفردات عينة الدراسة، وهذا بغرض وصف وتلخيص الخصائص الأساسية للبيانات المتعلقة بهذه المفردات، من خلال تحليل القسم الأول من الاستبيان والمتعلق بالمعلومات الشخصية الخاصة بها، وذلك حسب كل من الوظيفة، الجنس، السن، الخبرة المهنية، المؤهل العلمي، بالإضافة إلى طبيعة النشاط التي تنشط فيه المؤسسات محل الدراسة، والشكل القانوني التي تتخذها هذه المؤسسات التي تنشط فيها هذه المفردات. تم الاعتماد في تحديد الخصائص على التكرارات الإحصائية.

المطلب الأول: توزيع افراد العينة حسب الوظيفة والمؤهل العلمي

تم في هذا المطلب تحليل توزيع مفردات عينة الدراسة، وهذا استنادا على كل من الوظيفة التي تشغلها هذه الأخيرة والمؤهل العلمي الذي لديها، وذلك بالاعتماد على حساب التكرارات والنسب المئوية لهذه التكرارات.

1- توزيع افراد العينة حسب الوظيفة: تم عرض خصائص عينة الدراسة حسب الوظيفة، من خلال ثلاث وظائف أساسية متمثلة في كل من وظيفة مدير المؤسسة، ووظيفة محاسب، إضافة إلى وظيفة إداري، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (5-11)

توزيع مفردات عينة الدراسة حسب الوظيفة

الوظيفة	التكرارات	النسبة
مدير المؤسسة	14	8.6%
محاسب	63	38.9%
إداري	85	52.5%
المجموع	162	100%

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 08، ص 294).

يوضح الجدول أعلاه أن 14 فرد من أفراد عينة الدراسة يشغلون وظيفة مدير المؤسسة، أي ما يعادل نسبة 8.6% من إجمالي العينة، وهي نسبة منخفضة جدا مقارنة بكل من وظيفة المحاسب، ووظيفة الإداري، التي بلغ عددهما على التوالي 63 فرد، و85 فرد، من إجمالي 162 فرد، ما يعادل على التوالي ما نسبته 38.9% و52.5% اذ يظهر جليا أن وظيفة إداري هي أكثر وظيفة يشغلها أفراد العينة. كما تجدر الإشارة إلى أن معظم الأفراد الذين يشغلون وظيفة مدير المؤسسة هم أصحاب هذه المؤسسات. إضافة إلى أن كل من يشغلون وظيفة إداري هم الذين توكل لهم مهام مالية المؤسسة.

2- توزيع افراد العينة حسب المؤهل العلمي: تم اعرض خصائص مفردات عينة الدراسة حسب المؤهل العلمي من خلال خمس مستويات أساسية ابتداء من الأفراد الذين هم دون مستوى البكالوريا وصولا إلى الافراد الذين لديهم دكتوراه، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (5-12)

توزيع مفردات عينة الدراسة حسب المؤهل العلمي.

المؤهل العلمي	التكرارات	النسبة
دون مستوى البكالوريا	11	6.8%
بكالوريا	16	9.9%
ليسانس	115	71%
ماستر أو ماجستير	20	12.3%
دكتوراه	0	0%
المجموع	162	100%

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 08، ص 294).

يتضح من خلال الجدول أن معظم أفراد العينة لديهم مستوى جامعي (ليسانس + ماستر وماجستير)، وهذا ما يعادل نسبة 83.3% من إجمالي أفراد العينة، موزعة على النحو التالي إذ يمثل حاملي شهادة ليسانس النسبة الأكبر بما يعادل نسبة 71%، في حين يمثل حاملي شهادة الماستر والماجستير ما نسبته 12.3%. باقي أفراد عينة الدراسة دون المستوى الجامعي (دون مستوى البكالوريا + بكالوريا) بنسبة ضعيفة تقدر بـ 16.7% فقط، موزعة على النحو التالي يمثل فيها حاملي السنة الثالثة من التعليم الثانوي النسبة الأكبر والبالغة نسبة 9.9%، في حين يبلغ أفراد العينة دون

مستوى البكالوريا نسبة 6.8% والتي تعتبر نسبة ضئيلة جدا. وهذا يعتبر بمثابة مؤشر إيجابي في الاعتماد على إجابات أفراد العينة.

المطلب الثاني: توزيع افراد العينة حسب الجنس والسن والخبرة المهنية

تم في هذا المطلب عرض توزيع مفردات عينة الدراسة وفقا لكل من الجنس الذي تنتمي هذه المفردات، إضافة إلى كل من السن والخبرة المهنية المكتسبة من طرف هذه الأخيرة، وذلك بالاعتماد على التكرارات والنسب المئوية لهذه التكرارات.

1- توزيع افراد العينة حسب الجنس: تتمثل خصائص مفردات عينة الدراسة، وهذا حسب جنس هذه المفردات سواء الجنس الذكري أو الجنس الأنثوي وهذا وفقا للجدول التالي:

الجدول رقم (5-13)

توزيع مفردات عينة الدراسة حسب الجنس

الجنس	التكرارات	النسبة
ذكر	131	80.9%
انثى	31	19.1%
المجموع	162	100%

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 08، ص 295).

يتضح من خلال الجدول أن معظم أفراد العينة هم من الجنس الذكري، إذ بلغ عددهم 131 ذكر بنسبة 80.9% وهي نسبة مرتفعة جدا مقارنة بالجنس الأنثوي للمفردات عينة الدراسة البالغ عددهن 31 انثى بنسبة قدرت بـ 19.1%.

2- توزيع افراد العينة حسب السن: تم تقسيم توزيع أفراد عينة الدراسة حسب السن، في ثلاث فئات أساسية المتمثلة في الفئة التي تقل عن 30 سنة، والفئة التي تنتمي للمجال من 30 إلى 50 سنة، وفي الأخير الفئة التي تتجاوز 50 سنة، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم (5-14)

توزيع مفردات عينة الدراسة حسب السن.

السن	التكرارات	النسبة
أقل من 30 سنة	35	21.6%
من 30 إلى 50 سنة	102	63.0%
أكبر من 50 سنة	25	15.4%
المجموع	162	100%

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 08، ص 295).

يوضح الجدول أعلاه أن أكبر فئة تتضمنها مفردات عينة الدراسة هي الفئة المحصورة بين 30 سنة إلى غاية 50 سنة، إذ بلغ عدد مفردات عينة الدراسة التي تنتمي إلى هذه الفئة 102 مفردة، تمثل هذه الفئة ما نسبته 63%. أما الفئة الشابة التي تعبر عن الفئة الأقل من 30 سنة والتي تمثل ما نسبته 21.6%، فقد بلغ عددها 35 مفردة، في حين تمثل مفردات العينة التي تنتمي إلى الفئة العمرية التي تفوق 50 سنة ما نسبته 15.4%، وهي تعتبر نسبة منخفضة مقارنة بالفئات السابقة.

3- توزيع افراد العينة حسب الخبرة المهنية: تم اظهار خصائص عينة الدراسة حسب الخبرة المهنية، وهذا من خلال ثلاث فئات وفقاً للجدول التالي:

الجدول رقم (5-15)

توزيع مفردات عينة الدراسة حسب الخبرة المهنية.

الخبرة المهنية	التكرارات	النسبة
أقل من 05 سنوات	39	24.1%
من 05 إلى 15 سنة	82	50.6%
أكبر من 15 سنة	41	25.3%
المجموع	162	100%

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 08، ص 295).

من خلال الجدول يتضح أن ما نسبته 75.9% من مفردات عينة الدراسة تفوق خبرتهم الخمس سنوات موزعة على النحو التالي إذ تمثل مفردات العينة التي تتراوح خبرتهم بين خمس سنوات إلى خمسة عشر سنة ما نسبته 50.6%، بعدد يقدر بـ 39 مفردة، في حين تمثل مفردات العينة مما تفوق خبرتهم المهنية الخمسة عشر سنة ما نسبته 25.3%، بعدد يقدر بـ 41 مفردة. باقي المفردات التي لديها خبرة مهنية أقل من خمس سنوات، فقد بلغ عددها 39 مفردة بنسبة 24.1%، ويدل هذا على أن مفردات عينة الدراسة تمتلك الخبرة المهنية الكافية تمكننا من الاعتماد على إجاباتها، وهذا ما يؤكد أيضاً جدول توزيع مفردات عينة الدراسة حسب السن، على اعتبار أن الفئة العمرية التي تتضمنها مفردات الدراسة التي تتراوح بين 30 سنة إلى غاية 50 سنة تمثل نسبة 63%.

المطلب الثالث: توزيع افراد العينة حسب طبيعة النشاط والشكل القانوني للمؤسسة

في هذا المطلب تم الاعتماد على التكرارات والنسب المئوية لهذه التكرارات في معرفة توزيع مفردات عينة الدراسة، وهذا حسب كل من طبيعة النشاط التي تنتمي إليه المؤسسات التي يعمل بها هذه المفردات، بالإضافة إلى توزيعها حسب الشكل القانوني التي تتخذها هذه المؤسسات.

1- توزيع افراد العينة حسب طبيعة النشاط: تم عرض خصائص عينة الدراسة حسب طبيعة النشاط، وهذا من خلال خمس أنشطة أساسية المتمثلة في كل من النشاط التجاري، والصناعي، والخدمي، والفلاحي، وفي الأخير النشاط المداولاتي. والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (5-16)

توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة النشاط

طبيعة النشاط	التكرارات	النسبة
تجاري	49	30.2%
صناعي	72	44.4%
خدمي	14	8.6%
فلاحي	2	1.2%
مداولاتي	25	15.4%
المجموع	162	100%

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 08، ص 296).

يتضح من الجدول أن ما نسبته 44.4% من مفردات عينة الدراسة يعملون في مؤسسات ذات طابع صناعي، في حين أن ما نسبته 30.2% من هذه الأخيرة ينشطون في مؤسسات ذات طابع تجاري. أما في يتعلق بالمؤسسات ذات الطابع المقاولاتي فقد بلغت نسبة أفراد عينة الدراسة التي تعمل في هذه المؤسسات 15.4%، كما يلاحظ من خلال الجدول أن فقط 8.6% يعملون في مؤسسات ذات طابع خدماتي، في حين أن 8.6% ينشطون في مؤسسات ذات طابع فلاحي. وبالتالي فإن مفردات عينة الدراسة تتوزع عبر مختلف الأنشطة.

2- توزيع افراد العينة حسب الشكل القانوني: تم عرض خصائص عينة الدراسة حسب الشكل القانوني للمؤسسة محل الدراسة، وذلك حسب سبعة أنواع أساسية تتخذها هذه المؤسسات والمتمثلة في مؤسسة فردية، أو شركة سواء تعلق الامر بالشركة ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحدودة، وشركة التضامن، والشركة ذات التوصية البسيطة أو بالأسهم، إضافة الى الشركة ذات المسؤولية محدودة والشركة ذات الأسهم، وهذا كما هو موضح وفقا للجدول التالي:

الجدول رقم (5-17)

توزيع عينة الدراسة حسب الشكل القانوني.

النسبة	التكرارات	الشكل القانوني
19.1%	31	مؤسسة فردية
21.0%	34	شركة ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحدودة (EURL)
3.1%	5	شركة تضامن (SNC)
0%	0	شركة ذات التوصية البسيطة (SCS)
48.8%	79	شركة ذات مسؤولية محدود (SARL)
8.8%	13	شركة ذات الأسهم (SPA)
0%	0	شركة توصية بالأسهم (SCA)
100%	162	المجموع

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 08، ص 296).

يتبين من خلال الجدول أعلاه المتعلق بتوزيع مفردات عينة الدراسة حسب الشكل القانوني للمؤسسات التي تنشط فيها هذه المفردات، أن ما نسبته 80.9% من هذه الأخيرة تنشط في مؤسسات تأخذ شكل شركات، وما

نسبته 19.1% تنشط في مؤسسات تأخذ شكل مؤسسات فردية، حيث تمثل الشركات التي تكون فيها المسؤولية محدودة ما نسبته 69.8% من مجموع الشركات، إذ تمثل فيها مفردات عينة الدراسة التي تنشط في شركات تتخذ الشكل القانوني الخاص بالشركات ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية الوحيدة (EURL) ما نسبته 21%، في حين تمثل مفردات عينة الدراسة التي تنشط في مؤسسات تتخذ الشكل القانوني الخاص بشركات ذات مسؤولية محدودة (SARL) ما نسبته 48.8%، أي أن تقريبا نصف مفردات عينة الدراسة تنشط في شركات ذات مسؤولية محدودة (SARL). في حين أن باقي الاشكال القانونية المتعلقة بالشركات هي عبارة عن شركات تضامن (SNC) تقدر نسبتها فقط 3.1%، أما فيما يتعلق بالشركات التي تتخذ الشكل القانوني الخاص بشركات ذات الأسهم (SPA) تقدر نسبتها بـ 8.8%. أما فيما يتعلق بالشركات التي تتخذ الشكل القانوني الخاص بالشركات ذات التوصية البسيطة (SCS)، والشركات ذات التوصية بالأسهم (SCA) فقد قدرت نسبتهما بـ 0%.

المبحث الثالث: اختبار فرضيات الدراسة

خصص هذا المبحث لاختبار فرضيات محاور الدراسة المختلفة، حيث خصص المطلب الأول منه لاختبار فرضية وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي، في حين تم تخصيص المطلب الثاني لاختبار فرضية وجود معوقات قانونية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، إضافة إلى ذلك فقد تم في كل من المطلبين الثالث والرابع على التوالي اختبار الفرضيات المتعلقة بوجود كل من المعوقات المالية والمحاسبية، والمعوقات الجبائية، التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

المطلب الأول: تحليل مدى وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي.

تم في هذا المطلب تحليل المحور الأول والذي قسم إلى جزئين أساسيين، حيث في الجزء الأول منه المتعلق بوعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي، والمتكون من ثلاثة عشر عبارة، حيث تم تحليل إجابات مفردات عينة الدراسة وذلك بالاعتماد على حساب المتوسطات الحسابية لكل عبارات المحور الأول، بالإضافة إلى حساب الانحرافات المعيارية، بغرض الوقوف على وعيها بهذه الأهمية من عدمها. كما تم أيضا اختبار الفرضية الأولى بالاعتماد على اختبار (T) للعينة الواحدة One Sample T-Test وهذا لتحقيق الشرطين التاليين:¹

¹ - لعراف فايزة، زيادة الكفاءة وفعالية المصرفية من منظور إدارة الجودة الشاملة -دراسة قياسية لعينة من البنوك الجزائرية-، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، 2014/2015، ص 172.

- يجب أن يتبع توزيع المتغير المراد إجراء الاختبار على وسطه التوزيع الطبيعي وغالبا ما يستعاض عن هذا الشرط بزيادة حجم العينة. فقد وجد من خلال التجربة أن عدم تحقق هذا الشرط لا يؤثر على نتيجة الاختبار بشرط أن يكون حجم العينة كبيرا، وتعتبر العينة من الحجم 30 كبيرة. حيث ان حجم العينة المعتمدة في هذه الدراسة 163 مفردة وبذلك فالشرط الأول محقق؛

- يجب أن تكون العينة عشوائية وقيم مفرداتها لا تعتمد على بعضها البعض. وهذا الشرط محقق أيضا في عينتنا هذه.

1- تحليل نتائج المحور الأول: الجدول التالي يبين نتائج تحليل عبارات الجزء الأول من المحور الأول وذلك كما يلي:

الجدول رقم (5-18)

نتائج تحليل المحور الأول المتعلق بمدى وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي.

العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	الاتجاه
1- إن الاعتماد على الإيجار التمويلي يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على الأصول الرأسمالية التي يصعب الحصول عليها عن طريق الاقتراض.	3.97	0.922	2	موافق
2- يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تتوفر على السيولة اللازمة لشراء الأصول، في الحصول على هذه الأصول الرأسمالية.	4.02	0.826	1	موافق
3- يتيح الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسديد قيمة التمويل من النقدية المتولدة من استخدام الأصل المؤجر.	3.93	0.816	3	موافق
4- يساعد الإيجار التمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة القدرة التنافسية لها من خلال الحصول على الأصول الرأسمالية الحديثة.	3.78	0.944	9	موافق
5- يجنب الإيجار التمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إلى القطاع الغير الرسمي في الحصول على التمويل.	3.75	0.985	10	موافق
6- يساعد الإيجار التمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تسديد قيمة التمويل على فترات تتناسب في الغالب مع العمر الاقتصادي للأصل المؤجر.	3.88	0.922	6	موافق

7- يساهم الإيجار التمويلي في القضاء على فترات الانتظار للحصول على الأصول الرأسمالية.	3.87	0.933	7	موافق
8- يقدم الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمويل بنسبة 100% للحصول على الأصول الرأسمالية.	3.65	1.127	12	موافق
9- يوفر الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحماية من التضخم لثبات دفعات الإيجار.	3.73	0.977	11	موافق
10- يعطي الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرغبة في شراء الأصل المؤجر الخيار لتملك هذا الأصل.	3.80	0.966	8	موافق
11- يساعد الإيجار التمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على توفير الموارد المالية المتاحة واستخدامها في تمويل رأسمائها العامل بدلا من توجيهها إلى شراء الأصول الرأسمالية.	3.93	0.857	4	موافق
12- يوفر الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرونة، من حيث أن هذه المؤسسات هي التي تختار الأصل المؤجر والمواصفات التي ترغب فيها.	3.91	0.993	5	موافق
13- يسمح الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بخصم دفعات الإيجار من النتيجة الخاضعة للضريبة.	3.51	1.130	13	موافق

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 09، ص 297).

يتضح من خلال الجدول أعلاه إجابات مفردات عينة الدراسة على فقرات المحور الأول الثلاثة عشر، والمتعلقة بمدى وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي كمصدر تمويلي، وتم معرفة آراء مفردات العينة وتحليلها وذلك كما يلي:

- الفقرة الأولى: "إن الاعتماد على الإيجار التمويلي يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على الأصول الرأسمالية التي يصعب الحصول عليها عن طريق الاقتراض": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثانية وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.97)، وانحراف معياري يقدر بـ (0.922)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة على وعي بأهمية الإيجار التمويلي فيما يتعلق بأن هذا الأخير يتيح لهم إمكانية الحصول على الأصول الرأسمالية.

- الفقرة الثانية: "يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تتوفر على السيولة اللازمة لشراء الأصول، في الحصول على هذه الأصول الرأسمالية": احتلت هذه الفقرة المرتبة الأولى وذلك بمتوسط حسابي يقدر

ب (4.02)، وانحراف معياري يقدر ب (0.826)، الأمر الذي يدل على أن مفردات العينة المدروسة على وعي بأهمية الإيجار التمويلي فيما يتعلق بإتاحة إمكانية حصولهم على الأصول الرأسمالية ولكن تلك التي تعاني من عدم توفر السيولة.

– **الفقرة الثالثة:** "يتيح الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسديد قيمة التمويل من النقدية المتولدة من استخدام الأصل المؤجر": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثالثة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.93)، وانحراف معياري يقدر ب (0.816)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة على وعي بأهمية الإيجار التمويلي من خلال أنه يتيح لهم تسديد دفعات الإيجار المترتبة عليهم من خلال تشغيل الأصل المؤجر، وبالتالي تسديد قيمة الأصل المؤجر.

– **الفقرة الرابعة:** "يساعد الإيجار التمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة القدرة التنافسية لها من خلال الحصول على الأصول الرأسمالية الحديثة": احتلت هذه الفقرة المرتبة التاسعة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.78)، وانحراف معياري يقدر ب (0.944)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة على وعي بأهمية الإيجار التمويلي في زيادة القدرة التنافسية لهم وهذا على اعتبار أن الإيجار التمويلي يتيح لهم إمكانية حصولهم على الأصول الرأسمالية الحديثة، هذه الأخيرة التي تعزز القدرة التنافسية لهته المؤسسات.

– **الفقرة الخامسة:** "يجنب الإيجار التمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إلى القطاع الغير الرسمي في الحصول على التمويل": احتلت هذه الفقرة المرتبة العاشرة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.75)، وانحراف معياري يقدر ب (0.985)، وهذا يؤكد على أن مفردات العينة المدروسة على وعي بأهمية الإيجار التمويلي في إتاحة الفرصة للحصول على احتياجاتهم التمويلية دون اللجوء إلى التمويل غير الرسمي.

– **الفقرة السادسة:** "يساعد الإيجار التمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تسديد قيمة التمويل على فترات تتناسب في الغالب مع العمر الاقتصادي للأصل المؤجر": احتلت هذه الفقرة المرتبة السادسة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.88)، وانحراف معياري يقدر ب (0.922)، الأمر الذي يدل على أن مفردات العينة المدروسة على وعي بأهمية الإيجار التمويلي في كونه مرتبط في الغالب بالعمر الاقتصادي للأصل المؤجر، بمعنى أن فترة تسديد قيمة التمويل الخاصة بالأصل المؤجر تتناسب والعمر الاقتصادي لهذا الأصل.

– **الفقرة السابعة:** "يساهم الإيجار التمويلي في القضاء على فترات الانتظار للحصول على الأصول الرأسمالية": احتلت هذه الفقرة المرتبة السابعة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.87)، وانحراف معياري يقدر ب (0.933)، الأمر الذي يؤكد على أن مفردات العينة المدروسة على وعي بأهمية الإيجار التمويلي في القضاء على فترات الانتظار المتعلقة

بالحصول على الأصل الرأسمالية التي تحتاجها هذه المؤسسات، وهذا يتيح لهم السرعة في التشغيل لهذه الأصول الرأسمالية.

- **الفقرة الثامنة:** "يقدم الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمويل بنسبة 100% للحصول على الأصول الرأسمالية": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثانية عشر وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.65)، وانحراف معياري يقدر بـ (1.127)، وهذا يؤكد على أن مفردات العينة المدروسة على وعي بأهمية الإيجار التمويلي في كونه يعمل على التمويل بنسبة 100%، بمعنى عدم تقدم أي مساهمة مالية أولية في بداية عقد الإيجار التمويلي.

- **الفقرة التاسعة:** "يوفر الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحماية من التضخم لثبات دفعات الإيجار": احتلت هذه الفقرة المرتبة الحادية عشر وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.73)، وانحراف معياري يقدر بـ (0.977)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة يعوون بأهمية الإيجار التمويلي في حمايتهم من التضخم وهذا راجع إلى ثبات دفعات الإيجار المطلوب دفعها.

- **الفقرة العاشرة:** "يعطي الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرغبة في شراء الأصل المؤجر الخيار لتملك هذا الأصل": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثامنة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.80)، وانحراف معياري يقدر بـ (0.966)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة يعوون بأهمية الإيجار التمويلي في تمكينهم من تملك الأصل المؤجر، وهذا على اعتبار أن الإيجار يمتاز بخيار الشراء للأصل المؤجر، بمعنى أن الإيجار التمويلي يتيح للمؤسسات إمكانية تملك الأصل المؤجر إذا ما أعملت هذه المؤسسات هذا الخيار.

- **الفقرة الحادية عشر:** "يساعد الإيجار التمويلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على توفير الموارد المالية المتاحة واستخدامها في تمويل رأسمالها العامل بدلا من توجيهها إلى شراء الأصول الرأسمالية": احتلت هذه الفقرة المرتبة الرابعة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.93)، وانحراف معياري يقدر بـ (0.857)، الأمر الذي يدل على أن مفردات العينة المدروسة على وعي بأهمية الإيجار التمويلي في توفير الموارد المالية المتاحة واستخدامها في تمويل رأسمالها العامل بدلا من توجيهها إلى شراء الأصول الرأسمالية.

- **الفقرة الثانية عشر:** "يوفر الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرونة، من حيث أن هذه المؤسسات هي التي تختار الأصل المؤجر والمواصفات التي ترغب فيها": احتلت هذه الفقرة المرتبة الخامسة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.91)، وانحراف معياري يقدر بـ (0.993)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة على وعي بأهمية الإيجار التمويلي في الحصول على الأصول الرأسمالية التي تحتاجها، وذلك بالمواصفات التي هي تحددها وترغب فيها.

- الفقرة الثالثة عشر: "يسمح الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بخضم دفعات الإيجار من النتيجة الخاضعة للضريبة": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثالثة عشر وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.51)، ومع انحراف معياري يقدر بـ (1.130)، وهذا يؤكد على أن مفردات العينة المدروسة على وعي بأهمية الإيجار التمويلي في السماح لهم بخضم دفعات الإيجار من النتيجة الخاضعة للضريبة.

2- اختبار الفرضية الأولى: تتمثل الفرضية الأولى فيما يلي:

يوجد هناك وعي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي.

- فرضية العدم:

لا يوجد وعي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي $H_0: \mu < 3.40$ عند مستوى معنوية 5%.

- الفرضية البديلة:

يوجد وعي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي $H_1: \mu \geq 3.40$ عند مستوى معنوية 5%.

تم عرض نتائج اختبار هذه الفرضية من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (5-19)

نتائج اختبار الفرضية الأولى.

الفرضية الأولى	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	t المحسوبة	t الجدولية	مستوى الدلالة
- يوجد وعي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي.	3.8276	0.56512	9.631	1.984	0.000

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 09، ص 298).

يتضح من خلال الجدول أعلاه والمتعلق باختبار (t) للفرضية الأولى، أن قيمة (t) المحسوبة والتي تقدر بـ (9.631) والتي هي أكبر بكثير من قيمة (t) الجدولية والتي تقدر بـ (1.984)، بالإضافة إلى أنه يتضح أيضا من الجدول أعلاه أن مستوى الدلالة المتحصل عليه للفرضية الأولى والذي يقدر بـ (0.000) هو أقل من مستوى الدلالة القياسية التي تقدر بـ (0.05)، الأمر الذي يؤدي إلى رفض فرضية العدم والمتمثلة في عدم وجود وعي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي، وقبول الفرضية البديلة المتمثلة في وجود وعي من المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي، وهذا ما يؤكدّه أيضا المتوسط الحسابي لجميع فقرات المحور الأول والذي يقدر بـ (3.8276)، وبالتالي فإن أفراد عينة الدراسة يوافقون على أهمية الإيجار التمويلي كمصدر تمويلي للمؤسسات التي ينشطون بها.

إضافة إلى اختبار الفرضية الأولى فقد قام الباحث بإضافة جزء ثاني للمحور الأول للتأكد من أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في حالة وعيها بأهمية الإيجار التمويلي كمصدر تمويلي، هل هي على علم بوجود نشاط الإيجار التمويلي في الجزائر، وهذا ما توضحه الجداول التالية:

- توجد بنوك تمارس نشاط الإيجار التمويلي: تم عرض إجابات مفردات عينة الدراسة حول علمها بوجود بنوك تمارس نشاط الإيجار التمويلي وفقا للجدول التالي:

الجدول رقم (5-20)

نتائج تحليل الجزء الثاني من المحور الأول المتعلق بوجود بنوك تمارس نشاط الإيجار التمويلي

البيان	التكرارات	النسبة
لا	25	15.4%
نعم	137	84.6%
المجموع	162	100%

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 10، ص 299).

يتضح من خلال الجدول أعلاه بأن ما نسبته 84.6% من مفردات عينة الدراسة على علم بأن البنوك تمارس نشاط الإيجار التمويلي، في حين فقط ما نسبته 15.4% من مفردات عينة الدراسة ليست على علم بأن البنوك تمارس نشاط الإيجار التمويلي.

- توجد مؤسسات مالية تمارس نشاط الإيجار التمويلي: تم عرض إجابات مفردات عينة الدراسة حول علمها بوجود مؤسسات مالية تمارس نشاط الإيجار التمويلي وفقا للجدول التالي:

الجدول رقم (5-21)

نتائج تحليل الجزء الثاني من المحور الأول المتعلق بوجود مؤسسات مالية تمارس نشاط الإيجار التمويلي

البيان	التكرارات	النسبة
لا	51	31.5%
نعم	111	68.5%
المجموع	162	100%

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 10، ص 299).

يتضح من خلال الجدول أعلاه بأن ما نسبته 68.5% من مفردات عينة الدراسة على علم بأن هناك مؤسسات مالية تمارس نشاط الإيجار التمويلي، في حين فقط ما نسبته 31.5% من مفردات عينة الدراسة ليست على علم بوجود مؤسسات مالية تقدم خدمات الإيجار التمويلي.

- توجد شركات تمارس نشاط الإيجار التمويلي: تم اظهار عرض مفردات عينة الدراسة حول علمها بوجود شركات تمارس نشاط الإيجار التمويلي وفقا للجدول التالي:

الجدول رقم (5-22)

نتائج تحليل الجزء الثاني من المحور الأول المتعلق بوجود شركات تمارس نشاط الإيجار التمويلي

البيان	التكرارات	النسبة
لا	69	42.6%
نعم	93	57.4%
المجموع	162	100%

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 10، ص 299).

يتضح من خلال الجدول أعلاه بأن ما نسبته 42.6% من مفردات عينة الدراسة على علم بأن هناك شركات تمارس نشاط الإيجار التمويلي، في حين فقط ما نسبته 57.4% من مفردات عينة الدراسة ليست على علم بوجود شركات تمارس نشاط الإيجار التمويلي.

من خلال الجداول الثلاث يتضح أن مفردات عينة الدراسة على علم بوجود مؤجرين يمارسون نشاط الإيجار التمويلي في الجزائر، حيث أن البنوك تمثل أكبر نسبة من هؤلاء المؤجرين مقارنة بكل من المؤسسات المالية وشركات

الإيجار التمويلي، وهذا راجع إلى تعامل مفردات عينة الدراسة بدرجة أكبر مع البنوك من خلال معاملاتهم اليومية أي تعودهم التعامل مع هذه البنوك دون غيرها.

المطلب الثاني: عرض المعوقات القانونية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

تم التطرق في هذا المطلب لتحليل المحور الثاني المتعلق بوجود معوقات قانونية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، والمتكون من عشر عبارات، وذلك بالاعتماد على حساب المتوسطات الحسابية، والانحرافات المعيارية، والتي من خلالها يتم الوقوف على اهم المعوقات القانونية التي تحول بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية والإيجار التمويلي باعتباره مصدر تمويلي، كما تم في هذا المطلب اختبار الفرضية الثانية. وتم عرض نتائج المحور الثاني واختبار الفرضية الثانية كما يلي:

1- تحليل نتائج المحور الثاني: تم عرض نتائج تحليل عبارات المحور الثاني المتعلقة بوجود معوقات قانونية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات، وهذا كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (5-23)

نتائج تحليل المحور الثاني المتعلق بوجود معوقات قانونية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	الاتجاه
1- عدم وفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالدفعات الإيجارية يؤدي بها إلى التعويض بمبلغ لا يقل عن المبلغ الخاص بالإيجارات المستحقة المتبقية.	3.78	1.067	3	موافق
2- عدم وفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدفعة واحدة من دفعات الإيجار بسبب قوة قاهرة، يمكن المؤجر من ممارسة امتيازها على أصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القابلة للتحويل نقدا.	3.51	1.149	10	موافق

3-	عدم الوفاء بدفعة واحدة من دفعات الإيجار بسبب قوة قاهرة، يتم عند الاقتضاء تعويض المؤجر من أموال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة.	3.71	1.020	5	موافق
4-	تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكاليف الصيانة والإصلاح، بالإضافة إلى تحملها لتكاليف اكتتاب التأمين.	3.75	1.059	4	موافق
5-	عدم التصرف بالأصل المؤجر بإعادة تأجيرها إلى طرف آخر إلا بعد موافقة المؤجر.	3.57	1.108	9	موافق
6-	تتحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحدها مسؤولية الأضرار الجسدية أو المادية التي يتعرض لها الغير بسبب الأصول المؤجرة.	3.61	1.099	7	موافق
7-	إلزام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتأمين على نفقتها الخاصة على الأضرار الجسدية أو المادية التي قد تسببها الأصول المؤجرة.	3.66	1.016	6	موافق
8-	عدم السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإمكانية إدخال أي تعديلات على الأصل المؤجر.	3.59	1.112	8	موافق
9-	تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأي مسؤولية ناتجة عن التأخر في التسليم سواء لكل أو لجزء من الأصول المؤجرة.	3.90	1.001	1	موافق
10-	تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأي مسؤولية ناتجة عن عدم مطابقة الأصول المؤجرة للمواصفات التي تم الاتفاق عليها مع البائع.	3.89	1.057	2	موافق

المصدر: من إعداد الباحث اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 11، ص 300).

تتضح من خلال الجدول أعلاه إجابات مفردات عينة الدراسة على عبارات المحور الثاني العشر، والمتعلقة بالمعوقات القانونية التي تحول دون بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية والإيجار التمويلي كمصدر تمويلي، وتم معرفة آراء مفردات العينة وتحليلها وذلك كما يلي:

- **الفقرة الأولى:** "عدم وفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالدفعات الإيجارية يؤدي بها إلى التعويض بمبلغ لا يقل عن المبلغ الخاص بالإيجارات المستحقة المتبقية": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثالثة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.78)، وانحراف معياري يقدر ب (1.067)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن التعويض بمبلغ يساوي لمبلغ الإيجارات المتبقية في حالة عدم وفائها بدفعة إيجاريه، يعتبر عائق أمامها للجوء إلى الإيجار التمويلي.

- **الفقرة الثانية:** "عدم وفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدفعة واحدة من دفعات الإيجار بسبب قوة القاهرة، يمكن المؤجر من ممارسة امتيازها على أصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القابلة للتحويل نقداً": احتلت هذه الفقرة المرتبة العاشرة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.51)، وانحراف معياري يقدر ب (1.149)، وهذا الأمر يؤكد على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن تمكين المؤجر من ممارسة امتيازها على أصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القابلة للتحويل نقداً في حالة عدم وفائهم بدفعة إيجاريه واحدة وهذا بسبب قوة القاهرة خارجة عن إرادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة للجوء إلى الإيجار التمويلي.

- **الفقرة الثالثة:** "عدم الوفاء بدفعة واحدة من دفعات الإيجار بسبب قوة القاهرة، يتم عند الاقتضاء تعويض المؤجر من أموال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة": احتلت هذه الفقرة المرتبة الخامسة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.71)، وانحراف معياري يقدر ب (1.020)، الأمر الذي يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن تعويض المؤجر من أموال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في حالة عدم الوفاء بدفعة واحدة من دفعات الإيجار بسبب قوة القاهرة خارجة عن إرادة هذه المؤسسات، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة للجوء إلى الإيجار التمويلي.

يتضح من خلال الفقرات الثلاثة السابقة أن كل من البنوك والمؤسسات المالية والشركات التي تزاوّل نشاط الإيجار التمويلي تضع شروط في عقودها تخدم مصالحها دونما مراعاة للطرف الآخر، وذلك سعياً منها لاسترجاع قيمة التمويل بأي طريقة ممكنة وحتى في ظل القوة القاهرة. وهذا ما يشكل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عائقاً أمامها يحول دون استخدامها للإيجار التمويلي في الحصول على احتياجاتها من الأصول الرأسمالية.

- **الفقرة الرابعة:** "تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكاليف الصيانة والإصلاح، بالإضافة إلى تحملها لتكاليف اكتتاب التأمين": احتلت هذه الفقرة المرتبة الرابعة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.75)، وانحراف معياري يقدر ب (1.059)، وهذا الأمر يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن تحملها لتكاليف الصيانة والإصلاح

بالإضافة إلى تحملها لتكاليف اكتتاب التأمين، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة للجوء إلى الإيجار التمويلي. وتجدد الإشارة هنا أن المؤسسات الصغيرة يفرض عليها التأمينات الشاملة على كل المخاطر.

- **الفقرة الخامسة:** "عدم التصرف بالأصل المؤجر بإعادة تأجيره إلى طرف آخر إلا بعد موافقة المؤجر": احتلت هذه الفقرة المرتبة التاسعة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.57)، وانحراف معياري يقدر بـ (1.108)، وهذا أن دل فإنما يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن عدم الاتاحة لها بإعادة تأجير الأصل المؤجر إلا بعد موافقة المؤجر، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي. وهذا من منطلق أن اتاحة إعادة التأجير للأصل المؤجر، يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ضمان تسديد دفعات الإيجار، وهذا ما يجنبها الالتزامات المذكورة في الفقرات الثلاث الأولى المترتبة عن عدم تسديد دفعات الإيجار.

- **الفقرة السادسة:** "تتحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحدها مسؤولية الأضرار الجسدية أو المادية التي يتعرض لها الغير بسبب الأصول المؤجرة": احتلت هذه الفقرة المرتبة السابعة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.61)، وانحراف معياري يقدر بـ (1.099)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن تحملها لوحدها مسؤولية الأضرار الجسدية أو المادية التي يتعرض لها الغير بسبب الأصول المؤجرة، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

- **الفقرة السابعة:** "إلزام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتأمين على نفقتها الخاصة على الأضرار الجسدية أو المادية التي قد تسببها الأصول المؤجرة": احتلت هذه الفقرة المرتبة السادسة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.66)، وانحراف معياري يقدر بـ (1.016)، الأمر الذي يشير على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن إلزام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتأمين على نفقتها الخاصة على الأضرار الجسدية أو المادية التي قد تسببها الأصول المؤجرة، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

يتضح من خلال كل من الفقرة السادسة والسابعة، أنه بالإضافة إلى سعي المؤجرين إلى ضمان حصولهم على التمويل بأي طريقة ممكنة، أنهم يسعون أيضا إلى الالتقاء على عاتق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كل الالتزامات المرتبطة بالأصل المؤجر، وهذا من خلال نقل المسؤولية عن الأضرار إلى هذه المؤسسات هذا من جهة، ومن جهة أخرى التأمين على هذه الأضرار.

- **الفقرة الثامنة:** "عدم السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإمكانية إدخال أي تعديلات على الأصل المؤجر": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثامنة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.59)، وانحراف معياري يقدر بـ (1.112)، وهذا

يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن عدم السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإمكانية إدخال أي تعديلات على الأصل المؤجر، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي. وهذا من منطلق أن مفردات عينة الدراسة تعتبر أنه في حالة أنها هي التي تتحمل كل الالتزامات المرتبطة بالأصل المؤجر، أي تتصرف كمالك للأصل المؤجر فإنه لا يجب ألا تمتنع من ادخال التعديلات على الأصل المؤجر على اعتبار أن هذه التعديلات ضرورية بالنسبة لها هذا من جهة، ومن جهة أخرى عليها التصرف في الأصل المؤجر مثلما يتصرف مالك الأصل.

- الفقرة التاسعة: "تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأي مسؤولية ناتجة عن التأخر في التسليم سواء لكل أو لجزء من الأصول المؤجرة": احتلت هذه الفقرة المرتبة الاولى وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.90)، وانحراف معياري يقدر بـ (1.001)، وهذا الأمر يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن تحملها لأي مسؤولية ناتجة عن التأخر في التسليم سواء تعلق الأمر بكل الأصول المؤجرة أو بجزء منها، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي. وهذا من منطلق ان مفردات العينة المدروسة تعتبر التأخر في التسليم يتحمل مسؤوليته المؤجرين وليس للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أي دخل بالتسليم لأنه يجب على المؤجرين ضمان تسليم الأصل المؤجر لهم، وأي تأخر في التسليم يقع تحت مسؤوليتهم.

- الفقرة العاشرة: "تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأي مسؤولية ناتجة عن عدم مطابقة الأصول المؤجرة للمواصفات التي تم الاتفاق عليها مع البائع": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثانية وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.89)، وانحراف معياري يقدر بـ (1.057)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن تحملها لأي مسؤولية ناتجة عن عدم مطابقة الأصول المؤجرة للمواصفات التي تم الاتفاق عليها مع البائع، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي. وهذا من منطلق أنه بالرغم من أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي تتولى مدى مطابقة الأصول المؤجرة للمواصفات المتفق عليها، إلا أنها قد تظهر بعض العيوب التي لا يمكن لهم ادراكها إلا بعد استغلال الأصل المؤجر والتي لا دخل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيها، وبالتالي متى تم اكتشاف هذه العيوب يجب على أن تقع مسؤولية عدم مطابقة الأصول المؤجرة على عاتق المؤجر.

2- اختبار الفرضية الثانية: تتمثل الفرضية الثانية فيما يلي:

توجد معوقات قانونية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

- فرضية العدم:

لا توجد معوقات قانونية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية $H_0: \mu < 3.40$ عند مستوى معنوية 5%.

- الفرضية البديلة:

توجد معوقات قانونية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية $H_1: \mu \geq 3.40$ عند مستوى معنوية 5%.

تم اختبار صحة الفرضية من عدمها من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (5-24)

نتائج اختبار الفرضية الثانية.

الفرضية الثانية	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	t المحسوبة	t الجدولية	مستوى الدلالة
- توجد معوقات قانونية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.	3.6969	0.55977	6.751	1.984	0.000

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 11، ص 300).

يتضح من خلال الجدول أعلاه والمتعلق باختبار (t) للفرضية الثانية، أن قيمة (t) المحسوبة والتي تقدر بـ (6.751) والتي هي أكبر من قيمة (t) الجدولية والتي تقدر بـ (1.984)، بالإضافة إلى أنه يتضح أيضا من الجدول أعلاه أن مستوى الدلالة للفرضية الثانية والذي يقدر بـ (0.000) هو أقل من مستوى الدلالة القياسية التي تقدر بـ (0.05)، مما يدل على رفض فرضية العدم والمتمثلة في عدم وجود معوقات قانونية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وقبول الفرضية البديلة المتمثلة في وجود معوقات قانونية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. وهذا ما يؤكد أيضا المتوسط الحسابي لجميع فقرات المحور الثاني والذي يقدر بـ (3.6969)، هذا ما يدل على أن أفراد عينة الدراسة يوافقون على وجود معوقات قانونية تحول دون تطبيقهم للإيجار التمويلي.

المطلب الثالث: عرض المعوقات المالية والمحاسبية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

من خلال هذا المطلب تم الاعتماد على المتوسطات الحسابية، والانحرافات المعيارية، في تحليل عبارات المحور الثالث المتكونة من تسعة عشر عبارة، والمتعلقة بالمعوقات المالية والمحاسبية التي من شأنها أن تحول دون تطبيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية للإيجار التمويلي، وهذا بغرض معرفة اهم المعوقات المالية والمحاسبية التي تحول بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية والإيجار التمويلي باعتباره مصدر تمويلي. كما تم أيضا في هذا المطلب اختبار صحة الفرضية الثالثة من عدمها. تم عرض نتائج تحليل عبارات المحور الثالث واختبار الفرضية الثالثة كما يلي:

1- تحليل نتائج المحور الثالث: تم عرض نتائج تحليل عبارات المحور الثالث كما في الجدول التالي:

الجدول رقم (5-25)

نتائج تحليل المحور الثالث المتعلق بوجود معوقات مالية ومحاسبية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	الاتجاه
1- ارتفاع معدل الفائدة المستخدم في الإيجار التمويلي مقارنة بمعدل الفائدة المطبق في حالة الاقتراض.	3.91	1.074	2	موافق
2- استخدام الإيجار التمويلي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤدي إلى الانخفاض في الأرباح.	3.27	1.216	19	محايد
3- الالتزام بتقديم الضمانات للبنوك، والمؤسسات المالية، والشركات التي تمارس نشاط الإيجار التمويلي.	4.05	0.996	1	موافق
4- المساهمة المالية التي تدفعها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بداية عقد الإيجار التمويلي والتي تتراوح ما بين 10 % و 30 % من قيمة الأصل المؤجر.	3.89	1.046	3	موافق
5- ارتفاع دفعات الإيجار المطلوبة في الإيجار التمويلي مقارنة بالدفعات المطلوبة في حالة اللجوء إلى الاقتراض.	3.62	1.093	5	موافق
6- تأثير دفعات الإيجار في الإيجار التمويلي على السيولة النقدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.	3.53	1.110	9	موافق

7- قصر فترة سداد الإلتزام المترتب عن الإيجار التمويلي مقارنة بفترة سداد الإلتزام المتعلق بالقرض.	3.48	1.154	12	موافق
8- عدم التناسب بين دفعات الإيجار وقدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السداد.	3.35	1.042	17	محايد
9- الإيجار التمويلي يعتبر اعلى تكلفة من بين مصادر التمويل الأخرى.	3.38	1.159	16	محايد
10- الاعتماد على الإيجار التمويلي يشير إلى الضعف المالي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة.	3.45	1.190	14	موافق
11- ارتفاع مخاطر تقادم الأصل المؤجر.	3.67	1.033	4	موافق
12- الصعوبة في تصنيف عقد الإيجار التمويلي على أساس أن القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا بلغت تقريبا القيمة العادلة للأصل المؤجر.	3.51	0.879	10	موافق
13- صعوبة تحديد السعر التحفيزي الذي يسمح للمستأجر في الإيجار التمويلي بممارسة خيار شراء الأصل المؤجر بهذا السعر التحفيزي.	3.60	0.895	6	موافق
14- عدم المعرفة المسبقة عند إبرام عقد الإيجار التمويلي بأن خيار الشراء سوف يتم في نهاية عقد الإيجار التمويلي.	3.45	1.075	13	موافق
15- صعوبة تحديد القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا.	3.60	0.935	7	موافق
16- صعوبة تحديد معدل الفائدة الضمني الذي يطبقه المؤجر في خصم دفعات الإيجار.	3.49	0.992	11	موافق
17- عدم التساوي بين رصيد كل من قيمة الأصول المؤجرة وقيمة الالتزامات المقابلة لها في قائمة المركز المالي.	3.55	0.878	8	موافق
18- الصعوبة في تحديد القيمة العادلة المتعلقة بالقيمة المتبقية في نهاية عقد الإيجار التمويلي.	3.44	1.021	15	موافق
19- تعقد المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التمويلي.	3.31	1.054	18	محايد

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 12، ص 301).

خلال الجدول أعلاه تتضح جميع إجابات مفردات عينة الدراسة على عبارات المحور الثالث والمتضمنة في تسعة عشر عبارة، والمتعلقة بالمعوقات المالية والمحاسبية التي تقف أمام تطبيق الإيجار التمويلي كمصدر تمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وتم معرفة آراء مفردات العينة وتحليلها وذلك كما يلي:

- **الفقرة الأولى:** "ارتفاع معدل الفائدة المستخدم في الإيجار التمويلي مقارنة بمعدل الفائدة المطبق في حالة الاقتراض": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثانية وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.91)، وانحراف معياري يقدر بـ (1.074)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن ارتفاع معدل الفائدة المستخدم في الإيجار التمويلي مقارنة بمعدل الفائدة المطبق في حالة الاقتراض، يعتبر عائق أمامها للجوء إلى الإيجار التمويلي.

- **الفقرة الثانية:** "استخدام الإيجار التمويلي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤدي إلى الانخفاض في الأرباح": احتلت هذه الفقرة المرتبة التاسعة عشر وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.27)، وانحراف معياري يقدر بـ (1.216)، وهذا الأمر يدل على أن مفردات العينة المدروسة أبدت الحياد على أن استخدام الإيجار التمويلي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤدي إلى الانخفاض في الأرباح، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة للجوء إلى الإيجار التمويلي.

- **الفقرة الثالثة:** "الإلتزام بتقديم الضمانات للبنوك، والمؤسسات المالية، والشركات التي تمارس نشاط الإيجار التمويلي": احتلت هذه الفقرة المرتبة الأولى وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (4.05)، وانحراف معياري يقدر بـ (0.996)، وهذا الأمر يؤكد على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن الإلتزام بتقديم الضمانات للبنوك والمؤسسات المالية، والشركات التي تمارس نشاط الإيجار التمويلي، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة بحول بينها وبين تطبيق الإيجار التمويلي.

- **الفقرة الرابعة:** "المساهمة المالية التي تدفعها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بداية عقد الإيجار التمويلي والتي تتراوح ما بين 10% و 30% من قيمة الأصل المؤجر": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثالثة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.89)، وانحراف معياري يقدر بـ (1.046)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق المساهمة المالية التي تدفعها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بداية عقد الإيجار التمويلي والتي تتراوح ما بين 10% و 30% من قيمة الأصل المؤجر، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة للجوء إلى الإيجار التمويلي.

- **الفقرة الخامسة:** "ارتفاع دفعات الإيجار المطلوبة في الإيجار التمويلي مقارنة بالدفعات المطلوبة في حالة اللجوء إلى الاقتراض": احتلت هذه الفقرة المرتبة الخامسة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.62)، وانحراف معياري يقدر

ب (1.093)، وهذا الأمر يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على ارتفاع دفعات الإيجار المطلوبة في الإيجار التمويلي مقارنة بالدفعات المطلوبة في حالة اللجوء إلى الاقتراض، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

– **الفقرة السادسة:** "تأثير دفعات الإيجار في الإيجار التمويلي على السيولة النقدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة": احتلت هذه الفقرة المرتبة التاسعة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.53)، وانحراف معياري يقدر ب (1.110)، وهذا الأمر يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن تأثير دفعات الإيجار في الإيجار التمويلي على السيولة النقدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

– **الفقرة السابعة:** "قصر فترة سداد الالتزام المترتب عن الإيجار التمويلي مقارنة بفترة سداد الالتزام المتعلق بالقرض": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثانية عشر وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.48)، وانحراف معياري يقدر ب (1.154) وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن قصر فترة سداد الالتزام المترتب عن الإيجار التمويلي مقارنة بفترة سداد الالتزام المتعلق بالقرض، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

– **الفقرة الثامنة:** "عدم التناسب بين دفعات الإيجار وقدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السداد": احتلت هذه الفقرة المرتبة السابعة عشر وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.35)، وانحراف معياري يقدر ب (1.042)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة على حياد فيما يتعلق بأن عدم التناسب بين دفعات الإيجار وقدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السداد، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

– **الفقرة التاسعة:** "الإيجار التمويلي يعتبر أعلى تكلفة من بين مصادر التمويل الأخرى": احتلت هذه الفقرة المرتبة السادسة عشر وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.38)، وانحراف معياري يقدر ب (1.159)، وهذا الأمر يدل على أن إجابات مفردات عينة الدراسة محايدة في أن الإيجار التمويلي يعتبر أعلى تكلفة من بين مصادر التمويل الأخرى يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

– **الفقرة العاشرة:** "الاعتماد على الإيجار التمويلي يشير إلى الضعف المالي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة": احتلت هذه الفقرة المرتبة الرابعة عشر وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.45)، وانحراف معياري يقدر ب (1.190)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على الاعتماد على الإيجار التمويلي يشير إلى الضعف المالي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

- **الفقرة الحادية عشر:** "ارتفاع مخاطر تقادم الأصل المؤجر": احتلت هذه الفقرة المرتبة الرابعة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.67)، وانحراف معياري يقدر بـ (1.033)، وهذا الأمر يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن ارتفاع مخاطر تقادم الأصل المؤجر، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

- **الفقرة الثانية عشر:** "الصعوبة في تصنيف عقد الإيجار التمويلي على أساس أن القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا بلغت تقريبا القيمة العادلة للأصل المؤجر": احتلت هذه الفقرة المرتبة العاشرة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.51)، وانحراف معياري يقدر بـ (0.879)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن الصعوبة في تصنيف عقد الإيجار التمويلي على أساس أن القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا بلغت تقريبا القيمة العادلة للأصل المؤجر، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

- **الفقرة الثالثة عشر:** "صعوبة تحديد السعر التحفيزي الذي يسمح للمستأجر في الإيجار التمويلي بممارسة خيار شراء الأصل المؤجر بهذا السعر التحفيزي": احتلت هذه الفقرة المرتبة السادسة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.60)، وانحراف معياري يقدر بـ (0.895)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن صعوبة تحديد السعر التحفيزي الذي يسمح للمستأجر في الإيجار التمويلي بممارسة خيار شراء الأصل المؤجر بهذا السعر التحفيزي، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

- **الفقرة الرابعة عشر:** "عدم المعرفة المسبقة عند إبرام عقد الإيجار التمويلي بأن خيار الشراء سوف يتم في نهاية عقد الإيجار التمويلي": احتلت هذه العبارة المرتبة الثالثة عشر وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.45)، وانحراف معياري يقدر بـ (1.075)، وهذا يؤكد على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن عدم المعرفة المسبقة عند إبرام عقد الإيجار التمويلي بأن خيار الشراء سوف يتم في نهاية عقد الإيجار التمويلي، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

- **الفقرة الخامسة عشر:** "صعوبة تحديد القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا": احتلت هذه الفقرة المرتبة السابعة عشر وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.60)، وانحراف معياري يقدر بـ (0.935)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن الصعوبة في تحديد القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

- **الفقرة السادسة عشر:** "صعوبة تحديد معدل الفائدة الضمني الذي يطبقه المؤجر في خصم دفعات الإيجار": احتلت هذه الفقرة المرتبة الحادية عشر وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.49)، وانحراف معياري يقدر

ب (0.992)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن صعوبة تحديد معدل الفائدة الضمني الذي يطبقه المؤجر في خصم دفعات الإيجار، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

– **الفقرة السابعة عشر:** "عدم التساوي بين رصيد كل من قيمة الأصول المؤجرة وقيمة الالتزامات المقابلة لها في قائمة المركز المالي": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثامنة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.55)، وانحراف معياري يقدر ب (0.878)، وهذا الأمر يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن عدم التساوي بين رصيد كل من قيمة الأصول المؤجرة وقيمة الالتزامات المقابلة لها في قائمة المركز المالي، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

– **الفقرة الثامنة عشر:** "الصعوبة في تحديد القيمة العادلة المتعلقة بالقيمة المتبقية في نهاية عقد الإيجار التمويلي": احتلت هذه الفقرة المرتبة الخامسة عشر وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.44)، وانحراف معياري يقدر ب (1.021)، وهذا الأمر يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على الاعتماد على أن الصعوبة في تحديد القيمة العادلة المتعلقة بالقيمة المتبقية في نهاية عقد الإيجار التمويلي، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

– **الفقرة التاسعة عشر:** "تعقد المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التمويلي": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثامنة عشر وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.31)، وانحراف معياري يقدر ب (1.054)، وهذا يدل على أن إجابات مفردات العينة المدروسة محايدة فيما يتعلق بتعقد المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التمويلي، وبالتالي لا يمكن اعتبارها كعائق أمام هذه الأخيرة يحول بينها وبين تطبيقها للإيجار التمويلي.

2- اختبار الفرضية الثالثة: تتمثل الفرضية الثالثة فيما يلي:

توجد معوقات مالية ومحاسبية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

– فرضية العدم:

لا توجد معوقات مالية ومحاسبية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
 $H_0: \mu < 3.40$ عند مستوى معنوية 5%.

– الفرضية البديلة:

توجد معوقات مالية ومحاسبية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
 $H_1: \mu \geq 3.40$ عند مستوى معنوية 5%.

تم عرض اختبار الفرضية الثالثة من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (5-26)

نتائج اختبار الفرضية الثالثة.

مستوى الدلالة	t الجدولية	t المحسوبة	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الفرضية الثالثة
0.000	1.984	3.623	0.54419	3.5549	- توجد معوقات مالية ومحاسبية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 12، ص 302).

يتضح من خلال الجدول أعلاه والمتعلق باختبار (t) للفرضية الثالثة، أن قيمة (t) المحسوبة والتي تقدر بـ (3.623) أكبر من قيمة (t) الجدولية والتي تقدر بـ (1.984)، بالإضافة إلى أنه يتضح أيضا من الجدول أعلاه أن مستوى الدلالة المتحصل عليها للفرضية الثالثة والذي يقدر بـ (0.001) هو أقل من مستوى الدلالة القياسية التي تقدر بـ (0.05)، مما يدل على رفض فرضية العدم والمتمثلة في عدم وجود معوقات مالية ومحاسبية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.، وقبول الفرضية البديلة المتمثلة في وجود معوقات مالية ومحاسبية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. وهذا ما يؤكد أيضا المتوسط الحسابي لجميع عبارات المحور الثالث والذي يقدر بـ (3.5549)، هذا ما يدل على أن أفراد عينة الدراسة يوافقون على وجود معوقات مالية ومحاسبية تحول دون تطبيقهم للإيجار التمويلي.

المطلب الرابع: عرض المعوقات الجبائية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

خصص هذا المطلب لتحليل المحور الرابع المتعلق بوجود معوقات جبائية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، والمتكون من ثمن عبارات، وذلك بالاعتماد على حساب المتوسطات الحسابية، والانحرافات المعيارية، والتي من خلالها يتم الوقوف على المعوقات الجبائية التي تحول بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية والإيجار التمويلي باعتباره مصدر تمويلي، كما تم التطرق في هذا المطلب إلى اختبار لفرضية الرابعة. تم عرض نتائج المحور الرابع واختبار الفرضية الرابعة كما يلي:

1- تحليل نتائج المحور الرابع: تم عرض نتائج تحليل عبارات المحور الرابع في الجدول التالي:

الجدول رقم (5-27)

نتائج تحليل المحور الرابع المتعلق بوجود معوقات جبائية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الترتيب	الاتجاه
01- عدم وجود أي إعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على الأصول المشتراة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نهاية عقد الإيجار التمويلي.	3.98	0.945	1	موافق
02- عدم وجود أي إعفاء أو تخفيض من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على دفعات الإيجار بموجب عقد الإيجار التمويلي.	3.94	0.976	2	موافق
03- عدم وجود أي إعفاء من الرسم على النشاط المهني (TAP) بموجب عقد الإيجار التمويلي.	3.93	0.979	3	موافق
04- عدم وجود أي إعفاء من الرسم على الأشهر العقاري بالنسبة للعقارات المشتراة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب عقد الإيجار التمويلي.	3.82	0.977	4	موافق
05- عدم وجود أي إعفاء من حقوق التسجيل بالنسبة لنقل ملكية الأصول المؤجرة بموجب عقد الإيجار التمويلي.	3.77	0.973	6	موافق
06- إخضاع أقساط الإيجار المدفوعة بموجب عقد الإيجار التمويلي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرسم على القيمة المضافة بمعدل 17%.	3.79	1.072	5	موافق
07- عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على خصم أقساط الإهلاك من الأرباح الخاضعة للضريبة بموجب عقد الإيجار التمويلي.	3.56	1.120	7	موافق
08- إضافة الفائض المالي الناتج عن تغير سعر الصرف بالنسبة للإيجار التمويلي الدولي إلى الأرباح الخاضعة للضريبة.	3.20	1.137	8	محايد

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 13، ص 303).

يتبين من خلال الجدول أعلاه إجابات مفردات عينة الدراسة على عبارات المحور الرابع والمتعلقة بالمعوقات الجبائية التي تقف أمام تطبيق الإيجار التمويلي كمصدر تمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وتم معرفة آراء مفردات العينة وتحليلها وذلك كما يلي:

- **الفقرة الأولى:** "عدم وجود أي إعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على الأصول المشتراة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نهاية عقد الإيجار التمويلي": احتلت هذه الفقرة المرتبة الأولى وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.98)، وانحراف معياري يقدر بـ (0.945)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن عدم وجود أي إعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على الأصول المشتراة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نهاية عقد الإيجار التمويلي، يعتبر عائق أمامها للجوء إلى الإيجار التمويلي.

- **الفقرة الثانية:** "عدم وجود أي إعفاء أو تخفيض من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على دفعات الإيجار بموجب عقد الإيجار التمويلي": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثانية وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.94)، وانحراف معياري يقدر بـ (0.976)، وهذا الأمر يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن عدم وجود أي إعفاء أو تخفيض من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على دفعات الإيجار بموجب عقد الإيجار التمويلي، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة للجوء إلى الإيجار التمويلي.

- **الفقرة الثالثة:** "عدم وجود أي إعفاء من الرسم على النشاط المهني (TAP) بموجب عقد الإيجار التمويلي": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثالثة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.93)، ومع انحراف معياري يقدر بـ (0.979)، وهذا ان دل فإنما يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن عدم وجود أي إعفاء من الرسم على النشاط المهني (TAP) بموجب عقد الإيجار التمويلي، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول بينها وبين تطبيق الإيجار التمويلي.

- **الفقرة الرابعة:** "عدم وجود أي إعفاء من الرسم على الاشهار العقاري بالنسبة للعقارات المشتراة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب عقد الإيجار التمويلي": احتلت هذه الفقرة المرتبة الرابعة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.82)، وانحراف معياري يقدر بـ (0.977)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن عدم وجود أي إعفاء من الرسم على الاشهار العقاري بالنسبة للعقارات المشتراة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب عقد الإيجار التمويلي، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة للجوء إلى الإيجار التمويلي.

- **الفقرة الخامسة:** "عدم وجود أي إعفاء من حقوق التسجيل بالنسبة لنقل ملكية الأصول المؤجرة بموجب عقد الإيجار التمويلي": احتلت هذه الفقرة المرتبة السادسة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ (3.77)، وانحراف معياري يقدر

ب (0.973)، وهذا الأمر يؤكد على موافقة مفردات العينة المدروسة على أن عدم وجود أي إعفاء من حقوق التسجيل بالنسبة لنقل ملكية الأصول المؤجرة بموجب عقد الإيجار التمويلي، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

– **الفقرة السادسة:** "إخضاع أقساط الإيجار المدفوعة بموجب عقد الإيجار التمويلي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرسم على القيمة المضافة بمعدل 17%": احتلت هذه الفقرة المرتبة الخامسة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.79)، وانحراف معياري يقدر ب (1.072)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن إخضاع أقساط الإيجار المدفوعة بموجب عقد الإيجار التمويلي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرسم على القيمة المضافة بمعدل 17%، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

– **الفقرة السابعة:** "عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على خصم أقساط الإهلاك من الأرباح الخاضعة للضريبة بموجب عقد الإيجار التمويلي": احتلت هذه الفقرة المرتبة السابعة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.56)، وانحراف معياري يقدر ب (1.120)، وهذا يدل على أن مفردات العينة المدروسة توافق على أن عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على خصم أقساط الإهلاك من الأرباح الخاضعة للضريبة بموجب عقد الإيجار التمويلي، يشكل عائق أمام هذه الأخيرة يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

– **الفقرة الثامنة:** "إضافة الفائض المالي الناتج عن تغير سعر الصرف بالنسبة للإيجار التمويلي الدولي إلى الأرباح الخاضعة للضريبة": احتلت هذه الفقرة المرتبة الثامنة وذلك بمتوسط حسابي يقدر ب (3.20)، وانحراف معياري يقدر ب (1.137)، وهذا الأمر يدل على أن إجابات مفردات العينة المدروسة محايدة فيما يتعلق بإضافة الفائض المالي الناتج عن تغير سعر الصرف بالنسبة للإيجار التمويلي الدولي إلى الأرباح الخاضعة للضريبة، وبالتالي لا يمكن اعتبار هذه الأخيرة كعائق يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

2- اختبار الفرضية الرابعة: تتمثل الفرضية الرابعة فيما يلي:

توجد معوقات جبائية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

– فرضية العدم:

لا توجد معوقات جبائية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية $H_0: \mu < 3.40$ عند مستوى معنوية 5%.

– الفرضية البديلة:

توجد معوقات جبائية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية $H_1: \mu \geq 3.40$ عند مستوى معنوية 5%.

تم عرض نتائج اختبار الفرضية من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (5-28)

نتائج اختبار الفرضية الرابعة.

مستوى الدلالة	t الجدولية	t المحسوبة	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الفرضية الرابعة
0.000	1.984	6.149	0.72124	3.7485	– توجد معوقات جبائية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS 19 (انظر الملحق رقم 13، ص 303).

يتضح من خلال الجدول أعلاه والمتعلق باختبار (t) للفرضية الرابعة، أن قيمة (t) المحسوبة والتي تقدر بـ (6.149) أكبر من قيمة (t) الجدولية التي تقدر بـ (1.984)، بالإضافة إلى أنه يتضح أيضا من الجدول أعلاه أن مستوى الدلالة المتحصل عليه للفرضية الرابعة والذي يقدر بـ (0.000) هو أقل من مستوى الدلالة القياسية التي تقدر بـ (0.05)، مما يدل على رفض فرضية العدم والمتمثلة في عدم وجود معوقات مالية ومحاسبية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وقبول الفرضية البديلة المتمثلة في وجود معوقات مالية ومحاسبية تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. وهذا ما يؤكد أيضا المتوسط الحسابي لجميع فقرات المحور الرابع والذي يقدر بـ (3.74485)، هذا ما يدل على أن أفراد عينة الدراسة يوافقون على وجود معوقات جبائية تحول دون تطبيقهم للإيجار التمويلي.

خلاصة الفصل الخامس

تم الوقوف على مدى وعي المؤسسات الصغيرة بأهمية الإيجار التمويلي باعتباره مصدر تمويلي، والمعوقات التي تحول دون تطبيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للإيجار التمويلي، وهذا بالاعتماد على التحليل الإحصائي لإجابات مفردات عينة الدراسة باستخدام مختلف الأساليب الإحصائية الضرورية لهذا التحليل، من خلال تحليل المعلومات الشخصية الخاصة بمفردات عينة الدراسة، بالإضافة إلى تحليل إجابات مفردات عينة الدراسة على المحور الأول الذي بين بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة على وعي بأهمية الإيجار التمويلي، كما تم التوصل من خلال إجابات مفردات العينة على كل من المحور الثاني إلى غاية المحور الرابع أن هناك معوقات قانونية، ومالية ومحاسبية، وحتى أن هناك معوقات جبائية تحول دون تطبيق هذه المؤسسات للإيجار التمويلي، وهذا ما يؤكد صحة فرضيات الدراسة التي تم وضعها.

الخاتمة

في ظل تطبيق الإيجار التمويلي في الجزائر، وإدراج هذا الصيغة التمويلية ضمن أنشطة البنوك والمؤسسات المالية، بالإضافة إلى ظهور شركات نشاطها الأساسي هو تقديم خدمة الإيجار التمويلي، لهذا فالإيجار التمويلي يعتبر بمثابة مصدر تمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتلبية احتياجاتها من الأصول الرأسمالية التي تدخل في أنشطتها، بالرغم من هذا ظلت هذه المؤسسات بعيدة عن هذا المصدر التمويلي، وهذا ما هدفت إليه هذه الدراسة للبحث عن المعوقات التي تحول دون استخدام الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاعتماد على عينة من هذه المؤسسات الناشطة في ولاية سطيف هذا من جهة، والوقوف على وعي هذه المؤسسات بأهمية الإيجار التمويلي كمصدر تمويلي من جهة أخرى، وهذا ما تم تأكيده من خلال هذه الدراسة.

أولاً: نتائج الدراسة: من خلال هذه الدراسة تم التوصل إلى مجموعة من النتائج متمثلة فيما يلي:

1- وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بأهمية الإيجار التمويلي كمصدر تمويلي، لتلبية احتياجاتها من الأصول الرأسمالية الحديثة التي تدخل في مختلف أنشطتها، كما أن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على علم بأن نشاط الإيجار التمويلي يمارس من طرف كل من البنوك والمؤسسات المالية وشركات الإيجار التمويلي التي تنشط في الجزائر.

2- نفي البنوك والمؤسسات المالية والشركات التي تزاوّل نشاط الإيجار التمويلي، عن نفسها المسؤوليات القانونية ومطالبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتحمل هذه المسؤوليات التي تعتبر بمثابة مسؤوليات خارجة عن نطاقها، هذا من منطلق أن هذه البنوك والمؤسسات المالية وشركات الإيجار التمويلي الدور المنوط بها هو توفير التمويل فقط، حيث تجسدت هذه المسؤوليات في مسؤوليات التأخر في التسليم، وعدم مطابقة الأصول المؤجرة للمواصفات المتفق عليها، وصولاً لمسؤوليات الصيانة والإصلاح، والتأمين سواء تعلق الأمر بالتأمين على الأصل المؤجر، أو التأمين على الأضرار التي قد يسببها هذا الأصل. كما أن الالتزامات المترتبة على عدم تسديد دفعات الإيجار تعتبر بمحففة بحق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. كل هذه العوامل شكلت عائقاً حال دون استخدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للإيجار التمويلي.

3- إعفاء البنوك والمؤسسات المالية وشركات الإيجار التمويلي من التزاماتها المترتبة عليها، باعتبارها من تمتلك الأصل المؤجر، مع بقاء احتفاظها بحقوقها المتأتبة من ملكيتها القانونية للأصل المؤجر، وهو ما تجسد في عدم السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإدخال أي تعديلات على الأصل المؤجر هذا من جهة، ومن جهة أخرى عدم

السماح لها بالتصرف بالأصل المؤجر بإعادة تأجيره لطرف ثاني إلا بعد الحصول على موافقة البنوك والمؤسسات المالية وشركات الإيجار التمويلي، بمعنى أن كل من البنوك، والمؤسسات المالية، والشركات، التي تزاوّل نشاط الإيجار التمويلي أعفت نفسها من الالتزامات المترتبة عليها كمالكة للأصل المؤجر، واحتفظت بكل حقوقها المرتبطة بالملكية القانونية للأصل المؤجر.

4- تم ادراج الإيجار التمويلي في قالب القروض البنكية، وهذا ما تجسد بمطالبة كل من البنوك، والمؤسسات المالية، والشركات، التي تزاوّل نشاط الإيجار التمويلي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتقديم الضمانات، وتقديم مساهمات مالية أولية، شأنها شأن القروض هذا من جهة، وارتفاع كل من معدلات الفائدة ودفعات الإيجار المطلوبة من هذه الأخيرة، مع قصر فترة السداد والذي بدوره يؤثر على السيولة النقدية لهذه الأخيرة، من جهة أخرى شكل عائقا أمام هذه المؤسسات في تطبيق الإيجار التمويلي. كما أن الاعتماد على الإيجار التمويلي يشير إلى الضعف المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بالإضافة إلى كل هذا ارتفاع مخاطر تقادم الأصل المؤجر، يحول دون تطبيق هذه المؤسسات للإيجار التمويلي.

5- المحاسبة عن الإيجار التمويلي وفق النظام المحاسبي المالي يشكل عائقا أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية يحول دون تطبيقها للإيجار التمويلي، وهذا من منطلق الصعوبات التي تواجهها هذه المؤسسات في المحاسبة عن الإيجار التمويلي في حالة تطبيقها لهذا المصدر التمويلي، بدءا بالتصنيف من خلال الصعوبة في التصنيف على أساس القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا تبلغ تقريبا القيمة العادلة للأصل المؤجر، والصعوبة في تحديد السعر التحفيزي الذي يسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإيجار التمويلي بممارسة خيار شراء الأصل المؤجر بهذا السعر التحفيزي، مع عدم المعرفة المسبقة بأن خيار الشراء سوف يتم، وصولا للصعوبات في القياس من خلال صعوبة تحديد كل من القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا هذا من جهة، وتحديد معدل الفائدة الضمني الذي يطبقه المؤجر في خصم دفعات الإيجار من جهة أخرى، وإنهاءا بالقياس اللاحق بعدم التساوي بين رصيد كل من قيمة الأصول المؤجرة، وقيمة الالتزامات المقابلة لها في قائمة المركز المالي، والصعوبة في تحديد القيمة العادلة المتعلقة بالقيمة المتبقية في نهاية عقد الإيجار التمويلي.

6- عدم وجود الامتيازات الجبائية وغياها التام فيما يتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية التي تحصل على أصولها عن طريق صيغة الإيجار التمويلي، واستفادة كل من البنوك، والمؤسسات المالية، والشركات، التي تقدم خدمة الإيجار التمويلي على كل الامتيازات الجبائية سواء تعلق الأمر بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على

الأصول المشتركة بموجب الإيجار التمويلي لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والإعفاء من الرسم على النشاط المهني (TAP)، والرسم على الاشهار العقاري بالنسبة للعقارات المشتركة بموجب عقد الإيجار التمويلي، والإعفاء من حقوق التسجيل بالنسبة لنقل ملكية الأصول المؤجرة بموجب عقد الإيجار التمويلي. كذلك إمكانية خصم أقساط الإهلاك من الأرباح الخاضعة للضريبة. وهذا على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لم تنعكس عليها هذه الامتيازات، مقارنة بالبنوك، والمؤسسات المالية، والشركات، التي تزاوّل نشاط الإيجار التمويلي، إذ بالرغم من استفادتها من المزايا الجبائية السابقة الذكر، إلا أنها تستفيد أيضا من نفس المزايا الجبائية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المدرجة ضمن برنامج تطوير الاستثمار، بمعنى أن غياب المزايا الجبائية من وجهة نظر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية شكل عائقا حال دون تطبيقها للإيجار التمويلي.

ثانيا: اقتراحات الدراسة: انطلاقا من النتائج التي تم التوصل إليها، تم تقديم مجموعة من الاقتراحات والتي من شأنها أن تعزز نشاط الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية:

1- ضرورة ادخال تعديلات على الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 الذي يمثل الإطار القانوني الذي ينظم عمليات الإيجار التمويلي في الجزائر، لخدمة مصالح طرفي العقد، من خلال إعادة النظر في مواد هذا الأمر المتعلقة بالمسؤوليات والواجبات المترتبة على طرفي العقد، والتي أولت اهتمامها لخدمة مصالح المؤجر دون مراعاة لمصالح المستأجر.

2- ضرورة توحيد المصطلحات التي تطلق على الإيجار التمويلي، وهذا حسب التسمية التي تطلق عليه سواء من الناحية القانونية، أو من الناحية الجبائية، أو من الناحية المحاسبية.

3- إعادة النظر في المحاسبة عن الإيجار التمويلي وفق النظام المحاسبي المالي، إما بضرورة تحديثها وفقا لمتطلبات المعايير الدولية للتقارير المالية الحالية، وهذا من خلال تطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية رقم (IFRS 16) المتعلق بالإيجارات، أو بضرورة المحاسبة عن الإيجار التمويلي وفقا لمتطلبات معايير المحاسبة الإسلامية بالاعتماد على المعيار المحاسبي الإسلامي رقم (08) الإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك.

4- تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء للإيجار التمويلي كمصدر تمويلي، من خلال تقديم التحفيزات الجبائية لها، وهذا بإمكانية استفادتها من كل التحفيزات التي تمتاز بها البنوك والمؤسسات المالية والشركات، التي تمارس

نشاط الإيجار التمويلي وهذا حسب مبدأ المعاملة بالمثل، وهو ما ينعكس في توسيع محفظة البنوك والمؤسسات المالية والشركات، التي تقدم خدمات الإيجار التمويلي.

5- ضرورة الإسراع في توحيد كل من المعالجة المحاسبية والمعالجة الجبائية للإيجار التمويلي، على اعتبار الإيجار التمويلي ينشأ عنه أصل والتزام مما يستوجب ضرورة خصم الفائدة والاهتلاك من الربح الخاضع للضريبة، في حين إذا تعلق الأمر بالإيجار التشغيلي فإنه يتم خصم دفعات الإيجار من الربح الخاضع للضريبة.

6- ضرورة التنسيق بين البنوك والمؤسسات المالية والشركات التي تقدم خدمات الإيجار التمويلي، وبين الجهات التابعة للدولة المهتمة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أجل تسهيل الوصول إلى استخدام هذا المصدر التمويلي، من خلال مثلاً المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تدرج ضمن الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ. يمكن الربط بين هذه المؤسسات والبنوك التي تقدم خدمات الإيجار التمويلي، مما يسمح لهم بتسديد قيمة دفعات الإيجار للأصول التي يرغبون في الحصول عليها بدلا من تسديد قيمة الأصل ككل، وهو ما يؤدي إلى إمكانية تقديم خدمات التمويل لعدد أكبر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حالة لجوئها للإيجار التمويلي، مقارنة بصيغة التمويل التي تقدمها الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ.

ثالثا: أفاق الدراسة: على ضوء موضوع الدراسة، فإنه يمكن التطرق إليه من عدة جوانب تشكل أفقا للدراسة الحالية والمتمثلة فيما يلي:

- أثر تطبيق متطلبات المعيار الدولي للتقارير المالية IFRS 16 على الإفصاح المحاسبي -دراسة مقارنة-

- أثر المعالجة الجبائية والمحاسبية للإيجار التمويلي على القوائم المالية -دراسة عينة من المؤسسات الاقتصادية الجزائرية-

رابعا: صعوبات الدراسة: يمكن تلخيص صعوبات الدراسة فيما يلي:

- صعوبة الوصول إلى المراجع المتعلقة بموضوع الدراسة، خاصة المراجع الحديثة منها.

- صعوبة الوصول إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة، وعدم التعاون من أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اعتبار أنها لا تستقبل طلبة الجامعات.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

أولاً: المصادر والمراجع باللغة العربية

I. الكتب

- 1) أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم، عنابة، الجزائر، 2008.
- 2) بن ربيعة حنيفة وآخرون، الواضح في المحاسبة المالية وفق SCF والمعايير الدولية، الجزء الثاني، منشورات كليك، الجزائر، 2013.
- 3) بن ربيعة حنيفة، الواضح في المحاسبة المالية وفق المعايير الدولية IAS/IFRS، الجزء الأول، الجزائر، 2013.
- 4) جميل أحمد توفيق، أساسيات الإدارة المالية، دار النهضة العربية، بيروت، 1987.
- 5) جمال لعشيشي، محاسبة المؤسسة والجباية وفق النظام المحاسبي الجديد، الصفحات الزرقاء، الجزائر، 2010.
- 6) جمعة خليفة الحاسي وآخرون، المحاسبة المتوسطة، الطبعة الرابعة، دار الكتب الوطنية، بنغازي، ليبيا، 2006.
- 7) حسين محمد سمحان وموسى عمر مبارك، محاسبة المصارف الإسلامية، دار المسيرة، عمان، 2008.
- 8) حمد سليمان المشوخي، تقنيات ومناهج البحث العلمي، دار الفكر العربي، القاهرة، 2002، ص 73.
- 9) خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، آلية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2013.
- 10) دونالد كيسو وجيري وجانت، المحاسبة المتوسطة، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، دار المريخ، الرياض، 2007.
- 11) رابع خوي رقية حساني، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، الطبعة الأولى، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، 2008.
- 12) سعاد نائف برونوطي، إدارة الأعمال الصغيرة (أبعاد للريادة)، دار وائل للنشر، عمان، 2005.
- 13) سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومدخله المالية - المحاسبية - الاقتصادية - التشريعية - التطبيقية، دار الاشعاع، الإسكندرية، 2001.
- 14) شعيب شتوف، محاسبة المؤسسة طبقاً للمعايير المحاسبية الدولية IAS /IFRS، الجزء الأول، مكتبة الشركة الجزائرية بوداود، الجزائر، 2008.
- 15) صلاح الدين عبد الباقي، قضايا إدارية معاصرة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2001.
- 16) صوتنا، أجندة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، الرواد الشباب، الأردن، 2011.
- 17) طارق الحاج، مبادئ التمويل، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
- 18) عبد الرحمان عطية، المحاسبة المعمقة وفق النظام المحاسبي المالي، الطبعة الأولى، برج بوعريش، الجزائر، 2011.
- 19) عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009.
- 20) غانم شطاظ، المعايير المحاسبية الدولية، نوميديا للنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، 2009.
- 21) فايز جمعة صالح النجار وعبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، دار الحامد، عمان، 2006.
- 22) كمال الدين مصطفى، المحاسبة المتوسطة وفقاً لمعايير المحاسبة المالية، الطبعة الأولى، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2006.
- 23) لخضر علاوي، نظام المحاسبة المالية سير الحسابات وتطبيقها، الصفحات الزرقاء، البويرة، الجزائر، 2011.
- 24) ليث عبد الله القهوي وبلال محمود الوادي، المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية، الطبعة الأولى، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2012.
- 25) ماجدة العطية، إدارة المشروعات الصغيرة، دار المسيرة، عمان، 2002.
- 26) محمد أبو نصار وجمعة حميدات، معايير المحاسبة والإبلاغ المالي الدولية الجوانب النظرية والعملية، الطبعة الثالثة، المكتبة الوطنية، عمان، 2013.
- 27) محمد عبد العزيز حسن زيد، الاجارة بين الفقه الإسلامي والتطبيق المعاصر، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996.

- 28) منتدى الرياض الاقتصادي نحو تنمية اقتصادية مستدامة، دراسة المنشآت الصغيرة والمتوسطة محركات الاساسية لنمو اقتصادي منشود، الغرفة التجارية الصناعية، الرياض، 2003.
- 29) منير ابراهيم الهندي، إدارة الاسواق والمنشآت المالية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1999.
- 30) منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1998.
- 31) مؤسسة المعايير لإعداد التقارير المالية، المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية 2013، الجزء الأول، جمعية المجمع العربي للمحاسبين القانونيين، عمان، 2013.
- 32) مؤسسة المعايير لإعداد التقارير المالية، المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية 2014، الجزء الأول، جمعية المجمع العربي للمحاسبين القانونيين، عمان، 2014.
- 33) مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، تقرير حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة في دبي، مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، دبي، 2013.
- 34) نبيل جواد، ادارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع مجد (الجزائرية للكتاب)، 2006.
- 35) نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المؤسسة الجامعية لدراسات والنشر، بيروت، 2007.
- 36) نحال فريد مصطفى ونبيلة عباس، أساسيات الأعمال في ظل العولمة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005.
- 37) هوام جمعة، المحاسبة المعمقة وفقا للنظام المحاسبي المالي الجديد والمعايير المحاسبية الدولية IAS/IFRS، ديوان المطبوعات الجامعية بن عكنون، الجزائر، 2010.
- 38) هيثم محمد الزغي، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر، عمان، 2000.
- 39) هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، معايير المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية الإسلامية، المنامة، البحرين 2007.

II. الرسائل والأطروحات

- 1) أحمد توفيق بارود، معوقات تطبيق نظام التأجير التمويلي كأداة لتمويل المشروعات الاقتصادية -دراسة تطبيقية على المؤسسات المالية غير المصرفية العاملة في فلسطين-، رسالة ماجستير في المحاسبة والتمويل، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية، غزة، 2011.
- 2) بن التركي زينب، دور تكنولوجيا الإعلام والاتصال في تسير العلاقة بين الزبون والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2008.
- 3) خدروش الدراجي، النظام القانوني لعقد الاعتماد الإيجاري في التشريع الجزائري، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009.
- 4) رايح حميدة، استراتيجيات وترقية دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم النمو وتحقيق التنمية المستدامة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011.
- 5) روتال عبد القادر، التوجه نحو تطبيق المعايير المحاسبية والمالية الدولية في المؤسسات الجزائرية، رسالة ماجستير في المحاسبة والتدقيق، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009.
- 6) زواوي فضيلة، تمويل المؤسسات الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر، رسالة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2009.
- 7) سليمان بوفاسة، تمويل الاستثمارات عن طريق الافتراض وانعكاساته على التنمية الاقتصادية والاجتماعية دراسة مقارنة، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2008.
- 8) شعيب اتشي، واقع وافاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الاورو جزائرية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008.

- 9) شيبان اسيا، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2009.
- 10) العايب ياسين، إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري، قسنطينة، 2011.
- 11) عماري جمعي، استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، أطروحة دكتوراه غير منشورة في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة باتنة، 2011.
- 12) عيسى بخيت، طبيعة عقد الإيجار التمويلي وحدوده القانونية دراسة مقارنة، رسالة ماجستير في العقود والمسؤولية، كلية الحقوق، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، 2011/2010.
- 13) فتح محمد عمر، محاسبة عقود الإيجار دراسة تطبيقية في شركة طيران الخطوط الجوية اليمنية، أطروحة دكتوراه غير منشورة في المحاسبة، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، 2005.
- 14) قاسمي كمال، إعادة هندسة نظم إدارة الجودة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 2011.
- 15) لخلف عثمان، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتمييزها دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2004.
- 16) لعراف فايزة، زيادة الكفاءة وفعالية المصرفية من منظور إدارة الجودة الشاملة -دراسة قياسية لعينة من البنوك الجزائرية-، أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، 2015، ص 172.
- 17) مجد بوزيدي، إدارة المخاطر في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة ش. ذ. م. م. للخدمات العامة والتجارة (DOUDAH)، رسالة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، 2009.
- 18) مشري محمد ناصر، دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في تحقيق التنمية المحلية المستدامة، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2011.
- 19) مكرم محمد صلاح، الإجارة والإجارة المنتهية بالتملك وفق المعيار المحاسبي الإسلامي رقم (08) بالمقارنة مع المعيار المحاسبي الدولي رقم (17) دراسة تطبيقية في المصارف الإسلامية، رسالة ماجستير في المحاسبة، جامعة حلب، سوريا، 2010.
- 20) ميساء حبيب سلمان، الأثر التنموي للمشروعات الصغيرة الممولة في ظل استراتيجية التنمية، رسالة ماجستير في الاقتصاد، كلية الإدارة والاقتصاد، الأكاديمية العربية المفتوحة بالدارناك، 2009.
- 21) ولحي بوعلام، النظام الضريبي الفعال في ظل الدور الجديد للدولة، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2012.
- 22) يوسف حميدي، مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل العولمة، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008.
- 23) يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005.

III. الملتقيات

- 1) أشرف محمد دوابه، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مداخله في الملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر، 17 و 18 أفريل، 2006.
- 2) بالمقدم مصطفى وآخرون، التمويل عن طريق الإيجار كاستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، مداخله في المؤتمر الدولي الرابع للريادة والابداع، جامعة فيلادلفيا، 15 و 16 مارس، 2005.
- 3) رحمان سناء ودليمي فتحة، استشراف تطبيق الإدارة الإلكترونية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخله في الملتقى الدولي الأول حول تقييم أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم ومدى مساهمتها في تنمية الناتج الداخلي الخام خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة 2000 و 2010، جامعة بومرداس، 27 و 28 أفريل، 2011.
- 4) رباح عبد الباقي، تشجيع الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجربة الاتحاد الأوروبي، مداخله في الملتقى الدولي حول الإبداع والتغيير التنظيمي في المنظمات الحديثة، جامعة سعد دحلب، البليدة، 18 و 19 ماي، 2011.
- 5) ربحان الشريف وبومود إيمان، بورصة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة أحدث مصدر لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخله في الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، 17 و 18 أفريل، 2006.
- 6) صلاح علي أحمد محمد، أسس القياس المحاسبي لعقود الإيجار وفق المعايير الإسلامية والدولية والأمريكية (دراسة تحليلية مقارنة)، مداخله في مؤتمر الخدمات المصرفية الإسلامية بين النظرية والتطبيق، جامعة عجلون الوطنية، الأردن، 15 و 16 ماي، 2013.
- 7) عاشور كتوش، التمويل بالائتمان الإيجاري والاكتتاب في عقود وتقييمه-دراسة حالة الجزائر، مداخله في الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، جامعة بسكرة، الجزائر، 21 و 22 نوفمبر، 2006.
- 8) عمر محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي من منظور إسلامي، ورقة عمل، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، مصر، سبتمبر، 1998.
- 9) فرحات عباس، الأهمية الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والمعوقات التي تواجهها، مداخله في الملتقى الوطني حول واقع وافاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة الوادي، 05 و 06 ماي، 2013.
- 10) كمال رزقي وآخرون، النظام المحاسبي المالي بين قابلية الممارسة وصعوبات التطبيق من وجهة نظر عينة من محافظي الحسابات، مداخله في الملتقى الدولي حول النظام المحاسبي في مواجهة المعايير الدولية للمحاسبة والمعايير الدولية للمراجعة، جامعة سعد دحلب، البليدة، 13 و 14 ديسمبر، 2011.
- 11) محمد عبد الحليم عمر، التمويل عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية، مداخله في الندوة الدولية لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 25 و 28 ماي، 2003.
- 12) مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الأورو-مغاربي، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، بحث وأوراق عمل الدورة الدولية، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 25 و 28 ماي، 2003.

IV. المجلات والجرائد

- 1) آيت عيسى، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر آفاق وقبود، العدد السادس، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة ابن خلدون، تيارت، الجزائر، 2008.
- 2) بن زيوش ميروك، نطاق القواعد العامة على التزامات المستأجر في عقد الاعتماد الإيجاري، المجلد أ، العدد الثامن والعشرون، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر، 2007.
- 3) حسن محمد حسين أبو زيد، المحاسبة عن إيجار الأصول الثابتة، القاهرة.

- 4) حسين محمد حسين، استخدام النموذج المحاسبي للتأجير التمويلي في تدعيم دوره لتنشيط برنامج الخصخصة، العدد الرابع عشر، مجلة مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، مصر، 1999.
- 5) حسين محمد عيسى، القواعد والمعايير المحاسبية لعقود التأجير التمويلي -دراسة تحليلية مقارنة-، العدد الأول، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، جامعة عين شمس، 2001.
- 6) السعيد بريس، مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية حالة الجزائر، العدد الثاني عشر، مجلة العلوم الإنسانية جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2007.
- 7) فواز صالوم حمودي، مشكلات الاستئجار التمويلي (Leasing) وأثرها في عملية اتخاذ القرار التمويلي الأمثل في تنفيذ الاستثمارات، المجلد الواحد والعشرون العدد الأول، مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية، جامعة دمشق، 2005.
- 8) محمد عثمان إسماعيل، تقييم فاعلية التأجير التمويلي للأصول الرأسمالية كأحد مصادر التمويل، كلية التجارة، جامعة القاهرة.
- 9) مصطفى كمال السيد، دور التأجير التمويلي في تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الجامعة العمالية، طنطا.
- 10) نبيل فهمي سلامة، أثر الالتزام المعادل لرسملة التأجير التمويلي على تقييم الدائنية وقرارات المقرضين، العدد الثاني، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، جامعة عين شمس، 1987.
- 11) الواسعة زارة صالح، عقد الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة، العدد السابع والعشرون، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2012.
- 12) الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، القانون المدني، 2007.
- 13) الغرفة الجزائرية للصناعة والتجارة، قانون الاستثمار في الجزائر، 2015.
- 14) المديرية العامة للضرائب، الدليل التطبيقي للمكلف بالضريبة، الجزائر، 2014.
- 15) المديرية العامة للضرائب، الدليل الجبائي للتسجيل، الجزائر، 2014.
- 16) المديرية العامة للضرائب، النظام الجبائي الجزائري، الجزائر، 2015.
- 17) المديرية العامة للضرائب، قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، الجزائر، 2015.
- 18) المديرية العامة للضرائب، قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، الجزائر، 2016.
- 19) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 77، 15 ديسمبر 2001.
- 20) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 03، 14 جانفي 1996.
- 21) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، 18 أفريل 1990.
- 22) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 19، 25 مارس 2009.
- 23) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 38، 21 جويلية 2001.
- 24) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 38، 26 جويلية 2008.
- 25) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 49، 29 أوت، 2010.
- 26) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 68، 31 ديسمبر، 2013.
- 27) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 74، 25 نوفمبر 2007.
- 28) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 74، 31 ديسمبر، 2008.
- 29) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 80، 24 ديسمبر، 2000.
- 30) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 82، 31 ديسمبر، 1995.
- 31) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 82، 31 ديسمبر، 2007.
- 32) الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 86، 25 ديسمبر، 2002.

I. Ouvrages:

- 1) Abbas Ali Mirza and other, **Wiley IFRS Practical Implementation Guide and Workbook**, Second édition, John Wiley & Sons, New Jersey, United States of America, 2008.
- 2) Ahmed Riahi Belkaoui, **Long-term leasing- accounting- evaluation- consequences**, Quorum Books, United States of America, 1998.
- 3) Barger Teresa and Irving Kuczynski, **Leasing in emerging markets**, Vol N° 3, World Bank Publications, Was- hington, United State of America 1996.
- 4) Bernard Raffournier, **Les normes comptables internationales (IFRS/IAS)**, 3é édition, Economica, Paris, 2010.
- 5) C. Paramasivan and T.Subramanian, **Financial management**, New Age international, New Delhi, India 2009.
- 6) Carlos coria, **Financial management**, Juta, South Africa, 2007.
- 7) CLEO, **Canadian finance leasing association**, Canadian lease education on-line, September, 2010.
- 8) D. Chandra Bose, **Fundamental of financial management**, Prentice hall, India, 2006.
- 9) E.Chandraiah, **Evaluation of lease financing**, Concept Publishing Company, New Delhi, India, 2004.
- 10) Eamonn Siggins and anther, **growing the global economy through SMEs**, Edinburgh Group, 2012.
- 11) Ed White, **Modest growth masks true strength of global leasing industry**, White Clarke Group, London, 2014.
- 12) Ernest and Young, **Lease Accounting, Financial reporting developments**, United State of America, 2014.
- 13) FASB, **Statement of Financial Accounting Standards No. 13 Accounting for Leases**, Financial account- ing Standards Board, America, 2008.
- 14) Günter Verheugen, **La nouvelle définition des PME**, Guide de l'utilisateur et modèle de déclaration, Commission européenne, 2006.
- 15) IFC Advisory Services, **leasing in Liberia**, Washington, United State of America, 2012.
- 16) IFC, **Interpretation note on small and medium enterprises and environmental and social risk mana- gement**, Washington, United State of America, 2012.
- 17) IFC, **Leasing info-1**, Palestine Capital market authority, Palestine, 2010.
- 18) J.C Bousquet, **l'entreprise el les banques**, Librairie technique, Paris, 1977.
- 19) Matthew Fletcher and other, **Leasing in Development**, International Finance Corporation, Washington, 2005.
- 20) Moyo Violet Ndonde and others, **Tanzania Leasing Project**, World Bank Publications, Tanzania, 2006.
- 21) OECD, **Financing SMEs and Entrepreneurs 2015: An OECD Scoreboard**, OECD Publishing, 2015, Paris, P 43.
- 22) Ratiba Aoudjit, **Le système comptable financier**, ENAG éditions, Alger, 2012.

- 23) Richard contino, **The Complete Equipment Leasing handbook**, American Management Association, New York, United State of America, 2002.
- 24) Robert Obert, **Pratique des normes IFRS**, 4é édition, Dunod, Paris, 2008.
- 25) Steven M. Bragg, **Wiley GAAP 2011**, John Wiley & Sons, New Jersey, United States of America, 2010.

II. Articles et Périodiques et thèses :

- 1) Ajai Nair, **Leasing An Underutilized Tool in Rural Finance**, Agriculture and Rural Development Discussion Paper 7, The World Bank, Washington, United State of America, 2004.
- 2) Amit Bouri and Breij, M., Diop, M., Kempner, R., Klinger, B., & Stevenson, K., **Report on Support to SMEs in Developing Countries through Financial Intermediaries**, Dalberg, November, New York, United State of America, 2011.
- 3) Ana Isabel Morais, **Why companies choose to lease instead of buy**, Academia. Revista Latinoamericana de Administración, Vol 26, N° 3, Spain, 2013.
- 4) Bilal al-sugheyer and Murat sultanov, **Leasing in the Middle East and Northern Africa region**, The World Bank, Washington, United State of America, 2010
- 5) CDVM, **Le Financement des PME au Maroc**, Conseil Déontologique des Valeurs Mobilier, Mai, Maroc, 2011.
- 6) Hussein Elasrag, **The role of small and medium enterprises in job creation in the Arab countries**, Munich Personal RePEc Archive, 24 April, 2010.
- 7) International Accounting Standards Board, **History of lease accounting**, London, 2007.
- 8) Lucian Cernat and auther, **SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs**, Issue 3, Directorate General for Trade, European Commission, 2014
- 9) Michael Marek, **Geschichte des leasing abriß seiner beeindruckenden entwicklung**, Fachbereich wirtschaftsw Issenschaften, Universitat Paderborn, Warburger str.100, October, 2001.
- 10) Morten Balling and auther, **Financing SMEs in Europe**, Société Universitaire Européenne de Recherches Financières (SUERF), Vienna, 2009.
- 11) OCDE, **Les statistiques sur les PME vers une mesure statistique plus systématique du comportement des PME**, 2 éme Conférence de l'ocde des ministres en charge des petites et moyennes entreprises (PME) Promouvoir l'entreprenariat et les PME innovantes dans une économie mondiale, Istanbul, Turquie, 3-5 juin 2004.
- 12) OCDE, **Promouvoir les PME dans l'optique du développement**, 2ème conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyennes entreprises (PME): Promouvoir l'entreprenariat et les PME innovantes dans une économie mondiale, Istanbul, Turquie, 3-5 juin 2004.
- 13) Samir Merouani, **Le projet du nouveau système comptable financier algérien: anticiper et préparer le passage du PCN 1975 aux normes IFRS**, Mémoire de magistère en sciences de gestion, Ecole supérieure de commerce, Alger, 2007-2008.

- 14) Smaili Nabila, **Pratique du crédit-bail: analyse de la situation algérienne**, Mémoire de magister, Faculté des sciences économiques commerciales et de gestion, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, Algérie, 2011-2012.
- 15) Susan S. K. Lee, **Capital and operating leases**, a research report, Federal Accounting Standards Advisory Board, October, Washington, United State of America, 2003.
- 16) White Chairman, **Global Leasing Report 2014**, white clarke group, 2014.

III. Sites internet :

- 1) <http://accounting-financial-tax.com/2009/07/leases-classification-involving-land-building-and-equipment-real-estate/>
- 2) <http://cte.univ-setif.dz/coursenligne/fiscalite14062012/coursTAP.html>
- 3) <http://documents.tips/documents/-scf.html>
- 4) <http://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias17>
- 5) <http://www.mf.gov.dz/article/300/Grands-Dossiers/256/L%E2%80%99ACTIVITE-DE-LEASING-EN-ALGERIE.html>
- 6) <http://www.readyratios.com/articles/ifrs/ias-17-leases.html>
- 7) <https://asc.fasb.org/link&sourceid=SL2289858-112730&objid=77895730>
- 8) <https://asc.fasb.org/link&sourceid=SL2291253-112731&objid=6916424>.
- 9) <https://asc.fasb.org/section&trid=2208934#topic-840-10-15-subsect-01-112679>
- 10) <https://asc.fasb.org/section&trid=2209048#d3e43706-112732>
- 11) <https://asc.fasb.org/section&trid=2209052#d3e44880-112734>
- 12) <https://asc.fasb.org/section&trid=2209060>
- 13) <https://asc.fasb.org/section&trid=2209060#d3e45373-112738>
- 14) <https://asc.fasb.org/section&trid=2209089#d3e49549-112750>

الملاحق

الملحق رقم (01)

وثيقة الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة Franchise.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

سérie F - n° 20 2012

مديرية الضرائب لولاية

N° 1151662



مفتشية الضرائب
J. Eulug - cile laud

ANNEE : 2013 N° 42 / 79 / 13

AUTORISATION D'ACQUISITION EN FRANCHISE (1)

- 1) - Biens et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
(Décret législatif N° 93-42 du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement)
- 2) - Biens d'équipement utilisés par les jeunes promoteurs éligibles à l'aide du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes (Article 42-4 du code des TCA). **CINAC**
- 3) - Opérations relatives aux contrats portant sur la réalisation d'investissements d'importance nationale.
(Article 91 de la loi de finances pour 1993 modifié par l'article 101 de la loi de finances pour 1994)
de sousigné (3) **MR CURDANE Hakima bent Seddik Houssein**
Président de l'association cinac 432 boulevard Eulug
Décret N° 1918635 du 01/10/2012
Redevable n° **296616050300836** (4) certifie que les biens, travaux ou services ci-dessous visés entrent directement dans la réalisation de l'investissement exonéré et sont destinés à la réalisation d'opérations imposables à la TVA.

N° et date de la facture d'achats ou de travaux ou de D3	Désignation des biens travaux ou services acquis	Nom du fournisseur ou origine de l'importation	Valeur des biens, travaux ou services H.T.	Montant de la TVA non acquittée	Affectation précise des biens travaux ou services
fact. prof. N° 13/4 du 05/01/2013	Matériel Complet cile sur liste CINAC	EURL RINATEC Au Beirau Alger	1851000,00	314670,00	J. Eulug - N° de cile

Je m'engage à acquitter le montant de la taxe sus indiquée au cas ou ces biens travaux ou services ne recevraient pas la destination ayant motivé la franchise sans préjudice des pénalités visées aux articles 116 à 139 du Code des TCA et de toute conséquence de droit pouvant résulter d'un tel détournement d'emploi.

Vu pour validation

A **J. Eulug**, le **06 février 2013** A **J. Eulug**, le **06 février 2013**

Chef d'Inspection (5)

Le Redevable (5)

مفتشية الضرائب بالولاية
02

- وردان حكيمه -
حرفية في تفصيل و خياطة الملابس
تزرلة 432 قبة من شارع رادة
لعملة ب. رقم 13/20125762

- (1) - Rayer les mentions inutiles.
- (2) - N° dans la série annuelle.
- (3) - Nom, Prénom, Profession, Adresse du bénéficiaire.
- (4) - Numéro d'identification Statistique.
- (5) - Signatures du bénéficiaire de la franchise et du chef d'inspection.

EN N° 545602 du 1/3/08
par D. d'É/8

الملحق رقم (02)

قائمة مؤسسات عينة الدراسة.

الرقم	اسم المؤسسة	الرقم	اسم المؤسسة
01	SARL ACRY THERM	26	SPA EDIMCO SETIF
02	SPA ELECTRIFICATION D'ALGERIE	27	SARL SOFAF FIL ELECTRIC
03	وادفل المبروك	28	SARL INTERFLEK
04	SARL CHERFA	29	SARL EST PROFILAGE
05	SARL CHENITI DMD	30	SARL MAPROGAZ
06	DECOR EST	31	SPA SOFIPLAST
07	SARL TALLI EMBALAGE	32	SPA SIPLAST
08	SARL FOUARA	33	SPA CHIALI PROFIPLAST
09	SPA S.E.F.I.N	34	وكالة اشهارية
10	SARL K FIL EMMAILE	35	ZONE SECURITY
11	SARL MAGHREB TRAILER INDUSTRIES	36	SARL SAMHOUNE
12	SARL AGROFILM	37	EURL HOSNA MEUBLE
13	TIK PLAS	38	SARL METAL EST FONDERIE
14	SARL SOCIMAC	39	EURL ARAMAGLASS
15	SNC BOUDJIL	40	EURL MARMATAY
16	اسعادي عمار وعبد الحكيم	41	SARL KHALFAOUIE
17	SARL AGGOUN PLAST	42	صناعة البلاط
18	SARL HIDHAB PLAST	43	LABORATOIRES SALEM
19	SNC KANOUN NACIR	44	المواد الحديدية ومواد البناء والخردوات
20	SARL BIZAD	45	مواسه للنجارة
21	SARL ROUND LIGHY	46	الحداة والنجارة المعدنية
22	باجي عبد القادر	47	SARL AGRO INDUSTRIEL ASMERALDA
23	SARL SUN FRUIT	48	SARL NOUVELLE FONDERIE
24	SARL SAF CER	49	BRIQUETERIE FARES
25	EURL KHALIFA MOBILIER COMPANY	50	BATAZ PLAST

اسم المؤسسة	الرقم	اسم المؤسسة	الرقم
Sarl anoud	76	Boulanoire fabrication des moules et des pièces spécifiques	51
Ourdanane hakima	77	Sarl bahlouli	52
Mourad jouet prince	78	Harrada machines	53
Sarl est GRAN	79	Sarl granite sitifis fabrication carrelage granite	54
Sarl sacoms	80	MGB royal	55
مزلي عبد السلام	81	SGT société générale de technique Algérie	56
Eurl vockler	82	Sarl I.M.G.D industriel du marbre granit et drive	57
Eurl cheurfa abdallah	83	Sarl euly Plast	58
Les quatre saisons	84	Sarl prosati PVC	59
زعيو نورالدين	85	Sarl badi peinture	60
بن سريدي توفيق	86	Eurl batilar lariba	61
بوزغاية ياسين	87	Eurl laalam ferhat	62
Sarl sunec wood	88	Boutaba amar	63
زعيم سامي	89	Eurl laalami aref	64
Sarl setifis moulding	90	Boussa Abdelhakim	65
عوفي نسيم	91	Eurl marouane	66
بن سعدالله صلاح الدين	92	Sarl BVP fabrication de boulon et visse	67
قيدوم ناجي	93	Sarl laiterie el wifak	68
رحاطة عمار	94	Eurl bousmina Zinedine	69
يخلف ناصر	95	Eurl SNT baz Abdelaziz et Abdenour	70
		Fadli Abdelmalek	71
		Djerdi Hichem	72
		Bourrenane Mustafa	73
		Rabhi Abdelmalek	74
		Messaoudi Ramzi	75

الملحق رقم (03)
قائمة الأساتذة المحكمين.

الرقم	الأستاذ	الدرجة العلمية	الجامعة
01	يحيى سعيدي	أستاذ التعليم العالي	محمد بوضياف / المسيلة
02	خالد الحسيني	أستاذ التعليم العالي	جامعة بليموث / بريطانيا
03	ولهي بوعلام	أستاذ محاضر (أ)	محمد بوضياف / المسيلة

الملحق رقم (04)

استبيان الدراسة.

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف / المسيلة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية



الولاية:

إلى السيد:

سيدي / سيدي المحترم(ة): السلام عليكم ورحمة الله؛

الاستبيان الذي بحوزتكم؛ يتضمن مجموعة من المحاور المتعلقة بموضوع الدراسة يدخل ضمن متطلبات نيل درجة الدكتوراه في العلوم التجارية؛ تخصص بنوك مالية ومحاسبية؛ تحت عنوان:

معوقات تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- دراسة حالة الجزائر -

تهدف هذه الدراسة إلى الوقوف على المعوقات التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى الجزائر، على اعتبار أن هذه الأخيرة تؤدي دورا هاما في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

الرجاء منكم سيدي / سيدي؛ تفضلوا بتقديم رأيكم الخاص حول هذا الموضوع؛ من خلال الإجابة على فقرات الاستبيان، رأيكم يهمنا وموضع ثقة لدينا، فكلما كانت إجاباتكم دقيقة وموضوعية كلما زاد موضوع الدراسة جودة وقيمة. كما يسرنا أن نقدم لكم مجموعة التنبيهات التالية:

- الاستمارة مخصصة للبحث العلمي واجاباتكم تحظى بالسرية التامة؛
- حتى تكون نتائج الدراسة واضحة؛ يسرنا معرفة رأيكم الدقيق عن طريق الإجابة على بديل واحد فقط من البدائل المذكورة في الاستبيان بوضع إشارة (X) في المكان الذي ترونه مناسب؛
- يسرنا التواصل معكم من أجل الاستفادة والاستفادة منكم عن طريق البريد الالكتروني التالي:

guerrouiabdallah@hotmail.com ■

أولاً: المعلومات الشخصية.

المؤسسة:

الوظيفة:

إداري ☐

محاسب ☐

مدير مؤسسة ☐

الجنس:

أنثى ☐

ذكر ☐

السن:

أكبر من 50 سنة ☐

من 30 إلى 50 سنة ☐

أقل من 30 سنة ☐

الخبرة المهنية:

أكبر من 15 سنة ☐

من 05 إلى 15 سنة ☐

أقل من 05 سنوات ☐

المؤهل العلمي:

دكتوراه ☐

ماجستير أو ماجستير ☐

ليسانس ☐

بكالوريا ☐

دون مستوى البكالوريا ☐

طبيعة النشاط:

مقاولاتي ☐

فلاحي ☐

خدماتي ☐

صناعي ☐

تجاري ☐

الشكل القانوني للمؤسسة:

شركة ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحدودة EURL ☐

مؤسسة فردية ☐

شركة ذات التوصية البسيطة SCS ☐

شركة تضامن SNC ☐

شركة ذات الأسهم SPA ☐

شركة ذات مسؤولية محدود SARL ☐

شركة توصية بالأسهم SCA ☐

ثانيا: أسئلة الاستبيان.

المحور الأول: وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية الإيجار التمويلي، وعلمها بوجوده في الجزائر.

أ- ما هي العبارات التي تدل على أهمية الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

العبارات	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
1- إن الاعتماد على الإيجار التمويلي يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على الأصول الرأسمالية التي يصعب الحصول عليها عن طريق الاقتراض.					
2- يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تتوفر على السيولة اللازمة لشراء الأصول، في الحصول على هذه الأصول الرأسمالية.					
3- يتيح الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسديد قيمة التمويل من النقدية المتولدة من استخدام الأصل المؤجر.					
4- يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة القدرة التنافسية لها من خلال الحصول على الأصول الرأسمالية الحديثة.					
5- يجنب الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إلى القطاع الغير الرسمي في الحصول على التمويل.					
6- يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تسديد قيمة التمويل على فترات تتناسب في الغالب مع العمر الاقتصادي للأصل المؤجر.					
7- يساهم الإيجار التمويلي في القضاء على فترات الانتظار للحصول على الأصول الرأسمالية.					
8- يقدم الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمويل بنسبة 100% للحصول على الأصول الرأسمالية.					
9- يوفر الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحماية من التضخم لثبات دفعات الإيجار.					
10- يعطي الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرغبة في شراء الأصل المؤجر الخيار لتملك هذا الأصل.					
11- يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على توفير الموارد المالية المتاحة واستخدامها في تمويل رأسمائها العامل بدلا من توجيهها إلى شراء الأصول الرأسمالية.					
12- يوفر الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرونة، من حيث أن هذه المؤسسات هي التي تختار الأصل المؤجر والمواصفات التي ترغب فيها.					
13- يسمح الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بخصم دفعات الإيجار من النتيجة الخاضعة للضريبة.					

ب- هل يوجد مؤجرين يمارسون نشاط الإيجار التمويلي في الجزائر؟

العبارات	نعم	لا
01- توجد بنوك تمارس نشاط الإيجار التمويلي.		
02- توجد مؤسسات مالية تزاوّل نشاط الإيجار التمويلي.		
03- توجد شركات تمارس نشاط الإيجار التمويلي.		

المحور الثاني: المعوقات القانونية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- من بين العوامل التالية ما هي العوامل التي تشكل عائق أمام تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

العوامل القانونية	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
1- عدم وفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالدفعات الإيجارية يؤدي بها إلى التعويض بمبلغ لا يقل عن المبلغ الخاص بالإيجارات المستحقة المتبقية.					
2- عدم وفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدفعة واحدة من دفعات الإيجار بسبب قوة القاهرة، يمكن المؤجر من ممارسة امتيازها على أصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القابلة للتحويل نقداً.					
3- عدم الوفاء بدفعة واحدة من دفعات الإيجار بسبب قوة القاهرة، يتم عند الاقتضاء تعويض المؤجر من أموال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة.					
4- تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكاليف الصيانة والإصلاح، بالإضافة إلى تحملها لتكاليف اكتتاب التأمين.					
5- عدم التصرف بالأصل المؤجر بإعادة تأجيره إلى طرف آخر إلا بعد موافقة المؤجر.					
6- تتحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحدها مسؤولية الأضرار الجسدية أو المادية التي يتعرض لها الغير بسبب الأصول المؤجرة.					
7- إلزام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتأمين على نفقتها الخاصة على الأضرار الجسدية أو المادية التي قد تسببها الأصول المؤجرة.					
8- عدم السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإمكانية إدخال أي تعديلات على الأصل المؤجر.					
9- تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأي مسؤولية ناتجة عن التأخر في التسليم سواء لكل أو لجزء من الأصول المؤجرة.					
10- تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأي مسؤولية ناتجة عن عدم مطابقة الأصول المؤجرة للمواصفات التي تم الاتفاق عليها مع البائع.					

المحور الثالث: المعوقات المالية والمحاسبية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- من بين العوامل التالية ما هي العوامل التي تشكل عائق أمام تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة	العوامل المالية والمحاسبية
					1- ارتفاع معدل الفائدة المستخدم في الإيجار التمويلي مقارنة بمعدل الفائدة المطبق في حالة الاقتراض.
					2- استخدام الإيجار التمويلي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤدي إلى الانخفاض في الأرباح.
					3- الالتزام بتقديم الضمانات للبنوك، والمؤسسات المالية، والشركات التي تمارس نشاط الإيجار التمويلي.
					4- المساهمة المالية التي تدفعها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بداية عقد الإيجار التمويلي والتي تتراوح ما بين 10% و 30% من قيمة الأصل المؤجر.
					5- ارتفاع دفعات الإيجار المطلوبة في الإيجار التمويلي مقارنة بالدفعات المطلوبة في حالة اللجوء إلى الاقتراض.
					6- تأثير دفعات الإيجار في الإيجار التمويلي على السيولة النقدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
					7- قصر فترة سداد الالتزام المترتب عن الإيجار التمويلي مقارنة بفترة سداد الالتزام المتعلق بالقرض.
					8- عدم التناسب بين دفعات الإيجار وقدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السداد.
					9- الإيجار التمويلي يعتبر اعلى تكلفة من بين مصادر التمويل الأخرى.
					10- الاعتماد على الإيجار التمويلي يشير إلى الضعف المالي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة.
					11- ارتفاع مخاطر تقادم الأصل المؤجر.
					12- الصعوبة في تصنيف عقد الإيجار التمويلي على أساس أن القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا بلغت تقريبا القيمة العادلة للأصل المؤجر.
					13- صعوبة تحديد السعر التحفيزي الذي يسمح للمستأجر في الإيجار التمويلي بممارسة خيار شراء الأصل المؤجر بهذا السعر التحفيزي.
					14- عدم المعرفة المسبقة عند إبرام عقد الإيجار التمويلي بأن خيار الشراء سوف يتم في نهاية عقد الإيجار التمويلي.
					15- صعوبة تحديد القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا.

					16- صعوبة تحديد معدل الفائدة الضمني الذي يطبقه المؤجر في خصم دفعات الإيجار.
					17- عدم التساوي بين رصيد كل من قيمة الأصول المؤجرة وقيمة الالتزامات المقابلة لها في قائمة المركز المالي.
					18- الصعوبة في تحديد القيمة العادلة المتعلقة بالقيمة المتبقية في نهاية عقد الإيجار التمويلي.
					19- تعقد المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التمويلي.

المحور الرابع: المعوقات الجبائية التي تحول دون تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- من بين العوامل التالية ما هي العوامل التي تشكل عائق أمام تطبيق الإيجار التمويلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

غير موافق بشدة	غير موافق	محايد	موافق	موافق بشدة	العوامل الجبائية
					01- عدم وجود أي إعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على الأصول المشتراة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نهاية عقد الإيجار التمويلي.
					02- عدم وجود أي إعفاء أو تخفيض من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على دفعات الإيجار بموجب عقد الإيجار التمويلي.
					03- عدم وجود أي إعفاء من الرسم على النشاط المهني (TAP) بموجب عقد الإيجار التمويلي.
					04- عدم وجود أي إعفاء من الرسم على الاشهار العقاري بالنسبة للعقارات المشتراة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب عقد الإيجار التمويلي.
					05- عدم وجود أي إعفاء من حقوق التسجيل بالنسبة لنقل ملكية الأصول المؤجرة بموجب عقد الإيجار التمويلي.
					06- إخضاع أقساط الإيجار المدفوعة بموجب عقد الإيجار التمويلي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرسم على القيمة المضافة بمعدل 17%.
					07- عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على خصم أقساط الإهلاك من الأرباح الخاضعة للضريبة بموجب عقد الإيجار التمويلي.
					08- إضافة الفائض المالي الناتج عن تغير سعر الصرف بالنسبة للإيجار التمويلي الدولي إلى الأرباح الخاضعة للضريبة.

الملحق رقم (05)

اختبار الاتساق الداخلي.

محور 1	
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	إن الاعتماد على الإيجار التمويلي يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على الأصول الرأسمالية التي يصعب الحصول عليها عن طريق الاقتراض. ,625** ,000 30
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تتوفر على السيولة اللازمة لشراء الأصول، في الحصول على هذه الأصول الرأسمالية. ,731** ,000 30
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	يُتيح الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسديد قيمة التمويل من النقدية المتولدة من استخدام الأصل المؤجر. ,774** ,000 30
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة القدرة التنافسية لها من خلال الحصول على الأصول الرأسمالية الحديثة. ,662** ,000 30
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	يجنب الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إلى القطاع الغير الرسمي في الحصول على التمويل ,532** ,002 30
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تسديد قيمة التمويل على فترات تتناسب في الغالب مع العمر الاقتصادي للأصل المؤجر ,668** ,000 30
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	يساهم الإيجار التمويلي في القضاء على فترات الإنتظار للحصول على الأصول الرأسمالية ,733** ,000 30
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	يقدم الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمويل بنسبة 100% للحصول على الأصول الرأسمالية ,688** ,000 30
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	يوفر الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحماية من التضخم لثبات دفعات الإيجار ,614** ,000 30
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	يعطي الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الراغبة في شراء الأصل المؤجر الخيار لتملك هذا الأصل ,737** ,000 30
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على توفير الموارد المالية المتاحة واستخدامها في تمويل رأسمالها العامل ,747** ,000 30
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	يوفر الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرونة، من حيث أن هذه المؤسسات هي التي تختار الأصل المؤجر والمواصفات التي ترغب فيها ,542** ,002 30
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	يسمح الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بخصم دفعات الإيجار من النتيجة الخاضعة للضريبة ,765** ,000 30

محور 2	
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,370* ,044 30
عدم وفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالدفعات الإيجارية يؤدي بها إلى التعويض بمبلغ لا يقل عن المبلغ الخاص بالإيجارات المستحقة المتبقية	
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,439* ,015 30
عدم وفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدفعة واحدة من دفعات الإيجار بسبب قوة القاهرة يمكن المؤجر من ممارسة امتيازها على أصول	
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,516** ,003 30
عدم الوفاء بدفعة واحدة من دفعات الإيجار بسبب قوة القاهرة، يتم عند الاقتضاء تعويض المؤجر من أموال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة	
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,574** ,001 30
تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكاليف الصيانة والإصلاح، بالإضافة إلى تحملها لتكاليف اكتتاب التأمين	
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,538** ,002 30
عدم التصرف بالأصل المؤجر بإعادة تأجيرها إلى طرف آخر إلا بعد موافقة المؤجر	
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,822** ,000 30
تتحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحدها مسؤولية الأضرار الجسدية أو المادية التي يتعرض لها الغير بسبب الأصول المؤجرة	
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,687** ,000 30
إلزام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتأمين على نفقتها الخاصة على الأضرار الجسدية أو المادية التي قد تسببها الأصول المؤجرة.	
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,507** ,004 30
عدم السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإمكانية إدخال أي تعديلات على الأصل المؤجر	
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,417* ,022 30
تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأي مسؤولية ناتجة عن التأخر في التسليم سواء لكل أو لجزء من الأصول المؤجرة	
Corrélation de Pearson Sig. (bilatérale) N	,557** ,001 30
تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأي مسؤولية ناتجة عن عدم مطابقة الأصول المؤجرة للمواصفات التي تم الاتفاق عليها مع البائع	

محور 3	
Corrélation de Pearson ارتفاع معدل الفائدة المستخدم في الإيجار التمويلي مقارنة بمعدل الفائدة المطبق في حالة الاقتراض	,697** ,000 30
Corrélation de Pearson استخدام الإيجار التمويلي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤدي إلى الانخفاض في الأرباح	,570** ,001 30
Corrélation de Pearson الالتزام بتقديم الضمانات للبنوك، والمؤسسات المالية، والشركات التي تمارس نشاط الإيجار التمويلي	,543** ,002 30
Corrélation de Pearson المساهمة المالية التي تدفعها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بداية عقد الإيجار التمويلي والتي تتراوح ما بين 10% و30% من قيمة الأصل المؤجر	,564** ,001 30
Corrélation de Pearson ارتفاع دفعات الإيجار المطلوبة في الإيجار التمويلي مقارنة بالدفعات المطلوبة في حالة اللجوء إلى الاقتراض	,640** ,000 30
Corrélation de Pearson تأثير دفعات الإيجار في الإيجار التمويلي على السيولة النقدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	,651** ,000 30
Corrélation de Pearson قصر فترة سداد الالتزام المترتب عن الإيجار التمويلي مقارنة بفترة سداد الالتزام المتعلق بالقرض	,644** ,000 30
Corrélation de Pearson عدم التناسب بين دفعات الإيجار وقدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السداد	,424* ,019 30
Corrélation de Pearson الإيجار التمويلي يعتبر أعلى تكلفة من بين مصادر التمويل الأخرى	,587** ,001 30
Corrélation de Pearson الاعتماد على الإيجار التمويلي يشير إلى الضعف المالي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة	,469** ,009 30
Corrélation de Pearson ارتفاع مخاطر تقادم الأصل المؤجر	,509** ,004 30
Corrélation de Pearson الصعوبة في تصنيف عقد الإيجار التمويلي على أساس أن القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا بلغت تقريبا القيمة العادلة للأصل المؤجر	,363* ,049 30
Corrélation de Pearson صعوبة تحديد السعر التحفيزي الذي يسمح للمستأجر في الإيجار التمويلي بممارسة خيار شراء الأصل المؤجر بهذا السعر التحفيزي	,602** ,000 30
Corrélation de Pearson عدم المعرفة المسبقة عند إبرام عقد الإيجار التمويلي بأن خيار الشراء سوف يتم في نهاية عقد الإيجار التمويلي	,676** ,000 30

Corrélation de Pearson	,778**
Sig. (bilatérale)	,000
N	30
Corrélation de Pearson	,599**
Sig. (bilatérale)	,000
N	30
Corrélation de Pearson	,760**
Sig. (bilatérale)	,000
N	30
Corrélation de Pearson	,540**
Sig. (bilatérale)	,002
N	30
Corrélation de Pearson	,568**
Sig. (bilatérale)	,001
N	30

محور 4	
Corrélation de Pearson	,760**
Sig. (bilatérale)	,000
N	30
Corrélation de Pearson	,815**
Sig. (bilatérale)	,000
N	30
Corrélation de Pearson	,817**
Sig. (bilatérale)	,000
N	30
Corrélation de Pearson	,874**
Sig. (bilatérale)	,000
N	30
Corrélation de Pearson	,827**
Sig. (bilatérale)	,000
N	30
Corrélation de Pearson	,893**
Sig. (bilatérale)	,000
N	30
Corrélation de Pearson	,651**
Sig. (bilatérale)	,000
N	30
Corrélation de Pearson	,676**
Sig. (bilatérale)	,000
N	30

الملحق رقم (06)
اختبار الاتساق البنائي.

1- المحور الأول

Corrélations		
		محور إجمالي
محور 1	Corrélation de Pearson	,533**
	Sig. (bilatérale)	,002
	N	30

2- المحور الثاني

Corrélations		
		محور إجمالي
محور 2	Corrélation de Pearson	,537**
	Sig. (bilatérale)	,002
	N	30

3- المحور الثالث

Corrélations		
		محور إجمالي
محور 3	Corrélation de Pearson	,826**
	Sig. (bilatérale)	,000
	N	30

4- المحور الرابع

Corrélations		
		محور إجمالي
محور 4	Corrélation de Pearson	,745**
	Sig. (bilatérale)	,000
	N	30

الملحق رقم (07)
معامل ألفا كرونباخ لقياس الثبات.

1- عبارات المحور الاول

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,882	16

2- عبارات المحور الثاني

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,724	10

3- عبارات المحور الثالث

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,893	19

4- عبارات المحور الرابع

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,913	8

5- عبارات جميع المحاور

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,909	53

الملحق رقم (08)

الخصائص الديمغرافية لعينة الدراسة.

1- توزيع مفردات عينة الدراسة حسب الوظيفة

Statistiques

الوظيفة		
N	Valide	162
	Manquante	0

الوظيفة				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	مدير مؤسسة	14	8,6	8,6
	محاسب	63	38,9	47,5
	اداري	85	52,5	100,0
	Total	162	100,0	100,0

2- توزيع مفردات عينة الدراسة حسب المؤهل العلمي

Statistiques

المؤهل العلمي		
N	Valide	162
	Manquante	0

المؤهل العلمي				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	دون مستوى البكالوريا	11	6,8	6,8
	بكالوريا	16	9,9	16,7
	ليسانس	115	71,0	87,7
	ماستر أو ماجستير	20	12,3	100,0
	Total	162	100,0	100,0

3- توزيع مفردات عينة الدراسة حسب الجنس

Statistiques		
الجنس		
N	Valide	162
	Manquante	0

الجنس				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	ذكر	131	80,9	80,9
	انثى	31	19,1	100,0
	Total	162	100,0	100,0

4- توزيع مفردات عينة الدراسة حسب السن

Statistiques		
السن		
N	Valide	162
	Manquante	0

السن				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	أقل من 30 سنة	35	21,6	21,6
	بين 30 و 50 سنة	102	63,0	84,6
	أكبر من 50 سنة	25	15,4	100,0
	Total	162	100,0	100,0

5- توزيع مفردات عينة الدراسة حسب الخبرة المهنية

Statistiques		
الخبرة المهنية		
N	Valide	162
	Manquante	0

الخبرة المهنية				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	أقل من 5 سنوات	39	24,1	24,1
	من 05 إلى 15 سنة	82	50,6	74,7
	أكبر من 15 سنة	41	25,3	100,0
	Total	162	100,0	100,0

6- توزيع عينة الدراسة حسب طبيعة النشاط

Statistiques

طبيعة النشاط		
N	Valide	162
	Manquante	0

طبيعة النشاط				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	تجاري	49	30,2	30,2
	صناعي	72	44,4	74,7
	خدمي	14	8,6	83,3
	فلاحي	2	1,2	84,6
	مقاولاتي	25	15,4	100,0
	Total	162	100,0	100,0

7- توزيع عينة الدراسة حسب الشكل القانوني

Statistiques

الشكل القانوني		
N	Valide	162
	Manquante	0

الشكل القانوني				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	مؤسسة فردية	31	19,1	19,1
	شركة ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحدودة EURL	34	21,0	40,1
	شركة تضامن SNC	5	3,1	43,2
	شركة ذات المسؤولية المحدودة SARL	79	48,8	92,0
	شركة ذات الأسهم SPA	13	8,0	100,0
	Total	162	100,0	100,0

الملحق رقم (09)

تحليل نتائج المحور الأول واختبار الفرضية الأول.

1- تحليل نتائج المحور الأول.

Statistiques sur échantillon unique				
	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
إن الاعتماد على الإيجار التمويلي يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على الأصول الرأسمالية التي يصعب الحصول عليها عن طريق الاقتراض.	162	3,97	,922	,072
يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تتوفر على السيولة اللازمة لشراء الأصول، في الحصول على هذه الأصول الرأسمالية.	162	4,02	,826	,065
يتيح الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسديد قيمة التمويل من النقدية المتولدة من استخدام الأصل المؤجر.	162	3,93	,816	,064
يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة القدرة التنافسية لها من خلال الحصول على الأصول الرأسمالية الحديثة.	162	3,78	,944	,074
يجنب الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اللجوء إلى القطاع الغير الرسمي في الحصول على التمويل	162	3,75	,985	,077
يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تسديد قيمة التمويل على فترات تتناسب في الغالب مع العمر الاقتصادي للأصل المؤجر	162	3,88	,922	,072
يساهم الإيجار التمويلي في القضاء على فترات الانتظار للحصول على الأصول الرأسمالية	162	3,87	,933	,073
يقدم الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمويل بنسبة 100% للحصول على الأصول الرأسمالية	162	3,65	1,127	,089
يوفر الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحماية من التضخم لثبات دفعات الإيجار	162	3,73	,977	,077
يعطي الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرغبة في شراء الأصل المؤجر الخيار لتملك هذا الأصل	162	3,80	,966	,076
يساعد الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على توفير الموارد المالية المتاحة واستخدامها في تمويل رأسمالها العامل	162	3,93	,857	,067
يوفر الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرونة، من حيث أن هذه المؤسسات هي التي تختار الأصل المؤجر والمواصفات التي ترغب فيها	162	3,91	,993	,078
يسمح الإيجار التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بخصم دفعات الإيجار من النتيجة الخاضعة للضريبة	161	3,51	1,130	,089

2- اختبار الفرضية الأولى.

Statistiques sur échantillon unique				
	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
محور 1	162	3,8276	,56512	,04440

Test sur échantillon unique						
	Valeur du test = 3.40					
	t	ddl	Sig. (bilatérale)	Différence moyenne	Intervalle de confiance 95% de la différence	
					Inférieure	Supérieure
محور 1	9.631	161	,000	,42764	,3400	,5153

الملحق رقم (10)
تحليل الجزء الثاني من المحور الاول.

Statistiques			
		توجد بنوك تمارس نشاط الإيجار التمويلي	توجد شركات تمارس نشاط الإيجار التمويلي
N	Valide	162	162
	Manquante	0	0

1- توجد بنوك تمارس نشاط الإيجار التمويلي

توجد بنوك تمارس نشاط الإيجار التمويلي				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
لا	25	15,4	15,4	15,4
Valid	نعم 137	84,6	84,6	100,0
Total	162	100,0	100,0	

2- توجد مؤسسات مالية تمارس نشاط الإيجار التمويلي

توجد مؤسسات مالية تمارس نشاط الإيجار التمويلي				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
لا	51	31,5	31,5	31,5
Valid	نعم 111	68,5	68,5	100,0
Total	162	100,0	100,0	

3- توجد شركات تمارس نشاط الإيجار التمويلي

توجد شركات تمارس نشاط الإيجار التمويلي				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
لا	69	42,6	42,6	42,6
Valid	نعم 93	57,4	57,4	100,0
Total	162	100,0	100,0	

الملحق رقم (11)

تحليل نتائج المحور الثاني واختبار الفرضية الثاني.

1- تحليل نتائج المحور الثاني.

Statistiques sur échantillon unique				
	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
عدم وفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالدفعات الإيجارية يؤدي بها إلى التعويض بمبلغ لا يقل عن المبلغ الخاص بالإيجارات المستحقة المتبقية	162	3,78	1,067	,084
عدم وفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدفعة واحدة من دفعات الإيجار بسبب قوة القاهرة يمكن المؤجر من ممارسة امتيازها على أصول	162	3,51	1,149	,090
عدم الوفاء بدفعة واحدة من دفعات الإيجار بسبب قوة القاهرة، يتم عند الاقتضاء تعويض المؤجر من أموال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة	162	3,71	1,020	,080
تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتكاليف الصيانة والإصلاح، بالإضافة إلى تحملها لتكاليف اكتتاب التأمين	162	3,75	1,059	,083
عدم التصرف بالأصل المؤجر بإعادة تأجيرها إلى طرف آخر إلا بعد موافقة المؤجر	162	3,57	1,108	,087
تتحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحدها مسؤولية الأضرار الجسدية أو المادية التي يتعرض لها الغير بسبب الأصول المؤجرة	162	3,61	1,099	,086
إلزام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتأمين على نفقتها الخاصة على الأضرار الجسدية أو المادية التي قد تسببها الأصول المؤجرة.	162	3,66	1,016	,080
عدم السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإمكانية إدخال أي تعديلات على الأصل المؤجر	162	3,59	1,112	,087
تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأي مسؤولية ناتجة عن التأخر في التسليم سواء لكل أو لجزء من الأصول المؤجرة	162	3,90	1,001	,079
تحمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأي مسؤولية ناتجة عن عدم مطابقة الأصول المؤجرة للمواصفات التي تم الاتفاق عليها مع البائع	162	3,89	1,057	,083

2- اختبار الفرضية الثانية.

Statistiques sur échantillon unique				
	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
محور 2	162	3,6969	,55977	,04398

Test sur échantillon unique						
	Valeur du test = 3.40					
	t	ddl	Sig. (bilatérale)	Différence moyenne	Intervalle de confiance 95% de la différence	
					Inférieure	Supérieure
محور 2	6.751	161	,000	,29691	,2101	,3838

الملحق رقم (12)

تحليل نتائج المحور الثالث واختبار الفرضية الثالث.

1- تحليل نتائج المحور الثالث.

Statistiques sur échantillon unique				
	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
ارتفاع معدل الفائدة المستخدم في الإيجار التمويلي مقارنة بمعدل الفائدة المطبق في حالة الاقتراض	162	3,91	1,074	,084
استخدام الإيجار التمويلي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤدي إلى الانخفاض في الأرباح	162	3,27	1,216	,096
الالتزام بتقديم الضمانات للبنوك، والمؤسسات المالية، والشركات التي تمارس نشاط الإيجار التمويلي	162	4,05	,996	,078
المساهمة المالية التي تدفعها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بداية عقد الإيجار التمويلي والتي تتراوح ما بين 10% و30% من قيمة الأصل المؤجر	162	3,89	1,046	,082
ارتفاع دفعات الإيجار المطلوبة في الإيجار التمويلي مقارنة بالدفعات المطلوبة في حالة اللجوء إلى الاقتراض	162	3,62	1,093	,086
تأثير دفعات الإيجار في الإيجار التمويلي على السيولة النقدية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	162	3,53	1,110	,087
قصر فترة سداد الالتزام المترتب عن الإيجار التمويلي مقارنة بفترة سداد الالتزام المتعلق بالقرض	162	3,48	1,154	,091
عدم التناسب بين دفعات الإيجار وقدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على السداد	162	3,35	1,042	,082
الإيجار التمويلي يعتبر أعلى تكلفة من بين مصادر التمويل الأخرى	162	3,38	1,159	,091
الاعتماد على الإيجار التمويلي يشير إلى الضعف المالي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة	162	3,45	1,190	,094
ارتفاع مخاطر تقادم الأصل المؤجر	162	3,67	1,033	,081
الصعوبة في تصنيف عقد الإيجار التمويلي على أساس أن القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا بلغت تقريبا القيمة العادلة للأصل المؤجر	162	3,51	,879	,069
صعوبة تحديد السعر التحفيزي الذي يسمح للمستأجر في الإيجار التمويلي بممارسة خيار شراء الأصل المؤجر بهذا السعر التحفيزي	162	3,60	,895	,070
عدم المعرفة المسبقة عند إبرام عقد الإيجار التمويلي بأن خيار الشراء سوف يتم في نهاية عقد الإيجار التمويلي	162	3,45	1,075	,084
صعوبة تحديد القيمة الحالية لمدفوعات الإيجار الدنيا	162	3,60	,935	,073
صعوبة تحديد معدل الفائدة الضمني الذي يطبقه المؤجر في خصم دفعات الإيجار	162	3,49	,992	,078
عدم التساوي بين رصيد كل من قيمة الأصول المؤجرة وقيمة الالتزامات المقابلة لها في قائمة المركز المالي	162	3,55	,878	,069
الصعوبة في تحديد القيمة العادلة المتعلقة بالقيمة المتبقية في نهاية عقد الإيجار التمويلي	162	3,44	1,021	,080
تعقد المعالجة المحاسبية لعقود الإيجار التمويلي	162	3,31	1,054	,083

2- اختبار الفرضية الثالثة.

Statistiques sur échantillon unique				
	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
محور 3	162	3,5549	,54419	,04276

Test sur échantillon unique						
	Valeur du test = 3.40					
	t	ddl	Sig. (bilatérale)	Différence moyenne	Intervalle de confiance 95% de la différence	
					Inférieure	Supérieure
محور 3	3.623	161	,000	,15491	,0705	,2393

الملحق رقم (13)

تحليل نتائج المحور الرابع واختبار الفرضية الرابعة.

1- تحليل نتائج المحور الرابع.

Statistiques sur échantillon unique				
	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
عدم وجود أي إعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على الأصول المشتراة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نهاية عقد الإيجار التمويلي	162	3,98	,945	,074
عدم وجود أي إعفاء أو تخفيض من الرسم على القيمة المضافة (TVA) على دفعات الإيجار بموجب عقد الإيجار التمويلي	162	3,94	,976	,077
عدم وجود أي إعفاء من الرسم على النشاط المهني (TAP) بموجب عقد الإيجار التمويلي	162	3,93	,979	,077
عدم وجود أي إعفاء من الرسم على الأشهار العقاري بالنسبة للعقارات المشتراة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب عقد الإيجار التمويلي	162	3,82	,977	,077
عدم وجود أي إعفاء من حقوق التسجيل بالنسبة لنقل ملكية الأصول المؤجرة بموجب عقد الإيجار التمويلي	162	3,77	,973	,076
إخضاع أقساط الإيجار المدفوعة بموجب عقد الإيجار التمويلي من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للرسم على القيمة المضافة بمعدل 17%	162	3,79	1,072	,084
عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على خصم أقساط الإهلاك من الأرباح الخاضعة للضريبة بموجب عقد الإيجار التمويلي	162	3,56	1,120	,088
إضافة الفائض المالي الناتج عن تغير سعر الصرف بالنسبة للإيجار التمويلي الدولي إلى الأرباح الخاضعة للضريبة	162	3,20	1,137	,089

2- اختبار الفرضية الرابعة.

Statistiques sur échantillon unique				
	N	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard moyenne
محور 4	162	3,7485	,72124	,05667

Test sur échantillon unique						
	Valeur du test = 3.40					
	t	ddl	Sig. (bilatérale)	Différence moyenne	Intervalle de confiance 95% de la différence	
					Inférieure	Supérieure
محور 4	6,149	161	,000	,34846	,2366	,4604

الملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى الوقوف على المعوقات التي تحول دون تطبيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية للإيجار التمويلي، الذي يمثل فيه الأمر رقم 09/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 الإطار القانوني الذي ينظم عملياته في الجزائر هذا من جهة، ومن جهة أخرى الوقوف على مدى وعي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في الجزائر بأهمية الإيجار التمويلي باعتباره مصدر تمويلي يلبي احتياجاتها من الأصول الرأسمالية، مما يساهم في النهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، للقيام بدورها الحيوي في تحقيق التنمية الاقتصادية.

بناء على نتائج عينة الدراسة والمتعلقة بالمؤسسات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في ولاية سطيف فقد تم التوصل إلى أن هذه المؤسسات على وعي بأهمية الإيجار التمويلي كمصدر تمويلي لها، كذلك علمها بوجود بنوك ومؤسسات مالية، وشركات، تقدم خدمة الإيجار التمويلي في الجزائر. كما توصلت الدراسة إلى أن هناك معوقات قانونية تحول بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطبيق الإيجار التمويلي، بالإضافة إلى معوقات أخرى تمثلت في معوقات مالية ومحاسبية، ومعوقات جبائية.

الكلمات المفتاحية: الإيجار، الإيجار التمويلي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مصادر التمويل.

Résumé:

Cette étude vise à identifier les obstacles à l'application du crédit-bail financier dans les petites et moyennes entreprises (PME) algériennes, dont l'ordonnance No 96/09 du 10 janvier 1996 représente le cadre juridique régissant ses opérations en l'Algérie d'une part, d'autre part de déterminer l'étendu de la prise de conscience des PME actives en Algérie de l'importance du crédit-bail financier en tant que source de financement qui répond à leurs besoins en matière d'immobilisations, contribuent à la promotion du secteur des PME, à jouer son rôle vital dans le développement économique.

Sur la base des résultats de l'échantillon des PME qui opèrent dans la wilaya de Sétif, il a été conclu que ces entreprises prennent conscience de l'importance du crédit-bail financier en tant que source de financement. En outre, l'existence des banques, institutions financières et des sociétés qui fournissent le service de crédit-bail financier en Algérie. En revanche, il y'a existence d'obstacles juridiques qui empêchent les PME de l'application du crédit-bail financier et d'autres contraintes financières, comptables et fiscales.

Mots clés : Location - Crédit-bail Financier - Petites et Moyennes Entreprises - Sources de Financement.

Abstract :

This study aims to identify the obstacles to the application of financial lease in the Algerian small and medium-sized enterprises SMEs, in which the order No. 96/09 of 10 January 1996 represents the legal framework governing its operations in Algeria on the one hand, On the other hand to determine the extent of the awareness of SMEs active in Algeria of the importance of financial lease as a source of financing that meets their needs in terms of capital, and contribute to the promotion of the sector of SMEs, to play its vital role in the economic development.

On the basis of the results of the sample of SMEs that operate in the wilaya of Sétif, it was concluded that these companies are aware of the importance of the financial lease as a source of funding. In addition, there exist banks, financial institutions and companies that provide the service of financial leasing in Algeria. In contrast, there is existence of legal barriers which prevent SMEs from the application of the financial leasing and other financial, accounting and fiscal constraints.

Key words: Rental - Financial Leasing - Small and Medium-sized Enterprises - Sources of Funding.