

**" دراسة تقييمية لدور الفاكترينغ في الحد من المشاكل التمويلية
للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة "**
إعداد: أ. بوحرب حكيم
جامعة الجيلالي بوعامة - خميس مليانة.

ملخص:

تحتل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مكانة أساسية في استراتيجيات التنمية في الدول المتقدمة و المتخلفة على حد سواء، حيث أنها تمثل المكون الأساسي للنسيج الصناعي، ومصدرا لخلق القيمة المضافة، ومصدرا لامتصاص البطالة وخلق فرص العمل، لكن وبالرغم من دورها الاقتصادي و الاجتماعي المتنامي إلا أنها ما زالت تعاني من مشاكل تمويلية، تخلق حساباتها وترهن بقاءها واستمراريتها، ومنها حتى من يؤدي إلى فشلها، حيث أن الوساطة التقليدية في صورتها التقليدية لم تعد قادرة على تلبية الاحتياجات المالية المتزايدة لهذا النوع من المؤسسات، وهو ما أدى بالقائمين عليها للبحث عن مصادر تمويلية أخرى تكون أكثر مرونة مع احتياجاتها التمويلية، و تعد الفوترة أحد هذه المكملات التمويلية، و بالرغم من محدودية تطبيقها في المنظومة التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، إلا أنها تبقى تمثل حلا تمويليا للعديد منها .

Summary:

Occupies small and medium enterprises essential position in development strategies in developed countries and underdeveloped both, Where they represent a the main component of the industrial Textile, And a source for creating value-added, and a source of the absorption of unemployment and job creation. However, and in spite of its growing economic and social role, but it still suffers from the problems of financing, Create accounts and mortgaging its survival and its continuity, and which even lead to failure, where the traditional mediation in a traditional form is no longer able to meet the growing financial needs for this type of enterprises, Which led those in charge them to look for other funding sources to be more flexible with their financing needs, And factoring is one of these supplements financing, and despite the limited of his application in the system for financing small and medium enterprises, it remains a solution funding for many of them.

مقدمة:

تتعرض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للكثير من المشاكل المالية، و التي من بينها مسألة التعامل مع الديون التجارية التي تواجهها، وتظهر خطورة تلك المشكلة في حالة تعامل المؤسسات التجارية مع عدد ضخم من العملاء، وعلى نطاق جغرافي واسع، سواء أكان ذلك على الصعيد المحلي الداخلي أم على الصعيد الدولي، مما قد ينذر بوقوع مخاطر ضياع قسم من الديون التي تترتب بذمة المدينين، أو ارتفاع تكلفة تحصيلها؛ كما تظهر المشكلة من خلال تردد العديد من التجار والمؤسسات، في زيادة وتوسيع حجم إنتاجها وصادراتها إلى الأسواق الداخلية أو الخارجية، وذلك بسبب تخوفها من خطر عدم قدرتها على استيفاء الديون المترتبة على مدينها، إضافة إلى تعرضها لخطر تجميد قسم مهم من رأسمالها لتلبية حاجات تصريف الإنتاج، و لم تستطع العقود والقوالب القانونية التقليدية، كالتأمين والرهن والاحتفاظ بالملكية، حل تلك المشكلة بشكل جذري. كان فشل تلك الأنظمة المالية التقليدية الدافع الأساسي وراء البحث عن تقنية اقتصادية قانونية تواجه تلك المشكلة أو بعض أوجهها، وكان عقد الفوترة أحد الابتكارات التي ساعدت على حل المشكلة المطروحة أو جزء مهم منها.

الهدف الأساسي الذي كان وراء ابتكار نظام الفوترة هو حاجة المشاريع إلى السيولة النقدية اللازمة لتسيير نشاطاتهم أو توسيعها أو تطويرها، رغم امتلاكهم لديون مترتبة لهم بذمة مدينهم يقيمون في بلد آخر، وتحتاج إلى وقت وإجراءات لتحصيلها. ومن هذا المنطلق تأتي أهمية هذا المنتج المالي في الحد من الفجوة التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و التي تتميز في معظمها بمحدودية مواردها واحتياجاتها المالية، الأمر الذي يفرض عليها تحديدات مالية كبيرة ترهن نموها و بقائها.

أولاً: المشاكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

بالرغم من الأهمية الاقتصادية التي تحتلها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلا أنها ما زالت تفتقر إلى تعريف دقيق يحظى برضا وموافقة المهتمين بأمر هذه المؤسسات وهذا الجدل لم يحسم إلى الآن، حيث نجد أن لكل جهة مهتمة بأمر هذه المؤسسات وجهة نظر خاصة بها حول تعريفها، حيث يرى البعض أنها قد تكون تلك المؤسسات المملوكة محليا و المدارة من قبل مالكيها نفسه، في حين يرى البعض الآخر أنها وببساطة هي تلك المؤسسات التي تضم كحد أقصى 500 عامل، وفي الحقيقة قد يكون كلا الرأيين صحيح [1] . وعلى العموم يمكن اعتبار التعريف الذي جاء به الإتحاد الأوروبي كأحسن هذه التعاريف، حيث عرفها كما يلي:

جدول رقم 01 : تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

صنف المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي	مجموع الميزانية السنوية
متوسطة	250 <	50 مليون € ≤ (كان 40 مليون € في 1996)	43 مليون € ≥ (كان 27 مليون € في 1996)
صغيرة	50 <	10 مليون € ≤ (كان 07 مليون € في 1996)	10 مليون € ≥ (كان 05 مليون € في 1996)
مصغرة	10 <	2 مليون € ≤ (لم تكن محددة في 1996)	02 مليون € ≥ (لم تكن محددة في 1996)

Source ;Service Info Eco-fichier et tic, chambre de commerce d'industrie et de services de la Moselle , la nouvelle définition des PME ,21-07-2006,p02

فيما عرفه المشرع الجزائري استنادا إلى القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (قانون رقم 18-1 المؤرخ في 2001/12/12) وذلك كما يلي :

يعتبر مشكل التمويل من بين أهم المعوقات الأساسية لنمو

الصنف	عدد الأجراء	رقم الأعمال	مج الميزانية السنوي
مؤسسة مصغرة (micro- entreprise)	1 - 9	> 20 مليون دج	> 10 مليون دج
مؤسسة صغيرة (petite entreprise)	10 - 49	> 200 مليون دج	> 100 مليون دج
مؤسسة متوسطة (moyenne entreprise)	50 - 250	200 مليون - 2 مليار دج	100 - 500 مليون دج

وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يمثل ثاني أكبر عائق أمام تطور هذه المؤسسات بعد مشكل العمالية الفنية، وفي دراسة كندية 26% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير المتطورة تعاني من مشاكل تمويلية ، و 41 % من المؤسسات عالية التطور تعني أيضا من مشاكل تمويلية [2] ، فالبنوك التجارية و التي تعتبر الوجهة التمويلية الأولى لطالبي التمويل بما في ذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يعزف كثيرا منها عن تلبية طلبات التمويل التي تتقدم بها هذا النوع من المؤسسات، فنظرا لكل المخاطر التي تحوم حول نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، تفضل البنوك التجارية منح

القروض للشركات الكبيرة، التي تمتلك خطط تشغيلية ورؤيا مبنية على دراية تامة بالمعلومات المالية الدقيقة، والتي تتوفر على أحسن فرص النجاح والنمو، وتمتلك مردودية أعلى، وبالتالي تقدم ضمانات كافية سداد الديون، وفي حالة ما إذا قررت هذه البنوك إقراض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فإنها تفرض عليها ضمانات تفوق القيمة التقديرية للمخاطر [3] .

بالنسبة لأسباب المشاكل المالية التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فيمكن تقسيمها إلى أسباب داخلية تتعلق بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة نفسها، وأخرى خارجية تتعلق بالمنظومة التمويلية لهذه المؤسسات.

1- الأسباب الذاتية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: بالنسبة لأسباب الذاتية الداخلية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة نفسها فإنه ومن الناحية المبدئية يمكن التفرقة أولا بين مشكلات التمويل عند الإنشاء أو التوسع: رأس المال الثابت والمشكلات المتعلقة بالممارسة أو التشغيل: رأس المال العامل. وعلى العموم تتمثل الأسباب الذاتية للمشاكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في النقاط التالية:

- **انخفاض مستوى التصنيف الائتماني:** فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و بحكم افتقارها للضمانات المصرفية اللازمة و ارتفاع مستويات المخاطر التي تشوب أنشطتها الاستثمارية، تتحصل على مستويات تصنيف ائتماني منخفضة من مؤسسات التصنيف الائتماني المتخصصة، هذا الواقع يؤدي بكثير من البنوك التجارية و حتى المؤسسات المالية المتخصصة إلى العزوف عن التعامل مع هذه المؤسسات. كما أن التعامل معها يعد خرقا لقوانين ومعايير التحوط في الأنشطة المالية والمصرفية.

- **تضارب المعلومات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة :** أثبتت الدراسات أنه و مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني أكثر من نظام تسقيف الائتمان، ويرجع ذلك إلى تضرر هذه المؤسسات من تكاليف المعاملات المرتفعة، وعدم تملك أصحابها لأرصدة مالية كبيرة بالإضافة إلى سوء إدارة

هذه الأموال، كما أن السلوك الإداري لهذه المؤسسات يتسم بعدم اليقين مما يزيد من نسبة المخاطر الأخلاقية التي يحتمل أن تواجهها البنوك المقرضة [4] .

- **الاحتياطات المالية المحدودة:** بحكم محدودية نشاطه المالي، فإن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تتميز باحتياطات مالية محدودة تحول دون إمكانية مواجهة الأزمات التي يمكن لها أن تتعرض لها، كما أن ذلك يرهن إمكانية سدادها لديونها و مستحقاتها المالية، وهو عامل منفر لمتخذ القرار التمويلي.

- **هيكل أصول غير متوازن:** هناك العديد من هذه المؤسسات التي تتسم بعدم توازن هيكل موجوداتها، حيث أن الكثير منها يعرف ارتفاعا في الذمم المدينة، هذا ما يجعل هذه المؤسسات في كثير من الأحيان غير قادرة على تحمل الفجوات المالية حتى وإن كانت مؤقتة.

- **الإدارة المالية غير السليمة:** تتميز فئة كبيرة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعدم تطبيقها لنظم إدارية حديثة ومتطورة لإدارة موجوداتها المالية، إذ أن الكثير منها لا يعتمد على التخطيط المالي في بناء الاستراتيجيات الاستثمارية المستقبلية، كما أنها لا تعتمد على الأساليب التحليلية الحديثة لتقييم الوضعية المالية للمؤسسة وتقدير مخاطرها، وفوق كل هذا فإن كثيرا منها لا تعد كشوفات مالية دقيقة تمكن من مراجعة وضعها المالي [5] ،مما يزيد من احتمالات عدم تماثل المعلومات على مستوى هذه المؤسسات، الأمر الذي قد لا يخدم مصالح المقرضين والمستثمرين الماليين ويزيد من خطر الاختيار السيئ "adverse selection و الخطر الأخلاقي " moral hazard .

- **التقلبات المستمرة في الأداء:** يتميز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المقام الأول بتباين كبير في الربحية والنمو مقارنة مع المؤسسات الكبيرة، كما أن هذه المؤسسات معرضة إلى تقلبات كبيرة في حجم أرباحها [6].

- **صعوبة الفصل بين الذمة المالية للمؤسسة ومالكها:** أغلب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ممولة برؤوس الأموال الشخصية لمالكيها، وهو ما يصعب من عملية الفصل بين الحالة المالية للمؤسسة

و مالكها، إذا أن العلاقة بين المؤسسة و المساهمين و مختلف المتعاملين معها من المرجح أن تعكس العلاقات الشخصية إلى درجة أعلى بكثير مما هي عليه في المؤسسات الكبيرة، حيث ان في هذه الأخيرة تتسم بكونها علاقات رسمية [7].

- ضعف القدرة على استيعاب الأموال: ونقصد هنا عدم قدرة هذه المؤسسات على استغلال مكونات هيكلها التمويلي و خاصة إن كانت من مصادر خارجية، فشريحة كبيرة من هذا النوع من المؤسسات لا تجيد الاستخدام السليم للأموال التي توجد تحت تصرفهم، فالحصول على الأموال ليست إلا سوى خطوة أو جزء واحد من ديناميكية تمويل هذه المؤسسات، وتبقى خطوات أخرى لا تقل أهمية عن هذه الخطوة، تتمثل أساسا في القدرة على الاستفادة المناسبة من الأموال وإدارتها بطرق مدروسة وسليمة [8].

- ضعف الخبرات المتراكمة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تبين من خلال الدراسات أن القائمين على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يفتقدون في الغالب إلى الخبرة العملية لإدارة المنشآت والتعامل مع معطيات السوق المتغيرة مما يعرض تلك المنشآت للمخاطر.

2- الأسباب الخارجية:

ونقصد بها الأسباب التي تخرج عن نطاق المؤسسات، وتنصرف هذه الأسباب لتشمل كافة مكونات المنظومة التمويلية لهذه المؤسسات، من مؤسسات مالية وقوانين تشريعية و هيكل دعم وغيرها من المكونات الأخرى، وعلى العموم فإن هذا المشاكل تتواجد في كل دول العالم، لكن بدرجات متفاوتة، تختلف باختلاف درجة التطور المالي في البلد ومستويات الشفافية ومناخ الأعمال.

- استفادتها المحدودة من الفضاءات البورصية: هناك القليل من الدول يتوفر على أسواق مالية خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وحتى وإن وجدت فإن معظم التشريعات الخاصة بالمعاملات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق المالية ما زالت تتصف بقلّة المرونة، فالكثير من هذه القوانين أوجد عراقيل تحد من نجاح عمليات الإصدار و تداول الأصول المالية للمؤسسات

الصغيرة والمتوسطة. حيث أنها قامت بتضييق نطاق التعامل بالإصدارات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاءات البورسية.

- **افتقارها لنظام ضمان فعال:** أنظمة ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة ما تشير الى طريقة تأمين و ضمان عقود الاستدانة وذلك كتطبيق لإجراءات الحماية، من خلال إدخال طرف ثالث للائتمان مع إمكانية التعويض، وهذا يظهر في عقد الائتمان، ثم الاقتراض من كلا الطرفين يمكن أن يتحول إلى توازن و زيادة في رأس المال وفق مقياس مناسب.

وقد أدى غياب أنظمة ضمان متطورة وشاملة في العديد من الدول لتأزيم المشاكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويظهر التخلف لأجهزة الضمان الائتماني في العديد من الصور:

- صغر حجم رأس مال مؤسسات الضمان و محدودية مصادر تمويلها) والتي تتمثل أساسا في الدعم الحكومي والذي غالبا ما يكون محدودا)، وكذلك صغر حجم عمليات التمويل المضمونة، والذي يتسبب في إضعاف القدرة النسبية لتغطية المخاطر وارتفاع تكلفة التمويل؛

- إن حجم وكالات الضمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة صغير جدا بالنظر إلى تعدادها وحجم احتياجاتها المالية؛

- هذه الوكالات تضمن ضخ رؤوس الأموال والتمويل لمرة واحدة في الاستثمار، وبالتالي فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لديها مخرجات في فترات متباعدة ومدخلات بعيدة الأمد لن تستفيد من مثل هذه البرامج بالشكل المرجو؛

- هناك قصور في التعاون ما بين مؤسسات الضمان والمؤسسات المصرفية، حيث هناك نقص واضح في آليات تخصيص المخاطر؛

- سياسات مؤسسات الضمان تنقيد كثيرا بالتعليمات الإدارية وهي في معظمها عمليات غير قياسية، ولا تتصف بالمرونة مع العديد من الحالات الخاصة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة [9].

- **قنوات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق إصدار الأوراق المالية لا تزال بحاجة إلى تقويم:** معظم التشريعات الخاصة بالمعاملات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق المالية ما زالت تتصف بقلّة المرونة، فالكثير من هذه القوانين أوجد عراقيل تحد من نجاح عمليات الإصدار و تداول الأصول المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث أنها قامت بتضييق نطاق التعامل بالإصدارات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاءات البورصية.

- **الجمود الهيكلي و التشوهات القطاعية :** التدخل الحكومي الرسمي غير المحسوب خاصة في ما يخص أعار الفائدة وتسقيف الائتمان و الممارسات الحكومية الاحتكارية غالبا ما تزيد من تعقيدات تقييم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة، كما تؤدي إلى استبعاد أعداد كبيرة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من سوق الائتمان، ويمكن لهذه العيوب أن تزداد سوءا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذا كانت بيئة الأعمال والنظام المالي يتسمان بانخفاض مستويات الادخار المحلي مما يؤدي إلى قصور مزمن في المدخرات المحلية فيما يتعلق بالاستثمار المحلي أو تؤدي إلى زيادة الطلب على المدخرات المحلية المتاحة. بالإضافة إلى أن السياسات الحكومية قد تفضل سياسات التصنيع والتي قد تعطي فعالية أكثر للمؤسسات الكبيرة امتياز الوصول الى التمويل بفعالية أكبر، مما يزيد من تردد مؤسسات الإقراض في منح التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا الواقع سيتفاقم في ظل السياسات النقدية الانكماشية .

- **الإطار القانوني المؤسسي والتنظيمي:** تحتوي العديد من الدول على إطارات تنظيمية ومؤسسية لا تساعد على تطوير البيئة التمويلية التي تتواجد فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما أنها تجعل العديد من الشركات المالية تسعى لتطوير سوق هذه المؤسسات كمصدر للربح فقط، فالإطار الاقتصادي والتجاري غير المدروس قد ينقل إشارات اقتصادية وقانونية تدفع شركات التمويل إلى العزوف

عن منح فرص تمويلية لهذه المؤسسات نتيجة لانعدام الثقة بها، فالنظام القانوني يجب أن يكون قوي لحماية حقوق الملكية، بما في ذلك حقوق الدائن و يكون فعالا نسبيا في حل قضايا الدفعات المتأخرة والإفلاس، بالإضافة إلى ذلك فإنه ينبغي للإطار التنظيمي والضريبي أن يشجع هذه المؤسسات على العمل بأكثر شفافية، إذا كانت هذه الشروط غائبة، فإن التوجه إلى استبعاد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الإقراض تكون أكثر وضوحا.

- **عدم ملائمة السياسات الضريبية والمالية:** تختلف الأنظمة المالية والضريبية اختلافا كبيرا بين الدول المختلفة، و هناك أدلة على وجود علاقة بين نوعية السياسات المالية والضريبية وقدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاستفادة من مختلف مصادر التمويل المتاحة، ففي ظل وجود عوائق تحول دون حصول هذه المؤسسات على متطلباتها التمويلية من المصادر التقليدية، عمقت بعض هذه السياسات من حجم هذه المشكلة، بحيث أعاقت بعضها وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المصادر البديلة و الحديثة.

- **عزوف العديد من البنوك التقليدية على منح القروض الائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

فشل هيكل السوق المصرفي الموجود في توفير القروض بالأحجام اللازمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب المعلومات غير المتماثلة بين المقرض و المؤسسات، حيث من الصعب للمقرض التمييز بين أصحاب المشاريع المخاطر العالية والمنخفضة دون تكبد تكاليف كبيرة. ولتجنب هذه لتكاليف المرتبطة بجمع هذه المعلومات يلجأ العديد من المقرضين غالبا إلى الطلب من المقترضين توفير أدلة على وجود سجل مالي و/أو ضمانات كضمان للحصول على التمويل. ولذلك فإن هذا النظام الذي يعتمد على الوضعية المالية و تقديم ضمانات بدلا من الجدوى الاقتصادية للمؤسسات الطالبة للقروض، وهذا يعني منع الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الواعدة التي تمتلك أفكار ناجحة و التي تفتقر إلى ضمانات أو سجل مالي مقبول من الحصول على التمويل اللازم لضمان نجاح أعمالها.

تعتبر مسألة محدودية فرص التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد أهم المواضيع التي تناولتها الدراسات المتعلقة بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأشار (Hassan 1992) إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست قادرة على الوصول و الاستفادة من التمويل المصرفي المتاح نتيجة لعوامل مترابطة مثل عدم توفرها عل الضمانات الكافية وعدم وجود سجل أداء لإقناع المؤسسات المصرفية بمنحهم القروض اللازمة، ودراسات أخرى في دول متقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية و المملكة المتحدة أشارت إلى أن هذا القطاع في هذه الدول قد عانى هو أيضا من المشاكل التمويلية، حيث أن المصارف التي عزفت على تمويل هذه المؤسسات قد تحجبت بانخفاض العوائد وارتفاع المخاطر المرتبطة بمنح القروض لمثل هذه المؤسسات. ولكن مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تتوقف عند هذا الحد، إذ أن شريحة كبيرة من هذه المؤسسات تعاني من تبعات ارتفاع تكاليف الاستدانة وعدم المرونة في طرق وأساليب التعامل لدى المصارف مع الخصوصيات المالية لهذه المؤسسات، وفي نفس السياق ذكر Lee (1998) أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من مجموعة إجراءات غير منصفة في حقها خاصة عند تعثرها، وحسب نفس الكاتب فإن العديد من المصرفيين تعوزهم الكفاءة في معالجة القروض المقدمة لهذه المؤسسات وهناك الكثير من التحيز في تقييم الجدارة الائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما أن نسبة كبيرة من هذه

المؤسسات قد حرمت من القروض نتيجة لوجود خلافات بينها وبين مصرفيين [10] ويتمثل المصدر الرئيسي للتحديات التي تعيق هذه من الاستفادة من التمويل المصرفي في السلوكيات المالية للمؤسسات المصرفية التي ووفقا للعديد من المؤلفين لا تتماشى مع المتطلبات والخصائص المالية لهذه المؤسسات.

تعتمد البنوك التقليدية في تمويلها على تمويل ذوي الملاءة المالية فهم الأقدر على توفير الضمانات، وقد تبين في إحدى الدراسات أن حجم القروض التي يحصل عليها أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

من البنوك المتعاملة بنظام الفائدة لا يتجاوز 1% من الاحتياجات المالية لهذه المؤسسات. كما أشارت إحدى الدراسات إلى أن 52 % من أصحاب هذه المؤسسات يعانون من عبء خدمة الديون، والسبب يرجع إلى تقصير القطاع المالي في تغطية هذا النقص، حيث تبلغ مساهمة هذا القطاع 20 % فقط من مصادر هذه الديون [11] إذ أن اهتمامها ينصب على المؤسسات الكبيرة مما سبق يتضح لنا مدى عمق المشكلة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أقرت بذلك العديد من الدراسات التي أعدت من طرف مختلف الهيئات المهمة بهذا القطاع، إلا أنه وفي نفس الوقت قد جادل بعض المفكرين الماليين بأن هذه المؤسسات لا تحتاج برامج تمويلية خاصة، بل يجب أن تتنافس مع غيرها من المؤسسات الأخرى في الأسواق المالية، فحسب هؤلاء فإن الأسباب الرئيسية لظهور الفجوة التمويلية لهذا النوع من المؤسسات هي أسباب داخلية تتعلق بالمؤسسات نفسها، وبالتالي فإن تقديم الدعم لمثل هذه المؤسسات قد يؤدي إلى تشوهات قطاعية، وفي نفس الوقت قد لا يكون مجدياً من الناحية الاقتصادية. وبالنسبة لهذا الجدل فإننا نرى أن البيئة المالية تعتبر هي كذلك عاملاً مهماً في تعميق أثر المشاكل التمويلية لهذه المؤسسات، كما أن الإحجام عن تقديم برامج دعم فعالة خاصة من الناحية التمويلية لهذه المؤسسات من شأنه أن يعقد من وضعية هذه المؤسسات، ويؤدي إلى فشل العديد منها حتى في بداياتها.

ثانياً: طبيعة الفاكترينغ (الحقوق التجارية)

عرفه بعض الفقهاء بأنه العقد الذي بموجبه يستطيع احد التجار أن يحصل على قيمة ديونه المضافة إلى أجل قصير، عن طريق مطالبة المؤسسة المالية المتخصصة بهذا النوع من النشاط بالوفاء بها، مقابل منح هذه المؤسسة حق الرجوع على مديني الفريق الأول [12]. وتقوم فكرة العقد الفاكترينغ، بشكل مبسط، على التزام الدائن بأن يقدم لمؤسسة الفاكترينغ كافة فواتيره وديونه التجارية المترتبة له بذمة مدينيه، فتقوم هذه المؤسسة بانتقاء الفواتير والديون التي ترى إمكانية في تحصيلها أو عدم تعرضها كلياً لمخاطر عدم تسديد المدين، تبعاً لعدم مصداقيته، أو لضعف وضعه المالي والتجاري، أو عجزه كلياً أو

جزئيا عن تسديد الدين بتاريخ استحقاقه. وإذا وافقت مؤسسة الفاكترينغ على كل أو بعض تلك الديون، تقوم بشرائها لقاء تعجيل قيمتها للدائن قبل تاريخ استحقاقها، مقابل نسبة معينة من تلك الديون، وحققها في الحول محل الدائن تجاه مدينه وضمن عدم الرجوع على الدائن في حالة عدم التحصيل، إضافة إلى تقديم بعض الخدمات الإدارية والقانونية والمعلوماتية لمصلحة الدائن [13]

ونخلص من ذلك إلى أن عقد التمويل بالفاكترينغ هو اتفاق مستمر بين ممول أو مشتر للحقوق التجارية وتاجر بائع الحقوق، أي العميل، يخول الأخير تحويل ملكية تلك الحقوق التجارية غلى الأول لقاء حصوله أجلا أو عاج لا على قيمة هذه الحقوق، مخصوما منها مبلغ في حال تعذر استيفائها من المدينين، وفضلا عن ذلك يقوم الممول - في بعض الأحيان - ببعض الأعمال الإدارية أو المحاسبية أو الاستشارية لمصلحة العميل .

ومن أجل توضيح هذا العقد الحديث النشأة نستعرض لمحة تاريخية لا ابتكاره بصورة موجزة:

إن تتبع تاريخ ممارسة نشاط الفاكترينغ يقودنا إلى العصر البابلي قبل 5000 سنة [14] أما الظهور الفعلي لهذا النوع من التمويل فيعود إلى القرن الثامن عشر في انجلترا، حيث كان هناك أما معاملات على مستوى قطاع النسيج مطابقة لأسلوب التمويل عن طرق الفاكترينغ، حيث كانت هناك وكالات تجارية تتصرف بالنيابة عن العملاء، وتقوم بقبول لسلع بناء على أوامر مسبقة وإبقاء هذه السلع في مخزن، وترسل عينات من هذه السلع للمشتريين المحتملين بوساطة من وكيل (وبعد البيع بالسعر المتفق عليه تحصل الوكالة على نسبة من المبلغ يمثل عمولتها)، كما كانت هذه الوكالات تقوم بتقديم تسبيقات لجزء من ما هو مستحق من ديون على عملائها [15]. ثم انتشر إلى خارجها نتيجة لجوء المصدرين البريطانيين إلى بيع وتصريف منتجاتهم في الأسواق المنتشرة في المستعمرات الانجليزية في كافة أنحاء العالم ، حيث كانوا يعمدون إلى الاستعانة بالمراكز التجارية في تلك المستعمرات، من أجل إحاطتهم بالمعلومات الضرورية الخاصة بالأسواق ، وبمركز وسمعة المستوردون،

وتحصيل ثمن بضاعتهم لقاء عمولة ، إلا أن الظروف التي عرفتھا لندن في ذلك الوقت، دفعت المراكز المالية إلى البحث عن أسلوب جديد لتحقيق أرباح إضافية ، فلم يقتنعوا بدورهم فقط كوكلاء لقاء عمولة، بل أصبحوا ممولين بالوفاء قبل استحقاق تاريخ دفع الديون مع ضمان وفاء المشتري بتسديد قيمة الديون بتاريخ استحقاقها [16] .

ثم تطور عقد تحويل الفاتورة فيما بعد في أوروبا مع بداية 1960 مع إنشاء أول مؤسسة مصرفية متخصصة في النظام يسمى "factor"، إذ يخضع عقد تحويل الفاتورة الدولي "Factoring International" لاتفاقية أوتواو بكندا التي وقعت في 28 ماي 1988 على أساس أن الكثير من المصارف، وفي إطار الأعمال الشاملة تقدم خدمات التحصيل الدولي للمصدرين بعد إرسالهم لصور الفواتير المباعة للمشتريين الدوليين للمصرف، أو لشركات التحصيل. ويُستعمل عقد تحويل الفاتورة حالياً في دول كثيرة من أوروبا، أمريكا، آسيا، الشرق الأوسط، المحيط الهادي، وتمثل هذه الدول في:

□ أوروبا: فرنسا، ألمانيا، النمسا، بلجيكا، بلغاريا، قبرص، كرواتيا، دانمارك، إسبانيا، إستونيا، فنلندا، إسlanda، فنلندا، اليونان، المجر، إيرلندا، إسlanda، إيطاليا، ليتوانيا، ليتوانيا، لوكسمبورغ، مالطا، النرويج، هولندا، بولونيا، البرتغال، رومانيا، المملكة المتحدة (إنجلترا)، إيفوسيا، بلاد الغال)، سلوفاكيا، سلوفينيا، السويد، سويسرا، جمهورية الشيك، الفاتيكان.

□ أمريكا الشمالية: الولايات المتحدة الأمريكية، كندا.
 □ أمريكا الجنوبية: البهاماس، البرازيل، الشيلي، المكسيك.
 □ آسيا: الصين، كوريا الجنوبية، هون كونغ، اليابان، سنغافورة، طيوان، تيلندا.
 □ الشرق الأوسط: الإمارات العربية المتحدة، إسرائيل، لبنان، تركيا.

□ إفريقيا: إفريقيا الجنوبية، المغرب، جزر موريس، تونس.
 □ أوقيانوسيا: استراليا، ماليزيا، زيلندا الجديدة [17] .

واستمر أسلوب التمويل بالفاكتورينغ في التطور، ليصبح هذا النوع من الصناعات المالية منتشرا في جميع دول العالم، حيث أصبح تستخدم في الدول النامية و المتقدمة على حد سواء، وقد وصل حجم هذا النوع من الصناعة المالية في دول العالم في سنة 2004 أكثر من 680 مليار دولار، وبمعدل نمو مذهل قدر بـ 88 % منذ سنة 1998 [18].

ثالثا: أنواع عقود التمويل باستخدام الحقوق التجارية

هناك كثير من عقود التمويل باستخدام العقود التجارية ، تختلف بحسب المصلحة التي يسعى كل طرف إلى تحقيقها أو بحسب الزاوية التي ينظر منها إلى العقد ، وتفصيل ذلك على النحو التالي:

1- من حيث وقت الوفاء: وفقا لهذا المعيار نجد نوعين من التمويل عن طريق الحقوق التجارية

أ - عقد الاعتماد المتحرك: يفترض هذا النوع من العقود فتح اعتماد متحرك من قبل الممول للعميل ، بحيث يقوم الممول بأداء ثمن الحقوق إلى العميل بمجرد حصوله على تلك الحقوق ، أي عند بيعه المنتجات إلى عملائه الدائمين ، ويحدد الثمن بزهاء 80% أو 90 % من قيمة الحقوق المباعة ، حيث تأخذ هذه الطريقة شكل الخصم ، إن باع الحق الشخصي يستعجل قيمة الحق قبل موعد الاستحقاق ، وبحيث يضمن مشتري الحقوق مخاطر عدم وفاء المدينين .وبمجرد قيم المدين بأداء قيمة الحقوق في موعد الاستحقاق إلى المشتري يعود السقف إلى أعلى للاعتماد المفتوح إلى بائع الحق إلى سابق عهده .

ب_ عقد الوفاء المؤجل : بمقتضى هذا النوع من العقود يؤجل وفاء قيمة الحقوق المباعة إلى الأجل الذي تستحق فيه على المدين ، أي وقت التحصيل ، والحكمة من ذلك هي وقاية بائع الحقوق من مخاطر عدم الوفاء المدينين ، حيث يلقي ذلك على عاتق الممول مشتري الحقوق .

2- من حيث مخاطر عدم وفاء المدينين :

أ - عقد الرجوع على العميل بائع الحقوق التجارية : في هذا النمط من التمويل يحتفظ الممول بحق الرجوع على العميل في حال تعذر استيفاء الحقوق المباعة من المدينين ، وقد تأخذ هذه

الطريقة شكلا أو تكيف على أنها مثل خصم الورقة التجارية الذي يخول المظهر إليه أو المخصص لديه الرجوع بالقيمة على المظهر أو الحامل السابق في حال عدم استيفاء قيمتها من المدين ، أو شكل اقتراض العميل من الممول بضمان قيمة الحقوق التجارية ، أو عدم إخطار بائع الحقوق عملية المدين بحالة الحق إلى المشتري ، أي عدم قيام المدين بالوفاء مباشرة إلى الممول .

ب- عقد ضمان عدم الرجوع: يتعهد الممول بمقتضى هذا العقد بعدم الرجوع على بائع الحقوق في حال تعذر استيفاء الحقوق من المدين بسبب إعسارهم أو إفلاسهم، بيد أن بائع الحقوق يضمن مشروعية الديون المترتبة في ذمة المدين ، وخلوها من النزاع.

3- عقود التمويل باستخدام الحقوق التجارية متعددة الأطراف :

أ- عقد مشاركة بنك في التمويل : يتطلب هذا العقد قيام العميل بائع الحقوق التجارية بالاتفاق مع بنك بتوقيع رهن على حقوقه المستقبلية التي تستحق إلى الممول لمصلحة البنك ، ويفترض هذا العقد أن موعد أداء الحقوق المبيعة مؤجل إلى تاريخ استحقاق الديون على المدين ، ومنه فالعميل بائع الحقوق التجارية لا ينتظر حتى يقوم الممول بأداء ثمن الحقوق المشتراة ، بل يستعجل ذلك باتفاقه مع البنك ، الذي يقوم بتلك العمليات شريطة رهن حقوق العميل المستقبلية التي تستحق لمصلحة الممول مشتري الحقوق .

ويستفيد البنك من هذه العملية بتدوير أمواله وزيادة حجم قروضه، ويستفيد العميل بتعجيل قيمة حقوقه وزيادة حجم عملياته، ويستفيد الممول مشتري الحقوق التجارية بتجنب مخاطر عدم وفاء المدين.

ب- عقد الوفاء لدائن العميل :بمقتضى هذا العقد يقوم الممول (بدلا من الوفاء إلى العميل بثمن الحقوق المشتراة على لمدينين) بالوفاء إلى دائن العميل بائع الحقوق التجارية ، أي التاجر الذي ورد إلى العميل

لمنتجات المباعة إلى العملاء، ويظهر هذا العقد في حال قيام العميل بدور الوسيط بين مورد المنتجات إلى العميل وعملاء العميل .

4- عقد التمويل الظاهر والمستتر باستخدام الحقوق التجارية :

أ- عقد التمويل الظاهر باستخدام الحقوق التجارية : يقوم الممول مباشرة بمقتضى هذا العقد بمطالبة المدين بأداء الدين ، وذلك بعد أن يلتقي حق المطالبة من العميل ، حيث يحول الأخير حقوقه قبل مدينه إلى الممول ، الذي يتعين عليه إعلام المدين بالحوالة ، بغية نفاذها في حق الغير ، أو دون القيام بذلك الإعلان في حال كان مضمون العلاقة هو الحلول ألتفاقي كما هو الحال في فرنسا .

ب- عقد التمويل المستتر باستخدام الحقوق لتجارية : قد يفضل العميل إخفاء العلاقة التي تربطه بالممول ، من حيث عدم طبع إعلان الحوالة على فاتورة الشراء من أجل عدم علم المدين بها ، خشية أن يقلل ذلك من حجم عملائه ،وقد يطلق على هذا النوع من العقود بعقد التمويل باستخدام شراء الحقوق التجارية دون إعلان المدين، ومن ثم فإن مهمة العميل تنحصر إما في استيفاء الدين نيابة عن الممول ، وإما في استيفائها من أجل الوفاء بالممول.

5- من حيث مجال التطبيق:

أ- عقد التمويل الوطني باستخدام الحقوق التجارية : يكون أطراف عقد التمويل باستخدام الحقوق التجارية ضمن إقليم الدولة ، حيث يتخذ الممول من لمشتري الحقوق والعميل بائع الحقوق والمدين مواطنا واحدا ، وقد يرد عقد شراء الحقوق في احد الأنواع المتقدمة .

ب- عقد التمويل الدولي باستخدام الحقوق التجارية: في هذا العقد يكون احد الأطراف المتعاقدة في إقليم دولة تختلف عن الدولة التي يستوطن بها الطرف الآخر، وقد نصت المادة الثانية من اتفاقية أوتوا لسنة 1988 على انه :((يكون عقد شراء الحقوق المنبثقة عن عقد بيع المنتجات بين طرفين يتخذان محلا لإقامتهما دولتين متعاقدين

مختلفتين ، وكان محل عمل الممول مشتري الحقوق دولة متعاقدة أو كان ينطبق على كل من عقد بيع المنتجات وقت شراء الحقوق التجارية قانون دولة متعاقدة))

ج - عقد تصدير الحقوق التجارية : يفترض هذا العقد وجود الممول مشتري الحقوق التجارية والعميل في دولة تختلف عن الدولة التي يتخذها المدين موطناً له ، ولما كان تحصيل الحقوق من المدين قد يعثره بعض الإشكالات ، فإن الممول مشتري الحقوق قد يلجأ إلى تصديرها من خلال تحويل ملكيتها إلى ممولا آخر في ذات دولة المدين .

د - عقد توريد الحقوق التجارية يفترض هذا العقد وجود العميل بائع الحقوق التجارية والمدين في دولة تختلف عن الدولة التي يعمل بها الممول مشتري الحقوق التجارية ، فيقوم الأخير بتحويل ملكية الحقوق إلى مستورد لتلك الحقوق ، أي ممول آخر يتخذ ذات دولة المدين موطناً له ، حتى يقوم بمطالبة المدين بها [19].

رابعاً: أطراف عقد التمويل باستخدام الحقوق التجارية

يتكون التمويل باستخدام الحقوق التجارية من ثلاثة أطراف هم الممول والعميل والمدين ، وتبدأ آلية النظام في العمل منذ إبرام عقد التمويل بين الممول والعميل ، ذلك أن العقد لمقدم ثنائي الأطراف ، لأنه يربط آثاراً في مواجهة الطرف الثالث المتمثل في المدين ، فالبائع أي العميل ، ينقل ملكية الحقوق التجارية إلى الممول ، الذي يستوفيها بدوره من المدينين ، ومن الأهمية بمكان بيان صفة أطراف العلاقة وطبيعة الحقوق المباعة ، ومن ثم نعرض حقوق كل منهم والتزاماته .

1- صفة الممول مشتري الحقوق التجارية أو المقرض بضمانها :

يتعين أن يكون الممول مؤسسة مالية تحصل على ترخيص خاص من الجهة المختصة في الدولة لممارسة هذا النوع من النشاط التجاري ، ففي فرنسا يؤخذ الترخيص من المجلس الوطني للاعتماد الذي يحدد مقدار الاعتماد المخول للمؤسسة والسقف الأعلى الممنوح لكل عميل ، وفي ألمانيا يحق لأي شخص سواء أكان طبيعياً أو معنوياً العمل

بحرفة التمويل باستخدام الحقوق التجارية ، ما عدا البنوك ، دون الحاجة إلى الحصول على ترخيص مسبق ، شريطة عدم مزاوله أعمال الإقراض ، وكذلك الحال في إيطاليا ، أما في بلجيكا فالعمل مقصور على البنوك والمؤسسات المالية المسجلة رسميا [20].

تتضمن حقوق المؤسسة المالية والتي تعني بشراء الحقوق التجارية ملكية الحقوق المحولة إليها وكذلك مصاريف العقد والحق في المراقبة والاطلاع والحق في الضمان ويتمثل بسحب الأوراق التجارية ومقتضيات حساب الرهن.

2- صفة العميل وطبيعة الحقوق المحولة منه إلى الممول :

التحدي الكبير الذي يقف في وجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو التمويل ، وفي الواقع هناك الكثير من هذه المؤسسات التي تجد صعوبة في تمويل دورتها الإنتاجية ، ولعل أهم مسببات هذا التعثر يكمن في عدم قدرة هذه المؤسسات في تحصيل حقوقها التجارية، حيث نجد أن الكثير من المشترين والمتعاملين مع هذه المؤسسات يطلبون فترة تتراوح بين 30 إلى 90 يوما لتسديد المستحقات [21]، وخلال هذه الفترة يمكن أن تتعرض المؤسسة لمطالب مالية ، وهنا يمكنها اللجوء لإحدى المؤسسات المالية المتخصصة في الفاكторинг ، وتخلي لها عن الحقوق التجارية مقابل الحصول على السيولة النقدية ، وذلك لتفادي حدوث أي انكماش في أنشطتها الاقتصادية.

خامسا: فعالية الفاكторинг في الحد من المشاكل التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

كما جاء في توطئة هذه الدراسة فإن العديد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تجد صعوبة في تمويل دورتها الإنتاجية، و في ظل أن العديد من الزبائن يطلبون فترة تتراوح بين 30 يوم و 90 يوم لسداد التزاماتهم فإن هذا التحدي يتعمق أكثر، وأمام هذا الواقع ونقص التمويل المصرفي الممنوح للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مثلت المستحدثات المالية حولا و بدائل تمويلية تتماشى مع خصائصها التمويلية، و تعمل على سد الفجوة المصرفية التي تعاني منها. ومن

هذا المنطلق فإن الفوترة يمكن أن تمثل عامل جذب في الدول التي تتميز أنظمتها المالية بضعف في حجم القروض التجارية الممنوحة وبصفة عامة تتميز بضعف في القدرة الائتمانية، ومثل القروض التجارية التقليدية فإن الفوترة تقدم للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة فرصا هامة لتمويل رأسمالها العامل. لكن وعلى عكس الأنماط التقليدية لتمويل الرأسمال العامل في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فإن الفوترة تعتبر أداة فعالة لتقديم التمويل في ظروف تشوبها نسب عالية من المخاطر. كما أن الفوترة تختلف أيضا عن الأشكال التقليدية للائتمان المصرفي، فهذا الأخير يعتمد على الجدارة الائتمانية للبائع بدلا من قيمة الأصول للبائع وهو ما يختص به أسلوب الفوترة، بالإضافة إلى أن المقرض التقليدي يتطلع إلى الضمانات فقط كمصدر لضمان السداد، بينما الفوترة تنصرف إلى الاعتماد على البائع نفسه وقدرته على البقاء ككيان مستمر كضامن للسداد.

إن المتتبع لسوق الفاكترورنغ يجد أنه قد نمت نمو مطردا وهذا يرجع بالدرجة الأولى إلى الطلب المتزايد على هذا الأسلوب التمويلي والذي قبل بزيادة حجم المعروض منه، وقد وصل حجم الفاكترورنغ حول العالم في سنة 2004 إلى أكثر من 860 مليار دولار (22)، بمعدل نمو وصل إلى 88% منذ سنة 1998؛ هذا ويعتبر التعامل بالفاكترورنغ في البلدان متوسطة الدخل أعلى مما هو عليه في الدول المرتفعة الدخل، فعلى سبيل المثال في سنة 2004 بلغت نسبة التعامل بالفاكترورنغ إلى الناتج المحلي الإجمالي 1.01% في البلدان متوسطة الدخل، مقابل نسبة متوسط الائتمان للقطاع الخاص إلى الناتج المحلي الإجمالي والتي بلغت 55.67%، مقارنة مع البلدان مرتفعة الدخل، حيث بلغت نسبة التعامل بالفاكترورنغ إلى الناتج المحلي الإجمالي 2.56% و نسبة متوسط الائتمان للقطاع الخاص إلى الناتج المحلي الإجمالي بلغت 104.05%، ولعل أهم أسباب زيادة انتشار الفاكترورنغ في الدول الناشئة يكمن في كون أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير قادرة على الحصول على التمويل الكافي من الجهاز المصرفي [22].

تشير العديد من الدراسات التجريبية إلى أن الائتمان المصرفي يستخدم أكثر في الدول التي تتسم بتطبيق حواجز أكبر على تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. ونذكر هنا الدراسة التي قام بها (2001) Demirguc-Kunt and Maksimovic والتي وجدت أنه و في 39 دولة مثلت عينة الدراسة فإن الائتمان التجاري يستخدم بشكل أكبر مقارنة مع الائتمان المصرفي في الدول ذات البيئة القانونية الضعيفة [23]. و هذا الأمر ينزوي ضمن علاقة العمليات المالية خاصة المتطورة منها و التي من بينها الفوترة و درجة تطور الأنظمة المالية و الحمائية، حيث أن تطبيق مثل هذه الأساليب التمويلية التي يراها الكثير على أنها مبتكرة، يتطلب الكثير من الشفافية في مختلف مكونات الأنظمة المالية و الشروط التشريعية التي تفر مختلف أشكال الحماية لمختلف المتخيلين فيها، ودرجة تطور تكنولوجي معتبر ... و غيرها من الشروط الأخرى التي تعتبر في مجملها مكونات مؤشر درجة التطور المالي.

من بين وسائل التمويل الواعدة في الأسواق الناشئة الفاكترينغ الدولي الموجه نحو التصدير الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وعلى سبيل المثال وصلت نسبة هذا النوع من الفاكترينغ في الشيلي في سنة 2004 5% من الحجم الاجمالي للفاكترينغ [24] (حيث يوجد فقط 5500 مؤسسة مصدرة ، بحجم تصديري سنوي اقل من 1 مليون دولار ، وهي تمثل أكثر من 80 % من العدد الإجمالي للشركات المصدرة في الشيلي)، و كمثال ناجح آخر لتجربة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق الفاكترينغ ، شركة NAFIN في المكسيك التي نجحت توفير الخدمات المالية للشركات الصغيرة والمتوسطة لأكثر من 70000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة ، بما يقدر بـ 9 ملايين دولار خلال الفترة 2001 - 2006، وقد قامت خلال هذه الفترة بأكثر من 1.2 مليون عملية شراء للحقوق التجارية، 98 % منها كانت لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة [25].

بالرغم من التطور الذي أشرنا إليه سابقا في صناعة الفاكترينغ في الدول المتقدمة و الناشئة، إلا أن هذه الصناعة لم تصل إلى الحد المرجو خاصة في الدول النامية، فضعف البنية التحتية المعلوماتية

يمثل أيضا مشكلة حقيقة لتقدم تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالفاكتورنغ، فنقص البيانات المتعلقة بقدرات السداد لدى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و التي يتم الحصول عليها عادة من خلال مكاتب الائتمان العامة أو الخاصة أو عن طريق المؤسسات الراغبة في الحصول على التمويل من خلال هذا المصدر التمويلي، يمكن أن يثبط من ديناميكية الفاكترنغ، حيث أن غيابها يؤدي إلى زيادة المخاطر المرتبطة بالسداد و كذا تكلفة ووقت الحصول على هذه المعلومات، وهو ما يمثل عامل منفرا للجهات المانحة للفاكترنغ.

ثمة العديد من الفوائد والمزايا التي يمكن أن تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حال لجوء هذه المؤسسات بأسلوب التمويل الفاكترنغ أو بيع الحقوق التجارية، خاصة مع افتقار هذه المؤسسات إلى إدارة تعنى بتحصيل الديون أو متابعة المدينين ، وعلى العموم تختلف الأهمية والمكانة التي يحتلها أسلوب الفاكترنغ من دولة إلى أخرى ، حيث نجد أن هذا الأسلوب التمويلي أكثر انتشارا في الدول المتقدمة، باعتبار أن هذه الدول تتميز بمحيط مالي متطور وتوفر المعلومات وسهولة الحصول عليها ، على عكس ما هو عليه في الدول المتخلفة ، التي لا يلعب فيها أسلوب الفاكترنغ دورا فعلا في الاقتصاديات الوطنية، كما أن نسبة كبيرة منه موجهة للشركات الكبيرة بسبب عزوف الكثير من المؤسسات المالية في هذه الدول عن التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وعلى العموم يمكن حصر الفوائد التي تتحصل عليها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال حصولها على التمويل من خلال هذا الأسلوب التمويلي في النقاط التالية:

1- طريقة ميسرة للحصول على التمويل : لا يضع الممول في الغالب سقفا أعلى لحجم الاعتماد الذي يرصده للعميل لشراء تلك الحقوق بمجرد ورود فواتير الشراء ، ومن ثم فإن زيادة حجم مبيعات التاجر في فترة معينة لا تتطلب إعادة التفاوض لتحديد سقف أعلى للاعتماد المرصود له ، مما يوفر المرونة والسهولة والسرعة في إبرام الصفقات التجارية ؛ ومن جانب آخر فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتجنب اللجوء غلى بيع جزء من أصولها أو الأسهم

المملوكة لها في رأس مال الشركة من أجل تمويل خططها المستقبلية ، لأن بيع الحقوق التجارية يوفر خيار التمويل الأعمال المطلوبة ، ويتفادى به التاجر الرهون التي قد تترتب على أموال الشركة في حال اقتراضه من البنوك [26].

2- تفعيل أداء المؤسسة وضمان تدفق النقود إليه: حصول
المؤسسة على الأموال السائلة قبل حلول موعد استحقاقها يضمن له تدفقات نقدية من شأنها أن تدفع به إلى توسعة نطاق نشاطها ، ومن جانب آخر فإن ذلك يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر فاعلية وإنتاجية ، وذلك لأنها ليست مثل الشركات الكبيرة التي تمتلك إدارات اعتماد مستقلة ومصادر لتحصيل الديون ووحدات لإدارة مبيعات الشركة مما يقلل من نسبة الديون الصعبة أو المعدومة ، فقيام العميل بالتعامل مع الممول من شأنه أن يضمن له الاستفادة من الخدمات التي يقدمها بغية سد النقص في بنیان مشروعه الاقتصادي [27].

3- المرونة : إن نظام الفوترة أكثر مرونة من الأنواع الأخرى للإئتمانات المصرفية ، وذلك لكونها مستقلة تماما عن مقدار رأس المال وعن مكونات الهيكل المالي للمؤسسة ، في حين ان القروض المصرفية ليست كذلك ، حيث يكون قرار منحها مرتبطا تماما بحجم رأس المال للمؤسسة وهيكل تمويلها وحجم الديون المصرفية في هذا الهيكل . فنظام الفوترة اقل تعقيدا من القرض الأخرى كما انه محدداته الأساسية تتعلق بطبيعة العمليات الممولة [28]. كما أن هناك اختلاف كبير في طريقة تسعير هذه الأداة التمويلية عن بقية الأساليب الأخرى .

4- تخفيض التكاليف : الفاكترنغ يسمح بالقضاء على الاقطاعات والأعباء التجارية ، وتخفيض التكاليف الإدارية ، ويخفض تكاليف البحث عن مصادر ا لتمويل ، بالإضافة إلى أن هذا النوع من التمويل يقلل من الجهود والتكاليف الخاصة بإعداد وإدارة ومتابعة القروض [29].

5- الإعفاء أو لتقليل من نسيه أداء الضريبة : تتحقق هذه الميزة في حال كون العميل شركة قابضة أو متعددة الجنسيات ، والممول

شركة تابعة تعمل في دولة مختلفة ، عندئذ يقوم العميل ببيع المنتجات بالأجل إلى المدينين ،ثم يدلف إلى بيع حقوقه التجارية إلى الممول التابع له في دولة مختلفة ، حيث يقوم الممول باستيفاء المبلغ الكامل الثابت في فاتورة البيع من العميل ، ويتحمل الممول مخاطر عدم الوفاء ، ففي هذه الحالة يعفي القانون الأمريكي أو الكندي أو تقل نسبة الضريبة المؤداة منه [30] .

7- **تدعيم الأنشطة الموسمية**: يمكن أسلوب الفاكترنغ المستورد من تمويل استزاد السلع في مختلف الظروف، فبعض المؤسسات تقدم خدماتها على أساس فترات متقطعة فقط لتغطية فترات الذروة الموسمية ، وفي هذه الحالة لا بد أن يكون هناك اتفاق مستمر ومسبق بين المؤسسة المالية المتخصصة في الفاكترنغ وبين العميل ، حيث يكون التنفيذ في أشهر محددة بموجب إخطار من العميل.

8- **تخفيف الأعباء الإدارية** : كثيرا هي الحالات التي يستخدم فيها الفاكترنغ كأداة حماية من الديون المتعثرة والمعدومة ، مع الإغفاء من جهود متابعة ومحاسبة المبيعات ، وتحصل المستحقات المرتبة على المدينين ، وبالتالي فإن هذا النوع من التمويل يجنب المؤسسات الدخول في التعقيدات الإدارية ، ولتكاليف المصاحبة لها ، وكمثال لذلك نفرض أن مؤسسة صغيرة تعمل في صناعة المسالك ، ومن المتوقع حدوث ركود في هذا القطاع الصناعي ، واشتداد المنافسة من قبل المنافسين ، ومن أجل ذلك قررت إدارة المؤسسة خفض النفقات العامة إلى الحد الأدنى ، وخفض عدد مكاتبها ، وتتوقع هذه المؤسسة أنها ستكون قادرة على تجاوز هذه الظروف بمزيد من العمل الإضافي ، إلا أنها لن تستطيع القيام بالمهام الإدارية المعتادة ، خاصة تلك المتعلقة بتحصيل المستحقات من المدينين ، الأمر الذي من شأنه أن يؤدي بالمؤسسة إلى مشاكل تمويلية هي في غنى عنها ، وهنا يمكن للمؤسسة وحل امثل للتعاقد مع إحدى المؤسسات المتخصصة في الفاكترنغ . وهذا سيوفر لها مصدر تمويلي هام [31].

الخاتمة:

الفاكتورنغ أو شراء الذمم يقدم العديد من الفوائد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يساعد هذا الأسلوب التمويلي على توفير السيولة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الحد من حجم الفجوات المالية التي تعاني منها هذه المؤسسات، وذلك باستبدال حقوق غير سائلة بأخرى سائلة، وهذا يؤدي إلى التقليل من حاجة هذه المؤسسات إلى البنوك والاستدانة من الموردين، وقد عملت شركات الفاكترنغ على تحسين الخدمات المالية التي تقدمها وجعلها سريعة ومرنة ولا تتسم بالتعقيد، مقارنة مع تلك المقدمة من البنوك . لكن وعلى الرغم من الدور الذي يلعبه هذا الأسلوب التمويلي في الحد من الفجوة التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، إلا أن هذه الأخيرة تعاني من تحديات تحد من حصولها على هذا النوع من الأساليب التمويلية، ولعل أهم هذه التحديات هو كيفية تحويل حساباتهم المستحقة للعملاء ذوي الجدارة الائتمانية إلى رأس مال عامل.

النتائج:

من خلال ما سبق نخلص إلى النتائج التالية:

1. تحظى المشروعات الصغيرة باهتمام متزايد على صعيد البلدان المتقدمة والنامية كونها من الخيارات المهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
2. تعاني المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من صعوبة الحصول على التمويل المناسب لعدم توفرها على الضمانات المطلوبة من طرف أغلبية مكونات الوساطة المالية في صورتها التقليدية، وذلك لارتفاع تكلفة الحصول عليه.
3. الفاكترنغ يرتبط عموما بقيمة الأصول الأساسية و التي تسمح بربح الوقت في اتخاذ قرار منح الفاكترنغ، ومع ذلك، فإنه يعتمد أيضا على توفر بنية تحتية قوية للتكنولوجيا ودعم قوانين الأمن

الإلكتروني التي تسمح بالبيع الإلكتروني و التحويل الإلكتروني للأوراق المالية (الذمم المالية).

4. أسلوب التمويل بالفاكتورينغ و بالرغم من بساطته إلا أنه بحاجة إلى منظومة مالية متطورة تحتوي على آليات ضمان للقروض فعالة لتطوير دوره في المنظومة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

5. بالإضافة إلى الحد من المشاكل التمويلية، فإن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تسعى من خلال تمويلها بأسلوب الفاكترينغ إلى الحصول على مجموعة من المكاسب أهمها تخفيض الأعباء المالية و الإدارية، وتفعيل أدائها، وتدعيم أنشطتها خاصة الموسمية منها.

قائمة الهوامش:

- [1]Errest .w. walker,J. William Petty ,**Financial Management of the Small firm**,Printice hall ,Newjersy,1978,P 03
- [2] Josée ST.Pierre, **la gestion du risque –comment améliorer le financement de pme et faciliter leur dévéveloppement** ,presse de l'université du québec,canada ,2004 ,p10
- [3] OCDE , **Aide publique au développement et financements privés** , paris ,2002, p72
- [4] Hongbo Duan, Xiaojie Han & Hongbo Yang(2009), **An Analysis of Causes for SMEs Financing Difficulty** , International journal of business and management, vol 4,No.6;(june), p 73
- [5] TianranWU(2011), **Financing Difficulties and Countermeasures of Our Smes**, 2011 *International Conference on Economics, Trade and Development* , IPEDR vol.7 , IACSIT Press, Singapore ,p120
- [6] OCED, **The SME Financing Gap,Theory and Evidence** ,Volume I,2006, p 18
- [7] Ibidem.
- (8) Mengsteab Tesfayohannes(2012), **Streamlining goverment financing programs for SMEs in the sub-saharan Africa: The case of Botswana**, China-USA Business Review, ISSN 1537-1514,(February), Vol. 11, No. 2, 200-216,p 210
- [9] XIAO Li, **On Reasons of Difficulty in SME Indirect Financing and Corresponding Countermeasures**, p 265
- [10] Mohd Amy Azhar Mohd Harif and Siti Khadijah Md. Zali, **Business Financing for Small and Medium Enterprise (SMEs): How to Strike?**, p 2

- [11] هيا جميل بشارت، التمويل المصرفي الاسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، دار النفائس ، عمان 2008 ص 60.
- [12] نادر عبد العزيز شافي، عقد الفاكторинг، المؤسسة الحديثة للكتاب ، طرابلس، لبنان، 2005 ، ص 29.
- [13] نفس المرجع السابق، ص 9 - 10.
- [14] Noel ruddy, Simon mills, Nigel Davidson ; **Salinger on factoring** , fourth edition ; Thomson ;sweet and Maxwell; London ,2006 , p 05
- [15] John Chibaya Mbuya , **the pillars of banking** ,mp publishing , u.k ,2008,p275
- [16] نادر عبد العزيز شافي، مرجع سبق ذكره، ص 11.
- [17] بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، ملتقى دولي حول سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات- دراسة حالة الجزائر والدول النامية-بسكرة أيام 21 - 22 نوفمبر 2006، ص ص 04-05.
- [18] Leora Klapper, **The role of factoring for financing small and medium enterprises**, The world Bank, p 02
- [19] أحمد عبد الرحمن الملحم، محمود احمد الكندي، عقد التمويل باستخدام الحقوق التجارية وعمليات التوريق، لجنة التأليف والتعريب والنشر ، الكويت ، 2004، ص-ص : 23 - 29.
- [20] Lara klapper , **the role of factoring for financing small and medium enterprises, development research group**, World Bank Policy Research Working Paper 3593, May 2005, p 01
- [21] Mohini Malhotra and others , **expanding access to financing good practice and policies for micro , small and medium enterprises** , world bank institute , Washington ;2007 , p 75
- [22] Lara klapper , Op Cit, p 07
- [23] Demirguc-Kunt, A., Maksimovic, V.,. **Firms as financial intermediaries: evidence from trade credit data**, World Bank working paper, 2002
- [24] Hela cheikhrouhouand others , **structed finance in Latin America: channeling pension funds to housing** , world bank;2007,p 106

[25] Lara klapper , Op Cit , p 20

[26] أحمد عبد الرحمان الملحم ، محمود أحمد الكندي ، مرجع سبق ذكره ، ص 33.

[27] نفس المرجع السابق، ص 32.

[28] Song yang , **trade credit in supply chains :theory and empirical evidence ,the faculty of the university of Chicago both school of business** ,Chicago , june 2010 , p 48.

[29] S.Gurusamy, **Essentials of finance services**,Mc Graw-Hill new delhi,2009,2e ,p 202.

[30] أحمد عبد الرحمان الملحم ، محمود أحمد الكندي ، مرجع سبق ذكره ، ص 32.

[31] Noel Buddy,Simon Millis,Nigel Davidson ,**Salinger on factoring** ,Thomson ,London, 2006, p42.

قائمة المراجع:

1-Service Info Eco-fichier et tic, chambre de commerce d'industrie et de services de la Moselle , **la nouvelle définition des PME** ,21-07-2006,p02

2- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. **Legal determinants of external finance.** Journal of Finance 52,1997, 1131-1150.

3- McMillan, J., Woodruff, C. **Interfirm relationships and informal credit in Vietnam. Quarterly** Journal of Economics 114, 1999,1285-1320.