

جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

ملخص محاضرات في طرق تمويل الاستثمار

(الجزء الرابع)

موجهة لطلبة السنة الأولى ماستر أعمال

من إعداد الدكتورة: موشارة حنان

السنة الجامعية 2023-2024

## ثانياً: مصادر التمويل متوسطة الأجل.

يندرج ضمن مصادر التمويل متوسطة الأجل القروض المصرفية لذلك لن يتم التعرض لها مرة أخرى لأنه سبق بيانها. إضافة إلى ذلك يعتبر الإعتماد الإيجاري (الأجير التمويلي) من أهم مصادر التمويل متوسطة الأجل لذلك ستميم بيانه بنوع من التفصيل كما يلي:

### 1- نشأة التأجير التمويلي

ذهب جانب من الفقه<sup>1</sup> إلى أن عقد التأجير التمويلي بالمعنى المعروف حالياً ، لم يظهر قبل القرن العشرين، فبالرغم من أن نشاط التأجير التمويلي كان معروفاً منذ عهود بعيدة تحت مسميات أخرى إلا أن تطوره الحقيقي ولد في الولايات المتحدة الأمريكية عام/ 1952 - بعد الثورة الصناعية وخاصة بعد الحرب العالمية الثانية - التي تعد رائدة في مجال عمليات التأجير التمويلي في العصر الحديث.

انتقل التأجير التمويلي من الولايات المتحدة الأمريكية إلى الدول الأوروبية في أعقاب الحرب العالمية الثانية ، و أولى الدول الأوروبية التي وصل إليها نظام التأجير التمويلي هي المملكة المتحدة عام 1960 ، ثم انتشر إلى اليابان و بلجيكا و هولندا و ألمانيا الغربية و إيطاليا و اسبانيا و فرنسا.

أما في الدول العربية فإن مفهوم التأجير التمويلي جديد نسبياً مقارنةً بالدول الأخرى حيث أخذت المغرب بهذا التنظيم عام 1967 و ثم تونس عام 1994 ، و في مصر وضع مشروع قانون عام 1984 و لم يكتب لهذا المشروع أن يرى النور إلى أن صدر القانون 95 لعام 1995 الذي ينظم عمليات التأجير التمويلي و يتشابه القانون المصري مع القانون الفرنسي في معظم أحكامه<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> الياس ناصيف، عقد الليزنغ أو عقد الإيجار التمويلي في القانون المقارن ، الطبعة الأولى ، منشورات الحلبي الحقوقية، 2008، ص 16

- فايز نعيم رضوان ، عقد التأجير التمويلي ، الطبعة الثانية ، 1997 ، ص 15

<sup>2</sup> عبد الرزاق جاجان و عبد القادر برغل و عمر فارس ، المدخل إلى القانون التجاري ( الأعمال التجارية والتاجر والمتجر) منشورات جامعة حلب ، مديرية الكتب والمطبوعات الجامعية ، 2008، ص 72 .

و في لبنان وضع مشروع قانون عام 1995 ولم يصدر حتى عام 1999 ، وفي الأردن تم تنظيم التأجير التمويلي عام 2002 والذي عدل عام 2008، وأخيراً في سورية تمّ وضع مشروع قانون عام 2007 و لم يصدر حتى عام 2010<sup>3</sup> .

و يعود تطور فكرة التأجير التمويلي إلى ثلاثة عوامل<sup>4</sup> هي :

**العامل الفني :** يتمثل في التطور التقني الهائل في وسائل الإنتاج ، وضرورة مواكبة التجديد .

**العامل المالي :** يتمثل في صعوبة الحصول على التمويل الذاتي وعلى التمويل عن طريق الاقتراض ، فالمال هو الأساس لإقامة أي مشروع ، وبدونه لا يستطيع صاحب المشروع أن يشتري العقارات والمعدات والتجهيزات ونفقات التشغيل اللازمة لمشروعه .

**العامل الاقتصادي :** يتمثل في ارتفاع أسعار وسائل الإنتاج الأمر الذي أدى إلى الإحجام عن شرائها ، فالتطور العلمي والتكنولوجي في صناعة التجهيزات أدى إلى ارتفاع أسعار التجهيزات وبالتالي أصبحت قيمة التكاليف الاستثمارية كبيرة جداً ، ولم يعد بمقدور صاحب المشروع أن يدفع ثمن التجهيزات دفعة واحدة أو على أقساط ، مما أدى إلى تعرض أصحاب المشاريع إلى الإفلاس .

## 2- تعريف التأجير التمويلي من الناحية العملية:

عادةً تبدأ عملية التأجير التمويلي بقرار يتخذه المستأجر للحصول على الأموال اللازمة لمشروعه، لكن هذا القرار قد يكون من المستأجر ذاته أو بناءً على اقتراح من المورد ، و في كل الأحوال لا يخاطب المستأجر المؤجر إلا بعد تحديد الأموال اللازمة بأوصافها وخصائصها

<sup>3</sup> ويؤكد الخبير والمحاسب القانوني عبد القادر حصرية الذي شارك في وضع مسودة مشروع القانون أن مشروع القانون ليس حديث الطرح بل بدأت الدراسات عليه منذ العام 2007. مقال ( بعنوان التمويل التأجيري...أسلوب جديد في طريقه إلى المصارف السورية ) منشور في الشبكة الدولية للمعلومات ( الإنترنت ) . [www.fas.sy.com](http://www.fas.sy.com) . [www.banquecentrale.gov.sy](http://www.banquecentrale.gov.sy) -

<sup>4</sup> حبيب مزهر ،الطبيعة القانونية لعقد الليزنغ ، بحث مقدم إلى مؤتمر الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية ، أعمال المؤتمر العلمي السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، منشورات الحلبي الحقوقية ،2002، ص 56

، بالإضافة إلى تحديد المورد ، حيث يقترن طلب التعاقد ببيان بالصفحة صادر عن المورد ، بالإضافة إلى بيان بكافة المعلومات المتعلقة بالمشروع .

ثم يقوم المؤجر بدراسة هذه المعلومات والبيانات و يركز على وضع المستأجر و على الأصل الذي سيتم تمويله ، وعلى ضوء هذه الدراسة يتخذ المؤجر قراره إما بالموافقة على التمويل أو بالرفض ، و في حال الموافقة يُرسل المؤجر طلباً للمورد لشراء الأموال التي اختارها المستأجر ، و يتعهد في هذا الطلب بالدفع بعد أن يقوم المستأجر بالتوقيع على محضر الاستلام، كما يحدد المؤجر الوكيل الذي سيستلم هذه الأموال من المورد وهو غالباً المستأجر ، وبعد التسليم يتم تحرير محضر استلام يوقعه كلاً من المستأجر والمورد ، و تُرسل صورة عنه إلى المؤجر مع فاتورة بالثمن ، عندها يقوم المؤجر بعملية التمويل.

إذاً لا يتم دفع الثمن للمورد إلا بعد أن يوقع المستأجر على محضر الاستلام الذي يتضمن أن هذا الأصل مطابق للمواصفات التي تم الاتفاق عليها . وفور استلام المستأجر الأموال المؤجرة من المورد ، يبدأ نفاذ العقد المبرم بينه وبين المؤجر ، وبموجب هذا العقد يحق للمستأجر استعمال الأموال المؤجرة على النحو المحدد في العقد .

وعرفه المشرع الجزائري في الأمر 96-09 المؤرخ في 10 يناير 1996 الذي يتعلق بالإعتماد الإيجاري بأنه: " يعتبر الاعتماد الإيجاري موضوع هذا الأمر عملية تجارية ومالية: - يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانوناً ومعتمدة صراحة بهذه الصفة مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب أشخاصاً طبيعيين كانوا أو معنويين تتابعين للقانون العام أو الخاص.

-تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر .

-تعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية.

ويضيف المشرع في الفقرة الأولى من المادة 2: " تعتبر عمليات الاعتماد الإيجاري عمليات قرض لكونها تشكل طريقة تمويل اقتناء الأصول المنصوص عليها في المادة الأولى أعلاه واستعمالها".

و تجدر الإشارة إلى أن تشريعات الدول المختلفة تباينت في موقفها من حيث مآل عقد التأجير التمويلي ، حيث قامت كل دولة بسن قانون التأجير التمويلي الخاص و المناسب لها، فالولايات المتحدة الأمريكية قصرته على حق الشراء الاختياري في نهاية العقد فقط ، في حين أعطى المشرع الفرنسي للمستأجر حق الخيار بين التملك و الرد و أغفل التجديد الذي منحه الواقع العملي الفرنسي للمستأجر . أما المشرع المصري فقد أعطى الخيارات الثلاثة للمستأجر ، و في بريطانيا بالرغم من أن العقد لا يحوي خيار التملك ، إلا أن المستأجر يستطيع شراء المال المؤجر و له الحق بنسبة قد تفوق 95 % من بيع المال المؤجر عند بيعه للغير في نهاية العقد<sup>5</sup>.

### 3-مزايا التأجير التمويلي

تتنوع المزايا التي يحققها التأجير التمويلي ، ليس لطرفيه فحسب وإنما تمتد لتشمل أطراف أخرى كالمورد الذي يلعب دوراً مهماً في عملية التأجير التمويلي ، و في النهاية يعود بالنفع على الاقتصاد الوطني بشكل عام .

أ - بالنسبة للمؤجر: يحقق التأجير التمويلي للمؤجر العديد من المزايا أهمها<sup>6</sup>:

1 - التأجير التمويلي هو وسيلة من وسائل الائتمان الأقل خطورةً بالنسبة للمؤجر الذي يمارس هذا النشاط من الوسائل الأخرى، كالقروض والبيع بالتقسيط مع شرط الاحتفاظ بالملكية على سبيل الضمان ، وذلك لأن المؤجر يضمن حقه بضمان كافي قوامه ملكية الأموال المؤجرة ذاتها التي تخول صاحبها سلطة الاستعمال والاستغلال و التصرف ، حيث أن بقاء ملكية الأموال المؤجرة بيد المؤجر طوال مدة الإيجار تجنبه خطر إفلاس أو إعسار المستأجر فتحول دون مزاحمة الدائنين و تمنحه الحق في استرداد الأموال المؤجرة .

<sup>5</sup> أحمد حمد الرشود و يوسف محمد العلي ، التأجير التمويلي ( الإجارة ) وتطبيقاته ، بحث مقدم إلى مؤتمر الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية ، أعمال المؤتمر العلمي السنوي لكلية الحقوق بجامعة بيروت العربية، منشورات الحلبي الحقوقية ، 2002 ، ص 184 .

<sup>6</sup> الياس ناصيف ، عقد الليزنغ في القانون المقارن ، سلسلة أبحاث قانونية مقارنة (5) ، 1999 ، ص 43 و ما بعدها.

2 - المستأجر موجود فوراً ، أي أن المؤجر لا يشتري الأصول ثم ينتظر من يستأجرها و بالتالي تتعطل استثماراته ، وإنما يبدأ بالحصول على الأجرة مع بداية عقد التأجير التمويلي واستلام المستأجر للأموال المؤجرة .

3 - شراء الأموال المؤجرة بناء على طلب المستأجر تعطي المؤجر فرصة للتخلص من الالتزامات التي يفرضها عقد الإيجار البسيط على المؤجر ، خاصة ضمان العيوب الخفية و إلقائها على عاتق المستأجر وذلك بمقتضى شروط يتضمنها العقد .

4 - يشترط المؤجر على المستأجر في عقد التأجير التمويلي أن يقوم بالتأمين على الأموال المؤجرة في حال الهلاك .

5 - الأجرة التي يلتزم المستأجر بسدادها إلى المؤجر بموجب عقد التأجير التمويلي تتحدد على ضوء التكاليف التي يتكبدها المؤجر لإتمام عملية التأجير التمويلي مع هامش ربح معقول ، بالإضافة إلى الفائدة المستحقة عن هذه المبالغ والتي يحدد الحد الأقصى لها بناءً على رغبة المؤجر دون أية عقوبة .

**ب - بالنسبة للمستأجر: من أهم المزايا التي يحققها له التأجير التمويلي<sup>7</sup> :**

1 - تمكين المستأجر من حيازة الأموال اللازمة لنشاطه وذلك بحصوله على تمويل كامل لاستثماراته ، و دون أن يتكلف أي نفقات سابقة على حيازة الأموال المؤجرة.

2 - السهولة والسرعة في تلبية حاجة المستأجر ، و تحسين الوضع المالي له ، حيث تعتبر شروط التأجير التمويلي أكثر يسراً وملائمة من شروط الحصول على قرض .

3- تسهيل عمليات الإحلال والتجديد، ومواكبة التطور التكنولوجي مما يسهم في زيادة القدرة التنافسية للمنتجات .

4- يمكن للمستأجر سداد بدلات إيجار الأموال المؤجرة من عائد إنتاجية هذه الأموال، وهي في حالة التشغيل الكامل وبالتالي يخفف مما يتحمله من أعباء مالية.

5- لا يعتبر التأجير عائقاً للاقتراض ،حيث يمكن للمستأجر الاقتراض للتوسع في استثماراته وذلك بعكس ما إذا كان المستأجر قد حصل بدلاً من التمويل عن طريق التأجير التمويلي على قرض أول .

<sup>7</sup> الياس ناصيف ، عقد اليزنغ أو عقد الإيجار التمويلي في القانون المقارن ، مرجع سابق ، ص 39 و ما بعدها .

### ج- بالنسبة للمورد

يعدّ التأجير التمويلي وسيلة لتصريف منتجاته مع الحصول على ثمنها فوراً بدلاً من التقسيط ، الأمر الذي يعطيه فرصة لتطوير قدراته الإنتاجية بتوفير السيولة المطلوبة ، ويصبح قادراً على المنافسة عن طريق تحديث منتجاته .

كما أن عملية التأجير قد تؤدي إلى زيادة مبيعات المعدات المؤجرة ، لأن هناك بعض المستأجرين الراغبين في اقتناء هذه المعدات بعد تجربتها واستخدامها<sup>8</sup>.

### د - بالنسبة للاقتصاد : يؤدي التأجير التمويلي إلى :

- 1 - دفع عجلة التنمية الاقتصادية من خلال تنوع أشكال التمويل .
- 2 - المنافسة وزيادة عدد المشروعات الإنتاجية .
- 3 - زيادة فرص العمل .
- 4 - تأمين مجال أكبر لعمليات الاستيراد و التصدير .
- 5 - تحسين ميزان مدفوعات الدولة إذا كان المؤجر أجنبياً .

مؤشاة

<sup>8</sup> الياس ناصيف ، عقد الليزنج أو عقد الإيجار التمويلي في القانون المقارن ، مرجع سابق ، ص 48