

تابع للمحاضرة الخامسة (05)

1- التصنيفات المختلفة لقرض الإيجار: لقد تعددت صور قرض الإيجار وتصنيفاتها وهذا بحسب المعيار المستخدم في التصنيف، فقد يكون التصنيف حسب معيار تحويل الخطر، أو حسب معيار موضوع العقد، أو حسب معيار جنسية العقد، وفي هذا المبحث سنحاول التعرف على مختلف تلك الصور من خلال المعايير التالية:

التصنيف حسب معيار تحويل الخطر (Critère de transfert de risque)

يصنف قرض الإيجار وفقا لهذا المعيار إلى قرض الإيجار المالي وقرض الإيجار التشغيلي.

أولاً- قرض الإيجار المالي (*Capital lease*): قرض الإيجار المالي أو تأجير الدفع الكامل (*Fully-payout leases*) هو نوع من التأجير يمثل مصدرا تمويليا للمؤسسة المستأجرة، يعوضها عن الإقتراض لإمتلاك الأصل، لتقتصر إلتزاماتها المالية على دفع إيجارات دورية للمؤجر تضمن له تغطية تكلفة الأصل، وتحقيق عائد بمعدل يماثل معدل الفائدة على قرض مضمون (*Secured loan*) كان يمكن أن يحصل عليه المستأجر لتمويل شراء الأصل، وحتى لو قررت المؤسسة الإقتراض لشراء الأصل، فلن تدفع أيضا من مواردها شيء لشراء الأصل، غير أن عليها أن تدفع للمقترض دفعات نقدية (تقابلها أقساط الإيجار في حالة الإستئجار) تكفي لإسترداد قيمة القرض وتحقيق عائد من ورائه.

ومن خصائص عقد قرض الإيجار المالي أنه لا يقدم أية خدمات صيانة للتجهيزات حيث يتكفل المستأجر بنفقات الصيانة بالكامل، وكذلك بتكاليف التأمين والضرائب العقارية، كما أن عقد قرض الإيجار المالي لا يمكن إلغائه، فإذا أراد المستأجر أن ينهي العقد فعليه أن يسدد كافة الإيجارات المتبقية (*Les loyers résiduelles*) دفعة واحدة، أما إذا تخلف عن تسديد الإيجارات فإن ذلك قد يؤدي في النهاية إلى إعلان إفلاس المؤسسة المستأجرة.

الشكل رقم (01): تقنية قرض الإيجار المالي

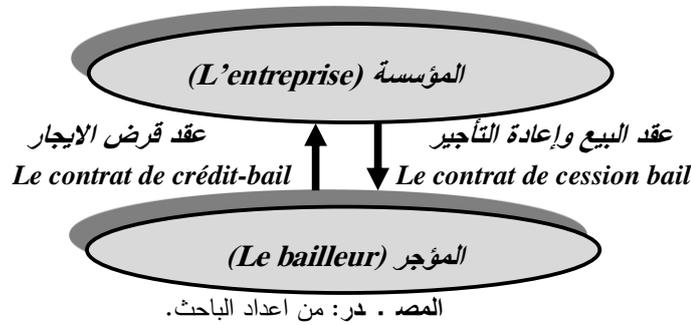


المصدر: من إعداد الباحث.

إن التطور لا يقف عند حد معين بل إنه دائما في سباق مستمر، فالنوع الواحد ينبثق منه أنواع جديدة، والمشتق يخرج منه اشتقاقات أخرى جديدة، فكذاك الحال بالنسبة لقرض الإيجار المالي الذي اشتقت منه العديد من التقنيات نوجزها فيما يلي:

1- البيع وإعادة التأجير (La cession bail): البيع وإعادة التأجير هو اتفاق بين المؤسسة وطرف آخر قد يكون شركة تأمين أو مؤسسة مالية أخرى أو شركة قرض إيجار مستقلة، وبمقتضى الإتفاق تقوم المؤسسة ببيع الأصل إلى الطرف الآخر، على أن يقوم هذا الطرف بإعادة تأجير الأصل مرة أخرى إلى المؤسسة، وكما يبدو واضحا فإن حصيلة ذلك الإتفاق هو حصول المؤسسة على قيمة الأصل لإستثماره في مجالات أخرى، بينما يبقى الأصل في حوزتها للإنتفاع به خلال فترة التأجير، وفي المقابل تتخلى المؤسسة عن ملكية الأصل وتدفع إيجار دوري للطرف الذي اشتراه وأعاد تأجيره لها، وهذا الأخير لديه الحق أيضا في إسترداد الأصل بإنتهاء عقد قرض الإيجار، ويتوقع بالطبع أن يكون مجموع الإيجارات إضافة إلى القيمة المتبقية (*La valeur résiduelle*) من الأصل كافية لتغطية تكلفة شرائه، وتحقيق عائد مناسب. والشكل الموالي يوضح أكثر تقنية البيع وإعادة التأجير.

الشكل رقم (02): تقنية البيع وإعادة التأجير



2- قرض الإيجار المظهر (Le crédit-bail adossé): وهو عبارة عن عملية تقوم من خلالها مؤسسة معينة ببيع العتاد الذي صنعته بنفسها إلى مؤسسة متخصصة في قرض الإيجار، ثم تقوم هذه الأخيرة بوضع العتاد تحت تصرف المؤسسة المصنعة بموجب عقد قرض الإيجار، بعد ذلك تقوم المؤسسة بتأجير العتاد الذي أصبحت مستأجرة له إلى زبائنها بشروط تكون في كثير من الأحيان متطابقة مع تلك المنصوص عليها في عقد قرض الإيجار الذي إستفاد منه (عقد التأجير الأول)، ويطلق على قرض الإيجار المظهر أيضا إسم قرض الإيجار المورد (*Le crédit-bail fournisseur*). والشكل الموالي يوضح أكثر تقنية التأجير التمويلي المظهر.

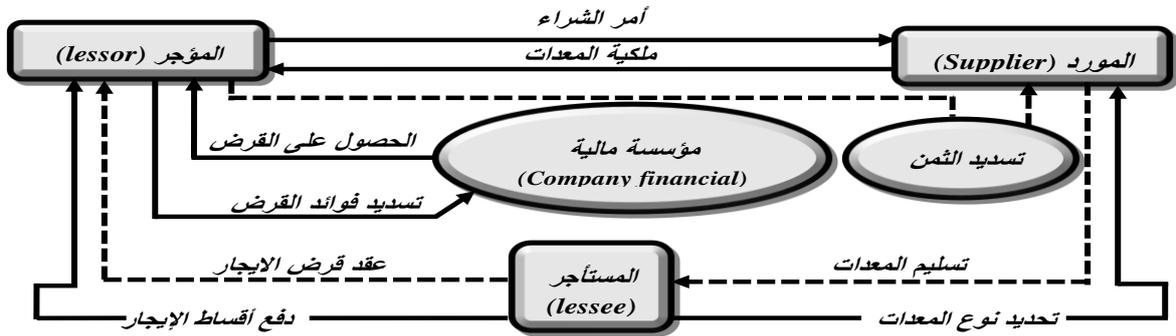
الشكل رقم (03): تقنية قرض الإيجار المظهر



المصدر: من اعداد الباحث

3- التأجير الرفعي (Leveraged leasing): لقد تم تطوير هذه التقنية من قرض الإيجار حديثاً لتمويل الأصول التي تتميز بإرتفاع قيمتها، ومن أهم خصائص التأجير الرفعي هو وجود أربعة أطراف في عقد التأجير عوضاً عن ثلاثة أطراف كما هو متعارف عليه عادة، ونقصد بذلك المؤجر والمستأجر والمورد، وطرف رابع هو المقرض، ولا يختلف دور المستأجر في هذه العقود عما كان عليه في عقود قرض الإيجار المذكورة سابقاً، لكن هناك إختلاف في دور المؤجر، الذي يقوم بشراء الأصل المطلوب من قبل المستأجر ويموله جزئياً (30%) من أمواله الخاصة، ويمول الجزء المتبقي (70%) من مؤسسة مالية، وعادة ما يوضع الأصل كرهن لقيمة القرض، ولمزيد من الضمان يوقع كل من المؤجر والمستأجر على عقد القرض، غير أن هذا لا يغير من حقيقة أن المؤجر هو المقترض، أما المستأجر فيوقع بوصفه ضامناً للسداد، ومن حق المؤجر أن يخصم قسط الإهلاك من الإيرادات لغرض حساب الضريبة، ونضيف أيضاً أنه (المؤجر) عرضة لنوعين من التدفقات: تدفقات نقدية خارجة تتمثل في الجزء من حقوق الملكية المستخدم في تمويل الأصل، وتدفقات نقدية داخلية تتمثل في دفعات الإيجار مخصوماً منها فوائد القرض. والشكل الموالي يوضح أكثر تقنية التأجير الرفعي.

الشكل رقم (04): تقنية التأجير الرفعي



المصدر: من إعداد الباحث.

ثانياً- قرض الإيجار التشغيلي (Operating lease): ويتم فيه تأجير الأصل لمدة معينة يقوم خلالها المستأجر بالاستفادة من الأصل، والإنتفاع باستخدامه، وخلال هذه المدة لا يكون المستأجر مسؤولاً عن أي أعطال تحدث للأصل، ولا يكون مسؤولاً عن إجراء أي عمليات صيانة أو إصلاح للأصل، حيث أنه يتعين على المؤجر العمل على إبقاء الأصل صالحاً للاستخدام والتشغيل، وبالتالي تكون العلاقات التعاقدية القائمة بين المؤجر والمستأجر علاقات مرتبطة أساساً بقدرة الإنتفاع بخدمات تشغيل الأصل، وهي علاقات وظيفية قائمة على إنتقال حيازة الأصل من المؤجر إلى المستأجر لتشغيله والإنتفاع به، إلا أن المؤجر يستمر في القيام بخدمة وصيانة الأصل أثناء فترة العقد، ومن الأمثلة على هذا النوع من التأجير ما تقوم به شركة زيروكس (Xerox) التي تؤجر أجهزة تصوير المستندات، وشركة أي.بي. أم (IBM) التي تؤجر الأجهزة الحاسبة والحاسبات الإلكترونية.

ومن السمات الأخرى المميزة لقرض الإيجار التشغيلي أن مجموع الإيجارات (*Le total des loyers*) لا يكفي لتغطية التكلفة الكلية للأصل، وهذا راجع بالأساس إلى أن عقد الإيجار لا يمتد لنهاية العمر الافتراضي للأصل، ولتغطية تكلفة الأصل وتحقيق عائد مناسب فإن المؤجر يتوقع أن يتم تجديد عقد الإيجار لفترة زمنية إضافية، أو أن يتم تأجيله إلى مؤسسة أخرى، أو من حصيلته بيع الأصل ذاته، وعادة ما يحتوي عقد قرض الإيجار التشغيلي على بند بإمكانية إلغاءه (*Cancellation clause*) من قبل المستأجر وإعادة الأصل إلى المؤجر قبل انتهاء فترة العقد، وقد تترتب غرامات على إلغاء العقد، ولكن ذلك يظل لمصلحة المستأجر، إذ يعطيه مرونة كبيرة في التخلص من الأصل المستأجر وأعبائه خاصة في حالة حدوث تطور تكنولوجي يؤدي إلى ظهور معدات أكثر تقدماً أو أكثر إنتاجاً أو أقل استخداماً للكهرباء والمواد الخام، أو عندما لا يكون المستأجر في حاجة إلى خدمات الأصل ذاته خاصة عندما يواجه الظروف التالية:

- ✓ تحول الطلب وانصراف المستهلكين أو عدد كبير منهم عن المنتجات التي تقدمها المؤسسة؛
- ✓ ظهور منتج بديل منافس في الجودة وفي السعر، ولا يستطيع هذا الأصل التحول إليه؛
- ✓ انكماش السوق نتيجة لإعتبارات الدورة الاقتصادية والدخول في مرحلة ركود وكساد.

ويستخلص مما سبق، أن قرض الإيجار التشغيلي يترتب عنه مخاطر بالنسبة للمؤجر خاصة في حالة إلغاء العقد وعدم إيجاد من يستأجر الأصل بسبب التقادم التكنولوجي، عكس قرض الإيجار المالي الذي لا يجوز إلغاؤه، وبالتالي فإن المخاطر التي يتحملها المؤجر تكون منخفضة نسبياً، في حين أن المزايا التي يوفرها للمستأجرين فهي عديدة ومتنوعة.

التصنيف حسب معيار موضوع العقد (Critère de l'objet du contrat)

يصنف قرض الإيجار وفقاً لهذا المعيار إلى قرض الإيجار للمنقولات، قرض الإيجار للعقارات، وقرض الإيجار لشهرة المحل.

أولاً- **قرض الإيجار للمنقولات (Le leasing mobilier)**: هو عبارة عن تأجير لأصول منقولة كالعتاد والآلات أو مجموعة أدوات (*Outillage*)، مشتتة بغرض التأجير من طرف شركة قرض الإيجار التي تبقى مالكة لتلك الأصول، ويدخل في هذا النوع من التأجير كل عتاد النقل (حافلات، شاحنات... إلخ)، العتاد الصناعي، عتاد المطابع والمكاتب (أجهزة تصوير المستندات، الحواسيب، الحاسبات الإلكترونية... إلخ)، العتاد الفلاحي (جرارات، حاصدات... إلخ)، عتاد الأشغال العمومية (الآلات والماكينات لشق وتعبيد الطرق... إلخ)، هذا ويتميز قرض الإيجار للمنقولات بمجموعة من الخصائص نلخصها فيما يلي:

1- مدة التأجير (*La durée de location*) قريبة من مدة إهلاك الأصل (7 سنوات على أقصى تقدير) وهي غير قابلة للإلغاء (*Irrévocable*)؛

2- يمكن أن تكون الإيجارات متناقصة أو خطية (*Linéaires*)، كما يمكن أن تكون فصلية، شهرية، ثلاثية أو سداسية؛

3- يحتوي قسط الإيجار (*Le loyer*) على أعباء الإهلاك التي تتحملها المؤسسة المؤجرة، المصاريف المالية المقابلة لتكلفة رأس المال الثابت، مصاريف الخدمات المقدمة من طرف المؤسسة المؤجرة، وعلاوة الخطر (*La prime de risque*)؛

4- يكون للمستأجر في نهاية مدة التأجير خيار شراء الأصل بالقيمة المتبقية والمحددة مسبقا في العقد (تتراوح بين واحد (01) وستة (06) في المائة من سعر الشراء)؛

5- الضمانات المطلوبة عبارة عن ملكية الأصل المؤجر، بالإضافة إلى الكفالة (*La caution*) والتأمين على الحياة من صاحب المؤسسة المستأجرة.

ثانيا- **قرض الإيجار للعقارات (*Le leasing immobilier*)**: هو عبارة عن عملية تأجير لبنايات ذات إستعمال مهني (*Usage professionnel*)، وقد تكون هذه البنايات منجزة أو في طور الإنجاز، والمؤسسات المالية التي تمارس هذا النوع من التأجير هي عبارة عن بنوك أو شركات متخصصة في تقديم خدمات قرض الإيجار العقاري مثل الشركات العقارية للتجارة والصناعة بفرنسا (*Sociétés immobilières pour le commerce et l'industrie- SICOMI-*) ومن الأمثلة على هذا النوع من التأجير نجد: الفنادق، المكاتب، الورشات... إلخ، أما خصائصه فهي كالتالي:

✓ المرونة (*Souplesse*)، حيث أن الإيجارات يمكن أن تكون ثابتة أو متغيرة (متزايدة أو متناقصة)؛
✓ مدة الإيجار تتراوح بصفة عامة بين إثني عشرة (12) سنة وثمانية عشرة (18) سنة، وأن تكون أقل من مدة إهلاك المبنى الممول (عشرون (20) سنة للبنايات الصناعية وخمسة وعشرون (25) سنة لبنايات المكاتب (*Immeubles de bureau*)؛

✓ يمكن للمستأجر إلغاء عقد الإيجار (*Résilier le bail*) قبل انتهاء المدة المتفق عليها، وينتج عن ذلك دفع تعويضات للمؤجر يتم تقديرها على أساس الإيجارات المتبقية بدون تسديد؛
✓ هناك إمكانية للمستأجر بتملك الأصل المؤجر في نهاية مدة العقد؛
✓ الإيجارات (*Les loyers*) تحسب على أساس التكلفة الكلية للبناء.

ثالثا- **قرض الإيجار لشهرة المحل (*Le leasing du fonds de commerce*)**: لقد إنتشرت في الآونة الأخيرة عمليات شراء شهرة المحل خاصة في المؤسسات التي لديها الرغبة في تنمية وتوسيع نشاطها، ومن بين الحلول المتوفرة أمام هذه المؤسسات لتمويل الحصول على شهرة المحل نجد تقنية قرض الإيجار، غير أن الواقع العملي أثبت عدم وجود تطبيق كبير لهذه التقنية، وهذا راجع حسب *Garrido (2002)* إلى سببين رئيسيين هما:

1- بالنسبة للمؤجر فإن المخاطر المرتبطة بهذه العملية تكون كبيرة، وذلك بسبب أن قيمة شهرة المحل التي تشكل الضمان الأساسي للعملية، يمكن أن تتغير بشكل قوي مع مرور الزمن؛

2- بالنسبة للمستأجر فإن العملية تتضمن تكاليف مرتفعة راجعت بالأساس إلى حقوق التسجيل (*Droits d'enregistrement*)؛ ذلك أن شراء شهرة المحل من طرف المؤجر يعني تحمله رسم على نقل حيازة شهرة المحل (*La taxe sur la mutation du fonds de commerce*) المطبقة في العملية، وهو نفس الرسم الذي سوف يتحمله المستأجر لو نفذ خيار الشراء.

المطلب الثالث: التصنيف حسب معيار جنسية العقد (*Critère de nationalité*)

يصنف قرض الإيجار وفقا لهذا المعيار إلى قرض الإيجار المحلي وقرض الإيجار الدولي.

أولاً- **قرض الإيجار المحلي (*Le leasing national*)**: هو عبارة عن عملية تجمع شركة قرض الإيجار ومتعامل اقتصادي، ينتميان لنفس البلد، كما يمكن أن يكون لشركة قرض الإيجار فروع في الخارج تمارس من خلالها عملية قرض الإيجار المحلي في البلدان التي أنشأت فيها تلك الفروع.

ثانياً- **قرض الإيجار الدولي (*Le leasing international*)**: هو عبارة عن عقد تأجير يكون فيه طرفي العقد (المؤجر والمستأجر) يقيمان في بلدان مختلفان، ويستغلان الشروط القانونية والمحاسبية والجبائية الخاصة بكل بلد، وهذا سوف يساعدهم على تنفيذ عملية تأجير تكون أكثر ربحية (*Plus profitable*) من تلك المنفذة في بلد واحد، أما المادة الثالثة (*Troisième article*) من إتفاقية القانون الموحد الخاصة بقرض الإيجار الدولي (*Convention d'unidroit sur le crédit-bail international*) التي انعقدت بمدينة أوتاوا الكندية في 28 ماي 1988، فقد نصت في الفقرة الأولى على أن هذه الإتفاقية تطبق عندما يكون للمؤجر والمستأجر مؤسستين واقعتين في دولتين مختلفتين، حيث يمكن أن يكون مكان عمل المورد في إحدهما أو في دولة أخرى، كما أضافت هذه المادة وفي نفس الفقرة دائما أن عقد التوريد (*Le contrat de fourniture*) وعقد التأجير يخضعان لقانون الدولة التي تم فيها العقد.

2- أهم المزايا التي جعلت من قرض الإيجار بديلا تمويليا ملائما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

يمكن تلخيص مزايا قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية:

• **التخلص من قيود الإقتراض**: على عكس الإقتراض بغرض شراء أصل ما، فإن استئجار الأصل لا يعطي الحق للمؤجر في أن يضع قيودا (*Restrictions*) على قرارات الإدارة بشأن الحصول على قروض مستقبلية، أو بشأن إجراء توزيع أرباح أو القيام بإستثمارات جديدة، ويرجع هذا بطبيعة الحال إلى أنه في حالة الإفلاس، يظل من حق المؤجر إسترداد الأصل، والمطالبة بأي خسائر محتملة. هذه الميزة مهمة جدا بالنسبة لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذين يبحثون دائما عن الإستقلالية في إتخاذ القرارات، وهذا راجع إلى أن ملكية هذه المؤسسات تكون في الغالب خاصة ولا يحبذ أصحابها فقدان جزء من السيطرة التي هي هدفهم عند إنشائها.

• **التمويل الكلي للإستثمار**: يستفيد المستأجر في قرض الإيجار من تمويل بنسبة 100% من مبلغ الإستثمار دون مساهمته بأمواله الخاصة، عكس القرض الكلاسيكي الذي يتطلب من المستثمر للحصول

عليه دفع ما قيمته **30%** (وهي النسبة الغالبة في معظم البنوك) من موارده الذاتية كمساهمة في مبلغ الإستثمار. هذه الميزة من شأنها تشجيع الشباب أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذين لا تتوفر لديهم إمكانيات مالية كبيرة، من الحصول على معدات أو آلات أو عقارات لازمة للقيام بمختلف الأنشطة الإنتاجية دون الإضطرار إلى تسديد المساهمة المطلوبة منهم.

• **يحق قدر كبير من المرونة:** يحقق الإستثمار قدر كبير من المرونة (*Grande souplesse d'utilisation*) للمؤسسة المستأجرة، ذلك أنه يجنبها تحمل تكاليف الأصل خلال الفترات التي لا يكون في حاجة إليه، فعندما تكون حاجة المؤسسة المستأجرة للأصل لمدة قصيرة فإنها تستأجره لتغطية الإحتياجات الفعلية في تلك الفترة، وبإنتهاء الحاجة يعاد الأصل إلى المؤسسة المؤجرة. وتعتبر ميزة المرونة من بين الميزات التي تهدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الإستفادة منها، وذلك كونها تجنبها تكاليف إضافية هي في غنى عنها خاصة في مراحل نشأتها الأولى.

• **سرعة وسهولة الحصول على التمويل:** إن التمويل عن طريق الإستثمار يتم بسرعة أكبر مقارنة بالقرض الكلاسيكي، هذا الأخير يشترط للحصول عليه تجاوز النسبة الإعتيادية (*Le Ration Habitual*): أموال خاصة/الديون قصيرة الأجل $1 \leq$ ، وهذا ما لا نجده في حالة الإستثمار بالرغم من أنه قد يكون هناك هيكل مالي غير متوازن (أموال خاصة ضعيفة جدا مقارنة بالديون). لكن يشترط في التمويل بالإستثمار أن تكون لدى المؤسسة المستأجرة القدرة على تحقيق مردودية جيدة. يشترط على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على قرض بنكي أن تكون رسملتها مرتفعة (أموال خاصة أكبر من إجمالي الديون)، وهذا نادرا ما يتحقق خاصة في المراحل الأولى من حياة هذه المؤسسات، وبالتالي فإن الإستثمار يعد حلا ناجعا لسد الحاجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل سقوط شرط الرسملة المرتفعة.

• **التخفيف التدريجي من عبئ الرسم على القيمة المضافة:** بحيث تقسم قيمة الرسم على القيمة المضافة التي يتحملها المؤجر على مدة العقد ويتم دفعها من خلال الأقساط الإيجارية، بمعنى آخر أن كل فاتورة محررة من طرف المؤجر تتضمن جزءا من الرسم (*TVA*) لتخفيف ثقله، وتسترجع من طرف المستأجر إذا كان خاضعا لها عن طريق صفقات البيع التي يجريها.

• **تحسين صورة الميزانية المنشورة للعميل:** إن الأصول المؤجرة لا تظهر في جانب الأصول من ميزانية المؤسسة الصغيرة والمتوسطة رغم وجودها في التشغيل، كما لا يظهر المقابل لقيمتها في جانب الخصوم كالتزامات. ونتيجة لذلك، فإن قدرة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على الإقتراض الطويل الأجل تكون كبيرة باعتبار أن قرض الإيجار التزام خارج الميزانية (*Engagement hors bilan*) ؛ وبالطبع فإن ذلك يحدث في حالة النظم المحاسبية التي تقوم على أساس الملكية القانونية (*La propriété juridique*) للأصل المؤجر. هذه الميزة بإمكانها أن تجذب أصحاب المؤسسات الصغيرة وكذا

أصحاب المهن الحرة الذين يحاولون دوماً إعطاء صورة جيدة عن الوضعية المالية لمؤسساتهم، تمكنهم خاصة في المراحل الأولى من بداية النشاط من الحصول على التمويل الخارجي.

• **تمويل بدون ضمانات حقيقية:** إن التمويل عن طريق الإستئجار يوفر عن المستأجر تقديم ضمانات إضافية للحصول على الأصل، عكس القرض الكلاسيكي الذي يشترط للحصول عليه أن يقدم المتعامل الإقتصادي ضمانات عينية وشخصية؛ فالمؤجر في عقد قرض الإيجار يكتفي بملكية الأصل كضمان عيني، وإذا ما رأى أن هناك خطر كبير في عملية التأجير فإنه في هذه الحالة يكتفي بطلب ضمانات شخصية (كفالة، تأمين على الحياة...إلخ). هذه الخاصية قد تكون من أفضل مزايا قرض الإيجار بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فنقص الضمانات يعتبر بمثابة التحدي الكبير الذي تواجهه هذه المؤسسات خصوصاً في مراحل حياتها الأولى، ولكن بوجود تقنية تمويل تدعى الإستئجار فإن مشكل الضمانات سيزول ويختفي.

• **نقل عبء الصيانة:** في عقد قرض الإيجار يلقي على المؤجر مسؤولية صيانة الأصل المؤجر، غير أن هذا ليس بدون تكلفة على أي حال، إذ من المتوقع أن تؤخذ تكلفة تلك الخدمة في الحسبان عند تقدير قيمة قسط الإيجار. ولميزة نقل عبء الصيانة أهمية كبيرة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك عندما يكون الأصل شديد التعقيد يتطلب خبرة فنية عالية للإضطلاع بمسؤولية الصيانة وكذا لإقتناء قطع الغيار الأصلية.

• **تحقيق مزايا ضريبية:** لو أن فترة الإستئجار تقل عن العمر الإفتراضي الذي تقبله مصلحة الضرائب، والذي يعد الأساس في حساب قيمة قسط الإهلاك، حينئذ يمكن للمؤسسة المستأجرة أن تحقق ميزة ضريبية من قرار الإستئجار، تفوق ما يمكن أن تحققه لو أنها إشتريت الأصل الرأسمالي بدلا من إستجاره، ذلك أن القيمة الحالية للوفورات الضريبية عن قسط الإيجار، قد تفوق القيمة الحالية للوفورات الضريبية عن قسط الإهلاك، يضاف إلى ذلك أن المؤسسة المؤجرة قد يستطيع الإستفادة من الوفرات الضريبية المترتبة على قسط الإهلاك، وهو ما ينعكس في النهاية على المؤسسة المستأجرة، في صورة تخفيض قسط الإيجار. كيف ذلك؟ وفقا لبعض الأنظمة الضريبية ومنها النظام الضريبي الأمريكي، يجوز للمؤسسة أن تستخدم أسلوب القسط الثابت في حساب الإهلاك وذلك لغرض إعداد التقارير المالية، ومع هذا يضل من حقها أن تستخدم أسلوب القسط المتناقص للأغراض الضريبية، ولقد أتاح ذلك للمؤسسات التي تخضع لشريحة ضريبية عالية تحقيق تخفيض هائل في الوعاء الضريبي في السنوات الأولى من عمر الأصل. وعليه يمكن القول أنه إذا كانت السياسة الضريبية في دولة ما تتحاز لحماية الملكية الإقتصادية، فإنها ستعطي لا محالة إمتيازات ضريبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بخاصة إذا ما قررت هذه الأخيرة إمتلاك الأصل المؤجر في نهاية العقد.

• **يمكن المستأجر من إختيار الأصول بنفسه ومواكبة التطور التكنولوجي:** يُمكن قرض الإيجار طالب التمويل من تحديد المواصفات الفنية للألات والمعدات التي يحتاجها إذا كان محل العقد منقولاً، أما

إذا كان عقارا فإن للمستأجر حق إختيار موقع العقار وتحديد مواصفاته الفنية والهندسية التي تتناسب تماما مع حاجاته. هذه الميزة من شأنها أن تمنح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حرية إختيار أحدث الألات أو المعدات التي تمكنها من مسايرة التطورات الحديثة، والإستفادة من الإختراعات المتوالية لتجديد الأصول الإنتاجية بشكل مستمر بأصول أكثر تطورا.

• **تجنب الإجراءات المعقدة للشراء:** إن الحصول على التمويل بإستخدام تقنية قرض الإيجار يجنب المؤسسة المستأجرة الوقوع في الإجراءات المعقدة لقرار الشراء، والتي قد تؤدي بهذه المؤسسات إلى إضاعة وقت ثمين وخسارة فرص إستثمار كبيرة، لذلك فإن هذه الميزة تجذب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى إستخدام تقنية قرض الإيجار لتجنب كل ذلك.

المرجع:

رامي حريد، البدائل التمويلية للاقراض الملائمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة-دراسة

حالة الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد

خيضر، بسكرة، 2014-2015.