

تمويل البنوك الإسلامية لعقود البناء والتشييد من خلال التمويل الإيجاري Islamic banks financing of building and construction contracts through lease financing

أ. هادف حيزية

أستاذ مساعد قسم "أ"

جامعة يحي فارس بالمدينة

البريد الإلكتروني: hiab2004@yahoo.fr

ملخص

يهدف هذا المقال إلى الوقوف على أحد أهم صيغ العقود المستخدمة حالياً على مستوى العالم لإقامة وتحويل وتمويل مشروعات البنية الأساسية بواسطة القطاع الخاص وهو نظام عمليات البناء والتشغيل ثم التحويل الـ BOT، وقد نجحت العديد من البنوك الإسلامية في تنمية وتطوير البنية التحتية من خلال استخدام تلك العقود. فما هو أثر إستراتيجية التمويل عن طريق الإيجار لعقود البناء والتشييد؟ وهل استطاعت البنوك الإسلامية فرض قدرتها التنافسية من خلال هذه الإستراتيجية؟

الكلمات المفتاحية: البنوك الإسلامية، التمويل بالإيجار

Abstract

This article aims to identify one of the most important formulas of contracts currently used in the world to set up, transfer and finance infrastructure projects by the private sector, which is the system of building and operating operations and then the transfer of BOT. Many Islamic banks have succeeded in developing infrastructure through the use of those contracts .

What is the impact of the lease-financing strategy for building and construction contracts? Have Islamic banks been able to impose their competitiveness through this strategy?

Keywords: Islamic Bank, Leasing, BOT

المقدمة:

تكمن الأهمية الاقتصادية للقرض الإيجاري في أنها طريقة لتمويل المشروعات على اختلاف أنواعها في مختلف مجالات النشاط الاقتصادي للحصول على الأصول الرأسمالية، فقد نشأ منذ الخمسينيات في الولايات المتحدة الأمريكية ثم انتقل إلى الدول الأوروبية في الستينيات وعرف توسعا كبيرا، فالمراقبة الداخلية لنشاط المؤسسات المتخصصة في القرض الإيجاري بيّنت أن الإقبال عليها كبير فاحتلت مكانة عالية في السوق بحصولها على قطب هام من الزبائن الذي يسمح لها بتحديد درجة الخطورة بدون حد من استغلالهم بأحسن صورة ممكنة.

المحور الأول: التمويل الإيجاري

1. مفهومه:

يعد التأجير التمويلي هو ذروة التطوير القانوني للصيغ الاقتصادية والتمويلية التي تحقق للمشروع الحصول على المعدات والأصول الرأسمالية اللازمة له، دون أن يضطر إلى أداء كامل القيمة أو التكلفة اللازمة لذلك أو حتى دفعة مقدمة كبيرة وإنما يقتصر الأمر على أدائه قيمة الأجرة المستحقة عن الفترة الزمنية، مع الحفاظ في ذات الوقت على أكمل الضمانات اللازمة لمؤجر تلك المعدات إيجارًا تمويليًا، عن طريق الاعتراف له بحق الملكية على تلك المعدات، بحيث يمكنه استردادها إذا امتنع المستأجر عن أداء الأجرة، ولا تدخل في إفلاس المستأجر إذا توقف عن الدفع⁽¹⁾.

2. الأطراف المتعاملة بالقرض الإيجاري:

إن تسلسل هذه العملية يتطلب تدخل ثلاثة أطراف:

- المؤجر:

أي مؤسسة القرض الإيجاري التي تقبل بتمويل العملية والتي تتميز بالملكية القانونية للأصل موضوع العقد، هذه المؤسسة تقوم بنشاط مالي مخصص بما أن المستأجر هو الذي يتحمل كل الالتزامات التقنية المتعلقة بالأصل.

- المستأجر:

المستأجر هو الطرف الذي يسعى للاقتناء و الحصول على الأصل بالتفاوض مع المورد حول السعر والتكلفة و المدة...، فالمستأجر هو الذي يختار الأصل ويحدد خصوصياته حسب احتياجاته.

- المورد:

وهو الطرف الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر، وفقا للمعايير والمقاييس المتفق عليها بينه وبين المستأجر أما عن الأصل موضوع الإيجار، يمكن أن يكون أصولا عقارية أو منقولة معنوية أو مادية.

3. مراحل التمويل بالإيجار:

المرحلة الأولى: إنجاز عملية الشراء

في أغلب الأحيان، يجري الشراء ليس بهدف الشراء فقط ولكن شراء الأصل من أجل تأجيره فيما بعد وهذا يتدخل ثلاثة أشخاص، حيث تشتري مؤسسة القرض الإيجاري الأصل من المورد لتؤجره إلى المستأجر.

المرحلة الثانية: تأجير الأصل

تطبيقاً للأحكام المرتبطة بالقرض الإيجاري يسلم المؤجر للمستأجر الشيء الذي يريد تأجيره، فيمكنه من حيازته بسهولة خلال مدة التأجير ويمنحه ضماناً ضد المشاكل الناجمة عن حيازة الأصل المؤجر وبالمقابل لا يوجد أي ضمان من طرف المستأجر لتأمين استعمال الأصل فيما بعد.

المرحلة الثالثة: انقضاء عملية القرض الإيجاري

وتدعى بمرحلة الخيار بحيث في نهاية مدة التأجير المقطرة في العقد يجد المستأجر نفسه أمام ثلاث خيارات:

- رفع خيار الشراء المنصوص عليه في العقد مقابل دفع القيمة المتبقية المالية للمؤجر.
- طلب تجديد العقد والتفاوض مع المؤجر لتسديد أقساط أقل من الأقساط المدفوعة سابقاً بالنظر إلى القيمة المتبقية للأصل.
- إعادة الأصل إلى المؤجر الذي بدوره يبحث عن مستأجر آخر أو يبيع الأصل في سوق التجهيزات.

4. أسباب الالتجاء إلى التمويل الإيجاري:

من أهم الأسباب التي تحدد بالشركات التي تستأجر المعدات إلى الالتجاء لهذا النوع من التمويل ما يأتي:

- يمكنها من حيازة الأصول الرأسمالية اللازمة لنشاطها دون حاجة إلى تجميد جزء كبير من أموالها.
- عدم تأثر الشركات التي تلجأ إليه بعوامل التضخم قصيرة الأجل حيث يتم الاتفاق بشروط محددة ثابتة لمدة طويلة.
- طبيعة هذا النوع من التمويل تعطى نوعاً من التسهيلات لا تتأثر بالعوامل المتغيرة لأنواع التسهيلات الأخرى وعليه فإنه يقال أن التأكد من التدفقات النقدية الداخلية للمشروع يزيل أي قلق من نتائج تغير العوامل المؤثرة في أنواع التسهيلات الأخرى.

- يقدم التأجير التمويلي تمويلًا كاملًا لقيمة الأصول الرأسمالية وهو ما لا يتوافر عادة في أي من أساليب التمويل الأخرى.
- تقديم تمويل ذي تكلفة مناسبة، وذلك نظرًا لوجود مزايا يتمتع بها المؤجر تؤدي إلى تخفيض تكلفة التمويل.
- باستخدام أسلوب التمويل بالتأجير التمويلي يصبح العميل المستأجر في غنى عن الالتجاء إلى أساليب التباطؤ في استهلاك الأصول الرأسمالية التي تلجأ إليها بعض المنشآت أحيانًا لضمان أن تكون إجمالي الاستهلاكات أقل من الأرباح المحققة بما يسمح باستفادتها من خصمها من الأرباح الخاضعة للضريبة وخاصة خلال السنوات الأولى للمشروعات.
- استهلاكات الأرباح المحققة، وبالطبع في ظل استئجار العميل للأصول الرأسمالية تنتقل مهمة حساب استهلاكها إلى المالك وهو المؤجر والذي تكون دائما أرباحه، بارتفاع معدلاتها قادرة، بل محتاجة لاستيعاب مبالغ هذه الاستهلاكات.
- تحسين صورة الميزانية المنشورة للعميل، وتحسين النسب التحليلية المستخرجة من أرقامها حيث لا تظهر الأصول المؤجرة في جانب الأصول رغم وجودها في التشغيل، بحيث لا يظهر المقابل لقيمتها في جانب الخصوم (الالتزامات)، بل يظهر إيجار تلك الأصول في حساب الأرباح والخسائر، مقابل ما يتحقق من إنتاجية تلك الأصول.
- يعتبر التأجير التمويلي بديلاً جيّداً في حالات التوسعات الجديدة أو الإضافات الرأسمالية عن طرح المنشأة لأسهم جديدة أو البحث عن شراء جدد وما يكتنف ذلك من صعوبات ومصروفات مختلفة.
- إن استخدام التأجير التمويلي يظهر المستأجر في وضع أفضل بالنسبة لإمكانيات الاقتراض.

5. مزايا التمويل بالإيجار:

- مزايا القرض الإيجاري:

كما ذكرنا سابقاً إن القرض الإيجاري بصفته وسيلة لتمويل المشروعات الإنتاجية في مختلف النشاط الاقتصادي له مزايا يستفيد منها الاقتصاد الوطني، كما تستفيد منها الشركات الممولة سواء بنوك أو مؤسسات متخصصة وخطى بها حتى المستأجرون أو الشركات المستفيدة من عمليات القرض الإيجاري والموردون.

1.1 مزايا القرض الإيجاري على الاقتصاد الوطني:

- يمكننا إدراج مزايا القرض الإيجاري على الاقتصاد الوطني فيما يلي:
- إدخال أسلوب جديد من أساليب التمويل الذي يحل محل أشكال التمويل التقليدية أو مكملتها، كما يتيح فرصاً عديدة أمام المشروعات الاقتصادية لاستخدام أنواع التمويل الأكثر مرونة مع تبسيط إجراءاتها.

- تحسين ميزان المدفوعات في حالة استخدام القرض الإيجاري الأجنبي (من خارج الحدود) مما يساعد على تصدير الآلات والمعدات ودخول العملة الصعبة.
- استخدام الآلات ليس من أجل الملكية وإنما من أجل تحقيق الربح، مما يوجه الادخار إلى استثمار إنتاجي بدلا من توجيهه نحو عمليات المضاربة.
- شدة المنافسة بين مصادر التمويل تؤدي إلى تخفيض التكلفة بالنسبة للمشروعات الاقتصادية مما يدفعها على مواجهة المنافسة داخليا و خارجيا.
- الزيادة من انتشار شركات القرض الإيجاري يجعلها أكثر استعدادا من البنوك والمؤسسات المالية على تحمل أخطار الائتمان.

1.2. المزايا بالنسبة لأطراف العقد:

المزايا بالنسبة للمؤجر، المؤسسة المؤجرة:

- إن المؤسسات المؤجرة تتمثل في البنوك والمؤسسات المالية وشركات القرض الإيجاري المصرحة قانونيا الذين يُمولون المشروعات الاقتصادية من خلال القرض الإيجاري، وتستفيد المؤسسات المختصة في هذا الأخير من عدة فوائد وامتيازات تتمثل في الحقوق والأولويات التي حولها لها القانون وهي كالآتي:
- الفائدة الأساسية التي تحظى بها المؤسسات المؤجرة هي حق الملكية التي تعتبر كضمان لها وتأمينا حقيقيا للاستثمار المؤجر، هذا ما يميزها عن مؤسسات القرض الأخرى بحيث تستطيع استيفاء حقوقها كاملة قبل المستأجر أو دائنيه في إفلاسه إن كان تاجر أو إعساره إن كان أحب مهنة غير تجارية.
- إضافة إلى ما ذكر سابقا فإن المؤجر يستفيد من فوائد ضريبية واضحة تتمثل في الامتلاك السريع التصاعدي للاستثمار المؤجر هذا ما ينتج فرصة تخفيض الضريبة على الأرباح والتخفيض من الأعباء الجبائية.⁽²⁾
- زيادة عن هذه الفوائد يحصل المؤجر على ميزة ضريبية وهي نسبة من قيمة الأصول المستثمرة وتتفاوت هذه الأخيرة قيمة الضريبة حسب نوع الأصل وعمره الإنتاجي.
- والدليل على أهمية هذه الميزة أنه في الولايات المتحدة الأمريكية البنوك التي تقوم بالتمويل عن طريق القرض الإيجاري يمكنها الحصول على 10% من قيمة الأموال المستثمرة كتخفيض للضرائب المستحقة عليها ويعود على المستأجر بالاستفادة للأعباء تمويل اقتناء الأصول الإنتاجية التي يتحملها.

المزايا بالنسبة للمستأجر المؤسسة المستأجرة:

إن المؤسسات المستأجرة تتمثل في المشروعات الاقتصادية التي تمس عدة قطاعات منها الصناعة والتجارة والزراعة والحرف والمهن الحرة والتي تسعى لاقتناء آلات ومعدات أو عقارات عن طريق القرض الإيجاري وهذا بغرض الاستثمار في نشاط إنتاجي سلمي أو خدمي، ونظرا لما تعترض له هذه المؤسسات وخاصة الصغيرة منها من مشاكل التمويل الاستثماري تلجأ إلى تلبية احتياجاتها المالية باستخدام تقنية القرض الإيجاري الذي يمنح لها مزايا عديدة متمثلة في التمويل الكلي للاستثمار ونقصد به ضمان تمويل هذا الاستثمار بنسبة 100% دون مساهمة المستأجر بأمواله الخاصة وهذا ما لا يوجد عادة في أساليب التمويل الأخرى.

6. عيوب القرض الإيجاري ومشاكله:

إذا كان الهدف من دراستنا هذه هو انشغالنا بقضايا التنمية والبحث عن كيفية تحقيقها في بلادنا بما فيه الجانب المالي الذي نحن بصدد تقديمه، فالأمانة العلمية تفرض علينا ألا ننجر وراء الكتابات وأن ننتبه هنا بخصوص القرض الإيجاري، فأهمية هذه الطريقة التمويلية يدفعنا إلى إظهار عيوبها حتى يستطيع المستفيد منها أن يقارن بينها وبين طرق التمويل الأخرى المنافسة لها، وسنوضح أهم هذه العيوب من جانب المؤجر والمستأجر بالإضافة إلى المشاكل التي تعيق سير العملية.

بالنسبة للمؤجر:

على الرغم من وجود ضمان قوي للمؤجر يضمن له حق استرجاع الاستثمار والمتمثل في الملكية القانونية لهذا الأخير إلا أنه معرض لصعوبات ومخاطر تهدد سير عملياته وحياته مؤسسته، هذه المخاطر تعتبر عيوب بالنسبة للمؤجر وهي كالاتي:

- في حالة إفلاس المستأجر أثناء الإيجار، من حق المؤجر استرجاع استثماره وبيعه في السوق، فالمبلغ لرأس المال المتبقي والغير مسهتك من طرف الأقساط الإيجارية يكون حتما أقل من القيمة السوقية للاستثمار فهنا يواجه المؤجر خطرا مقابل انخفاض قيمة رأس المال المتبقي.
- عند نهاية مدة العقد وإرجاع المستأجر الأصل للمؤجر يجب أن تكون القيمة المتبقية المالية تساوي القيمة السوقية وهذا تبادليا لتحمل الخسارة من طرف المؤجر وإلا فهو يواجه خطر القيمة المتبقية وحقيقة هذه المخاطر تتعلق بطبيعة الاستثمار خصائص المورد وحتى هيكل السوق وهي مذكورة كما يلي:

- طبيعة التجهيز: تجهيز معياري أو نوعي خاص، عندما تكون تجهيزات مصنوعة حسب طلب المستعمل فإن احتمالات إعادة البيع قليلة، أما في حالة تجهيز معيار فإن ذلك يكون أسهل لإيجاد مستأجر جديد.

- مميزات التجهيز: مرونة استعمال التجهيز تفسر مختلف القيم المتوقعة للسوق مما يسهل إيجاد ممتلكين جدد، فتكيف التجهيز يعتبر بمثابة معيار لقياس درجة مخاطر المؤجر.

7. عقد التأجير التمويلي:

1.7. مفهومه:

إن حاجة المشروعات الصناعية والتجارية للتمويل، تمثل هاجسا يأرق بال الاقتصاديين والصناعيين فالتطور الصناعي والتكنولوجي متسارع والعمر التكنولوجي للألات والمعدات أصبح قصيرا وهذا يفرض على المشاريع دائما التزود بالتقنية الحديثة حتى تبقى في دائرة المنافسة وهذا لا يتاح لها دائما في مصادر التمويل التقليدية، كما أن المشروعات لا تقف عند حد معين فهي دائما في توسع وازدهار فإذا أراد صاحب المشروع أن يوسع مشروعه أو يزيد الطاقة الإنتاجية له فإنه قد لا يجد مصادر التمويل الذاتية كافية لوضع طموحه موضع التنفيذ، ومن ثم بدأ بالبحث عن مصادر تمويل خارجية، فيقترض من المصارف أو من غيرها من المؤسسات المالية، إلا أن هذه المصادر غالبا ما تفرض شروطا قاسية تقيد حرية المشروع في التوسع وتجعل الفائدة المرجوة منها ضئيلة لا تتناسب وما يطمح إليه أصحاب المشاريع، بالإضافة إلى أن الاقتراض غالبا لا يغطي سوى 60% إلى 80% من حاجة المشروع.

وبالإضافة إلى هذه المشاكل الفردية التي تطرحها حاجة المشاريع إلى التوسع ومجاراة التطور التقني الحاصل، فإن المشاكل تطرح نفسها بقوة على مستوى الدول والشعوب، فالتفاوت كبير بين الدول في استخدام التقنية الحديثة في العمل، ويرجع ذلك في غالب الأحيان إلى ضعف القدرة الاقتصادية لهذه الدول وإلى عجز مصادر التمويل التقليدية عن حل هذه المشكلة، بل على العكس فإن المصادر التقليدية للتمويل غالبا ما توقع الدول تحت رحمة المؤسسات المالية الدولية مما يؤدي إلى تدخل هذه المؤسسات في شؤون الدول والتأثير على سياستها الداخلية والخارجية.

لذلك كان لا بد من وسيلة تنتشل المشروعات والدول من هذه المشاكل، ومن هنا بدأ البعض بالتفكير في استخدام عقد الإيجار كوسيلة للتمويل بعد إدخال ما يناسب وظيفته الجديدة، فظهر عقد التأجير التمويلي تلبية لحاجة المشروعات والدول إلى مصادر للتمويل تلي طموحها وحاجتها. 27نشوء هذا العقد: أما بالنسبة لنشوء هذا العقد فيمكن القول بالرغم من أن التأجير التمويلي يرجع في نشأته إلى النظام التجاري في الولايات المتحدة الأمريكية، إلا أن القانون الفرنسي نظمه تنظيمًا يخالف التنظيم الأمريكي لهذا العقد، لذلك فإن مفهوم هذه العقد يختلف بحسب مكان نشأته وتطوره وكان لزيادة الاستثمارات الأمريكية في الدول الأوروبية في أعقاب الحرب العالمية الثانية أثر واضح في عبور ظاهرة التأجير التمويلي في الولايات المتحدة الأمريكية إلى القارة الأوروبية فقد عرفت هذه القارة التأجير التمويلي في بداية الستينيات من القرن العشرين، وإذا كان الفضل الأول في انتشار هذا العقد عالميا يرجع إلى الشركات الأمريكية إلا أن الرأسمال الفرنسي نقل التأجير التمويلي في صورته المعروفة في فرنسا إلى العديد من الدول النامية التي تدور في فلك الاقتصاد الفرنسي، وأهمها دول المغرب العربي ودول غرب أفريقيا. وقد أسست أول شركة فرنسية للتأجير التمويلي سنة 1962 ووصل عدد الشركات التي تقوم بهذا النشاط خلال ثلاث سنوات إلى 30 شركة، وكان أول تنظيم تشريعي للتأجير التمويلي في فرنسا بموجب القانون رقم 66-455 لعام 1966، وما همنا هو ظهور التأجير التمويلي في الدول العربية فقد سعت الحكومة المصرية منذ أول

الثمانينات إلى إعداد مشروع قانون ينظم التأجير التمويلي تمهيدا لإدخال هذا النشاط إلى مصر وتحقق ذلك في القانون 95 لعام 1995، كما صدر في لبنان القانون رقم 160 بتاريخ 1999.10.27 الذي يرمي إلى تنظيم عمليات الإيجار التمويلي، أما في سورية فقد ظهرت العديد من الصعوبات اعترضت تطبيق وانتشار مثل هذا العقد أهمها:

أن القانون رقم 28 لعام 2001 والخاص بالسماح بتأسيس المصارف الخاصة وفي المادة 20 منه "للمصارف الحق بمزاولة الأعمال والنشاطات التجارية والصناعية أو أي نشاط آخر ليس له علاقة بالأعمال المصرفية" وهذا يتعارض مع عقد التأجير التمويلي الذي يعتبر من العقود التجارية وخاصة أن مثل هذا النشاط لا يمكن أن تمارسه إلا مؤسسات مالية مملوكة.⁽³⁾

3.7. استعراض تجارب دول العالم سواء في أمريكا أو إفريقيا أو أوروبا في استخدام Leasing:

حيث انتهت تلك التجارب إلى إحداث نظام الليزينغ لديها، وقد انتشر هذا النظام بصورة سريعة في أمريكا في عام 1950 في مجال المشروعات الصناعية، وقد بلغ عدد المؤسسات المالية التي تستثمر أموالها خارج أمريكا عن طريق الليزينغ ألف مؤسسة مالية تتجاوز مئات المليارات من الدولار الأمريكي وقد وصلت نسبة المشروعات التي تعتمد على إمدادها بالمعدات والتجهيزات عن طريق الليزينغ إلى 93% من مجموع المشروعات البترولية.

وقد انتقل هذا النظام إلى أوروبا حيث تأسس في باريس في شركة EcnartacoL عام 1962 ثم صدر قانون لتنظيمها، وهو القانون رقم 433 الـ DNL التأجيري وتم تعديله مرات عدة حتى صدر القانون رقم 115 تاريخ 1995/2/4 المتضمن إصلاح نظام عمليات الليزينغ، وبلغت استثمارات الليزينغ في فرنسا بما يزيد عن 197,9 مليار فرنك فرنسي في عام 1995، كما أصدر المشرع في إيطاليا في عام 1986 تشريعا خاصا له، وأيضا في إسبانيا في عام 1977 ونتيجة نجاح هذا النظام فقد انطلق من فرنسا إلى دول غرب إفريقيا مثل المغرب، والعديد من دول إفريقيا مثل السنغال والنيجر وتوغو، كما أخذت به العديد من الدول العربية مثل مصر وتونس والأردن والكويت، ومن تجارب معظم دول العالم نستخلص ما يلي: أن نظام الليزينغ يحقق لمالك المال سواء أكان الممول أم المورد استثمار واستخدام أمواله دون أن يعرضها إلى الهدر والضياع حيث تبقى ملكا له، إضافة إلى ما يستوفيه من بدل الإيجار السنوي عنها.

المحور الثاني: عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية

1. مفهوم عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية:

الدراسة والتمويل والتنفيذ والاستثمار والصيانة والتسليم هي أهم المعايير التي تميز عقد B.O.T عن سواه من العقود الإدارية والتي بموجبها تمنح الدولة الغير حق محدد لفترة محددة ولرفق محدد من مرافق الدولة بغية تسير المنفعة العامة ضمن أطروضاوابط معينة، ويعرف B.O.T بأنه اختصار لمصطلح Build, Operate and Transfer أي البناء أو التشييد والإنشاء ثم التشغيل ثم نقل الملكية، بمعنى أن تعهد الحكومة - لفترة أو

عقد تكوين إتحاد Consortium محدودة من الزمن – أحد الاتحادات المالية الخاصة وعامة يطلق عليها " شركة Trunkey أو عقد الإنشاءات بنظام تسليم المفتاح Venture المشروع " تمنحه الحكومة امتيازاً لدراسة وتطوير وتنفيذ مشروع معين تقترحه الحكومة أو شركة المشروع، وتقوم شركة المشروع بتصميمه وبنائه وتملكه وتشغيله وإدارته واستغلاله تجارياً لعدد من السنوات، وتكون فترة الامتياز كافية لتسترد الشركة تكاليف البناء بجانب تحقيق أرباح مناسبة من عائدات تشغيل المشروع وفي نهاية فترة الامتياز تنقل ملكية المشروع إلى الحكومة دون أية تكلفة أو مقابل تكلفة مناسبة يكون قد تم الاتفاق عليها مسبقاً أثناء مرحلة التفاوض على منح امتياز المشروع⁽⁴⁾.

يعني الأسلوب الذي يتم به تمويل مشروعات البنية الأساسية B.O.T وعلى ذلك فإن المفهوم يشير إلى الحالات التي يتم فيها تمويل مرفق صناعي أو مشروع اقتصادي عن طريق مجموعة متنوعة من مصادر التمويل، تعتمد فيها مؤسسات التمويل وجهات الإقراض على التدفقات النقدية المتوقعة كنتائج لتشغيل المشروع بعد إقامته.

ويعد نظام ال B.O.T حلقة وسط بين القطاع العام والخصخصة، حيث تتدرج مشاركة القطاع الخاص في تقديم خدمات البنية الأساسية إلى ستة مراحل متدرجة تصاعدياً تتمثل فيما يلي:

- عقود الخدمات.
- عقود الإدارة التشغيل والصيانة.
- عقود الإيجار.
- عقود التزام المرفق العام.
- عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية.
- خصخصة المشروعات البنية الأساسية.

فعلى سبيل المثال، في ظل عقود الخدمات والإدارة والإيجار والتزام المرفق العام، تظل ملكية أصول المشروع ومسؤولية استثماراته ومخاطره التجارية بشكل رئيسي على عاتق القطاع العام فإذا انتقلنا إلى خطوة أعلى إلى نظام البناء والتشغيل ونقل الملكية نجد أن ملكية أصول المشروع تكون خالصة للقطاع الخاص طوال مدة الامتياز، بالإضافة إلى مسؤولية القطاع الخاص الكاملة عن تشغيل المشروع وصيانته، وتحمل عبئ استثماراته ومخاطره التجارية.

2. أنواع عقود البناء والتشغيل ونقل الملكية :

يستخدم تعبير ال B.O.T في الدلالة على مجموعة من النظم المشتقة أهمها:

- B.O.T عقود البناء، التشغيل، نقل الملكية وهي العقود التي تبرم بين الدولة والمستثمرين في مجالات البنية الأساسية.

- **B.O.O.T** عقود البناء، التمليك، التشغيل، التحويل وهي العقود التي تتيح للمستثمر بناء المشروع وإقامة هياكله ومعداته وتملكه بواسطة شركة مؤقتة خاصة تمثل فيها الحكومة وتتولى الإشراف على التأسيس والتشغيل خلال فترة الامتياز، وبعد انتهاء هذه الفترة يصبح المشروع ملكية عامة للدولة وتنتهي شركة الامتياز قانوناً.
- **B.O.O** عقود البناء، التملك، التشغيل: هذه العقود تبرم بين الحكومة والمستثمر أو مجموعة المستثمرين على إقامة المشروع وتأسيسه وتملكه بواسطة شركة امتياز تتولى الإشراف على التشغيل وتمثل فيها الحكومة، ولا ينتهي هذا النوع من المشروعات بتحويل الملكية العامة مثل العقود السابقة ولكن بعد انتهاء الفترة المحددة يتم تجديد الامتياز أو انتهاء العمر الافتراضي للمشروع أو تعويض الدولة الملاك عن حصص الملكية وفقاً لتقييم أصول وخصوم المشروع.
- **D.B.F.O** عقود التصميم، البناء، التمويل، التشغيل: بناء على هذا النوع من العقود تتفق الحكومة مع المستثمر على إقامة مشروع البنية الأساسية أو المرفق العام وفقاً للشروط الفنية والتصميمات التي تحددها الحكومة للمستثمر بواسطة أجهزتها الاستشارية ويتولى المستثمر الإنفاق على إقامة المشروع وتأسيسه وإمداده بالآلات والمعدات والأجهزة ويتولى البحث عن تمويل من أحد البنوك العاملة في الدولة أو من البنوك الخارجية ويقوم بتشغيل المشروع وفقاً للضوابط التي تضعها له الحكومة، ولا تنتقل ملكية المشروع إلى الحكومة بعد فترة الامتياز حيث أن الحكومة تحصل على مقابل للأرض وعلى قيمة أو نسبة من الإيرادات مقابل منح الامتياز.
- **B.T.O** عقود البناء، التحويل، التشغيل: يقصد بهذا النوع من العقود تعاقد الحكومة مع المستثمر الخاص على بناء المشروع أو المرفق العام ثم التخلي على ملكيته للحكومة التي تبرم معه عقد آخر لإدارة وتشغيل المشروع خلال فترة الامتياز وذلك مقابل الحصول على إيرادات التشغيل وبذلك تصبح الحكومة مالكة ابتداء وليس في النهاية للامتياز كما في عقود B.O.T.
- **B.L.T**: عقود البناء، التأجير، التحويل: حيث تتيح الحكومة الفرصة للمستثمر الخاص لبناء المشروع أو المرفق العام وتأجير المشروع له خلال فترة زمنية معينة بعدها تزول ملكية المشروع خلال تلك الفترة على أن يسدد القيمة الإيجارية المتفق عليها في التعاقد بين الطرفين طوال فترة الامتياز.
- **M.O.O**: عقود التحديث، التملك، التشغيل، التحويل: بناء على هذا النوع من العقود يتعهد المستثمر الخاص بتحديث أحد المرافق العامة أو أحد مشروعات البنية الأساسية وتطويره تكنولوجياً وفقاً للمستويات العالمية وتزول ملكية المشروع إلى الحكومة، ويحصل المستثمر على إيرادات المشروع خلال تلك الفترة على أن يسدد القيمة الإيجارية المتفق عليها في التعاقد بين الطرفين طوال فترة الامتياز.
- **R.O.O**: عقود التجديد، التملك، التشغيل: وفي هذه الحالة يتم التعاقد بين الحكومة والمستثمر الخاص إلى قيام المستثمر بالإنفاق على تجديد أحد المشروعات العامة التي تحتاج إلى التجديد أو التدعيم سواء من حيث المباني أو الآلات والمعدات والأجهزة والأثاث ووسائل النقل وغيرها وفي هذه الحالة يصبح المستثمر الخاص مالكا للمشروع ويتولى تشغيله والحصول على إيراداته وذلك مقابل القيمة التي تحددها الحكومة مقابل انتقال الملكية من الدولة إلى المستثمر الخاص.

- **B.L.T:** عقود البناء، التأجير، التدريب، التحويل: يعتمد هذا النوع من العقود على مبادرة القطاع الخاص بتقديم التمويل اللازم لإقامة مشروع من مشروعات البنية الأساسية ثم تقوم الدولة بسداد كافة تكلفة التمويل إلى القطاع الخاص على أقساط.
- **L.T.T:** عقود التأجير، التدريب التحويل: بناء على هذا النوع من العقود يقوم القطاع الخاص بتمويل إقامة المشروع وتدريب العاملين التابعين للدولة ثم تأجير المشروعات للحكومة لتقوم بتشغيله خلال فترة زمنية معينة تعود ملكية المشروع إلى القطاع الخاص بعد ذلك.

3. أهمية القرض الإيجاري كوسيلة تمويل على المستوى الدولي:

لعل خير دليل على الفائدة والميزة التي تكتسي القرض الإيجاري مقارنة بوسائل التمويل الأخرى هو النجاح الذي عرفته هذه التقنية خلال مدة وجيزة وكذا توسع حقل تطبيقها في القارات الخمس، مما زاد من أهميتها هو دفع عجلة اقتصاديات الدول، خاصة المتطورة منها، هذا من الجانب الاقتصادي الكلي، أما من جانب الاقتصاد الجزئي فيتجلى هذا في الفوائد والمزايا التي يحظى بها كل طرف من هذه العملية.

أهمية القرض الإيجاري كوسيلة تمويل:

- تكمن الأهمية الاقتصادية في القرض الإيجاري على أنها طريقة لتمويل المشروعات على اختلاف أنواعها وفي مختلف مجالات النشاط الاقتصادي للحصول على الأصول الرأسمالية، فقد نشأ منذ الخمسينيات في الولايات المتحدة الأمريكية ثم انتقل إلى الدول الأوروبية في الستينيات وعرف توسعا كبيرا، فالمراقبة الداخلية لنشاط المؤسسات المتخصصة في القرض الإيجاري بيّنت أن الإقبال عليها كبير، فاحتلت مكانة عالية في السوق بحصولها على قطب هام من الزبائن الذي يسمح لها بتحديد درجة الخطورة بدون حد من استغلالهم بأحسن صورة ممكنة⁽⁴⁾.
- أصبح القرض الإيجاري حقيقة اقتصادية لا بد أن تُأخذ بعين الاعتبار، وبالتالي هذا ما يدفعنا إلى إبراز أهمية القرض الإيجاري كوسيلة لتمويل المشروعات الاقتصادية واستراتيجية لتغيير العمل المصرفي البديلة.
- تسمح تقنية القرض الإيجاري بتمويل الاستثمارات الإنتاجية عن طريق الانتفاع بآلة أو معدات أو عقار بدون تقديم أي مبلغ نقدي فهي تغطية شاملة للاستثمار بما أن المشروعات غير قادرة على التمويل بأموالها الخاصة أو الحصول على التمويل المصرفي، ونظرا للصعوبات التي واجهتها المشروعات الإنتاجية في تمويل استثماراتها لجأت إلى هذه الوسيلة حتى تسهل الأوضاع الاقتصادية العسرة في الدول النامية خاصة والتي تتمثل في ضيق السوق المالية، والتضخم السائد، والأرباح الضئيلة التي تحققها المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم.

- وتجدر الإشارة إلى أن القرض الإيجاري مرّ بعوامل مختلفة بل متناقضة ولاسيما فيما يخص الجانب المحاسبي حيث أن سعر استغلال الأصل المؤجر في السنوات الأولى يكون مرتفعا بعكس سعر استغلاله بعد المرحلة الأولى للإيجار ينخفض، هذه الأسعار لها تأثير على سعر البيع للمستهلكين، فنلاحظ التناقض الذي يتمثل في الزيادة من بيع الآلات قديمة الصنع انطلاقا من الآلات التي تقادمت من جراء استعمالها من طرف المستأجر والتي يشترها بقيمة متبقية قليلة جدا، بمعنى آخر الزيادة من استعمال القرض الإيجاري يخلق بنفسه إما بصفة سوق منافس له وهو سوق الآلات والمعدات المستعملة واضحة عن طريق بيعها قبل إهلاكها كليا وإما ضمنيا بالتخلي عنها للمؤسسات حتى تصبح القيمة المحاسبية أقل ما يمكن.
- إن القرض الإيجاري بقبوله الواسع أصبح تقنية مهمة لتمويل التجهيزات على المستوى العالمي وحتى العقارات حيث تبلغ نسبة هذا الأخير % 15 من مجمل نشاط التمويل أما الباقي أي % 85 فهو مخصص لتمويل اقتناء الآلات والمعدات.

4. تمويل البنوك الإسلامية لعقود BOT (البناء، التشغيل، التحويل) :

يعد نظام عمليات البناء والتشغيل ثم التحويل الـ BOT أحد أهم صيغ العقود المستخدمة حالياً على مستوى العالم لإقامة وتحويل وتمويل مشروعات البنية الأساسية بواسطة القطاع الخاص، وقد نجحت العديد من الدول الإسلامية في تنمية وتطوير البنية التحتية والتنمية الاقتصادية مثل ماليزيا وإندونيسيا من خلال استخدام تلك العقود، حيث تعهد الدولة إلى إحدى شركات القطاع الخاص بموجب اتفاق بينهما تولى مهمة تصميم وبناء مرفق من مرافق البنية الأساسية مقابل منحها امتيازات بإدارة وتشغيل هذا المرفق لفترة زمنية تكفي لاسترداد أصل التمويل إضافة إلى الأرباح المتوقعة من المشروع مع التزامها بنقل أصول ملكية المشروع إلى الدولة عند نهاية مدة الترخيص حسب الأوضاع والشروط الموضحة التي يتم التعاقد عليها، ولقد جرى العرف على إطلاق مصطلحين أساسيين لهذا النظام وهما BOT أي (البناء والتشغيل والتملك)، ومصطلح BOOT أي (البناء والتملك والتشغيل والتحويل)، والفارق الأساسي بين المصطلحين هو أنه في عمليات الـ BOOT تمتلك الجهة الملتزمة المشروع ثم تنتقل ملكيتها مرة أخرى إلى الدولة، وتعد تلك المشروعات فرصة تمويلية للمصارف الإسلامية لتمويل الشركات التي تقوم بتنفيذ تلك العقود مقابل حصة من الأرباح وذلك من خلال العديد من صيغ التمويل، ومن تلك الصيغ التي يمكن استخدامها لتمويل تلك الشركات صيغة المشاركة، حيث يدخل المصرف كشريك مع تلك الشركات بحصة في التمويل وتتولى الشركة إدارة هذا المشروع، ودخول المصرف كشريك في تمويل هذا المشروع يتيح توفير السيولة النقدية اللازمة خلال فترة إنشاء المشروع، ويعد المشروع ذاته ضمانا للمصرف خلال فترة إدارته لحين نقل الملكية في نهاية الفترة، كما يمكن للمصرف أيضا تمويل تلك الشركات من خلال توفير المواد الخام اللازمة للمشروع عن طريق شراء تلك المواد دفعة واحدة في بداية عمل المشروع أو على دفعات وفق متطلبات تنفيذ المشروع، ثم بيع تلك المواد للشركة عن طريق عقد البيع بالمراجحة وسداد ثمن تلك المواد على أقساط خلال فترة إدارة المشروع، كما يمكن للمصرف الإسلامي تمويل الشركة من خلال تأجير المعدات اللازمة للمشروع بعقد تأجير مع الوعد

بالتملك والذي بموجبه تنتقل ملكية المعدات للشركة في نهاية فترة التأجير، أو عن طريق عقد التأجير التشغيلي حيث يمكن للمصرف تأجير تلك المعدات من شركات المعدات والدفع لها نقدا ثم إعادة تأجير تلك المعدات على الشركة وبعد الانتهاء من إنشاء المشروع يقوم المصرف بإعادة المعدات للشركة بانتهاء عقد الإجارة، كما يمكن للمصرف الإسلامي المساهمة في تمويل تلك المشروعات من خلال صيغة الاستصناع والتي تعد من أفضل الصيغ لتمويل القطاع العقاري، حيث يتم الاتفاق مع الشركة التي تدير المشروع على إنشائه وفق المواصفات المطلوبة عن طريق توقيع عقد بيع بالاستصناع مع تلك الشركة، ثم يوقع المصرف مع شركة (أو شركات متعددة) عقد استصناع مواز (عقد مقاوله) لتنفيذ وبناء المشروع المطلوب وفق المواصفات المحددة من قبل الشركة المديرة للمشروع، وبعد الانتهاء من إنشاء المشروع يسلم إلى الشركة لإدارته وتقوم بدفع مستحقات المصرف الإسلامي على أقساط شهرية وفق الشروط المحددة بعقد الاستصناع، ويتطلب تنفيذ وتمويل تلك المشروعات بالمصارف الإسلامية وجود إدارة متخصصة لتمويل عقود BOT ووحدة دراسات جدوى متطورة وموارد بشرية متميزة ومؤهلة للتعامل مع تلك المشروعات، إضافة إلى وحدة متابعة لتلك المشروعات.

النتائج والتوصيات:

1. النتائج:

من خلال ما سبق يمكن القول أن مزايا القرض الإيجاري جعلت منه تقنية مالية تخدم المؤسسات خاصة الصغيرة والمتوسطة، الاقتصادية منها والصناعية المتميزة ببنيتها المالية الضعيفة، كما يستفيد كل من المؤجر أو المؤسسة المالية والمستأجر والمورد باعتبار هذه العملية تركيبة ثلاث أطراف.

وبالرغم من خصائصه، إلا أنه لا يمكن اعتبار القرض الإيجاري كطافية إنقاذ للمؤسسات التي هي في وضع ميؤوس منه، ولكن هي تقنية مالية ليست سهلة المنال إلا للمؤسسات السليمة والتي تتمتع بمردودية حسنة، فضلا عن أن مؤسسات القرض الإيجاري تقوم بدراسات وتقديرات المشروعات المراد تمويلها ولا تقبل إلا التي تحقق تدفقات نقدية كافية لمواجهة تكاليف الأقساط الإيجارية طيلة مدة العملية.

باختصار، لا يختار الزبون القرض الإيجاري إلا بعد التأكد من أن أقساط الإيجار تناسب إنتاجية الاستثمار الممول، بمعنى آخر ضرورة تكيف مبالغ الإيجار والتدفقات النقدية للاستثمار حتى تكون هذه التقنية فعال.

2. توصيات:

لذا نقترح ونبين الآتي: إن الدول النامية بحاجة إلى نظام الليزينغ مما يستدعي أن تعمل الحكومة على تفعيله وفقا للأصول والقانون وأحكام الدستور وبما يتناسب مع أهداف الدولة الحديثة في مرحلة التحديث والتطوير لجميع فعاليات مجتمعا العربي.

المراجع:

1. Maheu.A et Maige.C: « pratique du crédit-bail mobilier » édition organisation, 1998p25
2. Luc Bernet-Rollande, « principes de techniques bancaires », 20 édition, Dunod, paris ,1999, p217
- 3.Pascal philipposian: « le crédit –bail et le leasing » SEFI, 1998, Montréal (Québec)p136
4. هاني دويدار: النظام القانون للتأجير التمويلي و الطبعية الثانية، مكتبة الشعاع 1998، ص 125 ص 189
5. Luc Bernet -Rollande: « principes de techniques bancaires » édition, Dunod, paris ,1999 p31