

**أثر التمويل التأجيري في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة
وتطويرها- السعودية حالة دراسية للمدة (2016-2018)**

*The impact of Lease Finance on the Support and
Development of the Medium and Small Enterprises-
Saudi Arabia: A Case Study over the Period (2016-
2018)*

Alaa Salih H. al-joboori

علاء صالح حمزة الجبوري^(١)

ا.م.د أمير علي خليل الموسوي^(٢)

Assist.prof. Amir Ali Khaleel Al-Mosawi

المستخلص

يهدف البحث الى اظهار أهمية التمويل التأجيري (Leasing finance) ودوره في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة وتطويرها (SMEs) اذ تعد هذه المشاريع أحد أهم القطاعات الأساسية التي تهدف الى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في معظم دول العالم، ما جعل لطرق دعمها وتمويلها أهمية كبيرة خصوصاً ما يعرف بالتمويل التأجيري اذ تم عرض الإطار المفاهيمي واجراء الدراسة التحليلية للواقع العملي للتمويل التأجيري ودوره في تمويل اصول المشاريع المتوسطة والصغيرة اعتماداً على المصادر الرسمية التي تم المشاريع كاهيأة العامة للإحصاء في المملكة العربية السعودية والجهاز المركزي للإحصاء العراقي فضلاً عن التقارير والدوريات والمعلومات والبيانات المنشورة والتي حصل عليها الباحث عن طريق المواقع الرسمية، كما تم استعمال الحزمة الإحصائية (SPSS) للتوصل إلى نتائج البحث التي تلخصت إلى مجموعة من الاستنتاجات والتوصيات أبرزها ان التمويل التأجيري يعد فرصة اضافية للمشاريع المتوسطة والصغيرة يسمح لها بأجراء المفاضلة بين التمويل التأجيري والقروض الممنوحة الاخرى، أما من أبرز التوصيات فقد تمثلت بضرورة العمل

^١ - جامعة كربلاء/ كلية الادارة والاقتصاد.

^٢ - جامعة كربلاء/ كلية الادارة والاقتصاد.

أثر التمويل التأجيري في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة وتطويرها- السعودية حالة دراسية للمدة (٢٠١٦-٢٠١٨) على توسيع وانتشار ثقافة التمويل التأجيري بين أوساط المستثمرين العراقيين عن طريق الترويج في وسائل الاعلام كافة أو في ضوء المشاركة في الندوات والحلقات الاقتصادية الدولية والمحلية، فضلاً عن اعتماد المعايير المحاسبية الدولية في المعالجات المحاسبية للتمويل التأجيري في العراق. الكلمات المفتاحية: (التمويل التأجيري Leasing finance - المشاريع المتوسطة والصغيرة SMEs).

Abstract

The aim of the research is to show the importance of leasing finance and its role in supporting and developing medium and small projects (SMEs), as these projects are one of the most important sectors that aim to achieve economic and social development in most of the countries of the world, which has made the ways to support and finance them of great importance Especially "what is known as lease financing, as the conceptual framework was presented, and an analytical study was conducted of the practical reality of rental financing and its role in financing the assets of medium and small projects depending on" the official sources of interest to projects such as the General Authority for Statistics in the Kingdom of Saudi Arabia. Friendly and the Iraqi Central Bureau of Statistics in addition to the published reports, periodicals, information and data obtained by the researcher through the official websites, and the statistical package (SPSS) was used to reach the results of the research that summarized a set of conclusions and recommendations, most notably that lease financing is an additional opportunity for medium and small projects It is allowed to make a comparison between lease financing and other loans granted. As for the most prominent recommendations, it was necessary to work on expanding and spreading the culture of lease financing among the Iraqi investors by promoting in all media outlets. L or through participation in international and local economic seminars and workshops, as well as "the adoption of international accounting standards in accounting treatments for lease financing in Iraq.

key words: Leasing finance - SMEs.

المقدمة

إنّ التطورات المالية والتوجهات الاقتصادية التي شهدتها معظم دول العالم لاسيما الدول النامية لغرض النهوض بالواقع الاقتصادي تمثلت في الاعتماد على المشروعات المتوسطة والصغيرة كونها أحد أهم السبل الكفيلة لدفع عجلة الاقتصاد للأمام، إذ نجد أن أغلب الحكومات قد بادرت في وضع اسس تشريعية وتنظيمية ومالية وسياسية لتحفيز هذه المشروعات من اجل تطويرها، وبما أن القرار التمويلي يعد من القرارات المهمة التي تواجه عمل هذه المشروعات كونها تواجه صعوبة في عمليات البحث عن المصادر التمويلية اللازمة من جانب والتخصص والتوزيع على اوجه الانشطة المختلفة من جانب آخر لذا جاء التمويل

التأجيري ليلعب دوراً بارزاً في التنمية والتطوير لبعض القطاعات الاقتصادية في معظم الدول العاملة به، كونه الفرصة الإضافية الممنوحة للمالكين (اصحاب المشروعات) عبر تمويل اصولهم الاستثمارية فضلاً عن الانتاجية التي تفتقر الى قاعدة صناعية قوية لإنتاج السلع والخدمات ما دعا بعض دول العالم الى ادراج تشريعات خاصة تنظم وتحكم هذه العمليات بهدف الاستفادة منها لتمويل الاصول.

وتضمن هذا البحث ثلاثة مباحث اذ بين الأول الاطار المفاهيمي للتمويل الاجباري في حين بين المبحث الثاني الأساسيات العامة حول المشاريع المتوسطة والصغيرة، أما المبحث الثالث فأحتوى الجانب التطبيقي للبحث واختتم البحث بأهم الاستنتاجات والتوصيات.

منهجية البحث:

اولاً: مشكلة البحث (Problem search).

تكمن مشكلة البحث في ضوء الاسئلة الآتية:

١. هل توجد تشريعات تنظم عمل التمويل الاجباري في العراق؟
٢. هل يمكن اعتبار التمويل الاجباري مصدراً من مصادر التمويل للمشروعات المتوسطة والصغيرة؟
٣. ما مدى قبول فكرة التمويل الاجباري كمصدر تمويل للمشاريع المتوسطة والصغيرة في المملكة العربية السعودية؟

ثانياً: أهمية البحث (Importance of research)

تتمثل أهمية البحث بمعرفة العلاقة بين التمويل الاجباري (Leasing finance) ودوره في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة وتطويرها (SMEs) كونه يعد أحد التقنيات التمويلية الحديثة فضلاً عن توسيع أشكال التمويل لهذه المشاريع عن طريق التعرف على هذه الصيغة كون أغلب المؤسسات المالية والمصرفية لا تتعامل مع هذه التقنية وكذلك نشر الثقافة بين اصحاب المشاريع بأهمية التمويل الاجباري في تمويل مشاريعهم لما يوفره من مزايا وخصائص كثيرة، فضلاً عن مساهمته في رفد المكتبات العلمية بالمعلومات الخاصة بهذا البحث بهدف تمكين الباحثين من الحصول على المعلومات المطلوبة مستقبلاً.

ثالثاً: فرضية البحث (Search horizons).

١. لا توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين التمويل الاجباري والمشاريع المتوسطة والصغيرة.
٢. لا يوجد أثر ذات دلالة احصائية للتمويل الاجباري في حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة.

رابعاً: أهداف البحث (Search Goals).

يهدف البحث الى:

١. توضيح اهمية التمويل الاجباري بالنسبة للمشروعات المتوسطة والصغيرة من خلال دعمها وتطويرها كونه يمثل أحد المصادر التمويلية الميسرة للاستخدام.
٢. توضيح الاهمية الاقتصادية للمشروعات المتوسطة والصغيرة في ضوء دعمها للتنمية الاقتصادية وزيادة الناتج المحلي.

٣. التعرف على طبيعة العلاقة بين التمويل الأجنبي وحجم المشاريع المتوسطة والصغيرة.

خامساً: الحدود المكانية والزمانية للدراسة:

تتلخص المدة الزمنية التي درسها البحث في المدة المحصورة بين (2016-2018)، أما الحدود المكانية فقد درس البحث واقع التمويل الأجنبي وتأثيره في حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة في المملكة العربية السعودية وامكانية الاستفادة منه في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة وتطويرها في العراق.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للتمويل الأجنبي

أولاً: مفهوم التمويل الأجنبي.(Leasing Finance)

يعد التمويل الأجنبي أحد الوسائل التقنية التي تستخدمها المصارف والمؤسسات المالية المتخصصة من أجل الحصول على أصول منقولة أو غير منقولة لغرض تأجيرها الى مؤسسة اخرى ويتم التسديد على شكل دفعات متفق عليها تسمى بمبلغ الأيجار.

ان هذا الاسلوب في التعامل قد يسمح للمستأجر ان يستفيد من اصول لا يتمكن من شرائها بسيولته المحدودة، وبعد مدة من الزمن تكون امام المستأجر ثلاثة خيارات:

الخيار الاول: ان يمتلك الاصل بالمبلغ المتفق عليه.

الخيار الثاني: استمرارية استئجار الاصل ولكن بأجل قصير.

الخيار الثالث: اعادة الاصل الى الجهة المانحة له.

على الرغم من أن التمويل الأجنبي قد يختلف عن التمويل الكلاسيكي بالفكرة الا أنه الهدف واحد وهو تمويل المشروعات، اذ ان قيام المؤسسة المانحة بتقديم الاصول العينية (استثمارات مادية) بدلاً من الاصول المالية والنقدية الى المقرض.

وقبل التطرق الى أهمية هذه الطريقة الحديثة لابد لنا من إدراك ما المقصود بهذا النوع من التمويل؟

اذ اختلفت وتعددت التعاريف الخاصة بالتمويل الأجنبي على الرغم من تشابهها في المعنى، اذ توجد تعاريف اقتصادية واخرى قانونية.

ان هذه التعاريف قد تتميز بعدة خصائص مشتركة تتعلق بالعملية ذاتها سواء أكانت على المستوى الاقتصادي لأنها تعد تقنية مالية ومصرفية أم على المستوى القانوني (Rollande,2005:217).

١. التعريف الاقتصادي(Economic Definition)

هو عقد بين طرفين أحدهما (المؤجر) والطرف الاخر (المستأجر) عن طريقه الطرف الثاني بالتسديد للطرف الاول سلسلة من الدفعات المالية الدورية التي مجموعها قد يفوق مبلغ شراء الاصل موضوع العقد وعادة ما تكون هذه الدفعات تمتد لتغطي الجزء الاكبر من الحالة الاقتصادية للأصل الثابت، اذ ان التمويل الأجنبي يعد التزاماً تعاقدياً يدفع عن طريقه (المستأجر) الاقساط الأجنبي الى (المؤجر)، وبالمقابل يجب على المؤجر ان يحافظ على الملكية القانونية للأصل ولا يمكن لاحد الاطراف فسخ العقد، كما لا يمكن للطرف الثاني(المستأجر) اعادة تأجير الاصل دون موافقة الطرف الاول (المؤجر) (Josette,2007: 58).

٢. التعريف القانوني (Legal Definition)

هناك مفهومان للتمويل التأجيري على المستوى القانوني أحدهما وفق المفهوم البريطاني والآخر وفق المفهوم الأمريكي، اذ يعني التمويل الايجاري وفق المفهوم البريطاني عدم منح الطرف الثاني (المستأجر) حق الشراء في مدة العقد أو بعد انتهائها ولكن يسمح له بفرصة الحصول على نسبة عالية من مبلغ الاصل المؤجر على شكل عمولة له باعتباره وكيلًا عن المؤجر.

فهو عقد ايجاري يلتزم عن طريقه الطرف الثاني (المستأجر) بدفع مبلغ قد يغطي قيمة استرجاع رأس المال فضلاً عن حصول المؤجر على هامش ربح بعد خصم المصاريف كافة، وعند ذلك سوف يحصل المستأجر على (75%) من قيمة بيع الأصل المؤجر في نهاية مدة العقد، أما الطرف الاول (المؤجر) لا يعتمد على المبلغ المتبقي من قيمة الأصل في نهاية مدة العقد الذي يقبضه بصفة دورية في المدة المذكورة.

أما حسب المفهوم الأمريكي فأن التمويل التأجيري يعد عقداً ايجارياً لا يسمح للطرف الثاني (المستأجر) في نهاية مدة العقد حق شراء الاصل وانما يلتزم بأعاده الأصل المؤجر الى الطرف الاول (المؤجر) والذي له الحق في بيعه أو إعادة تأجيره لشخص آخر مرة أخرى (Le 58:2004, moci).

ثانياً: أنواع التمويل التأجيري (Types of Lease Financing)

تتعدد متطلبات واحتياجات المؤسسات المالية ذات الانشطة المختلفة وتماشياً مع مواكبة التطورات التقنية وخاصة على المستوى الاقتصادي ما أدى الى تنوع أشكال التمويل التأجيري والتي يمكن تلخيصها وفقاً للآتي:- (Bouyakoub,2008:256).

١. التمويل التأجيري وفقاً لمعيار نوع الأصل المؤجر:

اذ يمكن تقسيم التمويل التأجيري وفقاً لمعيار نوع الاصل المؤجر على:

أ. التمويل التأجيري العقاري للأصول غير المنقولة (Mortgage Finance):

ويشمل هذا النوع من التمويل (العقارات والمباني الموجهة نحو الاستغلال التجاري والصناعي).

ب. التمويل التأجيري للأصول المنقولة (Lease financing of movable assets):

ويشمل هذا النوع من التمويل جميع الاصول المنقولة مثل (الآلات والمعدات والأدوات الانتاجية الخاصة بالعمل).

ويسمح كلا النوعين الى امكانية اللجوء للخيارات الثلاثة للتمويل الايجاري في نهاية العقد.

٢. التمويل التأجيري وفقاً للغرض او الهدف الأساسي من عملية التمويل:

في ضوء هذا النوع يمكن تقسيم التمويل التأجيري على:

أ. الاصول الاستهلاكية (Consumer assets): والمتثلة ب (الاصول المنقولة).

ب. الاصول الاستثمارية (Investment assets): والمتثلة ب (الاصول المنقولة والاصول غير المنقولة).

أثر التمويل التاجيري في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة وتطويرها- السعودية حالة دراسية للمدة (٢٠١٦-٢٠١٨) في السنوات الاخيرة تم اعتماد هذه الصيغة في تسويق المنتجات الاستهلاكية اذ تعد شركة (IBM) من الشركات الرائدة والخاصة بتأجير الأجهزة والحاسبات الإلكترونية فضلاً عن تأجير المستلزمات المكتبية، أما شركة (Xerox) فقد استعملت تلك الصيغة في تسويق أجهزة التصوير (الخضيري، ٢٠٠٧: ١٠٩-١١١).

٣. التمويل التاجيري للأصول الاستثمارية:

يقسم التمويل التاجيري وفق لهذا النوع حصراً للأصول الاستثمارية دون الاصول الاستهلاكية وحسب معيار نقل الملكية وبما يلزمها من نقل تحويل الحقوق والواجبات كافة من الطرف الأول (المؤجر) الى الطرف الثاني (المستأجر)، وكذلك الاجبايات والسلبيات المرافقة لتلك العملية على قسمين هما:

أ. القرض التاجيري التشغيلي (Operating Lease Loan):

يسمى باستئجار الخدمة لأنه يعد توفيراً للطرف الثاني (المستأجر) خدمتي (التمويل، الصيانة)، اذ يتمتع المستأجر من الاصل دون ان يتحمل مسؤولية الاعطال التي قد تحدث بالأصل المعني بل تقع المسؤولية على عاتق المؤجر وهذا ما يتم الاخذ به بنظر الاعتبار عند تحديد قيمة الدفعات المقدمة من قبل المستأجر والخاصة بإيجار الاصل (اندرأوس، ٢٠٠٨: ٣٨٨).

من أهم خصائص هذا النوع انه يشمل أنواع الاصول كافة وبغض النظر عن حجمها والتي تتمثل بـ (اجهزة الكمبيوتر، السيارات، الطائرات،.... الخ) حيث تمثل الطائرات غير المملوكة للشركات بنسبة (25%) من اجمالي الطائرات العاملة على المستوى الدولي، ومن أهم الشركات الأمريكية المتخصصة في تأجير الطائرات هي شركة (GE) أو ما تسمى بشركة جنرال إلكتريك اذ تمتلك هذه الشركة ما يقارب (1300) طائرة كما وتستثمر أكثر من (10 مليار دولار) من أجل الحصول على طائرات جديدة، علماً أن أكثر من (200) شركة طيران على مستوى (60) دولة في مختلف دول العالم تقوم باستئجار تلك الطائرات (Jonathan,2010:837).

ب. القرض التاجيري التمويلي (Finance Lease Loan):

و يسمى بالقرض التاجيري الرأسمالي (Capital Lease Loan) وهو يعد أحد المصادر الخاصة بالتمويل متوسط الاجل، اذ يختلف عن قرض التمويل التشغيلي من حيث عدم قيام الطرف الأول (المؤجر) بتقديم خدمات الصيانة للأصل المؤجر بينما يتحمل الطرف الثاني من العقد (المستأجر) فضلاً عن كونه عقد غير قابل للإلغاء وفي حالة طلب الطرف الثاني (المستأجر) فسخ العقد فإنه لا بد من استمراره بدفع الاقساط النقدية المترتبة بدمته التي تغطي كلفة الأصل الاجمالية خلال مدة العقد، فضلاً عن العوائد الاستثمارية المتحققة من قيمة الإيجار الدوري، كما ويتضمن هذا النوع من الايجار تحويل جميع المنافع والمخاطر المترتبة على عملية انتقال ملكية الاصل المعني الى الطرف الثاني (المستأجر) سواء أكان ذلك انتقالاً فعلياً أم فقط حق انتفاع (احمد، ٢٠١٤: ٢١٠-٢١٥).

٤. التمويل التاجيري وفقاً لطبيعة الملكية:

يمكن تقسيم التمويل التاجيري وفقاً لهذا النوع على:

أ. التمويل التأجيري المباشر (Direct Leasing Finance):

ويعني امكانية حصول المؤسسة على اصول جديدة عن طريق استئجارها من شركات متخصصة بالتأجير، ويكون ذلك عن طريق قيام المؤسسة المستأجرة بالتفاوض مع الطرف الثالث (المورد) أو ما يسمى بـ(الوسيط) حول الأصل المطلوب وبعد ذلك تقوم المؤسسة المستأجرة بتوكيل الشركة المؤجرة بشرائه، اذ تجري هذه العملية وفقاً للعقد المبرم بين الطرفين (المؤجر والمستأجر) وأن هذا العقد قد يلزم الطرف الثاني (المستأجر) بتسديده دفعات مالية تغطي قيمة الاصل المعني فضلاً عن العائد المتحقق. علماً ان الطرف الثاني (المستأجر) سوف يتحمل المصاريف وابعاء الاصلاح والصيانة كافة (الحناوي وآخرون، ٢٠١١: ٢٤٤).

ب. البيع ثم الاستئجار (Then sell the rent):

يعني قيام المؤسسة ببيع الاصول التي تمتلكها الى مؤسسات اخرى أو شركات التأمين أو البنوك التجارية أو لأي شركة من الشركات المتخصصة في التأجير على أن تقوم تلك المؤسسة بالاحتفاظ بهذه الاصول بموجب عقد ايجار متفق عليه كونه قرض بضمان أو رهن للأصول وقد يحصل من خلاله الطرف الثاني (المستأجر) على ثمن بيع اصوله، أما الطرف الاول (المؤجر) فإنه يحصل على دفعات دورية تكفي لاسترداد قيمة الأصل مضافاً اليه عائداً "مناسباً" (النعيمي، الخرسة، ٢٠٠٩: ٥٠).

ج. التمويل التأجيري الرفعي (Leveraged Leasing Finance):

ان هذا النوع من التمويل يستعمل للأصول ذات القيمة المرتفعة. ويعني ذلك عدم استطاعة الطرف الأول (المؤجر) من تمويل عملية شراء الأصول المرغوب باستئجارها بواسطة أمواله الخاصة وهذا ما يجعله أن يلجأ الى الاقتراض المصرفي طويل الاجل بضمان الأصل المعني محل العقد ويمكن ان يسدّد اقساط هذا القرض عبر الدفعات المستلمة من عملية الايجار (الحناوي وآخرون ٢٠١١: ٢٤٥).

٥. التمويل التأجيري وفقاً لطبيعة الاطراف المتعاقدة:

ان هذا النوع يشمل الأنواع السابقة كافة اذ إنّ جميع أشكال التمويل التأجيري السابقة يمكن تصنيفها حسب جنسية الاطراف المتعاقدين الى:

أ. التمويل التأجيري المحلي (Local Leasing Finance):

يعني هذا النوع من التمويل بأن الطرفين (المؤجر والمستأجر) يكونا مقيمين في الدولة نفسها، وان كان الطرف الاول (المؤجر) اجنبياً ولكن يقيم في بلد الطرف الثاني (المستأجر) فإن نشاطه التمويلي سوف يصبح محلياً بحكم خضوعه للأحكام والقوانين التي تخص البلد الذي يعمل فيه.

ب. التمويل التأجيري الدولي (International Leasing Finance):

يعني هذا النوع من التمويل بأن كلا الطرفين (المؤجر والمستأجر) يكونا مقيمين في دولتين مختلفتين وكذلك الطرف الثالث (المورد) يمكنه ان يحدد ذلك، فاذا كان الطرف الاخير مقيماً في دولة اخرى هنا يكون التمويل الايجاري تويلاً دولياً وسوف تظهر من خلاله عدة صعوبات بسبب خضوع الاطراف الثلاثة الى احكام وقوانين مختلفة، أما في حالة كون الطرفين (المؤجر والمستأجر) مقيمين بالدولة نفسها والطرف

أثر التمويل التأجيري في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة وتطويرها- السعودية حالة دراسية للمدة (٢٠١٦-٢٠١٨) الثالث (المورد) مقيماً" في دولة اخرى وهنا ايضاً فيمكن عده تمويلياً ايجارياً دولياً مثل القروض الخاصة بالتصدير (Farouk,2008:258-259).

ثالثاً: "خصائص التمويل التأجيري (Characteristics of Leasing Finance)

ان التمويل التأجيري يعد أداة تمويلية حديثة فإنه يتمتع بعدة خصائص (بالمقدم وآخرون، ٢٠٠٥: ٩) ومنها:-

١. تهدف عملية التمويل ايجاري الى تمويل الاصول الرأسمالية التي تخص المشروعات الانتاجية أو الخدمية وليس لغرض تمويل شراء المستلزمات السلعية.
٢. ان التمويل ايجاري عيني وليس نقدي، اي لا يمكن منحه بصورة نقدية او من خلال فتح الاعتمادات وانما يقوم على اساس انتفاع المستأجر بالأصول التي يحصل عليها من المؤجر والذي تم اقتناؤها من المورد.
٣. يعد المؤجر المالك القانوني للأصل خلال مدة العقد، بينما الطرف الثاني (المستأجر) فإنه يملك حق الانتفاع من ذلك الاصل مقابل تسديد ثمنه.
٤. ان مدة العقد تكون غير قابلة للإلغاء ويعمل المؤجر من خلالها على استعادة كلفة تمويل الاصل المؤجر، وعادة يمكن تحديدها بمدة الاستهلاك او مدة العمر الاقتصادي المتوقع للأصل محل العقد.
٥. لا يمكن الغاء عقد التمويل ايجاري او فسخه لأي سبب كان الا في حاله تعرض الطرف الثاني (المستأجر) للإفلاس او العسر المالي وفي هذه الحالة سوف يحق للطرف الاول (المؤجر) اعادة الاصل.
٦. عند نهاية مدة العقد يكون الطرف الثاني (المستأجر) امام ثلاثة خيارات وهي (شراء الاصل مقابل المبلغ المتبقي، تمديد مدة العقد بإيجار اقل من مدة الايجار الاولى والتي تم فيها تسديد الجزء الاكبر من مبلغ الاصل، اعادة الاصل الى المؤجر لانتفاء الحاجة منه).

رابعاً: "عوامل تطور التمويل التأجيري (Development factors of LF).

توجد هناك عدة عوامل ادت الى تطور التمويل التأجيري واستخدامه كأداة تمويلية حديثة (شبيحة، ١٩٩٤: ٤٤٠-٤٤٢) ومن أهم هذه العوامل:

١. العوامل الاقتصادية (Economic Factors):

ان ارتفاع اسعار الآلات والمعدات الانتاجية وتطورها وكذلك ارتفاع معدلات الاجور والتكاليف انعكس على ثمن تسويقها والذي من شأنه ان يحجم الاستثمارات الانتاجية، وهنا جاء دور التمويل ايجاري كأداة اساسية في تنمية الطلب على تلك المنتجات وتحفيز نمو الصناعات الانتاجية.

٢. العوامل المالية (Financial Factors):

ان ارتفاع تكلفة الائتمان المصرفي التقليدي والذي يصاحبه (انخفاض في قيمة النقد، الضغوط التضخمية، والاجراء الصعبة التي يتطلبها التمويل طويل الاجل، وقصور التمويل الذاتي،.... الخ). ما ادى الى اللجوء للاستفادة من التمويل ايجاري كونه اداة يمكن عن طريقها ربط العائد بالتكلفة بصورة مباشرة.

٣. العوامل الفنية (Technical Factors):

ان هذه العوامل تمثلت بالتطورات التكنولوجية وتعدد الاختراعات، اذ اصبحت هناك ضرورة ملحة للتجديد المستمر ما ادى الى ارتفاع ثمن الآلات والمعدات ومن ثم ارتفاع كلفة الشراء وعدم القدرة على التسديد الفوري للثمن.

ويمكن مواجهة مشكلة امتلاك تلك التجهيزات عبر استئجارها والاستفادة منها ومن أمثلة ذلك (الصناعات المعلوماتية، الاتصالات والفضاء، أجهزة الانشاءات والبنية التحتية).

ومن أهم الشركات التي طبقت هذه التقنية بهدف تسويق سلعتها الانتاجية والأجهزة هي شركة (Xerox) التي تعمل على تأجير أجهزة التصوير الخاصة بالمستندات وشركة (IBM) المتخصصة بتأجير الحاسوب وغيرها من الشركات المتخصصة في مجالات مختلفة (شيحة، ١٩٩٩: ٣٠٨-٣٠٩).

وكذلك توجد في الولايات المتحدة الامريكية صناعات خاصة تعنى بهذه الخدمة وهي صناعة التأجير (Leasing Industry) التي تختص بتأجير مختلف الاصول (السعيد، ٢٠٠٦: ٩).

٤. العوامل التشغيلية (Operational factors):

ان معظم الشركات تهدف الى تحقيق المرونة في التشغيل عبر استئجارها للأصول فمثلاً قيام الشركات الكبيرة للطيران باستئجار نسبة قد تفوق الـ(75%) من مجموع طائراتها المستخدمة في التشغيل وقد تزيد هذه النسبة في الشركات الصغيرة، وان الهدف من لجوء شركات الطيران الى الاستئجار هو تخفيض المخاطر. فضلاً عن وجود حالات اخرى قد تلجأ فيها منظمات الأعمال الى استئجار الاصول بهدف تحقيق المرونة في التشغيل مثل لجوء بعض المؤسسات التعليمية الخاصة الى شركات متخصصة بتأجير وسائل النقل من اجل نقل الطلبة في العام الدراسي من والى منازلهم، وهنا تتحقق المرونة على أساس تغيير الطلب على هذه الخدمة من عام لآخر.

كذلك قد تلجأ البعض من شركات المقاولات المتخصصة للقيام باستئجار بعض الآلات والمعدات لغرض تنفيذ الاعمال الخاصة لبعض مشاريعها كما تقوم باستئجار وسائل النقل المختلفة لتنفيذ المشاريع الخاصة بها في مواقع معينة وهناك حالات اخرى يمكن من خلالها تحقيق المرونة في التشغيل لكلا الطرفين المؤجر والمستأجر (عبد اللطيف، ٢٠٠٠: ٥-٦).

٥. العوامل التكنولوجية (Technological factors technical):

تعد عملية استئجار الاصول أفضل طريقة يمكن عن طريقها الحصول على العديد من الاصول المعقدة تقنياً والتي ستواجه مخاطر التقادم المتسارع أو التقادم غير المتوقع (عبد اللطيف، ٢٠٠٠: ٦).

فضلاً عن ان هذه العملية قد تمنح فرصة للمشروعات الاستثمارية يمكن عن طريقها التغلب على مشكلة التقادم التقني والتكنولوجي للآلات والمعدات الانتاجية، كما يخفف الاعباء الضريبية التي تخص الأصل المستأجر اذ ان حيازة الأموال لذلك الأصل تكون على سبيل الايجار وليس على سبيل الملكية وهذا ما يخفف من الاعباء الضريبية عليه، وقد عرف هذا النوع من التمويل من قبل دول العالم الثالث وبالتحديد نهاية الخمسينات من القرن الماضي عن طريق قيام شركة امريكية بمشروع خاص بضخ الغاز الطبيعي

أثر التمويل الأجنبي في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة وتطويرها- السعودية حالة دراسية للمدة (٢٠١٦-٢٠١٨) لاستخراجه من منطقة (Compo Duron) في الأرجنتين وكذلك تأجير مصنع للغزل لدولة باكستان بقيمة (٢٠ مليون دولار) وجاء ذلك بمساعدة التمويل الأجنبي التصديري والذي يعنى بتمويل تصدير الآلات والمعدات الانتاجية عبر تصدير المنشآت الصناعية الى مختلف الدول النامية (فضلي، ٢٠٠٢: ١٢). اذ بقى هذا النوع من التمويل قليل الاستعمال في معظم دول العالم الثالث مقارنة في دول العالم المتقدم كونه أحد الوسائل التي تمكن المشروعات من الحصول على الأموال الإنتاجية اللازمة لاستمرارية عملها وانتاجها سواء أكان في الأمد الطويل أم القصير (الحمزوي، ٢٠٠٠: ٤١٩).

المبحث الثاني: الاساسيات العامة حول المشاريع المتوسطة والصغيرة

اولاً: مفهوم المشاريع المتوسطة والصغيرة The concept of small and medium enterprises

على الرغم من كثرة الحديث عن موضوع المشاريع المتوسطة والصغيرة وعلى مستوى الصعيد الدولي الا أن هذا الموضوع لا زال يسوده الغموض ولا يوجد له تعريف شامل ومتفق عليه بين دول العالم، ويختلف مفهوم المشاريع المتوسطة والصغيرة باختلاف الظروف والامكانيات الاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجيا الخاصة بكل دولة من دول العالم، اذ ان الظروف والامكانيات لها دور كبير في شكل وطبيعة الصناعات القائمة عليها، وتصنف تلك المشاريع في بعض الدول النامية على أنها مشاريع كبيرة بينما تصنف في الدول المتقدمة على أنها مشاريع صغيرة، أما أسباب الاختلاف في مفهوم هذه المشاريع يعود الى:

١. درجة التفاوت في النمو الاقتصادي والتشريعي والمؤسساتي بين مختلف دول العالم ومن ثم سوف ينعكس على امكانيات الدول الاقتصادية والمالية والاجتماعية.

٢. درجة تنوع الانشطة الخاصة بكل مشروع (السعيد، ٢٠٠٣: ٤٣).

فضلاً عن ذلك فإنه يوجد هنالك اتفاق بين العديد من الدول في تحديد مفهوم المشاريع المتوسطة والصغيرة عن طريق(طالبي، ٢٠١١: ٣):

أ. الاختلاف في مستويات النمو الاقتصادي:

ويعني ذلك التطور اللامتكافئ بين مختلف الدول من حيث مستوى النمو الاقتصادي لكل دولة، اذ تعد المشاريع المتوسطة والصغيرة في الدول المتقدمة مثل (الولايات المتحدة الأمريكية، المانيا، اليابان، وغيرها من الدول الصناعية) قد تعد مشاريع كبيرة في الدول النامية، كما أن التباين في شروط النمو الاقتصادي والاجتماعي من مدة لآخري وهذا ما يجعل أن نطلق عليها بالمشاريع الكبيرة وبعد مدة لاحقة قد تكون مشاريع متوسطة أو صغيرة بسبب التقدم التقني والتكنولوجي الذي بدوره يمكن تحديد حجم المشاريع الاقتصادية ومن ثم سوف يعكس مستوى التطورات الاقتصادية.

وان لهذا الاختلاف في مستوى النمو الاقتصادي له الأثر الكبير في تحديد حجم المشاريع ففي حالة الكساد الاقتصادي يلاحظ وجود تباطؤ في النمو وانخفاض الطلب الكلي على المنتجات وهذا ما يؤدي الى انخفاض الانتاج ومن ثم تقليص هذه المشاريع مع مستوى حجم النشاط الكلي حتى تصبح مشاريع متوسطة أو صغيرة، أما في حالة الازدهار الاقتصادي (الرواج) سوف تنعكس هذه الحالة اذ يلاحظ زيادة

في الطلب الكلي الأمر الذي يمكن عن طريقه تسارع في معدلات النمو بسبب الزيادة الحاصلة في الخطوط الانتاجية الجديدة ومن ثم زيادة اتساع حجم هذه المشاريع.

ب. تنوع الانشطة الاقتصادية:

يعد تنوع الأنشطة الاقتصادية عاملاً مهماً في تحديد وتمييز حجم المشروعات بعضها مع البعض الآخر، فقد تختلف المشاريع الصناعية عن المشاريع التجارية وتختلف المشاريع النشطة في الجانب التجاري عن تلك المشاريع النشطة في الجانب الخدمي، كما وتختلف التصنيفات الخاصة بالمشاريع المتوسطة والصغيرة من قطاع لآخر باختلاف الحاجة للعمالة ورأس المال فعادة ما تحتاج المشاريع الصناعية الى رؤوس أموال كبيرة وأيدي عاملة مؤهلة ومتخصصة لكي تمكنها من اقامة الاستثمارات والتوسع في الأعمال الخاصة بها وهذا ما لا تطلبه المشاريع المتخصصة بالجانب التجاري أو الخدمي، أما على المستوى التنظيمي فعادة ما تحتاج المشاريع الصناعية الى هيكل تنظيمي معقد وهذا ما لا تحتاجه المشاريع التجارية أو الخدمية بغية التحكم والسيطرة في أنشطتها المعقدة، ويمكن تحديد المهام والواجبات بدقة لتمكين اتخاذ القرارات المختلفة اذ تستخدم المشاريع التجارية أو الخدمية هيكلًا "تنظيميًا" يتصف بالبساطة والسهولة في عملية اتخاذ القرار وتحديد جهة اصداره، وعلى العموم فأن المشاريع المتوسطة والصغيرة غالباً بأنها لا تمتاز بالتنوع في أنشطتها وفروعها فهي عادة ما تعمل ضمن نطاق معين ومركز، لأن القائمين على تلك المشاريع يهدفون الى تحقيق الأرباح بأسرع وقت ممكن وبأقل كلفة، فضلاً عن ذلك فأن المشاريع المتوسطة والصغيرة غير المعقدة في تعدد أنشطتها وفروعها تمتاز بمرونتها العالية في التحول من نشاط لآخر.

ج. اختلاف فروع الانشطة الاقتصادية:

ان النشاط الاقتصادي قد يختلف باختلاف تنوع فروعها، فالنشاط التجاري عادة ما ينقسم على (تجارة التجزئة، تجارة الجملة) ومن حيث مستوى الامتداد ينقسم على (تجارة خارجية، تجارة داخلية)، أما النشاط الصناعي فينقسم على عدة فروع منها (الصناعات الاستخراجية، الصناعات التحويلية،... الخ)، وتختلف المؤسسات فيما بينها باختلاف فروعها ولأنشطة الخاصة بها وان هذا الاختلاف يعود الى أسباب تحديد اليد العاملة ورأس المال المتجه نحو الاستثمار، فالمؤسسات المتوسطة أو الصغيرة المتخصصة في مجال الصناعات التعدينية قد تكون مؤسسات كبيرة ومتخصصة في مجال الصناعات الغذائية وتجارة التجزئة، و لا شك فأن المشاريع المتوسطة والصغيرة تمتاز بالأنشطة الاقتصادية المحدودة التي تمارسها لأن حصتها السوقية تكون محدودة بسبب ضعف المنافسة والامكانيات وهذا ما يجعل تلك المشاريع بأنها غير قادرة على فرض آرائها وافكارها في السوق على عكس المشاريع الكبيرة فضلاً على ان النشاط الذي تمارسه هو نشاطاً محلياً ويعني ذلك أن نشاطها يكون مقتصرًا على رقعة جغرافية محددة ومعروفة فيها.

د. العوامل التقنية:

تتمثل العوامل التقنية بمستوى الجودة للتكنولوجيا المستخدمة ومدى قابلية المشروع بالاندماج مع المشاريع الأخرى، اذ يهدف هذا الاندماج الى توحيد الأنشطة والعمليات وجعلها في مصنع واحد وهذا ما يؤدي الى تعدد المشاريع ذات الأحجام المختلفة.

هذا وتمتاز المشاريع المتوسطة والصغيرة في البلدان النامية باستخدامها التقنية البسيطة والمحدودة على العكس من ذلك بالنسبة للدول الصناعية المتقدمة (خوئي، حساني، ٢٠٠٨: ١٨).

هـ. السياسة العامة:

يتمثل هذا العامل بمدى اهتمام الحكومات وبمؤسساتها المختلفة بقطاعات المشاريع سواء أكانت مشاريع متوسطة أم صغيرة عبر تقديم المساعدات المختلفة لها وتذليل المعوقات التي قد تواجه عملها، وعلى الرغم من اختلاف الأنظمة الاقتصادية وتوجهاتها من دولة لأخرى الا أن طبيعة السياسة العامة لها دور كبير ينعكس على طبيعة الدعم الحكومي المقدم لتلك القطاعات (السعيد، ٢٠٠٣: ٤٤).

ثانياً: المعايير العامة التي يمكن اعتمادها في مفهوم المشاريع المتوسطة والصغيرة

(General standards in the fields of medium and small projects):

على الرغم من تعدد وجهات النظر من حيث تعريف المشاريع المتوسطة والصغيرة في أغلب الدول، الا أن ذلك توجد مجموعة من المعايير المعتمدة في تعريف تلك المشاريع ويمكن تقسيمها على مجموعتين هما:

١. المعايير الكمية الوصفية (Quantitative and biological standards):

تعد هذه المعايير من أكثر المعايير شيوعاً في التمييز بين المشاريع المتوسطة والصغيرة من جهة وبين المشاريع الكبيرة من جهة أخرى، وان من أهم الأساسيات في التعريف الكمي هي (الأيدي العاملة، رأس المال، المبيعات، التكنولوجيا المستعملة).

أ. معيار الأيدي العاملة:

ان أغلب الدول تتفق على تصنيف المشاريع بصورة عامة على أساس هذا المعيار، اذ إن أغلب الدول تستعمل معيار العمالة في المشاريع لكي يمكن أن تميز حجمها فضلاً عن سهولة قياسه وكذلك يعد معياراً ثابتاً ومحددلاً ولا يتأثر بتقلبات الاسعار مقارنة بمعيار حجم رأس المال المستثمر، ويعد معيار العمالة من أكثر المعايير استخداماً في الدول الصناعية اذ توجد هناك عدة تعاريف للمشاريع المتوسطة والصغيرة تعتمد على هذا المعيار اذ عرف البنك الدولي (World Bank) المشاريع المتوسطة والصغيرة على أنها (تلك المشاريع التي تتراوح الأيدي العاملة فيها ما بين 50-100 عاملاً) (خضر، ٢٠٠٧: ٤).

أما منظمة التنمية الصناعية (Unido) التابعة للأمم المتحدة فقد عرفت على أنها (تلك المشاريع التي يمكن أن يديرها مالك واحد ويتكفل بالمسؤولية الكاملة وبأبعادها الاستراتيجية (طويلة الاجل) والتكثيكية (قصيرة الاجل)، كما تتراوح الأيدي العاملة فيها ما بين 100-50 عاملاً) (القهيوي، الوادي، ٢٠٠٨: ١٨).

في حين عرفت منظمة العمل الدولية تلك المشاريع على أنها (المشاريع التي تضم أقل من 10 عمال) (منظمة العمل الدولية، 2010، www.ilo.org).

أما في الدول النامية مثل (مصر) تعد المشاريع الصغيرة هي المشاريع التي يكون عدد العاملين فيها أقل من (10 عمال)، كما أن هذا المعيار تم اعتماده من قبل دول الاتحاد الاوروي في التمييز بين المشاريع اذ عرفت المشاريع المتوسطة والصغيرة على أنها (تلك المشاريع التي تحتوي على أقل من 250 عاملاً) (رحيم، 2002: ١).

أما بخصوص برنامج (الاونكتاد) للتنمية والتجارة التابع للأمم المتحدة فقد عرف المشاريع المتوسطة والصغيرة على أنها (تلك المشاريع التي تتراوح أعداد العاملين فيها ما بين 100-20 عامل). وعلى هذا الاساس فأن مفهوم المشاريع المتوسطة والصغيرة وفقاً لهذا المعيار هو يختلف من دولة لأخرى تبعاً لاختلاف القطاع الاقتصادي لكل دولة.

ب. معيار حجم الاستثمار (رأس المال المستثمر):

يعد رأس المال في أي منشأة من المعايير الكمية (الوصفية) والذي يمكن عن طريقه تحديد وتصنيف نوع المشاريع سواء أكانت مشاريع متوسطة أم صغيرة أو مشاريع كبيرة فضلاً عن قيمة الأصول الثابتة الخاصة بتلك المشاريع، اذ يعد هذا المعيار من المعايير الأساسية في العديد من الدول للتمييز بين المشاريع وهناك عدة تعاريف للمشاريع يمكن أن تستند في تعريفها على هذا المعيار، وبينت احدى الدراسات التابعة للبنك الدولي للإنشاء والتعمير بتصنيف المشاريع المتوسطة والصغيرة تبعاً لمعيار رأس المال المستثمر في تلك المشاريع اذ يتراوح ما بين (\$35000-\$3500)، كما حددت لجنة المال والاستثمار الكويتية والتابعة لدول مجلس التعاون الخليجي مفهوماً للمشاريع المتوسطة والصغيرة على أنها (تلك المشاريع التي لا يتجاوز رأس مالها المستثمر عن \$675000) (www.mfti.gov.eglsme/testz.htm).

أما بريطانيا فقد اعتمدت على تقرير (بولتون) في تحديد حجم المشاريع وفقاً لذلك المعيار اذ بينت ان رأس المال المستثمر لا يتجاوز الـ (8 مليون) جنيه استرليني (طالبي، 2011: 28).

وفي وجهة نظر دول الاتحاد الاوربي فقد بينت بأن المشاريع المتوسطة والصغيرة هي (تلك المشاريع التي تكون ميزانيتها ما تقارب 27 مليون يورو) (خوئي، حساني، 2008: 28).

أما منظمة التنمية الصناعية والتعدين العربية فقد حددت مفهوم المشاريع المتوسطة والصغيرة حسب معيار رأس المال المستثمر بأنها (تلك المشاريع التي لا يزيد رأس مالها المستثمر على \$25000) (الصوص، 2010: 8).

كما حددت منظمة العمل الدولية حجم الاستثمار في تلك المشروعات نحو (\$100000) (www.minshawi.com/othey/unis.htm).

هذا وقد تم تحديد المشاريع المتوسطة والصغيرة في بعض الدول النامية برأس مال يتراوح ما بين (20-100) الف دولار (القهيوي، 2008: 18).

وكذلك منظمة اليونيدو (Unido) للتنمية الصناعية التابعة للأمم المتحدة من جانبها فقد حددت رأس المال المستثمر في المشاريع المتوسطة والصغيرة ما يقارب (250) ألف دولار (البلتاجي، 2005: 7).

ج. معيار نوع التقنية المستخدمة:

ان هذا المعيار يعتمد في تعريفه للمشاريع المتوسطة والصغيرة على نوع التقنية المستعملة في العملية الانتاجية اذ يعتمد حجم المشروع على طبيعة الصناعة (الفنية) يعني ذلك مدى استعمال الآلات في الانتاج اذ إنَّ بعض المشاريع قد لا تحتاج الى وحدات كبيرة من رأس المال بقدر ما تحتاج الى تلك الوحدات من العمل مثل (الصناعات الاستهلاكية الخفيفة)، أما المشاريع الكبيرة فأما تحتاج الى وحدات كبيرة نسبياً من رأس المال ووحدات قليلة نسبياً من العمل وعموماً فإن المشاريع المتوسطة والصغيرة تستخدم التقنيات المتواضعة طبقاً لحجم رأس المال المستثمر لأن المشاريع المتوسطة والصغيرة تتمتع بالقدرة المالية الضعيفة وكذلك محدودة أنشطتها الانتاجية سيما وأن تلك المشاريع غالباً ما تتصف بالحرفية وهذا ما يعني عدم وجود دور فعال للتقنية المستعملة في الآلات والمعدات (القهوي، ٢٠٠٨ : ١٨).

د. معيار قيمة المبيعات (السنية):

يعد هذا المعيار من المعايير التي بينت الفرق بين المشاريع المتوسطة والصغيرة من جهة والمشاريع الكبيرة من جهة اخرى، ويعتمد هذا المعيار وفقاً للقدرة التنافسية لكل مشروع اذ إنَّ المشاريع الكبيرة هي تلك المشاريع التي تتمتع بالقدرة التنافسية والحصة السوقية الكبيرة هذا وقد بين البنك الدولي عبر تعريفه للمشاريع اذ عرف المشاريع الصغيرة على أنها تلك المشاريع التي يعمل فيها (٥٠ عاملاً) وان اجمالي اصولها ومبيعاتها قد تصل الى (٣ مليون دولار)، أما المشاريع المتوسطة فهي تلك المشاريع التي يعمل فيها (٣٠٠ عاملاً) وان اجمالي اصولها ومبيعاتها قد تصل الى (١٠ مليون دولار) (الاسرح، ٢٠١٠ : ٨).

٢. المعايير النوعية (Quality standards):

على الرغم من الاستخدام الكبير للمعايير الكمية الا أنه يوجد نوع آخر من المعايير يمكن التركيز عليها في تصنيف المشاريع الا وهي المعايير النوعية ومن أهم تلك المعايير هي:

أ. المعيار القانوني:

يعتمد المعيار القانوني للمشاريع على حجم رأس المال المستثمر وطبيعته في المشروع وكيفية تمويله، اذ إنَّ شركات الأموال غالباً ما تتميز برأس مالها الكبير مقارنة بالمشاريع الفردية وتقع المشاريع المتوسطة والصغيرة وفقاً لهذا المعيار ضمن نطاق المشاريع الفردية والمشاريع التضامنية أو الفردية ومشاريع التوصية البسيطة ويقصد بمشاريع التوصية البسيطة هي (تلك المشاريع التي تكون مملوكة من قبل عدد من الأفراد ولا يستطيع الفرد التصرف بمحصته الا بعد موافقة شركائه)، وكذلك مشاريع التوصية بالأسهم ويقصد بها (تلك المشاريع التي تكون مملوكة من قبل الأفراد والتي تسمح للفرد بالتصرف في حصته دون أخذ موافقة الشركاء) ووفقاً لهذا المعيار يمكن تصنيف المشاريع المتوسطة والصغيرة طبقاً لعدد الأفراد الذين يقومون بتوظيف أموالهم في تلك المشاريع ونظراً للمخاطر المتوقعة بهذا التوظيف اذ يمكن للفرد الذي يرغب بإنشاء مشروع صغير اختيار الشكل القانوني الملائم لنشاط المشروع مع الأخذ بنظر الاعتبار الآثار المترتبة على ذلك النشاط سواء ما يتعلق بالرسوم الضريبية أم درجة التحكم والسيطرة على المشروع أو القدرة على اتخاذ القرار (العطية، ٢٠٠٢ : ٢٩) ..

ب. المعايير الأخرى:

- توجد هناك عدة معايير أخرى في وصف المشاريع سواء أكانت مشاريع متوسطة أم صغيرة ومنها:-
١. معيار العائدية (الملكية): يعد هذا المعيار واحداً من المعايير الذي يميز بين المشاريع المتوسطة والصغيرة من جانب والمشاريع الكبيرة من جانب آخر كون أغلب المشاريع المتوسطة والصغيرة تكون مملوكة من قبل أفراد أو القطاع الخاص (شركة، أفراد) أو قد تكون تلك المشاريع هي عبارة عن مشاريع عائلية ويكون أحد أفراد العائلة هو أحد المالكين لها والذي يعد مديراً ومسؤولاً عنها (سليمة، ٢٠٠٧: ٦-٥).
 ٢. الإدارة (المسؤولية): ان المشاريع المتوسطة والصغيرة عادة ما تمتلك هيكلًا إدارياً وتنظيماً مبسطاً وبما ان المالك للمشروع (الشركة) هو الشخص الذي له حق التصرف لذلك يعد هذا المعيار والذي يعتمد على مسؤولية المالك هو المعيار الوحيد الذي يمتلك حق التصرف وان المسؤولية تكون بيده حصراً (عوض الله، ٢٠٠٦: ١٩).
 ٣. الحصة السوقية: تمثل الحصة السوقية العلاقة بين المشروع (الشركة) والسوق أي ما يمتلكه المشروع من حصة سوقية نتيجة ما يقدمه من عمليات انتاجية تجعله قادراً على المنافسة في السوق لذلك فإن بعض الدول اختارت الحصة السوقية معياراً للتمييز بين المشاريع الصغيرة والكبيرة اذ كلما كانت الحصة السوقية للمشروع (الشركة) كبيرة كلما كان المشروع (الشركة) كبيراً ويمكن القول بأن حجم المشاريع سواء أكانت متوسطة أم صغيرة أو حتى المشاريع الكبيرة يمكن تحديد حجمها وفقاً لحصتها السوقية الا أن هذا المعيار قد يواجه بعض الحالات والتي تجعله غير دقيق كحالات المنافسة التامة أو عن طريق وجود كميات كبيرة من الانتاج وبعده من المنتجين المشتركين في انتاج جزء محدد من الانتاج الكلي أو الحالات الاحتكارية واحتكارات القلة.
 ٤. طبيعة الصناعة: تعد الطبيعة الفنية للصناعة (امكانية استخدام الآلات والمعدات) احدى المعايير التي يتم عن طريقها تحديد حجم المشاريع، فالمشاريع الكبيرة تحتاج الى استخدام التقنيات الواسعة لكونها لا تعتمد بشكل كبير على الأيدي العاملة على عكس المشاريع الصغيرة التي فهي لا تحتاج الى استخدام تلك التقنيات بقدر ما تحتاج الى الأيدي العاملة وهذا ما سنلاحظه في الدول النامية (صخري، ٢٠٠٤: ١١٤).

ثالثاً: خصائص المشاريع المتوسطة والصغيرة ومميزاتها (Characteristics and features of medium and small projects)

تعد المشاريع المتوسطة والصغيرة أحد أهم الروافد الأساسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في معظم اقتصاديات دول العالم، فهي لا تقل أهميتها عن أهمية المشاريع الكبيرة لأنها تمثل الجزء الأكبر من المشاريع في الدول النامية بل وحتى في الدول المتقدمة، وعبر بعض المفاهيم والتعاريف التي تم عرضها سابقاً يمكن توضيح بعض الخصائص التي تمتاز بها تلك المشاريع ومنها (مجيد وآخرون، ٢٠٠٦: ١٠١٥):-

أثر التمويل الأجنبي في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة وتطويرها- السعودية حالة دراسية للمدة (٢٠١٦-٢٠١٨)

١. قلة التكلفة الرأسمالية اللازمة عند البدء في المشروع فضلاً عن انخفاض كلفة البنى الأساسية وقلة المساحات التي تحتاجها تلك المشاريع في عملها مقارنة بتكلفة المشاريع الكبيرة وبالخصوص كلفة الأيدي العاملة وكلفة تخزين الانتاج و باقي التكاليف الأخرى.
٢. تعد المشاريع المتوسطة والصغيرة من أهم العوامل المساعدة التي تحد من ظاهرة البطالة وخصوصاً في البلدان النامية عن طريق ما تستوعبه من الأعداد الكبيرة من العمالة وخاصة شريحة الشباب.
٣. تعد المشاريع المتوسطة والصغيرة مغزياً ومكماً للمشاريع الكبيرة.
٤. تمثل المشاريع المتوسطة والصغيرة الركيزة الأساسية للاقتصاد الوطني في أي دولة ومحركاً أساسياً في عجلة تقدم التنمية الاقتصادية عن طريق مساهمتها الفعالة في زيادة الناتج القومي الاجمالي للدولة ومن ثم تحسين الوضع العام لميزان المدفوعات (حداد، ٢٠٠٦: ٢٢).
٥. دخول المشروعات الصغيرة الى مضمار الصناعة التي تعمل المشاريع الكبيرة على تحجيم دخولها وخصوصاً في الأنشطة الانتاجية للسلع والخدمات البسيطة.
٦. تتمتع المشروعات المتوسطة والصغيرة بالمرونة الكافية ما يجعلها واسعة الانتشار في معظم المدن الصغيرة والمناطق الريفية وهذا ما يهدف الى تحقيق التوازن الجغرافي في التنمية الاقتصادية.
٧. ان هذا النوع من المشاريع غالباً ما يكون مملوكاً من قبل فرد واحد أو عدة أفراد ويتولى المالك ادارة المشروع لما يمتلكه من خبرة فنية تؤهله في مجالات الأنشطة التي يمارسها.
٨. ان معظم المشروعات المتوسطة والصغيرة تستخدم المواد الأولية(الخام) المحلية لكثرة توفرها وانخفاض كلفتها فضلاً عن عدم قدرتها على الاستيراد، وهذا ما يسمح من توفير العملة الأجنبية والاستخدام الأمثل للموارد المحلية اضافة للاستفادة من الارتباط الأمامي والخلفي للصناعة عن طريق استخدام البعض من هذه المشروعات لمخلفات الصناعات الكبيرة.
٩. تتمتع المشروعات المتوسطة والصغيرة بالقدرة على انتاج السلع الخفيفة ذات المواصفات المتباينة من أجل تلبية احتياجات المستهلكين ورغباتهم (بلخباط، ٢٠٠٦: ٦٣٤).

رابعاً: المعوقات والمشاكل التي تواجه المشاريع المتوسطة والصغيرة (The obstacles and problems facing the medium and small project work)

تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة في عملها وفي أغلب دول العالم لا سيما الدول النامية بعض المعوقات والمشاكل التي تعرقل عملها وهذا ما يضعف من مساهمتها الفعالة في دعم الاقتصاد الوطني للبلد المعني وتنميته، ومن أهم هذه المعوقات والمشاكل هي (مجلة، ٢٠٠٤: ٤٧-٤٨):

١. المعوقات لاقتصادية (Economic constraints):

تعني حدوث ظاهرة الانكماش في النشاط الاقتصادي أو ركود في احدى القطاعات التي ترتبط بعمل المشروع، فضلاً عن وجود حالة المنافسة فيما بين المشاريع الصغيرة نفسها أو من حيث المنافسة بينها وبين المشروعات الكبيرة.

٢. المعوقات لتمويلية (Financing constraints):

تعني صعوبة الحصول على القروض الميسرة من البنوك التجارية بسبب عدم توفر الضمانات اللازمة من قبل تلك المشروعات، فضلاً عن أن التدفقات المالية الداخلة غالباً ما تكون غير منتظمة وهذا ما يزيد من درجة المخاطرة للائتمان الممنوح لها، وفي الواقع فإن حجم الاستثمار المحدود أمام المشروعات المتوسطة والصغيرة يعد عائقاً رئيسياً بوجه الانتاج والنمو لهذه المشروعات.

٣. المعوقات التسويقية (Marketing constraints):

وتعني عدم بذل العناية المهنية اللازمة من قبل أصحاب المشروعات بدراسة أحوال السوق من أجل تصريف السلع الانتاجية نتيجة نقص القدرات والكفاءات التسويقية والسبب في ذلك هو ضعف المؤهلات والخبرات من قبل العاملين، فضلاً عن عدم وجود الخبرة والمعرفة بمفهوم التسويق الحقيقي وحصره بالجوانب الخاصة بالبيع والتوزيع.

٤. المعوقات الادارية (Administrative constraints):

غالباً ما تنجم هذه المعوقات بسبب المركزية في اتخاذ القرار، وتعني ذلك قيام شخص واحد بإدارة المهام الادارية والذي يأخذ دور المدير المالك (غير المحترف) فضلاً عن عدم وجود قواعد تنظيمية واضحة وأنظمة داخلية ووظيفة محددة لكل عامل مع الهيكلية الثابتة.

٥. المعوقات التنظيمية (Organizational constraints):

وتعني ضعف المعلومات المتوفرة عن أسواق السلع والموارد والمستلزمات الانتاجية، فضلاً عن افتقار مالك المشروع الى المعلومات المتعلقة بقوانين الحكومة وقراراتها الصادرة وخصوصاً قانون تسجيل الشركات والحوافز والضريبة واستقطاب الأيدي العاملة وقانون العمل والضمان الاجتماعي.

٦. المعوقات المؤسساتية (Institutional constraints):

بالنظر لتعقيد اللوائح التي تحكم انشاء وتشغيل المشروعات الصغيرة فإن أغلب هذه المشروعات ترغب بالعمل خارج القطاع المنظم وهذا يعد عائقاً اضافياً أمام المشاركة الفعالة لتلك المشاريع ومن ثم فإنه يجد من امكانية اقامة الروابط مع المشاريع الكبيرة.

٧. المعوقات التعليمية (Educational constraints):

وتعني وجود أعداد كبيرة من الخريجين وبمختلف المستويات سواء أكانت جامعية أم مدارس ثانوية ممن يتوجهون للعمل في المشروعات الصغيرة، وعلى الرغم من أن ارتفاع المستوى التعليمي قد يؤدي الى تحسين القدرة والمعرفة ومن ثم اتاحة الفرصة أمام أصحاب العمل الواعدين بالمهارات الفنية والادارية المطلوبة، الأمر الذي يتطلب ضرورة تطور المناهج وربطها بالكفاءات العلمية وادخال البرامج التدريبية القائمة على التوجه نحو السوق بهدف تعزيز النمو.

٨. معوقات العمالة (Employment constraints):

وتعني تأمين تواجد العاملين في المشروعات الصغيرة من حيث الاجور ومتطلبات السلامة المهنية، فضلاً عن المشاكل المتعلقة بقلّة الخبرة وبرامج التدريب (جميل، ٢٠٠٧: ٤٠).

خامساً: أهمية التمويل التاجيري بالنسبة للمشروعات المتوسطة والصغيرة (The importance of the agricultural funding for medium and small projects)

يعد التمويل التاجيري من أهم العوامل الأساسية والمؤثرة في دعم وتطوير اقتصاديات الدول بصورة عامة والمشروعات المتوسطة والصغيرة بصورة خاصة ولاسيما الدول المتقدمة، كونه من أهم أدوات التمويل للاستثمارات الانتاجية عن طريق مساهمته في توسيع امكانيات المؤسسات التمويلية، لكون رؤوس الأموال الخاصة تؤدي دوراً مهماً في الاقتصاد الوطني لأي بلد بسبب تحملها للمخاطر الملازمة للمؤسسات بشكل أساسي، كما وأنه يساهم في معالجة حالة العجز في الأموال المخصصة أو عن طريق توفير الأموال لدعم الخدمات والاحتياجات الاخرى (ابراهيمى، ٢٠٠٦: ٣٨٨).

والتمويل التاجيري يهتم بالدرجة الأساس بالمشروعات التي لا تمتلك رأس مال كافٍ خصوصاً عند التأسيس أو للضرورة الملحة في توسيع أنشطتها، اذ يسمح لتلك المشروعات بتمويل استثماراتها الانتاجية عن طريق انتفاعها بالأصول المنقولة (الألات والمعدات) او غير المنقولة (العقارات) وبدون تقديم أي ضمانات مالية، يعني ذلك ان التمويل التجاري لا يستوجب أي جهود مسبقة للتمويل الذاتي طالما ان مؤسسات التمويل التاجيري تعمل على تمويل الاستثمار بنسبة (100%) اذ أصبح التمويل التاجيري حقيقة اقتصادية بالنسبة للمشروعات المستفيدة منه، أما بالنسبة للأهمية الاقتصادية للتمويل التاجيري من حيث دعم المشروعات وتطويرها عالمياً، اذ يتمثل باهتمام الدول على تشجيع التمويل التاجيري كونه يساهم في زيادة حجم الاستثمار طويل الأجل بما توفره منشآت الأعمال من المصادر المالية للأصول الانتاجية من دون أن تحملها أعباء مالية كبيرة، ولقد اكتسب التمويل التاجيري أهمية كبيرة من قبل البلدان المتطورة لأنه اداة سهلة لعملية حصول المشروعات على أصول استثمارية طويلة الأجل وبأقل أعباء تمويلية ممكنة (Pierre, 45: Henique).

ويعود هذا التطور الكبير في التمويل التاجيري الى (ابراهيمى، ٢٠٠٢: ٣٦٧):

١. زيادة اقبال الشركات العالمية الكبيرة والمتقدمة بالتعامل بهذه التقنية مع عملائها.
٢. ظهور أكبر عدد ممكن من مؤسسات التمويل المتخصصة في هذا المجال.
٣. امكانية التوسع في التعاملات مع هذه التقنية في أغلب الدول ووضع القوانين والتشريعات الخاصة بذلك.
٤. قيام المصارف بإدخال تقنية التمويل التاجيري للأصول المنقولة والعقارية في تعاملاتها وأنشطتها الكلاسيكية (التقليدية)، كونه يحقق مردودات مالية كبيرة ولا يتسم بالمخاطرة العالية.
٥. ان التعاملات وفق هذه التقنية قد يمتد الى مجالات مختلفة من نواحي الحياة.
٦. ارتفاع نسبة تمويل الأصول الاستثمارية بطريقة التمويل التاجيري وزيادة حصته مقارنة مع القروض المصرفية الممنوحة للتمويل الاستثماري على المستوى العالمي.

ان هذا النوع من التمويل فقد شهد توسعاً كبيراً في الولايات المتحدة الامريكية ثم ظهر بعد ذلك في الدول الصناعية (الرأسمالية) الاخرى اذ انه يشمل كافة الاصول وبمختلف أحجامها سواء أكانت صغيرة أم كبيرة.

المبحث الثالث: الجانب التطبيقي للبحث

أولاً: المقارنة بين واقع المشاريع المتوسطة والصغيرة في العراق والمملكة العربية السعودية للفترة (2016-2018).

يتضح من الجدولين (3-1) و(3-2) تحليل النشاط الاقتصادي للمشاريع المتوسطة والصغيرة في العراق والمملكة العربية السعودية ويمكن المقارنة بين الدولتين من حيث نسبة التغير لعامي (2017، 2018)، اذ يبين الشكل (3-1) انه من حيث عدد المشاريع كانت نسبة التغير ايجابية لكل من العراق والمملكة العربية السعودية اذ بلغت في العراق لعام 2017 (15.8%) و في حين المملكة العربية السعودية (4.2%)، اما في عام 2018 كان للعراق نسبة نمو بلغت (7.2%) في حين حققت المملكة العربية السعودية نسبة نمو بلغت (0.76%) ما يعني تفوق العراق من حيث نمو عدد المشاريع وهذا يعود لمبادرة البنك المركزي العراقي في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة (SMEs).

جدول(3-1) (حجم النشاط الاقتصادي للمشاريع المتوسطة والصغيرة في العراق للسنوات 2016-

2018)

السنوات					المؤشرات الاقتصادية
نسبة التغير %	2018	نسبة التغير %	2017	2016	
7.2	28038	15.8	26145	22572	عدد المشاريع
13.9	96165	22.9	84369	68648	عدد العاملين
-7.5	320.4	27.6	346.7	271.5	قيمة الاجور المدفوعة(مليار دينار)
- 4.3	2126.3	16.5	2222.7	1906.9	قيمة الانتاج (مليار دينار)
- 3.6	1070.5	8.2	1110.6	1025.8	قيمة المستلزمات(مليار دينار)
- 5.03	1056.1	26.2	1112.1	881.1	القيمة المضافة (مليار دينار)

المصدر: من اعداد الباحث اعتماداً على / الجهاز المركزي للإحصاء (٢٠١٦-٢٠١٨).

جدول(3-2) (حجم النشاط الاقتصادي للمشاريع المتوسطة والصغيرة في السعودية للسنوات 2016-

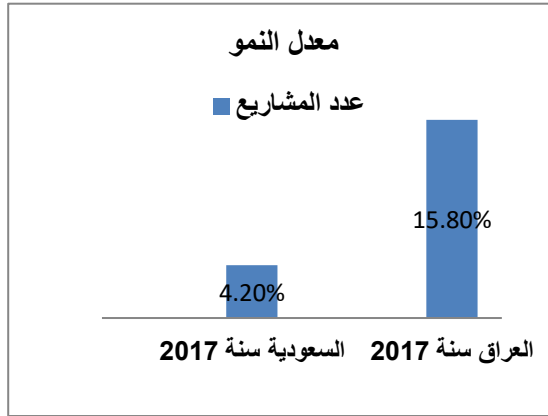
2018)

السنوات	المؤشرات الاقتصادية
---------	---------------------

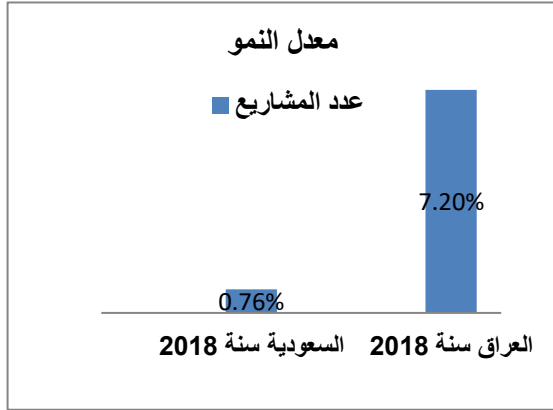
أثر التمويل الأجنبي في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة وتطويرها- السعودية حالة دراسية للمدة (٢٠١٦-٢٠١٨)

نسبة التغير %	2018	نسبة التغير %	2017	2016	
0.76	126231	4.2	125267	120213	عدد المشاريع
0.62	2493376	0.28	2477769	2470805	عدد العاملين
7.2	94465201	-5.6	88096918	93419762	قيمة الاجور المدفوعة(ريال)
4.3	543287415	-1.6	520585334	529238629	قيمة الانتاج (ريال)
2	9560758	0.51	9373626	9325876	قيمة المستلزمات(ريال)
15.8	46258410	-	39942728	46854402	القيمة المضافة (ريال)

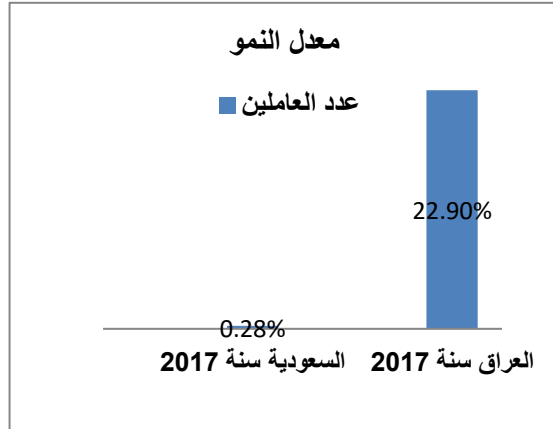
الجدول من اعداد الباحث اعتماداً على / الهيئة العامة للإحصاء/ المنشآت المتوسطة والصغيرة(2016-2018).

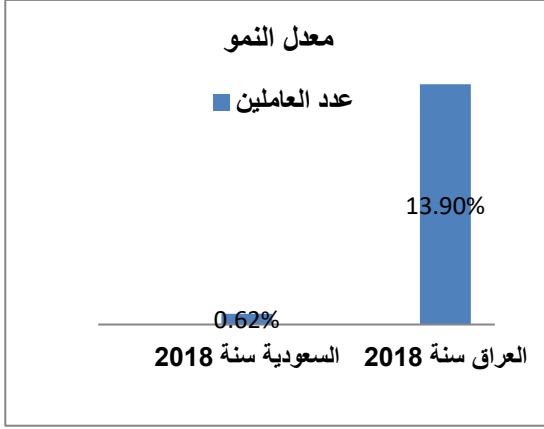


الشكل(1-3) (معدل النمو في عدد المشاريع في العراق والمملكة العربية السعودية لعامي 2017-2018).



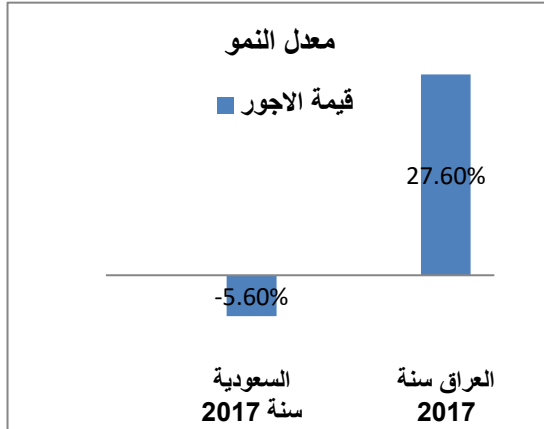
المصدر: من اعداد الباحث اعتماداً على بيانات الجدولين (3-1) و(3-2).
 أما بخصوص عدد العاملين اذ يبين الشكل (3-2)، أنه من حيث عدد العاملين كانت نسبة التغير ايجابية لكل من العراق والمملكة العربية السعودية اذ بلغت في العراق لعام 2017 (22.9%) و في المملكة العربية السعودية (0.28%)، أما في عام 2018 كان للعراق نسبة نمو بلغت (13.9%) في حين حققت المملكة العربية السعودية نسبة نمو بلغت (0.62%) ما يعني تفوق العراق من حيث نمو عدد العاملين وهذا يعود الى ارتفاع نسبة النمو في المشاريع المتوسطة والصغيرة (SMEs).

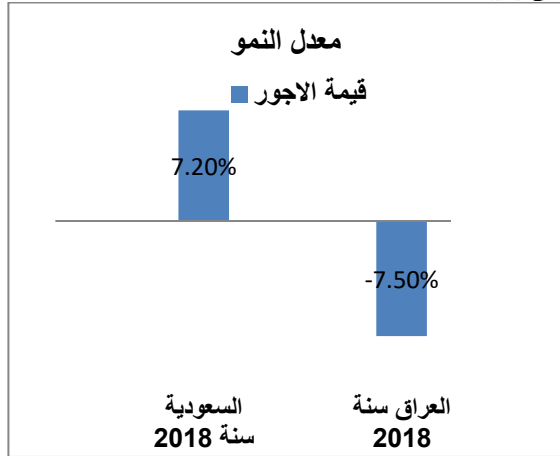




الشكل (3-2) (معدل النمو في عدد العاملين في العراق والمملكة العربية السعودية لعامي 2017-2018).

المصدر: من اعداد الباحث اعتماداً على بيانات الجدولين (3-1) و(3-2).
 أما بخصوص قيمة الأجور اذ يبين الشكل (3-3) أنه من حيث قيمة الأجور كانت نسبة التغير متفاوتة لكل من العراق والمملكة العربية السعودية اذ بلغت في العراق لعام 2017 (27.6%) و في المملكة العربية السعودية (5.6-%)، في حين انخفضت نسبة التغير لعام 2018 في العراق اذ بلغت (7.5-%) اما المملكة العربية السعودية اذ حققت نسبة نمو بلغت (7.2%) ما يعني تفاوت نسبة النمو في قيمة الأجور لكلا الدولتين وهذا يعود الى تفاوت نسبة النمو في عدد العاملين بالمشاريع المتوسطة والصغيرة (SMEs).

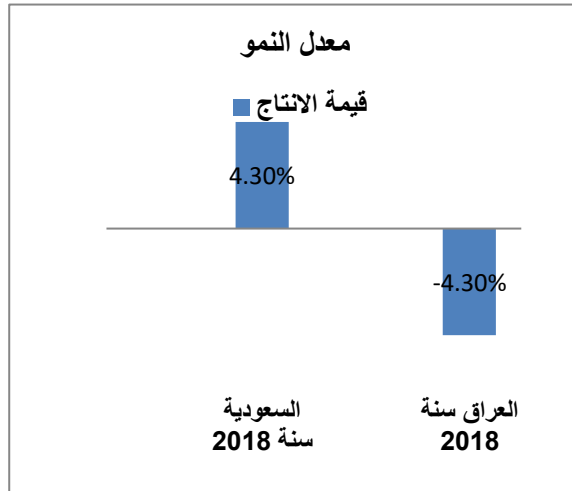


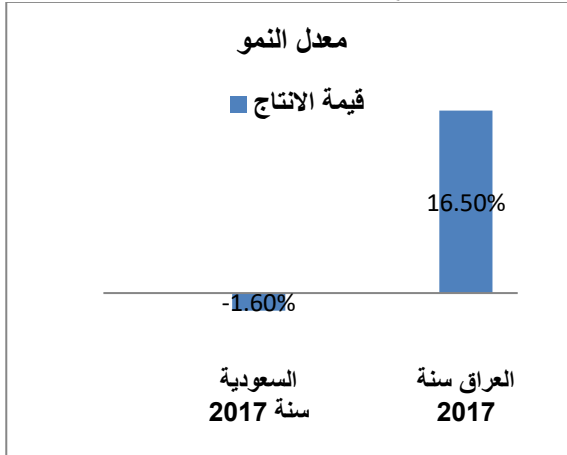


الشكل (3-3) (معدل النمو في قيمة الاجور في العراق والمملكة العربية السعودية لعامي 2017-2018).

المصدر: من اعداد الباحث اعتماداً على بيانات الجدولين (3-1) و(3-2).

اما بخصوص قيمة الانتاج اذ يبين الشكل (3-4)، أنه من حيث قيمة الانتاج كانت نسبة التغير متفاوتة لكل من العراق والمملكة العربية السعودية اذ بلغت في العراق لعام 2017 (16.5%) و في المملكة العربية السعودية (1.6-%)، في حين انخفضت نسبة التغير لعام 2018 في العراق اذ بلغت (4.3-%) اما المملكة العربية السعودية اذ حققت نسبة نمو بلغت (4.3%) ما يعني تفاوت نسبة النمو في قيمة الانتاج لكلا الدولتين وهذا يعود الى تفاوت نسبة النمو في قيمة الاجور المدفوعة الخاصة بالمشاريع المتوسطة والصغيرة (SMEs).





الشكل (3-4) (معدل النمو في قيمة الانتاج في العراق والمملكة العربية السعودية لعامي 2017-2018).

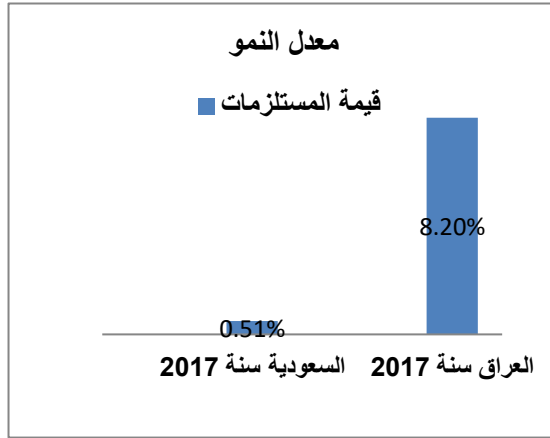
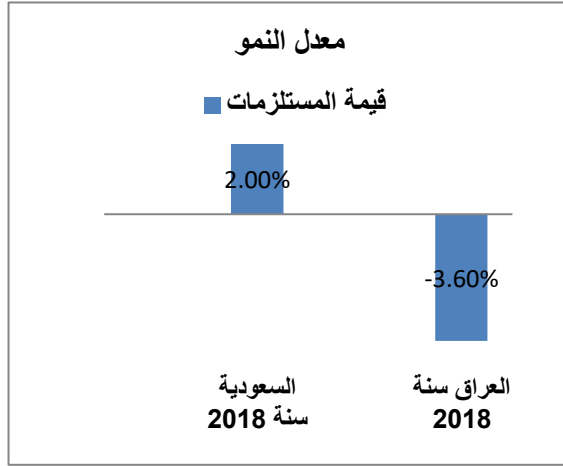
المصدر: من اعداد الباحث اعتماداً على بيانات الجدولين (3-1) و(3-2).

أما بخصوص قيمة المستلزمات اذ يبين الشكل (3-5)، أنه من حيث قيمة المستلزمات كانت نسبة التغير متفاوتة لكل من العراق والمملكة العربية السعودية اذ بلغت في العراق لعام 2017 (8.2%) و في المملكة العربية السعودية (0.51%)، في حين انخفضت نسبة التغير لعام 2018 في العراق اذ بلغت (3.6%) أما المملكة العربية السعودية اذ حققت نسبة نمو بلغت (2%) ما يعني تفاوت نسبة النمو في قيمة المستلزمات لكلا الدولتين وهذا يعود الى تفاوت نسبة النمو في قيمة الانتاج للمشاريع المتوسطة والصغيرة (SMEs).

الشكل (3-5) (معدل النمو في قيمة المستلزمات في العراق والمملكة العربية السعودية لعامي 2017-

2018).

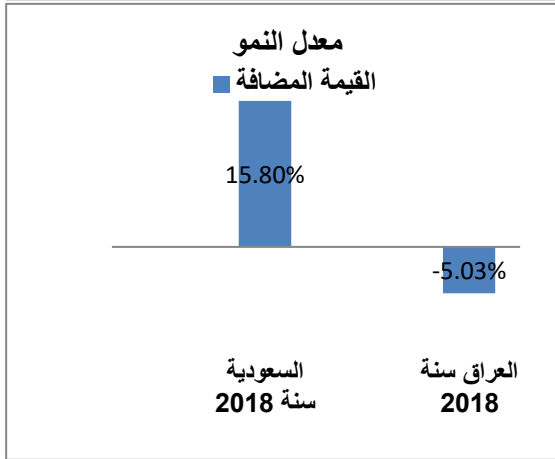
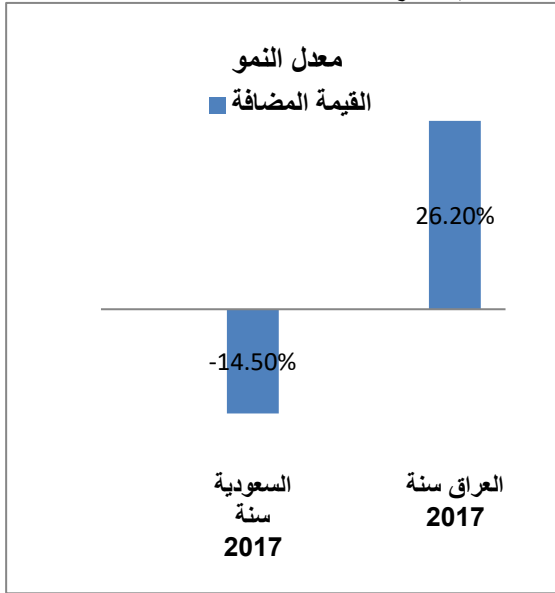
المصدر: من اعداد الباحث اعتماداً على بيانات الجدولين (3-1) و(3-2).



أما بخصوص القيمة المضافة اذ يبين الشكل (3-6)، أنه من حيث القيمة المضافة كانت نسبة التغير متفاوتة لكل من العراق والمملكة العربية السعودية اذ بلغت في العراق لعام 2017 (26.2%) و في المملكة العربية السعودية (14.5%-)، في حين انخفضت نسبة التغير لعام 2018 في العراق اذ بلغت (5.03%-) أما المملكة العربية السعودية اذ حققت نسبة نمو بلغت (15.8%) ما يعني تفاوت نسبة النمو في القيمة المضافة لكلا الدولتين وهذا يعود الى تفاوت نسبة النمو في قيمة المستلزمات للمشاريع المتوسطة والصغيرة (SMEs).

الشكل (3-6) (معدل النمو في قيمة المستلزمات في العراق والمملكة العربية السعودية لعامي 2017-2018).

المصدر: من اعداد الباحث اعتماداً على بيانات الجدولين (3-1) و(3-2).



ثانياً: تحليل العلاقة بين التمويل الأجنبي وحجم المشاريع المتوسطة والصغيرة

H_0 : لا توجد علاقة ذو دلالة احصائية بين التمويل الأجنبي والمشاريع المتوسطة والصغيرة

H_1 : توجد علاقة ارتباط ذو دلالة احصائية بين التمويل الأجنبي والمشاريع المتوسطة والصغيرة

يوضح الجدول (3-3) قيم معامل الارتباط بين المتغير التفسيري التمويل الأجنبي (X) وبين المتغير الاستجابي حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة (Y)، إذ يتبين من الجدول (3) ان قيم معاملات الارتباط بين المتغيرين هي موجبة وذات دلالة احصائية عند مستوى (1%)، إذ بلغ معامل الارتباط (0.902) وهو ارتباط عالي وعليه تؤكد هذه النتائج العلاقة الايجابية والفاعلة بين صيغة التمويل الأجنبي في تمويل اصول المشاريع المتوسطة والصغيرة في المملكة العربية السعودية.

جدول (3-3) علاقة الارتباط بين التمويل الأجنبي (X) و حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة (Y) في المملكة العربية السعودية للمدة (2016-2018)

حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة Y					المتغير المعتمد	المتغير المستقل
القرار	قيمة (t) الجدولية	مستوى دلالة T	قيمة (t) المحسوبة	R		
رفض فرضية H0	2.326	0.000	12.159	0.902	التمويل التأجيري X	
	درجة الثقة %99					

الجدول: من إعداد الباحث باستخدام برنامج SPSS_{v23}.

يتضح من ما سبق رفض فرضية العدم (H0) واعتماد الفرضية البديلة (H1) التي مفادها يوجد ارتباط ذو دلالة احصائية بين التمويل التجاري والمشاريع المتوسطة والصغيرة.

ثالثاً: اختبار فرضية العدم H0 (تحليل أثر التمويل التأجيري في حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة في السعودية)

H₀: لا يوجد أثر ذو دلالة احصائية للتمويل التأجيري في حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة

H₁: يوجد أثر ذو دلالة احصائية للتمويل التأجيري في حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة

يوضح الجدول (3-4) نتائج علاقة اثر التمويل التجاري (X) في حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة (Y).

ويمكن تفسير الأرقام الظاهرة في الجدول كالآتي:

ان معادلة الانحدار التقديرية

$$\hat{Y} = a + b(X)$$

$$\hat{Y} = 5078216873.61 + 5.090X$$

جدول (3-4) أثر التمويل التأجيري (X) في حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة (Y) في المملكة العربية

السعودية للمدة (2016-2018)

حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة Y							المتغير المعتمد	المتغير المستقل
القرار	قيمة (F) الجدولية	R ²	م مستوى دلالة F	قيمة (F) المحسوبة	Be ta (b)	A		
ر فض فرضية H ₀	2.34	% 81.3	0. 000	147 .848	5. 090	5078216 873.61	ال تمويل التأجيري X	
	% 99							د رجة الثقة

الجدول: من إعداد الباحث باستخدام برنامج SPSS_{v23}.

- أثر التمويل الأجنبي في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة وتطويرها- السعودية حالة دراسية للمدة (2016-2018)
١. بلغت قيمة (a) (5078216873.61)، وهذا يعني ان حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة Y يساوي (5078216873.61) ريال سعودي إذا كانت مساهمة التمويل الاجباري (X) تساوي صفراً.
 ٢. بلغت قيمة (b) (5.090)، وهذا يعني ان تغير مساهمة التمويل الاجباري (X) بمقدار وحدة واحدة يؤدي الى تغير حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة Y بمقدار (5.090).
 ٣. ان معادلة الانحدار التقديرية ($y=5078216873.61+5.090X$) تفسر ما مقدار (81.3%) فقط من العلاقة بين حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة (Y) و متغير التمويل الاجباري (X_1)، وهي نسبة جيد جداً يمكن الاعتماد عليها بدعم ذلك احتمال الخطأ من النوع الأول والخاص برفض فرضية العدم $H_0 B = \left\{ \frac{B1}{B2} \right\} = \left\{ \frac{0}{0} \right\}$ هو مستوى الدلالة (F)=0.0000009، وهذا ما يدعو الى رفض فرضية العدم (H_0) واعتماد الفرضية البديلة (H_1) التي مفادهاً يوجد أثر ذو دلالة احصائية للتمويل الاجباري في حجم المشاريع المتوسطة والصغيرة في المملكة العربية السعودية، المتحققة بالمعادلة التقديرية أعلاه.

الاستنتاجات:

١. تعد المشاريع المتوسطة والصغيرة من افضل الوسائل التي تنعش الاقتصاد الوطني لأي بلد لما لها من مرونة عالية تجعلها قادرة على التوافق بين التنمية الاقتصادية وتوفير فرص العمل وخلق الثروة وبالتالي امكانية رفع القدرة التنافسية عن طريق طرح المنتجات في الاسواق العالمية في ظل اقتصاديات القلة.
٢. ان المزايا الخاصة بالتمويل الاجباري جعلته اداة تمويلية تعمل على دعم وتطوير المشاريع المتوسطة والصغيرة التي تعاني من عسر مالي، اذ يسمح التمويل الاجباري تحديث وتطوير الاصول الانتاجية للمشاريع المتوسطة والصغيرة بهدف دعم التنمية الاقتصادية للبلد.
٣. بينت نتائج التحليل المالي ان العراق يعمل على تنمية المشاريع المتوسطة والصغيرة في بيئة اكبر من المملكة العربية السعودية خلال السنوات الاخيرة.
٤. ان اغلب المؤشرات الخاصة بالمشاريع المتوسطة والصغيرة خلال مدة الدراسة كانت تأخذ باتجاه موجب وهذا ما يعني ان هذه المشاريع بدأت تأخذ اهتماماً أكبر.
٥. ان صيغة التمويل الاجباري في تمويل اصول المشاريع المتوسطة والصغيرة في المملكة العربية السعودية تدعم هذه المشاريع وتعمل على تطويرها.
٦. لم تظهر بيانات رسمية في العراق عن التمويل الاجباري، ما يعني عدم وجود تشريعات تنظم عمل صيغة التمويل هذه وهي أحد المشاكل التي طرحها البحث.
٧. رفض فرضية العدم H_0 وقبول الفرضية البديلة H_1 .

التوصيات:

١. ضرورة تشجيع المصارف العراقية والمؤسسات المالية المتخصصة وتحفيزها على زيادة العمل بهذه التقنية والعمل على فتح فروع خاصة بها.

٢. ضرورة العمل على توسيع وانتشار ثقافة التمويل الايجاري بين اوساط المستثمرين العراقيين عن طريق الترويج في كافة وسائل الاعلام او المشاركة في الندوات والحلقات الاقتصادية الدولية والمحلية.
٣. تقديم الدعم الحكومي للمشاريع المتوسطة والصغيرة عن طريق تسهيل الاجراءات الروتينية وتقديم المساعدات لها لما لها من دور بارز في تحسين النشاط الاقتصادي وانخفاض في معدلات البطالة.
٤. تكييف النظام المصرفي في العراق مع المتطلبات والاحتياجات في الوقت الحالي والعمل على تطوير الاساليب والادوات الائتمانية(التمويلية) بما يتناسب مع طبيعة وانشطة المشاريع المتوسطة والصغيرة.
٥. ضرورة تشريع قوانين تعمل على منح مميزات وتسهيلات للمؤسسات المالية التي تعمل وفق صيغة التمويل الايجاري كونه احد مصادر التمويل المهمة التي تساهم في دعم وتطوير المشاريع المتوسطة والصغيرة بعد وضع تشريعات تنظم المعايير المحاسبية المناسبة وضمن اطار معايير المحاسبة الدولية.

المصادر:

١. الأسرج، حسين عبد المطلب، "المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التشغيل في الدول العربية"، مصر، ٢٠١٠، وزارة التجارة والصناعة المصرية بحث منشور على الموقع التالي <http://www.academia.edu/690993/>.
٢. اندراوس، عاطف وليهم، "التمويل والادارة المالية للمؤسسات"، دار الفكر الجامعي، مصر، ٢٠٠٨.
٣. البلتاجي، محمد، "دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج وتمويل المنشأة الصغيرة والمتوسطة"، المؤتمر السنوي الثاني عشر للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، من (٢٩-٣١) /٥/ ٢٠٠٥.
٤. التقرير السنوي للجهاز المركزي للإحصاء/ العراقي ٢٠١٦.
٥. التقرير السنوي للجهاز المركزي للإحصاء/ العراقي ٢٠١٧.
٦. التقرير السنوي للجهاز المركزي للإحصاء/ العراقي ٢٠١٨.
٧. التقرير السنوي للهيئة العامة للإحصاء/ المملكة العربية السعودية ٢٠١٦.
٨. التقرير السنوي للهيئة العامة للإحصاء/ المملكة العربية السعودية ٢٠١٧.
٩. التقرير السنوي للهيئة العامة للإحصاء/ المملكة العربية السعودية ٢٠١٨.
١٠. جمال بالخباط، "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الجزائر، ١٧-١٨ ابريل، ٢٠٠٦.
١١. جميل، ابراهيم مروان، "اسباب فشل المشاريع الصغيرة"، ٢٠٠٧: ص ٤٠، متاح على الشبكة الالكترونية: www.minshawi.com.
١٢. حسان، خضر، "تنمية المشاريع الصغيرة"، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ٢٠٠٧.
١٣. الحمزاوي، محمد كمال خليل، "اقتصاديات الائتمان المصرفي"، منشأة المعارف، الاسكندرية، مصر، ط٣، ٢٠٠٠.

- أثر التمويل التاجيري في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة وتطويرها- السعودية حالة دراسية للمدة (٢٠١٦-٢٠١٨)
١٤. الحناوي، محمد صالح وآخرون، "الادارة المالية والتمويل"، الدار الجامعية للطبع والنشر، الاسكندرية، مصر، ٢٠١١.
١٥. الخضيرى، محسن احمد، "البنوك الاسلامية"، ايتراك للنشر والتوزيع، ط٣، القاهرة. مصر، ٢٠٠٧.
١٦. د. حسين رحيم، "ترقية شبكة دعم الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية ٨-٩ ابريل ٢٠٠٢، الجزائر.
١٧. رابع خوني، رقية حساني، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها"، دار إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٨.
١٨. السعيد، انور سلطان محمد، "ادارة البنوك"، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، ٢٠٠٦.
١٩. السعيد، بريش، "مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في التنمية الاقتصادية وعلوم التسيير"، مجلة العلوم الانسانية، دار الهدى للطبع والسحب، العدد ١٢، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، ٢٠٠٧.
٢٠. سليمة، غدير احمد، "تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، رسالة ماجستير، جامعة ورقلة، الجزائر، ٢٠٠٧.
٢١. شيحة، مصطفى رشدي، "البناء الاقتصادي للمشروع"، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، ١٩٩٤.
٢٢. شيحة، مصطفى رشدي، "النقود: المصارف والائتمان"، الدار الجامعية الحديثة، ط١، الاسكندرية، مصر، ١٩٩٩.
٢٣. الصوص، سمير زهير، "بعض التجارب الدولية الناجحة في مجال التنمية وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة"، الاردن، عمان، ٢٠١٠.
- <https://arabic.microfinancegateway.org/content/article/detail/94282>
٢٤. طالي، خالد، "دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، مذكرة مكتملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري القسنطينة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، ٢٠١١.
٢٥. عبد اللطيف، احمد سعد، "التأجير التمويلي، سلسلة مراجع المدير المالي"، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ط١، ٢٠٠٠.
٢٦. العطية، ماجد، "إدارة المشروعات الصغيرة"، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط١، ٢٠٠٢.
٢٧. عمر صخري، "مبادئ الاقتصاد الوحدوي" ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ٢٠٠٤.
٢٨. عوض الله، صفوت عبد السلام، "اقتصاديات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التنمية"، دار النهضة العربية، مصر، ٢٠٠٦.
٢٩. قطاع سياسات تنمية صادرات المشروعات المتوسطة الصغيرة (تجارب دول)
- www.mfti.gov.eg/lsmetestz.htm

٣٠. القهوي، د. ليث عبد الله، الوادي، بلال محمد، " المشاريع الريادية الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية "، الأردن، ٢٠٠٨.
٣١. مناور حداد، " دور البنوك والمؤسسات المالية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة "، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الجزائر، ١٧-١٨ ابريل، ٢٠٠٦.
٣٢. منظمة العمل الدولية على الموقع الإلكتروني www.ilo.org.
٣٣. النعيمي، عدنان تايه، الخرسة، ياسين كاسب، " اساسيات في الادارة المالية "، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الاردن، ط١، ٢٠٠٧.
٣٤. هلال ادريس مجيد، معن ثابت عارف، " دور حاضنات الاعمال في تنمية المؤسسات الصغيرة "، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، الجزائر، ١٧-١٨ ابريل، ٢٠٠٦.
35. Berk Jonathan, De Marzo peter et autres, " Finance dentreprise ", pearson Education France, 2010.
36. Chantal Bruneau, " le credit bail mobilier ", Banque editeur, paris, 2002.
37. Farouk Bouyakoube, " I entreprise et le financement bancaire ", Edition, casbah, Alger, 2008.
38. Josette Peyrard, " Gestion financiere international ", edition Vuibert, paris, 2007.
39. Luc Bernet, Rolande, " Principes de techniques bancaires ", 20 Ed, Dunod, paris, 2005.
40. Luc Bernet, Rolande, " Principes de techniques bancaires ", 20 Ed, Dunod, paris, 2005.
41. Pascal philipposian, " Le credit-bail et le leasing (outils de financements locatifs) ", sefi, 2006, montreal (Quebec).