

الفصل الثاني

الإطار المفاهيمي والنظري للإيجاريّ والمُنشآت الصغيرة

المبحث الأول : المرتكزات الفكرية للائتمان الإيجاريّ :

يسعى هذا المبحث للتعرف على مفهوم الائتمان الإيجاري من وجهات نظر مختلفة من الباحثين ، وبيان أهميته بالنسبة للمؤسسات ومن ضمنها المصارف ، وإعطاء مقدمة عن الائتمان بشكل عام ثم بيان الائتمان الإيجاري بشكل خاص ، وأخيرا التعرف على أغلب الجوانب المتعلقة بالائتمان الإيجاري وبشكل مختصر ومفهوم للقارئ ، وعليه يتضمن المبحث الموضوعات الآتية :-

أولاً : الائتمان المصرفي وإشكاله .

ثانياً : الائتمان الإيجاري (المفهوم - التعريف - النشأة والتطور) .

ثالثاً : الائتمان الإيجاري بالمقارنة مع وسائل التمويل الأخرى.

رابعاً : مزايا الائتمان الإيجاري.

خامساً : عيوب الائتمان الإيجاري.

سادساً : معوقات تفعيل الائتمان الإيجاري.

أولاً : الائتمان المصرفي وإشكاله - التمييز بين الائتمان التجاري والائتمان

المصرفي

الائتمان عموماً بمعناه اللغوي يعني الثقة والطمأنينة ، أي هو اعتبار الشخص أميناً ، والأمانة ضد الخيانة ، وائتمنه واستامنه ، فهو أمين ومأمون به : ثقة ، والمؤتمن والمؤتمن ضد ، وهو مؤتمن على كذا ، وقد ائتمنته عليه ، وفي التنزيل العزيز (فَإِنْ مَنِ بَعْضُكُمْ بِبَعْضٍ فليؤدِّ الذي اؤتمن أمانته) . (البقرة ، جزء من الآية (283)). وفي الحديث الشريف (المؤذن مؤتمن) . ومؤتمن القوم الذين يثقون به ويتخذونه أميناً حافظاً . والأمانة تقع على الطاعة والعبادة ، والوديعة والثقة والأمان ، فالائتمان من الأمانة إذ يؤتمن احد المتعاقدين صاحبه ، ويعطي له ماله ألان ، على أن يستوفي بدله أجلاً ، أما في اصطلاح الفقهاء فهو الثقة الباعثة على تسليم المال للغير ، سواء بغرض التصرف في عين المال ، كما في القرض والمدايينة والضمان ، أم بغرض

الحفظ كما في الوديعة ، أو بغرض التفويض بالتصرف كما في الوكالة والشركات (عيد ، 2008 م :ص7-8) إما المعنى الاصطلاحي للائتمان فان كلمة الائتمان (credit) بحد ذاتها مشتقة من الكلمة اللاتينية (credo) وهي تركيب لاصطلاحين (crad) وتعني باللغة اللاتينية ثقة و (do) وُتفهم أضعُ . وعليه فالمصطلح معناه (أضع الثقة) . (عيد ، 2008 م :ص7) من جهة أخرى تعددت مفاهيم الائتمان في الادبيات الاقتصادية وشملت معان كثيرة منها انه انتقال أو إضافة قوة شرائية من جهة الدائن إلى جهة المدين . (عيد ، 2008 م:ص11) ،ويرى آخرون أن الائتمان هو قابلية الحصول على ثروة أو حقاً منها مقابل الدفع في المستقبل أو التبادل الحالي للبضائع والخدمات والممتلكات أو الحقوق فيها مقابل دفع القيمة المساوية لها والمتفق عليها في المستقبل (أبو حمد والجبوري ، 2005 م:ص23) فيما حدد (انجرو ، 2007 م:ص18) ناحيتين للائتمان الأولى المهلة التي يمنحها البائع للمشتري ، لكي يدفع ثمن السلعة التي تسلمها وفيها يزيد السعر لأن الثمن مؤجل وهذا ما يسمى بالائتمان التجاري ، والثانية هو العملية التي بموجبها يقرض المصرف غيره مبلغاً متأملاً إعادته في المستقبل مضافاً إليه الفائدة المترتبة عليه وهذا ما يعرف بالائتمان المصرفي وعرف الائتمان بأنه الثقة التي يوليها المصرف لعميلة في إتاحتها مبلغاً معيناً من المال لاستخدامه في غرض محدد خلال فترة معينة ويتم سداؤه بشروط معينة مقابل عائد مادي متفق عليه (سعيد ، 2013 م:ص186) . وهذه الثقة مصدرها عاملان هما رغبة المقرض في الوفاء بالتزاماته في تاريخ الاستحقاق وذلك يتوقف على سمعة المتعامل وأخلاقه (رمضان وجودة ، 2008 :ص163) . وقدرة المقرض على الوفاء وهذا يتوقف على مركزه المالي إذ لا يكون هناك مخاطر في تحصيل الديون تتطوي على الموارد في المستقبل (Babazadeh at , 2012 :p30) .

وأشار آخر أن الائتمان هو (علاقة مديونية تقوم على أساس الثقة تنشأ عن مبادلة سلع أو خدمات أو نقود لقاء تعهد بدفع بدل معين مستقبلاً وفي اجل معين بشكل سلع أو نقود أو خدمات وفي الغالب يكون التعهد بالدفع نقداً (الشماع ، 2005 م:ص88) . وليس كل عملية ثقة تعد بظروية عملية ائتمان وإنما لابد من علاقة مديونية بين شخصين احدهما دائن والأخر مدين ولا بد أن يقبل الدائن أجلاً معيناً لسداد الدين (عشيش ، 2010 م:ص58) . ويرى (Thomas , 1986 :p67) أن الائتمان والدين بوصفهما الشئ نفسه ، فالدين التزام بالدفع في المستقبل ، والائتمان هو المطالبة

باستلام الدفعات في المستقبل وحجم الديون تساوي حجم الائتمان . ويرى آخر انه (وثيقة توضح التزامات المقترض وحقوق المقرض من جوانب كثيرة منها الفائدة ، عدد الأقساط ، فترة التسديد) (الشمري ، 2006 م:ص24) . فيما ينظر (عبد الحميد ، 2007 م:ص76) إلى الائتمان المصرفي كونه (منظومة تزويد الأفراد والمؤسسات والمشروعات في الاقتصاد القومي بالأموال اللازمة للحصول على اكبر عائد بأقل تكلفة ومخاطرة ممكنة) . أما المفهوم الحديث للائتمان هو علم التعامل وفنه مع المخاطر وليس تجنبها ، وهذا يعني قيام إدارة الائتمان بدراسة تحديد المخاطر المرتبطة بالمعاملة الائتمانية وتحليلها بهدف الحد والتقليل من مخاطر الائتمان ، لضمان استمرارية الائتمان والحد من التعثرات الائتمانية (عثمان ، 2013 م:ص25) .

ويتخذ الائتمان المصرفي صوراً عدة أهمها الائتمان النقدي والائتمان التعهدي فضلاً إلى الائتمان الإيجاري ، إذ يأخذ الائتمان النقدي شكل قروض مصرفية التي تعد من أهم الخدمات التي يقدمها الجهاز المصرفي لزيائنه ، فضلاً عن عدها من أهم موجودات المصارف وأكثرها ربحاً لما لها من أهمية كبيرة في ديمومة المصرف وتمكينه من تحقيق الأهداف التي وضعها للأمد البعيد (الياس ، 2005م:ص61) . وُعرف القروض بأنها (قيام المصرف بتزويد المستفيد بالأموال على أن يتعهد بدوره بسداد مبلغ القرض مع الفوائد دفعة واحدة أو على عدة دفعات في تاريخ محدد مقابل تقديم ضمانات تساعد المصرف على استرجاع مبلغ القرض في حالة عدم السداد) (الجنابي ، ارسلان ، 2009 م:ص131) . ويشير (Mishkin,2007:p223) إلى أن القروض تعد من أكثر موجودات المصرف خصوبة لما تولده من عوائد مجزية إذا ما أديرت بشكل كفوء وفاعل ، ألا أنها في الوقت نفسه تعد من اقل الموجودات المتداولة سيولة لأنه من غير الممكن تحويلها إلى نقود حتى يحين موعد استحقاقها ، فعلى سبيل المثال إذا أعطى المصرف قرضاً لمدة سنة واحدة فانه لا يحصل على إجمالي مبلغ القرض إلا بعد انتهاء السنة .

ويأخذ الائتمان النقدي شكل خصم للأوراق التجارية التي تسمى أحياناً بالقطع وقد عرفه قانون التجارة العراقي رقم (30) لسنة (1984) في المادة (283) بأنه (اتفاق يتعهد المصرف بمقتضاه بان يدفع مقدماً قيمة ورقة تجارية أو أي مستند آخر قابل

للتداول إلى المستفيد مقابل نقل ملكيته إلى المصرف مع التزام المستفيد برد القيمة إلى المصرف ما لم يدفعها المدين الأصلي) وإنَّ جوهر هذه العملية هو الاقتراض ومع هذه الوظيفة يقدم الزبون السفتجة (Bill of exchange) أو السند الإذني (Promissory note) إلى المصرف للحصول على قيمتها قبل ميعاد استحقاقها ، وعندئذ يقوم المصرف بخصمها له أي دفع قيمتها بعد أن يتقاضى مصاريف خصم هذه الأوراق ويحتفظ المصرف بالورقة التجارية المخصومة حتى تاريخ الاستحقاق. ثم يقوم بعد ذلك بتقديمها إلى المدين لتحصيل قيمتها الاسمية . (الحلاق والعجلوني ، 2010 م:ص155) والشكل الثالث للائتمان النقدي هو **السحب على المكشوف الذي يعني** (تمديد سقف التمويل قصير الأجل بواسطة المصرف مع إمكانية استدعاء فورية للمبالغ المسحوبة (Neale & Meflroy,2004:p467) . كذلك يمكن تعريفه بأنه (قرض تلقائي يتكون لحساب الزبون الجاري من اجل تغطية الصكوك المسحوبة التي تجاوزت الرصيد الموجود في الحساب) (Kapoor, et al ., 2007 :p158). ويتضمن قيام المصرف بتخصيص اعتماد للمتعامل يتم السحب منه بحدود مبلغ الاعتماد المخصص ، وذلك في الحالات التي يحتاج فيها المتعامل لاستخدام هذا الاعتماد أي عندما يكون رصيده في الحساب الجاري الدائن صفراً ، ويتم حساب فائدة على الأرصدة المدينة على وفق مبالغ هذه الأرصدة ومدة بقاء الرصيد مديناً (خلف ، 2006 م:ص 240) والصورة الثانية للائتمان هو **الائتمان التعهدي** الذي يحتل موقعاً مهماً في عمل المصارف وبالذات المصارف التجارية ، ويتضمن كلاً من **الأعتمادات المستندية** التي يشيع استخدامها لتمويل التجارة الخارجية وتقديم الضمانات التي تنشدها الزبائن وتحقق هذه الخدمة للمصرف أرباحاً متمثلة بالعمولات ويمكن للمصارف تنمية أرصدها بواسطة التأمينات النقدية التي تطلبها من فاتحي الأعتمادات المستندية ويتضمن الائتمان **أتعهدي إصدار خطابات الضمان** التي تعرف بأنها خطابات يصدرها المصرف يتعهد بموجبها بأداء الالتزامات التي تترتب على المتعامل معه والمرتبطة بقيامه بأعمال ونشاطات للجهة المعنية التي يصدر خطاب الضمان لصالحها (العلاق ، 1998 م:ص 33) .

ثانياً : الائتمان الإيجاري (المفهوم - التعريف - النشأة والتطور):-

الائتمان الإيجاري يقابل باللغة الانكليزية (Leasing) و باللغة الفرنسية (Crédit Bail) ، والذي يعرف كذلك بالتأجير التمويلي أو التمويل التاجيري مع إن

البعض يرى إن مصطلح الائتمان الإيجاري أكثر انضباطاً من مصطلح التأجير التمويلي ، إذ إن جوهر العملية يتمثل في منح الائتمان الذي يأخذ من الوجهة القانونية شكل الإيجار ، وليس إيجار تصيغ عليه بعض سمات عمليات منح الائتمان ، ويبدو الاختلاف جلياً من زاوية تحديد مدى خضوع عمليات الائتمان الإيجاري للقواعد المنظمة للأنشطة الائتمانية (دويدار ، 2002 م: ص13) .

وقد نشأ هذا العقد في بلدان القانون الانكلوسكسوني، وخصوصاً أمريكا وبريطانيا، وذلك في مطلع النصف الثاني من القرن العشرين، إذ ظهر في الحياة التجارية الأمريكية منذ سنة 1952 عندما تأسست شركة (United State Leasing Corporation) وكانت إحدى ثلاث شركات تزاوّل هذا النشاط في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم انتقل منها إلى الدول الأوربية بدءاً ببريطانيا إذ أسست الشركة المشار إليها، شركة وليدة في بريطانيا هي شركة (Mercantile Credit-Company). وتوسع انتشار الائتمان الإيجاري بشكل كبير في بقية البلدان الأوربية، ولاسيما فرنسا إذ تأسست في عام 1962 شركة فرنسية تعرف بشركة (Locafrance) لتكون أول شركة تزاوّل هذا النشاط في فرنسا. وبعدها أخذ تأسيس شركات الائتمان الإيجاري يتوالى في فرنسا وغيرها من الدول. لما لهذا النشاط من أهمية في الحياة التجارية والصناعية. ثم أخذت به بعض الدول العربية وعلى وجه الخصوص مصر ولبنان والأردن (ناصيف ، 2000م: ص52) .

و الائتمان الإيجاري من العقود التجارية حديثة النشأة عموماً . إذ أنه لم يظهر في الواقع العملي التجاري إلا بعد التطور الذي عرفته البيئة التجارية وعرفته العلاقات التجارية ارتباطاً بعوامل المجتمع المختلفة وإذ كان من المتفق عليه أن هذا العقد يعد وسيلة لتمويل التجهيز تسمح للمشاريع التجارية والصناعية بأن تكمل تجهيزاتها دون تجميد رأس مالها، إلا أن تداخل العلاقات القانونية المترتبة نتيجة إيقاع هذا التصرف أدى إلى اختلاف الفقه القانوني، في تعريفه لهذا العقد نظراً لحدائته واقترابه من غيره من العقود وبالرغم من هذا فإنّ هناك شبه إجماع على أن عقد الائتمان الإيجاري أسلوب من أساليب التمويل واستخدام أصول رأسمالية (Capital assets) التي تتم بين طرفين : المؤجر الذي يتولى شراء الأصل (محل العقد)، والمستأجر الذي يحق له استخدام و تشغيل هذا الأصل مقابل أجره يتفق عليها دون إلزامه بشراء هذا الأصل في نهاية مدة الإيجار. (رجب ، 2008م: ص11)

تتمثل فكرة هذا العقد في أن صاحب العمل حينما يكون بحاجة إلى منقول ، أو عقار لاستغلاله في مشروعه، فيتجنب تجميد جزء من السيولة النقدية المتوفرة لديه، يلجأ إلى أحد بيوت التمويل أو الشركات المتخصصة لمزاولة نشاط الائتمان الإيجاري ، ويبرم عقداً يتضمن التزام شركة الائتمان الإيجاري بشراء الآلات والمعدات ، على أساس المواصفات التي يحددها صاحب العمل (المستفيد) ، وتؤجر هذه المعدات والآلات إليه مدةً معينة نظير أجر يتفق عليه، وتظل هذه المعدات والآلات محل العقد مملوكة للمؤجر(شركة الائتمان الإيجاري) ولا يتحمل المؤجر في خلال مدة الإيجار أي تكاليف أخرى، بل يتحمل المستأجر كل المخاطر المتعلقة بمحل العقد، ويكون له في نهاية مدة الإيجار الخيار بين أن يشتري المعدات بثمن يراعى في تحديده ما سبق أن أداه من أجره طوال مدة الإيجار، أو أن يستأجرها مدة أخرى، أو أن يعيدها إلى الممول (المؤجر) (رجب ، 2008م:ص11)

وهنا ينبغي الإشارة إلى أن للائتمان الإيجاري مفاهيم مختلفة ومتعددة بسبب الاختلاف في المعايير والمقاييس المعتمدة من الباحثين ، وذلك بسبب تعدد وتنوع أهداف واتجاهات الباحثين في دراستهم للائتمان الإيجاري فركز الاتجاه الأول على الائتمان الإيجاري من وجهة النظر القانونية ، أما الاتجاه الثاني فركز على وجهة النظر الاقتصادية ، أما الاتجاه الثالث والأخير فركز على جوانب محددة أخرى غير ذلك ، وفيما يأتي مناقشة كل من الاتجاهات المختلفة وبشكل مختصر وكما يأتي :-

1-الاتجاه الأول : الاتجاه القانوني :-

هو الاتجاه الذي ركز على الائتمان الإيجاري من وجهة النظر القانونية . وقد عرف الائتمان الإيجاري بأنه (عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر بان يؤجر إلى المستأجر ، لمدة محددة ، منقولات مملوكة له أو تلقاها من المورد ، أو عقارات أو منشآت يقيمها على نفقته بقصد تأجيرها للمستأجر ، مقابل قيمة ايجارية محددة ، على أن يكون للمستأجر الحق في اختيار شراء المال المؤجر كله أو بعضه في الموعد وبالثمن المحدد في العقد والذي يراعى في تحديده مبالغ الأجرة التي أداها خلال مدة العقد ، أو رده إلى المؤجر أو تجديد العقد في حالة عدم اختياره شراء المال المؤجر ، كل ذلك ولو كانت ملكية المال المؤجر قد آلت من المستأجر إلى المؤجر بموجب عقد يتوقف نفاذه على إبرام عقد الائتمان الإيجاري) . (مجاهد،1999م :ص37)

وقد اتجه جانب آخر إلى تعريفه بأنه (هو ذلك العقد الذي بمقتضاه تفوض إحدى المؤسسات المالية التي تتمتع بنفس النظام القانوني للمصارف احد المشروعات التجارية أو الصناعية التي تحتاج إلى تمويل شراء الآلات أو المعدات أو المباني اللازمة لمباشرة نشاطها في اختيار هذه الأموال والاتفاق على شرائها لحساب المؤسسة المالية واستلامها على سبيل الإيجار لمدة معينة غالباً ما تكون متطابقة للعمر الافتراضي لهذه الأموال مع وعد صادر من المؤسسة المالية بنقل ملكية هذه الأموال إلى هذا المشروع في نهاية عقد الإيجار إذا أبدى رغبته في ذلك مقابل الثمن المتفق عليه والذي يضع في الاعتبار عند تقديره حالة هذه الأموال عند نهاية مدة عقد الإيجار وإلا فيلتزم برد الآلات أو المعدات المؤجرة بمجرد انتهاء مدة الإيجار إلا إذا اتفق الطرفان على تجديد عقد الائتمان الإيجاري) (رضوان ، 1997م: ص33) .

واتجه آخر إلى تعريف الائتمان الإيجاري بأنه (اتفاق تعاقدى ثلاثي الأطراف يتم بين المؤجر والمستأجر والمورد ، فيه يخول المستأجر حق الانتفاع بأصل مملوك للمؤجر مقابل دفعات نقدية دورية لمدة زمنية محددة ترتب أثراً يتفق عليه الأطراف) (الجشعمي ، 2009 م: ص19) .

ووردت تعاريف الائتمان الإيجاري في التشريعات الأمريكية والبريطانية والفرنسية ، والمصرية ، والتشريعات الدولية ، لأنها كانت السبابة في هذا المضمار لتنظيم عمل الائتمان الإيجاري وبالرغم من رُلِّ عقد الائتمان الإيجاري قد نشأ في الولايات المتحدة الأمريكية إلا إن تعريفه وتنظيمه قد اختلف بين النظم الانجلو سكسونية التي تتقدمها الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة (انكلترا) . وبين النظم اللاتينية التي أخذت هذه الفكرة وأدخلت عليه بعض التعديلات الطفيفة التي فرضتها خصوصية هذه النظم والتي تتقدمها فرنسا ومصر إذ يُسمى الائتمان الإيجاري في الولايات المتحدة الأمريكية باسم (Finance Lease) وقد أسمته المدونة التجارية الموحدة (Uniform Commercial Code) بالولايات المتحدة الأمريكية وفقاً للمادة (103-2A) بأنه عقد تأجير لا يتيح للمؤجر اختيار البضائع أو تصنيعها أو توريدها ، بل يتعاقد مع طرف ثالث يلتزم بتوريد البضائع فيتملكها المؤجر بقصد تأجيرها إلى المستأجر . (Henry,1999:p377)

ومن ثم فإن عقد الائتمان الإيجاري وفقاً للتعريف التشريعي بالتقنين الموحد بالولايات المتحدة الأمريكية لا يعطى المستأجر في نهاية مدة عقد الائتمان الإيجاري

الخيار في شراء الآلات والمعدات محل العقد وإنما يلتزم بإعادة الأصول المستأجرة إلى المؤجر الذي يكون له الحق في بيعها أو تأجيرها من جديد لشخص آخر ، ويعد هذا النوع من أكثر الأنواع ذيوماً في الولايات المتحدة الأمريكية والذي يطلق عليه الائتمان الإيجاري بدون حق الشراء without purchase option (ماهر ، 2017م:ص38) وكذلك فإنه يجب إن يتكون العقد من ثلاثة أطراف وهو المؤجر والمستأجر والمصنع أو المورد ولا يجوز إن يتكون العقد من طرفين فقط . (فهمي ، 1995م :ص 1). و صدر تشريع في آب أغسطس عام 1982 بتعديل السياسة الضريبية والمالية بمنح نشاط الائتمان الإيجاري امتيازات ضريبية مما زاد من الأهمية التجارية للائتمان الإيجاري وأسهم في إثراء وتشبيد المشروعات الصناعية مع اقتصار ذلك التشريع على الشركات التي تمارس نشاط الائتمان الإيجاري أو تقوم بمبادلة الأصول المؤجرة بين أكثر من مستأجر بغية تعظيم الاستفادة من التمويل . (ماهر ، 2017م:ص38)

أما في المملكة المتحدة فإن عقد الائتمان الإيجاري يعرف بأنه (عقد يبرم بين مؤجر ومستأجر لاستئجار أصل معين يختار بواسطة المستأجر من المصنع أو المورد لهذا الأصل ويحتفظ المؤجر بملكية الأصول المستأجرة ويقوم المستأجر بحيازة هذا الأصل واستعماله مقابل أجره محددة خلال مدة معينة . (عبد الله ، 2012 م:ص16) ونجد من التعريف التشريعي لعقد الائتمان الإيجاري في الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة إنهما يتفقان في عدم إعطاء الحق للمستأجر أو إلقاء الالتزام على عاتقه بتملك الأصول أو الآلات المؤجرة سواء خلال مدة العقد أو بعد انتهاء مدته (فهمي ، 1995م:ص9) . ويتبين من ذلك الاختلاف في المفهوم في الولايات المتحدة الأمريكية يحتفظ المؤجر لنفسه بالقيمة المتبقية من الأصل عند بيعه لشخص آخر إما في المملكة المتحدة فإن النظام الانكليزي يتيح للمستأجر الحصول على نسبة كبيرة من ثمن الآلة عند قيام المؤجر ببيعها لشخص آخر عند انتهاء مدة عقد الائتمان الإيجاري وهي قد تصل إلى 95% من قيمته تحت مسمى rebate of rentals paid أو كعمولة وبالتالي فإن النظام الانكليزي يتيح للمستأجر حق المشاركة مع المؤجر في المزايا أو في القيمة المتبقية من ناتج بيع المعدة أو الأصل بعد انتهاء مدة الإيجار أو تجديده لمدة أخرى مقابل أجره إسمية وذلك بخلاف النظام الأميركي الذي لا يتيح ذلك للمستأجر . (عبد الله ، 2012م: ص 17). ومن ثم فإن ما يميز الائتمان الإيجاري في النظام الانجلوسكسوني هو انه وسيلة لتمويل استعمال الأصل أو الآلة

وليس وسيلة لشرائه أو تملكه وهو ما يُعدُّ (التطبيق النموذجي لنظرية كينز التي يقرر فيها بان العائد المتوقع من الأصل الإنتاجي هو أهم من مجرد حيازته أو تملكه . لان فكرة التكلفة الحدية وفكرة الإنتاجية الحدية هي التي تربط ربطاً وثيقاً بين التكلفة والعائد الأمر الذي يجد صداه في نظام الائتمان الإيجاري الذي يأخذ بفكرة " الآلة تدفع ثمنها من دخلها " التي روج لها الفقهاء الذين تحدثوا عن مزايا الائتمان الإيجاري). (فخري، 2000: ص29)

وعرف **المشعر الفرنسي** الائتمان الإيجاري في الفقرة الأولى من القانون الفرنسي رقم 66-544 لسنة 1966 بعد تعديلها بموجب القانون 67-837 لسنة 1967 ، بأنه (كل عمليات إيجار لسلع التجهيزات ، أدوات إنتاج ، اشترت لأجل هذا الإيجار ، بواسطة مشروعات ، تبقى مالكة لها ، وعندما تمنح هذه العمليات ، وبصرف النظر عن طبيعتها فان للمستأجر إمكانية اكتساب كل أو جزء من السلع المؤجرة في مقابل سعر مناسب يأخذ بالحسبان الإقساط الموضوعية باعتبارها أجرة) . (شيحة ، 1985م : ص444)

من جهة أخرى فان **المشعر المصري** نظم هذا العقد (عقد الائتمان الإيجاري) بموجب القانون رقم (95 لسنة 1995) المعدل بالقانون رقم (16 لسنة 2001). ووفقاً للمادة الثانية من هذا القانون يعد تأجيراً تمويلياً كل مما يأتي :-

- " كل عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر بأن يؤجر إلى المستأجر منقولات مملوكة له ، أو تلقاها من المورد استناداً إلى عقد من العقود، ويكون التأجير مقابل قيمة إيجارية يتفق عليها المؤجر مع المستأجر" .
- كل عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر بأن يؤجر إلى المستأجر عقارات أو منشآت مملوكة للمؤجر ، أو يقيمها على نفقته بقصد تأجيرها للمستأجر ؛ وذلك بالشروط والأوضاع والمواصفات والقيمة الإيجارية التي يحددها العقد .
- كل عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر بتأجير مال إلى المستأجر تمويلياً إذا كان هذا المال قد آلت ملكيته إلى المؤجر من المستأجر بموجب عقد يتوقف نفاذه على إبرام عقد الائتمان الإيجاري" . (ماهر ، 2017م :ص20)

فيما نظم **المشعر الأردني** الائتمان الإيجاري في المادة (1/3) من هذا القانون بأنه (يقصد بعقد الائتمان الإيجاري العقد الذي يحق للمستأجر بموجبه الانتفاع بالمأجور ، مقابل بدل الإيجار يدفعه للمؤجر على أن يتحمل المستأجر أي مخاطر تتعلق

بالمأجور). (ناصف ، 2003م :ص6) . وعلى ضوء هذا التعريف فإن المشرع الأردني وصف العلاقة بين الطرفين (المؤجر والمستأجر) بأنها عقد إيجار، وبموجب هذه العلاقة يستطيع المستأجر أن ينتفع بالمأجور محل العقد ، نظير أن يدفع المستأجر بدل الإيجار المتفق عليه مسبقاً ، ويتحمل أي ضرر تلحق بالمأجور ، ويترتب على ذلك التزامات متقابلة ما بين طرفي العقد ، تتمثل بأن المؤجر يُمكن المستأجر من الانتفاع بالمأجور محل العقد ، ولم يشترط المشرع أن يكون المأجور لازماً لمباشرة نشاط إنتاجي سلمي ، إنما اكتفى بالإشارة إلى القول أن المأجور كل مال منقول أو غير منقول يكون محلاً للعقد. فتنظر المادة (2) من قانون عقد التأجير التمويلي الأردني للمأجور بأنه كل مال منقول أو غير منقول يكون محلاً للعقد . أما بالنسبة للمستأجر يتمثل التزامه بدفع بدل الإيجار في خلال مدة العقد ، وبحيث يجوز نقل ملكية محل العقد إلى المستأجر بعد انتهاء مدة العقد إذا تضمن هذا العقد شرطاً يجيز ذلك، وبهذا بإمكان المستأجر أن يمتلك المأجور كلياً أو جزئياً بسعر منخفض يدخل في تقديره المبالغ التي يجب أن تصل نسبتها كحد أدنى 90% من قيمة المأجور بحيث يدفعها المستأجر في خلال مدة عقد الإيجار لأنها مدة محددة بحيث ركز المشرع على أن مدة العقد يجب أن لا تقل عن 75% من العمر الافتراضي للانتفاع بالمأجور محل العقد. فتنظر المادة (3/ب) من قانون عقد التأجير التمويلي الأردني رقم 16 لسنة 2002. المعدل بالقانون رقم 48 لسنة 2003 نصت على انه يكون العقد عقد تأجير تمويلي إذا توافرت عند إبرامه أي من الحالات الآتية:-

- إذا تضمن العقد التزاماً وشرطاً تنتقل بموجبه ملكية المأجور من المؤجر إلى المستأجر دون مقابل عند انتهاء مدة العقد.
- إذا تضمن العقد شرطاً يجيز تحويل ملكية المأجور إلى المستأجر مقابل مبلغ يعادل قيمة المأجور المحددة في العقد .
- أن لا تقل مدة العقد عن (75%) من العمر التقديري للانتفاع بالمأجور .
- إذا كانت القيمة الحالية لمجموع بدل الإيجار المتفق عليه في العقد لا تقل عن (90%) من قيمة المأجور المحددة في العقد.

وأخيراً في جمهورية العراق هناك عدد من التشريعات ذات العلاقة بموضوع الدراسة وهي كل من القانون المدني العراقي ذي الرقم (40) لسنة 1951 ، قانون الشركات رقم (21) لسنة 1997 ، قانون الشركات العامة رقم (22) لسنة 1997 ، قانون المصارف

رقم (94) لسنة 2004 ، قانون الاستثمار رقم (13) لسنة 2006 والمعدل بالقانون الجديد ذي الرقم (50) لسنة 2015 ، قانون مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب رقم (39) لسنة 2015 ، وأخيراً قانون المصارف الإسلامية رقم (43) لسنة 2015 .
وتبين الآتي :-

- **القانون المدني العراقي** ذو الرقم (40) لسنة 1951. ورد تعريف الإيجار عموماً إذ نصت المادة (722) من القانون على تعريف الإيجار (تمليك منفعة معلومة بعوض معلوم لمدة معلومة وبه يلتزم المؤجر أن يُمكن المستأجر من الانتفاع بالمأجور)
- **قانونا الشركات** في الرقم (21) و (22) يخلوان من أية إشارة إلى نشاط الائتمان الإيجاري .
- **قانون المصارف** ذو الرقم (94) لسنة 2004 . ورد في المادة (27 - أولاً - ب) ما يشير إلى الائتمان الإيجاري وتحت مسمى التأجير التمويلي إذ نصت الفقرة (يكون منح الائتمانات (سواء كانت مضمونة أم غير مضمونة أم بامتياز) وعلى سبيل المثال لا الحصر : ائتمانات المستهلكين والرهن العقاري وبيع الحسابات المستحقة بخصم بحق رجوع أو بدونه وتمويل المعاملات التجارية بما في ذلك حق الرجوع (وشراء أدوات قابلة للتداول بخصم دون حق الرجوع) وخدمات التأجير التمويلي الخاضعة للوائح التنظيمية الصادرة عن البنك المركزي العراقي يجوز للمصرف أن يفرض فائدة إضافية على الفائدة ولن يقتصر مبلغ الفائدة الإجمالي الذي يستلمه المصرف على المبلغ الأصلي للائتمان).
- **قانون الاستثمار** رقم (13) لسنة 2006. لم نجد ما يشير إلى الائتمان الإيجاري ، ولكن وردت بعض الفقرات في المادة (17 - البند أولاً وثانياً وثالثاً) التي تشجع على الاستثمار فيه ، إذ نصت الفقرة الأولى (إعفاء الموجودات المستوردة لإغراض المشروع الاستثماري من الرسوم على إن يتم إدخالها إلى العراق خلال (3) سنوات من تاريخ منح إجازة الاستثمار) . ونصت الفقرة ثانياً على (تعفى الموجودات المستوردة اللازمة لتوسيع المشروع أو تطويره أو تحديثه من الرسوم إذا أدى ذلك إلى زيادة الطاقة التصميمية ، على إن يتم إدخالها خلال (3) ثلاث سنوات من تاريخ إشعار الهيئة بالتوسع أو التطوير ، ويقصد بالتوسع لإغراض هذا القانون إضافة موجودات رأسمالية ثابتة بقصد زيادة الطاقة التصميمية للمشروع من السلع

أو الخدمات أو المواد بنسبة تزيد على (15 %) إما التطوير فيقصد به لإغراض هذا القانون استبدال مكائن متطورة بمكائن المشروع كلاً أو جزءاً أو إجراء تطوير على الأجهزة والمعدات القائمة في المشروع بإضافة مكائن أو أجهزة جديدة أو أجزاء منها بهدف رفع الكفاءة الإنتاجية أو تحسين وتطوير نوع المنتجات و الخدمات. فيما نص البند ثالثاً على (تعفى قطع الغيار المستوردة لإغراض المشروع من الرسوم على أن لا تزيد قيمة هذه القطع على(20%)عشرين من المائة من قيمة شراء الموجودات بشرط إن لا يتصرف بها المستثمر لغير الأغراض المستوردة من أجلها). ولا بد الإشارة إلى انه تم تعديل البند أولاً ضمن قانون الاستثمار الجديد ذي الرقم 50 لسنة 2015 في المادة (11 البند أولاً) إذ نصت على (إعفاء الموجودات المستوردة لإغراض المشروع الاستثماري من الضرائب والرسوم الكمركية على إن يتم إدخالها إلى العراق خلال مراحل إنشاء المشروع وقبل البدء بالتشغيل التجاري لكل مرحلة من مراحلها وفق التصميم الأساسي للمشروع والمدة الزمنية لتنفيذه) .

• **قانون مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب رقم (39) لسنة 2015 .** تمت الإشارة إلى الائتمان الإيجاري تحت مسمى التأجير التمويلي في المادة (1 - البند ثامناً - الفقرة ج) إذ نصت على(المؤسسة المالية : إي شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاط أو أكثر من العمليات التالية لصالح احد العملاء أو نيابة عنه : الفقرة (ج) التأجير التمويلي).

• **قانون المصارف الإسلامية ذو الرقم (43) لسنة 2015** لم يثيرُ صراحةً إلى الائتمان الإيجاري ولكن تطرق إلى إمكانية تملك الأموال المنقولة وغير المنقولة وتأجيرها واستئجارها إذ نصت المادة (5 البند سادساً) على (تملك الأموال المنقولة وغير المنقولة وبيعها واستثمارها وتأجيرها واستئجارها بما في ذلك استصلاح الأراضي المملوكة أو المستأجرة وإعدادها للزراعة والصناعة والسياحة والإسكان بعد موافقة من البنك المركزي العراقي ونقل ملكية العقارات حال الانتهاء من الغرض الذي أنشئت من أجله). فضلاً عن ذلك ورد في المادة (13 البند ثانياً) ما يشجع على الاستثمار في الائتمان الإيجاري وتحت مسمى الإجارة المنتهية بالتمليك إذ نصت المادة السابق ذكرها في البند ثانياً على(يعفى المصرف الإسلامي وفرع المصرف الأجنبي الإسلامي من الضريبة والرسوم المترتبة على عقود التعاملات المتعلقة بشراء وبيع

العقارات والأراضي والسيارات في معاملات بيع المرابحة والإجارة المنتهية بالتمليك والمشاركة ، باستثناء العقارات التي تعود إليه نتيجة تسوية دين أو لإيواء موظفيه) .

ومما تقدم يمكن القول :

• على الرغم من تشابه عقد الائتمان الإيجاري مع عقد الإيجار في بعض الجوانب منها والتي تمكّن الطرفين المؤجر والمستأجر من الانتفاع من العين المؤجرة لمدة معلومة في مقابل التزام الأخير بدفع بدل معلوم لهذه المنفعة يسمى بالأجرة إلا أن هناك اختلافاً جوهرياً بين الاثنين يتمثل في أن جوهراً عقد الائتمان الإيجاري هو التمويل ، ولا يتوفر ذلك في عقد الإيجار إذ أنه عقد بسيط ينعقد بين طرفين فقط ، وان القيمة الإيجارية التي يلتزم المستأجر بدفعها في العقد تكون أقل من مثلتها في عقد الائتمان الإيجاري ، ذلك إن العقد الأخير يغطي ثمن شراء الأموال المؤجرة فضلاً عن هامش ربح معقول للمؤجر والمصاريف وإتمام الصفقة فضلاً على إن عقد الائتمان الإيجاري ينعقد على طرف آخر هو المورد أو البائع .

• أشير في قانون مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب إلى إمكانية قيام الشخص الطبيعي بمزاولة نشاط الائتمان الإيجاري أي أنه لم يفرق بين الأشخاص الطبيعية والمعنوية أيما كان شكلها القانوني ، فرداً أم شركة . ونرى أن في ذلك خطورة على النظام المصرفي لان الزيادة في منح الائتمان الإيجاري لا تقل خطورة عن الزيادة في منح الائتمان النقدي وبالتالي نرى أن تكون مزاولة نشاط الائتمان الإيجاري تقتصر على المصارف وشركات الأموال المتخصصة بالتأجير بعد حصولها على ترخيص من البنك المركزي العراقي ذلك أن الأمر يتعلق بمنح ائتمان متوسط وطويل الأجل لشراء الأجهزة والمعدات بغرض تأجيرها ، مع التأكيد على ضرورة أن يكون المستأجر مشروعاً إنتاجياً ، سواء أكان زراعياً ، أم صناعياً أم تجارياً أم خدمياً . لان ذلك ينسجم مع الغاية من الائتمان الإيجاري باعتباره أداة لتمويل الاستثمارات الإنتاجية التنموية .

• لم يتناول المشرع تنظيم عقد الائتمان الإيجاري على الرغم من أهميته ويثير هذا الوضع كثيراً من الصعوبات والمشكلات القانونية التي تقف عقبة في سبيل انتشار هذا النوع من العمليات في العراق، ونعتقد بأنه قد آن الأوان لإصدار قانون خاص ينظم عمليات الائتمان الإيجاري أسوةً بالدول التي سبقتنا في هذا المجال . ولاشك أن

تشجيع هذا النشاط التمويلي سوف يدفع عملية التنمية الاقتصادية ويساهم في حل مشكلة الشركات والمؤسسات التمويلية المتعثرة بسبب اختلال هيكلها التمويلية .

2- الاتجاه الثاني : الاتجاه الاقتصادي :-

لقد ركز أصحاب هذا الاتجاه على الائتمان الإيجاري من وجهة النظر الاقتصادية بشكل عام والتمويلية بشكل خاص . إذ عرف الائتمان الإيجاري بأنه أسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه المؤجر بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يتسلم الأصل من المورد على إن يقوم بأداء قيمة ايجارية محددة للمؤجر كل فترة زمنية معينة مقابل استخدام وتشغيل الأصل ، ويحتفظ المؤجر بحق ملكية الأصول الرأسمالية المؤجرة ويكون للمستأجر في نهاية مدة عقد الائتمان الإيجاري أن يختار بين شراء الأصل المؤجر ، نظير ثمن يتفق عليه يراعى في تحديده ما تم سداده خلال فترة العقد أو تجديد العقد أو إرجاع الأصل إلى الشركة المؤجرة . (عبد العزيز ، 2001م:ص80) . ويرى آخر الائتمان الإيجاري بأنه يعد من عمليات التمويل إذ تقوم شركة التأجير التمويلي بتمويل المشروعات التجارية أو الصناعية ولكن في صورة أدوات الإنتاج إذ تقوم بإمدادها بالآلات أو المعدات أو الأصول الرأسمالية التي تحتاج إليها هذه المشروعات إما لإقامتها أو لزيادة إنتاجها ولتجديدها وذلك لمسايره التطورات التكنولوجية الحديثة . (رضوان ، 1997 م:ص33) ويرى آخر أن الائتمان الإيجاري بأنه عبارة عن اتفاق بين المصرف والعميل على إن يبيع المصرف للعميل سلعة معينة ويحدد قيمتها تحديداً نهائياً ، إلا أن ملكية السلعة المباعة لا تنتقل إلى العميل المشتري إلا بعد سداد كامل لقيمة السلعة (المكاوي ، 2010 م: ص 190) . أما التعريف الذي أورده (Kiso , etal, 2005: 1085) فهو العقد الذي يمنح بموجبه المؤجر للمستأجر الحق في استخدام موجود معين ولمدة زمنية محددة مع احتفاظ المؤجر بملكية الموجود ومما يترتب عليه من مخاطر . والتعريف الذي أورده (Brealey and Myere, 2003:p326) عن الائتمان الإيجاري بأنه اتفاقية أجره تمتد لمدة سنة أو أكثر وتتضمن سلسلة من الدفعات الثابتة . وعرفه (مطواع ، 2001م: ص36) بأنه ذلك النوع من اتفاقات الاستئجار التي يقوم بمقتضاها المستأجر باستخدام الأصل المؤجر لفترة زمنية طويلة الأجل غالباً ما تغطي هذه الفترة العمر الإنتاجي للأصل مقابل سداد مبلغ محدد (قيمة ايجارية) كل فترة زمنية من

فترات عقود الإيجار فيما أورد البعض بأنه التزام تعاقدى لاستئجار أصل معين لفترة محددة بقسط إيجاري محدد مسبقاً . (المحضر ، 2005 م:ص46)
ومما تقدم نستنتج :

- إن الائتمان الإيجاري هو أسلوب من أساليب التمويل الذي تكمن طبيعته التطبيقية على أنه تمويل عيني وليس نقدي ، فضلاً عن تركيزه على تمويل الأجهزة والمعدات الإنتاجية دون تعلق الأمر بتمويل السلع الاستهلاكية .
- يتألف الائتمان الإيجاري من ثلاثة أطراف هي المورد والمؤجر والمستأجر فالمورد هو الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر ، وفقاً للمعايير والمقاييس المتفق عليها بينه وبين المستأجر ، إما المؤجر فهو مؤسسة مالية كأن يكون مصرف الذي يعمل كوسيط مالي بين المورد والمستأجر بعد قيامه بتملك الأصل موضوع العقد ، الطرف الأخير هو المستأجر الذي يختار الأصل ويحدد خصوصياته حسب احتياجاته . وهنا نرى لا ضير أن تكون الحكومة هي المورد خاصة في العراق في ظل الظروف القائمة من تدمير البنى التحتية والحجم الكبير للفساد المالي والإداري ، من خلال إنشاء أقسام جديدة في المصارف الحكومية تعنى بتقديم خدمة الائتمان الإيجاري من جانب والجانب الآخر هو قيام إحدى الوزارات كالصناعة مثلاً بتصنيع الأجهزة والمعدات المطلوبة وحسب الاحتياج والاتفاق مع المنشأة المستأجرة ، وبالتالي يكون أطراف الائتمان الإيجاري طرفين فقط المؤجر (الحكومة) والمستأجر (المنشآت بأنواعها).

- يمتاز الائتمان الإيجاري بأنه غير قابل للإلغاء ويغطي القيمة الكاملة للأصل فضلاً عن انخفاض المخاطر المصاحبة له إذ أن ملكية الأصل تبقى للمؤجر ولا تنتقل إلى المستأجر إلا في نهاية العقد وباتفاق الطرفين أو إعادة الأصل للمؤجر . وان المؤجر لا يتحمل أية أعباء مصاحبة للأصل المؤجر كالصيانة والتأمين وضريبة التملك التي يتحملها المستأجر .

3-الاتجاه الثالث : جوانب أخرى :-

ينظر البعض إلى الائتمان الإيجاري محاسيبياً فقد عرف مجلس المبادئ المحاسبية الأمريكي (APB) Accounting Principles Board عقد التأجير بأنه (اتفاق تعاقدى بين المؤجر ينتقل بمقتضاه إلى المستأجر حق استعمال أصول معينة

- حقيقية أو معنوية مملوكة للمؤجر لمدة محددة مقابل عائد معين يتفق عليه) ،بمعنى أن التأجير يخول المستأجر حق استعمال الأصول دون حق الملكية ، وينشا عن ذلك إلقاء عبء تدبير التمويل اللازم لهذه الأصول على المؤجر مقابل ما يغطي تكلفة هذا التمويل فضلاً عن الربح الناتج عن هذه العمليات وهو ما يطلق عليه لفظ التأجير Lease. ورفه مجلس معايير المحاسبة المالية الأمريكي (FASB) في المعيار المحاسبي رقم (13) بأنه (اتفاق بين المؤجر والمستأجر ينقل بموجبه للمستأجر حق استخدام ملكية الأصول الثابتة (أراضي أو أصول قابلة للاهلاك) (الاندثار) التي يمتلكها المؤجر وذلك لفترة محددة من الزمن مقابل مبلغ يدفعه المستأجر دورياً يسمى بالقيمة الإيجارية . (ابو بكر ،2017، م:ص45) . وقد أوضح مجلس معايير المحاسبة الدولية في المعيار المحاسبي رقم (17) عقد الائتمان الإيجاري بأنه (عبارة عن اتفاقية يعطي المؤجر بموجبها للمستأجر حق استخدام أصل (موجود رأسمالي) معين لفترة زمنية معينة ومتفق عليها وذلك مقابل إيجار معين) (أبو بكر ،2017، م:ص46) بموجب هذه الاتفاقية يمكن للمستأجر الاستفادة من منفعة أصل معين عبر الاستخدام مقابل التزامه بتسديد أقساط للمؤجر (Ross,et al,2011:p827) . ونظر الآخر إلى الائتمان الإيجاري من حيث المزايا الضريبية المرافقة لاستخدامه إذ أورد (Gitman,2012:p679) بان الائتمان الإيجاري هو عملية يتمكن فيها المشروع من الحصول على خدمات وفوائد أصل ثابت معين عبر سلسلة من الدفعات والالتزامات التي يمكن الاستفادة منها من ناحية الضريبية (Gitman,2012:p679) . لان المهم في الأصل هو استعماله في العمليات التشغيلية وليس امتلاكه (العامري ، 2010م:ص665) ، لذا فان الائتمان الإيجاري يقدم للمؤجر والمستأجر المزايا الضريبية التي تمكنه من خفض الضريبة التي يدفعها المشروع فضلاً عن تحقق وفورات ضريبية مهمة للمشروع مما يجعل تكلفة تأجيرها اقل بكثير من تكلفة شراء الأصل (Brealey,et al ,1997:p732) ويمكنه من الحصول على التمويل من خارج الميزانية وما ينتج عنه تحسين الوضع المالي للمشروع (Kieso,et al 2012:p290) . على أن المعيار المحاسبي الدولي 17 (IAS 17) المعدل الخاص بالمحاسبة عن عقود الائتمان الإيجاري للأصول الرأسمالية وعملياتها التشغيلية بينود قائمة الدخل وكشف الميزانية الذي تم اعتماده من قبل مجلس المعايير المحاسبية الدولية بنسخته المعاد صياغتها عام 1997 الذي أصبح نافذ المفعول على البيانات

المالية للفترة من الأول من كانون الثاني 1999 ، هدف المعيار أن يبين للمؤجر والمستأجر السياسات و الافصاحات المحاسبية المناسبة لتطبيقها على عقود الائتمان الإيجاري .فضلاً عن ذلك وردت عدة تعريفات محاسبية نذكر منها في الفكر المحاسبي (الائتمان الإيجاري عبارة عن فكرة استئجار الأصول الثابتة بدلاً من شرائها) و (استئجار الأصول يعني حق استخدامه للانتفاع به لفترة زمنية طويلة نسبياً دون أن يؤدي ذلك إلى تملكه ويتم الاتفاق عادة على الفترة بحيث تغطي المدة التي يكون استخدام الأصل فيها اقتصادياً) و (الاستئجار هو ذلك النوع من اتفاقات الاستئجار التي يقوم بمقتضاها المستأجر باستخدام الأصل المؤجرة لفترة زمنية طويلة الأجل غالباً ما تغطي هذه الفترة العمر الإنتاجي للأصل مقابل سداد مبالغ محددة (قيمة إيجارية) كل فترة زمنية من فترات عقود الإيجار) . (أبو بكر ، 2017 م:ص46)

من جهة أخرى اختلف الكتاب في نشأة وتاريخ الائتمان الإيجاري ، فيقول البعض أن الائتمان الإيجاري ظهر في عهد السومريين في مدينة (أور) في العراق ، خصوصاً في القواعد والأعراف في عهد الملك البابلي حمورابي (شمالي ، 2013 م : ص26) ، ثم انتقلت الفكرة إلى القانون الروماني فيما يعرف بنظام الاستئمان القائم على البيع بأجل مع الاحتفاظ بالملكية . (ناصف ، 2004م:ص41) . إلا أن البعض الآخر يرى أن فكرة الائتمان الإيجاري تعود في وجودها إلى سنة 3000 ق. م ، إذ عرف في مصر القديمة عندما كان يقوم احد الأغنياء بتأجير أدواته وعقاراته إلى الآخرين لمدة محددة وأجرة معلومة .(شمالي ، 2013 م : 26) . فيما يرى البعض أن الائتمان الإيجاري يرجع إلى القرن الرابع عشر مع الفينيقيين من خلال القيام بتأجير السفن ، وبعدها لتقل إلى تأجير الأراضي والعقارات في الحضارات البيزنطية . (المطيري م، 2012 :ص56)

أما الائتمان الإيجاري بالصورة الحديثة فقد بدأ في عام 1952 في الولايات المتحدة الأمريكية بتأسيس أول شركة تأجير والمعروفة الآن باسم United States Leasing International Inc. (U.S.leasing) في سان فرانسيسكو كأول شركة تقوم بتزويد العملاء بتسهيلات للحصول على أنواع متعددة من السلع مثل الطائرات وأجهزة الكمبيوتر والسيارات .(Clark ,1990 :p2) ثم أخذت السوق الأمريكية بالتوسع في تطبيق هذا العقد داخلياً ، نظراً للإرباح والعوائد التي تحققت من خلاله ، ولم يقف الأمر عند هذا الحد بل اتجهت الأنظار إلى تطبيق هذا العقد في السوق الأوروبية ، وبالفعل

استطاع المنظم وصاحب رأس المال الأمريكي غزو السوق الأوروبية من خلال هذا النظام التمويلي الحديث. (دويدار ، 2002م : ص 11) .

ولقد كان لغزو نظام الائتمان الإيجاري في السوق الأوروبية العديد من العوامل والأسباب أهمها :التقدم التكنولوجي المتسارع والمستمر في وسائل الإنتاج وارتفاع أسعار الأجهزة والمعدات الإنتاجية ، مما جعل اقتنائها مكلفاً ، بل أن عملية شرائها مرهقة للمشروع ، وخصوصاً إذا كان هذا المشروع في بداية إنشائه من ناحية ، ويسعى على المحافظة على القدرة التنافسية للمشروعات باستخدام أحدث التقنيات الإنتاجية من ناحية أخرى ، مما يتطلب ذروة الإحلال المستمر للمعدات الإنتاجية في بيئة التقدم التكنولوجي المستمر ولذلك تمّ اللجوء إلى الائتمان الإيجاري لنظامه الفريد ، المتمثل بالحصول على منفعة الأجهزة والمعدات خلال مدة معينة قابلة للتديد من حق خيار التملك . (أبو حصوه ، 2005م:ص29) . وكانت أول الدول الأوروبية تطبيقاً لهذا النظام هي انكلترا من خلال افتتاح فروع لشركات الائتمان الإيجاري لديها في بداية الستينيات ، ثم ظهر هذا النظام في فرنسا عام 1962 م ، ثم في هولندا وألمانيا وإيطاليا وإسبانيا إلى أن عم معظم أنحاء القارة الأوروبية . (أبو الليل ، 1984م :ص32) .

ولابد من الإشارة هنا إلى أن هذا الانتشار الواسع لهذا النظام جعل من الضرورة بمكان على الدول المعنية ، أن تقوم بوضع التشريعات اللازمة لبيان حقوق والتزامات الأطراف المتعددة لحل ما ينشأ بينهم من منازعات ناتجة عن هذه العملية التمويلية الحديثة ، وكانت فرنسا هي الرائدة في ذلك حيث يشهد لها تقدمها في الجانب التشريعي والقانوني . (دويدار ، 2002م :ص19) . بعد ذلك امتد حيز تطبيق هذا النظام إلى الدول النامية في كل من أمريكا اللاتينية وإفريقيا وآسيا ، وهذا يشمل العالم الإسلامي عامة والعالم العربي خاصة، إذ دخل هذا النظام إليها تباعاً ، فكان بدايةً كأفكار حديثة ثم عُقدت مؤتمرات لمناقشة إمكانية قبول أو رفض هذا النظام ، وإثناء ذلك سارعت العديد من الشركات لتطبيق هذه الفكرة نظراً لربحيته المضمونة وقلة مخاطرها ، الأمر الذي جعل الحكومات إمام أمر واقع لابد من مواجهته لسن التشريعات اللازمة لتنظيمه ، والجدول(2-1-1) يبين نشأة شركات الائتمان الإيجاري في البلاد العربية .

جدول (1-1-2)

نشأة شركات الائتمان الإيجاري في بعض البلاد العربية

الدولة	تاريخ إنشاء أول شركة تأجير	تاريخ صدور تشريع الائتمان الإيجاري
1 المغرب	1964	1993
2 تونس	1984	1994
3 مصر	1995	1995
4 الأردن	1984	2002
5 لبنان	1999	1999
6 الإمارات	2003	2000
7 البحرين	2003	2002

المصدر : من أعداد الباحث

ومما سبق نستنتج إن نشاط الائتمان الإيجاري كان معروفاً منذ عهود قديمة ، إلا أن تطوره وانتشاره في العصر الحديث جاء نتيجة تزايد إعداد وإحجام المشروعات ، وتنوع أوجه نشاطها ، وتزايد حاجتها إلى مصادر تمويلية أكثر مرونة واستجابة لمتطلبات نموها وتوسعها في ظل ما يشهده العالم من تطورات سريعة في تكنولوجيا الإنتاج والتسويق ، وارتفاع تكلفة الحصول على الأصول الرأسمالية ، إذ يمكن للمنشآت من اقتناء الأصل الرأسمالي الذي يحقق المنفعة دون الحاجة إلى امتلاكه أو تحمل أعباء شرائه وتجميد جزء من السيولة ، بل اقتنائه بدفع قيمة أجره محددة مع خيار امتلاك هذه الأصول في نهاية مدة الإيجار فضلاً عن ذلك وكما هو واضح في الجدول أعلاه من انتشار الائتمان الإيجاري في اغلب الدول العربية وصدور التشريعات المنظمة له إلا أن المشرع العراقي لم يتناول هذا النشاط ، ولهذا فإننا نؤكد على أهمية تدخل المشرع لتنظيم هذا العقد بقانون خاص على غرار ما فعلته معظم التشريعات الأجنبية والعربية التي أدركت أهمية إدخال هذا النشاط في نظامها المالي والقانوني .

ثالثاً : الائتمان الإيجاري بالمقارنة مع وسائل التمويل الأخرى :

تتنوع الخيارات أمام المستثمرين لتمويل استثماراتهم وخاصة تمويل الأصول الرأسمالية والتي يمكن تمويلها عن طريق الاقتراض من المؤسسات المالية أو إصدار أوراق مالية

وكذلك البيع بالتقسيط ولكل منهما مزاياها الخاصة ، وفيما يأتي أهم الوسائل التمويلية التي سنتناولها الدراسة ومقارنتها مع الائتمان الإيجاري كوسيلة تمويلية للأصول الرأسمالية واهم المزايا التي تحققها بالمقارنة مع وسائل التمويل الأخرى .

1- الائتمان الإيجاري والاقتراض :-

هناك تشابه بين الائتمان الإيجاري و القرض من ناحية أن الاثنين غرضهما هو التمويل وهذا هو الذي جعل الغرض منهما متشابه من الناحية الاقتصادية (البدالي ، 2005م :ص158). إذ عد البعض الائتمان الإيجاري بأنه قرض ، إذ تقوم الشركة المؤجرة للأصول سواء أكانت هذه الأصول عقارات (أراضي ، مباني) أم منقولات مثل (المعدات والأجهزة والطائرات) ، بشراء تلك الأصول بناء على رغبة المستأجر مع احتفاظ المؤجر بالملكية القانونية للأصل إلى حين سداد الإقساط الإيجارية . ففي هذه الحالة يتشبه الائتمان الإيجاري بالقرض من ناحية حصول المستفيد على المعدات والآلات التي يحتاجها مقابل دفعة إقساط متساوية في مدة محددة حسب الاتفاق في العقد . (شافي ، 2004 م:ص558) . فضلاً إلى تحمل المستأجر تلف أو هلاك هذه الأموال مدة الإيجار بمعنى تنتقل الملكية الاقتصادية للمستأجر على أن تبقى الملكية القانونية بيد المؤجر إلى حين انتهاء العقد علاوة على أن كليهما يستخدم الطريقة والمنهجية التي تحسب بناء عليها الإقساط الدورية ، التي يجب على المستفيد أو المقترض سدادها ، إذ تحسب الإقساط بناء على نفس المعادلة المالية المستخدمة في حساب إقساط القروض ، بغض النظر عن القيمة الإيجارية الدارجة في السوق ، وبالتالي يتضمن القسط جزأين : الجزء الأول منه سداد لتكلفة الأصل ، والجزء الآخر عبارة عن فوائد عن التكلفة . (الخصاونة ، 2005م: ص 99) . إلا انه بالرغم من وجود تشابه بين الائتمان الإيجاري و القرض فانه يوجد بينهما اختلافات جوهرية كثيرة منها(بلعاوي،2005م:ص72) :

أ- الائتمان الإيجاري يتكون من ثلاثة أطراف ، هي : المؤجر "الممول" ، المستأجر " المستفيد " ، المورد " البائع " ، بينما القرض يتضمن فقط طرفين في جميع الأحوال ، وهما ، المقرض والمقترض .

ب- الائتمان الإيجاري يتكون من عقدين ، وهما : عقد البيع بين المؤجر والبائع ، وعقد التأجير بين المؤجر والمستأجر ، بينما القرض يتكون من عقد واحد بين المقرض والمقترض .

ت- في الائتمان الإيجاري يرد المستأجر الأموال عيناً إذا لم يرغب بالشراء ، لكن في القرض ترد الأموال أموالاً نوعاً وصفةً . (الخصاونة ، 2015م: ص113)

ث- الائتمان الإيجاري يقدم تمويلاً كاملاً لشراء الأصول التمويلية وبنسبة تصل إلى 100% دون الحاجة لدفعات مقدمة وبالتالي توفير المعدات أو الآلات دون التزامات مالية وتخفيف الأعباء على الموارد المالية للمنشأة ، بينما يحتاج الاقتراض إلى ضمانات متعددة وتفترض دفع جزء من قيمة الأصل المراد تمويله .

ج- القرض لا يفرض على المقترض أن يشتري به أصل معين ، بينما الائتمان الإيجاري ينصب على تمويل الحصول على أصل معين .

ح- القرض يتضمن إجبار المقترض على تقديم ضمانات شخصية أو عينية كثيرة ، مثل (كفلاء ، رهن عقار ، الاحتفاظ بمستويات من النقد) مما قد يشكل قيود على المقترض ، بينما الائتمان الإيجاري يحصل المشروع على المعدات المطلوب استخدامها ، كاملة وبدون التزامات ، ويكون الضمان هو حق المؤجر في استرداد الأصل المؤجر . (بلعوي ، 2005م: ص81)

خ- القرض تنتقل ملكية المال إلى المقترض فور إبرام العقد ، بينما في الائتمان الإيجاري لا تنتقل الملكية إلى المستأجر وإنما تبقى في ملكية المؤجر ، وفي نهاية مدة العقد يكون للمستأجر الحق في ثلاثة خيارات يختار بين كل منهما طبقاً لإرادته المنفردة وهي إما أن يختار شراء المال المؤجر كله أو بعضه أو تجديد عقد الإيجار أو رد الشيء المؤجر . (قاسم ، 1999م: ص82)

2- الائتمان الإيجاري والبيع بالتقسيط لتمويل الأصول الرأسمالية :

يتشابه الائتمان الإيجاري والبيع بالتقسيط في الدور الذي يؤديه كلٌ منهما للحصول على الائتمان (البدالي ، 2005م : ص151) إذ أن هناك العديد من المزايا التي يحققها الائتمان الإيجاري بالمقارنة مع البيع بالتقسيط كأداة تمويل شراء أصول رأسمالية ، ومحاولة التعرف عليها تساعد في المزيد من الفهم لظاهرة الائتمان الإيجاري والبيع بالتقسيط ومنع الالتباس والخلط بينهما كأدوات تمويلية . (عبد العزيز ، 2001م: ص85) . ويمثل البيع بالتقسيط أداة تمويلية شائعة لشراء أصول رأسمالية إذ يتعهد فيها البائع بتسليم الأصل المباع إلى المشتري ، بمجرد إبرام عقد البيع ، بينما المشتري يدفع الثمن في صورة دفعات أو إقساط ، ويتم تأجيل نقل الملكية لحين استيفاء البائع للثمن في نهاية المدة ، وتسديد كامل قيمة الإقساط المتفق عليها من المشتري ، إذ يكون

نقل الملكية للمشتري متعلقة على شرط استيفاء جميع الإقساط ، وبالتالي فإن كلاً من الائتمان الإيجاري ، والبيع بالتقسيط ، يقضيان بتسليم المال للمشتري أو المستفيد بعد انتهاء مدة العقد ، ودفع إقساط معينة خلال مدة محددة وبشكل دوري . (بلعاوي ، 2005م: ص81) . إلا أن هناك أوجه خلاف بين كلٍّ من الائتمان الإيجاري والبيع بالتقسيط وذلك كالآتي :

أ- مدة سداد الإقساط في البيع بالتقسيط تقل كثيراً عن العمر الاقتصادي للأصل (عبد الخالق، 2004م: ص33) إذ غالباً ما تتراوح فترة السداد ما بين 3-5 سنوات وقد تشكل عبئاً أحياناً على التدفقات النقدية للمستثمر بينما فترات سداد الائتمان الإيجاري تصل إلى فترات طويلة تمتد حتى 15 سنة فأكثر وتتناسب مع ما يحققه الأصل من إيرادات ويستغرق عادة العمر الافتراضي للأصل .

ب-يمنح الائتمان الإيجاري الحق للمستأجر بانتقال ملكية الأصل في نهاية عقد التأجير وحتى ذلك الحين يحتفظ المؤجر بملكية الأصل وبالتالي يمثل الأصل ضماناً للمؤجر لا تتوفر بالبيع بالتقسيط إذ تنتقل ملكية الأصل فيه فور إبرام العقد ودفع الجزء المقدم من قيمة الأصل ويدخل الأصل في تقييسة المستثمر في حال البيع بالتقسيط على عكس الائتمان الإيجاري .

ت-يصل تمويل الائتمان الإيجاري إلى نسبة 100% من قيمة الأصل ويستغرق العمر الافتراضي له وفي الغالب لا يحتاج إلى دفعات مقدمة من قيمة الأصل ، بينما في البيع بالتقسيط يتحمل المشتري عبء دفعة مقدمة من قيمة الأصل قد تشكل عبئاً على المشتري . وأن المستأجر في الائتمان الإيجاري يمتلك خيار شراء الأصل في نهاية العقد أو إعادته إلى المؤجر أو تجديد عقد الإيجار وهذا ما لا يتوفر للمشتري بالبيع بالتقسيط . (عبد العزيز ، 2001م: ص85)

3- الائتمان الإيجاري والتمويل بإصدار أوراق مالية للاكتتاب :

يتطلب التمويل عن طريق إصدار أوراق مالية (أسهم أو سندات ..) لتمويل شراء أصل استثماري أو التوسع في النشاطات الاستثمارية إجراءات ومتطلبات واسعة لا يحتاج إليها التمويل بالائتمان الإيجاري فضلاً إلى بعض المزايا التي يحققها الائتمان الإيجاري بالمقارنة مع التمويل بإصدار أوراق مالية وطرحها للاكتتاب وفيما يأتي أهمها : (عبد العزيز ، 2001م: ص86)

أ- تخضع إصدارات الأوراق المالية إلى ضوابط وشروط عديدة تفرضها هيئات أسواق الأوراق المالية وتمر بأكثر من مرحلة تبدأ من طرحها للاكتتاب في السوق الأولية وتقديم ميزانيات لسنتين أو أكثر أحياناً إذا كانت الشركة في بداية تأسيسها حتى يتسنى لها طرح أسهمها في السوق الثانوية وهذا مالا يحتاجه الائتمان الإيجاري والذي يمكن اتخاذ القرار فيه بشكل أكثر يسراً وضمن صلاحيات الإدارة المحلية للشركة .

ب- يمكن تمويل شراء الأصل في الائتمان الإيجاري دون الحاجة إلى زيادة قاعدة رأس المال للشركة ، وكما هو الحال في اللجوء إلى التمويل عن طريق طرح أسهم للاكتتاب وبالتالي زيادة قاعدة رأس المال والمالكين وما يتبعه أحياناً من مشاركات في التصويت على إدارة وقرارات الشركة .

ت- الائتمان الإيجاري يقلل من فترات الانتظار التي تحتاج إليها الشركات لتوفير الأصول الرأسمالية والذي يرفع تكلفة إقامة المشروعات الجديدة أو التوسعات ، ويعمل على التعاقد على الأصول دون انتظار كما هو الحال في طرح أسهم جديدة أو تجميع احتياطات ويوفر الأصول الرأسمالية بالأسعار الحالية ، متجنباً ارتفاع أسعارها بالمستقبل وبهذا يعد الائتمان الإيجاري عامل ثبات للاستثمارات خلال الأزمات وموجات التضخم . (عبد العزيز ، 2001م: ص 86)

رابعا : مزايا الائتمان الإيجاري :

يتميز عقد الائتمان الإيجاري بأنه من انجح الوسائل لتمويل المنشآت الصغيرة التي يتعذر تمويلها بوسائل التمويل التقليدية مثل القرض والبيع بالتقسيط وغيرها ، وذلك لمواجهة الاستثمارات العاجلة والتي لا تتحمل التأخير ، فضلاً إلى مزاياه لكل من المؤجر والمستأجر والمورد والاقتصاد الوطني ، وسيتناول الباحث المزايا التي يحققها الائتمان الإيجاري وكالاتي :-

1- مزايا للمستأجر :-

بخصوص المستأجر فان هناك العديد من المزايا التي يتمتع بها المستأجر في حاله لجوئه لنظام الائتمان الإيجاري للحصول على الأصول الرأسمالية التي يحتاجها لمباشرة نشاطه سواء أثناء تأسيسه أو تجديده والتي لا تتوافر له في أي من الأنظمة التمويلية

الأخرى بخلاف الائتمان الإيجاري (البدالي ، 2005م :ص37) ومن بين هذه المزايا

-:

أ- تلجأ المشروع إلى نظام الائتمان الإيجاري عند احتياجه لأصول رأسمالية لتأسيس مشروعه أو لتجديده وافتقار هذا المشروع المستفيد للسيولة النقدية للقيام بذلك أو لعدم رغبة المشروع المستفيد في الاحتفاظ بالمعدة أو الآلة اللازمة لمباشرة نشاطه في حالة تقادمها تقنياً أو احتياجه الدائم لكل آلة حديثة تكنولوجيا لكي يساير التطور التكنولوجي (فهمي ، 1995م : ص36) ، الأمر الذي يجعل هذه المشروعات تتقدم لشركات الائتمان الإيجاري لتلبية احتياجاتها من الأصول الرأسمالية إذ إن نظام الائتمان الإيجاري يسمح بتقديم تمويل كامل للأصول الرأسمالية بنسبة 100% من قيمة تلك الأصول (قاسم ، 1999م:ص28) ، دون أن يلتزم المستأجر بتقديم ضمان كاف كما هو الحال في القروض المصرفية التي تقدمها المصارف في حالة منحها قروضاً لعملائها ائتمانياً هذا فضلاً عن أن المصارف عندما تمنح عملاءها قرضاً بضمان أصل من الأصول فإنها تمنح العميل نسبة لا تتجاوز بأي حال من الأحوال 75% من قيمة هذا الأصل الضامن فقط (قرمان ، 1997م : ص29) إما شركة الائتمان الإيجاري فلا تتطلب ذلك نهائياً بل تمول كامل هذا الأصل الرأسمالي للمشروع المستفيد بنسبة 100% من قيمته (قاسم ، 1999م: ص13) علاوة على أن معدل الفائدة في الائتمان الإيجاري قابل للتفاوض في حين أن معظم القروض المصرفية تخضع لمعدل فائدة محددة من البنك المركزي (شمالى ، 2013م:ص42) ويساعد نظام الائتمان الإيجاري بذلك المشروعات في القيام بعمليات التأسيس والإحلال والتجديد لكامل أصولها الرأسمالية (البدالي ، 2005م: ص33) بأحدث الآلات والمعدات التكنولوجية بطريقة مطردة تساعده على زيادة وجودة إنتاجه وذلك مقابل قيمة إيجاريه شهرية يتم الاتفاق عليها بل ودون إلزام المشروع المستفيد بشراء هذه الآلات أو المعدات في نهاية مدة عقد الائتمان الإيجاري وبذلك يتفادى المشروع المستفيد خسائر التقدم التكنولوجي التي يمكن أن يتعرض لها في حالة شرائه لمعدات أو لآلات معينة وبعد فترة تظهر الآلات الأحدث منها (فهمي ، 1995م: ص38).

ب- من جهة أخرى فإن القيمة الإيجارية التي يلتزم المشروع المستفيد بسدادها مقابل تأجيره للأصول الرأسمالية من شركة الائتمان الإيجاري بموجب عقد الائتمان الإيجاري تخصم من وعائه الضريبي بوصفه تكاليف إنتاج (البدالي ، 2005م: ص34) . وأن

لجوء المشروع المستفيد للائتمان الإيجاري يساعده في تحسين صورة الميزانية الخاصة به عند نشرها . إذ انه يقوم المشروع المستفيد ببيع القيمة الإيجارية التي يلتزم بسدادها في شكل تكلفة إنتاج كمصروفات وبالتالي فلا تظهر القيمة الإيجارية في شكل ديون عليه مما يساعد المشروع المستفيد في تحسين صورته المالية وخلق حالة من اليسار تؤهله للحصول على ائتمان آخر سواء في صورة قرض أو خطاب ضمان (قرمان ، 1997م: ص30)، على إن نظام الائتمان الإيجاري يسمح للمستأجر باختيار ما يحتاج إليه من أصول رأسمالية تتفق مع طبيعة نشاطه وبالمواصفات التي يحتاجها ويقوم بتحديدتها بكامل حريته لشركة الائتمان الإيجاري لكي تقوم بشرائها في حالة عدم امتلاكها لها وتأجيرها له مع احتفاظ المستأجر باستقلاله الاقتصادي في مواجهة المؤجر (شركة الائتمان الإيجاري) فيما يتعلق باستخدام هذه الآلة (عبد الله، 2012م: ص209)، وأخيراً فإن لجوء المشروع المستفيد للائتمان الإيجاري اللاحق يوفر له السيولة المالية التي يحتاجها في حالة امتلاك المشروع المستفيد لأصول رأسمالية وافتقاره للسيولة المادية اللازمة له. مما يوفر للمشروع المستفيد السيولة المادية مع احتفاظه بالأصول الرأسمالية التي كانت مملوكة له وسداد قيمتها مرة ثانية في شكل قيمة إيجارية شهرية طويلة مدة عقد الائتمان الإيجاري وذلك في حالة إبداء المشروع المستفيد لرغبته في شراء هذه الأصول الرأسمالية كأحد الخيارات التي يحق له اختيارها في نهاية مدة عقد الائتمان الإيجاري . (فهمي، 1995م: ص38)

ت- كذلك يوفر نظام الائتمان الإيجاري للمستأجر في نهاية مدة عقد الائتمان الإيجاري خيارات ثلاثة يختار من بينها ما يناسبه طبقاً لاحتياجه وظروفه التي يقررها : الاختيار الأول هو شراء الأصل الرأسمالي محل عقد الائتمان الإيجاري،(قاسم ، 1999م : ص38) وذلك في نهاية مدة العقد مقابل أن يقوم المستأجر بسداد الثمن المتفق عليه سلفاً بعقد الائتمان الإيجاري والذي روعي في تحديده كامل القيمة الإيجارية التي قام المستأجر بسدادها طيلة مدة عقد الائتمان الإيجاري وهي القيمة المتبقية من ثمن الأصل الرأسمالي المؤجر والذي قام المستأجر التمويلي بسداد الغالبية العظمى من ثمنه ضمن إقساط الإيجار التي سدها طيلة مدة عقد الائتمان الإيجاري (البدالي ، 2005م: ص105). و الاختيار الثاني هو تجديد مدة عقد الائتمان الإيجاري لمدة أخرى مماثلة بموجب عقد ائتمان إيجاري جديد وفي هذه الحالة تكون القيمة الإيجارية لهذه المدة

الجديدة قليلة عن سابقتها (المدة الأولى).(فهمي، 1995م:ص39) . أو الاختيار الثالث وهو رد الأصل الرأسمالي المؤجر إلى شركة الائتمان الإيجاري وذلك في حالة عدم اختيار المستأجر لأي من الخيارين السابقين (البدالي ، 2005م: ص 34) ويلاحظ أن الاختيارات الثلاثة ملزمة للمؤجر طبقاً لرغبة المستأجر في اختيار إي منهم والذي يقوم المستأجر باختيار احد هذه الاختيارات طبقاً لظروفه واحتياجاته. (قرمان ، 1997م:ص64)

ث- إضافة إلى ما تقدم فإن لجوء المشروع المستفيد لنظام الائتمان الإيجاري يجنبه تجميد رؤوس أمواله في شراء الأصول الرأسمالية (قرمان ، 1997م : ص 65) التي يحتاج إليها لتأسيس مشروع أو تجديده ويسمح له بالحصول على ما يحتاج إليه من أصول رأسمالية عن طريق الائتمان الإيجاري لها بدلاً من شرائها وبالتالي الاستفادة بما يكون لديه من رؤوس أموال لشراء الخامات اللازمة لتشغيل مشروعه وسداد تكاليف إنتاجه. ومن ثم فإن الأصل الرأسمالي يسدد قيمته من عمله (مجاهد ، 1999 م : ص 5) مما يساعد المشروع المستفيد على الصمود في حلبة المنافسة سواء بملاحقة التطور التكنولوجي للمعدات والآلات أو في حالة زيادة الطلب على إنتاجه .

2- مزايا للمؤجر :-

إن الائتمان الإيجاري قد أغرى العديد من الشركات في استثمار أموالها فيه لما يحقق لها من مزايا ربحية وضريبية وضمان استرداد أموالها بأقوى أنواع الضمانات وهو حق الملكية الأمر الذي جعل العديد من الشركات تعمل في ذلك النشاط لما فيه من مزايا كالأتي :

أ- أن الائتمان الإيجاري بالنسبة للمؤجر هو عبارة عن قرض طويل الأجل (البدالي، 2005م:ص 39) يمنحه المؤجر الائتماني للمشروع المستفيد(المستأجر) الذي يقوم بسداده على إقساط ويعد الائتمان الإيجاري من أفضل أنواع القروض طويلة الأجل وأكثرها ربحاً وضماناً لشركة الائتمان الإيجاري(فهمي ، 1995م: ص 41) إذ تراعى شركة الائتمان الإيجاري عند تحديد القيمة الإيجارية للمشروع المستفيد قيمة شراء الأصل المؤجر وما تكبدته الشركة من مصاريف لإتمام الصفقة وهامش ربح مرضي لها فضلاً عن الفائدة المستحقة لها على إقساط الأجرة بحيث تغطي كامل القيمة الإيجارية

التي يسدها المشروع المستفيد طيلة مدة عقد الائتمان الإيجاري الغالبية العظمى لقيمة الأصل المؤجر فضلاً عن مصاريف إتمام الصفقة والفوائد وهامش الربح الأمر الذي يجعل تحديد مدة عقد الائتمان الإيجاري مدة غير قابلة للإلغاء إلا باتفاق الطرفين (فخري ، 2000: ص176) علاوة على انه لا تنقيد شركة الائتمان الإيجاري المؤجرة بحد أقصى للفوائد عند احتساب فوائد على الأموال المستثمرة والتي تدخلها ضمن القيمة الإيجارية (فهمي ، 1995م: ص40) كما هو الحال بالنسبة للمصارف التي حدد لها القانون حد أقصى عند احتساب الفوائد على القروض التي تمنحها لعملائها (وهو سعر الفائدة الذي يحدده البنك المركزي) وبالتالي فان شركة الائتمان الإيجاري تحتسب الفوائد التي تراها مناسبة لها بدون حد أقصى لها . (قرمان ، 1997م: ص60)

ب- إن نظام الائتمان الإيجاري يضمن لشركات الائتمان الإيجاري (المؤجرة) أموالها المستثمرة بأقوى أنواع الضمانات وهو حق الملكية (قاسم ، 1999م: ص25) على الأصول المؤجرة إذ إن شركة الائتمان الإيجاري المؤجرة تظل محققة بملكيته للأصول المؤجرة طيلة مدة عقد الائتمان الإيجاري وذلك كضمان لديها بحيث إذا لم يسدد المستأجر (المشروع المستفيد) القيمة الإيجارية المتفق عليها فانه يحق لها استرداد هذه الأصول المؤجرة (البدالي ، 2005م: ص38) هذا فضلاً عن أحقية شركة الائتمان الإيجاري في الرجوع على المستأجر (المشروع المستفيد) بالتعويضات اللازمة وبإلزامه بسداد القيمة الإيجارية المتبقية من مدة عقد الائتمان الإيجاري والتي تحرص شركات الائتمان الإيجاري على النص عليها في عقودها بان يلتزم المستأجر (المشروع المستفيد) بسداد القيمة الإيجارية عن المدة المتبقية في حالة فسخ العقد أو إنهائه لأي سبب من الأسباب التي ترجع للمستأجر (فهمي ، 1995م: ص41) .

هذا فضلاً إلى إن احتفاظ شركات الائتمان الإيجاري بحق الملكية للأصول المؤجرة يجنبها خطر إفلاس المستأجر والدخول في قسمة الغرماء لاسترداد أموالها في حالة إفلاس المستأجر (المشروع المستفيد) إذ انه لا تدخل الأصول الرأسمالية المؤجرة تمويلياً في تغطية المستأجر نهائياً إذ أنها ليست مملوكة للمستأجر وإنما المستأجر (المشروع المستفيد) مستأجر فقط لهذه الأصول المؤجرة مما يجعل شركة الائتمان الإيجاري تسترد الأصل المؤجر في حالة إفلاس المستأجر بدون أدنى عناء (قرمان ، 1997م: ص27) ولعل هذه الميزة من أفضل الضمانات التي يتيحها

الائتمان الإيجاري لشركة الائتمان الإيجاري المؤجرة لأموالها المستثمرة بخلاف وسائل التمويل الأخرى كالقروض أو البيع بالتقسيط والتي تكون مهددة في حالة إفلاس عميلها بعدم استرداد الائتمان الذي منحه له والدخول في قسمة الغرماء مع باقي الدائنين (قرمان ، 1997م: ص28) .

ت- وبخصوص الضرائب فان للشركة المؤجرة وبوصفها مالكة للأصل ، أن تستنزل من إيراداتها قيمة استهلاكات هذه الأصول المؤجرة ، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فقد منحت بعض القوانين إعفاءات ضريبية مجزية لشركات التأجير ، مثل قانون المالية الفرنسي لسنة 1991 الذي منح مزايا ضريبية عديدة للشركات التي تقدم خدمة الائتمان الإيجاري العقاري . (محمد ، 2011م:ص50) ، كما إن نظام الائتمان الإيجاري يضمن لشركات الائتمان الإيجاري المؤجرة عدم بوار استثماراتها إذ لا تقوم شركة الائتمان الإيجاري بشراء الأصول المؤجرة إلا بناء على طلب المشروع المستفيد وطبقاً لمواصفاته التي يحددها ويتفق عليها والتي تتناسب مع نشاطه . وبالتالي فان شركات الائتمان الإيجاري المؤجرة في الغالبية العظمى لا تشتري الأصول مسبقاً ثم تبحث لها عن مستأجر تمويلي ولكنها تشتري بناء على طلب المستأجر مما يضمن لها عدم التعرض للمخاطر التجارية كخطر ركود بضائعها وتعطيل استثماراتها (قرمان ، 1997م :ص30) . وأن شركات الائتمان الإيجاري لا تلتزم بضمان العيوب الخفية للأصول التي تشتريها بغرض إيجارها تمويلياً (قاسم ، 1999م :ص23) للمستأجر وذلك لان المستأجر (المشروع المستفيد) هو الذي يحدد مواصفات الأصل الرأسمالي ويتفاوض مع المورد وتقوم شركة الائتمان الإيجاري بشرائه فقط لغرض تأجيره تمويلياً للمستأجر مع تفويض المستأجر (المشروع المستفيد) في استلام الأصل الرأسمالي محل عقد الائتمان الإيجاري الأمر الذي يعفيها من ضمان العيوب الخفية لهذا الأصل الرأسمالي (قرمان ، 1997م : ص31)

3- مزايا أخرى :-

أ- أن الائتمان الإيجاري لا تتوقف مزاياه فقط على المصارف (كمؤجر) أو المشاريع (كمستأجر) ولكنه يوفر أيضا ميزة للبائعين والمنتجين(المورد) (مجاهد ، 1999م : ص7) وكذلك للاقتصاد الوطني من خلال مساهمته في تطوير قدراتهم الإنتاجية بتوفير السيولة النقدية المطلوبة ، وذلك من خلال بيع منتجاتهم نقداً بدلاً من بيعها بثمن مؤجل

، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة استثماراتهم ورفع قدرتهم على المنافسة من خلال زيادة مبيعاتهم وبالتالي زيادة إرباحهم الأمر الذي يجعلهم يطورون من منتجاتهم نتيجة لذلك وذلك بدلا من نظام البيع بالتقسيط والمخاطر التي يتعرض لها البائعين أو المنتجين نتيجة عدم استرداد باقي الثمن في حالة إعسار أو إفلاس المشتري الأمر الذي يؤكد أن الائتمان الإيجاري يوفر مميزات عديدة لإطرافه كافة سواء المؤجر أم المستأجر أم المورد (فهمي ، 1995م : ص 81).

ب- ولا تقتصر أهمية الائتمان الإيجاري على ما يحققه من مزايا لإطرافه (المؤجر ، المستأجر ، المورد) فحسب ، بل له أهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني بشكل عام ، فهو يؤدي إلى تنمية الصناعات الإنتاجية القائمة وتطويرها والتعجيل بإقامة صناعات متقدمة أكثر إنتاجية بفضل استخدام أحدث الأجهزة والمعدات التي يمكن الحصول عليها عن طريق العقد المذكور، كما يساهم في الحد من آثار التضخم على تكلفة عمليات التوسع الاقتصادي أو إنشاء مشاريع جديدة ذلك أن الائتمان الإيجاري يقضي على فترات الانتظار التي تحتاج إليها المشاريع لتوفير احتياجاتها المالية ، سواء بتكوين احتياجات أو طرح أسهم (Actions) جديدة لزيادة رأس المال ، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع كلفة التوسع المقرر إجراؤه فيما لو قورن بالكلفة التي تتحقق لو تم الحصول على الأجهزة والمعدات اللازمة لهذا التوسع مباشرة دون انتظار ، وتحسين ميزان المدفوعات للدولة ، وذلك في حالة ما إذا كان المؤجر أجنبياً ، ففي حالة اللجوء إلى الائتمان الإيجاري يقتصر التحويل النقدي للخارج على إقساط الإيجار فقط . في حين يتم تحويل كامل قيمة الأجهزة والمعدات للخارج في حالة شرائها عن طريق الاستيراد . ولهذا فان الائتمان الإيجاري يقلل من حجم التدفقات النقدية إلى الخارج بالنقد الأجنبي ، وأخيرا تحفيز المنافسة بين مصادر التمويل المختلفة مما يؤدي إلى تخفيض التكلفة التي تتحملها الذمة المالية للمشاريع .

خامسا : عيوب الائتمان الإيجاري:

على الرغم من تعدد المزايا الخاصة بالائتمان الإيجاري إلا أن هناك تحفظات عديدة تحيط بالائتمان الإيجاري من أهمها (بارود ، 2011م:ص32) :

1- عيوب للمستأجر :-

- أ- قد ترغب الشركة المستأجرة في إدخال تحسينات فنية على الأصل المستأجر لمواكبة التطور الإنتاجي ولكن لا تستطيع تنفيذ ذلك بسبب عدم موافقة المالك المؤجر فضلاً عن قيام المؤجر بفرض بعض القيود على المستأجر في استخدام الأصل مثل (تحديد عدد ساعات العمل على الأصل) (المحضر ، 2005م : ص53).
- ب- عادة ما يرتبط عقد الائتمان الإيجاري بقرض من أحد المصارف ، من أجل توفير المال للمؤجر ليشتري المأجور ، وبالتالي فإن فوائد هذا القرض حتماً سيحتسبها المؤجر من ضمن تكاليف ومصاريف العقد وبالتالي احتسابها على المستأجر في النهاية ، بل وقد يقبل - تحت وطأة الحاجة - إلى احتساب المدة المتبقية من عمر العين المؤجرة عند تقدير قيمة الإقساط . (بارود ، 2011م:ص33) .
- ت- إذا تقادم الأصل فنياً بسبب التطورات التكنولوجية وأصبح غير مجدٍ استعماله اقتصادياً فإن المستأجر لا يستطيع إلغاء العقد ويكون ملتزماً بدفع باقي إقساط دفعات الإيجار السنوية خلال المدة المتبقية من فترة الاستئجار (بارود، 2011م: ص45) .
- ث- حرمان المستأجر من القيمة المتبقية للأصل في نهاية فترة التعاقد ، خاصة إذا كانت بعض الأصول غير قابلة للاهلاك (الاندثار) إذا كان العقد ينص على رد الأصل للمستأجر إلى المؤجر (المحضر ، 2005م : ص53) .

2- عيوب للمؤجر :-

صعوبة تصريف الأصول في حالة إفلاس المستأجر ، خاصة بعض الأصول المتخصصة ، و صعوبة الإشراف على الأصول المستأجرة ، إضافة إلى صعوبة تصريف الأصول المتقدمة في حال نص العقد على ردها إلى المؤجر إلا أنه يمكن للمؤجر تفادي هذا العيب بفرض أقساط محسوب فيها المدة المتبقية (الخردة للعين المؤجرة) ، وأن الحاجة إلى كادر متخصص في إعداد عقود التأجير ، وتقييم الأصول ، وتقدير الإقساط ، وتقدير الخردة، ودراسة طلبات التمويل .(شمالي، 2013م:ص45)

سادسا : معوقات تفعيل الائتمان الإيجاري :

1- هناك معوقات ثقافية تتمثل بوجود قصور في الوعي فيما يتعلق بالائتمان الإيجاري كأسلوب تمويلي حديث وكمصدر من مصادر التمويل ، فضلاً عن وجود بعض شرائح المجتمع تعتقد بأهمية التملك الفوري للأصول ، وترى بثقل أعباء الديون بالدفع مقابل

التأجير ، في عدم الإقبال على هذا التمويل بالشكل المطلوب .
(الفاظظة ، 2006م:ص194)، وهذا يعود إلى عدم معرفة الجمهور بهذا النظام ومزاياه ، وسبب القصور يقع على مؤسسات التمويل ذاتها ، وعلى الدولة من خلال وسائل الإعلام ، والأجهزة المعنية بذلك ، أن تعطي هذا الموضوع حقه في الأهمية ، وذلك بعقد ندوات مع المعنيين من القطاعين الخاص والعام ، بهدف جذب أنظار الجمهور وتوعيته بمزايا هذا النظام الحديث نسبياً ، وكذلك مؤسسات التمويل تستطيع إصدار نشرات ، وعقد ندوات خاصة بهذا النظام ، وتسويقه محلياً وإقليمياً .
(الشويات ، 2004م :ص62) وهنالك نقطة مهمة وجوهرية هي نظرة شرائح المجتمع المختلفة لنظام الائتمان الإيجاري ومدى توافق هذا النظام مع الشريعة الإسلامية .
(الفاظظة ، 2006م :ص194)

2- عدم توافر الموارد المناسبة أو مشكلة ضمان الأصول ، فتمويل المشروعات تمثل معوقاً إمام هذا النظام ، لان مثل هذه المشاريع تتطلب توفير تمويل طويل الأجل يصل لعدة سنوات ، وهذا يتطلب أحياناً ضمانات لقيمة التأجير ، ونظراً لطول فترات التأجير فان الضمانات المصرفية لا تستطيع دائماً تغطيتها ، وأن من الممكن أن تطول مدة الائتمان الإيجاري عن المدة المتفق عليها بتمديد مدة الائتمان (الفاظظة ، 2006م :ص194) . فضلاً على أن طول مدة سداد كامل الثمن (القيمة الإيجارية) التي قد تأخذ من 25-30 سنة ، وهذا بحد ذاته يعد من أهم العقبات التي تواجه مثل هذه المشاريع ، إذ قلما نجد من يرغب في دفع أمواله للمشاركة في مثل هكذا مشاريع طويلة الأجل ، وسبب هذا المعوق يعود إلى رغبة المؤجر في تحقيق الربح السريع من خلال عمليات قصيرة الأجل ، يتوفر لها ضمانات تقليدية يمكن التنفيذ عليها عند الضرورة ، ويمكن علاج هذه الظاهرة من خلال نشر وترسيخ أسس وأساليب الاستثمار من منظور الاقتصاد الإسلامي لدى جمهور المودعين أصحاب الفائض ، والتي من أهمها أن يكون الاستثمار حقيقياً ، ويعمل على إضافة وحدات خدمية أو إنتاجية جديدة إلى المجتمع ، وهذا لا يتأتى إلا باستثمارات طويلة الأجل . (الشويات ، 2004م :ص61)

3- تعرض المشروع ذاته لظروف استثنائية طارئة لا يد لأي من أطراف العقد بها ، كمخاطر الحروب والصراعات الدولية ، أو تتخذ الدولة (ولي الأمر) إجراءً يتأثر به المشروع من حيث التنفيذ ، وقد تكون أعاققة التنفيذ كلية ، بحيث يصبح من المستحيل مع ما حدث الاستمرار في تنفيذ المشروع ، تحت أي ظرف أو بأي وسيلة ، أو قد تكون

إعاققة التنفيذ جزئية بحيث يتم تأخير تنفيذ المشروع لبعض الوقت ، ثم يمكن بعد ذلك استئناف تنفيذ المشروع من جديد ، والحل المتصور في مثل هذا الوضع على النحو الآتي : ففي الحالة الأولى ، عندما تكون الإعاققة كلية :فلن يكون هناك خيار أمام طرفي العقد إلا إنهاء هذه العلاقة ، بفسخ العقد بحيث يتحمل المؤجر (الممول) تبعات ما حدث ، كما يحق للمستأجر مطالبته بالفرق ما بين القيمة الإيجابية الحقيقية ، وقيمة القسط الإيجاري المدفوع ، لان فرصة تملك العين محل العقد قد تكون انتهت ، وعندها لا داعي للاستمرار في دفع الأجرة المتبقية ، كما تقضي بذلك معظم التشريعات الوضعية ، التي تضع مثل هذه الظروف على المستأجر .
(الشويات ، 2004م:ص63)

4- وهناك معوقات تجارية تتمثل هذه المعوقات بالخوف من الكساد ، وعدم القدرة على تصريف السلع (محل العقد) ، ويظهر ذلك جلياً في حالة كون السلع منقولات ذات أجيال تكنولوجية دائمة التطور والتغير باستمرار ، وهذا يعد معوقاً في مواجهة المؤجر بينما يعد ميزة إيجابية في صالح المستأجر ، إذا لم يرغب بالتملك ، إما إذا قصد من العقد التملك فيصبح معوقاً في وجهة أيضاً له أثاره السلبية . (الشويات ، 2004م :ص62) . إضافة إلى فرض قيود من المؤجر على المستأجر في استخدام الأصل وإمكانية التعديل عليه ، إذ قد ترغب الشركة المؤجرة في إدخال تحسينات فنية على الأصل المستأجر لمواكبة الإنتاج ولكن لا تستطيع فعل ذلك بسبب عدم موافقة المالك المؤجر فضلاً عن ذلك من أهم المشاكل التي يواجهها المستأجر عدم التزام المورد بالتصميم المقدم من مهندسي شركة الانتماء الإيجاري ، وعمل تعديل على الأصل غير موجود في عقد التأجير بين المؤجر والمستأجر مما يؤدي إلى خلاف بينهما على من يتحمل تبعه هذه التغيرات في المواصفات ، علاوة إلى مشاكل أخرى تترتب على التأخير في تسليم أو توصيل الأصل المؤجر من قبل المورد أو شركة التأجير ، مما يترتب عليه تأخير في تشغيل هذه الأصول عن الوقت المحدد لتشغيلها وبدء عمليات إنتاجها مما يؤدي إلى تغيير خطط عمل المنشآت وتأخير أعمالها . (الفطافطة ، 2006م : ص196)

5- زوال الصفة القانونية عن أحد أطراف العقد ، أما بالموت أو بفقدان الأهلية إذا كان شخصية حقيقية ، أو بفقدان صفته الاعتبارية إذا كان شخصية اعتبارية (شركة أو مؤسسة أو غيرها) ، فهذه حالة يمكن أن يتعرض لها إي مشروع ، وبلا شك فإن

حدوث مثل هذه الحالة ستعيق تنفيذ المشروع ولو بشكل مؤقت ، إذ تضع طرفي العقد على مفترق طرق والحل هو بأحد الأمرين : أما إكمال ما تبقى من مدة العقد ، إذا كان بالإمكان ذلك ، وإما بفسخ العقد وتصفية آثاره بين الطرفين ، وطبعاً الذي ينوب عن الطرف الذي حدث تغيير في صفته القانونية هي الجهة التي يحددها القانون بحسب طبيعة الشخصية القانونية للطرف الأصيل ابتداءً . (الشويات ، 2004م :ص63)

6- إن تحديات سعر الصرف الأجنبي ، إذ ينبغي على أطراف الائتمان الإيجاري (المؤجرة) حماية نفسها ضد تغيير سعر الصرف الأجنبي الذي تجد نفسها إمامه في عمليات الائتمان الإيجاري ، ويمكن أن يظهر خطر سعر لصرف مثلاً عند دفع قيمة الحصول على أصل معين بعملة مختلفة عن العملة التي تسدد بها الإقسط الإيجارية الناتجة عن الائتمان الإيجاري ، فضلاً عن ذلك هنالك إشكالية ينبغي التنبيه لها وهي تحويل الأموال بالعملة الأجنبية للخارج مقابل الائتمان الإيجاري إذ أن نظراً لعدم وضوح فكرة الائتمان الإيجاري لدى العديد من الدول وبالتالي قد توافق السلطات المحلية لبلد ما لتحويل قيمة بضاعة مستوردة لكنها لا تتعامل بنفس الطريقة عند طلب تحويل دفعات مقابل التأجير وذلك لعدم وضوح فكرة الائتمان الإيجاري . (الطفاطة ، 2006م :ص193) . إضافة إلى ارتفاع التكلفة : إن العائق الأساسي بالنسبة للمشروعات التي تلجأ لاستخدام تقنية الائتمان الإيجاري كمن في تكلفته ، إذ تعد تكلفة الائتمان الإيجاري في معظم الحالات أعلى من تكلفة قرض مصرفي عادي إذا ما وصفنا ما يجب على المشروعات المستأجرة دفعة للمؤسسات المالية المؤجرة إذ أن هذه الأخيرة تهدف إلى تحصيل اهتلاكات (اندثارات) الأصل المؤجر وتكلفة الأموال المستثمرة فيه فضلاً إلى تعويض عن الخدمات المقدمة وهامش ربح محدد .

المبحث الثاني

صور الائتمان الإيجاري ومداخله

يتضمن المبحث الموضوعات الآتية :-

- أولاً : صور الائتمان الإيجاري وحالاته .
- ثانياً : مداخل الائتمان الإيجاري .
- ثالثاً: الائتمان الإيجاري في الفكر الإسلامي .

أولاً : صور الائتمان الإيجاري وحالاته:-

من تتبع مراحل تطور الائتمان الإيجاري في النصف الأخير من القرن العشرين وبدايات هذا القرن يجد أن هناك العديد من الصور التي ظهر بها (دويدار ، 2002 م:ص15) ، ولكن قبل بيان تلك الصور ، فإن من المفيد تبيان نوعي الائتمان الإيجاري (التشغيلي والتمويلي) بشكل عام والفرق بينهما :-

1- التأجير التشغيلي :

ويعرف بأنه (أي عقد إيجار بخلاف الإيجار الرأسمالي) (أبو بكر ، 2017 م:ص96) يمتاز هذا النوع بقصر مدة العقد نسبياً ، إذ لا تغطي هذه المدة العمر الاقتصادي للأصل الرأسمالي محل العقد ويغلب تطبيق هذا العقد على الآليات والمعدات والأجهزة ، والتي تكون في تطور وتغير مستمر بسبب التقدم التكنولوجي المتواصل ، مما يجعل المستأجر يميل إلى العقود قصيرة الأجل وعدم الالتزام بعقد طويل يقيد فعاليته تقنياً ، مما يحتم قصر مدة العقد لمواكبة التطور والحدثة (المقابلة و جودة ، 2003 م:ص90) ويعد التأجير التشغيلي نظاماً تاجيرياً أكثر منه نظاماً تمويلياً (Clark ,1999:p16). ولا يترتب على هذا العقد تحويل لملكية الأصل من المؤجر إلى المستأجر أي لا يملك المستأجر حق الملكية للأصل بعد الانتفاع منه (الياس ، 2005م:ص64) . وبالنسبة لتكاليف الصيانة فيتحملها المستأجر كما عليه دفع الأقساط الدورية بالكامل وفي حال عدم التزامه بذلك فإنه سيواجه خطر الإفلاس (Rose,2008:p607) . كذلك يحق للمؤجر اتخاذ الإجراءات القانونية لاسترجاع الأصل أو المطالبة بالمبالغ المتأخرة وإنهاء العقد وعادة ما يكون الدفع عن طريق النقد المباشر أو الحساب الجاري مع إمكانية تسوية العقد في أي وقت من خلال دفع كامل مبلغ السلعة وضمن الشروط المتفق عليها في العقد (Edwards,2004:p375) ، ومن أمثلة التأجير التشغيلي ما تقوم به شركات تأجير الحواسيب الإلية وشركات تأجير أجهزة تصوير المستندات للمنشآت والمؤسسات المختلفة . وشركات تأجير السيارات أيضاً ، وتفضل المشروعات عقود التأجير التشغيلي عندما ترغب في عدم تملك الأصل المؤجر ظراً لإتباعها إستراتيجية تقوم على تحديث أصولها والارتقاء بها بشكل مستمر أو عند مواجهتها للظروف الآتية : (أبو بكر ، 2017 م:ص96)

أ- تحول الطلب أو انخفاضه عن منتجات المشروعات .
ب- ظهور منتج بديل منافس ، ولا يستطيع الأصل التحول إليه ، أو المساهمة في إنتاجه .

ت- انكماش السوق لاعتبارات الدورة الاقتصادية والدخول في مرحلة الركود والكساد .

2- التأجير التمويلي :

يعرّف بأنه (الإيجار الذي يتم فيه تحويل كل المخاطر والمنافع المتعلقة بملكية الأصل المستأجر) (أبو بكر، 2017م:ص95) وهو أحد الخدمات التمويلية الحديثة ، إذ يعد نوعاً من الائتمان العيني وليس النقدي فلا يوفر المصرف للمستفيد مبلغاً من المال وإنما آلات وسلع (مصطفى وآخرون ، 2005م:ص5) . وهو من العقود طويلة الأجل إذ يحصل فيها المستأجر على حقوق الملكية فيما يخص الأصل موضوع الصفقة ويسجل كملك للشركة في سجل الأستاذ الخاص بها (Bragg,2002:p590) .

ويتميز التأجير التمويلي بعدة مميزات منها استخدام المستأجر للأصول حتى انتهاء الأصول من عمرها الافتراضي . وأن تحديد التكلفة يتم بحيث تعطي القيمة الكاملة للأصول فضلاً عن تكاليف الفائدة للمؤجر ونسبة من الإرباح وهو ما يطلق عليه (الدفع الكامل) . فضلاً إلى أن المستأجر يتحمل المخاطر الناتجة من تلف الأصول وصيانتها وإقساط التامين إن وجدت وكذلك الضرائب على النشاط (Delaney, 2000:p378)

ويعد التأجير تمويلياً وفقاً للاعتبارات الآتية :

أ- نقل ملكية الأصل المؤجر إلى المستأجر عند نهاية مدة العقد مع منح حق شراء الأصل بسعر تفاوضي .

ب- مدة التأجير لا تقل عن 75% من العمر الافتراضي للأصل المؤجر .

ت- العقد غير قابل للإلغاء وان تعادل القيمة الحالية ما لا يقل عن 90% من القيمة السوقية للأصل المؤجر .

كما يلاحظ أن المعايير الدولية صنفت التأجير كتأجير تمويلي إذا تحققت الشروط الآتية بالانفراد أو التضامن : (أبو بكر ، 2017 م: ص96)

أ- إذا نقل عقد الإيجار ملكية الأصل (المستأجر) للمستأجر في نهاية عقد الإيجار .

ب- إذا أعطى المستأجر خيار شراء الأصل المؤجر بسعر يُتوقع أن يقل عن القيمة العادلة للأصل في نهاية عقد الإيجار .

ت- إذا غطى عقد الإيجار غالبية العمر الاقتصادي للأصل حتى إذا لم تنقل ملكية الأصل للمستأجر .

ث- إذا ساوت القيمة الحالية للحد الأدنى لدفعات الإيجار - في بداية عقد الإيجار - تقريباً القيمة العادلة للأصل المؤجر .

ج- إذا كانت الأصول المؤجرة ذات طبيعة خاصة ويمكن للمستأجر استخدامها دون إجراء تعديل جوهري عليها .

ح- إذا كان عقد الإيجار يعطي للمستأجر حق إلغاء عقد الإيجار وكان المستأجر هو الذي سيتحمل خسائر المؤجر الناتجة عن هذا الإلغاء .

خ- إذا كانت الخسائر والإرباح الناتجة عن تقلبات القيمة العادلة يتم تبنيها بواسطة المستأجر

د- إذا كان للمستأجر حق مواصلة الإيجار لفترة ثانية بإيجار يقل عن الإيجار السوقي المعمول به في تاريخ انتهاء عقد الإجارة.

فضلاً عما ذكر أعلاه نجد غالباً ما يكون رأس المال اللازم لشراء الأصول الرأسمالية وأدوات الإنتاج الحديثة هو العائق الرئيسي أمام المشروعات الصغيرة (دويدار ، 2002م :ص6) . الأمر الذي جعل عملية الائتمان الإيجاري هي الملاذ الأمثل لهذه المشروعات وتبدأ عملية الائتمان الإيجاري بطلب من المشروع المستفيد يقدم للمصرف يتضمن هذا الطلب دراسة جدوى عن المشروع المزمع أقامته والأصول الرأسمالية وأدوات ومعدات الإنتاج التي يحتاجها المشروع وأوصافها تحديداً إذا كان في بدايته . أو دراسة جدوى لأدوات الإنتاج أو الآلات أو المعدات التي يرغب المشروع في شرائها واستئجارها تمويلاً (رضوان ، 1997 م:ص128) . ويقوم المصرف بدراسة طلب المشروع المستفيد وعند موافقتها عليه يقوم المصرف بتقويض المشروع المستفيد في البحث عن الأصول الرأسمالية وأدوات ومعدات الإنتاج التي يرغب فيها طبقاً لطلبه وبالمواصفات المتفق عليها وكذلك الأسعار المناسبة لها وذلك إذا كانت هذه المعدات المطلوبة غير متواجدة لديها (البدالي ، 2005م :ص73) . وفي حالة إتمام المشروع المستفيد لذلك فإنه يتم إبرام عقد ائتمان إيجاري بين المصرف والمشروع المستفيد ويتضمن هذا العقد أن يقوم المصرف بشراء الأصول الرأسمالية أو المعدات أو الآلات

المتفق عليها على أن يقوم بتأجيرها للمشروع المستفيد في مقابل قيمة ايجارية يقوم المشروع المستفيد بسدادها (البدالي ، 2005م :ص189) . وتتضمن هذه القيمة اإيجارية قيمة ما سدده المصرف مقابل شراء الأصول الرأسمالية أو المعدات أو الآلات محل عقد الائتمان اإيجاري ومصاريف إتمام الصفقة وكذلك الفوائد والمصاريف وهامش الربح فضلاً عن المبلغ أو القيمة التي يتعين على المستأجر الوفاء بها عند ابدائه الرغبة في نهاية مدة العقد لشراء هذه الأصول الرأسمالية أو المعدات أو الآلات محل الائتمان اإيجاري (دويدار ، 2002م :ص42) . وكذلك يتضمن عقد الائتمان اإيجاري مدة الإيجار والتي غالباً ما تقترب من العمر الافتراضي لهذه الأصول أو المعدات أو الآلات وكذلك فغالياً ما يمنح الائتمان اإيجاري تفويضاً للمستأجر باستلام الأصول الرأسمالية أو المعدات أو الآلات محل عقد الائتمان من المورد أو المنتج ويحوزها المشروع المستفيد كمستأجر لها طيلة مدة عقد الائتمان (قرمان، 1997م :ص99) . وفي نهاية عقد الائتمان اإيجاري يكون للمستأجر ثلاثة خيارات الأول : إما أن يبدى المستأجر رغبته في شراء الأصول الرأسمالية أو المعدات أو الآلات محل عقد الائتمان اإيجاري وفي هذه الحالة يراعى ويحتسب كامل ما سدده المستأجر (المشروع المستفيد) من قيمة ايجارية طيلة مدة العقد ويقوم المستأجر بسداد ما تم الاتفاق عليه بعقد الائتمان اإيجاري في حالة ابدائه الرغبة في الشراء وفي هذه الحالة يمتلك المستأجر هذه الأصول الرأسمالية أو المعدات أو الآلات محل عقد الائتمان اإيجاري .والخيار الثاني هو أن يبدى المستأجر رغبته في تجديد عقد الائتمان لمدة أخرى مماثلة . إما الخيار الثالث هو أن يبدى المستأجر عدم رغبته في شراء الأصول الرأسمالية أو المعدات أو الآلات محل عقد الائتمان اإيجاري وأيضاً عدم رغبته في تجديد عقد الائتمان وقيامه بتسليم الأصول الرأسمالية أو المعدات أو الآلات المؤجرة محل عقد الائتمان اإيجاري للمؤجر (البدالي ، 2005م :ص204) .

و يجدر الإشارة إلى عدد من الاختلاف بين التأجير التشغيلي والتمويلي أهمها : يتم في عقد التأجير التشغيلي استرداد تكلفة الأصل من خلال إعادة تأجير الأصل إلى أكثر من مستأجر ، ومن حصة بيع الأصل نفسه . ويكون في عقد التأجير التشغيلي خيار واحد لدى المستأجر ، هو رد الأصل إلى المؤجر بينما يكون هناك العديد من الخيارات إمام المستأجر عند انتهاء عقد الائتمان اإيجاري وهي : امتلاك الأصل

بمقابل رمزي أو بدون مقابل ، أو تجديد عقد الإيجار بمقابل رمزي ، أو رد الأصل إلى المؤجر وفي عقد التأجير التشغيلي يكون الأصل مـُشترى من المؤجر ، ويتم استتجاره من قبل المستأجر لفترات قصيرة ، بينما في حالة الائتمان الإيجاري يقوم المؤجر بشراء الأصل بناء على طلب المستأجر ومواصفاته. وانه في عقد التأجير التمويلي يتم تحديد قسط الإيجار بناء على معادلة مالية ، إذ يجب إن يحقق مجموع أقساط الإيجار ، القيمة الحالية لتكلفة الأصل بعد خصمها ، على أساس سعر خصم مناسب وفي العادة يكون هذا السعر مساوياً لمعدل العائد على الاستثمار المطلوب من المؤجر ، وبغض النظر عن تكاليف الملكية ، ولكن في عقد التأجير التشغيلي يتم تحديده حسب ظروف السوق ، ويتأثر تحديده بمخاطر الملكية ، إذ تكون تكاليف الملكية متضمنة في دفعة الإيجار. (Belkaoui ,1998 ,p 2- p3) .

هذا وقد أضاف (Ross,Et,Al ,2011,p 829) عدداً من الفروق أهمها أن التأجير التشغيلي لا يتطلب إطفاء كامل قيمة الأصل ، إذ إن الدفعات التي يحصل عليها المؤجر من عقد التأجير لا تكفي عادة ليتمكن المؤجر من استرداد كامل تكلفة الأصل المؤجر ، إلا عبر إعادة تأجير الأصل لأكثر من مستأجر فيما يتطلب الائتمان الإيجاري الإطفاء الكامل لقيمة الأصل إذ تحتسب دفعات التأجير على أساس سعر الأصل مطروحاً منه القيمة المتبقية للأصل إي (قيمة الخردة) . وتكون القيمة الحالية لدفعات التأجير كافية لتغطية قيمة الأصل فضلاً إلى عائد الاستثمار الذي يطلبه المؤجر ، لهذا السبب يدعى انه مسدد بالكامل (Full amorlized) . من جهة أخرى فان عقد التأجير التشغيلي هو عقد قصير الأجل نسبياً ، إذ أن عمر العقد قد يكون اقل بكثير من العمر الإنتاجي للأصل ، وبالتالي القيمة المتبقية للأصل تكون كبيرة نسبياً بعد انتهاء عقد الإيجار التشغيلي بينما يـُعد الائتمان الإيجاري من العقود طويلة الأجل . (شمالى ، 2013م :ص23) .

ومما تقدم يمكن القول أن :

1- يطلق على الائتمان الإيجاري بالرأسمالي إذ يعد مصدراً لتمويل الأصول الثابتة للمشاريع المستأجرة بوصفه عقد يحيل بشكل جوهري كافة المخاطر والمنافع المتعلقة بملكية الأصل إلى المستأجر . بينما يعرف التأجير التشغيلي بالخدمي ذلك انه يحقق أقصى

استفادة ممكنة من الأصل الرأسمالي إذ يقوم المؤجر بشراء الأصل ثم تأجيره إلى المستأجر وأن عقد الائتمان الايجاري عقد طويل الأجل يستخدم في تمويل الحصول على خدمات الأصول الثابتة والمدة التي يغطيها العقد تغطي معظم العمر الافتراضي للأصل المؤجر فإذا ما زاد العمر الافتراضي للأصل عن مدة الإيجار فإنه تتحقق المنفعة للمستأجر ويتم الاتفاق على تحديد المستفيد من القيمة المتبقية في نهاية مدة العقد عند التعاقد ويجب أن تغطي القيمة الأيجارية للعقد القيمة الأصلية للأصل فضلاً إلى هامش ربح محدد. بينما التأجير التشغيلي فهو عقد قصير الأجل يغطي مدة تقل بكثير عن العمر الافتراضي للأصل ولا ينتهي بالتملك ويغطي عقد التأجير التشغيلي أكبر استفادة ممكنة للأصل الرأسمالي وبالتالي تأجير الأصل يتم لفترة زمنية محددة نوعاً ما ولعدد من المستأجرين وتختلف القيمة الأيجارية من فترة إلى أخرى طبقاً لظروف الطلب على الأصل المؤجر وتترك حسب الاتفاق بين المؤجر والمستأجر. ويتبين أيضاً أنه تتسم العلاقة بين المؤجر والمستأجر في الائتمان الايجاري بالتشابك والتعقيد وتعد الأطراف أحياناً وبالتالي يتوجب وجود قانون خاص يعمل على توضيح هذه العلاقة وحفظ حقوق أطرافها. بينما في التأجير التشغيلي تتسم العلاقة بين المؤجر والمستأجر بأنها علاقة بسيطة ولا تثير مشاكل قانونية لقصر مدتها. كما أن عقد الائتمان الايجاري يتحمل المستأجر مسؤولية صيانة الأصل ومصاريف التامين ودفع الضريبة. بينما في عقد التأجير التشغيلي فالمؤجر يغطي جانبين هما التمويل، الصيانة ودفع الضريبة على الأصل ما لم ينص الاتفاق على عكس ذلك وتأخذ هذه المصاريف بالحسبان عند تحديد دفعات التأجير. وأخيراً فإن عقد الائتمان الايجاري من العقود غير القابلة للإلغاء خلال المدة المتفق عليها من لُدن احد طرفي العقد ولكن لا بد من اتفاق الطرفين ويتحمل الطرف الذي يرغب بالإلغاء الشروط الجزائية في العقد. بينما يجوز إنهاء عقد التأجير التشغيلي في أي وقت برضي الطرفين.

أما صور الائتمان الأيجاري فيمكن إيجازها كما يأتي :-

1- البيع المباشر Direct Lease

هو عبارة عن علاقة تعاقدية طويلة الأجل بين المؤجر والمستأجر غير قابلة للإلغاء يتم بموجبها تمويل استعمال الأصل، والانتفاع به خلال كامل العمر الإنتاجي للأصل أو معظمه مقابل قيمة ايجارية محددة، عادة ما يبلغ إجمالي القيم الأيجارية المدفوعة خلال مدة العقد، معظم تكلفة الأصل محل الإيجار أو كاملها فضلاً عن

هامش ربحي مناسب للمؤجر ، واحتفاظه بملكية الأصل حتى نهاية العقد ، وامتلاك المستأجر خيار شراء الأصل عند نهاية مدة العقد أو إعادته للمؤجر ، وتجديد عقده بشروط أفضل (كمال ، 2009م:ص48) . وبموجب هذا النوع يقوم المستأجر باختيار الأصل الذي يرغب فيه ، ويحدد مواصفاته وشروط تسليمه ، إذ يجري بعدها المستأجر اتصالاته مع المؤجر لعمل الترتيبات اللازمة للاستئجار ويقوم المستأجر بتوقيع عقد التأجير في حين يقوم المؤجر بتوفير كامل مبلغ تمويل الأصل المؤجر من مصادرة الخاصة أو الاقتراض لتمويل الأصل بمسؤوليته الخاصة والكاملة من مؤسسات الإقراض المتخصصة (Clark, 1990:p 18) . ويقدم هذا النوع من التأجير فرصة الحصول على خدمات أصل جديد لم يكن مملوك من المنشأة المستأجرة ، وعلى التمويل اللازم للحصول على الأصل (Belkaoui ,1998:p3) هذا النوع من العقود يتطلب إطفاء كامل قيمة الأصل وتحقيق عائد مناسب للمؤجر ، لذلك فإنه يعد نوعاً من أنواع الائتمان الإيجاري ويتحمل المستأجر نفقات الصيانة والتأمين والضرائب أن وجدت (الميداني ، 2006 م:ص516) .

2- البيع وإعادة التأجير (اللاحق) sale and leasing back :

وهو اتفاق بين منشأة وطرف آخر مستقل ، وبموجب الاتفاق تقوم المنشأة ببيع أصل تملكه إلى الطرف الآخر ، على أن يقوم هذا الطرف بإعادة تأجير الأصل مرة أخرى إلى المنشأة (الهندي ، 1996م: ص178) إي الاستمرار في الانتفاع منه . (Belkoui ,1998: p14) . ومقدم التمويل (المؤجر) قد يكون شركة تأمين ، أو مصرف تجاري ، أو شركة متخصصة في التأجير ، ويعد البيع ثم إعادة التأجير هو بديل لإطفاء كامل الأصل ، مع ملاحظة أن البائع فور حصوله على ثمن الأصل المباع يقوم بعقد الاتفاقية مع المشتري في الوقت نفسه ، على أن يعود له حق الانتفاع بخدمات الأصل المباع وفق اتفاقية تأجير ، ويتم حساب دفعة الإيجار ليكون مجموعهما يغطي مجموع الثمن المدفوع مقابل الأصل من المؤجر ، فضلاً إلى عائد على

الاستثمار يقبل به المشتري (المؤجر) (Brigham,Ehrhardt,2011:p735)

ويهدف هذا النوع من التأجير إلى حصول المنشأة من خلال بيع أصل تملكه أو إعادة استئجاره على تدفق نقدي وسيولة نقدية بهدف القيام باستثمارات جديدة أو توسعات في نشاط المنشأة أو تستخدم هذه السيولة لسداد ديون المنشأة ، دون الحاجة إلى اللجوء إلى وسائل تمويل أخرى (هندي ، 1998 م: ص556) ، ويوفر هذا النوع

للمؤجر مجالاً مريحاً تماماً للاستثمار المضمون بأقوى أنواع الضمانات وهو حق الملكية إذ أن المؤجر يظل محتفظاً بملكيته للأصول الرأسمالية التي اشتراها من المنشأة طيلة مدة عقد الإيجار وان حيازة المنشأة لهذه الأصول الرأسمالية هو بصفتها مستأجرة فقط وما يترتب على ذلك من آثار (دويدار ، 2002م :ص73) ويعد هذا النوع من التأجير مصدراً تمويلياً أقل تكلفة من الاقتراض إذ تضمن المنشأة وفورات ضريبية لم تكن متاحة لها لو بقيت تملك الأصل لأن مبالغ التأجير التي تدفعها المنشأة تعد من المصاريف التي تخصم من الإيرادات لغرض حساب الضريبة . (أبو بكر ، 2017م :ص96)

3- التأجير الرفعي leveraged leasing

ويقصد به استئجار أصول رأسمالية كبيرة ومرتفعة القيمة تتطلب مبالغ رأسمالية ضخمة قد لا يستطيع المؤجر وحده ترتيبها ، ويمول المؤجر جزءاً من تمويل الأصل وبما يعادل من 20-40% وتسمى بحصة المساهمة ، والجانب الأكبر من تمويل الأصل الرأسمالي يكون من خلال وسيط والذي يكون غالباً مصرفاً أو شركة تأمين أو شركة استئجار..... (كحصة دين) ، ووضع المستأجر في هذا النوع من التأجير لا يختلف عن وضعه في الأنواع الأخرى من التأجير (عبد العزيز ، 2005م :ص86). إما المؤجر فوضعه يختلف بشكل جوهري إذ أن شراء الأصل يمول جزئياً من أموال المؤجر ، والباقي من الأموال المقترضة كما ذكر سابقاً (هندي ، 1998م :ص556) . ويتطلب التأجير الرفعي وجود ثلاثة أطراف وهي المستأجر والمؤجر (ويكون صاحب الملكية أو ممول لجزء من شراء الأصل) والوسيط (جهة تمويلية كمصرف أو مؤسسة مالية) . ويوضع الأصل كرهن لقيمة القرض ويوقع كل من المؤجر (كمقترض) والمستأجر (كضامن للسداد) على عقد القرض وهذا لا يغير من حقيقة أن المؤجر هو المقترض الفعلي وتعد تكلفة القرض العامل الرئيس في تحديد تكلفة الربح المطلوب ومعدلاته وتحديد قيمة دفعات مقابل التأجير الدورية . (الفطافطة ، 2006م : ص31) . وتجدر الإشارة إلى أن هنالك نوعين من التدفقات النقدية في هذا النوع وهي التدفقات النقدية الداخلة على شكل دفعات إيجار من المستأجر ، والتدفقات النقدية الخارجة على شكل دفعات سداد إقساط القرض وإذا عجز المستأجر عن سداد دفعات الإيجار ، يعجز المؤجر عن الالتزام بسداد دفعات القرض ، وبالتالي يستطيع المقرض على المستأجر والمؤجر للاستيفاء دفعاته (Ross,Et,Al, 2011:p829) .

ومما تقدم ومن خلال الاستعراض السابق لصور الائتمان الإيجاري المختلفة نخلص إلى أنه على الرغم من اختلاف الائتمان الإيجاري في صورته التقليدية التي يكون فيها العقد مكون من ثلاثة أطراف وبين إعادة التأجير اللاحق والذي يكون فيه العقد مكون من طرفين فقط إلا إننا يمكن عدّ التأجير اللاحق ائتمانياً تمويلياً من خلال وصف المنشأة قد اجتمع فيها صفة البائع وصفة المستأجر في أن واحد ، فضلاً عن إمكانية عدّ البيع وإعادة التأجير صورة من صور الائتمان الإيجاري لكونه يتوافق معه في أهم عناصره ويختلف معه في هدفه الذي يركز على توفير السيولة للمشروع عن طريق بيع أصل يملكه المشروع ثم يقوم باستجاره مقابل أقساط دورية تنتهي باستعادة تملكه لهذا الأصل . ويمكن اعتبار التأجير الرفعي المتعدد الأطراف صورة من صور الائتمان الإيجاري لأنه لا يختلف عن الائتمان الإيجاري إلا فيما يتعلق بحجم الأصول الضخمة التي يمولها والذي يتطلب طرف وسيطاً مالياً كمولم لهذه العملية ، فضلاً على أن ملكية الأصل الرأسمالي قد انتقلت كاملة إلى المؤجر الأمر الذي يتنافى تماماً مع الرهن وطبيعته إذ يظل المال المرهون مملوكاً للراهن .

ثانياً : مداخل الائتمان الإيجاري أو الطريقة الأساسية في تحليل كل من

المؤجر والمستأجر :-

يتم تقييم التأجير من خلال تقييم عقد الإيجار على أساس التدفق النقدي ، والاختلاف الرئيس في التقييم هو هل التقييم سيتم من قبل المؤجر أم المستأجر لان لكل منهم له طريقته الخاصة في احتساب التكاليف وبالتالي المنافع المتوقعة من الاستثمار (20 p : Belkaoui,1998) . ويمكن بيان ذلك على النحو الآتي :

1- تحليل المؤجر

إن الإيجار والإقراض هما نشاطان تمويليان مختلفان ، والفارق الأساس يتعلق بكيفية تمويل ملكية الموجود ، فبظل الإيجار ، يحظى المؤجر بمنافع ملكية الموجود التي ربما تمرر للمستأجر عبر تخفيض إقساط الإيجار ، ويحظى المستأجر بخيار إعادة تأجير الموجود أو شرائه بالقيمة السوقية العادلة في نهاية أجل الإيجار ، إما بظل القرض فان الزبون هو من يملك الموجود ويحظى بمنافعه المباشرة ويمنح المقرض مستحقاته القانونية (Bass& Henderson, 2000:p4) . وينظر المؤجر لصفقة الإيجار بوصفها استثماراً وبالتالي فإ تحليل المؤجر يَصَبُّ على العائد على صفقة الإيجار ،

إذ يقارن المؤجر العائد على الإيجار مع العائد متاح على الاستثمارات البديلة ذات المخاطر المماثلة ، فإذا كان العائد المتوقع على الإيجار أكبر من ذلك متاح على البدائل ذات المخاطرة المماثلة فيجب اعتماد بديل الإيجار ، والمدخل التي يستخدمها المؤجر في تحليل قرار الإيجار مقابل الإقراض هي ذاتها التي يستخدمها المستأجر .
(Brigham&Gapenski,1997:p16) .

2- تحليل المستأجر :

يركز المستأجر على كيفية تمويل الأصول التي سيتم الحصول عليها ، والسؤال الذي يطرحه المستأجر هو ما هو البديل الأمثل للاقتراض وشراء الآلة أم التأجير ، والجواب سيتمثل من خلال مقارنة تكاليف كل من البديلين (أبو بكر : 2017 م:ص167) .

3- الفرق بين تحليل المؤجر وتحليل المستأجر :

إن الفرق الرئيس في تقييم القرار بين المؤجر والمستأجر هو أن المستأجر يوجد لديه خياران يتوجب عليه المفاضلة بينهما ، وهما إما الاقتراض لشراء الأصل أو الاستئجار لذات الأصل ، ويستخدم في العادة القيمة الحالية لتكاليف الاقتراض والقيمة الحالية لدفعات التأجير ويختار الأقل قيمة حالية ، بعد الأخذ بالحسبان الفوائد المترتبة على كل طريقة من حيث الاهلاكات والمصاريف التي تصرف من الدخل الخاضع للضريبة وكل ما يتعلق بالوفورات التي يمكن الاستفادة منها لكل أسلوب ، سواء لقرار الاستئجار أو لقرار الشراء ، ويمكن استخدام العائد الداخلي بدلاً من القيمة الحالية للتدفقات النقدية كبديل في الاحتساب من قبل المستأجر .

أما المؤجر ليس أمامه أكثر من خيار وهو احتساب القيمة الحالية لدفعات التأجير على أساس تكلفة تمويل الأصل بهدف التأجير ، وخصم القيمة المتوقعة للأصل بعد الانتهاء من التأجير (القيمة التخريدية) فضلاً إلى العائد على الاستثمار الذي يطلبه المؤجر ، مطروحاً منه أي وفورات مثل الإهلاك وغيرها من المصاريف اللازمة لعملية التأجير ، وبالتالي فإن أساليب الاحتساب لكل منهما تختلف وفقاً للعائد المتوقع من وجهة نظر المؤجر والتكلفة المتوقعة من وجهة نظر المستأجر . (أبو بكر : 2017 م:ص167) .

فضلاً عما ذكر أعلاه وبعد عرض الطريقة الأساسية لتقديرات كل من المؤجر والمستأجر فإن هناك العديد من المداخل والأساليب المستخدمة في تقييم قرار تأجير أو شراء الأصول الرأسمالية سواء كان ذلك في الكتب بشكل عام أو كتب التمويل المالي بشكل خاص ، إلا أن هناك مداخل تحوزان على القبول العام من جانب معظم الباحثين والدارسين ، وسيتم تناولها على النحو الآتي :-

1-مدخل جونسون وليولين :-

قدم كل من (Johnson and Lewellen) مدخلاً يقوم على إجراء مقارنة بين صافي القيمة الحالية الناتجة عن قرار شراء الأصل الرأسمالي من جهة ، وصافي القيمة الحالية الناتجة عن قراء استئجار ذلك الأصل من جهة أخرى ، ونتيجة هذه المقارنة هو قبول البديل الذي يكون فيه صافي القيمة الحالية الأعلى أو الموجبة ، وعدم قبول البديل الآخر ، ولكن هذا المدخل تعرض لانتقاد أساسي لعدم تفرقة بين كل من قرار شراء الأصل وقرار التمويل المتعلق بهذا الأصل ، إذ أن قرار الشراء يعد قرار استثماري وذلك لتحديد ما إذا كان من المجدي مالياً اقتناء الأصل ، بينما قرار تمويل الأصل فهو يتضمن تحديد ما هو البديل التمويلي الأقل تكلفة سواء الشراء من السيولة المتاحة ، أو الاقتراض (المحضار ، 2005 م:ص67) ، وفق لهذا النموذج فإنه يتم تحديد التغيرات في صافي القيمة الحالية من خلال الخطوات التالية (Belkaoui,1998 : p 14) :

$$\Delta NPV = NPV(P) - NPV(L) = \sum \frac{TD - O_t(1-T)}{(1+K)^t} + \frac{SV}{(1+K)^t} - \frac{IQ + \sum L_t(1-T)}{1+r(1-T)} \dots$$

إذ أن :

NPV : التغير في صافي القيمة الحالية للشركة .

NPV(P) : صافي القيمة الحالية لبديل الاقتراض أو الشراء .

NPV(L) : صافي القيمة الحالية لبديل الاستئجار .

TD : الوفر الضريبي من الإهلاك في حالة الشراء .

$O^t (1-T)$: صافي تكاليف الملكية بعد الضريبة المدفوعة في حال امتلاك

الأصل في المدة الزمنية .

IQ : تكلفة الحصول على الأصل المستأجر .

L : دفعات الاستئجار .

K : تكلفة رأس المال .

SV : القيمة المقدرة للقيمة المتبقية للأصل بعد الضريبة .

2- مدخل روينفيلد ووستيرينج :-

بعد هذا المدخل امتداداً لمدخل جونسون وليولين ، ولكن هذا المدخل فصل بين قرار تأجير الأصل الرأسمالي عن قرار التمويل بالاقتراض من خلال ثلاث خطوات هي تحديد القرار الاستثماري للأصل المرغوب به . ثم حساب معدل الخصم المناسب ، الذي يتم على أساسه تحديد القيمة الحالية لدفعات الإيجار الدورية ، بناء على قيمة مدفوعات القرض وفوائده لشراء الأصل . ثم الخطوة الثالثة متمثلة بإجراء مقارنة بين كل من قرار التمويل والاستئجار عن طريق تحديد تكلفة كل منها بعد خصم الضريبة (أبو بكر : 2017 م:ص168) .

و يركز هذا المدخل على قراري الاستثمار والتمويل ، فمن خلال القرار الأول تتم مقارنة صافي القيمة الحالية أو معدل العائد الداخلي لكل قرار ومن تلك المقارنة يتم قبول القرار ذات صافي القيمة الحالية الأعلى أو معدل العائد الداخلي الأعلى من خلال تقدير المبيعات السنوية للأصول وحساب صافي التدفقات النقدية الناتجة عن ذلك . ومن خلال قرار التمويل تتم مقارنة تكاليف قرار التمويل المتعلق بالاقتراض بعد خصم الضريبة وقرار التمويل المتعلق بالاستئجار بعد خصم الضريبة ولحساب (rd) وهو المعدل الذي يعادل مدفوعات الفائدة على مبلغ القرض الأساس من خلال المعادلة الآتية (Belkaoui,1998 :p20) :

$$IQ = \sum L_t - TR / (1+rd)^t \dots$$

إذ أن :

IQ : سعر شراء الأصل .

rd : معدل الفائدة على الاقتراض بعد الضريبة .

L : دفعات الإيجار .

TR : الوفر الضريبي الناتج عن مصروف الفائدة المدفوع على القرض المستخدم

لتمويل شراء الأصل .

t : الفترة الزمنية .

وقد توصل الأستاذان إلى عدة متغيرات تؤثر على هذا القرار منها :

أ- إن المدفوعات المتعلقة بالاستئجار يمكن تخفيضها عن طريق تكاليف التشغيل المقترضة من جانب المؤجر .

ب- يتم إضافة القيمة المتبقية للأصل (الخردة) إلى تكاليف التأجير بعد احتساب الضريبة .

ت- إن مرادفات التأكد من هذا القرار يؤدي إلى تعديل عنصر المخاطرة بالنسبة للتدفقات النقدية المتبقية فضلا عن تكاليف التشغيل .

وبمقارنة القيمة الحالية الصافية أو معدل العائد الداخلي لقرار شراء الأصل الرأسمالي بتكلفة الاقتراض بغرض الشراء لذات الأصل يتضح أي من القرارين أفضل .
(أبو بكر : 2017 م:ص168) .

3- مدخل (منهج) بلكاوي Approach Belkaoui :-

ركز هذا المدخل على كيفية الحصول على تمويل الأصل ، وما إذا كان من الأفضل للمشروع أن يقوم بشراء الأصل أو يقوم باستئجاره ، وهذا يعتمد على حساب صافي القيمة الحالية لمنافع الاستئجار . ذلك أن المستأجر عندما يقارن بين قرار الاقتراض لشراء الأصل أو قرار استئجار الأصل فإنه يقارن بين المنافع التي تعود عليه من هذا البديل أو ذاك فالعبرة هنا بالصافي أو ما يمكن أن نسميه صافي المنافع المحققة من كل بديل ويظهر ذلك من مقارنة المنافع المترتبة عن كلا القرارين معاً وفقاً لهذا المدخل يتم تحليل قرار المستأجر من خلال استخدام صافي قيمة منافع الاستئجار (NAL) الذي يمكن حسابها وفق المعادلة الآتية (Belkaoui,1998 :p10) :

$$NAL=IQ-\sum L_t / (1+K)^n - \sum TL_t / (1+K_2) - \sum TD / (1+K_3) - \sum TR / (1+K_4) + \sum O_t(1-T) / (1+K_5) - SV / (1+K)^n \dots$$

إذ أن :

NAL : صافي المزايا المرتبطة بالاستئجار .

IQ : تكلفة الحصول على الأصل المستأجر .

L : دفعه الاستئجار في المدة الزمنية .

TL : الوفر الضريبي الناتج عن دفع قسط الاستئجار السنوي في السنة (t) .

TD : الوفر الضريبي الناتج عن قسط الإهلاك السنوي في حالة الشراء في المدة الزمنية .

TR: الوفر الضريبي الناتج عن مصروف الفائدة المدفوع على القرض المستخدم لتمويل شراء الأصل .

$O_t(1-T)$: صافي تكلفة التشغيل (الصيانة) بعد الضريبة المدفوعة في حال امتلاك الأصل في المدة الزمنية (t) .

SV : القيمة المقدرة للقيمة المتبقية للأصل الخردة بعد الضريبة ويتم حسابها $SV=S_t - (S_t - B_t) T_g$

K : معدل الخصم المطبق على الدفعات المتساوية .

KS : معدل الخصم المستخدم في حساب القيمة الحالية لقيمة الخردة .

وتم التوصل في هذا المنهج إلى أن قرار تأجير الأصول الرأسمالية لا يزال هو الأفضل خاصة للشركات المتعددة الجنسيات عن البدائل الأخرى .
(أبو بكر : 2017 م:ص169) .

ويرى بلكاوي أن هناك بعض النقاط التي يجب التركيز عليها بالنسبة لهذا القرار والتي تتمثل في الآتي :-

أ- إن تغيير طريقة الإهلاك من القسط الثابت إلى طريقة الإهلاك المعجل قد تغير من النتائج

ب- إن توقيت المدفوعات الايجارية يكون ذا تأثير قوي على صافي القيمة الحالية لمزايا التأجير .

ت- إن هذا التحليل يفترض مساواة الثمن الأصلي للأصل مع قيمة القرض .

4- مدخل (Bower, Herring and Williamson) Lump Sum
-: Loan Model

يركز على الفوائد والمزايا التي يمكن تحقيقها من الاستئجار والبدل الشراء أو الاقتراض .
(إسماعيل ، 2016 م:ص46)

$$TD/(1+K)^t - \sum TL/(1+K)^t + \sum O(1-T)/(1+K)^t - SV/(1+K)^n \dots$$

$$NAL=IQ - \sum L/(1+r) - \sum$$

إذ أن :

TL : دفعات الاستئجار مضروباً بمعدل الضريبة .

TD : قسط الإهلاك مضروباً بمعدل الضريبة .

TI : حساب القرض المعدل في العام الأول وفق موديل

O: إجمالي التكاليف التشغيلية ما قبل الضريبة المتوقع أن تحدث إذا اشترت الشركة الأصول وليس إذا استأجرت الأصول .

IQ: السعر النقدي لشراء الأصل .

SV: القيمة المتبقية .

r : معدل الفائدة قبل خصم الضريبة عن الديون متوسطة الأجل .

K_t : المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال الشركة بعد الضريبة .

L : دفعة الاستئجار المطلوبة في العام الأول .

ومما تقدم نستنتج أن الائتمان الإيجاري يتمتع بالعديد من الخصائص والسمات التي تميزه عن الاقتراض (من منظور المستأجر) وعن الإقراض (من منظور المؤجر) . وهناك مداخل مالية تحليلية عديدة تستخدم للمفاضلة بين هذه البدائل التمويلية . لكن وعلى الرغم من اختلاف هذه المداخل إلا أنها تؤدي دائماً إلى قرار الأفضلية نفسه.

5- العوامل المؤثرة في قرار الاستئجار أو الشراء :

هناك العديد من العوامل التي تؤثر على قرار المستأجر عند المفاضلة بين الاستئجار أو الشراء عن طريق الاقتراض فضلاً على قرار المؤجر عند اتخاذه قرار التأجير ومنها

(Scott, and Eugene ,2002:p704)

أ- القيمة المتبقية :

يمتلك المؤجر الأصل بعد انتهاء عقد أو مدة الإيجار ، وتسمى قيمة الأصل المؤجر عند انتهاء الإيجار بالقيمة المتبقية فإذا كانت قيمة الأصل المتبقية عالية فتكون تكلفة تملكه أقل من تكلفة استئجاره ، ولكن هذه الظاهرة في الواقع ليست خالية من القيود ، ذلك إذا كان التقادم الفني أو التكنولوجي للأصل كبير ، فإن القيمة المتبقية له تنخفض بشكل كبير ومن ناحية أخرى ، إذا كانت القيم المتبقية للأصل يتوقع أن تكون مرتفعة في المستقبل فإن التنافس بين الشركات المؤجرة سيزداد مما يؤدي إلى انخفاض في أفساط الإيجار إلى درجة تزول فيها أهمية القيمة المتبقية ، لذا فإن وجود قيمة متبقية لا يعني بالضرورة أن تكلفة تملك هذا الأصل أقل من تكلفة استئجاره .

ب-الاختلاف في معدل الضريبة بين المؤجر والمستأجر :

إذا كانت الضريبة التي سيدفعها المؤجر مختلفة عن الضريبة التي سيدفعها مستأجر الأصل ، فإن تكلفة الاستئجار تكون مختلفة عن تكلفة التملك بحيث أن أحدهما أقل من الأخرى ، وتكون الأرباح للمستأجر والمؤجر أقصى ما يمكن عندما يكون معدل الضريبة للمؤجر أعلى من معدل ضريبة المستأجر ، فإذا لم تكن الشركة المستأجرة قادرة على الانتفاع من الوفر الضريبي أو الإهلاك المعجل للأصل فيكون من مصلحتها أن تستأجر الأصل بدلا من شرائه ، وفي هذه الحالة يمكن أن يستفيد المؤجر (المصرف أو الشركة المؤجرة) من الوفر الضريبي الناتج عن تمويله للأصل المؤجر لذا يمكن أن يتفق مع الشركة على تكلفة إيجار منخفضة .

ت-الاختلاف في تكلفة رأس المال :

إذا كانت تكلفة رأس مال الشركة المؤجرة أقل من تكلفة رأس مال الشركة المستأجرة ، فقد يكون تكلفة الاستئجار للشركة المستأجرة أقل من تكلفة التملك والعكس صحيح ، ولكن من الصعب تهيئة الظروف التي سبب الاختلاف بين تكلفة رأس مال لكل منهما ، إذ أن المخاطر المترتبة على الشركة هي التي تحدد تكلفة رأس المال الملائم ، إذ أن هذه المخاطر لا تختلف سواء كانت الشركة مؤجرة أم مستأجرة لذلك تجد الشركات صعوبة في تحديد الاختلافات بين تكلفة رأس المال .

ث-المقارنة بين تكاليف الاستئجار وتملك الأصل :

يتجه التركيز في هذه الجزئية نحو المقارنة بين تكلفة استئجار الأصل وتكلفه تملكه ، وخاصة في حالة الائتمان الايجاري الذي يستهلك مجمل قيمة شراء الأصل ، ولا يمكن إلغاؤه، ولا يتضمن خدمات صيانة الأصل ، ونظرياً تتطلب عملية المقارنة هذه ضرورة معرفة ما إذا كان الأصل محل التأجير سيحقق العائد المطلوب على استثماره أم لا ؟ وما إذا كان الاستئجار أو التملك لهذا الأصل سيحقق اقل تكلفة للتمويل أم لا ؟ وفي ضوء حساب هذا العائد سيتقرر أما قبول أو رفض الأصل (أو الأصول) محل التأجير . وتجدر الإشارة هنا إلى أن العائد على استثمار الأصل المؤجر يمثل الحد الأدنى الممكن قبوله ، والذي يتساوى مع التكلفة الحدية لرأس المال .

ومما تقدم يتضح الأتي : (أبو بكر : 2017 م:ص170).

1- إن استئجار الأصل يمثل نوعاً من أنواع الاقتراض من الجهة المؤجرة ، وإن مقدار العائد المطلوب على استثمار هذا الأصل ، يجب أن يكون مساوياً لتكلفة رأس المال لهذه الجهة المؤجرة ، والتي تساوى تقريباً العائد الذي يجب أن تحصل عليه الجهة المؤجرة من وسائل الدين (أو ما يماثلها كالأستئجار) ، والتي تشكل أصولها (كالأصل المؤجر).

2- تتمثل تكلفة التمويل عن طريق التأجير في الفرق بين المبلغ الذي يجب دفعه في حالة شراء الأصل مطروحاً منه قيمة هذا الأصل (كخردة) في نهاية مدة الإيجار ، وبين القيمة الإيجارية التي ستدفع طوال فترة الإيجار .

ثالثاً : الائتمان الإيجاري في الفكر الإسلامي :-

يطلق على الائتمان الإيجاري التقليدي في الفكر الإسلامي بالإجارة التمليلية أو الإجارة المنتهية بالتمليك والتي تُعد أسلوباً مستحدثاً من وسائل تمويل المصارف الإسلامية والتي أصبحت تشكل جزءاً كبيراً من نشاطها نظراً لعامل الأمان فيها ولكون المصرف يحتفظ بملكية العين (الأصل المستأجر) حتى إتمام سداد أقساط الأصل ، والمستأجر يتمتع في حيازة واستخدام العين خلال فترة الإجارة وهو مطمئن البال بأنها سوف تؤول إلى ملكيته في نهاية مدة الإجارة . (حسان ، 2000م:ص587) وقد تعددت وتنوعت التعريفات والآراء الخاصة بالإجارة المنتهية بالتمليك ، إذ عرفها الاتحاد الدولي للمصارف الإسلامية على أنه (وسيلة تمويلية تجمع بين صيغة البيع وصيغة التأجير ، وتقوم على أساس اتفاق طرفين على بيع أحدهما للأخر سلعة معينة ويحددان قيمتها تحديداً نهائياً ، وبناء على ذلك تنتقل ملكية السلعة المبيعة إلى المشتري الجديد مباشرة ، ولكن تظل العلاقة بينهما محكومة بقواعد عقد الإجارة لحين إتمام المشتري سداد أقساط إيجارية تعادل قيمة ثمن المبيع المتفق عليه عند ذلك تنتقل ملكية السلعة نهائياً إلى المشتري ويصبح له كامل الحقوق عليها وإذا حدثت أسباب معينة تؤدي إلى فسخ العقد وانتهاء هذه العلاقة ، يكون من حق البائع الاحتفاظ بملكية السلعة ويكون المشتري قد انتفع بالسلعة مقابل القيمة الإيجارية المدفوعة (زيد ، 1996م: ص25) . وعرفها المعيار المحاسبي الدولي رقم (17) بأنها (العقد الذي يحيل بشكل جوهري كافة المخاطر والمنافع المتعلقة بملكية الأصل وقد يتم أو لا يتم تحويل حق الملكية في نهاية الأمر. أما المعيار المحاسبي الإسلامي فيعرفها بأنها (إجارة تنتهي

بتملك المستأجر الموجودات المؤجرة) (المكاوي ،2017م:ص31) . و عرفها البعض بأنها (الإجارة التي لا تتضمن خدمات صيانة ولا يمكن إلغاؤها من المستأجر الذي يستهلك قيمة المعدات بكاملها أي أن الأقساط التي يدفعها المستأجر تساوي مجمل قيمة المعدات المستأجرة) (عبد العزيز ،2001م:ص80) . وعرفت سوق المال المصرية التأجير المنتهي بالتملك في المشروع الذي أعدته لتنظيم عمليات الائتمان الإيجاري بأنه (كل عقد تلتزم بمقتضاه شركة من شركات الائتمان الإيجاري وتسمى المؤجر ، بأن تؤجر إلى شخص آخر يسمى المستأجر نظير أجره يحددها العقد ، منقولات أو عقارات يكون المؤجر قد اكتسب ملكيتها من طرف ثالث يسمى المورد ، بناء على طلب المستأجر ومواصفاته ، ويكون للمستأجر في نهاية مدة الإيجار الحق في اختيار شراء الأصل موضوع الإيجار في الموعد وبالثمن المحدد في العقد ،أو تجديد عقد الإيجار لمدة أخرى يتفق عليها ، أو إعادة الأصل إلى المؤجر على أن يراعى في تحديد الثمن في الحالة الأولى المبالغ التي سبق أن أدّاها المستأجر طوال مدة الإيجار إلى المؤجر . (المكاوي ،2017 م:ص32) . أما الندوة الفقهية الأولى لبيت التمويل الكويتي فقد عرفت الإجارة المنتهية بالتملك بأنها : عقد على انتفاع المستأجر بمحل العقد بأجرة محددة موزعة على مدة معلومة على أن ينتهي العقد بملك المستأجر للمحل (احمد ، 2013 م:ص25) . ومما سبق ننوه إلى أن هناك توافقاً بين مفهوم الائتمان الإيجاري التقليدي ومفهوم الإجارة في الإسلام والذي تم تطويره إلى نشاط تمويلي فاعل في العديد من المصارف الإسلامية وفي مقدمتها البنك الإسلامي للتنمية التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي والذي يقود عملية الائتمان الإيجاري في العالم الإسلامي وله نشاط وخبرة ملحوظة في هذه المناطق (حسان ، 2000 م:ص587) . ولابد من بيان أن هنالك عدداً من الشروط الواجب توفرها في عقد التأجير الإسلامي ، وهذه الشروط تنقسم إلى شروط عامة وشروط خاصة ، أما الشروط العامة فهي أربعة شروط أولها التراضي في عقد الائتمان الإيجاري ، والتراضي هو الإيجاب والقبول بين طرفي العقد المؤجر والمستأجر ، والتراضي يكون عن طريق دراسة المؤجر للمركز المالي للمستأجر ، ومن ثم توفير الأموال المطلوبة وأخيراً التقاء الإرادات. والشروط الثاني هو ضرورة كتابة العقد لكثرة المعاملات وتداخلها وعدم إمكان ضبطها إلا بالكتابة ، وهذا يحقق الاستقرار في المعاملات ولابد أن يتولى الكتابة شخص ثالث وأن يقر المستأجر بما عليه ويتأكد هذا الإقرار بالتوقيع ، وأخيراً الشهود على العقد . (الخصاونة ، 2005 :ص71) .

أما الشروط الخاصة لعقد التأجير الإسلامي فهي تحديد المنفعة ، فالمنفعة يجب أن تكون معلومة علماً يمنع من المنازعة ، و بيان المدة الإيجارية في عقد الإجارة ، أو يحدد العمل الذي تنتهي الإجارة بانتهائه ، واستمرار الإجارة يعتمد على اتفاق الطرفين وحسب ما يتضمنه العقد ، وينتهي العقد فعلياً بهلاك الأصل أو ظهور عيب يمنع إمكانية الانتفاع من خدماته ، كما لا بد أن يتضمن العقد تحديد قيمة الأجرة ومواعيد سدادها والتي يتعين دفعها بعد استيفاء المنفعة أو تمام العمل ، فضلاً إلى أن عقد الإجارة عقد لازم للمدة المتعاقد عليها ولا يملك أي من الطرفين فسخه إلا برضا الطرف الثاني ، أو بموجب نصوص العقد نفسه إذا كان يحوي موجبات الفسخ التي تعطي لأي من الطرفين ذلك ، ويفسخ عقد الإجارة في حالة تلف الشيء المؤجر - ولكن على المستأجر سداد الأجرة عن المدة السابقة التي انتفع منها بالشيء المؤجر ، ويفسخ كذلك في حالة اكتشاف عيب بالشيء المؤجر ، ويتحمل المؤجر نفقات الصيانة الأساسية وهي تتعلق بكل ما يتوقف عليه بقاء العين المؤجرة وصلاحتها لاستيفاء المنفعة ، بينما تكاليف الصيانة العادية التي تحتاج إليها العين المستأجرة عادة نتيجة للاستعمال الطبيعي على عاتق المستأجر ، وبمجرد انقضاء الإجارة يلزم المستأجر برفع يده عن العين المستأجرة ليستردها المؤجر ، و يجوز إجارة العين مع الوعد ببيعها في نهاية مدة الإجارة إلى المستأجر مقابل مبلغ رمزي أو حقيقي أو إعطاء المستأجر الخيار بعد انتهاء سداد الإقساط في الأتي : مد مدة الإجارة أو إنهاء العقد أو شراء الأصل . (زيد ، 1996م :ص393- 394)

وعلاوة على ما تقدم يمكن بيان أهم الاختلافات بين مفهومي نشاط الائتمان الإيجاري التقليدي والمفهوم الإسلامي ، فالعقوبات على تأخير دفع الإيجار في مفهوم الائتمان الإيجاري التقليدي محددة بنسبة مئوية ، بينما في التأجير الإسلامي (الإجارة) تحدد العقوبة بمبلغ من المال وليس بنسبة محددة . كما أن نقل الملكية في العقد الإسلامي للائتمان الإيجاري يمكن أن يعطي حق التملك عن طريق اتفاقية منفصلة عن عقد الإيجار وليس ضمن الاتفاقية الأصلية ، و تتم عملية إعادة جدولة العقد في الائتمان الإيجاري بموافقة الطرفين المؤجر والمستأجر وفي عقد التأجير الإسلامي لا يجوز تعديل عقد الإيجار الأصلي ليعكس إعادة الجدولة وإنما يتم ذلك بإلغاء العقد القديم واستبداله بعقد جديد وبشروط جديدة . أما بخصوص هامش الربح والفائدة : فان هامش الربح هو الهامش الذي يضاف كريح علاوة على الكلفة الحقيقية للسلعة المؤجرة ،

ويطبق في التأجير الإسلامي (الإجارة) هامش الربح على عمليات الائتمان الإيجاري ولا يكون على شكل نسبة أو فائدة محددة كما هو الحال بالنسبة لبعض أنواع الائتمان الإيجاري . وأخيراً فإن هامش الربح يستخدم لاحتساب قسط التأجير في حالة التمويل عن طريق الإجارة ويختلف هامش الربح عن الفائدة من حيث أنه يتعلق بالآلات والمعدات في حين أن الفائدة تتعلق بالمال . (حسان ، 2000م :ص587)
وفي الإطار العملي نجد أن الإجراءات التنفيذية التي يقوم بها البنك الإسلامي في مجال الإجارة التشغيلية تمر بالخطوات الآتية :

المرحلة الأولى :

أولاً يقوم البنك الإسلامي بدراسة السوق وشراء الأصول بغرض تأجيرها بعد تقديم العميل طلباً إلى البنك الإسلامي يطلب تأجير أصل معين مرفقاً به مجموعة من المستندات من أهمها :

- 1- طبيعة الأصل ومصدرة .
- 2- القيمة التقديرية للثمن .
- 3- المدة التقديرية للاستثمار .
- 4- القيمة التقديرية للاستثمار .
- 5- نوع الضمانات المقدمة .
- 6- عقد الشركة .
- 7- القوائم المالية للثلاث سنوات الأخيرة .
- 8- الموقف الضريبي .
- 9- الموقف من التأمينات الاجتماعية .
- 10- صورة من السجل التجاري .
- 11- صورة من ترخيص العمل .
- 12- صورة البطاقة الضريبية .
- 13- أي مستندات أخرى .

ثانياً يقوم البنك الإسلامي بدراسة الطلب وما معه من مستندات ووثائق دراسة شاملة من حيث :

- 1- النواحي الشرعية : الحلال ، الطيب ، الأولويات الإسلامية .
- 2- النواحي الفنية : بواسطة أهل الاختصاص .
- 3- الربحية : من حيث الربحية والمخاطر .
- 4- النواحي المالية : من حيث القدرة على التمويل والضمانات .
- 5- النواحي الاستثمارية : من حيث اتساقه مع الخطة الاستثمارية للبنك الإسلامي وتعليمات البنك المركزي .

ثالثاً :الفحص الأولي لطلب العميل (المتاجر) :

الهدف من هذه العملية هو تكوين وجهة نظر مبدئية ، تساعد على معرفة البيانات والمعلومات الناقصة ومعرفة طبيعة العملية محل الإيجار .ويتكون لدى الباحث من خلال هذا الفحص المبدئي قائمة بالمطلوبات والاستيفاءات يقوم بانجازها من أماكنها وبالطرق المناسبة . وتتقسم المعلومات والبيانات التي يحتاجها الباحث إلى الآتي :

- 1- بيانات شخصية عن مقدم الطلب (المستأجر) .
- 2- بيانات عن المنشأة طالبة الاستئجار .
- 3- بيانات عن الأصل المطلوب إيجاره .
- 4- جمع واستيفاءات المعلومات .
- 5- البحث والدراسة ، إذ يقوم قسم الدراسات بالاطلاع على طلب الاستئجار ، والبيانات الأخرى المقدمة من المتعامل ، ويقوم بمتابعة استيفاء تلك البيانات والمعلومات الناقصة ووسائل جمع المعلومات ومنها طالب الاستئجار نفسه ووحدة الاستعلامات ، والاستعلام من المصارف الأخرى .

المرحلة الثانية :

أولاً : تشكيل رؤية أولية بشأن طلب الاستئجار :

- 1- المناقشة المبدئية مع طالب الاستئجار ومطالعة المستندات المقدمة منه .
- 2- الاستعلام من الشركة المختصة للاستعلام الائتماني .
- 3- الاستعلام .
- 4- القيام بزيارة ميدانية لمنشأة طالب الاستئجار .

- 5- التأكد من أن العميل خبير في مجال النشاط موضوع الاستئجار .
- 6- التحليل المالي من خلال قياس كفاءة إدارة الأصول .
- 7- التأكد من أن العميل لديه الإمكانيات اللازمة للنشاط .
- 8-تقدم الدراسات تقريراً إلى المستويات الإدارية العليا للاعتماد إذا رأت جدوى ذلك .
- 9- اعتماد الموافقة من السلطات المخولة من البنك الإسلامي .
- 10- التعاقد مع العميل حسب ما استقر عليه الأمر بعد الموافقة ويشمل ذلك على النحو الآتي :

- أ- الحصول على الضمانات المختلفة .
- ب-التوقيع على وعد بالاستئجار .
- ت- ولا يجوز في هذه المرحلة توقيع عقد الاستئجار إذ إن البنك لم يمتلك أو يحوز الأصل المطلوب بعد .
- 11- شراء الأصل المطلوب حسب المواصفات الواردة بطلب العميل ، ويشمل ذلك على النحو الآتي :

- أ- الاتصال بالمورد الذي سوف يشتري منه الأصل .
 - ب-التعاقد على شراء الأصل .
 - ت- سداد الثمن للمورد بأي وسيلة من وسائل السداد .
 - ث- استلام الأصل وفحصه واختباره بحضور العميل المستأجر .
- ويلاحظ أن البنك الإسلامي في هذه المرحلة قد تملك الأصل المطلوب تأجيله وحازه ، وليس هناك من مخالفة شرعية من أن يساعد العميل البنك الإسلامي في عملية الشراء والاختبار والاستلام ... ولكن هذا لحساب البنك .

- 12-التعاقد على التأجير واستلام الضمانات الإضافية والتسليم ، ويشمل ذلك على النحو الآتي :

- أ- التوقيع على عقد الإيجار .
- ب-التوقيع على عقود الصيانة .
- ت- التوقيع على التأمين لصالح البنك أن تطلب الأمر ذلك .
- ث- التوقيع على أي ضمانات إضافية .
- ج- التوقيع على محضر استلام الأصل .

13- المتابعة المستمرة للأصل المؤجر : ويشمل ذلك على النحو الآتي :

أ- زيارات دورية للاطمئنان على وجود الأصل المؤجر وتشغيله وصيانته .

ب- المتابعة الجدية لانتظام العميل في سداد إقساط الإجارة .

ت- دراسة المشاكل التي تظهر وسرعة حلها .

ث- إعداد تقارير دورية عن المتابعة .

ومما تقدم نستنتج :

إن الائتمان الإيجاري أجزى شريعاً بعد أن وضع له ضوابط وشروط وصيغ سليمة من وجهة نظر الشريعة الإسلامية فضلاً إلى أن هذا العقد يحقق الأهداف التي وضع من أجلها وهي ضمان حقوق المالكين وتمويل الاستثمار ويمكن اعتماد هذا العقد كأحد الوسائل التي يمكن من خلالها حل المشاكل الاقتصادية كالفقر والإسكان ومعالجتها والتي هي من ضمن أهداف المصارف الإسلامية . وأن هذا الأسلوب التمويلي يلائم المصارف الإسلامية ويتفق مع نظام العمل فيها ، إلا أنه توجد بعض الشروط الواجب توافرها والتي يمكن الوقوف عليها ومحاولة تطبيقها ، مما سيفتح المجال أمام تفعيله ، وهو يوفر الائتمان الإيجاري كسلوب تمويلي للمصارف الإسلامية قدراً أكبر من الضمان المشروع من خلال احتفاظها بملكية الأصل (محل العقد) ، والذي سيكون له ثراً كبيراً في الحد من انحراف المصارف الإسلامية سعياً منها للحصول على ضمانات تقليدية أو على الأقل يفقدها السبب الذي تتذرع به لسلوك هكذا مسلك .

المبحث الثالث

الإطار النظري للمنشآت الصغيرة

تمهيد :

تعد المنشآت الصغيرة رافداً من روافد التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، إذ أنها تشكل مجالاً واسعاً لتطوير المهارات الإدارية والفنية والإنتاجية ، فهي تشكل مصدراً للإبداع والابتكار ، فضلاً إلى قدرتها على الإسهام في زيادة الطاقات الإنتاجية واستيعاب اليد العاملة ، إذ لا تتطلب أموالاً ضخمة كما هو الشأن بالنسبة للمنشآت الكبيرة . و يسعى هذا المبحث للتعرف على ماهية المنشآت الصغيرة من حيث المفهوم والتعريف ومن وجهات نظر مختلفة من الباحثين ، فضلاً عن بيان أهميتها وخصائصها والمشاكل والمعوقات التي تواجهها .

عليه يتضمن المبحث الموضوعات الآتية :-

أولاً : مفهوم المنشآت الصغيرة وتعريفها .

ثانياً : خصائص المنشآت الصغيرة .

ثالثاً : أهمية المنشآت الصغيرة .

رابعاً : دور المنشآت الصغيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

خامساً : المشاكل والمعوقات التي تواجه المنشآت الصغيرة .

أولاً : مفهوم المنشآت الصغيرة وتعريفها :-

يعد وضع تعريف شامل ومحدد لقطاع المنشآت الصغيرة مهم وضروري، من أجل تحسين القدرة على التخطيط وتنسيق إدارة الجهود المبذولة لتنمية وتطوير هذا القطاع وتحديد ملامح برنامج دعمه وتمويله ضمن إطار التزام البلدان والمجتمعات بالإصلاح الاقتصادي والاجتماعي (الورد و، ياس، 2006م:ص3) . وعلى الرغم من الأهتمام الكبير الذي باتت توليه الجهات الحكومية والمنظمات والمؤسسات الدولية بالبرامج والأبحاث الاقتصادية المتعلقة بهذه المنشآت، إلا أنه من الصعب إيجاد تعريف موحد لها يمكن من خلاله الاستدلال على هويتها وتمييزها عن بقية أنواع المنشآت، إذ من اليسير وصف المنشآت الصغيرة ولكن من الصعب تعريفها تعريفاً متفق عليه على المستوى الدولي والإقليمي. ويعزى هذا إلى تباين الهياكل الاقتصادية والاجتماعية من بلد إلى آخر، فضلاً عن وجود معايير عديدة يمكن الاستناد إليها في تحديد مفهوم هذه المنشآت وتباين تلك المعايير بتباين إمكاناتها وقدرتها وظروفها الاقتصادية ومراحل النمو التي حققتها، فالمنشآت التي قد تُعد صغيرة أو متوسطة في بلدٍ ما قد تعد منشآت كبيرة في بلد آخر، وقد يختلف تقييم حجم المنشأة داخل البلد نفسه حسب مراحل النمو الذي يمر به اقتصاد ذلك البلد، لذا يبدو أن مفهوم هذه المنشآت يختلف باختلاف تطور البلدان، إلا أن المتخصصين يرون وجود معياريين يمكن استخدامهما لتصنيف تلك المنشآت ، الأول يعتمد على المعايير الكمية مثل معيار العمالة، ومعيار رأس المال، ومعيار معامل رأس المال والثاني يعتمد على المعايير النوعية التي توضح الفروق الأساسية بين الأحجام المختلفة للمنشآت مثل معيار قيمة المبيعات، والمعيار القانوني، ومعيار المسؤولية والملكية. (الشيمي ، انترنت : بلا)

وقبل التطرق إلى المعيارين سوف يتم تناول بعض التعاريف التي تناولتها المؤسسات الدولية والإقليمية الخاصة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة يُعرف البنك الدولي المنشآت الصغيرة "بأنها المنشآت التي تضم أقل من (50) عامل وكل من أصولها ومبيعاتها لا تتعدى (3) ملايين دولار"، أما المنشآت المتوسطة فهي "التي يكون عدد عمالها أقل من

(300) عامل أما كل من مبيعاتها وأصولها السنوية لا تفوق (15) مليون دولار (beck & Ayyagari ، 2003م: 127)، أما منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) فقد عرفت المنشآت الصغيرة بأنها "المنشآت التي يعمل بها ما بين (-49 10) عاملاً , بينما المنشآت المتوسطة بأنها المنشآت التي يعمل بها ما بين (50-249) عاملاً (Luetkenhorst ، 2005م: ص9). بينما عرف ألاتحاد الأوربي المنشآت الصغيرة والمتوسطة "بأنها المنشآت التي تبلغ حجم مبيعاتها (40) مليون يورو أو أقل, وحجم رأسمالها لا يتجاوز (27) مليون يورو(OECD ، 2000 م: ص3) . وعلى مستوى البلدان العربية عرف اجتماع الخبراء العرب الذي عقد في دمشق سنة 1993 المنشآت الصغيرة "بأنها المنشآت التي يتراوح عدد عمالها بين (6-15) عاملاً ورأسمالها لا يتجاوز (15000) دولار", بينما عرف المنشآت المتوسطة "بأنها المنشآت التي يتراوح عدد عمالها بين(16-25) عاملاً ورأسمالها يتراوح ما بين (15000-25000) دولار (النداوي ، 2011 م:ص106) .

وتأسيساً إلى ما تقدم, يتضح أن مفهوم المنشآت الصغيرة والمتوسطة يستخدم معايير متعددة ومتفاوتة, ويتوقف المعيار المرجح على طبيعة القطاع الذي ينتمي إليه نشاط المشروع وعلى الغرض من التحليل والدراسة, ويمكن تقسيم المعايير على النحو التالي :

1- المعايير الكمية :-

تعد المعايير الكمية أكثر المعايير استعمالاً في التفرقة بين المنشآت الكبرى والمنشآت الصغيرة والمتوسطة . ونجد من أساسيات التعريف الكمي العمالة ورأس المال ، فضلاً للمعايير الكمية الأخرى كعامل رأس المال أو النواتج السنوية . غير أن المعايير الكمية لا تعد سليمة أو كافية للتفرقة بين المنشآت المختلفة رغم انتشار استعمالها في التعريف . وأنها صعبة التطبيق لاختلاف فروع النشاط . (سمير ، 2006م:ص423) ، ومن بين هذه المعايير نذكر :

أ- معيار عدد العمال : يعد من المعايير المهمة المستعملة في تصنيف المنشآت الصغيرة والمتوسطة ، ويرى (Pratten) أن هذا المعيار يتمتع بمزايا عديدة تتمثل بسهولة عملية المقارنة ، وانه معيار ثابت لا يتعرض للتغير (مقارنة مع المعايير

المالية التي تؤثر فيها تغيرات الأسعار) فضلاً على أن جمع المعلومات عن عدد العاملين تكون أسهل من جمع المعلومات عن المعيار ذات الطبيعة المالية . (العساف وآخرون ، 2012م:ص44) . ولا بد من الإشارة إلى أن هناك اختلافاً كبيراً بين الدول المتطورة والنامية فيما يتعلق بتطبيق هذا المعيار ، إذ تعد المنشآت الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان ، منشآت متوسطة وربما كبيرة في دول أخرى (لولاشي ، 2005 م:ص28) .

ب- **معيار رأس المال** : يعد هذا المعيار من معايير التصنيف المهمة لأنه يعكس الطاقة الإنتاجية والاستثمارية ، إلا أنه يبقى مختلفاً من بلد إلى آخر ، فمثلاً يحدد سقف رأس مال المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الكويت بنحو (600) ألف دولار أمريكي ، في حين يتراوح بين (35- 200) ألف دولار أمريكي في بعض البلدان مثل (الصين ، الهند ، الفلبين) ويصل في بعض البلدان المتقدمة إلى (700) ألف دولار . (خباة عبد الله ، 2013م:ص13)

ت- **معيار معامل رأس المال** : جاء هذا المعيار للمزج بين معياري عدد العاملين ورأس المال ، ويرجع ذلك إلى أن استعمال احد المعيارين دون الآخر قد يؤدي إلى عدم الدقة في تصنيف المنشآت ، فقد يكون المشروع يستعمل عمالة قليلة إلا أنه لا يمكن عدّه مشروعاً صغيراً إذ حجم رأسماله كبير نسبياً ويستعمل طرق ووسائل ذات كثافة رأسمالية عالية، ولذا فالمشروع يصنف على انه مشروع كبير حسب معيار رأس المال وقد يكون العكس من ذلك ، إذ حجم رأس مال المستثمر قليل نسبياً بينما المشروع يستعمل وسائل إنتاجية ذات كثافة عمالية (خاصة في البلدان ذات الكثافة السكانية) مما يؤدي إلى تصنيفه مشروع كبير وفقاً لذلك (القهوي و الوادي ، 2012م:ص17) .

ث- **معيار حجم المبيعات** : يعد معيار حجم المبيعات من المعايير الحديثة والمهمة لمعرفة قيمة وأهمية المؤسسات وتصنيفها من حيث الحجم ، ويستخدم لقياس مستوى نشاط المشروع وقدراته التنافسية إذ يرتبط هذا المعيار أكثر بالمؤسسات الصناعية . (السعيد و عبد اللطيف ، 2006م:ص320)

ج- **معيار القيمة المضافة** : تعرف القيمة المضافة على أنها الفرق بين قيمة الإنتاج الكلي للوحدة الإنتاجية وكلفة مستلزمات الإنتاج الوسيطة التي حصلت عليها واستخدمتها في عملياتها الإنتاجية خلال فترة محددة من الزمن ، ويختلف استخدام معيار القيمة

المضافة للفصل بين الصناعات الصغيرة والصناعات الكبيرة والمتوسطة باختلاف الدول والأنظمة الاقتصادية المختلفة وعند حدود معينة . (بابكر ، 2010م:ص10-13)

ح- معيار حجم قيمة القرض : تستعمل بلدان عدة وحسب مسح البنك الدولي لسنة (2010) معيار حجم قيمة القرض ، وذلك لقدرة المصارف المقرضة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة على مسك السجلات الائتمانية بالاعتماد على المعلومات المستقاة من واقع عمل هذه المنشآت ونشاطاتها التي تمارسها ، وهذا المعيار يحدد للمشروع الصغير تصنيفاً يتيح له الحصول على الخدمات المالية التي تقدمها المؤسسات المالية المصرفية ، وقد اظهر المسح أن من بين (68) بلداً شملتهم الدراسة هناك (15) بلداً يستعمل معيار حجم القرض .

2- المعايير النوعية :

إن المعايير الكمية وحدها لا تكفي لتحديد ووضع تعريف شامل للمؤسسات الصغيرة نظراً لاختلاف أهميتها النسبية واختلاف درجات النمو واختلاف المستوى التكنولوجي مما اوجد تبايناً واضحاً بين التعاريف المختلفة. ولمزيد من التوضيح للحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة وباقي المؤسسات الاقتصادية الأخرى وجب إدراج جملة من المعايير النوعية (خوني و حساني ، 2008م:ص21-23)، ومن بين المعايير نذكر :

أ- معيار الملكية : يعد معيار الملكية إحدى أهم المعايير المتعامل بها في ميدان التفرقة بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة من الجانب النوعي ، إذ من الشائع أن تعود ملكية المنشآت الصغيرة والمتوسطة إلى القطاع الخاص ، والتي تكون أغلبها في شكل مشروعات استثمارية فردية أو عائلية ولهذا فان المسؤولية القانونية والإدارية تقع على عاتق مالكها مباشرة ، وهو الوحيد الذي يقوم باتخاذ القرارات ، وتنظيم العمل ، وكذلك التسويق والتوظيف وتمويل المشروع . (عبد الله وحنان ، 2013م:ص3)

ب- المعيار القانوني : يتوقف الشكل القانوني للمشروع على طبيعة رأس المال وحجمه فيه وطريقة تمويله ، فشركات الأموال غالباً ما يكون رأسمالها كبيراً مقارنة مع شركات الأفراد ، وفي هذا الإطار تشمل المنشآت الصغيرة والمتوسطة : مشروعات الأفراد والمنشآت العائلية والتضامنية والمهن الصغيرة الإنتاجية والحرفية ، مثل الورش والمحلات التجارية والمطابع والمزارع... الخ . (عبد الله وحنان ، 2013م :ص3)

ت- معيار الاستقلالية : ويقصد به استقلالية المشاريع عن إي تكتلات اقتصادية وأيضاً استقلالية الإدارة والعمال ، وان يتحمل صاحب أو أصحاب المشاريع المسؤولية الكاملة عما يخص التزامات المنشأة اتجاه الآخرين . (بابكر ، 2010 م:ص12)

ث- معيار حصة المشاريع من السوق : أن الحصة السوقية للمشروعات الصغيرة تكون محدودة وذلك لصغر حجم المشروع الصغير والمتوسط ، ضالة رأس المال ، محلية النشاط ، ضيق الأسواق التي توجه إليها منتجات هذه المنشآت . وكذلك المنافسة الشديدة بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة للتمائل في الإمكانيات والظروف . ونتيجة للأسباب السابقة فان هذا يحد من قدرة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في السيطرة على الأسواق أو في أن تفرض أي نوع من أنواع الاحتكار على عكس المنشآت الكبيرة ، التي يسمح لها رأس مالها وكبر حجم إنتاجها وحصتها السوقية وامتداد اتصالاتها وتشابك صلاتها من السيطرة على الأسواق واحتكارها . (لولاشي ، 2005 م:ص50)

ويرى (Scaramuzzi, 2002:32) أن المنشآت الصغيرة تتصف بالعديد من الصفات أهمها الحاجة إلى الدعم في المجالات الأساسية مثل التسويق والمالية والإدارة، وانخفاض القوة العاملة الماهرة كعامل محدد للنمو ، و إدراك تطوير السوق المحدود والعقبات النظامية وعقبات التمويل كعقبات خارجية أساسية للنمو ، كذلك المشاكل المدركة مع الضريبة ، والضمان الاجتماعي وقانون العمل ، وقلة الوضوح في السياسات الحكومية لدعم المشاريع الصغيرة وغياب المؤسسات الداعمة الملائمة والفاعلة ، وأخيراً صعوبة الوصول إلى التمويل ، غياب الائتمان البعيد الأمد ، الإجراءات البيروقراطية وأسعار الفائدة العالية.

أما في العراق فقد نص التعريف العراقي ابتداءً من عام 1983 (بودت وحدات الأعمال التي تستخدم أقل من عشرة أشخاص واستثماراتها في المكائن أقل من مائة ألف دينار وحدة أعمال صغيرة)) والتصنيف المستخدم لوحدات الأعمال المتوسطة ((عدت وحدات الأعمال التي تستخدم (10 - 29) شخصاً وتستثمر أكثر من مائة ألف دينار (في المكائن - وحدات أعمال متوسطة)) . واستناداً إلى التعريف أعلاه فان مصطلح (موظفين) يشمل أرباب الأعمال أيضاً إما موقع العمل أو التسجيل فهما ليس ضمن تحديدات التعريف . (الجهاز المركزي للإحصاء ، 2012م) . و حدد القانون الوطني للشركات الصغيرة والمتوسطة في العراق التعريف الرسمي لهذه الشركات ، فالشركة الصغرى والصغيرة والمتوسطة كناية عن أي مشروع أو شركة تجارية ، بما يشمل أنواع

الشركات كافة مهما كان شكلها القانوني ، والتي يقع عدد الموظفين فيها وحجم مواردها المالية ضمن الحدود الآتية : الشركة الصغرى تستخدم ما لا يزيد عن عشرة (10) موظفين بدوام كامل أو ما يعادل ذلك . أو أن الشركة الصغيرة تستخدم بين 11 و 50 موظفًا بدوام كامل أو ما يعادل ذلك ، على إلا تتجاوز مبيعاتها السنوية أو ميزانيتها العمومية السنوية خمسة (5) مليارات دينار . (مسودة القانون الوطني للشركات الصغيرة والمتوسطة ، 2013 م)

ومما تقدم نخلص إلى إن المنشآت الصغيرة تعد من الموضوعات التي تشغل حيزاً كبيراً في مجالات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في العالم المعاصر ، ونظراً لاختلاف إمكانياتها وظروفها الاقتصادية والاجتماعية، فضلاً عن بيئاتها وتنوعها فلا يوجد مفهوم موحد يوطر إبعادها المفاهيمية . وبشكل عام فإن مفهومها ينصب على أنها تلك المنشآت التي يتم امتلاكها وإدارتها بشكل مستقل من فرد أو أكثر لها أهدافها الخاصة وتختلف باختلاف إشكالها وحجمها وطبيعتها ويختلف مفهومها وفقاً للهدف من تعريفها هل هو للإغراض الإحصائية أم التمويلية أم لإغراض أخرى وهنا ينبغي التأكيد إلى أن مفهوم المنشآت الصغيرة التي ترغب بالتمويل عن طريق الائتمان الإيجاري يجب أن تكون منشآت ذات شخصية قانونية معنوية .

ثانياً : خصائص المنشآت الصغيرة :-

تُشكّل المنشآت الصغيرة أحد أهم روافد التنمية الاقتصادية والاجتماعية في اقتصاديات دول العالم، وهي لا تقل أهمية عن المنشآت الكبيرة لكونها تمثل الغالبية العظمى من المنشآت في الدول النامية والدول المتقدمة (حداد ، 2006م: ص22) . إذ أنها تتميز بكونها أداة مقترحة لتطوير المنشآت الكبيرة ومن الممكن أنها تشجع على التخطيط الاستراتيجي وصولاً لأن تكون لها القدرة على البقاء والنمو (Banham, 2010:p 239) . وتتميز المنشآت الصغيرة بصورة عامة بأنها مملوكة من قبل شخص واحد، أو من قبل عدد قليل من الأشخاص ، وأن هذا النمط من الملكية تمنح المشروع الحرية ، والبساطة ، وإمكانيات الاستفادة من الإعفاءات الضريبية ، أما أهم عيوب الملكية الخاصة فهي المسؤولية غير المحدودة ، والقيود المفروضة على الموارد المالية المتاحة لمالك المنشأة ،

وكون بقاء المنشأة مرتبط بصاحبه (Robbins, 2001:p 14) . وتتسم المنشآت الصغيرة بالعديد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المنشآت بشكل عام .

و أورد (حداد، 2006م :ص 53) أهم الخصائص التي تتميز بها هذه المنشآت بان المنشآت الصغيرة تؤدي دوراً مهماً في التخفيف من حدة البطالة وخاصةً في الدول النامية، وذلك من خلال استيعابها أعداداً كبيرة من الأيدي العاملة وخاصةً من الشباب والأيدي العاملة غير الماهرة، وأن المثلث الصغيرة مٌغذية ومُكمّلة للمنشآت الكبيرة، و تعدّ المنشآت الصغيرة العمود الفقري للاقتصاد الوطني ومحركاً أساسياً في تنمية الاقتصاد، وتعمل أيضاً على زيادة الناتج المحلي الإجمالي وتحسين وضع ميزان المدفوعات. إذ أكدت الإحصائيات أن 85% و 51% من الناتج المحلي الإجمالي في بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية تساهم فيه المنشآت الصغيرة هذه النسبة على التوالي . وأشارت كذلك إحصاءات البنك الدولي أن 35% من حجم الصادرات العالمية تساهم فيها هذه المنشآت وفي دول الخليج العربي تقدر نسبة مساهمتها في الناتج المحلي بـ85% من إجمالي المنشآت الموجودة فيها وفي مصر تشكل نسبة مساهمتها بـ80% من الناتج المحلي الإجمالي . (هوبوم ، 2002م:ص22) ، ذلك إن المنشآت الصغيرة تعتمد في نشاطها الإنتاجي على مجموعة الخامات والسلع نصف المصنعة المنتجة محليا في المنشآت الصناعية الكبيرة ، سواء كمنج ثانوي أو عرضي أو مخلفات صناعية (سكراب) فضلاً عن أن المنشآت الصغيرة تعد قناة رئيسة في مد المنشآت الكبيرة (الصناعية والزراعية) بما تحتاجه من سلع نهائية أو وسيطة في عملياتها الصناعية مما يكسب منشأة الحجم الصغير القدرة على الاندماج وضمن مكون تكنولوجي وطني مع المنشآت الأخرى من خلال خلق مجموعة تشابكات متبادلة وفق أساليب معينة منها " أسلوب التعاقد من الباطن " وهو أسلوب يتم على وجه التحديد بين المنشآت الكبيرة من ناحية والمنشآت الصغيرة من ناحية أخرى وهي من العناصر الأساسية التي تعتمد عليها قوة الاقتصاد ونشاطه (طايماز ، 2002م:ص5) . فيما اورد كل من (مجيد وعارف ، 2006 م:ص101) عدداً آخر منها امتلاك المنشآت الصغيرة للمرونة الكافية التي تمكّنها من الانتشار في المدن الصغيرة الريفية المختلفة

والمناطق بما يجعلها قادرة على التوسع وهذا يؤدي إلى التوازن الإقليمي والجغرافي للتنمية الاقتصادية . فضلاً عن ذلك فإن طبيعة هذه المنشآت وتوزعها الجغرافي يجعلها موجهة أكثر لإنتاج السلع والخدمات التي تقدم بصفة مباشرة للمستهلك وهذا ما يجعل معدل ارتباطها بالمستهلك كبيراً . (نادية ، 2001 م:ص20) . فضلاً إلى ذلك تعد المنشآت الصغيرة المصدر الرئيس للأفكار والاختراعات الجديدة والذي يمكن ملاحظته هو ملكية هذه المنشآت لأهم معظم براءات الاختراع في العالم ، وهذا ناتج عن حرص أصحاب هذه المنشآت على ابتكار الأفكار الجديدة التي تعود عليهم بالإرباح (عبد الرحمن ، أسماء ، 2010م: ص1) . أما (السيسي ، 2009 م : ص32) ، فقد بين أن أهم الخصائص للمنشآت الصغيرة ، تتمثل بضآلة الكلف الرأسمالية اللازمة للبدء في المشروع ، وذات ملكية فردية أو أسرية أو شركات الأفراد ، مما يجعلها أكثر جذباً للاستثمارات الصغيرة ، و محدودية متطلبات التكنولوجيا والتطوير والتوسع والتحديث ، كذلك الاعتماد على المواد الأولية المحلية ، والدور البارز للمرأة فيها .

وقدمت لجنة التنمية الاقتصادية للمنشآت الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية مفهوم المنشأة الصغيرة على أنه ذلك المشروع الذي يجب أن تتوافر فيه على الأقل اثنين من الخصائص الآتية الإدارة مستقلة ، ويمتلك المدير المشروع عادة، أو توفير رأس المال والملكية من فرد أو من مجموعة قليلة من الأفراد (الدوري وصالح ، 2009 م : ص332) أما (William, B. Gartner) فقد حدد عشرة متطلبات أكثر أهمية بالنسبة إلى خلق المنشآت الناجحة وهي : التمويل الملائم ، توفر قوة عمل كفوءة ، الوصول إلى المجهزين الملائمين، دعم الحكومة ، أو على الأقل انعدام العقبات ، قرب الجامعات للمساعدة في البحث ، توافر الأرض أو التسهيلات ، تسهيلات النقل والتوزيع ، دعم السكان المحلي ، توافر خدمات الدعم والسكرتارية ، الاتصالات ، ... الخ ، وتخفيض عقبات الدخول . (Cruz & Neal,2003:p2)

وتعد كل من هذه العوامل أعلاه مهمة ، وقد يكون بعضها أكثر أهمية لمشروع معين ، وليس لمشروع غيره ، إلا أن جميعها لها دور كبير في مجال ضمان نجاح مشروع جديد . والقرب من الجامعات هو أمر مهم في مجالين، في ظل حالات الانطلاق العالية التكنولوجية ، إذ أن الاختراعات أو التكنولوجيات الجديدة تؤدي دوراً أساسياً ، فإن

هذه الجامعات يمكن أن تقدم أسهاماً واسعاً لحالات الانطلاق الناجحة من خلال البحث ، وحل المشاكل والدعم الهندسي . والمنفعة الأخرى من الجامعات هي مدرسة الأعمال لديها وتوفر الخدمات الاستشارية في مجال التسويق ، أنظمة الإنتاج ، نظم المعلومات الإدارية ، الاستشارات المحاسبية والمالية . (Cruz & Neal , 2003 :p2)

مما تقدم يمكن القول إلى أنه علاوة على الخصائص أعلاه . توجد هنالك العديد من الخصائص الأخرى التي تتمتع بها المنشآت الصغيرة التي تدعو إلى الاهتمام بها وخاصة في مجال التمويل من خلال تشجيع المصارف لتفعيل وسائل تمويلية حديثة كالائتمان الايجاري ، ومن هذه الخصائص التي تتمتع بها المنشآت الصغيرة هي : قدرتها على الاستخدام الأمثل والأكفاً للموارد من خلال تنويع الهيكل الإنتاجي بدلاً من تصدير المواد الخام . قدرتها على تحمل الأزمات المالية والاقتصادية المحلية والعالمية مقارنة بالمنشآت الكبيرة ، بسبب قدرتها على إعادة الهيكلة وتعديل المسار الإنتاجي . قدرتها على العمل في الأماكن التي تفتقر إلى البنى التحتية الجيدة ، الأمر الذي يساعد على انتشارها الجغرافي في المناطق الريفية والمناطق العمرانية الجديدة . مساهمتها في التخفيف من حدة الفقر ورفع المستوى المعيشي للفئات الأكثر فقراً عن طريق فرص العمل التي توفرها للعمالة غير الماهرة والفقيرة وتوليد دخل إضافي لها . قدرتها على توسيع القاعدة الإنتاجية في البلاد والعمل على إنتاج سلع وخدمات جديدة تغطي الحاجات الأساسية المحلية بدلاً من استيرادها من الخارج . و مساهمتها في تصدير السلع والخدمات إلى الخارج الأمر الذي ينعكس على زيادة الدخل القومي وميزان المدفوعات وارتفاع الاحتياطيات من النقد الأجنبي لمواجهة متطلبات التنمية الاقتصادية . و تستخدم في عملياتها الإنتاجية والتكنولوجيا الحديثة والابتكارات الجديدة لزيادة الإنتاج والإنتاجية فيها وتعزيز الميزة التنافسية لمنتجاتها .

ثالثاً : أهمية المنشآت الصغيرة :-

لقد تصاعد الاهتمام بالمنشآت الصغيرة مؤخراً بسبب خصوصيتها وأهميتها وتعدد الأطراف المهتمة بها ، وأن هناك إدراكاً متصاعداً بأهميتها للاقتصاد المعاصر إذ يعدها

البعض "محرك الاقتصاد" لما لها من دور كبير في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية ولا سيما في الدول النامية ، وذلك لكونها تسهم في زيادة الإنتاجية من ناحية ، وتعالج مشكلتي الفقر والبطالة من ناحية أخرى ، وتمتاز هذه المنشآت الصغيرة بقدرتها الاستيعابية الكبيرة للأيدي العاملة ، وفضلاً على أن حجم الاستثمار فيها يقل كثيراً بالمقارنة مع المنشآت الكبيرة . وأنها تشكل ميداناً لتطوير المهارات الإدارية والفنية والإنتاجية والتسويقية ، وتفتح مجالاً واسعاً أمام المبادرات الفردية والتوظيف الذاتي ، مما يخفف الضغط على القطاع العام في توفير فرص العمل . (برنوطي ، 2008 م:ص17) . و تتميز المنشآت الصغيرة عن غيرها بأنها عادة ما تدار من مالكيها ، لاسيما يكون صاحب المشروع هو المدير العام وربما يكون المدير المالي والإداري ومدير المبيعات . (خضير ، 2010 م:ص16)، وان لهذه المنشآت دوراً لا يستهان به في بناء الاقتصاد الوطني ، إذ لا تقل أهميتها عن المنشآت الكبيرة لكونها تمثل الغالبية العظمى من المشاريع عدداً في الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء (محفوظ وسامية ، 2007م:ص11) ، إذ تشير بعض الإحصائيات إلى أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة تمثل نحو 90% من إجمالي المنشآت في معظم اقتصاديات العالم ، وتسهم هذه المنشآت بحوالي 46% من الناتج المحلي العالمي ، وتساهم بنسبة كبيرة في الناتج المحلي للعديد من الدول ، فعلى سبيل المثال تساهم المنشآت الصغيرة والمتوسطة بنحو 85% ، 51% من إجمالي الناتج المحلي في كل من انكلترا والولايات المتحدة الأمريكية على الترتيب .

وان دولة مثل الولايات المتحدة الأمريكية يوجد بها أكثر من (24) مليون مشروع صغير يساهم في توليد حوالي 52% من فرص العمل لدى القطاع الخاص وأكثر من نصف الدخل القومي ، وتمثل 80% من كل الإبداعات والابتكارات الجديدة في السوق الأمريكية ، وتمتد 67% من العاملين بفرص العمل والتدريب الأولي لهم وفي اليابان تعد المنشآت الصغيرة والمتوسطة أساس الاقتصاد الياباني إذ تمثل حوالي 99,4% من عدد المنشآت بها ، وتستخدم أكثر من 84,4% من إجمالي العمالة في اليابان

(بن عمر و باللموشي ، 2013 م:ص6) وتكمن أهمية المنشآت الصغيرة في قدرتها على الإسهام الفاعل في عملية التنمية وتحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية ، منها دعم النمو الاقتصادي والازدهار ، وتنشيط العجلة الاقتصادية ، ومضاعفة القيمة المضافة للنتاج المحلي للاقتصاد ، وجذب الاستثمارات الأجنبية ، وتوسيع الأسواق ، وتطوير وتنمية الطاقات البشرية والتقنية ، وتعزيز القدرة التنافسية . والقدرة على خلق التجمعات الإنتاجية التنافسية التي تعمل على تعميق التكوين الرأسمالي من خلال خطوط الإنتاج وشبكات الارتباط التبادلية التي تعمق القيمة المضافة المتولدة عن هذه الصناعات (Glancey et al. , 1998 :p250) ، فضلاً عن قدرة هذه المنشآت على الاستفادة من المواد الخام المتوفرة ومنتجات الصناعات الأخرى لإنتاج سلع تامة الصنع تساهم في تلبية احتياجات الزبائن وأدواقهم وقدرتها أيضاً على العمل في مجال إنتاج الصناعات الحرفية والسلع الغذائية والاندثارية الصغيرة التي يتم الحصول عليها من الخارج ، الأمر الذي يساعد في سد جانب من احتياجات السوق المحلية من هذه السلع ويساهم في تخفيف العجز في ميزان المدفوعات (محفوظ وسامية 2007م:ص11) ، وتسهم هذه المشاريع في تشجيع التشغيل الذاتي وروح الإبداع والمبادرة ، وبصفة خاصة الاستفادة من الطاقات البشرية والإمكانيات الموجودة والمعتلة ، وتعمل على التخفيف من حدة الأزمات الاقتصادية والاضطرابات السياسية والاجتماعية التي قد تحدث وذلك من خلال الاستمرار في توفير فرص العمل (الموسوي،2010 م:ص52) ،مما يعزز دورها في امتصاص البطالة التي في الغالب تتصف بتدني مستواها التعليمي والمهني وخاصة في البلدان النامية . (Ofori& Aryeetey,2010:p15) ، فيما يرى (Ahmed et al ,2011:p20) أن أهمية المنشآت الصغيرة تكمن في مساهمتها في الاقتصاد الوطني إذ تقاس أهميتها بعدة مؤشرات من بينها حجم اليد العاملة المشغلة ، نسبتها ضمن العدد الإجمالي للمنشآت ، فضلاً عن حصتها ضمن الناتج المحلي الإجمالي . وتساعد هذه المنشآت على زيادة الدخل القومي خلال مدة قصيرة نسبياً ، نظراً لأن إنشائها يتم خلال مدة

اقصر بالمقارنة مع المنشآت الكبيرة وبالتالي فهي تدخل في دورة الإنتاج بشكل أسرع . وأخيراً يرى البعض أن أهمية المنشآت الصغيرة تكمن في كونها وعاء للتكوين الرأسمالي من حيث امتصاصها للمدخرات الفائضة والعاطلة ، فضلاً عن أنها توفر فرصاً استثمارية لأصحاب المدخرات الصغيرة في مجالات الزراعة وصيد الأسماك والمطاعم وتجهيز الأغذية وغيرها من الخدمات . (Agyapong,2010:p1)

رابعاً: دور المنشآت الصغيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية :-

تحظى المنشآت الصغيرة في الوقت الحالي باهتمام مخططي السياسات الاقتصادية في بلدان العالم المختلفة المتقدمة والنامية على حد سواء ، انطلاقاً من دور هذه المنشآت في تحقيق الأهداف التنموية المستدامة ، إذ تؤدي هذه المنشآت دوراً متميزاً في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك من خلال المزايا الكبيرة التي تميزها عن بقية القطاعات الاقتصادية ، فالدلائل تشير إلى أن هناك اتجاهاً عالمياً متسارعاً لدعم ومساندة هذه المنشآت في اقتصاديات الكثير من البلدان وهذا الاهتمام ينبع من فكرة كون تلك المنشآت تمثل منهجاً متميزاً قائماً بذاته من جهة ومن جهة أخرى كونها منهجاً مكماً ومسانداً للمشروعات الكبيرة . فضلاً عن ذلك يمكن أن نبين الدور الذي تقوم به هذه المنشآت من خلال جوانب عدة منها :

1. تسهم هذه المنشآت في تشجيع التشغيل الذاتي وروح الإبداع والمبادرة ، وبصفة خاصة الاستفادة من الطاقات البشرية والإمكانيات الموجودة والمعتلة ، وتعمل على التخفيف من حدة الأزمات الاقتصادية والاضطرابات السياسية والاجتماعية التي قد تحدث وذلك من خلال الاستمرار في توفير فرص عمل ولو كانت متواضعة أمام العاطلين والباحثين عن العمل . (الموسوي ، 2010 م: ص52) إذ أنها تحل محل المنشآت الكبيرة التي أُجبرت على الخروج من السوق خلال الاضطرابات والأزمات الاقتصادية وخلال فترات الركود الاقتصادي ، تعمل هذه المنشآت كـ " ماص للصدمات " Shock Absorber ، لما لهذه المنشآت من قدرة على البقاء والاستمرار في الاقتصاديات المضطربة وغير المستقرة ، في الوقت الذي قد لا تصمد فيه المنشآت الكبيرة وتخرج من السوق .

2. قدرة المنشآت الصغيرة والمتوسطة وخاصة الصناعية في الإسهام في تنمية الصادرات سواء من خلال الإنتاج المباشر أو غير المباشر ، وتشير إحدى الدراسات إلى أن هذه المنشآت تساهم بنحو (20 - 30%) من الصادرات العالمية المصنعة إذ بلغت في بلدان منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي نحو (26%) من الصادرات الإجمالية فيما تمثل (56%) في تايوان و (60%) في الصين وفي كوريا الجنوبية (40%) من خلال تغذيتها للمشروعات الصناعية الكبيرة بالمواد الوسيطة التي تحتاج إليها إذ يمكن أن تعتمد عليها هذه المنشآت في إنتاج جزء من إنتاجها ، مما يؤدي إلى خفض تكاليف الإنتاج في المنشآت الكبيرة . إذ نجد أن نسبة اعتماد المنشآت الكبيرة على موردين المشاريع الصغيرة والمتوسطة في بعض البلدان المتقدمة (أمريكا ، اليابان ، الهند ، فرنسا) تتراوح بين 60% و 75% ، فعلى سبيل المثال تتعامل شركة رينو الفرنسية مع 50,000 مورد من المنشآت الصغيرة والمتوسطة . (شاوي ، 2009 م:ص31)
3. تزيد المنشآت الصغيرة من حدة المنافسة في السوق المحلي ، وتكبح جماح التركيز الاحتكاري للمنشآت الكبيرة ، وتحد من قدرتها على التحكم في الأسعار ، من خلال طرح منتجات بأسعار معقولة تنافس منتجات الشركات الكبيرة .
4. تتميز هذه المنشآت بخصائص أكثر ملاءمة لمتطلبات معالجة البطالة ، فإلى جانب انخفاض تكلفة رأس المال اللازم لتوليد فرص عمل فإنها تستخدم فنوناً إنتاجية بسيطة نسبياً تتميز بارتفاع كثافة العمل وذات تكلفة أقل واحتياجها للتدريب محدود ، بحيث يمكن استيعابها خلال مدة قصيرة (الزبيدي ، 2009م:ص122) ، مما ساعد البلدان التي تعاني من وفرة العمل وندرة رأس المال على مواجهة مشكلة البطالة دون تكبد تكاليف رأسمالية عالية وتمثل المنشآت الصغيرة والمتوسطة حوالي (95%) من إجمالي المنشآت في بلدان منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي وتوفر فرص عمل جديدة ما بين (60-70)% . (OECD ، 2000م:ص2)
5. تساهم هذه المنشآت في علاج اختلال الميزان التجاري بدرجات متفاوتة بين بلدان العالم من خلال تصنيع السلع محلياً بدلاً من الاستيراد ، وتصدير السلع المنتجة من قبلها ،

ويتباين دور هذه المنشآت في معالجة الاختلال في الميزان التجاري في البلدان المتقدمة عنها في البلدان النامية ، إذ تركز الأخيرة على استراتيجية إنتاج سلع بديلة عن السلع المستوردة (إحلل الواردات) إذ تعاني المنشآت في تلك البلدان من ضعف في قدرتها التنافسية ولا تمتلك المقدرة من ترويج منتجاتها في الأسواق العالمية ويبقى دورها في محاولة سد العجز في الميزان التجاري . (جواد ، 2007 م:ص95)

6. تستخدم المنشآت الصغيرة في عملياتها الإنتاجية التكنولوجيا المتقدمة والابتكارات الجديدة لزيادة الإنتاج والإنتاجية فيها وتعزيز الميزة التنافسية لمنتجاتها.
(Jelena,2011:p57)

خامسا : المشاكل والمعوقات التي تواجه المنشآت الصغيرة :-

تشير الأبحاث والدراسات الخاصة بالمنشآت الصغيرة في البلدان المتقدمة عموماً والبلدان النامية خصوصاً ، إلى تعرضها للعديد من المشاكل والمعوقات التي تعرقل نشاطها ، وفي ما يأتي نبين أهم المعوقات التي تواجه هذه المنشآت :

(نعيم ، 2015 م:ص62)

1. المعوقات الإدارية والقانونية :-

تُعد المعوقات الإدارية والقانونية من أهم المعوقات التي تواجه المنشآت الصغيرة وهي مشكلة متعاظمة في البلدان النامية ولا سيما من جانب الأنظمة والتعليمات التي تهتم بتنظيم عمل المنشآت الصغيرة ، أي ضعف المستوى الأدائي الذي يمارسه الأفراد والمسؤولون عن إدارة هذه المنشآت وحكومتها ، ويمكن القول هنا أن هذه المشكلات الإدارية قد تكون أصعب من سواها من المشكلات نظراً لمستويات الأداء الإداري المختلف القائم على إدارة هذه المنشآت في الوقت الذي نلاحظ فيه أن مفاهيم الإدارة وأساليب التسويق والإنتاج الحديثة والمعايير المطلوبة في الأسواق تحتاج إلى تطور سريع ومن ثم استثمار أساليب الإدارة والتنظيم الحديثة والتلاؤم المستمر مع التحديث والمرونة المطلوبة في عالم متغير يجب الرهان فيه على النجاح . أن المعوقات القانونية أو التشريعية تتمثل في غياب القوانين والتشريعات والمؤسسات التي تعمل على دعم

المنشآت الصغيرة وحمايتها بشكل خاص وهي تشكل القوانين المنظمة لعمل هذه المنشآت كالتشريع الضريبي والقوانين الخاصة بالاستيراد والتصدير وعدم توفر ضمان اجتماعي في هذه المشاريع والبيروقراطية الحكومية ، فضلاً عن معوقات أخرى مثل نقص الخبرة ونقص الكفاءة في مواجهة المتغيرات التي قد تطرأ على الأنظمة والقوانين في البلاد إذ لا تتمكن المنشآت وخاصة الصغيرة من استخدام إدارات متخصصة ومحترفة لاعتبارات اقتصادية تتعلق بمحدودية نشاطها وبذلك يكون مالك المنشأة هو المدير ومن هنا تأتي معظم التحديات الجسيمة التي تواجه المنشأة للصغيرة وقد يؤدي به إلى الفشل إذ أن نقص المهارات الإدارية لدى المدير يشكل تحدياً أساسياً للمنشآت الصغيرة . وبطبيعة الحال تختلف الصعوبات الإدارية والقانونية باختلاف نوع المنشأة الصغيرة وطبيعة النشاط الذي تمارسه . (كاظم ، 2014 م:ص52)

2. المعوقات التنظيمية والتشريعية :-

من العوامل التي تعيق تنمية المنشآت هو تعدد الهيئات والأجهزة العامة التي تتولى الإشراف على هذه المنشآت ، وما ينتج عن ذلك من تعدد التشريعات واللوائح التي قد تتعارض مع بعضها البعض ، فضلاً عن كثرة الإجراءات المطلوبة وطول مدتها ، مثل إجراءات الموافقة على إقامة المشروع وموقع العمل والحصول على ترخيص البناء وتراخيص الاستيراد للآلات والمعدات وبعض الخامات ومستلزمات التشغيل ، إذ تتجاوز عدد إجراءات تأسيس المنشآت في بعض الدول العربية المتوسط العالمي البالغ (7) إجراءات ، وكذلك متوسط عدد الإجراءات في الدول النامية متوسطة الدخل والبالغ (8) إجراءات ، إذ يبلغ ذلك العدد (14) إجراءً في الجزائر ، و (12) إجراءً في الكويت ، و(11) إجراءً في كل من جيبوتي وفلسطين ، و(10) إجراءات في كل من العراق والسودان وتونس ، ويتجاوز متوسط الوقت اللازم لبدء ممارسة الأعمال في بعض الدول العربية المتوسط العالمي البالغ (30) يوماً ، وكذلك متوسط الدول متوسطة الدخل المقدر بحوالي (35) يوماً ، إذ يبلغ ذلك المتوسط (74) يوماً في العراق ، و (48) يوماً في فلسطين ، و (40) يوماً في اليمن ، (37) يوماً في جيبوتي ، و (36)

يوماً في السودان وحوالي(32) يوماً في الكويت (التقرير الاقتصادي الموحد ، 2012 :
221) وقد دفع ذلك بعض أصحاب هذه المنشآت للعمل بصورة غير رسمية .
(محمد وسلمى ، 2006م :ص742)

3. معوقات فنية :-

وتتمثل بما يأتي :-

أ- صعوبة الحصول على المعلومات والتكنولوجيا وصعوبة التطوير والتحديث التكنولوجي ، إذ تواجه هذه المنشآت مشاكل حقيقية في التحديث وفي مواكبة التطورات التكنولوجية بسبب نقص المعلومات عن هذه التطورات من جهة وغياب جهات متخصصة يمكن اللجوء إليها في تقديم الدعم والمشورة الفنية أو في تبني برامج مخصصة لهذا الغرض. وفي دراسة قامت بها منظمة OCDE أكدت أن تبني تكنولوجيات المعلومات والاتصال من المنشآت الصغيرة والمتوسطة ما تزال تسجل تأخراً ملحوظاً مقارنة بالمنشآت الكبيرة ، وهذا التباين يظهر أكثر في عمليات الشراء وأيضاً بالنسبة لعمليات البيع عن طريق الانترنت وهي العمليات التي تهتم بالتجارة الالكترونية ، فمثلاً في النرويج وجد أن (70%) من المنشآت التي تشغل أكثر من 250 عاملاً تصرح بمزاولتها لعمليات الشراء عبر الانترنت مقابل (50%) في المنشآت المتوسطة ، و (30%) في المنشآت الصغيرة ، فوجد أن عمليات البيع والشراء عبر الانترنت له علاقة طردية مع حجم المشروع . (شوقي ، 2008م:ص91)

ب- صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج المادية سواء الأولية أو الوسيطة أو الأجزاء والمكونات ، مما يجعلها غير قادرة على تطعيم منتجاتها بتلك المدخلات التي ترفع من مستوى مواصفاتها النوعية ، وتجعلها أكثر قبولاً أو قدرة على المنافسة وربما تكون احد الأسباب الرئيسة عدم انتظام هذه المنشآت في تطبيقات تعاونية تسهل لها إمكانية الحصول على احتياجاتها من المدخلات المستوردة بشروط ميسرة .

ت- تواجه المنشآت الصغيرة صعوبة الحصول على المعدات الإنتاجية الحديثة بسبب ضعف التمويل والدعم اللازم لها ، كذلك عدم كفاية التدريب اللازم لأصحاب المنشآت : وهو ما يتمثل بالعمالة والتشغيل بحيث تعاني هذه المنشآت من مشكلات الضعف في المستوى الفني لأصحاب المنشآت والنقص في المهارات والخبرات المطلوبة لإدارة

عمليات الإنتاج والتسويق فهذه المنشآت ليس لديها القدرة والإمكانات لاستقطاب المهارات العالية والعناصر المدربة تدريباً جيداً . (جواد ، 2007 م:ص 106) وقد توصلت إحدى الدراسات إلى أن أسباب الفشل المرتبطة بالتنظيم والإدارة غير المناسبة والتي تعني أن المدير أو المالك والمالكين ليس لديهم المهارات والمعارف الإدارية والتنظيمية اللازمة ، إلى جانب نقص في الخبرة والتجربة اللازمة للأعمال وإدارتها تمثل هذه الجوانب ما نسبته (92%) من أسباب فشل المشاريع الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية ، وحتى في الدول النامية فإن هذه الأسباب تعد الأسباب المهمة وراء فشل المشاريع الصغيرة والمتوسطة سواء في بداية عملها (السنة الأولى أو الثانية) أو بعد ذلك . (صباح ، 2009م:ص ب)

4. المعوقات التسويقية:-

تُعد المعوقات التسويقية من أهم المعوقات التي تواجه المنشآت الصغيرة ، وتختلف هذه المعوقات باختلاف المشروع وطبيعة نشاطه الذي يمارسه ، وتتمثل أهم المعوقات التي تواجه هذه المنشآت في هذا المجال بما يأتي :-

أ- انخفاض الإمكانيات المالية لهذه المنشآت مما يؤدي إلى ضعف الكفاءة التسويقية نتيجة لعدم قدرتها على توفير معلومات عن السوق المحلي والخارجي وأذواق المستهلكين ، فضلاً إلى ارتفاع تكاليف النقل وتأخر العملاء في تسديد قيمة المبيعات ، وعدم دعم المنتج الوطني بالدرجة الكافية .

ب- تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة في بعض الأحيان بدافع التقليد أو المحاكاة أو لاعتماده على استخدام هذه السلع الأجنبية مما يحد من حجم الطلب على المنتجات المحلية .

ت- عدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية مما يؤدي إلى منافسة المنتجات المستوردة لمثيلاتها من المنتجات المحلية وقيام بعض المنشآت الأجنبية بإتباع سياسة المزاحمة لتوفر منتجاتها للأسواق المحلية بأسعار تقل عن أسعار المنتج المحلي ، مما يؤدي إلى ضعف الموقف التنافسي للمشروعات الوطنية العاملة في هذه الصناعات .

(جواد ، 2007 م : ص 104)

5. مشكلة العمالة :-

تعد من المعوقات أو المشكلات الأساسية التي لا يمكن تجاوزها بسهولة فكثير ما تكون العمالة الماهرة متناقصة ويصبح العثور عليها يمثل تحدياً أمام المنشآت فالعاملون يعانون من نقص البرامج والتدريب اللازم وعدم وجود سياسات واضحة وكثيرة ما يعملون بالخبرة المتوارثة عن نظم الإنتاج التقليدية وازدياد ظاهرة هجرة ذوي العقول والكفاءات خارج البلد . (رشيد ، 2011م:ص92) وقد توصلت إحدى الدراسات التي أجريت على مستوى المنشآت الصغيرة والمتوسطة الأوروبية سنة 2002 من طرف الشبكة الأوروبية للبحوث حول المنشآت الصغيرة والمتوسطة (ENSR) إلى أن نقص اليد العاملة المؤهلة يعد العائق الأكبر والاهم أمام تحسين أداء المنشآت ، إذ لوحظ أن (20%) في المتوسط من المنشآت على مستوى الاتحاد الأوروبي تعاني من نقص الخبرة واليد العاملة المؤهلة . (صباح، 2009م: 46)

6. السياسات الاقتصادية الكلية :-

من الصعب تجاهل تأثير هذه السياسات على تطور قطاع المنشآت الصغيرة ونموها ، فسياسات مثل صرف العملات ، والسياسات التجارية ، ومعدل الفائدة ، والسياسات الضريبية وغيرها من السياسات المالية والنقدية ، كلها تؤثر إيجاباً أو سلباً ، مباشراً أو غير مباشر على واقع هذا القطاع فعلى سبيل المثال تتأثر هذه المنشآت تأثراً واضحاً بالسياسات الضريبية إذ تتعامل أحياناً الهيئات الضريبية مع هذه المنشآت بذات الطريقة التي تتعامل بها مع المنشآت الكبيرة ، فضلاً عن عدم تمتعها بالإعفاءات والمميزات التي تتوفر إلى المنشآت الكبيرة . (ابو رضوان ، 2006م:ص261)

7. مشكلة نقص المعلومات :-

تتمثل بنقص المعلومات الخاصة بالقوانين والإرشادات ونقص المعلومات عن الأسواق والموارد ووسائل الدعم والتدريب من المنظمات المحلية والدولية . وأشار البعض أن التحدي الذي يواجه المنشآت هو بسبب محدودية قدرة مواردها من الوصول إلى التكنولوجيا الجديدة والابتكار في بعض الأحيان ، وتعد مشكلة التحديات الاقتصادية

معوقات من نوع آخر تواجهها هذه المنشآت إذ تُعد مشكلة متعاظمة في الدول النامية ، خصوصاً في جانب الأنظمة والتعليمات التي تهتم بتنظيم عمل المنشآت الصغيرة ، ضعف مستوى الأداء الذي يمارسه الأفراد المسؤولين عن إدارة هذه المنشآت ، فضلاً عن الشكل التنظيمي الذي يحدد العلاقات بين هذه المنشآت كل منها بالآخر وبين هذه المنشآت وحكومتها . (Verhengen ,2005:p 5)

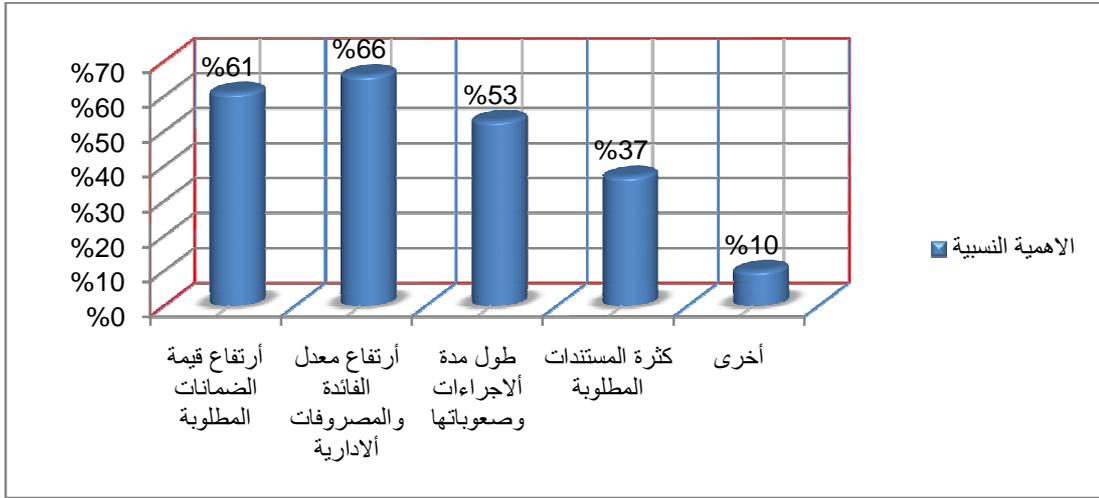
8. عوامل أخرى :-

هناك عوامل تؤثر على نمو المنشآت الصغيرة وتطورها منها : الفساد الإداري للمؤسسات الحكومية الداعمة لهذه المنشآت وخصوصاً المؤسسات المالية . نقص البنى التحتية لأقامتها وديمومتها . الوضع الأمني والسياسي للبلد . ضعف فاعلية مراكز البحث والتدريب وكفاءتها في تأهيل كفاءات أصحاب المنشآت الصغيرة . (العاني ، 2010 م:ص85) . كذلك هناك عدم توافر قاعدة البيانات والمعلومات الكافية عن المنشآت الصغيرة ، التي تساعد في حال توافرها في إعداد السياسات والإستراتيجيات الخاصة بتطوير هذا النوع من المنشآت من النواحي الإنتاجية والتسويقية والتمويلية وغيرها . (الخضر،2009م:ص123)، فضلاً عن عدم إجراء دراسات للجدوى الاقتصادية والفنية للمشروعات وتضع تصوراً شاملاً لمستقبل المشروع قبل إنشائه وتحليل طبيعة المخاطر المحتملة التي يمكن أن تواجه المشروع من خلال تبني مجموعة من المعايير والمؤشرات الاقتصادية والمالية لتقييم المشاريع الصغيرة والمتوسطة (النجار ،2006 م:ص37)، وأخيراً عدم وجود مراكز للدراسات تتابع نشاط المشروع في المرحلة الحالية والمستقبلية وتعمل من داخل المشروع نفسه ينصب اهتمامها بالتطوير الإستراتيجي الشامل من جانب المهارات الإدارية المطلوبة للمشروع وتشخيص القدرات التقنية والتحليل المالي وكذلك تشخيص القدرة التنافسية للمشروع وجودة المنتج وتحليل السوق . (Unido,2003:p14)

9. المعوقات التمويلية :-

من الطبيعي أنه كلما تعددت مصادر التمويل, كلما تيسرت شروط الحصول عليها, لكن الملاحظ بالنسبة للمشروعات الصغيرة أنه بالرغم من تعدد هذه المصادر, إلا أن فرص الحصول عليها تبقى ضعيفة, إذ أثبتت دراسات واقع تلك المنشآت وتحليلها أنها تعاني من معوقات تمويلية عديدة متداخلة من حيث أسبابها ونتائجها. (الشريف , انترنت : بلا) . ويمكن القول بشكل عام أن أي نشاط تمويلي تمارسه أي جهة, بغض النظر عن شكلها القانوني لا بد أن تعترض مسيرتها بعض المعوقات منها : **معدل الفائدة** : يعاني القائمون على المنشآت الصغيرة من ارتفاع معدل الفائدة على القروض المقدمة من قبل المصارف. **الضمانات المطلوبة** : يجد القائمون على المنشآت الصغيرة صعوبة في استيفاء الضمانات المطلوبة كافة من المصارف للحصول على القروض المطلوب. **طول مدة الإجراءات** : يعاني القائمون على هذه المنشآت من إضاعة جزء ليس هيناً من وقتها في الحصول على التمويل اللازم لها, فالمنشآت مطالبة بتقديم مستندات متعددة, والالتزام بمعايير محاسبية وائتمانية قد يصعب توافرها في مثل هذه المنشآت. **محدودية الثقافة المصرفية** لدى القائمين على هذه المنشآت, دفعهم ذلك للابتعاد عن المصارف للحصول على التمويل اللازم لمشروعاتهم.

وأوضحت دراسة صادرة عن البنك المركزي المصري بالتعاون مع المعهد المصرفي المصري على عينة من المنشآت الصغيرة والمتوسطة حول المعوقات التي تواجه القائمين على هذه المنشآت في الحصول على التمويل, وأتضح أن ارتفاع معدل الفائدة والمصروفات الإدارية جاءت بالمرتبة الأولى وبنسبة (66%), وجاء ارتفاع قيمة الضمانات المطلوبة بالمرتبة الثانية وبنسبة (61%), كما يتضح ذلك في الشكل (2-3-1).



شكل (2-3-1)

التوزيع النسبي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة حسب المعوقات التي تواجهها
(البنك المركزي المصري، انترنت)

ومما سبق لوحظ وجود العديد من المشاكل والصعوبات التي تواجه المنشآت الصغيرة منها مشاكل إدارية وقانونية ونقص في المهارات والتدريب وصعوبات في التمويل وغياب دراسات للجدوى الاقتصادية والفنية للمشروعات وعدم توفر مؤسسات حكومية مختصة لدعم ومساعدة المشاريع بكل الوسائل الممكنة . فضلاً عن قلة الإمكانيات المالية لهذه المشاريع مما يؤدي إلى ضعف الكفاءة التسويقية نتيجة لعدم قدرتها على توفير معلومات عن الأسواق المحلية والخارجية وأذواق المستهلكين وعدم وجود منافذ تسويقية منتظمة لتعريف المستهلك المحلي والخارجي بمنتجات وخدمات هذه المشاريع . وعدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية مما يؤدي إلى منافسة المنتجات المستوردة لمثيلاتها من المنتجات المحلية وقيام بعض الشركات الأجنبية بإغراق السوق المحلي بسلع أسعارها تقل عن سعر المنتج المحلي مما يضعف الموقف التنافسي للشركات المحلية العاملة في هذه الصناعات وأخيراً عدم رغبة المصارف التجارية في تمويل المنشآت الصغيرة بوصفه تمويلاً مصحوباً بالمخاطر العالية بسبب ضعف قدرة معظم المشاريع على تقديم الضمانات المالية المرضية التي تطلبها المصارف والتي غالباً ما تكون ضمانات عقارية .