

خصائص التمويل بالاستئجار في الجزائر

د. بن زارع حياة

جامعة الشاذلي بن جديد – الطارف- الجزائر

أ.د. خروف منير

جامعة ٨ ماي ١٩٤٥ - قالمة-الجزائر

يحتل التمويل بالاستئجار مكانة مهمة ضمن خيارات المؤسسات الطالبة للتمويل بفضل العديد من المزايا التي جعلت منه مصدرا جذابا، وهو موجود في الجزائر منذ أكثر من عقد من الزمن (منذ سنة ١٩٩٦) مكن البنوك وشركات التأجير المتخصصة التي تشكل عرض سوق الإيجار من تحقيق نتائج مرضية بالعموم، لكنها غير كافية لتطويره.

يبرز في هذا المقام التساؤل الرئيسي التالي:

ما هو واقع سوق التأجير في الجزائر وما هي خصائص التمويل بالاستئجار في الجزائر؟

أولا: الإطار المفاهيمي للتمويل بالاستئجار

التأجير من المنظور الإسلامي:

التأجير في اللغة مصدر أجر، يقال أجر تأجيرا وأجر إجارة وهو مشتق من الأجرة، وهي العوض ومنه سمي الثواب أجرا. (بن عبد الله الشيبلي، ١٤٣١، صفحة ٤)

والإجارة في الاصطلاح الفقهي عقد على منفعة مباحة معلومة تأخذ شيئا فشيئا. وقد تقع الإجارة على عين معينة أو موصوفة في الذمة، وتسمى إجارة الأعيان، أو على عمل وتسمى إجارة الأعمال. (بن عبد الله الشيبلي، ١٤٣١، صفحة ٤)

مشروعية الإجارة:

اتفق جمهور الفقهاء على مشروعيتها ما عدا القليل منهم لم يجيزوها، لأن الإجارة بيع منفعة، والمنافع عند إبرام العقد معدومة من القبض لكنها تستوفى شيئا فشيئا مع الزمن. واستدل الجمهور على جواز العقد بالقرآن والسنة والإجماع:

أما القرآن: فقوله تعالى حاكيا قول إحدى ابنتي شعيب عليه السلام: **قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ*** قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَى أَنْ تَأْجُرَنِي ثَمَانِي حِجَجٍ ط فَإِنْ أَتَمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَسْأَلَكَ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ (القصص: ٢٦-٢٧). وقوله عز وجل: **فَانْطَلَقَا حَتَّى إِذَا أَتَيَا أَهْلَ قَرْيَةٍ اسْتَطَعَمَا أَهْلَهَا فَأَبَوْا أَنْ يُضَيِّفُوهُمَا فَوَجَدَا فِيهَا جِدَارًا يُرِيدُ أَنْ يَنْقُضَ فَأَقَامَهُ ط قَالَ لَوْ شِئْتَ لَاتَّخَذْتَ عَلَيْهِ أَجْرًا (الكهف: ٧٧)**

وفي الآيتين استدلال عند القائلين: بأن شرع من قبلنا شرع لنا ما لم ينسخ.

أما السنة: قد وردت أحاديث كثيرة منها: عن عبد الله بن عمر قوله صلى الله عليه وسلم (أعطوا الأجير حقه قبل أن يجف عرقه)، وما رواه أبو هريرة قوله صلى الله عليه وسلم: (قال الله تعالى: ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة: رجل أعطى بي ثم غدر، ورجل باع حرا وأكل ثمنه، ورجل استأجر أجيورا فاستوفى منه ولم يوفه أجره).

أما الإجماع: فقد أجمع الصحابة على مشروعية الإجارة وإباحتها، انطلاقا من الأدلة المتوارثة من القرآن والسنة وعمل الصحابة رضوان الله عليهم.

تعريف التمويل بالاستئجار:

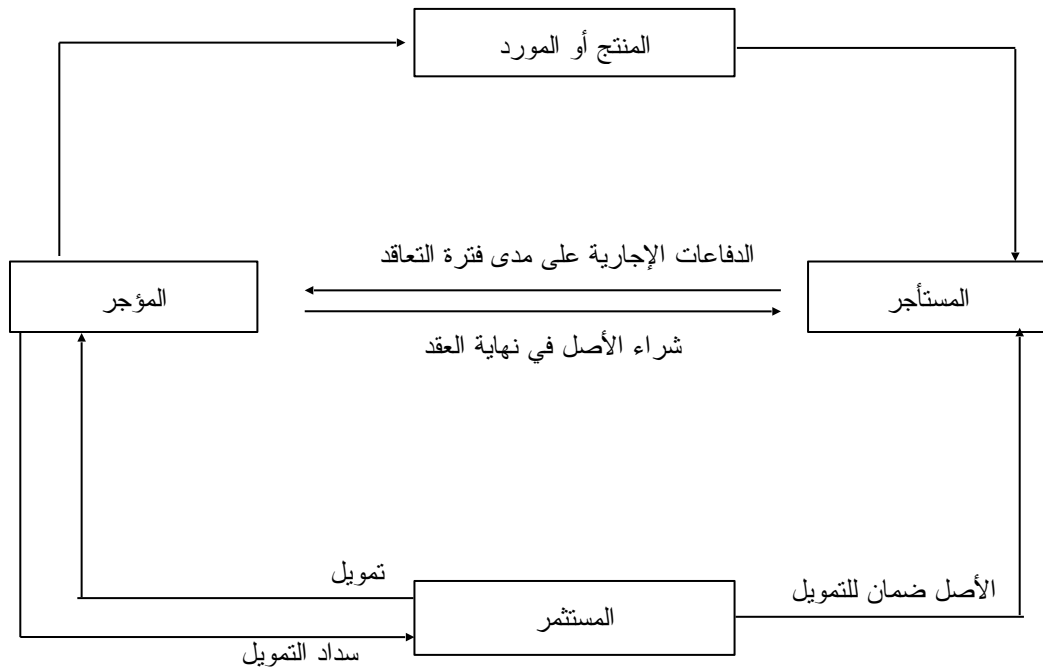
التمويل بالاستئجار هو اتفاق بين طرفين يخول أحدهما حق الانتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية محددة، المؤجر وهو الطرف الذي يحصل على الدفعات الدورية مقابل تقديم الأصل، في حين أن المستأجر هو الطرف المتعاقد على الانتفاع بخدمات الأصل مقابل سداده لأقساط التأجير للمؤجر. (خوني وحساي، ٢٠٠٦، صفحة ٣٦٧)

كما يعرف على أنه: أسلوب من أساليب التمويل، يقوم بمقتضاه الممول (المؤسسة المؤجرة) بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يتسلم الأصل من المورد على أن يقوم بأداء قيمة إيجارية محددة للمؤجر كل فترة زمنية مقابل استخدام هذا الأصل وفي ظل هذه العلاقة التعاقدية يحتفظ المؤجر حق ملكية الأصول الرأسمالية المؤجرة، ويكون للمستأجر في نهاية العقد يختار بين أحد البدائل التالية: (زيرق وزغيب، ٢٠١١، صفحة ٢٦١)

- شراء الأصل المؤجر نظير ثمن يتفق عليه، يراعى في تحديده ما سبق سداده، من قبل المستأجر إلى الشركة المؤجرة من مبالغ خلال فترة التعاقد .
- تجديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع الشركة المؤجرة لمدة أخرى بالشروط التي يتفق عليها الطرفين مع الأخذ في الاعتبار تقادم الأصل المؤجر .
- إرجاع الأصل إلى الشركة المؤجرة .

الأطراف المتعاملة في التمويل بالاستئجار :

تقوم عملية التمويل بالإيجار بين ثلاثة أطراف هي المؤسسة المؤجرة، المؤسسة المستأجرة والمؤسسة الموردة لهذا الأصل، في هذه العلاقة تقوم المؤسسة المستأجرة باختيار الأصل الذي ترغب فيه لدى المؤسسة الموردة، وتقوم المؤسسة المؤجرة بإجراءات شراء هذا الأصل من المؤسسة الموردة ودفع ثمنه بالكامل، ثم تقوم بتقديمه إلى المؤسسة المستأجرة على سبيل الإيجار طبقاً والشكل التالي يوضح العلاقة بين الأطراف الثلاثة :



المصدر: سوزان سمير ذيب، محمود إبراهيم نور وآخرون، إدارة الائتمان، دار الفكر ناشرون وموزعون، عمان، ٢٠١١، ص ٦٩ .

أنواع التمويل بالاستئجار :

تعدد أنواع التمويل بالاستئجار وتختلف نتيجة لتقسيمها وفق عدة اعتبارات :

• التمويل بالاستئجار حسب طبيعة موضوع التمويل : وفقا لهذا التصنيف يمكن التفريق بين نوعين

من التمويل بالاستئجار: (لطرش، ٢٠٠١، صفحة ٧٩)

✓ التمويل بالاستئجار للأصول المنقولة : يستعمل هذا النوع من التمويل بالاستئجار من طرف

المؤسسة المالية لتمويل الحصول على أصول منقولة تتشكل من تجهيزات وأدوات استعمال ضرورية لنشاط المؤسسة المستعملة. و هي كأنواع التمويل الإيجاري الأخرى تعطى على سبيل الإيجار لفترة محددة لصالح المستعمل سواء كان شخصا طبيعيا أو شخصا معنويا لاستعماله في نشاطه المهني مقابل ثمن الإيجار. وفي نهاية هذه الفترة تعطى لهذا المستعمل فرصة تجديد العقد لمدة أخرى أو شراء هذا الأصل أو التخلي عنه نهائيا.

✓ التمويل بالاستئجار للأصول غير منقولة: لا يختلف هذا النوع من التمويل بالاستئجار من

ناحية تقنيات استعماله عن النوع السابق. ويتمثل الفرق الأساسي في موضوع التمويل، حيث أن هذا النوع يهدف إلى تمويل أصول غير منقولة تتشكل غالبا من بنايات شيدت أو في طريق التشييد، حصلت عليها المؤسسة المؤجرة من جهة ثالثة أو قامت هي ببناؤها، وتسلمها على سبيل الإيجار إلى المؤسسة المستأجرة لاستعمالها في نشاطاتها المهنية مقابل ثمن الإيجار.

• التمويل بالاستئجار حسب طبيعة العقد :

✓ الاستئجار التشغيلي : في هذا النوع من التأجير تكون مدة العقد أقل من العمر الإنتاجي للأصل

المؤجر ومن أمثلة على ذلك تأجير السيارات، المعدات، إلخ وليس هناك أي علاقة بين العمر الاقتصادي للأصل المؤجر وعقد الإيجار. (خوني وحساي، ٢٠٠٦، صفحة ٣٦٨)

ويمكن تلخيص خصائص التأجير التشغيلي فيما يلي: (بعلوج، ٢٠٠٣، صفحة ٤)

– لا تغطي فترة التعاقد للتأجير العمر الاقتصادي للأصل وإنما تغطي جزءا منه فقط، لذلك فالمؤجر لا يستهلك قيمة الأصل بالكامل، ولهذا فالأصل قد يؤجر عدة مرات حتى يغطي العمر الاقتصادي "الإنتاجي" للأصل.

– المؤجر هو الذي يتحمل تكاليف الصيانة والتأمين.

– يتحمل المؤجر مخاطر عدم صلاحية الأصل المؤجر سواء بالاهتلاك أو بتقادمه عن مسايرة التطورات العلمية والتكنولوجية .

– ليس للمستأجر في العادة فرصة اختيار شراء الأصل في نهاية مدة التعاقد .

– لذلك يمكن القول أن التأجير التشغيلي هو خدمة معينة ولا يدخل ضمن أعمال الوساطة المالية عكس الأنواع الأخرى من التأجير .

✓ **الاستئجار التمويلي** : من خصائص التأجير التمويلي أنه عقد طويل الأجل مقارنة بعقد التأجير

التشغيلي، فهو يعتبر من أعمال الوساطة المالية، لذلك فالمؤجر يمول شراء الأصل الذي يحتاج إليه المستأجر، وهذا النوع من العقود غير قابل للإلغاء، فالتأجير التمويلي يمكن استعماله في تأجير الأرض، المباني، المعدات والآلات، لذلك فخاصية عدم إلغاء عقد الإيجار التمويلي حتى في حالة عدم الحاجة إلى الشيء المؤجر تجعل هذا العقد قريبا من بعض أنواع القروض الطويلة الأجل، فدفق أقساط الإيجار الثابتة تخفض من تكاليف الإنتاج وفي حالة عدم الالتزام بدفعها يمكن أن يتعرض المستأجر للإفلاس . (بعلوج، ٢٠٠٣، صفحة ٤) .

ومن خصائص التمويل التأجيري أن مجموع القيمة الحالية لأقساط الإيجار المدفوعة خلال مدة التعاقد أكبر من قيمة شراء الأصل من المؤجر، خلال فترة التعاقد التي عادة ما تكون تساوي العمر الإنتاجي للأصل التي يتوجب فيها على المستأجر دفع الدفعات المتفق عليها، كما أن الشركة المستأجرة تقوم بأعمال الصيانة والتأمين على الأصل لصالح المؤجر حسب شروط التعاقد .

✓ **البيع وإعادة التأجير** : في ظل هذا الأسلوب المؤسسة قد تمتلك أرض، مباني أو معدات تقوم ببيع

هذه الممتلكات وفي نفس الوقت تقوم بالتفاوض مع المشتري لاستئجارها منه لمدة محددة من الزمن وبشروط خاصة، قد يكون المشتري شركة تأمين، بنك تجاري أو مؤسسة متخصصة في التأجير، حيث يستلم البائع قيمة الأصل بشكل فوري من ثم يقوم بتسديد بدلات الإيجار مقابل استئجار الأصل من المشتري أو المالك الجديد .

البيع وإعادة التأجير هو تقريبا نفسه قرض الإيجار التمويلي يتمثل الاختلاف في أن المعدات المستأجرة تكون مستعملة وليست جديدة، و المؤجر يشتريها من المستأجر المستعمل بدلا من

المصنع أو المورد، فالبيع وإعادة التأجير نوع خاص من الإيجار التمويلي . (شيهب وعزاوي، ٢٠١٨، صفحة ١٣١) .

✓ **الاستئجار المباشر** : يمنح الاستئجار المباشر المؤسسة فرصة الحصول على أصل جديد لا تملكه المؤسسة سابقا، وقد يكون المؤجر في هذه الحالة الشركة الصانعة للأصل كشركة صناعة سيارات أو أجهزة كمبيوتر، بنك تجاري، مؤسسة تأجير متخصصة، وتقوم المؤسسة المستأجرة بتحديد الأصل الذي ترغب في الحصول عليه إضافة إلى ترتيبات مع مؤسسة التأجير المتخصصة وذلك لشراء الأصل من المؤسسة الصانعة، وفي نفس الوقت تقوم بتوقيع عقد الاستئجار مع المؤسسة التمويلية . (عياش ومناصيرية، ٢٠١٤، صفحة ٢٩٢)

✓ **التأجير الرفعي** : ويقصد به استئجار أصول رأسمالية كبيرة ومرتفعة القيمة تتطلب مبالغ رأسمالية ضخمة قد لا يستطيع المؤجر وحده ترتيبها، ويمول المؤجر جزء من تمويل الأصل وتسمى بحصة المساهمة، والجانب الأكبر من تمويل الأصل الرأسمالي يكون من خلال وسيط والذي يكون غالبا بنكا أو شركة تأمين أو شركة استثمار (كحصة دين) ، ووضع المستأجر في هذا النوع من التأجير لا يختلف عن وضعه في الأنواع الأخرى من التأجير .

يتطلب التأجير الرفعي إذن وجود ثلاثة أطراف وهي المستأجر والمؤجر (ويكون صاحب الملكية أو ممول لجزء من شراء الأصل) والوسيط (جهة تمويلية كمصرف أو مؤسسة مالية) . (القطاقطة، صفحة ٣١) ويوضع الأصل كرهن لقيمة القرض كما يوقع كل من المؤجر (كمقترض) المستأجر (كضمان للسداد) على عقد القرض وهذا لا يغير من حقيقة أن المؤجر هو المقترض الفعلي وتعتبر تكلفة القرض العامل الرئيسي في تحديد تكلفة ومعدلات الربح المطلوب وتحديد قيمة دفعات مقابل التأجير . (القطاقطة، صفحة ٣١)

• التمويل بالاستئجار حسب الإقامة :

✓ **الاستئجار المحلي** : يجمع بين مؤجر ومستأجر مقيمين في بلد واحد وحتى إن كان المؤجر أجنبيا مقيما في بلد المستأجر يصبح نشاطه التمويلي محليا بحكم خضوعه لقوانين الدولة التي يعمل فيها .

✓ الاستئجار الدولي : يعد كذلك إذا كان كل من المؤجر والمستأجر مقيمين في بلدين مختلفين وحتى المورد أيضا يمكنه أن يحدد ذلك، فإذا كان هذا الأخير مقيما في بلد آخر يكون عقد الإيجار دوليا، وينجر عنه عدة صعوبات بسبب خضوع الأطراف الثلاثة لتشريعات قانونية ومحاسبية وجبائية مختلفة. (زيرق وزغيب، ٢٠١١، صفحة ٢٦٥)

ثانيا : واقع التمويل بالاستئجار في الجزائر

يعتبر التمويل بالاستئجار مصدرا تمويليا جذابا حديث العهد نسبيا في الجزائر، بدأ تطبيقه منذ أكثر من عقدين من الزمن ليحتل اليوم مكانة هامة في سوق التمويل، مكانة حققتها جهود مجموعة من المؤسسات المالية المتخصصة والبنوك التجارية الوطنية والأجنبية العمومية والخاصة العاملة ضمن بيئة قانونية مهياة نسبيا والتي أدركت، كفاءة التمويل الإيجاري وفعالته في حل المشاكل التمويلية للمؤسسات الاقتصادية من جهة ومن جهة أخرى ثققتها بأن نشاط التأجير مصدر مدر لأرباح معتبرة. ويمكن الوقوف على واقع سوق التأجير في الجزائر من خلال النقاط التالية:

الجانب القانوني والتنظيمي لقرض الإيجار في الجزائر :

الأمر رقم ٠٩ / ٩٦ الصادر في ١٠ جانفي ١٩٩٦ : تضمن هذا الأمر ستة وأربعين مادة تضمنت كافة التنظيمات والإجراءات الواجب اتخاذها لأجل عقد الاعتماد الإيجاري وكذلك الشروط التي يجب توفرها في هذه العملية، كما جاء فيه تحليل العلاقات بين الأطراف المعنية بهذه الصيغة كما يلي : تعريف عقد الاعتماد الإيجاري وموضوعه، الشروط القانونية لإعداد عقد الاعتماد الإيجاري في الجزائر، والذي يبين : شروط العقد، ومبلغ الإيجار، ومدة الإيجار، التعويضات في حالة إلغاء العقد وفسخه، وأقساط الإيجار المتبقية، حقوق والتزامات أطراف عقد الاعتماد الإيجاري الخاص بالمنقولات، حقوق والتزامات أطراف العقد الخاص بالعقارات .

النظام رقم ٩٦-٠٦ المؤرخ في ١٩٩٦ / ٧ / ٣ : يحدد كفاءات تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها، حيث يتم الحصول عليه بعد تقديم طلب التأسيس إلى مجلس النقد والقرض، بعد استيفاء جملة من الشروط أهمها تأسيسها على شكل مساهمة لا يقل رأس مالها الاجتماعي عن ١٠٠ مليون دج، دون أن يقل هذا المبلغ المكتتب عن ٥٠٪ من الأموال الخاصة، كما يؤكد هذا النظام على

خضوع كل العمليات التي تدخل في إطار نشاط شركات قرض الإيجار للإشهار . (النظام رقم ٩٦-٠٦) .

المرسوم التنفيذي رقم ٩٠-٠٦ المؤرخ في ٢٠ / ٢٠٠٦ / ٢ : جاء هذا المرسوم ليحدد كيفية إشهار عمليات الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة والمحلات التجارية، ويقرر ضرورة تسجيل عقد قرض الإيجار من طرف المؤجر في السجل العمومي المعد لذلك في أجل أقصاه ٣٠ يوما من تاريخ إمضاء العقد وإطلاع الجمهور عليه وفقا لطلب محدد المضمون والشكل . (المرسوم التنفيذي ٩٠-٠٦) .

المرسوم التنفيذي رقم ٠٦-٩١ المؤرخ في ٢٠ / ٢٠٠٦ / ٢ : يحدد كيفية إشهار عمليات الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة، مع إلزامية بيان اكتساب العقار محل قرض الإيجار في السجل العقاري الذي تم إعداده سنة ١٩٧٦، و الخاضع للإشهار في الحفظ العقاري في باب خاص عنوانه: " تحديد الاستفادة من القرض وشروط إنجاز عملية الاعتماد الإيجاري للأصول الغير منقولة " . ولم يكتف المشرع بتنظيم الجانب القانوني لعملية قرض الإيجار، فقد سن تنظيمات متعلقة بالمعالجة المحاسبية والجبائية لقرض الإيجار وذلك على النحو التالي :

التنظيم المحاسبي : ينص المشرع الجزائري على أن المعالجة المحاسبية لقرض الإيجار تتم في ظل النظام المحاسبي المالي على أساس التفرقة بين نوعي الاعتماد الإيجاري (المالي والتشغيلي) وحسب المعيار الدولي رقم ١٧، حيث تعتبر عمليات القرض الإيجاري كاستثمارات بالنسبة للمؤسسة، في حين تعالج عمليات قرض الإيجار التشغيلي كمصاريف . (علالي وزغيب، ٢٠١٧، صفحة ٤٧)

الإطار الجبائي : من الناحية الجبائية يعتبر المستأجر مالكا للأصل حسب مبدأ تغليب الوضع الاقتصادي على الوضع القانوني، وبالتالي له الحق في اهتلاكه والاستفادة من خصم قيمة الأقساط الإيجارية التي يدفعها للمؤجر من الوعاء الضريبي .

أما بالنسبة للمؤجر ففي إطار تشجيع إنشاء شركات قرض الإيجار في الجزائر فقد منح المؤجر جملة من المزايا الجبائية أهمها :

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة من أجل اكتساب أصول تجهيزية منجزة من طرف شركة قرض الإيجار لصالح استعمالها بنفسها .

– الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات، إذا كانت شركة قرض الإيجار على شكل شركة أموال .

– الإعفاء من الرسم على النشاط المهني .

– إعفاء لمدة ٥ سنوات من الرسم العقاري .

كما تستفيد المؤسسة المؤجرة من مزايا أكثر إذا كان نشاط قرض الإيجار متعلق بالمناطق المبرمج ترقيةها .

المتعاملين في السوق: يمارس نشاط التمويل الإيجاري في الجزائر مؤسسات مالية متخصصة إلى جانب بنوك تجارية خاصة وعامة:

الشركة المالية للاستثمار والمساهمة والتوظيف **SOFINANCE**، الشركة العربية للإيجار المالي **ALC**، المغربية للإيجار المالي الجزائر **MLA**، الشركة الوطنية للإيجار المالي **SNL**، شركة إعادة التمويل الرهنى **SRH**، إيجار الجزائر **LAESING ALGERIE**، الجزائر إيجار **EL DJAZAIR IDJAR**.

أما البنوك فهي: بنك **BNp Paribas**، بنك سوسيتي جنرال الجزائر **SGA**، بنك **NATIXIS** الجزائر، بنك البركة الجزائري **AL BARAKA**، بنك السلام الجزائري، بنك الفلاحة والتنمية الريفية **BADR**.

خصائص التمويل بالاستئجار المطبق في الجزائر وأثره على المساهمة في تمويل المؤسسات المستثمرة:

تتميز تقنية التمويل بالاستئجار في الجزائر بمميزات خاصة مقارنة بمثلتها في بلدان أخرى، وهذا راجع إلى خصوصية الاقتصاد الجزائري، وإلى طبيعة القوانين والترتيبات التي تنظم الاستثمار والعمليات المالية المختلفة، بالإضافة إلى حداثة هذه التقنية في الجزائر، وكل ذلك يؤثر على الاستفادة التي يمكن أن تحصل عليها المؤسسات المستثمرة منه. ولهذا سوف نحاول معرفة مختلف تلك الخصائص والأثر الذي تتركه على تمويل المؤسسات خاصة الصغيرة والمتوسطة منها. (طالبى، ٢٠١١، صفحة ٢١٦)

١) أشكال التمويل بالاستئجار المطبق: يمكن ملاحظة، من خلال أنماط التمويل لدى شركات الإيجار، أن تلك الشركات تمارس الإستمجار التمويلى **Crédit-bail financier**، أي أنها تقوم بنقل كل المزايا والأخطار المتعلقة بملكية الأصل، مع فرض تنفيذ خيار الشراء في نهاية مدة العقد، وهذا ما يجعل هذا الإيجار **leasing** أقرب إلى أن يكون إيجار بيعى **Location Vente** منه إلى قرض إيجارى **Crédit-bail**. ويرجع هذا إلى عدم رغبة المؤسسات المالية في تحمل المخاطر خاصة في ظلّ عدم ثبات

ظروف الاستثمار والأعمال عموماً في الجزائر، بالإضافة إلى عدم توفرها على أماكن ومخازن للاحتفاظ بالأصول التي لا يتم شراؤها في نهاية مدة العقد، وعدم الرغبة في تحمل مصاريف التخزين، وكذلك صعوبة التخلص من بعض أنواع العتاد الخاص. أما فيما يتعلق بالأشكال المطبقة بحسب طبيعة الأصول الممولة، فإن كل شركات الإيجار تقدم تمويلاً بالاستئجار للمنقولات، لكن إلى غاية الآن، بنك البركة وشركة **MLA** فقط يقدمان تمويل الإيجار العقاري بطريقة متواضعة جداً، وهذا بسبب ارتفاع أثمان العقارات والمخاطر الكثيرة المرتبطة بالقطاع العقاري وطول مدة استرجاع رأس المال المستثمر فيها نسبياً. وبالنسبة للاستئجار الدولي فإن شركة **ASL** وحدها تمارس هذا النوع على اعتبار أن مقرها الرئيسي في لوكسمبورغ وتتعامل مع متعاملين من مختلف الجنسيات، وخاصة الجزائريين منهم. كما أن بنك البركة وشركة **ALC** تمارسان نوع خاص من التمويل بالاستئجار وهو البيع وإعادة الاستئجار **sale & lease back**.

ومن هنا يمكننا أن نستنتج أن أشكال التمويل بالاستئجار المطبق في الجزائر ليست في مستوى طموح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على اعتبار عدم تنوع أنواع التمويل بالاستئجار، فتطبيق الاستئجار التمويلي فقط وحتمية استخدام خيار الشراء تجعل تلك المؤسسات تتحمل كل المخاطر المتعلقة بالأصول، ولا يسمح لها بمسايرة التقدم التكنولوجي، فهي لا تستطيع إنهاء العقد متى رأت مصلحة في ذلك عكس الإيجار التشغيلي، الذي يمكنها في ظله تحديد مدة للعقد تتلاءم مع التغيرات التكنولوجية الحاصلة، وإضافة إلى ذلك، فإن صعوبة الحصول على عقارات لاستخدامات مهنية عن طريق التمويل بالاستئجار يحرمها من فرص عديدة، على اعتبار أن عملية الحصول على عقارات أصعب نسبياً من الحصول على عتاد للإنتاج. وبالرغم من ذلك، فإن توفر الأنواع الحالية يعتبر خطوة إيجابية مقارنة مع الفترة التي لم يكن يتواجد التمويل بالاستئجار فيها أصلاً وانحصار مصادر التمويل في المصادر الذاتية والتي تتميز بالضعف لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أو الاقتراض البنكي الصعب المنال بالنسبة لها.

٢) قطاعات النشاط المستهدفة: يمكن ملاحظة أن معظم شركات الإيجار وبالخصوص ذات رأس المال الخاص تخصص تمويلاتها في تشكيلة محددة من العتاد والأصول التي لها علاقة بالقطاعات الرئيسية في الاقتصاد الجزائري، وهي تلك التي تشملها برامج الدولة التنموية والاستثمارية، وعلى رأسها قطاع البناء والأشغال العمومية والنقل والصناعات الصغيرة والمتوسطة حيث أن فرص نمو أرباح الاستثمار في هذه

القطاعات كبيرة وشبه مضمونة، بينما تمتنع عن تمويل القطاعات التي تمثل خطرا كبيرا بالنسبة لها وعلى رأسها قطاع الفلاحة والصيد البحري والسياحة ماعدا شركة SALEM التابعة للقطاع العمومي التي تم تصفيتها، والتي كانت تمويل قطاع الفلاحة. ولا شك أن هذه الوضعية ليست في صالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في المجالات غير المستهدفة من طرف تلك الشركات مما يحرمها من مصدر تمويلي هام بالنسبة لها. وبالرغم من ذلك فإن التوسع الذي يعرفه سوق الإيجار خاصة مع تأسيس شركة SNL وشركة إيجار للتأجير المالي يعد بمستقبل زاهر قد يساهم في تمويل كل القطاعات الاقتصادية دون استثناء خصوصا في ظل اشتداد المنافسة نتيجة لتزايد عدد المتدخلين في السوق.

٣) شروط التمويل: إن مجمل المتدخلين في سوق الإيجار الجزائري يمنحون تمويلا متوسط الأجل بأسعار فائدة مرتفعة نسبيا مقارنة بالقروض البنكية التقليدية، وهذا أمر مفهوم، لأن التمويل بالاستئجار له سمعة بكونه مرتفع التكلفة مقارنة مع أنماط التمويل الأخرى، ويعتبر ذلك أمر سلبي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ لكن ذلك لا يعني تراجعها عن اللجوء للاستئجار باعتبار صعوبة الحصول على تمويل من مصادر أخرى والمزايا الإضافية التي يمكن أن يمنحها إياها كإمكانية الحصول على فترات سماح للتسديد في بداية التمويل. ويظهر الواقع العملي كذلك أن كل المؤسسات التي تقدم خدمات التمويل بالاستئجار تطلب مساهمة شخصية من طرف الزبون على شكل قسط أولي مرفوع القيمة **er loyer majoré**؛ فعلى سبيل المثال تحدد نسبة المساهمة الشخصية لدى شركة ALC بـ ٠٣٪ من قيمة الاستثمار وتتراوح هذه القيمة ما بين ٠١٪، ٠٢٪ و ٠٣٪ لدى بنك البركة، ولاشك أن ذلك يؤثر على طبيعة هذه العملية ويفقدها واحدة من أهم خصائصها ومميزاتها، وهي كونها تمويلا كاملا للاستثمارات. وهذا ما يؤثر دون شك، على إقبال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل بالاستئجار خاصة منها ذات الإمكانيات المالية الضعيفة والتي لا تملك قيمة المساهمة الشخصية، ولكن ما يمكن أن يغطي هذا النقص هو المدة القياسية للرد على طلبات التمويل التي لا تتعدى الأسبوع لدى شركة MLA وتصل إلى ١٥ يوم كأقصى حد لدى ALC. وكل شركات التمويل بالاستئجار تقترح آجالا قياسية للرد على طلبات التمويل عكس القروض البنكية التقليدية التي يستغرق الرد عليها مدة طويلة نسبيا. وفيما يخص قيمة الاستثمارات الممكنة التمويل فإن معظم شركات القرض الإيجاري تضع حدودا للمبلغ الذي

يمكن أن تتدخل به فلو أخذنا شركة **ALC** على سبيل المثال، والتي تعتبر صاحبة أكبر حصة سوقية، فهي تحدد تدخلاتها في حدود معينة.

إن هذا التحديد يقلص من إمكانيات التمويل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العميلة لدى مؤسسات التأجير ويضع حدودا لطموحاتها الاستثمارية، لكننا يمكن أن نفترض أن اعتبار تلك المؤسسات من الحجم الصغير والمتوسط فإن احتياجاتها التمويلية لن تكون بالحجم الكبير، كما أن معظم المؤسسات المالية الممارسة لنشاط التأجير حديثة العهد ولا تملك قدرة كبيرة على التمويل مقارنة بالبنوك العمومية الكبيرة.

وبالإضافة إلى النقاط السابقة الذكر، فإنه تجدر الإشارة إلى أن مؤسسات التأجير في الجزائر لا تترك مجالاً كبيراً فيما يخص تحديد مدة العقد، فهي تقترح فترات نمطية. فشركة **ALC** تحدد فترات التمويل في ثلاثة فترات هي ١٨، ٢٤ و ٣٠ شهر. وشركة **MLA** تصل مدة الإيجار لديها إلى ٧ سنوات بالنسبة للعقارات وتحدد بـ ٣٥ شهر بالنسبة للمنقولات. أما بنك البركة فلا يمكن أن تتعدى مدة التسديد ٥ سنوات. ويؤثر هذا التحديد على مدى إقبال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل بالاستئجار، فقد لا تتلاءم هذه المدد المقترحة مع حركة دوران خزينتها كما قد لا تتناسب مع معدل النشاط لديها مما قد يضعها في حالة عدم قدرة على التسديد.

وتلجأ معظم مؤسسات التأجير، كذلك، إلى طلب ضمانات إضافية خاصة بالنسبة للزيائن الجدد وإذا كان العتاد الممول ذو مميزات خاصة ولا يتوفر على أسواق ثانوية.

وعلى الرغم من أن النقاط السابقة الذكر تؤثر على إقبال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل بالاستئجار كنمط تمويلي بسبب تعارضها مع أهدافها وعدم توافرها مع خصائص الحاجات التمويلية لها في الكثير من الأحيان، فإنه لا يمكن اعتبار أن هذه حالة دائمة، فهي ناتجة عن حداثة السوق الجزائري لنشاط التأجير والتخوف الذي لا يزال يميز مؤسسات التمويل بالاستئجار.

رابعاً: التمرکز الجغرافي لمؤسسات التمويل بالاستئجار: لا يزال الانتشار الجغرافي لمختلف شركات التأجير ضعيفاً مقارنة مع البنوك التجارية العمومية، فمعظم تلك الشركات تتمركز في المدن الكبرى والأقطاب الاقتصادية المهمة فقط، وهذا لا يخدم المؤسسات المستثمرة التي تتمركز في الجهات الأخرى غير المستهدفة، كما لا يساعد ذلك على التعريف بهذا المنتج المالي الذي لا يزال غير معروف عند نسبة

كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وهذا ما يجعل التمويل بالاستئجار كوسيلة تمويلية حديثة في الجزائر لا تساهم بدور فعال في تمويل تلك المؤسسات . ولكن تجدر الإشارة إلى أن معظم شركات الإيجار قد وضعت برامج طموحة لتوسيع شبكاتها وزيادة عدد الوكالات عبر الوطن، وهذا ما يعد بمستقبل زاهر أمام سوق التأجير .

الخلاصة: لقد أصبح التمويل بالاستئجار في الجزائر يحظى بإطار تنظيمي مشجع، وهذا ما دفع بسوق الإيجار للانتعاش بظهور العديد من المؤسسات المالية التي تقدم خدمات التأجير، وذلك بالتزامن مع ظهور قطاع خاص واعد متكون أساسا من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أن مساهمته في تمويل الاقتصاد عموما والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا لا تزال ضعيفة مقارنة بمساهمة القروض البنكية الكلاسيكية نظرا لعدم انتشار هذا النمط في كافة التراب الوطني وكذا الكيفية التي يطبق من خلالها، والتي لا زالت غير مناسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالخصائص التي تميز التمويل بالاستئجار المطبق في الجزائر لا تجعله يؤدي وظيفته في تمويل المؤسسات المستثمرة وخاصة الصغيرة والمتوسطة منها على أكمل وجه، بحيث أنه لا يزال يفتقد للخصائص الأساسية التي تجعل منه مصدر تمويلي مفضلا لتلك المؤسسات، وهذا ما ينعكس في الأخير على تطور سوق التمويل بالاستئجار في الجزائر الذي لا يزال، إلى حد الآن، عاجز عن الانطلاق والمساهمة بشكل فعال في تمويل المشاريع الاستثمارية المختلفة .