

جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

ملخص محاضرات في طرق تمويل الاستثمار

(الجزء الثالث)

موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر أعمال

من إعداد الدكتورة: موشارة حنان

السنة الجامعية 2023-2024

المبحث الثاني: التمويل الخارجي.

أي الحصول على الأموال خارج الموارد الذاتية للمؤسسة، وينقسم إلى تمويل قصيل الأجل، تمويل متوسط الأجل، تمويل طويل الأجل

أولاً- مصادر التمويل قصيرة الأجل.

يحتل التمويل قصير الأجل أهمية كبيرة في الهيكل المالي لأي مؤسسة، وهنا لأنه عادة ما يتم استخدامه لتغطية النفقات المتعلقة أساساً بالتشغيل العادي للطاقت الإنتاجية للمؤسسة من أجل تحقيق التوازن إلى أبعد الحدود.

حيث يمكن أن نعرفه على أنه مجموعة الأموال المستخدمة من قبل المنشأة من أجل تمويل احتياجاتها الجارية التي لا تتعدى عادة السنة المالية الواحدة والمتمثلة في الأصول المتداولة وذلك بالرغم من إن مدته قد تصل إلى السنتين في بعض الأحيان.

1- أنواع التمويل قصير الأجل.

يتكون التمويل قصير الأجل من:

أ- الائتمان التجاري:

الائتمان التجاري على أنه ذلك الائتمان الناشء عن العمليات الجارية التي تقوم بها المؤسسة والمتمثل في الفترة الفاصلة بين تاريخ شراء البضاعة أو المواد الأولية وبين تاريخ تسديد قيمة هذه المشتريات حيث يتسنى للمؤسسة خلال هذه الفترة الاستفادة من تلك الأموال التي احتفظت بها خاصة إذا لم يترتب عن ذلك تكلفة.

وتتوقف مدة أو فترة الائتمان على العوامل التالية:

- معدل دوران السلع: حيث تختلف الطبيعة الاقتصادية للسلع من حيث سرعة معدل دوران بيعها فنجد أن المواد الغذائية كالخضر والفواكه الطازجة مثلاً: تكون فترة ائتمانها قصيرة نسبياً من 5 إلى 10 أيام، أم السلع المعمرة كالمجوهرات والمفروشات مثلاً، فإن معدل دوران بيعها بالتجزئة يكون بطيئاً، لذلك فإن الشركات التي تبيعها تمنح الشركات المشتريّة (التي تقوم بإعادة بيعها بالتجزئة) فترة ائتمان طويلة نسبياً تصل على ستة (6) أشهر أو أكثر.

- الوضع المالي للبائع: حيث تتوقف مدة الائتمان الممنوحة على ظروف، فالبائع ذو الوضع المالي الضعيف يطلب من المشتريين الدفع نقداً، أو يمنحه شروط ائتمان قصيرة الأجل، فمثلاً المزارعون يبيعون أساساً نقدي.

- الوضع المالي للمشتري: بشكل عام نجد أن الشركات ذات الوضع المالي النقدي التي تتبع بالتجزئة عن طريق منح الائتمان لعملائها تستطيع هي الأخرى الحصول على فترة ائتمانية طويلة نسبيا من الموردين.

- المركز التنافسي: يلاحظ أن منح الائتمان من البائع للمشتري أو مدة هذا الائتمان تتوقف على مدى المركز التنافسي لهذا البائع أي أنه كلما زادت درجة المنافسة وارتفعت حدتها بين البائعين ترتب على ذلك شيوع ظاهرة منح الائتمان وطالت مدته والعكس صحيح.

ومن جهة أخرى كلما تدعم مركز المشتري في السوق وأصبح في حالة أقرب إلى احتكار المشتري سواء كان محتكر وحيد أو احتكار قلة، كما أدى ذلك إلى حصول المشتري على ائتمان من البائعين بفترة ائتمان أطول وشروط أخرى، فيما لو كان هذا الوضع عكسي.

وبالتالي فإن استخدام الائتمان التجاري يكون للأسباب التالية:

- **التكلفة:** إذا حصلت المؤسسة على الخصم التجاري دون النظر إلى موعد الدفع، فإن هذا الائتمان يصبح بدون كلفة ومرغوبا في استخدامه وعلى المدين أن يستعمل الائتمان الممنوح له في أقصى حد ممكن.

- **المصدر الوحيد المتاح:** فعندما تكون المؤسسة حديثة التأسيس وصغيرة الحجم يصعب عليها الحصول على الائتمان قصير الأجل من المؤسسات المالية ويصبح المصدر الوحيد المتاح لديها هو الائتمان التجاري حيث تكون المؤسسة التجارية أكثر استعدادا لتحمل الأخطار من المؤسسات المالية، وهذا على تطوير التعامل المستقبلي مع هذه المؤسسات والاحتفاظ بها كعملاء.

- **السهولة:** لا يستلزم الائتمان التجاري إجراءات معقدة كذلك التي يستلزمها الائتمان المصرفي.

- **المرونة:** يمكن استخدام الائتمان التجاري عند الحاجة إليه ففي حالة التوسع غي المبيعات باستطاعة المؤسسة أن تزيد في هذا الائتمان بزيادة الكميات من البضاعة التي تورد من قبل المورد. وهذا ويتم تخفيض هذه الديون من خلال تصفية موجوداتها من البضائع وتحصيل ديونها وتسديد ديون الموردين، كذلك لا يطلب الموردون رهونات على موجودات المقترض الأمر الذي أصولهم بدون أعباء ويتيح لها فرصة رهن هذه الأصول للحصول على مزيد من التمويل عند الحاجة إليه.

- **الاستمرارية:** بالرغم من كون هذا الدين قصير الأجل إلا أن تجديده المستمر يعطيه نوع من الاستمرارية.

ب- الائتمان المصرفي:

يعتبر الاقتراض من البنوك التجارية من أهم المصادر قصيرة الأجل بعد الائتمان التجاري ويدخل هذا النوع من الاقتراض في الميزانية العمومية للمؤسسة في بند قروض مصرفية قصيرة الأجل أو بنود سحب على المكشوف. ويمكن تعرف الائتمان المصرفي على أنه تلك القروض قصيرة الأجل التي تحصل عليها المؤسسة من البنوك، ويأتي هذا النوع من الائتمان في المرتبة الثانية بعد الائتمان التجاري وذلك من حيث درجة اعتماد المنشأة عليه كمصدر قصير الأجل، ويتميز الائتمان المصرفي بأنه أقل تكلفة من الائتمان التجاري في الحالات التي تفشل فيها المنظمة الاستفادة من الخصم، يضاف إلى ذلك أنه أكثر مرونة من الائتمان التجاري إذ أنه في صورة نقدية، وليس في صورة بضاعة، غير أنه أقل مرونة منه من ناحية أخرى إذ أنه لا يتغير تلقائياً مع تغير حجم النشاط.

ويقوم منح الائتمان المصرفي على عدد من الأسس تتمثل في:

- **مبلغ القرض:** يقع ضمن اهتمام البنك التأكد من كفاية مبلغ القرض للغرض الذي يطلبه العميل فهي تفضل أن يكون مبلغ القرض المطلوب من أي عميل كافياً لمواجهة احتياجاته حتى لا تقاجئ بمزيد من الطلبات للاقتراض.

- مدة القرض:

- **مصادر الوفاء:** يعير البنك المقرض دائماً قبل الموافقة على منح القروض، على التأكد من وجود مصدر وفاء مؤكدة لدى المقرض، وإذا كان القرض سيسدد في نهاية الدورة التجارية يجري التأكد من قدرة والمقرض على إتمام الدور بنجاح.

- **سمعة المقرض:** تستند قدرة المقرض على تسديد القرض إلى معيار كمي يمكن قياسه فإن رغبته في التسديد تعتمد على أمور غير مثل: سمعة المقرض واستقامته في التعامل مع البنك، ولهذه الأمور أهمية لا تقل عن أهمية القدرة على التسديد.

- **قدرة المقرض الإدارية والفنية:** وهي تعطي اطمئناناً على حسن إدارة المشروع الممول ونجاحه الأمر الذي ينعكس إيجاباً على قدرة المقرض على التسديد.

- الضمانات: لا تمنح البنوك تسهيلات من أجل الضمانات فقط بل تمنح القروض بعد التأكد من قدرة المقترض على التسديد من مصادر معروفة خلال مدة معقولة

بحضان مؤشراة