

عقود الايجار التمويلي

د. خلاف لخضر جامعة باتنة -1- الحاج لخضر
بلولة محمد أكرم جامعة باتنة -1- الحاج لخضر

الملخص

تعتبر عقود الايجار التمويلي من أهم مصادر التمويل بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة وحتى الكبيرة نظرا لمزاياها العديدة والمتنوعة. ان ما حفز نشأة هذه التقنية التمويلية هو التطور الاقتصادي وظهور مجتمعات اقتصادية منظمة وكبر حجم المؤسسات الاقتصادية وتوسعها، مما جعلها تبحث عن مصادر تمويلية مرنة وتناسب مع احتياجاتها، فكانت الانطلاقة الصريحة لتقنية الايجار التمويلي وذلك في الولايات المتحدة الأمريكية. لقد لقيت هذه التقنية التمويلية رواجا كبيرا على المستوى الدولي حيث أنها انتقلت بسرعة كبيرة الى سائر دول العالم، مما حتم ضرورة تنظيمها وتقنينها سواء عن طريق الأجهزة القانونية للدول نفسها أو عن طريق تنظيمات غير حكومية محلية ودولية تتكون في الغالب من خبراء وباحثين ومهنيين وأكاديميين من أجل التعريف بهذه التقنية وتنظيمها، وذلك للاستفادة من مزاياها.

ولغرض معالجة هذا الموضوع المهم، ارتأينا أن نقدم بين يدي القارئ هذه الدراسة التي حاولنا من خلالها التطرق الى معظم الجوانب المتعلقة بعقود الايجار التمويلي.

Abstract :

Leasing contracts are among the most important sources of small and medium-sized companies and even big companies financing in account of the many benefits they offer.

Different factors stimulated the emergence of this method; economic development, the rise of structured economic societies and the expansion of economic enterprises in search of new sources of funding that are more flexible and tailored to their needs, Leasing contracts appeared for the first time in the USA but quickly enjoyed great popularity and have spread to most parts of the world, what imposed the need to organize the method and to give it a proper legal framework through governmental

legal systems or through local and international nongovernmental organizations consisting mainly of experts, researchers, professionals and academicians in order to popularize and organize it and to take advantage of the benefits it offers.

With a view to deal with this important topic, we present to the reader this study by which we tried to address most of the aspects of leasing contracts.

1. التطور التاريخي لعقود الايجار التمويلي:

يمكن القول أن قصة ظهور عقود الايجار قديمة و تعود الى آلاف السنين قبل الميلاد و كانت مصادفة لنشأة و ظهور الحضارات المنظمة و الكتابات القديمة، حيث أنه لا أحد يعرف بالتحديد تاريخ ابرام أول عقد ايجار في تاريخ البشرية. انه لمن المصحف ربط ظهور عقود الايجار التمويلي بمفهومه الحديث برجل الأعمال الأمريكي Henry shoefeld دون الرجوع الى الماضي لاكتشاف المخطات والأحداث التي عايشتها الحضارات السابقة قبل الوصول الى مفهوم الايجار التمويلي الذي نعرفه حالياً.

يرجع البعض بداية عمليات التأجير إلى السومريين منذ ألفي سنة قبل الميلاد، حيث اكتشف فريق من الباحثين في مهمة استكشافية في المدينة السومرية "أور" ب "تل المقير" لوحات مصنوعة من الطين تتضمن صفقات تأجير الماشية والأدوات الزراعية وأراض مقابل مدفوعات لمبالغ محددة، يتم تحديد شروط الاستعمال والتملك وواجبات التحويل و الدفع و أيضاً حقوق استعمال مصادر الماء بين أطراف العقد. في نفس المنطقة ظهر قانون حامورابي والذي سمي باسم ملك بابل في بداية القرن الثامن عشر قبل الميلاد، حيث يعتبر من أوائل القوانين المكتوبة وبفحصها أكتشف أن صيغة الايجار كانت موجودة فعلاً وواسعة الاستعمال وكانت تعنى بالكثير من أصناف الحيوانات ولكن أيضاً بالكثير من المنقولات التي تستخدم في الأعمال مثل البواخر والعربات والمخراث ووسائل الري. حضارات أخرى مثل الاغريق والرومان والمصريين القدامى لجئوا الى صيغة الايجار من أجل تلبية حاجاتهم.

ابتداء من 1200 قبل الميلاد تطورت التجارة البحرية لدى الفينيقيين بشكل كبير ومن أجل ضمان تطور و ازدهار نشاطاتهم لجئوا الى الاعتماد على عقود الايجار من أجل تأجير السفن

على الأجل الطويل، كانت طبيعة هذه العقود لا تختلف كثيرا عن عقود الايجار التمويلي الذي نعرفه حاليا، و من أجل ارضاء الزبائن لم يقتصر الايجار على السفن فقط بل تعداه الى أطقم هذه السفن، يمكن القول أن الحضارة الفينيقية اقتربت كثيرا من مفهوم الايجار التمويلي الذي نعرفه حاليا.

أما في القرون الوسطى اكتسبت صفقات الايجار شعبية واسعة، حيث امتدت طبيعة الأشياء التي تخضع لعمليات الاستئجار الى المطاحن و الأفران و العصارات و كذلك اكتسبت عمليات استئجار الأحصنة شعبية كبيرة أيضا. في عام 1066 ميلادي قام GUILLAUME LE CONQUERANT (دوق نورماندي) باستئجار عدد كبير من البواخر أثناء عملية الاجتياح التي قادها ضد إنجلترا. فيما يخص عموم أوروبا فقد زادت شهرة نشاط الايجار خاصة فيما يخص الأراضي و المباني، بسبب عدم مرونة و جهود القوانين الخاصة بالأراضي و تقييد وراثته الأملاك العقارية الحرة. مع بداية الثورة الصناعية بدأت معها ملامح مجتمع صناعي منظم يعتمد على الآلة الميكانيكية في نشاطاته الصناعية المختلفة فظهرت الآلات البخارية و تطورت تقنيات صنع المعادن و صناعة القماش و زيادة النشاطات المنجمية و نشاطات النقل، كل هذه العوامل قدمت خلفية و أرضية مناسبة و خصبة لم تكن من قبل من أجل تطوير العمليات المرتبطة بنشاطات التأجير، ان التوسع في انشاء خطوط السكك الحديدية في تلك الفترة ساهم كثيرا في جلب استثمارات ضخمة حيث ساهمت هذه الاستثمارات المرتبطة بالنقل عبر السكك الحديدية في تطوير عمليات الايجار و جعلتها أكثر قربا مما عليه حاليا حيث أنه في عام 1840 تم تمويل عقد تأجير لعربات قطار في المملكة المتحدة تضمن و لأول مرة اهتلاك كامل للعربات المؤجرة. في نهاية القرن التاسع عشر تم في المملكة المتحدة ابرام عقد ايجار ذات طابع خاص The sale and leaseback والتي ترجمت الى اللغة الفرنسية Cession-bail.

لقد ولدت فكرة الايجار التمويلي في الولايات المتحدة الأمريكية على يد أحد رجال الصناعة الأمريكية و اسمه D.P. BOOTHE JUNIOR حيث كان رجل الأعمال بوث يملك مصنع صغير الحجم لإنتاج بعض المواد الغذائية المحفوظة، و في أثناء الحرب الكورية عام 1952 طلبت القوات المسلحة منه توريد كميات ضخمة من الأغذية المحفوظة تفوق القدرة الانتاجية العادية المصنعة، غير أن الفكرة التي اهتمدى اليها السيد بوث هي امكانية استئجار المعدات اللازمة لإنتاج المواد الغذائية المطلوبة بدلا من شرائها، و شاءت الصدفة ألا يعثر السيد بوث على مؤجر للمعدات المطلوبة و

أفلتت صفقة القوات المسلحة من بين يديه إلا أنه اكتشف من خلال دراسته للموضوع أن احترام تأجير المعدات الانتاجية للمشاريع الاقتصادية يمكن أن يكون مصدرا لأرباح طائلة (فيما بعد أسس شركة. (Boothe leasing corp).

ان البداية الحقيقية لصفقات الايجار التمويلي حسب مفهومها الحالي كان خلفها رجل الأعمال الأمريكي Henry Shoefeld حيث قام في سنة 1954 في الولايات المتحدة الأمريكية بتأسيس شركة United state leasing corporation والتي تعد أول شركة أنشأت لغرض القيام بعمليات الايجار التمويلي للمعدات، و قد تميز العقد في تلك الفترة بأن يقوم المستأجر بتسديد أعباء الصيانة و التأمين و الضرائب. اضافة الى ذلك تضمن العقد خيار الشراء بسعر مغري، كما أن دفعات الاستئجار كانت كافية لتغطية التكاليف التي تحملها المؤجر من أجل اقتناء الأصل المؤجر اضافة الى هامش من الربح.

انتقل الايجار التمويلي الى الدول الصناعية بعد عشر سنوات من ظهوره في الولايات المتحدة الأمريكية، في سنة 1961 ظهر في كندا وبريطانيا والسويد وفنلندا واسبانيا وايطاليا. لم يتوقف انتشار الايجار التمويلي في أوروبا فحسب فقد انتقل الى كل من أمريكا اللاتينية (البرازيل، فنزويلا...)، وآسيا (اندونيسيا، كوريا، الفيليبين...)، واستراليا وافريقيا (المغرب، ساحل العاج...). لقد صاحب توسع تقنية الايجار التمويلي في العالم اقامة علاقات دولية بين المهنيين المختصين في هذه التقنية حيث أنشأ نوادي دولية للمهنيين: ebic lease, lease club, crédit union, multi lease.

ساعدت الكثير من العوامل في تطوير وتوسيع عمليات الايجار التمويلي نذكر منها:

- الوضع الاقتصادي المناسب و المميز في بعض الدول مثل: أمريكا، بريطانيا، فرنسا (تنظيم جبائي جذاب لنشاطات الايجار التمويلي) في آسيا أيضا (تخفيض الأعباء الجبائية).
- اجراءات وتحفيزات رسمية قانونية و جبائية لتشجيع اللجوء الى الايجار التمويلي كخيار تمويلي فعال و كمثال عن ذلك أعفيت الشركات الفرنسية (SICOMI)¹ من الضرائب على الأرباح العقارية و فائض القيمة عن التنازل عن الأصول المؤجرة لصالح المستأجر.

¹ Sociétés immobilières pour le commerce et l'industrie.

• القيمة الجوهرية للمنتوج و كمثل عن ذلك فان الايجار التمويلي يتمثل في دفع مدفوعات نقدية محددة و ليس دفع فوائد على مدة استحقاق القرض مما أدى ذلك الى الترحيب به في الكثير من البلدان الاسلامية مثل السعودية و باكستان...
يقدر حجم الايجار التمويلي الدولي سنة 2014 ب 944.3 مليار دولار أمريكي أي بزيادة تقدر ب 6.82% عن سنة 2013.

أما بالنسبة للجزائر فمن بين التجارب الأولى في هذا المجال تجربة بنك البركة الجزائري الذي مارس التأجير التمويلي بداية من سنة 1993م. ان التقليد و العرف القانوني في الجزائر ينص على وجوب تنظيم و تقنين كل النشاطات و العمليات فقد تم اصدار اطار قانوني (الأمر رقم 96-09) و اطار تنظيمي (النص التنظيمي 96-06, المرسوم التنفيذي 90-06, المرسوم التنفيذي 91-06) يحكم و ينظم عمليات الايجار التمويلي أو الاعتماد التجاري حسب التسمية التي اعتمدها المشرع الجزائري، و بعد صدور النص التنظيمي رقم 96-06 و المتعلق بشروط انشاء شركات التأجير التمويلي، تم تأسيس الشركة الجزائرية للإيجار المالي للمنقولات SALEM التابعة للصندوق الوطني للتعاون الفلاحي سنة 1998م ، و الشركة المالية للاستثمارات و المساهمة و التوظيف SOFINANCE سنة 2001 و التي تمارس عمليات التأجير التمويلي، ثم الشركة العربية للإيجار المالي ALC التابعة للشركة المصرفية العربية سنة 2002م ، و الشركة المغربية للإيجار المالي MLA Leasing سنة 2005 م.

عموما فان المؤسسات التي تنشط في هذا المجال في الجزائر هي كالتالي:

- **07 مؤسسات مالية:** الشركة المالية للمساهمة و الاستثمار و التوظيف، الشركة العربية للإيجار المالي، المغربية للإيجار المالي، الشركة الوطنية للإيجار، شركة اعادة التمويل الرهني، ايجار ليزينغ الجزائر، الجزائر ايجار.
- **04 بنوك ذات رؤوس أموال خاصة:** نتيكسيس، سوسيتي جينيرال، بي.ن.بي باريباس، بنك البركة، و بنك عمومي: البدر.

يقدر السوق الجزائري أي عرض التمويل الذي قدمته البنوك و المؤسسات المالية التي تختص في الايجار التمويلي المذكورة سابقا بحوالي 30 مليار دينار جزائري في 2011 أي بزيادة تقدر ب 50% عن سنة 2010، فيما تقدر في سنة 2012 ب 60 مليار دينار جزائري.

2. الطبیعة النظریة لعقود الایجار.

لقد زاد شیوع و نمو عملیات الاستئجار بصورة كبیرة. الیوم، تمثل عملیات الاستئجار أكثر أشكال الاستثمارات الرأسمالیة سرعة فی النمو. فبدلاً من اقتراض الأموال من أجل شراء طائرة أو حاسوب أو قمر اصطناعي، یمکن للشركة أن تقوم باستئجار هذه الأصول مقابل دفعات إیجار دوریة، حتی صالات القمار (casino) فی الولايات المتحدة الأمریکیة تقوم باستئجار الآلات المستخدمة فی القمار. فی دراسة استقصائیة أجریة عام 2011 شملت 500 شركة تبین أن 277 منها تقوم بالتقیر عن أصول مستأجرة و تبین أيضاً أن هذه الشركات تتميز بدرجة نمو أعلى و تطور أسرع نظراً لاستخدامها معدات و أدوات تتميز بالتكنولوجیا الحدیثة وقد تم نشر هذه الدراسة من طرف AICPA².

تعتبر شركات النقل الجوی مثال حی عن التوسع فی عملیات الاستئجار، حیث یعتقد أغلب المسافرین علی متن شركات طیران عملاقة مثل DELTA، UNITED، SOUTHWEST أن الطائرات الیة یتنقلون علی متنها ملك لهذه الشركات، لكن الأمر لیس كذلك تماماً حیث أن هذه الشركات تقوم باستئجار الكثير من الطائرات و ذلك راجع الی المزايا الكثیرة الیة تستفید منها هذه الشركات فی حالة القیام بعملیات الاستئجار.

بافتراض أن شركة DELTA للطیران اقتضت 47 ملیون دولار أمریکی لمدة 10 سنوات من المؤسسة المالیة Bank of america من أجل شراء طائرة من طراز Boeing 737، فانه من الواضح أن تقوم شركة DELTA بالتقیر عن أصل و التزام المقابل له فی میزانیة الشركة بهذا المقدار. و اذا قامت شركة DELTA بشراء طائرة Boeing 737 بمبلغ 47 ملیون دولار أمریکی مباشرة من شركة Boeing علی أن تقوم بدفع مبلغ شرائها بالتقسیط علی مدى 10 سنوات، فمن الواضح أيضاً أنه سیتتم التقیر عن أصل و الالتزام المقابل له (بمعنی أنه عملية الشراء بالتقسیط یجب رسملتها). لكن اذا قامت شركة DELTA باستئجار طائرة Boeing 737 لمدة 10 سنوات من شركة International Lease Finance Corp. (ILFC) (أكبر شركة تأجیر طائرات فی العالم) من خلال عقد استئجار غیر قابل للإلغاء مع سداد مدفوعات إیجار مساویة للأقساط المدفوعة فی صفقة

² AICPA, Accounting trends and techniques.

الشراء بالتقسيط؟ في هذه الحالة، يبدأ اختلاف الآراء حول كيفية التقرير عن هذه الصفقة، و فيما يلي وجهات النظر المختلفة حول رسملة الاستتجارات:

(أ) عدم رسملة أية أصول مستأجرة:

تعتبر وجهة النظر هذه أن رسملة الأصول المستأجرة غير ملائمة لأن شركة DELTA لا تحصل على حق ملكية الأصل، إضافة لذلك فإن الاستتجار يمثل عقد تنفيذي يتطلب أداء مستمر من الطرفين و لأن الشركات في الوقت الحالي لا تقوم برسملة العقود التنفيذية الأخرى (مثل ارتباطات الشراء و عقود التوظيف)، فانه لا يجب رسملة الاستتجارات أيضا.

(ب) رسملة الاستتجارات المماثلة للمشتريات بالتقسيط:

حسب وجهة النظر هذه فان على الشركات التقرير عن الصفقات على أساس الجوهر الاقتصادي لها، و على ذلك، فإذا كانت الشركات تقوم برسملة المشتريات بالتقسيط فان الاستتجارات التي لها خصائص مماثلة يجب أن ترسمل أيضا.

وكمثال عن ذلك، فان شركة DELTA ارتبطت بسداد نفس المدفوعات على مدى 10 سنوات في حالة الاستتجار أو الشراء بالتقسيط، فالمستأجر يسدد مدفوعات الايجار في حين يسدد المالك في حالة الشراء مدفوعات أقساط القرض.

فلماذا لا تقرر القوائم المالية عن هذه الصفقات بنفس الطريقة؟

(ت) رسملة الاستتجارات طويلة الأجل:

ففي ظل هذا المدخل فان الشرط الوحيد للرسملة هو الحصول على حق استخدام الأصل في الأجل الطويل و يؤدي هذا المدخل الى رسملة كل الاستتجارات طويلة الأجل.

(ث) رسملة الاستتجارات المنعقدة حين تكون غرامة عدم الأداء جوهرية:

فالمدخل الأخير هو رسملة الحقوق و التعهدات التعاقدية المنعقدة "Firm" (غير قابلة للإلغاء) فقط. و الاستتجارات المنعقدة "Firm" تعني أنه لا يمكن تفادي الأداء في ظل العقد دون تحمل جزء كبير.

و بصورة مختصرة، فان وجهات النظر المختلفة تتراوح من عدم رسملة الى رسملة كل الاستتجارات و يتفق النظام المحاسبي المالي الجزائري و كذا المعايير المحاسبية الدولية مع مدخل الرسملة حين

يكون الاستئجار ماثالا للشراء بالتقسيط، و يشير الى أن شركة DELTA يجب عليها رسملة الاستئجارات التي تنقل أغلب المنافع و المخاطر المتعلقة بملكية الأصل.

تجدر الاشارة إلا أنه بتاريخ 13 جانفي 2016 صدر معيار التقرير المالي الدولي رقم 16 (IFRS16) "عقود الاستئجار" و الذي تبنى المدخل الذي ينادي برسملة الاستئجارات طويلة الأجل، حيث يتم الاعتراف عن الأصول المستأجرة التي تتجاوز مدة الايجار 12 شهرا و ذلك بالنسبة للمستأجر، أما بالنسبة للمؤجر فيبقى عامل مدى تحويل المنافع و المخاطر المرتبطة بملكية الأصل هو الفاصل.

3. تعريف عقود الايجار التمويلي.

أعطيت الكثير من التعريفات و التفسيرات فيما يخص عقد الايجار التمويلي فنجد منها ما يركز على الجوانب القانونية و أخرى تميل بشكل كبير الى الجوانب المالية و الاقتصادية.

تختلف التسميات التي سميت بها هذه التقنية التمويلية فالتسمية التي يستخدمها الأنجلوسكسون هي LEASING أما عند اللاتينيين فسمي هذا العقد ب CREDIT-BAIL فيما يخص التسمية التي تستعمل في البلدان العربية فتتعدد و من أشهرها الايجار التمويلي و حسب المشرع الجزائري فسميت بالاعتماد الايجاري، هذا الاختلاف في التسمية يقابله واقع و حقيقة اقتصادية واحدة.

حسب المعيار المحاسبي الدولي IAS 17 فعقد الايجار التمويلي هو "عقد ايجار تترتب عليه عملية تحويل شبه كلي للمخاطر و المنافع المتعلقة بملكية الأصل موضوع الايجار الى المستأجر، يكون هذا العقد مقرون بتحويل الملكية عند انتهاء مدته أو عدم تحويلها". و هو نفسه التعريف الوارد في المادة 1-135 من النظام المالي المحاسبي.

عرف المشرع الجزائري عقد الايجار التمويلي في المادة الأولى و الثانية من الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 الذي يتعلق بالاعتماد الايجاري بأنه " يعتبر الاعتماد الايجاري موضوع هذا الأمر، عملية تجارية و مالية:

- يتم تحقيقها من قبل البنوك و المؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا و معتمدة صراحة بهذه الصفة مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص.

- تكون قائمة على عقد ايجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق خيار شراء لصالح المستأجر.
- تتعلق فقط و بصفة حصرية بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو مؤسسات حرفية.

و يضيف المشرع الجزائري في المادة الثانية من نفس الأمر على أنه: "تعتبر عمليات الاعتماد التجاري عمليات قرض لأنها تشكل طريقة تمويل اقتناء أو استعمال الأصول المنصوص عليها في المادة الأولى أعلاه". و يضيف "تعتبر عمليات الايجار اعتمادا ايجاريا اذا تضمن عقد الايجار تحويل كلي للحقوق و الالتزامات و المنافع و المخاطر المرتبطة بملكية الأصل الممول بالإعتماد التجاري، و اذا كان العقد غير قابل للإلغاء و يضمن للمؤجر تغطية نفقاته على رأس المال (الأصل المؤجر) و تحقيق عوائد على الأموال المستثمرة".

4. تصنيف عقود الايجار التمويلي:

من أجل تصنيف عقود الايجار التمويلي اعتمدنا على ثلاث معايير :

I. المعيار الأول: حسب معيار نقل الخطر.

وفقا لهذا المعيار ينقسم عقد التأجير إلى عقد تأجير تمويلي و عقد تأجير تشغيلي.

أولاً: عقد الايجار التمويلي.

يعرف كذلك بالاستئجار الرأسمالي، في معظم الأحيان يغطي الجزء الأكبر من المدة النفعية للأصل، كما يتميز بكون القيمة الحالية للدفعات التأجيرية الخاصة به تتضمن سعر الأصل المؤجر بالإضافة الى هامش من الربح، و لا يمكن الغاء العقد دون تحمل جزء كبير، ولكن مع وجود إمكانية لتجديد العقد أو شراء الأصل أو اعادته عند نهاية مدة العقد.

حسب المعيار المحاسبي الدولي رقم 17 فإنه يتم تصنيف عقود الايجار على أنها عقود ايجار

تمويلي اذا تم تحويل أو نقل شبه كلي للمنافع و المخاطر المرتبطة بالتملك (ملكية الأصل).

أما المشرع الجزائري فقد عرف عقد الايجار التمويلي في المادة الثانية من الأمر رقم 96-09

المؤرخ في 10 جانفي 1996 الذي يتعلق بالاعتماد التجاري بأنه "تعتبر عمليات الايجار اعتمادا ايجاريا اذا تضمن عقد الايجار تحويل كلي للحقوق و الالتزامات و المنافع و المخاطر المرتبطة بملكية الأصل الممول بالاعتماد التجاري، و اذا كان العقد غير قابل للإلغاء و يضمن للمؤجر تغطية نفقاته على رأس المال (الأصل المؤجر) و تحقيق عوائد على الأموال المستثمرة.

ثانيا: عقد الايجار التشغيلي.

يتم تشغيل الأصل في مدة تقل عن المدة النفعية للأصل، كما تكون القيمة الحالية للدفعات التأجيرية الخاصة به أقل بشكل كبير من سعر الأصل المؤجر و من خصائص هذا النوع إمكانية قيام المستأجر بإلغاء عقد التأجير، ما يعني عدم الارتباط بأصل فقد صلاحيته و منفعة المنتظرة، كما أن هذا التأجير يمثل مخاطرة شبه مرتفعة للمؤجر، حيث كثيرا ما تتأثر أعمال المؤسسات المستأجرة وتوقف عن استعمال الأصل و تعيده مرة أخرى للمؤسسة المؤجرة، ومن هنا يتعين أن يكون لدى شركة التأجير بديل يستأجر الأصل مرة أخرى، أو يقوم بشرائه.

يعرف المعيار المحاسبي الدولي رقم 17 في الفقرة الرابعة والثامنة عقد الايجار التشغيلي (البسيط) كالآتي: " يعني عقد الايجار البسيط كل عقد ايجار آخر غير عقد ايجار تمويل"، و يضيف "يصنف عقد الايجار على أنه عقد ايجار بسيط ان لم يحول الى المستأجر بصفة شبه كلية المخاطر و المزايا التي تعود على ملكية الأصل".

أما المشرع الجزائري فقد عرف عقد الايجار التشغيلي (البسيط) في المادة الثانية من الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 الذي يتعلق بالاعتماد الاجباري بأنه "تعتبر عمليات الايجار ايجارا تشغيليا اذا لم يتضمن عقد الايجار تحويل كلي أو شبه كلي للحقوق و الالتزامات و المنافع و المخاطر المرتبطة بملكية الأصل للمستأجر، بل تبقى على عاتق المؤجر".

II. المعيار الثاني: حسب جنسية العقد.

وفقا لهذا المعيار ينقسم عقد التأجير التمويلي إلى عقد تأجير تمويلي محلي ودولي.

أولا: الايجار التمويلي المحلي (الوطني):

هو العقد الذي يجمع بين مؤسسة متخصصة في العقود التأجيرية و متعامل اقتصادي ينتمي إلى نفس البلد، كما يمكن لمؤسسة التأجير أن تنشأ فروعاً لها في الخارج و تمارس نشاط التأجير المحلي في البلد الأجنبي.

حسب المادة الخامسة من الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 الذي يتعلق بالاعتماد الاجباري: "يعرف عقد الاعتماد الاجباري، على أنه وطني اذا كان طرفي العملية من مؤسسة الاعتماد الاجباري، بنك أو مؤسسة مالية و المتعامل الاقتصادي مقيمين في الجزائر".

ثانيا: الایجار التمویلي الدولي:

حسب المادة الخامسة من الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 الذي يتعلق بالاعتماد الاجباري: "يعرف عقد الاعتماد الاجباري، على أنه دولي اذا كان العقد، اما موقع بين متعامل اقتصادي له صفة المقيم في الجزائر مع مؤسسة اعتماد اجباري، بنك أو مؤسسة مالية لها صفة الغير مقيم في الجزائر. أو اما موقع بين متعامل اقتصادي له صفة الغير مقيم بالجزائر مع مؤسسة اعتماد اجباري، بنك أو مؤسسة مالية لها صفة المقيم في الجزائر. صفة المقيم في الجزائر و صفة الغير مقيم في الجزائر معرفة من طرف التشريع و القوانين الجزائرية سارية المفعول".

يعتبر الایجار التمویلي أداة مهمة بالنسبة للشركات، هدفها الأول هو مساعدة الشركات على تحقيق استثماراتها الضخمة. و بذلك فهو يستخدم بشكل أوسع في مجال الصناعة كمثال: الحصول على مصنع، آلات صناعية. كذلك يستخدم بكثرة في مجال النقل: استئجار السفن، طائرات و القطارات.

و كأى أداة مالية تحقق نجاح كبير فان استخدامها توسع و انتشر عبر العالم فيمكن أن يكون موطن المؤجر في نيويورك و المستأجر في سنغافورا أو العكس. لكن لا يمكن أن يؤدي الایجار التمویلي الى تحقيق المزايا المرغوب فيها في حالة عدم وجود تناسق و تناغم قانوني بين الدول المختلفة فالإیجار التمویلي يخضع في أغلب دول العالم الى نظام قانوني و خاصة جبائي هو معقد أصلا فالوضع يصبح أكثر تعقيدا في حالة كون صفقة الایجار دولية.

من الجانب القانوني كانت هناك محاولات و جهود من أجل إيجاد حلول تحقق التناسق و التناغم المطلوب، حيث تكلفت الجهود و المحاولات بتوقيع اتفاقية أوتاوا OTTAWA في 28 ماي 1988 من طرف 55 دولة و ذلك في كندا، و التي حققت تقدما جديرا بالثناء في ما يخص المشاكل العالقة حول صفقات الایجار التمویلي الدولية. غير أن أغلب الدول بقت متحفظة فيما يخص التنازل عن أي قطرة من سيادتها الجبائية. و في مثل هذا الوضع المعقد يبرز الدور الذي يلعبه المهنيون في هذا المجال حيث نجد أن مهارة المهنيين مطلوبة و أساسية من أجل الاستفادة من بعض الثغرات الناتجة عن اختلاف الأنظمة الجبائية عبر العالم.

III. المعيار الثالث: حسب موضوع العقد.

وفقا لهذا المعيار ينقسم عقد التأجير التمويلي إلى عقد تأجير تمويلي للمنقولات و للأصول غير المنقولة و أخيرا للقيم المعنوية.

أولا: الإيجار التمويلي للمنقولات :

عرف المشرع الجزائري عقد الايجار التمويلي للمنقولات في المادة الثالثة من الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 الذي يتعلق بالاعتماد الايجاري بأنه : "يعرف عقد الاعتماد الايجاري على أنه عقد اعتماد ايجاري للمنقولات اذا تعلق الامر بممتلكات منقولة متمثلة في تجهيزات أو معدات أو أدوات أساسية و رئيسية للمتعامل الاقتصادي من أجل ممارسة نشاطه".

من أهم أنواع العتاد القابل لأن يكون موضوعا لعقد تأجير تمويلي للمنقولات نجد وسائل النقل، العتاد الصناعي، عتاد الأشغال العمومية، و العتاد الطبي، عادة ما تكون مدة التأجير للمنقولات بين 3 و 7 سنوات.

يقوم المستأجر بدفع الأقساط المتفق عليها في العقد، يمكن كذلك أن يحوي جدول استهلاك القرض المالي على أول دفعة معتبرة و التي تكون عادة بين 10% و 20% من المبلغ الإجمالي للمنقول مع اتاحة امكانية حصول المستأجر على ملكية الأصل في نهاية مدة العقد.

ثانيا: الايجار التمويلي للأصول الغير منقولة (العقارات):

عرف المشرع الجزائري عقد الايجار التمويلي للأصول الغير منقولة في المادة الرابعة من الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 الذي يتعلق بالاعتماد الايجاري بأنه : "يعرف عقد الاعتماد الايجاري على أنه عقد اعتماد ايجاري للأصول غير المنقولة اذا تعلق الأمر بممتلكات غير منقولة (ثابتة) بنيت أو ستنبى لأغراض مهنية بالنسبة للمتعامل الاقتصادي".

يهدف هذا النوع من عقود الاستئجار التمويلي إلى تمويل اصول غير منقولة تكلفتها أكبر و مدتها أطول، و تتراوح عادة ما بين 15 و 20 سنة. في نهاية مدة العقد تتاح للمؤسسة المستأجرة امكانية الحصول على الأصل حتى و لو كان ذلك تنفيذ مجرد وعد انفرادي بالبيع، أو تتاح لها امكانية الاكتساب المباشر أو الغير المباشر للأرض الذي أقيم عليها البناء، أو تتاح لها أخيرا امكانية التحويل القانوني لملكية البناء المقام على أرض هي أصلا ملك للمؤسسة المستأجرة.

ثالثا: الايجار التمويلي للقيم المعنوية:

في بعض الأحيان تفضل المؤسسة شراء براءات اختراع و رخص صناعية من منافسيها، شراء شهرة المحل أو المؤسسات الجاهزة، بهدف إدخال منتج جديد إلى السوق أو اقتحام أجزاء جديدة من السوق لغرض تنمية العمل أو التوسع أكثر، وهذا بدل القيام بعمليات البحث و التطوير بنفسها، ومن بين الحلول المتاحة أمام المؤسسة لتمويل الحصول على القيم المعنوية تقنية التأجير التمويلي، لقد كانت القوانين المنظمة لنشاط عقد التأجير التمويلي في بدايته لا تشير إلى إمكانية استعمال هذه التقنية في تمويل قيم معنوية.

تطرق المشرع الجزائري الى كل من عقود الايجار التمويلي للمحلات التجارية (شهرة المحل) و المؤسسات الحرفية في المادة التاسعة من الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996 الذي يتعلق بالاعتماد التجاري: "عقد الاعتماد التجاري الذي يخص المحلات التجارية أو المؤسسات الحرفية هو العقد الذي يقوم من خلاله المؤجر بتأجير محل تجاري أو مؤسسة حرفية للمستأجر خلال فترة محددة و بمقابل دفعات إيجار مع تعهد بيع من طرف واحد للمستأجر و بمبادرة منه بواسطة مبلغ متفق عليه يأخذ في عين الاعتبار على الأقل جزء من مدفوعات الايجار التي دفعت، من دون امكانية أن يقوم المستأجر بإعادة تأجير المحل التجاري أو المؤسسة الحرفية الى المالك القديم".

5. المبادئ الأساسية لصفقات الايجار التمويلي.

I. أطراف العملية: ان اجراء و اتمام صفقة ايجار تمويلي غالبا ما تتطلب تدخل ثلاث أطراف هي كالاتي:

- أ) **المستأجر:** و هو الطرف الذي يرغب في اكتساب الأصل.
- ب) **المؤجر:** و هو الذي يقتني الأصل من أجل تأجيره الى الزبون.
- ت) **المورد (المصنع أو البائع):** هو الذي يقوم بتسليم المستأجر أصل يطلبه المؤجر و ذلك طبقا للشروط المحددة ما بين المورد و المستأجر.

II. التسلسل الزمني لعملية الايجار التمويلي.

يتحدد دور أطراف صفقة الايجار التمويلي (المؤجر، المستأجر، المورد) عبر تسلسل زمني ينقسم الى ثلاث مراحل متتالية، هي كالاتي:

المرحلة الأولى: على سبيل المثال تتخذ مؤسسة معينة قرار باكتساب معدات تجهيز، و من أجل ذلك تختار المورد و تتفاوض معه حول شروط السعر و التسليم، لكن المشكل يكمن في أن المؤسسة لا تمتلك الموارد اللازمة من أجل ذلك أو لا تريد تخصيص تلك الموارد من أجل اقتناء هذه التجهيزات، و بالتالي فيجب عليها اختيار شكل من أشكال التمويل و ان كان في مثالنا هذا تلجأ المؤسسة الى تقنية الايجار التمويلي للحصول على التجهيزات اللازمة و بعد دراسة الوضعية المالية للمؤسسة من خلال الطلب الذي تتقدم به المؤسسة الى البنوك و المؤسسات المختصة في صفقات الايجار التمويلي و في حالة القبول تقوم هذه الأخيرة بطلب التجهيزات المطلوبة من المورد و الذي اختارها المستأجر و دفع المبلغ المتفق عليه بين المستأجر و المورد و بالتالي تمتلك المؤسسة الممولة لهذه الصفقة (المؤجر) حق ملكية هذه التجهيزات.

المرحلة الثانية: خلال فترة محددة مسبقا (مدة الايجار)، تمنح الشركة المختصة في ابرام صفقات الايجار التمويلي (المؤجر) حق استخدام الأصل للمستأجر و كمقابل عن ذلك يدفع للمؤجر دفعات ايجار محسوبة على أساس تغطية تكلفة الأصل بالإضافة الى الهامش المالي (الربح). و في الوقت نفسه فان المستأجر و في حالة الايجار التمويلي وعلى عكس الايجار التشغيلي تقوم بتحمل كل الأعباء و المخاطر التشغيلية التي تعود على ملكية الأصل و كأنها مالكة لها.

المرحلة الثالثة: في نهاية مدة الايجار المتفق عليها في العقد بين المؤجر و المستأجر، نلاحظ ثلاث حالات ممكنة :

(أ) يقوم المستأجر برفع خيار الشراء و الذي منح له مبدئيا من قبل المؤجر و بالتالي يصبح المستأجر المالك الحقيقي و النهائي للأصل.

(ب) الأصل المستأجر لم يعد يمثل أهمية أو أولوية بالنسبة للمستأجر، و بذلك يقوم المستأجر بإرجاع الأصل الى المؤجر و الذي يقوم بدوره اما بإصلاحه و تحسينه و اعادة تأجيره أو بيعه في السوق.

(ت) يمكن للمؤسسة أن تقوم بإعادة تجديد العقد من أجل مدة متغيرة و بمقابل مدفوعات بمبلغ أقل من السابقة و في بعض الحالات يمكن الغاء العقد في اي وقت في فترة التجديد.

III. أهم البنود الاجبارية الواردة في عقود الايجار التمويلي.

- المبلغ الممول (اجمالي مبلغ اكتساب الاستثمار) واجب الذكر في العقد.

- مدة الايجار.
- ذكر فترات استحقاق الدفعات الدورية للاستئجار (شهري، ثلاثي، سداسي، سنوي) ، و أيضا يجب يكون المبلغ و طريقة الحساب مذكورة في العقد.
- في نهاية مدة العقد اما أن ينتهي بعملية شراء اجبارية أو اختيارية و كذلك يجب أن ينص العقد على مبلغ الشراء بدقة و أيضا المبالغ واجبة الدفع و طرق الاسترجاع في حالة الغاء العقد. و يمكن أيضا تجديد العقد بمقابل دفعات ايجار تكون أقل بصورة كافية.

6. الأطراف المتحكمة في صفقات الايجار التمويلي.

الايجار هو عقد بين مؤجر و مستأجر ووفق هذا العقد يمنح للمستأجر الحق في الانتفاع (استخدام) الأصل المملوك من طرف المؤجر من أجل فترة محددة من الزمن، و بمقابل استخدام الأصل يقوم المستأجر بدفع مدفوعات ايجار على طول مدة العقد لفائدة المؤجر. لكن من هو المؤجر الذين يمتلك الأصل المؤجر؟ و من هو المستأجر الذي يقوم باستئجار الأصل المؤجر؟

I. المؤجرون.

(أ) **البنوك:** تعتبر البنوك من أكثر الأطراف الفاعلة و النشطة في مجال عمليات الايجار التمويلي بحيث تمتلك موارد منخفضة التكلفة، و التي تمنح لها أفضلية الحصول على الكثير من الأصول بأقل تكلفة على عكس المنافسين. ان عمليات الايجار التمويلي حاليا أصبحت أكثر توافق (موحدة) مما يمنح البنوك أفضلية بحيث أنه من غير الضروري تصميم و ابرام عقود مبتكرة و معقدة، و بذلك فان بنوك كثيرة سواء على المستوى المحلي أو الدولي قامت بإنشاء فروع لها متخصصة في عمليات الايجار التمويلي.

(ب) **مؤسسات الايجار التمويلي الحصرية:** مؤسسات الايجار التمويلي الحصرية تتمثل في فروع نشاطها الرئيسي يتمثل في ممارسة نشاطات الايجار التمويلي خدمة للشركة الأم.

شركات مثل : Caterpillar financial services corp. (for Caterpillar), Ford motor crédit (for Ford) تسهل بيع منتجات الشركة الأم للزبائن. و كمثل عن ذلك فإذا أرادت الشركة Sterling construction co. اقتناء مجموعة من الحفارات من الشركة Caterpillar في هذه الحالة يقوم الفرع Caterpillar financial services Corp.

بعرض ابرام الصفقة مع الزبون على شكل ايجار تمويلي بدلا من القيام بعملية الشراء و بذلك تضمن الشركة الفرعية ل Caterpillar عملية التمويل بدلا من مؤسسات مالية خارجية. تمتلك مؤسسات الايجار التمويلي الحصرية أفضلية نقطة البيع للعثور على الزبائن، و بذلك فان حصول شركة Caterpillar على طلبية لاقتناء منتجاتها يمكن و في وقت قصير فرعها من ابرام عقد ايجار بسرعة، اضافة الى ذلك فان مؤسسات الايجار التمويلي الحصرية تمتلك معلومات و معارف حول المنتجات التي تسوقها الشركة الأم و التي تمنح لها أفضلية عندما تمول منتجات الشركة الأم.

(ت) الأحرار: لا يمتلك الأحرار أفضلية نقاط مفتوحة للبيع التي تتمتع بها المؤسسات الحصرية و لا أفضلية الموارد منخفضة التكاليف التي تتمتع بها البنوك، لكن بالمقابل يتميز الأحرار في كونهم أكثر مهارة في ابرام عقود الايجار تمويلي مبتكرة لفائدة المستأجرين على عكس البنوك و المؤسسات الحصرية و بالإضافة الى ذلك فان في الآونة الأخيرة اتجه الأحرار الى ابرام عقود ايجار تمويلي على شكل المؤسسات الحصرية لفائدة بعض الشركات التي لا تمتلك فروع لها لممارسة الايجار التمويلي.

و بحسب بيانات حالية متوفرة و يمكن الاطلاع عليها في الموقع الالكتروني WWW.FICINC.COM حول حجم الايجار التمويلي مصنف حسب نوع المؤجرين، فالبنوك تسيطر على 49 بالمئة من السوق متبوعة بالمؤسسات الحصرية 32 بالمئة و أخيرا فيما يخص الأحرار فيحوزون على 19 بالمئة المتبقية.

II. المستأجرون.

لا حجم الشركات، و لا القطاع الاقتصادي المنتمى إليه، و لا الشكل القانوني و لا حتى مجال النشاط يشكل عائقا أو حاجزا أمام اللجوء الى عقد صفقات الايجار التمويلي. في الممارسة المهنية كل أنواع المؤسسات تلجأ الى تقنية الايجار التمويلي بحثا عن التمويل:

- حرفيين و تجار أو حتى أصحاب المهن الحرة، سواء كانت على شكل شركات مدنية أو أشخاص أو شركات أموال.
- المؤسسات الصغيرة.
- مؤسسات صناعية أو خدمية أو حتى المستغلات الفلاحية.

- المؤسسات الكبرى و حتى متعددة الجنسيات.
- المنظمات الغير ربحية.

حتى الأفراد يمكنهم الاستفادة من تقنية الايجار التمويلي حيث أن وجود خيار شراء أمر ضروري بالنسبة للعقود الموجهة لهذه الفئة أما عن المنتجات التي تستفيد منها هذه الفئة فتأتي السيارات و معدات النقل في المرتبة الأولى و تليها منتجات أخرى كثيرة و متنوعة

7. تقنيات ابرام عقود الايجار التمويلي.

فيما يخص مختلف التقنيات المتبعة لابرام عقود الايجار التمويلي فهي كثيرة و تختلف حسب البلدان و سنذكر منها ثلاث تقنيات و التي تعتبر الأكثر شعبية و هي كالاتي :

أ) الايجار التمويلي الثلاثي:

حسب هذه التقنية فان اختيار الأصل تبقى من مهام المستأجر (المستخدم المستقبلي للأصل). يقوم المستأجر بتحديد احتياجاته، البحث و التفاوض مع مورد و تحديد مبلغ الشراء للأصل المعني. فيما بعد يتم شراء الأصل المعني من طرف المؤجر من أجل تأجيره بحيث أن المهمة الأساسية للمؤجر هي تمويل الأصل المعني بعملية التأجير. و بذلك فان العملية تتضمن ثلاث أطراف متدخلة: المستخدم (المستأجر)، المؤجر (الذي يقوم بتمويل شراء الأصل) ، المورد.

ب) عمليات البيع و اعادة الاستئجار (عقد بيع-ايجار):

و تتمثل العملية في أن مؤسسة تقوم ببيع أصل أو عدة أصول من أصولها (غالبا ما يكون ثابتا) لفائدة مؤسسة مختصة في ابرام صفقات الايجار التمويلي، بحيث تقوم بدورها هذه الأخيرة بتأجير هذه الأصول المشتراة الى المؤسسة البائعة نفسها بواسطة عقد ايجار.

غالبا ما يلجأ الى هذا النوع من عقود الايجار المؤسسات التي تعاني من نقص في السيولة، فتيح لها هذه التقنية الحصول على الموارد في حين تبقى هي المنتفع من استخدام هذه الأصول بواسطة عقد ايجار.

و أخيرا فانه في المجال المالي البحث فان عملية البيع و اعادة الايجار تمثل وسيلة للمؤسسة يمكن بواسطتها الحصول على قرض مضمون بعقار ملك لها.

(ت) الايجار التمويلي المرتد (من طرف المورد):

حيث تتم هذه العملية في حالة كون مصنع يقوم ببيع المعدات التي ينتجها الى مؤسسة متخصصة في ابرام صفقات الايجار التمويلي و التي تترك مجوزته المعدات و تسمح له بتأجيرها لأطراف أخرى راغبة بها.

و يمكن تلخيص مراحل هذه العملية كالآتي:

- ✓ المورد يبيع المعدات لصالح مؤسسة الايجار التمويلي.
- ✓ المؤجر يقوم بتأجير المعدات الى المورد.
- ✓ المورد يقوم بإعادة تأجير هذه المعدات لزيائنه.

8. مزايا الايجار التمويلي:

I. بالنسبة للمؤجر:

- (أ) يوفر الايجار التمويلي للشركة المؤجرة مجالا خصبا لاستثمار أموالها بعوائد مجزية, و كذلك بضمان كاف و مؤكد يتمثل في احتفاظها بملكية المعدة أو الأصل المؤجر موضوع التمويل.
- (ب) مزايا ضريبية: تتوفر هذه التقنية التمويلية على مزايا ضريبية في أغلب دول العالم من أجل تشجيع ممارستها و ان أخذنا كمثال المزايا الضريبية في الجزائر بالنسبة للمؤجر فهي كثيرة نذكر منها: اعفاء الجزء المتعلق بتسديد القرض من حساب الرسم على النشاط المهني, ترخيص تطبيق الاهتلاك المالي للقرض عند حساب الاهتلاك الجبائي, اعفاء المؤجر من دفع الرسم على القيمة المضافة بالنسبة لعمليات الاقتناء للأصول موضوع صفقات الايجار التمويلي.
- (ت) المساعدة على تصريف المنتجات في حالة المؤجر الصانع أو الموزع للملك المؤجر.

II. بالنسبة للمستأجر:

- (أ) الحصول على تمويل بأسعار ثابتة: مدفوعات الاستئجار عادة ما تظل ثابتة بما يحمي المستأجر من التضخم و الزيادة في تكلفة رأس المال.
- (ب) الحماية من التقادم: فالمعدات المستأجرة تخفض خطر التقادم الذي يتعرض له المستأجر في أغلب الحالات تنتقل المخاطر في القيمة المتبقية الى المؤجر.

(ت) **المرونة:** حيث أن اتفاقيات الاستئجار قد تتضمن شروط أخف من اتفاقيات الديون الأخرى. كما يمكن للمؤجرين المتمرسين إبرام اتفاقيات استئجار تتناسب مع الاحتياجات الخاصة للمستأجر.

(ث) **المزايا الضريبية:** مثلما رأينا أن صفقات الايجار التمويلي تعود بمزايا ضريبية للمؤجر فإن المستأجر أيضا يتمتع بمزايا ضريبية عديدة في الجزائر نذكر منها: اقتطاع دفعات الايجار المدفوعة للمؤجر من الربح الخاضع للضريبة، تستفيد المعدات المتعلقة بالبحار الاستثمارات من امتيازات جبائية و جمركية منصوص عليها في القانون، بعض الاعفاءات من الرسم على القيمة المضافة.

III. بالنسبة للاقتصاد القومي:

(أ) دفع عجلة التنمية الاقتصادية، ذلك أن الايجار التمويلي يوفر التمويل الكامل بنسبة 100% لتشغيل أصول رأسمالية تمثل انتاجيتها اضافات للنتاج القومي مما يدفع ببرامج التنمية.

(ب) كسر أثر موجات التضخم على تكلفة عمليات التوسعات أو المشروعات الجديدة، فالتأجير التمويلي يقضي على فترات الانتظار التي تحتاج اليها المؤسسات لتكوين احتياطات أو طرح أسهم جديدة أو تعديل هيكل رأس المال مما يؤدي الى ارتفاع تكلفة التوسعات المزمع اجراؤها، عما لو تم التعاقد على الأصول اللازمة لتلك التوسعات دون انتظار، و ذلك عن طريق الايجار التمويلي.

(ت) التعجيل بإقامة صناعات متقدمة أكثر إنتاجية، وكذلك تسهيل عمليات الاحلال و التجديد للمعدات و التجهيز مما يساعد على الملاحقة المستمرة للتطور التكنولوجي.

9. عيوب الايجار التمويلي.

رغم أن للتأجير التمويلي مزايا عديدة، إلا أنه لا يخلو بالمقابل من بعض العيوب التي نوردتها فيما يلي:

- صعوبة تحول القيم الثابتة الممولة عن طريق عقود التأجير التمويلي إلى سيولة، إذ أن المؤسسة المستأجرة لا يمكنها بيع هذه المعدات خلال مدة التأجير باعتبارها ليست المالك القانوني لها؛
- قد تؤثر دفعات التأجير على السيولة النقدية للمؤسسة، خاصة إذا كانت نسبة الأصول المؤجرة مرتفعة بالنسبة للأصول الرأسمالية؛
- تحمل كل الأخطار التي تصيب الأصل الممول.

الخاتمة:

يعود ظهور عقود الايجار التمويلي الى عصور قديمة و في ظروف اتسمت بالبدائية، و ان بحثنا في التفاصيل عن السبب فمن المؤكد أنها الحاجة. تميزت عقود الايجار في تلك الفترة ببساطتها، لكن مع تقدم الشعوب و ظهور ملامح مجتمعات صناعية منظمة بدأت النشاطات الاقتصادية تأخذ بعدا آخر، و برزت مساهمات المفكرين و الأكاديميين و الباحثين في تحقيق التطور و ايجاد حلول للمشكلات. كل هذه العوامل كانت أساس لظهور عقود مبتكرة و بخصائص و شروط فريدة و مزايا عديدة، بحيث أن عقد الايجار التمويلي كان الحل المجدي للكثير من الصعوبات و المشاكل التمويلية التي كانت تعاني منها الكيانات الصناعية، التجارية و غيرها من أجل تحقيق النمو و الاستمرارية. انتشرت هذه التقنية عبر العالم و صنفت الى دولية و محلية و تعددت موضوعاتها فمنها المنقولة و غير المنقولة و حتى المعنوية، و اختلف الأكاديميين و المهنيين حول الاعتراف عن هذه العقود، منهم من ينادي برسمتها (تمويلية) و منهم من ينادي بعكس ذلك (تشغيلية) و لكل من الطرفين مبرراته الخاصة. أطراف عملية الايجار التمويلي هم في الغالب ثلاثة "مؤجر، مستأجر، مورد"، يتمثل المؤجرين في: بنوك، أحرار، مؤسسات حصرية. أما المستأجرين: شركات صناعية، تجارية، خدمية... الخ. أما مراحل العملية فهي في الغالب ثلاثة مراحل متسلسلة و لكل طرف من الأطراف الثلاثة دور في هذه المراحل.

ان الغاية الأساسية من اللجوء لهاته التقنية التمويلية هو الحصول على التمويل اللازم لاكتساب تشبيات تمكن المؤسسة من النمو و التوسع و مواكبة التكنولوجيا سريعة التغير و المنافسة على الأسواق، الى أنه و مع مرور الزمن برزت غايات أخرى فتحت شهية الكيانات باختلاف أشكالها فمنها من يبحث عن السيولة من أجل سد عجز أو حاجتها اليها (البيع و اعادة الايجار) و منها من يبحث عن الترويج و تصريف المنتجات بطريقة فعالة (الايجار التمويلي المرتد).

ان المزايا العديدة التي تزخر بها هذه التقنية التمويلية لا تنفي وجود عيوب مثلها مثل جميع التقنيات التمويلية المتكررة الى أنها قليلة و تتغلب مزاياها في أغلب الاحيان على عيوبها.

المراجع

باللغة العربية:

1. محسن احمد الخضيرى ، التمويل بدون نقود ، مجموعة النيل العربية ، القاهرة ، 2001 ، ص 109-110.

2. الطاهر لطروش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1998، ص 69.
3. لخضر علاوي، معايير المحاسبة الدولية IAS/IFRS، الأوراق الزرقاء العالمية، جانفي 2012، الجزائر، ص 204.
4. معراج هواري، حاج سعيد عمر، التمويل التأجيري: المفاهيم والأسس، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، سنة 2013، ص 102.

باللغات الأجنبية:

1. ABIDI. M, «Le Leasing Mobilier : Mode de Financement des PME/PMI », Revue CONVERGENCE N° 6, décembre 2000, Revue éditée par la BEA, Alger, p 23 et 24
2. Aswath DAMODARAN, finance d'entreprise : Théorie et pratique, Bruxelles de Boeck, 2eme édition, Paris,2004,P 667.
3. Donald e.kieso jerry j.weygand terry d.warfield, intermediate accounting 15°, 2013 ,USA , Jhon Wiley & Sons. p 1268, 1271, 1298.
4. Edouard Chapellier, le crédit-bail transfrontalier risques et opportunités fiscales, 21^{ème} congrès de l'AFC, may 2000 , France.
5. E.Chandraiah, evaluation of lease financing, concept publishing company, new delhi, first published 2004, p 42
6. EL Mokhetar Bey, « Le Leasing et ses Caractéristiques Dans le Monde », Revue Finance et Développement du Maghreb, juillet 1995 n° 16 et 17 (Double), Tunis, p 98-99.
7. Global leasing report, by white Clarke group, 2016, p 12.
8. Guide de référence sur les IFRS 2014, Deloitte, produit par documents et services créatifs à deloitte, Montréal, juillet 2014, p 78.
9. IAS 17 paragraphes 4-8.
10. Jean-françois gervais, les clés du leasing à l'heure des IAS, édition organisation, 2004, page 10.
11. Ordonnance n° 96-09 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 relative au crédit-bail JO n° 3 du 14 janvier 1996.
12. Peter k.nevitt – frank j.fabozzi, equipment leasing, Fourth edition, Pennsylvania, USA, 2000, p 26.

المواقع الالكترونية:

1. www.ifc.org
2. www.mf.gov.dz
3. www.techlease.com
4. www.btp-dz.com
5. www.ifrs.org