

Ministry of Public Enterprise
Public Enterprise Office
Arab Republic of Egypt
MPE - PEO

Guidelines
For
Leasing and Management Contracts
*A Mechanism for Privatizing
Public Enterprise Companies*

*March 2000
Cairo, Egypt*

**General Guidelines
for Drafting Management and Leasing Contracts as a
Mechanism for Privatizing Public Enterprise Companies**

**Prepared by
Dr. Mahmoud Salem
Advisor to the Minister of the Public Enterprise**

ACKNOWLEDGMENT

This work was done in collaboration with the consultants of the Agricultural Policy Reform Program (APRP), who conducted a series of workshops and seminars with the chairmen and top-management staff of the holding and affiliate companies of the Ministry of Public Enterprise, and the Private Sector representatives. Their participation and fruitful discussions made this effort possible and brought it to its current form. Special thanks are to be offered to this group of professionals:

1. Dr. Fathi Naguib Ministry of Justice.
2. Dr. Sabry Aglan Ministry of Public Enterprise (MPE).
3. Dr. Kenneth Swanberg APRP.
4. Mr. Mahmoud Nour APRP.
5. Dr. Max Goldenshon APRP.
6. Mr. George Kondos APRP.
7. Lt. Gen. Dr. Mokhtar Hallouda Egyptian Company For Industrial Support (ECIS).
8. Dr. Gamal Awad ECIS.
9. Maj. Gen. Adel Sayed ECIS.
10. Maj. Gen. Assam Shams Eldin MPE.
11. Mr. Mahmoud Hedini Egyptian Export Promotion Center

Table of contents

Introduction

1. Initial Base-Line Situation Analysis	2
1.1. Current Financial Status	3
1.2. Technical Analysis	3
1.3. Labor Status	3
1.4. Market Potential	3
1.5. Asset Analysis	3
1.6. Restructuring Requirements	3
2. Contracting and Selling Options	4
2.1.1. Management Contract	4
2.1.2. Leasing Contract	4
2.1.3. Financial Lease Contract	5
2.2. Choosing Among Contracting Alternatives	5
2.3. The Agreement / Contract Articles	5
3. Requests for Proposals (Lease Offering Procedures)	6
3.1. Request for Proposal Declaration and Preparation	6
3.2. Proposal Submission	6
3.3. Preparing The Selection Criteria	6
3.4. Proposal Evaluation Basis	7
3.5. Preparing a Shortlist of Proposals and Negotiating Final Contract	7
3.6. Negotiations Procedures and Terms	7
3.7. Arbitration Mechanism	8
3.8. Contract Termination and Repossession In Case of Default	8
4. Aspects of Financial Lease Law No. 95 of 1995	
4.1. Introduction	9
4.1.1. Financial Lease Definition	9
4.1.2. Justifications for Public Sector Use of Financial Lease	9
4.1.3. Financial Lease Systems Parties	10
4.2. The Importance of The Financial Lease Mechanism for the National Economy	11
4.3.1. Components of Law No. 95 of 1995	13
4.3.2. No Legal Extension or Implicit Renewal of Financial Lease Contracts	13
4.3.3. Lessee's Role in Selecting Leased Asset (Article 7 from The Law)	14
4.3.4. Lessee Obligations (Articles 8, 9, 10, 11 from the Law)	14
4.3.5. Provisions Related to Lessor Right Guarantees, Asset Amortization, and Taxation	15
4.4.1. Role of Banks, Insurance Companies and Financial Institutions in Financial Leasing.	16
4.4.2. Financial Lease Contract Expiry	16
4.4.3. Financial Lease Forms	16
4.4.4. Lessee Obligations	17
4.4.5. Penalties Imposed on Violations of Law Provisions	17
4.4.6. Terms of Registration in Financial Lessors, Record	18

d

4.4.7. Requests for Registration in Financial Lessors' Record	18
4.4.8. Requests for Registration in The Financial Lease Contract Record	19
4.4.9. Bill of Sale Based on Financial Lease Contract Record	20
4.4.10. Request for Notation (Amendment Requests)	21
4.4.11. Cancellation of Registration in Financial Lessors' Record	21
4.4.12. Cancellation of Registration in Financial Lease Contracts Record	21
4.4.13. View of Records and Extracts	21
5. Financial Lease Versus Operational Lease	22
6. Negotiation Strategies	23
6.1. Basic Principles of Negotiation	23
6.2. What is Negotiation	23
6.3. Negotiations Planning	24
6.4. Issues in Financial Lease Negotiations	24
7. Procedures for Drafting Financial Lease Contracts	25
8. Determining the Fair Lease Value	26
8.1. Determine the Cost of the Asset	26
8.2. Determine Lessor's Implicit Interest Rate	27
8.3. Determine the Fair Lease Value	28
9. Accounting Criteria of Financial Lease Operations Stated in Law No. 95 of 1995	
9.1. Article 23 of Law 95 States The Following	29
9.2. The Egyptian Accounting Criterion No. 20	30
9.3. Disclosure Requirements of Financial Leases	31
9.4. Disclosure in Lessor's Financial Documents	31

Introduction

To ensure sustainability of the public sector company privatization program, it is necessary to find a mechanism for raising the efficiency and improving the financial status of unprofitable and insolvent companies. Among such mechanisms are management contracts, leasing agreements and financial leases, which aim at contracting out the administration of companies prior to privatizing the whole company.

This document provides guidelines and procedures for reaching agreement on all the factors related to drafting leasing and management contracts. Such procedures include analysis of the company's financial status and a description of the procedures, contracts and sales options used during the contract declaration and negotiation. Other important recommendations on negotiation strategies and the legal aspects of drafting contracts and traditional accounting procedures are included in the annexes.

It is hoped that these general guidelines will benefit all concerned parties.

1. Initial Base-line Situation Analysis

The holding company administration shall prepare the following information and analyses of the affiliated companies included in the privatization program:

1.1. Current Financial Status

- Management reports for the last five years.
- Accurate financial documents for the past five years, including Audited Balance Sheets, Profit and Loss Statements, and Cash Flow Analyses.
- Central Audit Agency's remarks on the financial documents and economic performance.
- A list of pending legal disputes with brief descriptions and cost implications.
- Projected cash flows for the next five years.
- Evaluation of the company using at least three of the following approved methods: (1) original book value less depreciation; (2) replacement value of machinery and equipment plus buildings and land value; (3) current capital markets equivalent stock value; (4) discounted cash flows for five years of projected revenues; and (5) the sum of asset market value.

1.2. Technical Analysis

- A statement of the condition of machinery, equipment and facilities, including a report on each machine, its function, age (the date of purchase and installation), country of origin, model, productive capacity, and current status (in relation to removal, replacement, repair or maintenance).
- A list of moveable equipment, i.e. vehicles, forklifts, wagons, etc., and their status.
- A statement on the condition of buildings and grounds for all productive units, warehouses, administrative buildings, and unused buildings and properties.

1.3. Labor Status

- (1) A list of employees with their age, training, current work position, time with the company, and skill level.
- (2) An estimate of the current worker absorption level.
- A calculation of the number of redundant employees: (1) – (2).

1.4. Market Potential

- A statement of the last five years of sales, identifying the main customers, location of sales, and contact names.
- An analysis of national and international market trends for the company's products.

1.5. Asset Analysis

- **Inventories:** All finished or semi-finished goods inventories must be described and the owner's decision as to their disposition be included in the RFP. Inventory values should be calculated according to their current market value and their state of deterioration. The company shall decide whether to include the inventories on its balance sheet.
- **Input Stock:** Quantities of raw material stocks held in storage on the premises must be included in the base-line analysis. The company must decide on the disposition of input stocks at the time of sale or contracting, and whether or not to include such materials in the balance sheet.

1.6. Restructuring Requirements

- Using the analyses presented above, the most pressing needs of the firm intended for privatization must be determined.

2. Contracting and Selling Options

The financial condition of the public sector companies addressed in this document is not sound enough for privatization via selling on security markets or to shareholding labor unions. Therefore, a mechanism of leasing such companies' production lines is recommended. A description of the three suggested types of contracts between holding companies, investors and management companies follows.

2.1. Types of Contracts :

There are three types of operating contracts: Management, Leasing and Financial Lease contracts.

2.1.1. Management Contract

In this type of contract, the outside managers (from the foreign or Egyptian private sector) are given a degree of autonomy and receive a fee from the owning body (affiliated company) for managing the company. The managers may or may not receive a percentage of profits (if they do, the ceiling will be 15%). The management fee is negotiated between the two contracting parties, i.e., owners and managers. Management contracts can run for several years and are generally renewable. These contracts should include clear targets for productive development and output incentives, against which the management fee will be paid. Failure to achieve these targets will lead to the imposition of penalties. Moreover, there shall be a system for judging achieved results in relation to goals. Management contracts are most commonly used for hotels.

2. 1.2. Leasing Contract (known as an Operational Lease Contract, as distinct from a Financial Lease Contract)

In this type of contract, a leasing value shall be paid by the lessee to the owner (affiliated company) in return for which the lessee retains all profits (after deducting expenses). The owner's share of profits may be deducted from net margins as expenses before closing the year's accounts. The leasing value may be fixed or variable, with or without a guarantee deposit or end-of-lease payments. The contract may or may not include a paragraph for renewal, but there is no purchase option in an operational lease. This type of contract is seen most often in the lease of the productive units owned by public sector companies.

2.1.3. Financial Lease Contract

In this type of contract, the lessee pays an agreed upon leasing value as part of the purchasing price, such that the net present value of the sum of lease payments equals the original sale price of the facility. Financial lease contracts always include purchase options. There are two types of Financial Lease:

- The *first* type involves calculating the annual lease value by dividing the original sale price by the number of financial lease years to arrive at the principal portion of the annual lease, and then adding interest calculated on the outstanding principal, according to the negotiated interest rate and payment program.

- The *second* type involves paying a down-payment (10%-20% of the original sale price), then negotiating annual lease payments that are significantly less than those determined by the original sale price divided by contract years (as in the *first* variation). These payments may or may not have annual fixed or percentage-based increments. After all lease payments have been made, there is a purchasing option through an end-of-contract payment, such that the net present value of the down-payment, plus the sum of the annual lease payments and the end-of-lease payment, equals the original sale price of the facility.

This type of lease must take place in accordance with the provisions of Law No. 95 of 1995 and its by-laws, together with the accredited accounting criteria.

2.2. Choosing among Contracting Alternatives

The **investor, manager or lessee** shall select the contracting or purchasing option that best suits his financial capabilities and calculated risk. The **owner** is usually indifferent to which option is selected, as the current net value of payments, whether in leasing, management or financial lease contracts, should be the same.

2.3. The Agreement/Contract Articles

Both parties to the agreement must be willing to negotiate a fair leasing contract that covers all contingencies. All contracts shall cover scheduling of lease payments or management fees and handling of outstanding debt and liabilities. Contracts must include the level of worker retention and/or release. Furthermore, the contract must specify which party will retain the inventory of fully manufactured goods and production inputs and which party will bear the responsibility of maintenance during the contract term. The contract shall list explicitly the penalties imposed in case of contract termination (or violation) by either party. The first party (owner) shall ask the second party (manager or lessee) to submit plans for labor adjustment, business performance, and facilities rehabilitation and modernization. Moreover, both parties shall agree on how to handle the transitional period, extending from the contract signing date to the completion of facility renovation (i.e., until machinery and equipment have been repaired or replaced and remaining labor has been upgraded and retrained).

3. Requests for Proposals (Lease Offering Procedures)

3.1. Request for Proposal Declaration and Preparation

The privatization committee in the concerned holding company shall prepare the request for proposal including a description of the company or the main production lines to be privatized. The competitors shall be asked to submit the proposals together with the business plan and the equipment and machinery rehabilitation, labor restructuring and training plans. The request for proposal shall be included in the Book of Conditions. The Book of Conditions shall include a description of the facility to be leased or managed and the necessary information for bidders to make their offers. Purchasers of the Book of Conditions have the right to additional information about the facility and to visit the facility.

3.2. Proposal Submission

The privatization committee will provide sufficient opportunity – in terms of date and place for proposal submission – to investors interested in lease or management contracts. The request for proposal will require a description of previous experience to judge each investor's capabilities. The committee will also conduct a Due Diligence search and Credit Worthiness analysis. After a potential investor has passed the experience evaluation, the committee will proceed with evaluation of the proposal.

3.3. Preparing the Selection Criteria

The privatization committee will be responsible for developing the selection criteria for evaluating the proposals (a model of selection criteria value estimations is presented below.) The proposals shall be evaluated on the basis of the bidder's technical expertise and capacity in the proposed fields, as well as their financial soundness. The committee will pay particular attention to the:

- business plan,
- machinery and equipment renovation plan,
- labor rehabilitation and adjustment plan.

3.4. Proposal Evaluation Basis

The committee shall choose the best proposals according to the committee's selection criteria, which will include:

- upgrading of plant facilities;
- repair and renovation of machinery and equipment;
- training for retained workers and administrators;
- demonstrating contact with new markets;
- stipulated production potential and projections;
- capacity for labor absorption;

- introduction of new technology and related know-how;
- capacity for meeting the financial commitments for repair and maintenance of facilities and for market penetration.

Example of Selection Criteria Value Estimations for Proposals

Selection Criteria	Maximum points	Points received	Category total
1. Technical Proposal, 60%:			
1.1 Expertise of the company submitting the proposal in field / specialization.	15		
1.2 Expertise of proposed management staff.	15		
1.3 Feasibility and adequacy of the business plan.	10		
1.4 Feasibility and adequacy of machinery and equipment renovation plan.	10		
1.5 Feasibility and adequacy of labor adjustment and training plan.	10		
Total points for technical proposal	60		
2. Financial Proposal, 40%:			
2.1 Financial feasibility of the proposed contract.	20		
2.2 Financial worthiness evaluation.	10		
2.3 Preparation for the submission of a guarantee deposit.	10		
Total points for financial proposal	40		
Total points	100		

3.5. Preparing a Shortlist of Proposals and Negotiating Final Contract

The privatization committee shall prepare a shortlist of proposals using the evaluation procedures outlined above. The committee will then engage in negotiations with each bidder in order to reach agreement on contract terms. The committee will then choose the winning proposal.

3.6. Negotiation Procedures and Terms

The following terms of the contract will be open for negotiation between the two parties. The contract should have a clause for each.

- Amount of guarantee deposit / bond
- Contract duration
- Purchase options
- Lease rates (fixed or fixed plus increments)
- Labor absorption and training
- Disposable asset agreement
- Transitional period

3.7. Arbitration Mechanism

During the contract negotiation and preparation period, the parties shall agree upon an arbitration system for disputes that cannot be solved amicably. Furthermore, they shall agree to accept the arbitration decision and consider it binding for solving any dispute (see Annex 4 for details).

3.8. Contract Termination and Repossession in Case of Default

The contract shall set forth procedures concerning contract termination and repossession of the facility by the holding company, if and when a contractor defaults on payments or operates in an inadequate way. "Inadequate way" means all that may lead to a failure to fulfill the activities provided for in the business plan, machinery and equipment rehabilitation, labor adjustment and training plan, and contract payment schedule. Details defining what constitutes a breach of contract must be included in the formal contracting document.

4. Aspects of Financial Lease Law No. 95 of 1995

4.1. Introduction

In the framework of the comprehensive economic reform program being implemented by the government, an encouraging and stable investment atmosphere is necessary. Therefore, the government has been reviewing and standardizing all governing economic legislation and eliminating barriers and hampering contradictions. At the same time, it is important to establish suitable legislative methods to promote national economic development. It is also important to encourage public and private sector enterprises to make new investments or improve existing facilities by upgrading equipment. The goal of these measures is to create new job opportunities and maximize national economic production.

The financial lease law has proven to be a major legislative initiative in this area. The financial lease is the height of legal development for providing new projects with equipment and capital assets, including land and facilities. Financial leases can improve existing projects by providing incentives to replace and renovate equipment, including the latest technological equipment, without bearing high financial costs or resorting to loans. Financial lease arrangements involve making payments on leased equipment and capital assets to run production for a specified period. At the same time, the rights of the financial lessor, who owns the equipment and facilities to be leased, are preserved.

Financial lease activity first started in the United States in the early 1950s, spreading to France and Eastern Europe in the early 60s. The U.S. saw development of this mechanism due to tremendous developments in production, operation and communication technology. In addition, the cost of productive capital assets and intellectual property rights required heavy investment together with more flexible financial methods in order to finance the productive units.

In the framework of the economic reform program in Egypt and the growth of the private sector's role in the economic system, legal regulation codifying the practice of financial leasing and ensuring guarantees for concerned parties has become necessary. Such regulation must include the taxes and accounting rules of the leasing operation. Accordingly, Law No. 95 of 1995 concerning financial leases was promulgated.

4.1.1. Financial Lease Definition

A financial lease is an in-kind leasing of capital assets according to a contractual relationship between a lessor and a lessee, with leasing payments paid by lessee to lessor, during a specified period.

4.1.2. Ustifications for Public Sector Use of Financial Lease

General justifications include:

- The shortage of capital assets to be financed in the market;
- Requests for importing such assets from abroad;
- The need to benefit from rapid technological development; and
- Avoidance of the high costs of financing capital assets caused by the increase of interest rates on loans and credit facilities provided by banks.

Facility or project justifications include:

- The inability of increasing the production company's capital, and thus the lack of sufficient commercial bank liquidity for buying capital assets.
- The need to increase production in a certain period and amortize assets in a short period.
- Benefiting from tax privileges.

4.1.3. Financial Lease System Parties

- **Lessor:** owner of the asset to be leased -- usually a financial institution.
- **Lessee:** beneficiary of the asset services.
- **Supplier:** usually an industrial company or contractor.
- **Insurance company:** insurer of the asset.

4.1.4. Financial Lease Contract Characteristics

If the financial lease contract is based on the contractual relationship between lessor and lessee, with specified payments for a certain period, together with lessor maintenance of his title or legal capacity, whether transferred by direct purchase or proxy from a national or foreign supplier, which allows lessor to utilize such asset, this contract shall be characterized by certain features that distinguish it from other similar contracts. These characteristics can be summarized as follows:

- **Lessee** may have the right of purchase at the end of the lease contract, whether the price is the remaining value of the purchase cost plus interest and profit margin "which was not covered by the leasing contract" or a price specified when contracting for leasing.
- Moreover, **lessee** may have the right to renew the contract for another term(s) that shall be originally made by simple payments, as the **lessee** payments during the contract term shall be taken into consideration.
- If **lessee** does not exercise his right to either of the two options, i.e. "purchasing the asset or renewing the leasing contract", **lessee** shall give the asset back to **lessor**.
- In the United States and the United Kingdom, the **lessee** shall not have the right, during the time of leasing agreement, to agree on having the asset title at the end of the leasing period, or else the contract shall be considered a matter of "lease selling". French legislation, on the other hand, adopted the optional purchase right at the end of the contract term. The Egyptian legislature followed French legislation in this concern, giving the **lessee** the right to purchase the asset after a period agreed upon or at the end of the contract term.
- The lease term shall be irrevocable during which the leasing company shall seek to obtain all or most of what was paid to possess the asset leased, in addition to a profit margin.
- **Lessee** shall be obliged to pay the agreed upon payments on the specified dates and in accordance with the terms agreed upon in the contract. If **lessee** fails to defray payments, the contract shall be automatically terminated without notifications or legal procedures.

- Lessee shall select the asset, as lessee is the one who shall determine the technical specifications of equipment, preparations of facilities and date and place of delivery, for contractor, supplier or manufacturer. Lessor shall not interfere in the aforementioned processes, as his role shall be confined to financing through paying the costs of the asset. Accordingly:
 - Financial lease companies do not usually retain a stock of equipment, as they are originally financial institutions. Dealings mainly take place directly between lessee, manufacturer, supplier or contractor. Thus, a tripartite relationship is established, for there can be a financial lease contract between lessor and lessee and a procurement contract between manufacturer, supplier or contractor and lessor that also may benefit lessee. The impact of such a tripartite relationship may extend to reach the scope of public or private international law according to assets and in view of the parties' different nationalities and legal obligations.
 - Lessee shall bear the responsibility of selecting the asset and its specifications or results, whether such asset is old or inconsistent with modern developments, in addition to bearing the responsibility of the inability to make maximum use of such asset.
 - Lessee shall be obliged to maintain and repair asset leased in conformity with the objects of such asset and in accordance with the instructions given to lessee by lessor, whether such instructions are given by supplier, contractor or manufacturer. Lessee shall also insure the asset.

The contract characteristics have necessitated the existence of flexible legal regulations to govern the relationship between parties, list their rights, determine their duties and commitments, work out misunderstandings around the ownership retained by lessor, and specify lessee's right to benefit from operating the asset during the contract term. Moreover, such regulations would cover leased companies accounting conditions and each company's taxes in addition to the accounting systems of the above contracts.

4.2. The Importance of the Financial Lease Mechanism for the National Economy

As an instrument for the provision of long-term project loans, financial leasing boosts economic development, paves the way for an encouraging investment atmosphere, and helps renovate existing projects. Financial leases can help surmount the shortage in financing to enable developing countries to advance their national economies.

The financial leasing mechanism can aid economic development by:

- Providing required financing with an average that may reach 100% from capital assets. Such assets may be premises and facilities whose productivity represents an addition to the domestic product and creation of new job opportunities.
- Providing to businessmen and organizers in-kind asset financing for, for annual payments that shorten waiting periods for collecting capital or obtaining loans, and thereby easing pressure, as today's prices are better than tomorrow's. In this way, financial leasing is a fixed and stable factor for investment.

- Broadening the scope of available financing methods, thus, providing more flexible financing opportunities and increasing competition between financing sources, which may lead to lower prices. Financial leasing can also help to increase exports by eliminating the most important obstacles to exports i.e. the inability to compete in international markets, deterioration in the quality of manufactured goods, and increases in costs. The expansion in using the financial lease method will help modernize Egyptian industry and fill the technological gap that exists between Egypt and the industrial countries, both in the West and Southeast Asia.
- Promoting small and medium enterprises by encouraging youths to establish businesses. Financial leases can provide loans equal to the lease value of the equipment that small entrepreneurs need, thereby helping to create new job opportunities and increase national production and export opportunities.
- Increasing the potential of obtaining required financing, as the financial lessor is usually more flexible in bearing risks than traditional financing sources such as commercial banks, according to the regulation for provision of guarantees for financial lease contracts. This guarantee insures that the money leased is maintained and recovered in full at the end of contract term.
- Creating new concepts for businessmen and investors, in addition to introducing new machines and equipment to raise productivity and rationalize production.
- Improving the balance of payments, especially for developing countries that mainly import capital equipment. When applying a financial lease to such equipment, the transfers shall be confined to the lease value alone. In case of selling, the whole value shall be transferred to the imported capital equipment and assets.

Given the importance of financial leasing in boosting economic and social development, many countries have been using this mechanism for decades. The following table shows the volume of financial leasing in the various regions of the world for 1989.

Table 1: Volume of financial leases, 1989

Area	Billion S
Asia	1.00
Latin America	2.5
Africa	3.00
Developed Countries Total	288.7
Developing Countries Total	13.8
World Total	302.5

Source: International Bank. Private Sector Development Department.

Due to the economic development and investment boost created by this mechanism, financial leasing is one of the economic activities that enjoys all tax exemptions and incentives referred to in Investment Law No. 230 of 1989.

4.3.1. Components of Law No. 95 of 1995

The law's most important aspects include the following:

- The addition of a new financing method to the traditional methods of increasing capital, issuing bonds, and granting credit and supplier's facilities.
- A financing opportunity for companies that are unable to fulfill their need for capital assets, whether when establishing the company, replacing and rehabilitating existing assets, or expanding productive capacity.
- An opportunity for financial institutions to utilize their liquidity surplus by purchasing equipment and machinery and leasing it out.
- A mechanism that allows obtaining equipment and machinery, for any investment activity, without allocating a huge amount of payments in a short period. Furthermore, at the end of the contract term, there are various alternatives to choose from, namely:
 - renewing the contract,
 - giving the asset leased back to its owner, and
- purchasing the asset (previous payments made by the lessee must be taken into consideration when specifying the asset's price, according to the conditions agreed upon by the parties to the financial lease contract.)

The Law gives the lessee the right to import equipment and machinery in order to lease it. Moreover, the Law gives the lessee the right to be registered in the Commercial Register and Importers' Register even if the lessee is a foreigner (Article 4, Law 16,17 from the regulation).

- The Law allows foreigners to establish financial lease companies in Egypt. By way of exception from laws regulating imports, foreigners may import assets in order to lease them financially. Lessor, even if a foreigner, shall have the right to be registered in the Importers Register. Consequently lessor shall not be restricted to what is stipulated in the laws regulating the Importers Registration, i.e., being of Egyptian nationality and member of a board of directors. However, foreigners are subject to the law on non-Egyptian ownership of premises and vacant lands, which prohibits foreigner ownership of agricultural lands, unless lessee fits the criteria allowing project owners to possess required premises in order to carry out activities.

4.3.2. No Legal Extension or Implicit Renewal of Financial Lease Contracts (Article 18 from the Law)

Provisions of other laws which address legal extension of financial lease contracts and determination of asset rental value shall not apply to financial lease contracts concerning built realties and agricultural lands. Moreover, such contracts shall terminate at the end of their term unless the parties agree explicitly to renew such contract, which is not implicitly renewed.

4.3.3. Lessee's Role in Selecting Leased Asset (Article 7 from the Law)

Before signing a financial lease contract, the owner of any project (**lessee**) may negotiate directly with the supplier or contractor concerning specifications of the asset to be leased, or the method of making or establishing such asset, on the basis of prior written approval from **lessor**. In this case, **lessor** shall pay the asset purchasing price or construction costs to supplier or contractor in order to make **lessor** owner of the asset, after which **lessor** shall be able to lease such asset to the project owner. **Lessor** may allow **lessee** to receive the asset, subject to contract, directly from supplier or contractor. Moreover, since the **lessee** is the one who runs the operational or construction processes of the asset, **lessee** shall bear the consequences of any inadequacy with his objects or inconsistency with technical developments required by the project. Therefore, **lessor** is entitled to the whole lease value when **lessor** is not the reason behind the **lessee's** failure to benefit from such asset. In return, **lessor** shall be responsible for his behavior and reactions that may lead to faults in selecting the asset. In this last case, **lessee** may nullify the contract if faulty conditions exist.

4.3.4. Lessee Obligations (Articles 8, 9, 10, 11 from the Law)

If **lessor** authorizes **lessee** to receive the asset directly from the supplier or contractor, **lessee** must obtain a delivery report that describes the condition of the asset. **Lessee** shall be responsible, vis-a-vis **lessor**, for any information related to the asset and mentioned in the delivery report. **Lessee** shall communicate with the supplier or contractor regarding any problems that arise for **lessor** concerning the contract concluded between any one of them, except for the case of contract termination.

Lessee shall use and maintain assets as stipulated in the contract. Moreover, **lessee** shall inform **lessor** of any conditions that prevent him from utilizing such asset wholly or partly.

Since the financial lease contract is a kind of contract of trust, the Penal Code outlaws its violation by squandering money related thereto. The new law emphasizes applying article 341 of the Penal Code for financial lease contracts. It shall be understood that the squandering penalty set forth in the Penal Code is imprisonment "from one day to three years" and a fine of 100 LE. However, the new act amends the penalties in two cases:

1. If the nature of asset leased referred to in the special register is changed.
2. If the recorded statement concerning the **lessor** capacity for this asset is effaced.

In the above two cases, the penalty is imprisonment for no less than three months and/or a fine that ranges between 5,000 and 20,000 LE. The difference between the penalties of the Penal Code and the financial lease law may be due to the fact that the two cases above do not describe full squandering offenses: they do not include intent of **lessee** to transfer his partial possession of asset to full possession, i.e., to deny **lessor's** right to his asset and to claim himself its owner.

Lessee shall abide by the payment schedule specified in the contract. If there is no renewal or purchase of the asset by **lessee** upon contract expiration, **lessee** shall return the asset to **lessor** according to the conditions agreed upon.

4.3.5. Provisions Related to Lessor Right Guarantees, Asset Amortization, and Taxation

1. Asset ownership (Article 12 from the Law)

The lessor shall own the leased asset during the lease contract term. If it is agreed that lessee will purchase the asset at the end of the contract term, ownership of the asset shall be transferred to the lessee only when lessee pays the full price specified in the contract. If the payments made by lessee during the contract term are not enough to cover the asset sale price, ownership shall not be transferred to the lessee until he pays the difference.

The leased asset shall be transferred to lessee as soon as he pays the full price specified in the contract. Lessor may also assign the asset to another lessor working in the financial lease field, without prejudice to lessee rights and guarantees toward original lessor. Furthermore, the law allows lessee to assign the financial lease contract to other parties, subject to lessor approval.

Because of ownership continuity during the lease contract, there must be a guarantee of lessor asset rights in case of lessee bankruptcy or insolvency. In such a case, the asset leased shall not be included in the bankruptcy or in the guarantee of the lessee debtors. Such guarantee is not ensured by the general rules that make the leasing relationship a selling one, even if the asset owner maintained his ownership until paying all the price installments. According to the new law, lessee bankruptcy shall lead to the termination of the leasing contract legally without resorting to notifications or legal procedures. The asset shall be restored to the lessor unless syndic notifies lessor of his wish to continue in the contract (in a registered note no more than 30 days from the date of bankruptcy).

2. Damage to leased asset (Article 21 from the Law)

If the leased asset is wholly ruined or destroyed, the lease contract shall be legally terminated. If the destruction is lessee's fault, the lessee shall pay the leasing value or the price agreed upon, less the amount obtained by lessor from insurance. The law allows the lessor to set a condition on asset insurance guaranteeing that lessor obtains the lease value between the lease period and the price specified.

3. Lessee responsibility for risks caused by leased asset to other parties (Article 10 of the Law)

Despite the fact that lessor is the owner of the leased property, risks to other parties caused by said asset shall be the responsibility of the lessee, as he is the holder of the asset. If the contract includes leasing of vehicles, licenses must be obtained from the appropriate traffic administration. Licenses shall be issued under the name of the lessor and shall mention that the vehicle is in the possession of lessee in accordance with the lease contract. Lessee shall bear all taxes and fees on licenses and their renewal, as well as all obligatory insurance installments.

4. Taxation (Article 30 from the Law)

The law exempts lessor from income taxes related to lessor profits resulting from financial lease operations for five years starting from the date of activity. Lessor shall benefit from tax exemptions

stated in any other law provided he fulfills all conditions. Deductions, additions, collection and other attachment systems shall not be applicable to tax calculations on due lease payments. Such provisions shall not be applicable to contract-specified price. Taxes and custom duties shall be due on imported equipment and assets that are to be leased financially. If such assets are re-exported, taxes and custom duties shall be restored, after discounting 20% on each year following the date of clearance.

4.4.1. The Role of Banks, Insurance Companies and Financial Institutions in Financial Leasing

The law permits commercial banks to engage in financial leasing after obtaining a license from the Board of the Central Bank and in accordance with the terms and conditions determined in the license. Banks can play a role in financial leasing by approving a credit line for a client aimed at financial leasing of equipment, machinery and capital assets, without freezing a large amount to prepare such assets. Bank participation in financial leasing achieves the following:

1. Encourages producers of capital assets by increasing asset sales through financial leases.
2. Provides required financing to projects of limited resource.
3. Encourages investment by creating an option for investors to either purchase or lease.
4. Encourages banks to finance productive assets that are able to fulfil their value.

Undoubtedly, the process of financial leasing brings with it many risks. Hence, the role of insurance companies in insuring credit hazards, as credit replaces custom fees, and non-payment of checks, in addition to insuring transportation, fire, robbery, machine breakdown and profit loss.

4.4.2. Financial Lease Contract Expiry

A financial lease contract shall be terminated in the following cases:

1. Failure to comply with lease payment dates and conditions without resorting to notification or legal procedures.
2. Total depreciation of leased property.
3. Bankruptcy or insolvency of lessee.

4.4.3. Financial Lease Forms

In chapter one, the law specifies that a financial lease can take one of three forms:

First Form: The lessor leases chattels, in the possession of lessor or delivered directly from supplier, to lessee for an amount agreed upon in the contract.

Second Form: The lessor establishes facilities, at his expense, in order to lease them to lessee according to lease amount, conditions and specifications set forth in the contract. This includes lessee or lessor's ownership of, or legal rights to, land.

Third Form: The lessor leases the asset to lessee through a financial lease. Ownership of such asset would be transferred from lessee to lessor in accordance with a contract that comes to force only after concluding a financial lease contract.

4.4.4. Lessee Obligations

Among the most important lessee obligations are:

1. When lessee receives the asset directly from supplier or contractor, delivery shall take place in accordance with conditions and specifications agreed upon. Moreover, a delivery report shall be drafted confirming lessee's receipt of asset and including the status of the leased asset and any defects. Lessee may abstain from delivering the asset if the supplier or contractor refuses to draft this minute. Lessee shall be responsible, vis-a-vis lessor, for any data mentioned in the delivery report.
2. Lessee shall be responsible for maintenance and repair of leased asset, in accordance with instructions given by lessor, and subject to lessee's obligation to notify lessor of any incidents that occur to the asset and to prevent its usufruction wholly or partly.
3. Lessee shall bear responsibility for damages, whether civil or criminal, caused by the leased asset.
4. Lessee shall pay the lease value of the asset agreed upon in the financial lease contract. Lessor should receive the full lease value even if lessee finds it impossible to utilize the asset, provided that the reason for failure to utilize asset is not related to lessor.
5. Lessee shall, at the end of contract term, deliver the leased asset in accordance with procedures agreed upon in the contract. Judicial authorities shall be called upon to issue a judgement when lessee fails to deliver the asset.
6. If leased asset is damaged or destroyed by fault of lessee, he shall be responsible for paying the lease value or price agreed upon, according to the schedule agreed upon.

4.4.5. Penalties Imposed on Violations of Law Provisions

1. Anyone who uses the phrase "financial lease" or a synonym in his job title or carries out financial leasing operations without being registered in the financial lessors record shall be punished by a fine no less than LE 5,000 and no more than LE 10,000.
2. Anyone who violates the provisions of this law shall be punished by a fine no less than LE 5,000 and no more than LE 20,000.
3. Anyone who changes the nature of the leased asset shall be imprisoned for no less than three months and/or shall pay a fine no less than LE 5,000 and no more than LE 20,000.

Employees in the Companies' Authority who are to occupy jobs specified by the Minister of Justice in agreement with the minister concerned, shall act as law officials in offenses resulting from

violations of law provisions. Thus, they shall have the right to view all registers, books, documents and data in the lessor or lessee's headquarters. The lessor or lessee consequently shall submit to them data, extracts and document copies requested for this purpose.

4.4.6. Terms of Registration in Financial Lessors' Record

No physical or juridical person unregistered in the lessors' record shall carry out financial leasing operations or use, in his own name, the financial lease phrase or its synonyms.

Any physical or juridical person, whether Egyptian or foreign, who is willing to carry out financial leasing operations, and who fulfils the terms provided herein, shall be registered in the lessors' record. No bank shall be registered except after obtaining an authorization from the Egyptian Central Bank's board of directors. The terms of registration in the financial lessors' record are as follows:

In Relation to Physical Persons:

1. Must have full capacity in accordance with the Egyptian Law.
2. Must be free of any criminal penalty in a dishonorable crime, or have been rehabilitated.
3. Must not have been declared bankrupt, or must be rehabilitated.

In Relation to Juridical Persons:

1. Must have a notarized contract in accordance with the law.
2. Must have financial leasing among its activities, except for banks.

4.4.7. Requests for Registration in Financial Lessors' Record

1. Physical persons shall submit a request for registration using the form prepared by the Companies' Authority and attach to it:
 - A receipt verifying payment of registration fees, estimated at LE 1,000.
 - A copy of identity or family card for Egyptians, and a copy of passport for foreigners.*
 - A certificate of police record for Egyptians, and the appropriate document for foreigners.*
 - A declaration of no bankruptcy precedent or, if need be, proof of rehabilitation.
 - A declaration of legal capacity for contracting.

* In relation to foreigners, documents (passport and proof of clear police record) shall be approved by concerned bodies in issuing countries and ratified by the Egyptian Ministry of Foreign Affairs or the Egyptian Consulates in such countries.

1. Request for registration in lessors' record from general partnerships, limited partnerships or limited liability companies shall be submitted using the form prepared in the Companies' Authority and with the following documents:
 - A receipt verifying payment of registration fees, estimated at LE 1,500.

- A copy of identity or family card for Egyptian partners and company directors, or a copy of passport for foreigners.
 - A copy of company's contract clarifying that financial leases are one of its activities.
 - A certificate of police record of all partners or company directors. Foreigners may submit any approved alternative from the concerned body in their country and ratified by the Egyptian Ministry of Foreign Affairs or Egyptian Consulate in such country.
 - A declaration from all general partners in general partnerships, limited liability companies and directors of limited liability companies of no bankruptcy precedence, or proof of rehabilitation.
1. Requests for registration from joint-stock companies, partnerships limited by shares, or cooperatives shall use the form prepared in the Companies' Authority by the head of the board of directors or managing director, as the case may be. The following documents must be attached:
- A receipt verifying payment of registration fees, estimated at LE 1,500.
 - A copy of the official gazette or the company's charter that includes the articles of incorporation, or any issue including any amendment to the company or association contract or its statute, with reference to the practice of financial leasing.
 - A copy of identity or family cards of the head of the board of directors, members and directors who have the right to sign. For foreigners, a copy of passport is necessary.
 - A certificate of police record of the head of the board of directors and members of the board who have the right to manage and sign. Foreigners may submit an alternative from the concerned body in their respective countries, ratified by the Egyptian Ministry of Foreign Affairs or the Egyptian consulates in such countries.
 - A declaration from the head of the board of directors that there is no one among the directors, or those who have the right to manage and sign and all joint partners in the partnership limited by shares, who has been announced bankrupt. Alternatively, proof of rehabilitation must be submitted.
1. The juridical person's request for registration shall be submitted by his legal representative or his deputy, using the form prepared in the Companies' Authority, and including:
- A receipt verifying payment of registration fees, estimated at LE 1,000.
 - An establishment deed of general juridical person clarifying that financial lease is among its objects.
1. When submitting a request for registration in lessors' record, banks shall present the authorization issued by the Egyptian Central Bank allowing the bank to carry out the activity.

4.4.8. Requests for Registration in the Financial Lease Contract Record

Requests for registration shall be submitted using the form prepared in the Companies' Authority by the person himself or his agent, i.e. the legal representative of the juridical person. An original and a copy of the request for registration should be provided. The request should include the following:

- 1) Name of applicant, trade name and trademark (if applicable).

- 2) Information about the identity of parties to contract, especially name, title, age, nationality and residence. If one of the parties is a juridical person, information should be provided on legal form, foundation deed, representative name and kind of activity.
- 3) A statement of leased asset, including the procedures for delivery if necessary. If it is real estate, its location, area and limits should be described. If it is agricultural land, place, lot and plot should be mentioned. If it is a vacant lot, street and alley names and numbers should be included.
- 4) Insurance system of leased asset (if applicable).
- 5) Information on the activity for which the asset is to be used, including the kind of production.
- 6) Provisions governing lessee's ownership of the asset.
- 7) Date of contract execution and termination.

The following documents should be attached to requests of registration in the contract record:

- 1) A copy of the financial lease contract according to the forms prepared by the Companies' Authority.
- 2) Documents that specify owner of leased asset.
- 3) Receipt verifying payment of registration fees, estimated at LE 50.
- 4) A copy of tax card.

4.4.9. Bill Of Sale Based on Financial Lease Contract Record

The bill of sale that is based on a financial lease shall be registered in the contract record prepared in Companies' Authority, upon a request submitted to the Authority using the form prepared for this purpose. The request should include the following:

1. Name of applicant.
2. Information about seller from his registration in lessors' record.
3. Information about buyer (name, age, nationality and residence). If he is a juridical person, information should be provided on legal status, establishment deed and name of legal representative.
4. Statement of seller's title deed and place of bill of sale, or the deed that gives him the right to sell.
5. Description of asset, whether real estate or chattels, as set forth in the financial lease contract record.

6. Statement of price and ownership system of asset. The request should include the following documents:

- A copy of the bill of sale.
- A copy of seller's title deed or a deed that gives him the right to sell.
- A receipt verifying payment of registration fees, estimated at LE 50.

4.4.10. Request for Notation (Amendment Requests)

Requests for notation amending registration for parties concerned shall include data related to the request and the deed of sale while clarifying date, kind and tenor. It must also include documents supporting the request (according to established practice).

In case of request for notation, new information shall be taken into consideration. Such information may change or amend the registration record while pointing out notation date, deposit number and supporting document. Notation shall take place for a fee of LE 10.

4.4.11. Cancellation of Registration in Financial Lessors' Record

Registration shall be cancelled upon request of applicant (using the form prepared by the Companies' Authority), death of physical person, or expiration of juridical person. Registration cancellation shall take place by a literal proof, to be included in the record, and shall be sealed by the Companies' Authority seal. Date and reason of cancellation shall be included in the record margin.

4.4.12. Cancellation of Registration in Financial Lease Contracts Record

Such cancellation shall take place in the following cases:

- 1) Expiration of contract term, without renewal.
- 2) Request of parties to contract.
- 3) Pronouncement of a final cancellation judgement.

4.4.13. View of Records and Extracts

Any person may obtain extracts, data certificate or negative certificate from contract record or financial lessors' record. A payment receipt of LE 10 must be attached to each request. Contract copies may be obtained by a request submitted by the concerned party.

5. Financial Lease versus Operational Lease

Jurisprudence has endeavored to differentiate between financial lease and operational lease.

With operational leases, “assets are leased to carry out a particular work project, then lessor recovers assets to rent to another lessee”. This kind of leasing is more of a commercial operation than a financial one, for the lessor seeks to achieve profit not through a margin to be added to interest rates but through negotiation on the leased asset market value and is “governed by the general rules of leasing contracts”.

Operational leases have the following characteristics:

- **Lessor** is not allowed to amortize the invested capital because the contractual period only covers the presumptive duration of the asset. Moreover, there is no purchase option for lessee at the end of the leasing period.
 - **Lessor** shall be responsible for asset’s insurance and maintenance, and he shall also bear the risk of asset’s inadequacy, whether by amortization or incompatibility with technological or scientific advancement.
 - Examples on this kind of operational leasing are renting of photocopy machines, televisions, cars and computers. In most cases such leasing does not lead to any legal difficulties between **lessor** and **lessee**.
 - Thus, an operational lease is more like a mechanism for temporarily acquiring special kinds of equipment, such as that mentioned above, which have a secondhand market. The leasing period is thus from six months to three years. Longer periods of leasing are for things such as planes and ships and are subject to the **lessee’s** right to terminate the contract if he so desires.

These characteristics of operational leases highlight three substantial differences between operational leases and financial leases:

- 1) Operational leasing is a commercial process. Financial leasing is a financial process that takes place in a different way from regular borrowing or capital increase.
- 2) Operational leases cover only part of the asset’s duration, and the lessee does not have a purchase option at the end of the contract term. Financial leases, on the other hand, could extend until the end of the asset’s presumptive duration, and lessee has a purchase option at the end of contract period.
- 3) **Lessor** is responsible for maintenance, insurance and amortization consequences in the operational lease system, while **lessee** generally assumes these responsibilities in financial leases.

6. Negotiation Strategies

6.1. Basic Principles of Negotiation

An intensive negotiation process will likely take place between the parties to financial lease contracts. The parties must follow the known and acceptable principles of negotiation:

- ◆ Both parties should strive to be positive, honest and transparent.
- ◆ Final goals of the negotiating process should not be stated at the outset, and each side should remain open to the suggestions of the other party.
- ◆ The contractual goals of each party should be realistic.
- ◆ Parties must reveal, at the start of negotiations, issues that could lead to serious differences between them.

6.2. What is Negotiation?

Negotiation is a give-and-take process used to reach an agreement between two parties who have both common and contradictory interests.

While negotiation appears easy in theory, in practice it is difficult to reach such a satisfactory agreement, given contradictory interests, emotional reactions, and diehard stances.

The negotiation process includes the following:

Pre-negotiation

- ◆ Negotiation planning
- ◆ Negotiation strategies and stages

Negotiation Process

- ◆ Negotiation tactics
- ◆ Negotiation skills

Goals of Financial Lease

- ◆ Achieving investments in production.
- ◆ Maintaining machine productive capacity.
- ◆ Overcoming the effect of time on machine efficiency.
- ◆ Coping with management style changes.

Benefits to Lessor

- ◆ Incentive sale opportunities.
- ◆ Lease + revenue as a percentage from profit.
- ◆ Maintenance of asset's productive capacity until the end of lease period.
- ◆ Interest exchange and conclusion of agreements making the lessee a permanent client.
- ◆ Remaining in the market instead of having no place in it.

Benefits to Lessee

- ◆ An initial ready investment in a short period of time.
- ◆ The possibility of purchase.
- ◆ Expansion of activity with limited investments.
- ◆ Effect of financial lease on costs.
- ◆ The opportunity to use financial or operational leases, or a combination.

6.3. Negotiation Planning

1. Determining goals of **lessor** and **lessee**.
 2. Evaluating motives, interests, and desires of each party and specifying common and contradictory interests.
 3. Assessing points of weakness and strength of each party.
 4. Determining subjects of negotiation:
 - ◆ Subjects and their arrangement according to their importance.
 - ◆ Classification of subjects:
 - Subjects that can lead to cooperation and agreement.
 - Subjects that are amenable to bargaining.
 - Subjects that are not amenable to bargaining.
 - Subjects that can be integrated.
 - Subjects that cannot be integrated.
- 1) Determining and collecting necessary information on:
 - ◆ Parties involved in the negotiation.
 - ◆ Approaches and methods anticipated in negotiation (bargaining, problem solving, leniency, etc).
 - ◆ Time available for negotiation.
 - ◆ Degree of negotiation.
 - ◆ Information required pre-negotiation.
 - ◆ Information required during negotiation.
 - 2) Determining negotiation tactics and strategies.

6.4. Issues in Financial Lease Negotiations

- ◆ Financial lease, operational lease, or a combination of the two.
- ◆ Handling of the financial lease accounts.
- ◆ Period of lease.
- ◆ Current asset price.
- ◆ Lease revenue:
 - Should **lessor** get rent plus a percentage from profits?
 - Should **lessor** get rent only?
- ◆ What will happen at the end of lease period?
 - Will **lessor** reclaim the asset or sell it to **lessee**?
- ◆ Maintenance of capital equipment during the lease period.
- ◆ Arbitration issues.
- ◆ All legal issues.
- ◆ Productive capacity of asset.

7. Procedures for Drafting Financial Lease Contracts

- Review standard contract forms that are consistent with the selected type of contract. The Public Enterprise Office in the Ministry of Public Enterprise (MPE/PEO) has models of such contracts.
- Review law No. 95 of 1995, which governs financial lease contracts. Refer to Annex 1, which includes a paper on financial lease law no. 95 of 1995.
- Parties to financial lease contracts must agree upon a guarantee deposit, to be made in a third party's account (at a bank agreed upon by the two parties). The contract must stipulate rules of distributing such guarantee if any dispute arises (such decision shall be governed by arbitration procedures set forth in the contract).
- Financial lease contracts may include a number of parties like lessor, lessee, supplier and contractor. Moreover, these same parties could split into a number of suppliers, contractors and lessors, etc.
- Terms of the contract may include: asset leased and its specifications, the contract period, conditions of using the asset, status of asset after contract expiry date, and price of asset should lessee choose to buy it. Contract terms are subject to negotiations between parties, and they can potentially lead to disputes during execution.
- Resolution of disputes over contract terms are often handled in the courts. However, prolonged judicial procedures can cause grave economic losses in cases that require speedy settlement. Therefore, the Egyptian legislature has issued law no. 27 of 1994 concerning arbitration in commercial and civil cases. This law regulates rules and procedures of optional arbitration, and determines ways of executing arbitration panel awards.
- Arbitration is a preferable means of settling disputes that arise between parties to financial lease contracts. An arbitration agreement would take one of two forms:
 1. Arbitration conditions set forth in the financial lease contract.
 2. A separate agreement concluded by conflicting parties when a dispute arises.

8. Determining the Fair Lease Value

The fair lease value of the asset is determined according to the following steps.

8.1. Determine the Cost of the Asset

There are three standard methods for determining the value of an asset: book value, replacement cost and discounted cash flow.

8.1.1. Book Value

The book value means the actual value of the asset on date of acquisition. There are a number of justifications for using the book value, namely:

- Standard objectivity.
- Stability in applying the book value method enhances the confidence of accounting data users.

Criticisms of using the book value when determining the fair lease value include:

- The incredible amount of information included in the financial status list. This is due to the application of a mixture of different purchasing power units inside one list.
- The inconsistency of accounting data, given the differences between book value and real asset value.

8.1.2. Replacement Cost

The replacement cost (also called current cost) is the cost of purchasing an asset similar to the one already owned, or the cost of purchasing services of such asset if it is not possible to buy a similar one. The replacement cost method requires standards and reports on assets and expenditures related to their use or sale according to their current cost or value expected, whichever is lesser, at the date of budget preparation or date of use or sale.

The replacement cost provides more useful information than the book value. However, it should not be used in evaluating the value of assets, because it is inaccurate to assume that an asset's current price is equal to the amount paid to purchase it 10 years ago, for example.

8.1.3. Discounted Cash Flow

This method determines the asset value by discounting cash flows from asset operation using a suitable discount rate that takes into consideration inflation, uncertainty, risks related to the activity, and current asset management efficiency. Also, government control over the asset, together with its current value resulting from discounted cash flows according to a specified rate, must be taken into consideration. The former represents the value lessee accepts to pay on the asset.

8.2. Determine Lessor's Implicit Interest Rate

The lessor's implicit interest rate represents the interest rate generated by investment in the leased asset. This rate makes current value of lease contract minimum payments and asset salvage value equal to its market value from the beginning of the contract.

8.3. Determine the Fair Lease Value

The fair lease value equals the cost of the leased asset plus the implicit interest rate, divided by the lease term.

9. Accounting Criteria of Financial Lease Operations Stated in Law No. 95 of 1995

9.1. Article 23 of law 95 of 1995 states the following:

“Financial lease operations shall be subject to accounting rules and criteria set by the minister concerned (Minister of Economy) in agreement with the Minister of finance”.

The following specifies the most important provisions in this concern:

- Article 24 states that **lessor** shall have the right to amortize the value of the leased asset according to the course of work, custom and nature of the asset, and regardless of the asset's lease contract term. **Lessor** may, in addition to amortization and costs deducted from operation results, deduct from taxable profits prepared allotments for losses or doubtful debts, in accordance with the law.
- Article 25 states that the lease value during the accounting year shall be considered part of the costs to be deducted from **lessee's** profits in accordance with the applicable taxation legislation. **Lessee** shall insert the due lease value in the profit and loss account of the contract. This shall be accompanied by a statement clarifying whether the asset leased is real property or chattles. **Lessee** shall also include budget notes, prior leasing contracts **lessee** has concluded, and amount paid for each contract, in addition to sums payable.
- Article 26 states that “deduction, addition, collection and other attachment systems shall not be applicable at the source in relation to tax calculations on due lease payments. Such provisions shall not be applicable to contract specified price”.
- Article 29 states that “if the contract contains leasing of vehicles that necessitate obtaining licenses from the concerned traffic administration, **lessee** may submit a proposal to obtain such license provided that he attaches a copy of the financial lease contract.

The license shall be issued under the name of the **lessor**, and it shall mention that the vehicle is in the possession of **lessee** in accordance with lease contract and that **lessee** uses it himself or through appurtenance.

Lessee shall bear all legally determined taxes and fees to obtain the license and renew it. He shall also pay all obligatory insurance installments and all commitments resulting from vehicle ownership.

- Article 30 states that “without prejudice to any legally determined tax exemptions, **lessor** shall be exempted from income taxes in relation to profits resulting from financial lease operations for five years starting from activity performance date.

From the above, we find that the accounting criteria and taxation of financial leases shall take the following form:

In relation to lessor:

Lessor shall be exempted from income taxes in relation to profits resulting from financial lease operations for five years from the activity start date.

Deduction, addition, collection and other attachment systems shall not be applicable at the source in relation to tax calculations on due lease payments. Such provisions shall not be applicable to contract specified price.

Lessor shall have the right to amortize the value of the leased asset according to the course of work, custom and nature of the asset, regardless of lease contract commencement and in accordance with amortization rates prepared by the tax administration. In all cases, an additional amortization rate shall be added -- not to exceed 50% of the first rate -- as lessee shall probably operate and utilize the asset at full capacity. This rate shall be added without prejudice to lessee's right in deducting all due costs from taxable profits.

Lessor may attach a percentage -- not to exceed 20% -- from lease payments of accounting year, to be deducted from his taxable profits from this activity. This would motivate him to obtain a new, more modern asset than the leased one.

Lessor may deduct from activity profits subject to taxes, during the accounting year, the value of insurance payments on the asset (wholly or partly), as set forth in the contract with lessee.

Lessor may deduct from activity profits subject to taxes, during the accounting year, a percentage - not to exceed 5% -- as an allotment for doubtful collection sums or any losses resulting from operation or misuse of leased asset.

In relation to lessee:

Lessee shall not pay any percentage of lessor's due lease sums to the tax administration in accordance with deduction, addition, collection and other attachment system provisions in relation to tax account and price specified in contract.

The following sums are included in the profit and loss statement of the accounting year:

- The due lease value in execution of lease contract.
- The value of insurance installments on the leased asset, or part of it (according to what is set forth in the financial lease contract).
- Maintenance and repair expenses of the asset.

This is to be done without prejudice to the insertion of all expenses subject to deduction in accordance with customs, accounting rules, and applicable tax legislation, which include all legally determined taxes and fees to obtain and renew licenses. The former is to be applied if the lease contract includes vehicles that need licenses from the traffic administration, in addition to the obligatory insurance installment.

Lessee shall also insert budget notes, any prior leasing contracts lessee has concluded, and amounts paid for each contract, in addition to sums payable.

9.2. The Egyptian Accounting Criterion No. 20

The Egyptian accounting criterion no. 20 has been prepared to handle financial lease operations in accordance with requirements of financial law 95 of 1995. This criterion clearly encourages off-sheet balance financing, as is evidenced in the general provisions stated by the law. Such operations deal with financial leasing from the accounting point of view as an operational lease for both lessor and lessee.

The accounting criterion no. (20) states the following regarding the lessee in a financial lease:

- The due lease value of a given fiscal period, concerning asset leased, shall be included as lessee's income.
- All asset maintenance and repair expenses borne by lessee shall be included in lessee's income for the fiscal period.
- Asset leased shall not be included in lessee's books except at the end of the contract period if the right to purchase the asset is taken. If the purchase option is taken, the asset shall be included at the purchase value agreed upon in the contract. Asset depreciation shall be done on the basis of the asset's productive duration and in accordance with policies followed by lessee in relation to assets owned.

The accounting criterion no. (20) states the following regarding the lessor in a financial lease:

- The leased asset shall be included in lessor's books among fixed assets and according to its acquisition book value. The asset shall be depreciated according to its productive period and the method followed in the accounting custom.
- The financial lease revenue registered in lessor's book is the implicit value of the lease contract plus depreciation installments, taking into consideration revenues proved with the prior means and annual lease payments. Then, the difference, whether an increase or decrease, is set aside in the lease contract settlement account. Such account should be closed at the end of the contract term in the asset account.
- Maintenance, insurance and all required costs shall be included in lessor's income list, unless the contract states that lessee should bear these costs.
- In case of doubtful collection of lease payments, required allotments shall be made.

9.3. Disclosure Requirements of Financial Leases

Disclosure in Lessee's Financial Documents:

Disclosure requirements in financial lease operations are represented in accordance with the Egyptian accounting criterion no. (20) in:

- Leased Assets Statement:
 - Sum total of asset contractual value.
 - Productive period of leased assets.
 - Annual lease value.

- Details of maintenance and repair of leased asset.
- Commitments of financial lease contracts must be analyzed according to due dates during special budget years.
- Disclosure of any important financial conditions required by lease contracts (like potential commitments, contract renewal, right to purchase asset).

9.4. Disclosure in Lessor's Financial Documents:

Disclosure requirements in financial lease operations are represented in:

- Policies followed to identify lease revenues.
- Depreciation policies concerning leased asset.
- A statement on costs and work of leased asset, together with a statement on its usage and depreciation.
- Profit and loss resulting from the transfer of leased asset from lessor to lessee at the end of the contract term.
- Any debit or credit sums resulting from settlement of accounts.

وزارة قطاع الأعمال
المكتب الفني لوزارة قطاع الأعمال
جمهورية مصر العربية

الإرشادات العامة
لإعداد عقود التأجير والإدارة
كأداة آليات تنفيذ برنامج الخصخصة
لشركات قطاع الأعمال العام

القاهرة - مارس ٢٠٠٠

الإرشادات العامة
لإعداد عقود التأجير و الإدارة
كأحد آليات تنفيذ برنامج الخصخصة
لشركات قطاع الأعمال العام

إعداد
دكتور / محمود سالم
مستشار وزير قطاع الأعمال العام

شكر وتقدير

هذا العمل تم انجازه بالتعاون مع السادة مستشارى مشروع اصلاح السياسات الزراعية الذين عقدوا مجموعة من ورش العمل والندوات مع رؤساء مجالس ادارات ومديرى الشركات القابضة والتابعة لوزارة قطاع الأعمال، وكذلك ممثلى الطاع الخاص. أن مشاركتهم ومناقشاتهم المثمرة هى التى ساعدت على ان يخرج ذلك العمل فى شكله الحالى.

ونود ان نخص بالشكر السادة الآتية اسمائهم:

- | | |
|-----------------------------------|-----------------------------------|
| مساعد وزير العدل | ١) أ.د. فتحى نجيب |
| مستشار وزير قطاع الأعمال | ٢) أ.د. صبرى عجلان |
| مشروع اصلاح السياسات الزراعية | ٣) الدكتور / كينث سواتبرج |
| مشروع اصلاح السياسات الزراعية | ٤) السيد المهندس / محمود نور |
| مشروع اصلاح السياسات الزراعية | ٥) دكتور / ماكس جولدنسون |
| مشروع اصلاح السياسات الزراعية | ٦) السيد / جورج كندس |
| رئيس الشركة المصرية لدعم الصناعات | ٧) أ.د. مختار هالوده |
| الشركة المصرية لدعم الصناعات | ٨) أ.د. جمال عوض |
| الشركة المصرية لدعم الصناعات | ٩) السيد اللواء / عادل السيد |
| وزارة قطاع الأعمال | ١٠) السيد اللواء / عاصم شمس الدين |
| مكتب تنمية الصادرات | ١١) السيد المهندس/ محمود الحدينى |

الفهرس

٢	مقدمة
٣	١. تحليل الموقف المبدئي
٣	١.١. الوضع المالي الحالي
٣	١,٢. التحليل الفني
٤	١,٣. موقف العمالة
٤	١,٤. إمكانات السوق
٤	٢. تحليل الأصول
٤	١,٦. تحديد احتياجات إعادة الهيكلة
٥	٢. خيارات البيع أو التعاقد
٥	٢,١. أنواع العقود
٥	٢,١,١. عقد الإدارة
٥	٢,١,٢. عقد التأجير
٦	٢,١,٣. عقد التأجير التمويلي
٧	٢,٢. الاختيار من بين بدائل التعاقد
٧	٢,٣. محتوى بنود العقد / الاتفاق
٨	٣. الإعلان عن طلب تقديم العروض
٨	٣,١. الإعداد و الإعلان عن طلب تقديم العروض
٨	٣,٢. تقديم العروض
٨	٣,٣. إعداد معايير الاختبار
٩	٣,٤. أسس تقييم العروض
	٣,٥. إعداد القائمة المصغرة / المختصرة بأفضل العروض
١٠	و التفاوض على العقد النهائي
١١	٣,٦. شروط و إجراءات التفاوض
١١	٣,٧. آلية التحكيم
	٣,٨. إنهاء العقد و استعادة الأصول في حالة عجز الطرف
١١	الثاني عن الوفاء بالتزاماته
١٢	٤. قانون التأجير التمويلي
١٣	٤,١,١. تعريف بالتأجير التمويلي
١٣	٤,١,٢. مميزات جوء قطاع الأعمال إلى التأجير التمويلي
١٣	٤,١,٣. أطراف نظام التأجير التمويلي
١٤	٤,١,٤. خصائص عقد التأجير التمويلي

١٦	٤,٢ . أهمية التأجير التمويلي للاقتصاد القومي
١٨	٤,٣,١ . ركائز القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٥
١٩	٤,٣,٢ . عدم تحديد العقد ضمناً أو امتداده قانونياً
٢٠	٤,٣,٤ . التزامات المستأجر
	٤,٣,٥ . الأحكام المتعلقة بضمانات حقوق المؤجر و تيسرات
٢١	مزاولة النشاط
	٤.٤.١ دور البنوك و شركات التأمين المؤسسات المالية
٢٣	في صناعة التأجير التمويلي
٢٣	٤.٤.٢ . عقد التأجير التمويلي
٢٤	٤.٤.٣ . صور التأجير التمويلي
٢٤	٤.٤.٤ . التزامات المستأجر
٢٥	٤.٤.٥ . اجراءات المقررة لمخالفة أحكام القانون
٢٦	٤.٤.٦ . شروط القيد في سجل المؤجرين التمويليين
٢٦	٤.٤.٧ . طلبات القيد في سجل المؤجرين التمويليين
٢٩	٤.٤.٨ . طلبات القيد في سجل عقود التأجير التمويلي
٣٠	٤.٤.٩ . عقد البيع المستند إلى عقد تأجير تمويلي
٣٠	٤.٤.١٠ . طلبات التأشير افامشى
٣١	٤.٤.١١ . إلغاء قيد في سجل المؤجرين التمويليين
٣١	٤.٤.١٢ . يلغى القيد في سجل عقود التأجير التمويلي
٣١	٤.٤.١٣ . الإطلاع و المستخرجات
٣٢	٥ . التأجير التمويلي و التشغيلي
٣٤	٦ . إستراتيجيات التفاوض
٣٤	٦,١ . المبادئ الأساسية للتفاوض
٣٥	٦,٢ . ما هو التفاوض
٣٦	٦,٣ . التخطيط للتفاوض
٣٧	٦,٤ . موضوعات التفاوض للتأجير التمويلي
٣٨	٧ . إجراءات إعداد عقد تأجير تمويلي
٤٠	٨ . أسس تحديد القيمة التجارية العادلة
٤١	٨,١ . تحديد تكلفة الأصل المؤجر
٤٢	٨,٢ . معدّل الفائدة الضمنية للمؤجر
٤٢	٨,٣ . تحديد القيمة التجارية العادلة
٤٥	٩ . المعايير المحاسبية لعمليات التأجير التمويلي

الإرشادات العامة
لإعداد عقود التأجير و الإدارة
كأحد آليات تنفيذ برنامج الخصخصة
لشركات قطاع الأعمال العام

مقدمة :

لإستمرارية تنفيذ برنامج خصخصة شركات قطاع الأعمال العام ، بالنسبة للشركات قليلة الربحية و الشركات المتعثرة ، كان من الضروري إيجاد آلية جديدة مناسبة تهدف الى رفع كفاءة هذه الشركات و تحسين الأوضاع المالية لها . و من هذه الأشكال عقود الإدارة و إتفاقيات التأجير و التأجير التمويلي و هي ترمى الى خصخصة الإدارة كخطوة سابقة لخصخصة الشركة ككل فى المدى القصير .

و لضمان نجاح هذه الآلية يتطلب الأمر تحقيق قدر كبير من الشفافية و الإفصاح فى الإجراءات التى من شأنها أن توجه الأطراف ذوى العلاقة نحو الخطوات اللازمة لخصخصة الإدارة قبل الخصخصة الكاملة للشركة . و توفر الإرشادات العامة الواردة فى هذه الوثيقة للمهتمين مجموعة من الإجراءات التى تسمح بالوصول الى إتفاق مقبول بشأن كل العناصر ذات العلاقة بإعداد التأجير و الإدارة .

و تتضمن هذه العناصر التوصيات الخاصة بتحليل الموقف المالى المبدئى للشركة و وصف خيارات البيع و العقود و الإجراءات المتبعة فى الإعلان و التفاوض على العقد . ويتضمن جزء الملاحق توصيات أخرى هامة حول إستراتيجيات التفاوض و الجوانب القانونية فى إعداد عقد ملزم وكذلك الإجراءات المحاسبية التقليدية .

و من المأمول أن تكون هذه الإرشادات العامة مفيدة لكل الأطراف المهتمة .

١. تحليل الموقف المبدئي

يَتَعَيَّن على إدارة الشركة القابضة إعداد المعلومات الكافية عن الشركة التابعة المدرجة في برنامج الخصخصة و إعداد التحليلات التالية :

١.١ الوضع المالي الحالي :

- ١ - تقارير مجلس الإدارة عن خمس سنوات سابقة .
- ٢ - القوائم المالية المدققة عن خمس سنوات سابقة تتضمن :-
 - أ - الميزانيات .
 - ب - حساب الأرباح و الخسائر .
 - ج - قائمة التدفقات النقدية .
- ٣ - ملاحظات الجهاز المركزي للمحاسبات على النتائج و القوائم المالية و تقييم الأداء الإقتصادي .
- ٤ - بيان بالمنازعات القانونية المعلقة مع وصف مختصر لمضامين التكاليف الخاص بكل منها .
- ٥ - قائمة بالتدفقات النقدية المستقبلية خلال السنوات الخمس القادمة .
- ٦ - تقييم الشركة بإستخدام ثلاثة على الأقل من الطرق المقبولة و هي :
 - أ - طريقة القيمة الدفترية الأصلية مطروحا" منها الإهلاك .
 - ب - طريقة القيمة الإستبدالية (تكاليف الإحلال محل الآلات و المعدات مضافا" إليها قيمة المباني و الأراضي) .
 - ج - طريقة مضاعف الربحية (القيمة الحالية بإستخدام مؤشرات أسواق المال) .
 - د - طريقة التدفقات النقدية المخصومة لخمس سنوات من الإيرادات المتوقعة .
 - هـ - طريقة القيمة السوقية للأصول .

١.٢ التحليل الفني :

- ١ - إعداد بيان بالحالة الفنية للآلات و المعدات و المرافق بحيث يتضمن ذلك بيان بكل آلة و الوظيفة التي تؤديها و عمرها (تاريخ شرائها و تركيبها) و الجهة المصنعة و النموذج (الموديل) و الطاقة الإنتاجية و وضعها الحالي (من حيث استبعادها أو الإحلال و التجديد أو الصيانة) .
- ٢ - إعداد قائمة بوسائل النقل و الإنتقال : السيارات ، الرافعات الشوكية ، سيارات الركوب و حالتها .

٣- إدراج قائمة عن حالة المباني فى كل وحدة إنتاجية و المخازن و المباني الإدارية و قائمة بالمباني و الممتلكات غير المستخدمة .

١,٣ موقف العمالة :

- ١- إعداد قائمة بالموظفين و أعمارهم و مستويات تدريبهم و مسمياتهم الوظيفية الحالية و أقدميتهم بالشركة و المستوى المهارى لكل منهم .
- ٢- تقدير حجم العمالة اللازمة للتشغيل الإقتصادى .
- ٣- حساب أعداد العمالة الزائدة (بطرح (٢) من (١)) .

١,٤ : إمكانات السوق :

- ١- تقديم بيان بالمبيعات خلال السنوات الخمس الماضية و تحديد العملاء الرئيسيين مع إيضاح بيان مواقع البيع و أسماء الشركات و الأفراد الذين يمكن الإتصال بهم فى تلك الشركات .
- ٢- إعداد تحليل لإتجاهات السوق بالنسبة لمنتجات الشركة محليا و دوليا .

٢ : تحليل الأصول :

١- المخزون :

وصف المخزون من السلع التامة أو الغير تامة الصنع مع الإشارة الى قرار المالك بخصوص طريقة التصرف فيها و ذلك فى إعلان الدعوة الى تقديم عروض . و يجب حساب المخزون التام الصنع حسب القيمة الحالية فى السوق و الغير تام الصنع حسب التكلفة و مدى تدهور خصائصه أو تقادمه . و على الشركة أن تقرر ما إذا كانت ستخرج المخزون أو لا تدرجه فى ميزانياتها .

٢- مخزون مستلزمات الإنتاج :

و يقصد به كميات المواد الخام بالمخازن و يجب إدراج هذه المواد فى التحليلات المبدئية . و على الشركة أن تتخذ قرار بشأن التصرف فيها وقت البيع أو التعاقد و لابد من إدراجها فى الميزانية لكى يتم التصرف فيها طبقا" للتفاوض مع المستأجر أو طبقا" لقرار مجلس الإدارة .

١,٦ : تحديد إحتياجات إعادة الهيكلة :

- بإستخدام التحليلات المبدئية المشار إليها أعلاه يتم تحديد الإحتياجات الأكثر إحاحا" للشركات المراد خصصتها .

٢. خيارات البيع أو التعاقد

حيث أن الأوضاع المالية و الإقتصادية لشركات قطاع الأعمال العام التي نحن بصدد دراسة أسلوب خصصتها ليست على نفس القدر من السلامة التي كانت عليها شركات المرحلة الأولى التي تم خصصتها بطرح أسهمها في سوق الأوراق المالية أو بيعها لإتحادات العاملين المساهمين و من ثم تم اللجوء الى آلية تأجير خطوط الإنتاج بهذه الشركات . و فيما يلي بيان بالأنواع الأربعة من العقود بين الشركات القابضة و المستثمرين و شركات الإدارة و التي تطرحها هذه الوثيقة للدراسة .

٢.١ : أنواع العقود :

هناك ثلاثة أنواع من عقود التشغيل هي عقد الإدارة و عقد التأجير و كذلك عقد التأجير

التمويلي :

٢.١.١ عقد الإدارة :

و فيه يعطى المديرون الخارجون من القطاع الخاص المصري و الأجنبي قدرا "كبيراً" من الإستقلالية في إدارة المنشأة و يحصلون على عمولة إدارة مقابل خدماتهم من الجهة المالكة (الشركة القابضة) . و قد يحصل المديرون على نسبة من الفائض القابل للتوزيع أو لا يحصلون عليه (فإن تم الإتفاق على ذلك فإن سقف هذه النسبة هو ١٥ % مثلاً) و يجرى التفاوض على عمولة الإدارة بين طرفي التعاقد و هما الملاك و المديرون . و من الممكن أن تستمر عقود الإدارة لعدة سنوات و هي بوجه عام قابلة للتجديد و من الضروري أن تتضمن تلك العقود أهدافاً واضحة لنمو الربحية و حوافز الإنتاج اللذان ستدفع عمولة الإدارة مقابلهما . و يترتب على الفشل في تحقيق هذه المستهدفات توقيع الجزاءات . و يجب أن يكون هناك نظام للحكم على النتائج المتحققة مقابل الأهداف الموضوعية و يتمثل ذلك أساساً في عقود تأجير الفنادق السياحية .

٢.١.٢ - عقد التأجير :

(و يعرف بعقد التأجير التشغيلي لتمييزه عن عقد التأجير التمويلي)

و فيه يدفع المستأجر قيمة إيجارية للمالك (للشركة القابضة) مقابل إحتفاظ المستأجر بكل الفائض القابل للتوزيع . و من الممكن خصم نصيب المالك من الأرباح من صافي الهوامش

باعتبارها مصروفات قبل تقفيل الحسابات كل عام . كما يمكن جعل القيمة الإيجارية ثابتة أو متغيرة سواء بوجود أو عدم وجود ودیعة ضمان أو مدفوعات نهاية فترة الإيجار و من الممكن أيضا" تضمین العقد فقرة تتعلق بمدى قابليته للتجديد من عدمه - و يتمثل ذلك في تأجير الوحدات الإنتاجية المملوكة لشركات قطاع الأعمال القابضة .

٢,١,٣ عقد التأجير التمويلى :

و فيه يدفع المستأجر قيمة إيجارية يتفق عليها كجزء من سعر الشراء بحيث تكون القيمة الحالية الصافية للمدفوعات الإيجارية الكلية مساوية للسعر الأصلي لبيع المنشأة في تاريخ بدء التعاقد أو في تاريخ نهاية العقد تبعاً للإتفاق و هما قيمتان مختلفتان تبعاً للتأجيل المتبأ بها لأعمال المنشأة في سنوات التأجير ، و هناك نوعان من التأجير التمويلى :

النوع الأول (أ) :

حساب القيمة الإيجارية السنوية عن طريق قسمة مبلغ البيع الأصلي على عدد سنوات التأجير التمويلى و بحيث يكون ناتج القسمة هو القيمة الإيجارية السنوية ثم يضاف إليها الفوائد التى تحتسب على المتبقى من المبلغ الأصلي وفقاً لسعر فائدة و برنامج سداد يتفاوض عليه الطرفان .

النوع الثانى (ب) :

سداد دفعة مقدمة (١٠ % - ٢٠ % من سعر البيع الأصلي) و من ثم التفاوض على القيمة الإيجارية السنوية التى تقل بدرجة ملحوظة عن مثيلاتها الناتجة من قسمة سعر البيع الأصلي على عدد سنوات العقد (النوع الأول - أ) هذا وقد تخضع - أو لا تخضع - هذه القيمة الإيجارية لزيادة ثابتة أو محسوبة على أساس نسبة مئوية سنوية . و فى نهاية الفترة - أى بعد سداد كل المدفوعات الإيجارية - يطرح خيار الشراء من خلال المبلغ المدفوع لنهاية العقد . و بحيث يكون مجموع الدفعة المقدمة و المدفوعات الإيجارية السنوية و مبلغ نهاية العقد مساوياً لسعر البيع الأصلي للمنشأة .

و ذلك وفقاً لأحكام القانون ٩٥ لسنة ١٩٩٥ و لائحته التنفيذية و المعايير المحاسبية المعتمدة .

١٢,٢ : الإختبار من بين بدائل التعاقد : (العقود)

يتعين على المستثمر أو المدير أو المستأجر المحتمل أن يختار أحد الخيارين الشراء أو التعاقد و الذى يناسب على أفضل نحو قدراته المالية و تقديراته للمخاطر التى تتطوى عليها الصفقة . هذا و لا يعبأ الملاك كثيرا" بالبديل المختار (بيع أو تأجير تشغيلى أو تأجير تمويلى) لأن صافى القيمة الحالية للمدفوعات - سواء كانت تأجيرية أو مرابحة فى عقود الإدارة أو تأجيرية تمويلية - يجب أن يكون واحدا".
(لن تكون واحدة أبدا" لأن القيمة الإيجارية الكلية ليست قيمة بيعية تبنى على فترة إسترداد معلومة)

٢,٣ : محتوى بنود العقد / الإتفاق :

يجب أن يكون طرفى الإتفاق راغبين تماما" فى التفاوض للوصول الى عقد تأجير منصف و يغطى كافة الأحوال الطارئة . و من المهم أن تغطى كل العقود جدولة المدفوعات التأجيرية أو عمولة الإدارة و كيفية معالجة المديونية و الخصوم . كما يجب أن تتضمن كل العقود مستوى الإستبقاء من العمالة و / أو طريقة تسريح بعضها (بالأسلوب المرضى لكل الأطراف) و بالمثل يجب أن يحدد العقد الطرف الذى يحتفظ بالمخزون من السلع التامة الصنع و من مدخلات الإنتاج بالإضافة الى بند خاص يحدد الطرف الذى سيحتمل مسؤولية الإصلاح و الصيانة أثناء فترة سريان العقد . و يجب أن ينص العقد صراحة على الجزاءات التى يتم تطبيقها فى حالة إنهاء العقد (أو الإخلال به) من أى من الطرفين . و يجب أن يطلب الطرف الأول فى العقد (المالك) من الطرف الثانى (المدير أو المستأجر) تقديم خطة لمواءمة العمالة و خطة العمل و خطة لإعادة تأهيل و تحديث الآلات و المعدات و المرافق . كما يجب على الطرفين أن يتفقا حول طريقة التعامل خلال الفترة الإنتقالية التى تمتد من تاريخ توقيع العقد و حتى إكمال تجديد المنشأة (إستكمال الإحلال و التجديد فى المعدات و تركيب معدات جديدة و إعادة تدريب العمالة المستبقة) .

٢. الإعلان عن طلب تقديم العروض (إجراءات الطرح للتأجير)

٣.١ : الإعداد و الإعلان عن طلب تقديم العروض (أو خطوط الإنتاج الرئيسية)

تقوم لجنة الخصخصة بالشركة القابضة المعنية بإعداد طلب تقديم العروض و يتضمن وصفًا للشركة أو خطوط الإنتاج الرئيسية المطلوب خصصتها و يطالب المتنافسين تقديم العروض و لا سيما خطة العمل و خطة تجديد الآلات و المعدات و خطة هيكل العمالة و خطة التدريب و يدرج طلب تقديم العروض ضمن كراسة الشروط و تتضمن الكراسة وصفًا للمنشأة المعروضة للتأجير أو للإدارة ، و المعلومات الأساسية اللازمة للسماح للمتقدمين بطلبات العروض بتقديم عروضهم و لمشتري كراسة الشروط الحق في الحصول على معلومات إضافية عن حالة مرافق المنشأة و زيارتها و يجب ان تتضمن كراسة الشروط تحديدًا لمثل هذه الإجراءات .

٣.٢ : تقديم العروض :

تقوم لجنة الخصخصة بتقديم كافة المساعدات للمستثمرين المتقدمين في التعاقد للتأجير أو الإدارة بتزويدها بالفرص الكافية لإعداد عروضها من حيث موعد و مكان تقديم العروض و ينص طلب العروض على تقديم سابقة خبرة من المتنافسين للحكم على قدراتهم . كما تقوم اللجنة أيضا بالإستعلام عن كل متنافس من حيث اليقظة الواجبة و الجدارة الإنتمائية . و بعد اجتياز تقييم سابقة الخبرة تشرع اللجنة في دراسته و تقييمه .

٣.٣ : إعداد معايير الإختيار :

تتولى لجنة الخصخصة مسئولية إعداد معايير الإختيار التي ستبعب في تقييم العروض و الترسية على صاحب أفضل عرض (مرفق به نموذج تقديرات قيمة لمعايير الإختيار) . و يتم تقييم العروض على أساس الخبرة الفنية لأصحابها و قدراتهم في مجال التخصص المعروض و مدى سلامة و قوة موقفهم المالي كشركة عاملة في السوق و يتم التأكد و مراجعة الخطط التالية:

١- خطة عمل صاحب العرض **Business Plan**

٢- خطة إعادة تأهيل الآلات و المعدات

٣- خطة مواومة و إعادة تأهيل العمالة

٣,٤ : أسس تقييم العروض :

- بالنسبة للعروض المقدمة من ذوى سابقة الخبرة فى المجال تقوم اللجنة بأختيار أفضل العروض و فقا لمعايير الأختيار التى تتضمن :
- ١- تحديث مرافق المصنع .
 - ٢- إصلاح و تجديد الآلات و المعدات .
 - ٣- إعادة تدريب العمالة و الإدارة المستبقاة للإرتقاء بمستوى أدائهم بما يطابق المستوى العالمى للصناعة .
 - ٤- المعرفة بالأسواق الجديدة المحلية و العالمية و البرهنة على وجود إتصالات وثيقة معها .
 - ٥- إمكانيات الإنتاج و توقعاته و قدرات إضافية منتجات جديدة .
 - ٦- القدرة على استيعاب العمالة .
 - ٧- إدخال التقنية الجديدة و المعرفة الفنية المرتبطة بها .
 - ٨- قدرة صاحب العرض على الوفاء بالالتزامات المالية لإصلاح و تجديد المرافق و النفاذ الى السوق .

قائمة تقديرات معايير الاختيار للعروض المقدمة

إجمالي الفئة	تقدير القائم بالتقييم	الحد الأقصى للتقدير المحتمل	معياري الاختيار
			١ - العرض الفني ٢٠ %
		١٥	١-١ خبرة الشركة المتقدمة بالعرض في المجال - التخصص
		١٥	٢-١ خبرة فريق الإدارة المقترح
		١٠	٣-١ مدى ملائمة و جدوى خطة العمل Business Plan
		١٠	٤-١ مدى ملائمة و جدوى خطة إعادة تأهيل الآلات و المعدات
		١٠	٥-١ مدى ملائمة و جدوى خطة موائمة العمال و تدريبها
		٦٠	إجمالي تقديرات المقترح الفني
			٢ - العرض المالي ٤٠ %
		١٠	١-٢ الجدوى المالية لنوع العقد المقترح
		١٠	٢-٢ تقييم الجدارة المالية
		١٠	٣-٢ الإستعداد لتقديم وديعة ضمان
		٤٠	إجمالي تقدير المقترح المالي
		١٠٠	مجموع التقديرات الكلية

٣,٥ :إعداد القائمة المصغرة / المختصرة بأفضل العروض و التفاوض على العقد

النهائي :

تعد لجنة الخصخصة قائمة مختصرة بأفضل العروض المقترحة و ذلك بإستخدام إجراءات التقييم المشار إليها فيما سبق . و بعد ذلك تدخل اللجنة في مفاوضات مع كل صاحب عرض بغرض الوصول الى إتفاق على شروط العقد و تحديد الملائمة النهائية له . و على هذا الأساس تقوم اللجنة بالإختيار النهائي لصاحب العرض الفائز .

٣,٦ : شروط و إجراءات التفاوض :

تطرح على مائدة التفاوض بين الطرفين النقاط التالية المرتبطة بالعقد و يجب أن يتضمن العقد فقرة عن رؤوس الموضوعات التالية :

- ١- قيمة ودیعة الضمان
- ٢- مدة العقد .
- ٣- خيارات الشراء .
- ٤- القيمة الإيجارية (ثابتة أو ثابتة مع زيادة سنوية يتفق عليها أو متناقصة أو غير منتظمة مع تقديم مبررات كل حالة مثل زيادة منتظرة لبعض المصروفات أو الإيرادات) .
- ٥- إستيعاب العمالة و تدريبها .
- ٦- الإتفاق على الأصول القابلة للتصرف فيها .
- ٧- الفترة الإنتقالية .

٣,٧ : آلية التحكيم :

خلال فترة التفاوض على العقد و إعداده يجب على الطرفين أن يتفقا على نظام للتحكيم للمساعدة فى إعداد الإجراءات التى ستتبع فى حالة وصول الطرفين الى نقطة خلاف لا يمكنهما حله بالطرق الودية فيما بينهما . و يجب عليهما أن يتفقا على قبول قرار التحكيم و إعتبره ملزما لتسوية أية خلافات (أنظر المرفق (٤)) لمزيد من التفاصيل) .

٣,٨ : إنهاء العقد و إستعادة الأصول فى حالة عجز الطرف الثانى عن الوفاء بالتزاماته :

يجب النص فى العقد على الإجراءات الخاصة بإنهاء العقد و إستعادة الشركة القابضة للشركة أو خطوط الإنتاج إذا عجز الطرف الثانى عن سداد المدفوعات أو قام بالتشغيل بأسلوب غير ملائم . و يقصد هنا " الأسلوب الغير ملائم " كل ما من شأنه أن يعد فشلا فى الوفاء بالأنشطة المنصوص عليها فى خطط العمل و إعادة تأهيل الآلات و المعدات و موائمة العمالة و تدريبها و فى برنامج سداد مدفوعات العقد . و لابد أن تتضمن الوثيقة الرسمية للعقد تحديدا للتصرفات التى تعد إخلالا به .

٤. قانون التأجير التمويلي

رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٥

تمهيد:

في إطار برنامج الإصلاح الإقتصادي الشامل الذي تنفذه الحكومة ، كان من الضرورة العمل على نهية مناخ إستثمارى مستقر و مشجع ، و من ثم تطلب الأمر أهمية مراجعة كافة التشريعات الإقتصادية الحاكمة و العمل على توحيدها و إزالة كافة العقبات و التناقضات المعوقة ، و فى نفس الوقت التوصل الى أدوات تشريعية مناسبة تلاحق التطور المتلاحق للإقتصاد الوطنى ، و تشجيع و دفع قطاع الأعمال الخاص و العام على قدم المساواة للإنتلاق فى القيام بإستثمارات جديدة أو تدعيم المشروعات القائمة بالمعدات و التجهيزات الحديثة بتسهيلات تمويلية ، و ما يمثله ذلك من خلق فرص عمل جديدة و تعظيم الإنتاج فى الإقتصاد الوطنى .

و جاء قانون التأجير التمويلي كأداة تشريعية رئيسية فى هذا المجال ، و التأجير التمويلي هو ذروة التطوير القانونى للصيغ الإقتصادية التمويلية التى تحقق للمشروعات الجديدة الحصول على المعدات و الأصول الرأسمالية بما فيها العقارات و المنشآت اللازمة لها ، كذا تمكين المشروعات القائمة عند إحلال و تجديد معدات و تجهيزاتها و الأخذ بأحدث ما وصل اليه العصر من معدات تكنولوجية حديثة دون تحمل تكاليف تمويلية باهظة أو الإلتجاء للإقتراض سواء قصير الأجل أو طويل الأجل و يقتصر الأمر على أداء قيمة الأجرة المستحقة لتأجير المعدات و الأصول الرأسمالية اللازمة لمباشرة النشاط الإنتاجى " السلعى و الخدمى " لفترة زمنية محددة ، مع الحفاظ فى نفس الوقت على كامل الضمانات اللازمة للحفاظ على حقوق المؤجر التمويلي المالك لتلك المعدات و المنشآت تأجيراً " تمويلياً " .

و قد بدأ نشاط التأجير التمويلي فى الظهور فى الولايات المتحدة الأمريكية فى بداية الخمسينات ، ثم إنتشر فى بداية الستينات فى فرنسا و أوروبا الغربية و إنتقل بعد ذلك الى كثير من دول العالم ، و ذلك نتيجة لما يشهده العالم حالياً من تطورات هائلة و مستمرة فى تكنولوجيا الإنتاج و العمليات و الإتصال ، جعلت تكلفة الحصول على الأصول الرأسمالية الإنتاجية و حق المعرفة يحتاج الى تكاليف إستثمارية باهظة ، تطلبت معه الحاجة الى إستحداث وسائل تمويلية أكثر مرونة لتوفير التمويل اللازم للوحات الإنتاجية حتى يتسنى لها مسايرة

التطور التكنولوجى العالمى يشارك فيها الى جانب المؤسسات المالية و مؤسسات أخرى سواء أكانوا أشخاصاً طبيعيين أو إعتبارين كالشركات بجميع أشكالها القانونية أو الجمعيات التعاونية .

و فى إطار برنامج الإصلاح و التحول الإقتصادى الذى تشهده البلاد و تزايد دور القطاع الخاص فى ظل نظام إقتصادى حر قائم على آليات السوق برزت أهمية إتاحة المجال أمام هذه الوسائل لممارسة نشاط التاجير التمويلى بوضع تنظيم قانونى يقنن مزاوله هذا النشاط و يكفل الضمانات لكل أطرافه و يتضمن القواعد المحاسبية و الضريبية لعمليات التاجير ، فكان صدور القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٥ الخاص بالتاجير التمويلى .

٤,١,١ : التعريف بالتاجير التمويلى :

هو عملية تاجير عيني لأصول رأسمالية بمقتضى علاقة تعاقدية بين المؤجر و المستأجر مقابل قيمة إيجارية يدفعها المستأجر للمؤجر خلال فترة زمنية معينة .

٤,١,٢ : مبررات لجوء قطاع الأعمال الى التاجير التمويلى :

١- المبررات العامة

و يتبلور فى نقص الأصول الرأسمالية المستهدف تمويلها فى السوق ، و طلب إستيرادها من الخارج و الحاجة الى الإستفادة من التطور التكنولوجى السريع ، و تفاوى التكلفة العالية لتمويل الأصول الرأسمالية نظراً لإرتفاع نسبة الفائدة على القروض و التسهيلات الإئتمانية المقدمة من البنوك .

٢- المبررات الخاصة بالمشروع أو المنشأة ، و نذكر أهمها فيما يلى :

أ - عدم إمكانية زيادة رأس مال المشروع و من ثم عدم توافر السيولة النقدية الكافية لشراء الأصول الرأسمالية .

ب - الحاجة الى زيادة الإنتاج فى فترة معينة و إهلاك الأصول فى وقت قصير .

ج - بالإضافة الى الإستفادة من المزايا الضريبية .

٤,١,٣ : أطراف نظام التاجير التمويلى :

١- المؤجر (هو مالك الأصل الذى يعرضه للتاجير) و هو فى العادة مؤسسة مالية .

٢- المستأجر (هو المستفيد من خدمات الأصل) .

٣- المورد و هى فى العادة شركة صناعية أو مقاول .

٤- شركة التأمين المؤمنه على الأصل .

٤, ١, ٤ : خصائص عقد التأجير التمويلي :

إذا كان جوهر عقد التأجير التمويلي يقوم على إنه علاقة عقدية تنشأ بين المؤجر التمويلي " شخصاً طبيعياً" كان أم معنوية " و المستأجر للمال " منقولاً مادياً" أو معنويًا أم عقار " محل العقد ، مقابل أجره محددة ، و لفترة زمنية معينة . مع إحتفاظ المؤجر بملكيته أو بصفته القانونية التي يجوز بمقتضاها هذا المال سواء حصل عليه بطريق الشراء أو الوكالة من مورد أجنبي أو محلي . فهذا العقد يتسم بخصائص تميزه عن سائر العقود الأخرى المشابهة نوجزها فيما يلي :

١ - نظام التأجير التمويلي هو وسيلة لتمويل إستعمال مال لمدة معينة ، و من ثم فهو ليس وسيلة لتمويل شراء هذا المال أو تملكه .

و قد يتاح للمستأجر حق الشراء الإختياري لهذا المال في نهاية عقد التأجير إما مقابل القيمة المتبقية من تكلفة الشراء بالإضافة الى الفوائد و هامش الربح "الذي لم يغطه عقد التأجير " أو بأسعار تحدد عند بداية التعاقد للإيجار .

كما قد يتاح للمستأجر أيضاً" تجديد العقد لمدة أو مدد أخرى تكون عادة بأجور رمزية ، حيث أنه يراعى في جميع الأحوال ما سبق أن أداة المستأجر من أجره طوال مدة الإيجار .

و إذا لم يستعمل المستأجر حقه في أياً" من الخيارين المذكورين " شراء المال أو تجديد عقد التأجير " و يجب عليه إعادة المال للمؤجر و قد اختلفت التشريعات في هذا الشأن .

فمن الأمور الأساسية في فكرة التأجير التمويلي في الولايات المتحدة الأمريكية و المملكة المتحدة أن المستأجر في عقد التأجير التمويلي لا يكون له الحق في وقت الإتفاق على التأجير أن يتفق على إكتساب ملكية الأصل في نهاية مدة الإيجار و إلا اعتبر العقد من قبيل " البيع التأجيري " . إلا أن التشريع الفرنسي نهج الى تقرير حق الشراء الإختياري عند إنتهاء مدة العقد .

و قد تبني المشرع المصري نهج التشريع الفرنسي في هذا الصدد ، و جعل حق الخيار في شراء المال المؤجر للمستأجر بعد مدة يتفق عليها أو عند إنتهاء المدة الإتفاقية للإيجار .

٢- أن مدة الإيجار غير قابلة للإلغاء ، و خلالها تسعى الشركة المؤجرة إستعادة كل أو معظم ما دفعه لحيازة المال المؤجر مع هامش من الربح .

٣- التزام المستأجر بدفع الأجرة المتفق عليها في مواعيدها المحددة و وفقاً للشروط المتفق عليها في العقد ، و تخلفه عن سداد الأجرة يترتب عليه فسخ العقد من تلقاء نفسه دون حاجة الى أعذار أو إتخاذ إجراءات قضائية .

٤- الأصل قيام المستأجر بإختيار المال موضوع العقد ، فهو الذى يحدد للمقاول أو المورد أو الصانع المواصفات الفنية للمعدات أو التجهيزات أو المنشآت . و موعد و مكان التسليم ، و لا دخل للمؤجر التمويل فى شئ من ذلك حيث يقتصر دوره على التمويل بدفع الثمن و تكاليف المال . و بناءاً على ذلك :

(أ) - لا تحتفظ شركات التأجير التمويلى " عادة " بمخزون من المعدات ، فهى أصلاً مؤسسات تمويلية و غالباً ما يتم التعامل مباشرة بين المستأجر و الصانع أو المورد و المقاول و تنشأ علاقة ثلاثية الأطراف ، إذ قد يكون هناك عقد تأجير تمويلى بين المؤجر و المستأجر ، و عقد توريد بين الصانع أو المورد أو المقاول و المؤجر الذى يستفيد منه مباشرة المستأجر رغم عدم كونه طرفاً فى العقد ، و يعتبر ذلك من قبيل الإشتراط لمصلحة الغير .

و قد تمتد آثار هذه العلاقة الثلاثية الى نطاق القانون الدولى الخاص أو العام بحسب الأصول ، بالنظر الى جنسيات الأطراف و الصيغة القانونية للشخصيات المتعاقدة.

(ب) - تقع مسئولية إختيار المال و مواصفاتها ، أو صيرورته غير حديث و غير متمشى مع التطورات الحديثة ، أو عدم القدرة على الإستفادة القصوى منه على عاتق المستأجر .

(ج) - يلتزم المستأجر بصيانة و إصلاح الأموال المؤجرة بما يتفق مع الأغراض التى إعدت لها ، و وفقاً للتعليمات التى يسلمها له المؤجر سواء أكانت مقررة بواسطته أو بواسطة المورد أو المقاول أو الصانع ، و كذلك التأمين على هذه الأموال.

و قد تطلب الأمر " نتيجة لخصائص هذا العقد " ضرورة وجود تنظيم قانونى مرن يضبط العلاقة بين أطرافه و يحافظ على حقوقهم و يحدد واجباتهم و إلتزاماتهم ، و يذيل مواطن اللبس و الإشتباه حول حق الملكية الذى يحتفظ به المؤجر ، و حق المستأجر فى الإستفادة من تشغيل هذه الأموال طوال فترة العقد ، كما يعالج الأوضاع المحاسبية لتلك الشركات المؤجرة و المعاملة الضريبية لكل شركة . كذلك النظم المحاسبية لهذه العقود .

٤,٢ : أهمية التأجير التمويلي للإقتصاد القومى :

نظرا لما يمثله نشاط التأجير التمويلي باعتباره أداء متطورة لتوفير التمويل طويل الأجل للمشروعات ، و من ثم دفع عجلة التنمية الإقتصادية ، و تهيئة مناخ إستثمارى مواتى و مشجع لجذب المزيد من الإستثمارات ، و تحديث القائم من المشروعات ، فقد إهتمت المؤسسات التمويلية بنشاط التأجير التمويلي لمواجهة نقص التمويل لحاجة الدول النامية فى تنمية الإقتصاد القومى .

و تتبلور أهمية التأجير التمويلي فيما يلى :

١ - دفع عجلة التنمية الإقتصادية و ذلك بتوفير التمويل اللازم بنسبة قد تصل الى ١٠٠ % من الأصول الرأسمالية بما فيها العقارات و المنشآت اللازمة للمشروعات ، و التى تمثل إنتاجيتها إضافة للناتج القومى ، فضلا عما توفره من خلق فرص عمل جديدة .

٢ - سرعة تنفيذ المشروعات لما يوفره التأجير التمويلي من إمكانيات لرجال الأعمال و المنظمين من تمويل عيني لأصول المشروعات مقابل إيجار سنوى ، مما يقضى على فترات الإنتظار الطويلة لتجميع رؤوس الأموال أو الحصول على قروض ، و من ثم القضاء و كسر حدة الضغوط التضخمية حيث أن أسعار اليوم أفضل من أفضل من أسعار الغد . فالتأجير التمويلي عامل ثبات و إستقرار للإستثمار .

٣ - إدخال أسلوب جديد من أساليب التمويل الحديثة يحل محل أشكال التمويل التقليدية المكلفة، و يمثل إضافة لها مما يتيح فرصا أكثر للتمويل و أنواعا أكثر مرونة و زيادة المنافسة بين مصادر التمويل مما يؤدي الى خفض تكلفته .

بالإضافة الى تشجيع التصدير ، بالقضاء على أهم مشكلة تواجهه هى عدم القدرة على المنافسة فى الأسواق العالمية و لإنخفاض و لإنخفاض جودة السلع المصنوعة و إرتفاع التكاليف ، و هذا ما يدفع الكثير من المنتجين الى تفضيل البيع فى السوق المحلى بدلا من محاولة التصدير الى الأسواق الخارجية و لكن التوسع فى إستخدام أسلوب التأجير التمويلي من شأنه أن يجدد شباب الصناعة المصرية و يساعد فى سد الفجوة التكنولوجية التى بيننا وبين الدول الصناعية سواء فى الغرب أو فى جنوب شرق آسيا مما يساعد فى تحسين جودة المنتجات المصرية .

٤ - تشجيع المشروعات الصغيرة و المتوسطة و ذلك بتحفيز الشباب على إقامة هذه المشروعات التي تتلاءم مع ظروفهم كصناع صغار لا تتوفر لديهم الأموال اللازمة للمشروعات الكبيرة و يبرز دور التأجير التمويلي في هذا المجال عن طريق إقراضهم مبالغ

- ١٧ -

تعاادل فقط القيمة الإيجارية للمعدات التي يحتاجون إليها ، الأمر الذي ينعكس بالضرورة على إنتشار المشروعات الصغيرة فيساعد على خلق فرص عمل جديدة و يزيد الإنتاج القومي و فرص التصدير .

و نظرا لأهمية هذه الوسيلة في دفع عجلة التنمية الإقتصادية و الإجتماعية فقد سارعت العديد من الدول في إستخدامها منذ عشرات السنين و فيما يلي بيان يوضح حجم التعامل على هذه الوسيلة في العالم .

يوضح الجدول التالي حجم عمليات التأجير التمويلي في عام ١٩٨٩ :

المنطقة	بليون دولار
آسيا	١,٠٠
أمريكا اللاتينية	٢,٥
أفريقيا	٣,٠٠
إجمالي الدول المتقدمة	٢٨٨,٧
إجمالي الدول النامية	١٣,٨
إجمالي العالم	٣٠٢,٥

• المصدر . البنك الدولي . إدارة تنمية القطاع الخاص .

٥ - زيادة إمكانية الحصول على التمويل اللازم بصفة عامة ، ذلك أن المؤجر التمويلي يكون عادة أكثر إستعدادا و مرونة من مصادر التمويل التقليدية " البنوك التجارية " على تحمل المخاطر بما يوفره لهم التنظيم القانوني لعقود التأجير التمويلي من ضمانات للحفاظ على الأموال المؤجرة و صيانتها و التأمين عليها و إستردادها بحالتها الجيدة عند إنتهاء مدة الإيجار .

٦ - إيجاد مفاهيم جديدة لرجال الأعمال و المستثمرين مفادها أن التركيز على إستخدام الأموال و حسن إدارتها و صيانتها هو الذي يحقق الأرباح ، و ليس ملكيتها . فضلا عن العمل دائما على إستجلاب الحديث من المعدات و الآلات لرفع الإنتاجية و ترشيد الإنتاج .

٧ - تحسين ميزان المدفوعات خاصة الدول النامية التي تعتمد أساساً في إستيراد المعدات الرأسمالية من الخارج ، حيث إنه في حالة التأجير التمويلي لتلك المعدات يقتصر التحويلات

- ١٨ -

للخارج على القيمة الإيجارية فقط ، و غالباً ما تكون من الناتج المحقق من العملية الإنتاجية ، بينما في حالة الشراء يتم تحويل كامل القيمة للأصول و المعدات الرأسمالية المستوردة .

٨ - و نظراً لما يمثله نشاط التأجير التمويلي من إضافة إيجابية لدفع عجلة التنمية الإقتصادية و تهيئة مناخ إستثمارى مواتى و جاذب للإستثمارات الجديدة و تحديث القائم منها ، فقد أعتبر هذا النشاط من الأنشطة الإقتصادية التي تتمتع بكافة الإعفاءات و الحوافز الضريبية المقررة فى قانون الإستثمار ٢٣٠ لسنة ١٩٨٩ .

٤,٣,١: ركائز القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٥ :-

تتلور أهم ركائز القانون فيما يلى :

١- إضافة أسلوب جديد للتمويل الى جانب أساليب التمويل التقليدية الأخرى مثل زيادة رأس المال و إصدار السندات و صكوك التمويل ، و منح التسهيلات الائتمانية و تسهيلات الموردين .

٢- إتاحة الفرصة أمام المشروعات التي لا تمكنها قدراتها التمويلية من تدبير الموارد اللازمة للحصول على احتياجاتها من الأصول الرأسمالية سواء عند التأسيس أو لدى إحلال و تجديد أصولها القائمة أو توسيع قدراتها الإنتاجية .

٣- إتاحة الفرصة أمام المؤسسات التمويلية لإستخدام فائض السيولة لديها فى شواء الآلات و المعدات و تأجيرها للغير و بما يمكن من الإستفادة منه فى مجالات عديدة مثل البناء و التشييد و صناعات البترول و الحاسبات و النقل و إستصلاح الأراضى .

٤- توفير الآلية التي تجعل الحصول على الآلات و المعدات اللازمة لأى نشاط إستثمارى يتم عن طريق التأجير التمويلي دون ان يتطلب ذلك تخصيص مبالغ ضخمة فى مدة قصيرة و ذلك عن طريق استئجارها و دفع أجرتها الدورية و يكون لها عند نهاية مدة عقود التأجير الإختيار بين عدة بدائل :

أ - تجديد العقد .

ب - رد الأصل المؤجر الى صاحبه .

ج - شراء الأصل .

- ١٩ -

على أن يراعى فى تحديد الثمن مبالغ الأجرة التى سبق أن أداها المستأجر و ذلك حسب الشروط التى يتفق عليها طرفا العقد التأجير التمولي .

أجاز القانون للمؤجر الحق فى إستيراد الآلات و المعدات بقصد تأجيرها تمويليا". كما أجاز حق القيد فى السجل التجارى و سجل المستوردين حتى و لو كان أجنبيا" (مادة ٤ قانون و ١٦ و ١٧ من اللائحة) .

٥ - أجاز القانون للأجانب تكوين شركات التأجير التمولي فى مصر و يكون لهم إستثناء من القوانين المنظمة للإستيراد ، إستيراد الأصول (الأموال) بقصد تأجيرها تمويليا" . و يكون للمؤجر رغم كونه أجنبيا" حق القيد فى سجل المستوردين و بالتالى إستثناءه مما تنص عليه القوانين المنظمة لسجل المستوردين بشأن شرط الجنسية المصرية بالنسبة للجنسية ، رأس المال و عضوية مجلس الإدارة ، هذا بالنسبة للمؤجر أما بالنسبة للمستأجر إذا كان أجنبيا" يمارس نشاطه الإقتصادى فى مصر و رغب فى شراء المال المؤجر فى الموعد المحدد فى العقد فلم يرخص القانون بإستثناءه من الخضوع لأحكام قانون تنظيم تملك غير المصريين للعقارات المبنية و الأراضى الفضاء و حظر تملك الأجانب للأراضى الزراعية فى هذه الحالة يتعين التقيّد بما ورد فى هذين القانونين من قيود هذا ما لم يكن المستأجر مستثمرا" طبقا" لقانون الإستثمار حيث أجاز هذا القانون للمشروعات الخاضعة له تملك العقارات اللازمة لمزاولة نشاطه .

٤,٣,٢ : عدم تحديد العقد ضمنيا" أو إمتداده قانونيا" : (المادة ١٨ من القانون)

لا تسرى أحكام الإمتداد القانونى لعقد الإيجار و أحكام تحديد الأجرة المنصوص عليها فى قوانين تنظيم العلاقة بين المالك و المستأجر على عقود التأجير التمولي ، كما أن العقد بإنتهاء مدته ما لم يتفق طرفاه على تجديده صراحة الأمر الذى يستبعد تجديده ضمنيا" .

٤,٣,٣ : دور المستأجر فى إختيار الأصل المؤجر : (المادة ٧ من القانون)

يجوز لصاحب المشروع الذي يرغب في استئجار أصل معين أن يتفق مع القائم بعمليات التأجير التمويلي على قيام هذا الأخير بشرائه على أن يقوم المستأجر بالتفاوض مباشرة بموافقة كتابية من المؤجر ، مع المورد أو المقاول (الذي يقوم بتشديد منشآت تكون موضوعا لعقد التأجير) حول مواصفات و طريقة صنعة أو إنشائه ، و في هذه الحالة يتولى المؤجر بدفع ثمن

- ٢٠ -

شراء الأصل الى المورد أو تكاليف إنشائه للمقاول ليكون المؤجر هذا مالك للأصل و من ثم يقوم بتأجيره لصاحب المشروع (المستأجر) و يجوز للمؤجر أن يأذن للمستأجر بإستلام الأصل موضوع عقد التأجير مباشرة من المورد أو المقاول و مادام المستأجر هو الذي يبشر عملية تشغيل الأصل أو إنشائه فإنه هو الذي يتحمل نتائج عدم ملائمته لأغراضه أو تخلفه عن مسابرة التطورات التقنية في مجال عمل المشروع ، و لذلك فإنه يجوز الإتفاق على إستحقاق المؤجر للقيمة الإيجارية كاملة في مثل هذه الحالات و غيرها من الحالات التي لا يرجع السبب في عدم إنتفاع المستأجر بالأصل المؤجر ، و في المقابل يكون المؤجر مسئولاً عن أفعاله و تصرفاته التي تؤدي الى غلط في إختيار الأموال المؤجرة ، في هذه الحالة الأخيرة يجوز للمستأجر طلب إبطال العقد إذا توافرت شروط الغلط المبطل للعقود .

٤,٣,٤ : إلتزامات المستأجر : (المواد ٨ ، ٩ ، ١٠ ، ١١ من القانون)

يبين القانون الإلتزامات التي تقع على عاتق المستأجر ، فيقع عليه أن يستلم الأصل من المورد أو المقاول " إذا أذن له المؤجر بذلك " بموجب محضر يثبت فيه حالة الأصل و يكون المستأجر مسئولاً قبل المؤجر عن أية بيانات تذكر عن الأصل في محضر الإستلام ، و يكون للمستأجر أن يرجع على المورد أو المقاول بجميع الدعاوى التي تنشأ للمؤجر عن العقد المبرم بينه و بين أي منهما فيما عدى دعوة فسخ العقد . ويلتزم المستأجر بإستعمال الأصول و صيانتها و إصلاحها بما يتفق مع الأغراض التي أعدت لها ، و عليه إخطار المؤجر بما يطرأ عليها من عوارض تمنع من الإنتفاع بها كلياً أو جزئياً .

و لما كان عقد التأجير التمويلي يعد إيجاراً و يعد بالتالي من عقود الأمانة التي يجرم قانون العقوبات خيانتها بتبديد المال محلها ، فقد نص القانون الجديد على تطبيق المادة ٣٤١ من قانون العقوبات على عقد التأجير التمويلي ، و يراعى في هذا الصدد أن عقوبة التبديد الواردة في نص قانون العقوبات هي الحبس " يوم - ثلاث سنوات " و الغرامة مائة جنية و مع ذلك عدل القانون الجديد العقوبة في حالتين هما :-

أولاً : تغيير معالم المال المؤجر أو أوصافه المقيدة بالسجل الخاص بذلك .

ثانياً : طمس البيان المثبت لصفة المؤجر بالنسبة لهذا المال ، ففي هاتين الحالتين جعل القانون العقوبة الحبس مدة لا تقل عن ثلاث شهور و الغرامة التي تتراوح قيمتها بين ٥٠٠٠ و ٢٠٠٠٠ جنية ، أو بإحدى العقوبتين .

- ٢١ -

ربما يرجع إختلاف مقدار العقوبة بين قانون العقوبات و قانون التأجير التمويلى إلى أن الحالتين التي نص عليهما القانون الأخير لا تتوافر فيها أركان جريمة التبديد الكاملة التي تعنى اتجاه نية مرتكبيها الى تحويل حيازته للمال من حيازة ناقصة الى كاملة بمعنى اتجاه إرادته الى إنكار حق المالك على المال و نسبته الى نفسه .

و يلتزم المستأجر بأداء الأجرة ، التي يجرى تحديدها إتفاقاً في المواعيد و الأوضاع المتفق عليها في العقد ، و عند إنقضاء العقد دون تجديد أو شراء المستأجر للأصل ، فإنه يلتزم برده الى المؤجر بالحالة المتفق عليها .

٤,٣,٥ : الأحكام المتعلقة بضمانات حقوق المؤجر و تيسيرات مزاولة النشاط:

١- ملكية الأصول (المادة ١٢ من القانون)

يظل الأصل المؤجر على ملك المؤجر خلال مدة عقد التأجير ، و إذا أتفق على حق المستأجر في شراء الأصل عند نهاية هذه المدة فلا تنقل ملكية الأصل إلا إذا قام بسداد كامل الثمن المحدد في العقد ، و بالتالى فإنه إذا كانت دفعات الأجرة التي أداها المستأجر خلال مدة العقد لا تكفى لتغطية سعر بيع الأصل فإن ملكيته لا تنتقل الى المستأجر إلا بعد أن يسدد الفرق للمؤجر .

و ينتقل المال المؤجر الى المستأجر بتمام قيامه بسداد كامل الثمن المحدد بالعقد، و يجوز أيضاً التنازل من جانب المؤجر عن الأموال المؤجرة الى مؤجر آخر يعمل في مجال التأجير التمويلى مع عدم الإخلال بحقوق و ضمانات المستأجر قبل المؤجر الأصلي كما سمح القانون للمستأجر أن يتنازل للغير عن عقد التأجير التمويلى بشرط موافقة المؤجر .

و يترتب على بقاء ملكية الأصل خلال مدة عقد التأجير عدة نتائج نذكر منها ما يمثل ضماناً قوية لحقوق المؤجر على الأصل في حالة إفلاس المستأجر أو إعساره ففي هذه الحالة لا تجعل الأصول المؤجرة في أموال التفليسة كما لا تدرج في الضمان لدائتى المستأجر ، و مثل هذه الضمانة لا تكلفها القواعد العامة التي تجعل علاقة التأجير بيعاً و لو أحتفظ فيه صاحب

الأصل بملكيتته لحين الوفاء بكامل أقساط الثمن . و تطبيقاً للقانون الجديد فإنه يترتب على إفلاس المستأجر إنفساخ عقد التأجير بقوة القانون دون حاجة الى أعذار أو إتخاذ إجراءات قضائية و يحق للمؤجر إسترداد الأصل هذا ما لم يقدّم السندىك بإخطار المؤجر برغبته فى إستمرار العقد (بكتاب مسجل خلال ٣٠ يوماً من تاريخ حكم إشهار الإفلاس)

- ٢٢ -

٢ - هلاك الأصول المؤجرة : (المادة ٢١ من القانون)

لكون المؤجر مالكا" للأصل المؤجر فإنه يتحمل تبعه هلاكه بسبب أجنبي عن المستأجر و المفروض أن يعفى المستأجر من إلتزاماته بدفع أقساط الأجرة اللاحقة على الهلاك و لذلك أجاز القانون للمؤجر أن يشترط التأمين على الأصول المؤجرة بما يكفل الحصول على القيمة الإيجارية بين باقى مدة العقد و الثمن المحدد فيه .

و إذا هلك المال هلاك كلياً" فإن عقد التأجير يفسخ بقوة القانون . فإذا كان الهلاك راجعاً الى خطأ المستأجر فإنه يلتزم بالإستمرار فى أداء القيمة الإيجارية أو الثمن المتفق عليه فى المواعيد المحددة على أن يخصم من هذه المبالغ ما يحصل عليه المؤجر من مبلغ التأمين .

و لاشك أن مصلحة المستأجر سوف تملى عليه فى الإختيار بين دفع القيمة الإيجارية أو الثمن المتفق عليه ، أن يدفع المبلغ الأقل قدرأ" و هو يتمثل غالباً" فيما تبقى من القيمة الإيجارية حتى يمكنه قبض مبالغ التأمين بعد خصم المستحق للمؤجر إذا كان مشروطاً" بالتأمين دفع قيمته لمالك المال المؤمن عليه .

٣ - مسئولية المستأجر عن الأضرار التى تسببها الأموال المؤجرة للغير : (المادة ١٠ من القانون) :

رغم كون المؤجر مالك للأصول المؤجرة إلا أن المسئولية عن الأضرار التى تسببها للغير تقع على عاتق المستأجر بإعتباره حائزاً" و بالتالى حارساً" لها . و إذا كان موضوع عقد التأجير مركبات إستلزم تسييرها الحصول على تراخيص من إدارة المرور المختصة فإن الترخيص الذى يطلبه المستأجر يصدر بأسم المؤجر على أن يذكر فيه أن المركبة فى حيازة المستأجر بموجب عقد التأجير و يتحمل المستأجر جميع الضرائب و الرسوم المقررة قانوناً" على الترخيص و تجديده ، كما يلتزم بأداء أقساط التأمين الإيجارى .

٤ - المعاملة الضريبية : (المادة ٣٠ من القانون)

أعفى القانون المؤجر من الضرائب المفروضة على الدخل بالنسبة لإرباحه الناشئة عن عمليات التأجير التمويلي و ذلك لمدة خمس سنوات تبدأ من تاريخ مزاوله النشاط . و يكون للمؤجر أن يستفيد من أى إعفاءات ضريبية أفضل مقرررة فى القوانين الأخرى إذا إستوفى شروط التمتع بها ، و لا تسرى أحكام الخصم و الإضافة و التحصيل و غيرها من نظم الحجز

- ٢٢ -

من المنيع لحساب الضرائب على مبالغ الأجرة و الثمن المحدد بالعقد ، وتستحق الضرائب و الرسوم الجمركية على ما يستورد من معدات و أصول بقصد تأجيرها تمويليا" ، و ترد الضرائب و الرسوم الجمركية إذا أعيد تصدير الأموال بعد خصم ٢٠ % عن كل سنة لاحقه على تاريخ الإفراج .

٤.٤.١ : دور البنوك و شركات التأمين و المؤسسات المالية فى صناعة التأجير التمويلي :

أجاز القانون للبنوك التجارية القيام بنشاط التأجير التمويلي إذا رخص لها بذلك من مجلس إدارة البنك المركزى ، بالشروط و الأوضاع التى يحددها قرار الترخيص و عند مباشرة البنوك لهذا النشاط تقوم بإعتماد حد إئتمانى للتأجير التمويلي لعملائها بهدف تدبير الآلات و المعدات و الأصول الرأسمالية من عقار أو منقول دون قيام العملاء بتجميد مبالغ كبيرة لتدبير هذه الأصول بل ومع إمكانية تملك هذه الأصول فى نهاية مدة الإيجار و تحقق البنوك من ممارسة نشاط التأجير التمويلي الأهداف الآتية :-

- ١- تحفيز المنتجين للأصول الرأسمالية من خلال زيادة مبيعاتهم عن طريق التأجير التمويلي .
- ٢- توفير التمويل المطلوب لكثير من المشروعات محدودة الموارد .
- ٣- خلق خيار جديد أمام المستثمرين بين قرار الشراء أو الإستئجار بدلا" من وجود خيار واحد و هو الشراء أو عدم الإستثمار .
- ٤- تحفيز البنوك لتمويل الأصل المنتج الذى يتمكن من الوفاء بقيمته .

و لا شك أن عملية ممارسة التأجير التمويلي تتعرض لمخاطر عديدة و هنا يبرز دور شركات التأمين فى تأمين مخاطر الانتمان و يحل ذلك محل الرسوم الجمركية فى حالة السماح المؤقت للسلع و عدم سداد الشيكات ، و كذلك تأمين مخاطر النقل و الحريق و السطو و عطل الآلات و فقد الأرباح .

٤.٤.٢ : عقد التأجير التمويلي :

ينقضى عقد التأجير التمويلي و يعتبر مفسوخا" في الحالات التالية :-

١- عدم سداد الأجرة المتفق عليها في المواعيد و بالشروط المتفق عليها و ذلك دون حاجة الى أذار أو إتخاذ إجراءات قضائية .

- ٢٤ -

٢- هلاك المال المؤجر كلية .

٣- إشهار إفلاس المستأجر أو إعساره .

٤.٤.٣ : صور التأجير التمويلي :

حدد القانون في بابه الأول ثلاث صور يمكن أن يتخذها التأجير التمويلي

١- الصورة الأولى :-

أن يقوم المؤجر بتأجير منقولات مملوكة أو تلقاها من المورد إستنادا" الى عقد من العقود الى المستأجر مقابل قيمة إيجارية يتفق عليها في العقد .

٢- الصورة الثانية :-

أن يقوم المؤجر بإقامة منشآت على نفقته بقصد تأجيرها للمستأجر بالقيمة الإيجارية و بالشروط و المواصفات التي يحددها العقد و يشمل ذلك حالتى ملكية المؤجر للأرض أو ملكية المستأجر لها أو أن يكون أيهما صاحب الحق القانونى عليها .

٣- الصورة الثالثة :-

أن يقوم المؤجر بتأجير مال الى المستأجر تأجيرا" تمويليا" و يكون هذا المال قد آلت ملكيته الى المؤجر من المستأجر بموجب عقد يتوقف نفاذه على إبرام عقد التأجير التمويلي .

٤.٤.٤ : إلتزامات المستأجر :-

من أهم إلتزامات المستأجر ما يلى :-

١- عند الأذن للمستأجر بإستلام موضوع العقد مباشرة من المورد أو المقاول أن يكون الإستلام وفقا" للشروط و المواصفات المتفق عليها و أن يحرر محضرا" بإستلام المستأجر المال و يثبت فى المحضر حالة المال المؤجر و ما به من عيوب إن وجدت و يجوز للمستأجر أن يمتنع عن الإستلام إذا امتنع المورد أو المقاول عن تحرير هذا

المحضر و يكون المستأجر مسئولاً" قبل المؤجر عن أية بيانات تذكر فى محضر التسليم.

- ٢٥ -

٢- يلتزم المستأجر بصيانة و إصلاح الأموال المؤجرة بما يتفق مع الأغراض التى أعدت لها و وفقاً للتعليمات التى يسلمها إليه المؤجر مع إلتزامه بالإخطار عن أى عوارض تلحق بالمال و تمنع الإنتفاع به كلياً و جزئياً .

٣- يتحمل المستأجر المسئولية الناشئة عن الأضرار التى تسببها الأموال المؤجرة سواء كانت مدنية أو جنائية .

٤- يلتزم المستأجر بأداء القيمة الإيجارية للمال موضوع عقد التأجير التموليى و إجازته خلافاً للقواعد العامة أن يحصل المؤجر على القيمة الإيجارية كاملة حتى لو إستحال إنتفاع المستأجر بالمال المؤجر متى كان السبب لا يرجع للمؤجر .

٥- يلتزم المستأجر عند إنتهاء العقد بأن يقوم بتسليم الأموال المؤجرة اليه بالحالة التى إتفق عليها فى العقد و يكون القضاء المستعجل مختصاً بالحكم بالتسليم عند إمتناع المستأجر عن ذلك .

٦- إذا هلك المال المؤجر هلاكاً كلياً لسبب يرجع الى خطأ المستأجر ألتزم بأداء القيمة الإيجارية أو الثمن المتفق عليه فى مواعيده .

٤.٤.٥ : الجزاءات المقررة لمخالفة أحكام القانون :-

١- يعاقب بغرامة لا تقل عن خمسة آلاف جنية و لا تزيد عن عشرة آلاف جنية كل من يستعمل عبارة (التأجير التموليى) أو مرادفاتها فى عنوانه أو يزاول عمليات التأجير التموليى دون أن يكون مقيد بسجل المؤجرين التموليين .

٢- يعاقب بغرامة لا تقل عن خمسة آلاف جنية و لا تزيد على عشرين ألف جنية كل من يخاف أحكام القانون .

٣- يعاقب بالحبس مدة لا تقل عن ثلاثة أشهر و بغرامة لا تقل عن خمسة آلاف جنية و لا تجاوز عشرين ألف جنية أو بإحدى هاتين العقوبتين كل من قام بتغيير معالم المال المؤجر بالنسبة الى هذا المال .

و يكون للعاملين بمصلحة الشركات من شاغلي الوظائف التي يصدر بتحديدھا قرار من وزير العدل بالإتفاق مع الوزير المختص صفة الضبطية القضائية في شأن الجرائم التي تقع

- ٢٦ -

بالمخالفة لأحكام هذا القانون و لهم في سبيل ذلك حق الإطلاع على جميع السجلات و الدفاتر و المستندات و البيانات في مقر المؤجر أو المستأجر و عليهما أن يقدموا لهم البيانات و المستخرجات و صور المستندات التي يطلبونها لهذا الغرض .

٤.٤.٦ : شروط القيد في سجل المؤجرين التمويليين :-

لا يجوز لأي شخص طبيعي أو إعتباري غير مقيد بسجل المؤجرين أن يزاول عمليات التأجير التمويلي أو أن يستعمل عبارة التأجير التمويلي أو مرادفا" لها في عنوانه.

و يقيد في سجل المؤجرين كل شخص طبيعي أو إعتباري مصري أو غير مصري يرغب في مزاوله عمليات التأجير التمويلي و تتوافر فيه شروط القيد المبينة بعد و لا يجوز قيد البنوك إلا بعد الحصول على ترخيص من مجلس إدارة البنك المركزي المصري و تتلخص شروط القيد في سجل المؤجرين التمويليين فيما يلي :

١- بالنسبة الى الأشخاص الطبيعيين :

- أ- أن يكون كامل الأهلية طبقا" للقانون المصري
- ب- ألا يكون قد سبق الحكم عليه بعقوبة جنائية أو عقوبة مقيدة للحرية في جريمة مخلة بالشرف أو الأمانة ما لم يكن قد رد إليه إعتباره .
- ج- ألا يكون قد أشهر إفلاسه ما لم يكن قد رد إليه إعتباره .

٢- بالنسبة الى الأشخاص الاعتبارية :

- أ- أن يكون عقد أو سند إنشائه مشهرا" طبقا" للقانون .
- ب- أن يكون نشاط التأجير التمويلي من بين أغراضه و ذلك فينا عدا البنوك .

٤.٤.٧ : طلبات القيد في سجل المؤجرين التمويليين :

- ١- يقدم الطلب من الشخص الطبيعي على النموذج المعد لذلك بمصلحة الشركات مرفقا" به:-
 - أ- إيصال سداد رسوم القيد و قدرها ألف جنية مصرى .

- ٢٧ -

ب- صورة البطاقة الشخصية أو العائلية بالنسبة للمصريين و صورة جواز السفر بالنسبة لغير المصريين .

ج- صحيفة الحالة الجنائية ، و يجوز لغير المصرى أن يقدم ما يقوم مقامها .

د- إقرار بعدم سبق إشهار إفلاسه فإذا كان قد سبق الحكم بشهر إفلاسه فيجب تقديم ما يثبت رد إقراره .

هـ - إقرار توافر الأهلية القانونية للتعاقد .

و بالنسبة لغير المصريين يتعين أن تكون المستندات المنصوص عليها فى البندين ٣ ، ٤ معتمدة من الجهات المختصة فى البلاد الصادرة فيها و مصدقا" عليها من وزارة الخارجية المصرية أو قنصليات مصر فى تلك البلاد .

٢- يقدم طلب القيد فى سجل المؤجرين من شركة التضامن أو شركة التوصية البسيطة أو الشركة ذات المسئولية المحدودة على النموذج المعد لذلك بمصلحة الشركات مرفقا" به المستندات الآتية :-

أ- إيصال سداد رسوم القيد و قدرها ألف و خمسمائة جنية مصرى .

ب- صورة البطاقة الشخصية أو العائلية للشركاء و مديرى الشركة من المصريين و صورة جواز السفر بالنسبة لغير المصريين .

ج- صورة عقد الشركة موضحا" به أن من أغراضها مزاولة نشاط التأجير التمولي .

د- صحيفة الحالة الجنائية لكل من الشركاء أو مديري الشركة و يجوز لغير المصرى أن يقدم ما يقوم مقامها معتمداً من الجهة المختصة فى بلده مصدقاً" عليها من وزارة الخارجية المصرية أو قنصليات مصر فى تلك البلاد .

- ٢٨ -

هـ - إقرار من كل من الشركاء المتضامنين فى شركات التضامن و شركات التوصية البسيطة و مديري الشركات ذات المسئولية المحدودة بعدم سبق إشهار إفلاسه فإذا كان قد سبق الحكم بشهر إفلاسه فيجب تقديم ما يثبت رد إعتباره .

٣- يقدم الطلب من شركة المساهمة أو التوصية بالأسهم و الجمعيات التعاونية على النموذج المعد لذلك بمصلحة الشركات من رئيس مجلس الإدارة أو العضو المنتدب حسب الأحوال مرفقاً" به المسندات الآتية :

أ- إيصال سداد رسوم القيد و قدرها ألف و خمسمائة جنية مصرى .

ب- نسخة من الجريدة الرسمية أو صحيفة الشركات التى نشر بها عقد تأسيس الشركة أو متضمنة مزاوله نشاط التأجير التمويل و كذلك نسخة من كل عدد نشر به أى تعديل ادخل على عقد الشركة أو الجمعية أو نظامها الأساسى .

ج- صورة البطاقة الشخصية أو العائلية لكل من رئيس و أعضاء مجلس الإدارة و المديرين ممن لهم حق التوقيع و يكتفى بصورة جواز السفر بالنسبة لغير المصريين.

د- صحيفة الحالة الجنائية لكل من رئيس و أعضاء مجلس الإدارة ممن لهم حق الإدارة و التوقيع و يجوز لغير المصرى أن يقدم ما يقوم مقامها من الجهة المختصة فى بلده مصدقاً" عليها من وزارة الخارجية المصرية أو قنصليات مصر فى تلك البلاد.

هـ - إقرار من رئيس مجلس الإدارة بأنه لا يوجد بين المديرين أو من لهم حق الإدارة و التوقيع و جميع الشركاء المتضامنين فى شركة التوصية بالأسهم من سبق إشهار إفلاسه فإذا كان قد صدر حكم بشهر إفلاس أحدهم و جب تقديم ما يثبت صدور الحكم برد إعتباره.

يقدم طالب القيد بالنسبة الى الشخص الإعتبارى العام من الممثل القانونى له أو من ينوب عنه على النموذج المعد لذلك بمصلحة الشركات مرفقاً" ما يلى :

- ١- إيصال سداد رسوم القيد و قدرها ألف و خمسمائة جنية مصرى .
- ٢- سند إنشاء الشخص الإعتبارى العام ميينا" به أن من بين أغراضه مزاوله نشاط التأجير التمويلى .

**** تلتزم البنوك عند طلب قيدها بسجل المؤجرين بتقديم الترخيص الصادر لها من البنك المركزى بمزاوله النشاط .**

- ٢٩ -

٤.٤.١ : طلبات القيد فى سجل عقود التأجير التمويلى :

يقدم الطلب على النموذج المعد لذلك بمصلحة الشركات من طلب القيد أو وكيله الممثل القانونى للشخص الإعتبارى من أصل و صورة و يشتمل الطلب على ما يلى :

- ١- أسم طالب القيد و الاسم التجارى و السمة التجارية (إن وجدت) .
- ٢- البيانات الدالة على شخصية كل طرف من أطراف العقد و على الأخص صفته و أسمه و لقبه و سنه و جنسيته و محل إقامته و إذا كان أحد الأطراف شخصا "إعتباريا" يبين شكله القانونى و سند إنشائه و أسم ممثله و نوع النشاط الذى يقوم به .
- ٣- بيان عن المال المؤجر ، فإذا كان عقارا" يبين موقعه و مساحته و حدوده و يذكر أسم الناحية و الحوض و رقم القطعة فى الأراضى الزراعية و يبين أسم القسم و الشارع و الحارة و الرقم فى الأراضى الفضاء و العقارات المبنية (إن وجدت) و يوصف المال و يذكر نظام تسليمه إن كان منقولاً" .
- ٤- نظام التأمين على المال المؤجر (إن وجد) .
- ٥- بيانات خاصة عن النشاط الذى يستخدم فيه المال من حيث طبيعته و نوع الإنتاج .

٦- الأحكام المنظمة لتملك المستأجر للمال .

٧- تاريخ بدء سريان العقد و مدته .

و يرفق بطلب القيد فى سجل العقود المستندات الآتية :

- ١- صورة عقد التأجير التمويلى وفقا" للنماذج التى تعدها مصلحة الشركات .

- ٢- المستندات التي تحدد مالك المال المؤجر .
- ٣- إيصال سداد رسوم القيد و قدرها خمسون جنيها" مصريا" .
- ٤- صورة البطاقة الضريبية .

- ٣٠ -

٤.٤.٩ : عقد البيع المستند الى عقد تأجير تمويلي :

يقيّد عقد البيع الذي تم إستنادا" الى عقد تأجير تمويلي في سجل العقود المعد لذلك لمصلحة الشركات و ذلك بناء على طلب يقدم للمصلحة على النموذج المعد لذلك و يتضمن الطلب ما يلي :

- ١- أسم طالب القيد .
- ٢- بيان عن البائع من واقع قيده في سجل المؤجرين .
- ٣- بيانات عن المشتري (الأسم و السن والجنسية و محل الإقامة) و إذا كان شخص اعتباري فيبين شكله القانوني و سند إنشائه و أسم ممثله القانوني .
- ٤- بيان سند ملكية البائع للمال و محل عقد البيع أو السند الذي يخوله حق البيع .
- ٥- وصف المال سواء كان عقارا" أو منقولاً" على النحو المبين في قيد عقد التأجير التمويلي .

٦- بيان ثمن و نظام تملك المال و يرفق بالطلب ما يلي :

١. صورة عقد البيع .
٢. صورة سند ملكية البائع للمال أو سند الذي يخوله حق بيعه .
٣. إيصال سداد رسوم القيد و قدرها خمسون جنيها" مصريا" .

٤.٤.١٠ : طلبات التأشير الهامشي (طلبات التعديل) :

تقدم الطلبات الخاصة بالتأشير الهامشي بتعديل القيد من ذوى الشأن متضمنا" البيانات الخاصة بالطلب و السند الذي يبيح له طلب التأشير مع إيضاح تاريخه و نوعه و مضمونه و يجب أن يكون مصحوب بالمستندات المؤيدة للطلب (حسب الأصول) .

و يراعى فى حالة طلب التأشير ببيانات جديدة من شأنها التغيير أو التعديل فى القيد يتم التأشير به فى صحيفة القيد ذاتها مع الإشارة فى هامش السجل الى تاريخ و رقم إيداع طلب التأشير بالتعديل و المستند المؤيد له .
يتم التأشير الهامشى مقابل رسم قدره عشرة جنيهات مصرية .

- ٣١ -

٤.٤.١١ : إلغاء القيد فى سجل المؤجرين التمويلين :

يلغى القيد بناء على طلب صاحب الشأن على النموذج المعد لذلك بالمصلحة أو وفاة الشخص الطبيعى أو إنقضاء الشخص الاعتبارى و يكون إلغاء القيد بثبات ذلك بصحيفة القيد و ختمه بختم مصلحة الشركات و يشار فى هامش الصحيفة الى تاريخ الإلغاء و سببه .

٤.٤.١٢ : يلغى القيد فى سجل عقود التأجير التمويلى فى الحالات الآتية :

- ١- إنقضاء مدة العقد دون تجديد .
- ٢- بناء على طلب أطراف العقد .
- ٣- صدور حكم نهائى بالإلغاء .

٤.٤.١٣ : الإطلاع و المستخرجات :

و يجوز لأى شخص طلب الحصول على مستخرج أو شهادة بيانات أو شهادة سلبية من واقع سجل قيد العقود أو سجل المؤجرين التمويلين و يقدم الطلب مرفقا" به إيصال سداد الرسوم و قدرها عشرة جنيهات مصرية و يراعى أن صور العقود يقدم طلب الحصول من صاحب الصفة .

٥. التآجير التمويلى و التشغيلى

إجتهد الفقه بعد ذلك للتفرقة بين التآجير التمويلى و التآجير التشغيلى Operational lease ، حيث يتم فى النظام الأخير " تآجير الأصول للقيام بعمل محدد ثم يسترد المؤجر الأصول لتآجيرها لمستأجر آخر . و هذا النوع من التآجير هو عملية تجارية أكثر منها مالية ، فالمؤجر يسعى الى إقتضاء ربحه ليس من خلال هامش يضاف الى معدل الفوائد ، و إنما عن طريق التفاوض على القيمة السوقية للأصل المؤجر " و تحكمه القواعد العامة فى عقود التآجير .

ثانياً : يتميز التآجير التشغيلى ببعض الخصائص منها :

١- لا يسمح بإستهلاك رأس المال المستمر من قبل المؤجر لأن فترة التعاقد تغطى جزءاً فقط من العمر الإفتراضى للأصل و لا يوجد خيار للشراء للمستأجر فى نهاية مدة العقد .

٢- يكون المؤجر مسئولاً عادة عن صيانة و تأمين الأصل كما يتحمل مخاطر عدم صلاحية الأصول سواء بالهلاك أو عدم مسابقتها للتقدم العلمى و التكنولوجى .

و من أمثلة هذا النوع من التآجير التشغيلى تآجير معدات تصوير المستندات و التليفزيونات و السيارات و الحاسبات الإلكترونية ، و فى الغالب لا يثير هذا النوع من التآجير صعوبات قانونية فى العلاقة بين المؤجر و المستأجر .

٣- و على ذلك فالتآجير التشغيلى أقرب الى أن يكون خدمة يمكن الحصول عليها لنوع معين من المعدات يكون لها سوق للأشياء المستعملة كالأجهزة و المعدات السالف ذكرها ، و هى توجز فى النطاق التجارى و الإستهلاكى و يتم التآجير لمدة من حوالى

سنة أشهر الى ثلاث سنوات أما التأجير لمدد أطول فيتعلق بالطائرات و السفن و يكون خاضعا لحق المستأجر فى إلغاء العقد بإرادته المنفردة .

- ٣٣ -

ثالثا " : الفروق الجوهرية بين نظامى التأجير التمويلى و التأجير التشغيلى :
و التعريف السابق للتأجير التشغيلى بالخصائص المشار إليها يبرز ثلاثة فروق جوهرية بين هذا النظام و نظام التأجير التمويلى ، و هى :
١- أن التأجير التشغيلى هو عملية تجارية فى حين أن التأجير التمويلى هو عملية تمويل بطريق يختلف عن طريق الإقتراض العادية ، أو زيادة رأس المال .

٢- أن التأجير التشغيلى يغطى جزء فقط من العمر الإقتراضى للأصول ، و لا يكون للمستأجرين حق خيار الشراء فى نهاية مدة العقد ، فى حين أن التأجير التمويلى قد يمتد الى إنتهاء العمر الإقتراضى للأصول يكون للمستأجرين حق خيار الشراء فى نهاية مدة العقد ، و خاصة فى النظام الفرنسى .

٣- أن مسئولية الصيانة و التأمين و تبعة الهلاك تقع على المؤجر فى نظام التأجير التشغيلى ، و هى بصفة عامة عكس ذلك فى التأجير التمويلى .

و يتعين علينا فى مجابهة هذه الفروق ، أن نشير الى إنها فروق إجتهاد فيها الفقه (القانون) ليحاول و ضع معالم رئيسية لأنظمة التأجير التمويلى و التشغيلى .

٦. استراتيجيات التفاوض

٦,١ : المبادئ الأساسية للتفاوض :-

من الطبيعي أن يتطلب إعداد عقد إتفاق مفاوضات مكتفية بين الطرفين . و من الضروري أن يتبع الطرفان في هذه العملية المبادئ المعروفة و المقبولة للتفاوض . و نحن في هذا الصدد - نؤكد على الأسس التالية :

- ١ - على الطرفين أن يسعيا لأن يكونا إيجابيين و صادقين و واضحين تماما"
- ٢ - لا يجب الإعلان ابتداء عن الأهداف النهائية لعملية التفاوض و أن يظل كل طرف مستعد لقبول المقترحات المطروحة من الآخر
- ٣ - يجب أن تكون أهداف التعاقد لكل طرف واقعية
- ٤ - من بداية عملية التفاوض و خلال تقدمها يجب الإفصاح عن القضايا التي قد تثير خلافا" رسميا"

٦,٢ : ما هو التفاوض :-

هو عملية التفاهم والأخذ والعطاء بهدف الوصول إلى اتفاق مرضى مع الآخرين الذين يجمعنا بهم بعض المصالح بينما تتعارض بعض مصالحنا الأخرى.

وقد يبدو ذلك نظريا سهلا ولكن في عالم الواقع لا نستطيع الوصول إلى ذلك الاتفاق المرضي وذلك نظرا لتعارض المصالح وردود الفعل العنيفة والمواقف المتشددة وعدم الرضا ، فكل طرف له أهدافه والتي يريد ان يفوز بالمفاوضات لصالحه وهذا يعنى خسارة الطرف الآخر و الذى يريد أن يحقق مصالحه الخاصة والتي قد تتعارض أيضا مع الطرف الأول ولذلك كل طرف من الأطراف يحدد استراتيجيته في التفاوض.

وعلى ذلك فإن عملية التفاوض تتضمن النقاط التالية :-

١ - قبل بدء التفاوض :

(أ) التخطيط للتفاوض

(ب) استراتيجيات ومباريات التفاوض

- ٣٥ -

٢ - أثناء عملية التفاوض (بدء عملية التفاوض) :

(أ) تكتيكات التفاوض

(ب) مهارات التفاوض

" أهداف التأجير التمويلي :

١- تحقيق استثمارات في مجال التشغيل

٢- المحافظة على الكفاءة الإنتاجية للألات

٣- التغلب على مشكلة الوقت وأثره على كفاءة الآلات

٤- تغيير الأسلوب والنمط الإداري

أهداف المؤجر:

١. فرصة تحفيزية للبيع

٢. إيجار + عائد كنسبة من الأرباح

٣. المحافظة على الكفاءة الإنتاجية للأصل الاستثماري حتى نهاية مدة التأجير

٤. مدة التأجير

٥. تبادل المصلحة وعقد اتفاقات بان يكون المؤجر عميل دائم للمستأجر

٦. ثمن الأصل

٧. الاستمرار في السوق بدلا من الخروج منه

٨. صيانة المعدات

أهداف المستأجر :

١. استثمار مبدئي جاهز في مدة قصيرة .
٢. فرصة تمهيدية للشراء.
٣. توسع النشاط مع استثمارات محدودة.

- ٣٦ -

٤. مدة تأجير كافية لتغطية الاستثمارات التي تدفع في الأصل الاستثماري.
٥. اثر التأجير التمويلي على التكاليف.
٦. هل أفضل التأجير التشغيلي أم التمويلي أم المزج بينهما.

٦,٣ : التخطيط للتفاوض :-

- ١- تحديد الأهداف : " أهداف المؤجر - أهداف المستأجر " .
- ٢- تقييم دوافع ومصالح ورغبات الطرف الآخر وتحديد المصالح المتوافقة والمتعارضة.
- ٣- تقييم نقاط القوة والضعف لكل طرف.
- ٤- تحديد النقاط موضوع التفاوض:
 - (أ) الموضوعات وترتيبها حسب أهميتها
 - (ب) تصنيف الموضوعات :
- (١) - موضوعات يمكن التعاون والاتفاق فيها .
- (٢) - موضوعات يمكن ان تخضع للمساومة.
- (٣) - موضوعات غير قابلة للمساومة.
- (٤) - موضوعات يمكن دمجها معا.
- (٥) - موضوعات لا يمكن دمجها.
- ٥- تحديد المعلومات المطلوبة وجمعها عن :
- أ - الأطراف المشاركة في التفاوض

ب - النمط المتوقع للمفاوضات (المساومة - حل المشكلات - التساهل - ... الخ)

ج - الوقت المتاح للتفاوض

د - درجة التفاوض

هـ - ما هي المعلومات المطلوبة قبل انعقاد التفاوض

- ٣٧ -

و - ما هي المعلومات المطلوبة أثناء انعقاد التفاوض

٦- تحديد الاستراتيجيات والتكتيكات للتفاوض

٦,٤ : موضوعات التفاوض للتأجير التمويلي :

١ - هل التأجير تشغيلي أم تمويلي أم المزج بينهما

٢ - المعالجة المحاسبية للتأجير التمويلي

٣ - مدة التأجير ومدى مناسبتها لكل طرف

٤ - سعر الأصل الحالي

٥ - العائد من الإيجار :

أ - هل يحصل على إيجار + نسبة من الأرباح

ب - هل يحصل على إيجار فقط

٦ - ما هو الموقف في نهاية مدة التأجير :

أ - هل يتم استلام الأصل وما هو كفاءته الإنتاجية

ب - هل يتم البيع إلى المستأجر

٧ - صيانة المعدات الرأسمالية أثناء فترة التأخير

٨ - جوانب التحكيم.

٩ - كافة الجوانب القانونية.

٧. إجراءات إعداد عقد تأجير تمويلي

أولاً : مراجعة الأشكال القياسية للعقود و التي تتوافق مع نوع العقد المختار . و تتوفر لدى مكتب قطاع الأعمال العام بوزارة قطاع الأعمال العام نماذج لتلك العقود .

ثانياً : مراجعة القانون رقم (٩٥) لسنة ١٩٩٥ و الذي يحكم / بنظم عقود التأجير التمويلي . يرجى الرجوع الى الملحق (أ) و الذي يتضمن ورقة بشأن قانون التأجير التمويلي رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٥ .

و يجب أن يتم الإتفاق بين الطرفين على وديعة الضمان التي سيتم إيداعها في حساب لدى الطرف الثالث (بنك يتفق عليه الطرفين) ، و أن ينص العقد أيضا" على قواعد توزيع الضمان في حالة نشوء أي نزاع بين الطرفين (و يحكم هذا القرار إجراءات التحكيم التي ينص عليها في العقد) .

و فيما عدا الأحكام الأمرة التي قررها قتون التأجير التمويلي ، فإن باقى أحكام القسانون تفسح المجال لما يكون محلا" للتعاقد في عقد التأجير التمويلي ، و الذي قد يتعدد أطرافه ما يبين المؤجر و المستأجر و المورد أو المقاول ، و قد يتعدد كل طرف من هؤلاء الأطراف الى عدة موردين و عدة مقاولين و عدة مؤجرين ... الخ .

و تتسع شروط العقد لتتناول المال و مواصفاته ، و مدة العقد ، و شروط إستخدام المال، و مال العقد عند إنتهائه ، و الثمن إذا أختار المستأجر شراء المال المؤجر . هذه المساحة العريضة تكون محلا" لمفاوضات بين أطراف العقد ، ثم إنها هي بذاتها قد تكون محلا" لخلافات كبيرة عند تنفيذها .

و الطريق الطبيعي لحل مثل هذه الخلافات هو القضاء بيد أطول الإجراءات القضائية تصطم دائما" بما تقتضيه المنازعات الاقتصادية من حاجة الى سرعة حسمها لما يترتب على

إطالته من خسائر كثيرة ، و من أجل هذا الإعتبار ذاته ، فإن المشرع المصري أصدر القانون رقم ٢٧ لسنة ١٩٩٤ بشأن التحكيم في المواد المدنية و التجارية ، و ينظم هذا القانون قواعد و إجراءات التحكيم الإختياري الذي يلجأ إليه أشخاص القانون الخاص ، كما يحدد طرق تنفيذ أحكام هيئات التحكيم .

- ٣٩ -

و هذا التنظيم القانوني المتكامل يمكن - بل من الأفضل - اللجوء إليه في شأن عقود التأجير التمويلي ، ليكون التحكيم هو وسيلة فض المنازعات التي قد تنشأ أو التي تنشأ بين أطراف هذه العقود ، و في هذه الحالة يمكن أن يكون إتفاق التحكيم على أحد الوجهين :

أ- أن يكون شروطاً تتعلق بالتحكيم في عقد التأجير التمويلي عند إبرامه .

ب- أو أن يكون إتفاق مستقلاً يبرمه أطراف النزاع عند وقوعه فعلاً .

٨. أسس تحديد القيمة الإيجارية العادلة

يتم تحديد القيمة الإيجارية العادلة للأصل المراد تأجيره من خلال الخطوات التالية:

٨,١ : تحديد تكلفة الأصل المؤجر :

تعددت الأساليب المختلفة للقياس المحاسبي و التي أثرت بشكل مباشر على عملية بإعادة

تقييم الأصول بغرض حساب تكلفتها ولقد أمكن حصر أساليب القياس في :

١- أسلوب التكلفة الدفترية : Book Value

يقصد باستخدام أسلوب التكلفة الدفترية كأساس لتقييم الأصول أن تقييم الأصول

بقيمتها الفعلية في تاريخ الاقتناء .

ويستند هذا الأسلوب لتقييم الأصول على العديد من المبررات التي يمكن

إيجازها فيما يلي:

(أ) موضوعية القياس نظراً لأنها تتعلق بأحداث تمت فعلاً تتيح إمكانية التحقق منها

ومراجعتها.

(ب) الثبات والاستقرار في أتباع أسلوب التكلفة الدفترية يزيد من ثقة مستخدمي المعلومات

المحاسبية.

وعلى الرغم من هذه المبررات السابقة التي يعتمد عليها أسلوب التكلفة الدفترية إلا أن هناك العديد من الانتقادات التي أثيرت حوله في حالة استخدامه لتحديد القيمة الإيجارية العادلة من أهم هذه الانتقادات :

- ٤١ -

(١) عدم مصداقية المعلومات التي تضمنتها قائمة المركز المالي نظراً لاستخدامها خليط من الوحدات ذات القوة الشرائية المختلفة داخل القائمة الواحدة.

(٢) عدم ملائمة المعلومات المحاسبية المسحوبة على أساس التكلفة الدفترية لمتخذي القرارات نتيجة لعدم واقعيته وعدم بيانها القيمة الحقيقية للأصول.

٢ - أسلوب التكلفة الاستبدالية Replacement Cost :

يطلق عليه أسلوب التكلفة الجارية Current Cost أو تكلفة إحلال الأصول Replacement Cost وهي تمثل تكلفة شراء أصول مماثلة للأصول المملوكة حالياً أو هي تكلفة شراء خدمات هذه الأصول أن لم يكن من الممكن شراء أصول مماثلة، وعلى ذلك يهدف أسلوب التكلفة الاستبدالية إلى القياس والتقرير عن الأصول والنفقات المرتبطة باستعمال أو بيع تلك الأصول بتكلفتها الجارية أو القيمة المتوقعة الحصول عليها أيهما أقل وذلك في تاريخ إعداد الميزانية أو تاريخ الاستعمال أو البيع.

وتم يقوم أسلوب التكلفة الاستبدالية بتوفير معلومات ملائمة ومفيدة بدرجة أكبر لمستخدمي المعلومات الناتجة عن القياس التاريخي أو القيمة الدفترية و التي يجب عدم استخدامها في التقييم، فلا معنى أن نفترض أن ثمن شركة أو أصل حالياً يعادل المبلغ الذي دفع لشرائه منذ عشر سنوات ماضية .

٣ - أسلوب القيمة الحالية للتدفقات النقدية المتوقعة D . C . F :

يقوم هذا الأسلوب على أساس تحديد قيمة الأصل من خلال القوة الإدارية لهذا الأصل وذلك من خلال خصم التدفقات النقدية الناتجة من تشغيل الأصل بسعر خصم مناسب يأخذ في الاعتبار عناصر التضخم وعدم التأكد والمخاطر الخاصة بالنشاط،

- ٤٢ -

وأيضاً عنصر الكفاءة الإدارية للأصل في الوقت الحالي، كما يتم الأخذ في الاعتبار أيضاً عند تحديد سعر الخصم عنصر سيطرة الحكومة على الأصل والقيمة الحالية الناتجة من خصم التدفقات النقدية بسعر الخصم المحدد و التي تمثل القيمة التي يرحب المستأجر بدفعها للأصل المؤجر .

١, ٢ : معدل الفائدة الضمنية للمؤجر *Lessor's Implicit Interest Rate* :

يمثل معدل الفائدة الذي يدره الاستثمار في الأصل المؤجر ، والذي يجعل في بداية العقد القيمة الحالية لكل من الحد الأدنى لمدفوعات عقد الإيجار والقيمة المتبقية من الأصل، متساوية للقيمة السوقية للأصل.

١٨,٣ : تحديد القيمة الإيجارية العادلة *Fair Value* :

القيمة الإيجارية العادلة هي عبارة عن تكلفة الأصل المؤجر كما سبق حسابها في أولاً، مضاف إليها الفائدة الضمنية المحسوبة في ثانياً ومقسمة على مدة عقد الإيجار . Lease Term

٩ : المعايير المحاسبية لعمليات التأجير_التمويلي

الواردة في القانون رقم ٩٥ / ١٩٩٥

نصت المادة / ٢٣ من القانون رقم ٩٥ / ١٩٩٥ في شأن التأجير التمويلي على ما يلي :

" تخضع عمليات التأجير التمويلي للقواعد و المعايير المحاسبية التي يصدرها الوزير المختص (وزير الإقتصاد) بالإتفاق مع وزير المالية "

و فيما يلي أهم الأحكام في هذا الشأن :

تقضى المادة / ٢٤ بأن يكون للمؤجر الحق في إستهلاك قيمة الأموال المؤجرة حسبما يجرى عليه العمل عادة ، وفقا للعرف و طبيعة المال الذي يجرى إستهلاكه، و ذلك دون النظر الى مدة عقد التأجير المتعلق بذلك المال ، و يجوز للمؤجر بالإضافة الى إستهلاك المشار إليه و جميع التكاليف واجبة الخصم من ناتج العمليات أن يخصم من أرباحه للضريبة المخصصات المعدة لمواجهة الخسائر أو الديون المشكوك فيها وفقا للقانون .

تقضى المادة / ٢٥ بأن تعتبر القيمة الإيجارية المستحقة خلال سنة المحاسبة من التكاليف الواجبة الخصم من أرباح المستأجر وفقا للتشريعات الضريبية السارية و يجب على المستأجر أن يدرج بصورة واضحة في حساب الأرباح و الخسائر القيمة الإيجارية المستحقة تنفيذا للعقد مع بيان ما إذا كان المال المؤجر منقولاً أو عقاراً كما يجب عليه

أن يدرج في الإيضاحات المتممة للميزانية عقود التأجير التي أبرمها و ما تم أداءه من مبالغ الأجرة عن كل عقد و ما تبقى منها .

تقضى المادة ٢٦ بأن " لا تسرى أحكام الخصم و الإضافة و التحصيل و غيرها من نظم الحجز عند المنبع لحساب الضرائب على مبالغ الأجرة واجبة الأداء الى المؤجر ، كما لا تسرى على الثمن المحدد بالعقد " .

تقضى المادة ٢٩ بأنه " إذا تضمن موضوع العقد تأجير مركبات يستلزم تسييرها الحصول على تراخيص من إدارة المرور المختصة ، و جاز للمستأجر أن

- ٤٤ -

يتقدم بطلب الحصول على هذا الترخيص على أن يرفق بالأوراق نسخة من عقد التأجير التمويلى " .

.. و يصدر الترخيص بأسم المؤجر ، و يجب أن يذكر فيه أن المركبة فى حيازة المستأجر بموجب عقد التأجير ، و أنه يستعملها بنفسه أو بواسطة تابعة .

.. و يتحمل المستأجر جميع الضرائب و الرسوم المقررة قانوناً للحصول على الترخيص و تجديده ، كما يلتزم بأداء أقساط التأمين الإجبارى ، و غير ذلك من الإلتزامات المترتبة عن ملكية المركبة .

تقضى المادة ٣٠ بأنه " مع عدم الإخلال بأية إعفاءات ضريبية مقررة قانوناً ، يعفى المؤجر من الضرائب المفروضة على الدخل بالنسبة لأرباحه الناشئة عن عمليات التأجير التمويلى و ذلك لمدة خمس سنوات تبدأ من تاريخ مزاوله النشاط " .

مما سبق نرى أن المعايير المحاسبية و المعاملة الضريبية لعمليات التأجير التمويلى ستكون على الوجه التالى :

١ - بالنسبة للمؤجر :-

أ - يعفى المؤجر من الضرائب المفروضة على الدخل بالنسبة لأرباحه الناشئة عن عمليات التأجير التمويلى ، و ذلك لمدة خمس سنوات تبدأ من تاريخ مزاوله هذا النشاط.

ب - لا تسرى أحكام الخصم و الإضافة و التحصيل و غيرها من نظم الحجز عند المنبع لحساب الضرائب على مبلغ الأجرة واجبة الأداء إليه من المستأجر، كما لا تسرى على الثمن المحدد بالعقد .

ج - يكون له الحق في إستهلاك قيمة الأموال المؤجرة حسبما يجرى عليه العمل عادة وفقاً للعرف و الأصول المحاسبية و طبيعة المال المؤجر و ذلك

دون النظر الى بدء عقد التأجير و ذلك طبقاً لنسب الإستهلاك المعدة من قبل مصلحة الضرائب .. و في جميع الأحوال يضاف إلى هذه النسبة نسبة إستهلاك إضافية أخرى لا تزيد عن ٥٠ % منها بإعتبار أن المستأجر سوف يقوم غالباً بتشغيل و إستخدام المال المؤجر بأقصى طاقاته للإستفادة القصوى منه .. مع عدم الإخلال بحقه في خصم جميع التكاليف واجبة الخصم من أرباحه الخاضعة للضريبة .

- ٤٥ -

د - يجوز أن يحتجز نسبة من مبلغ الأجرة لا تجاوز ٢٠ % عن سنة المحاسبة تخصم من أرباحه الخاضعة للضريبة عن هذا النشاط و ذلك تحفيزاً له على تمكينه من إستجلاب مال جديد من طراز أحدث من طراز المال المؤجر القائم.

هـ - يجوز للمؤجر أن يخصم من أرباحه الخاضعة للضريبة عن هذا النشاط خلال سنة المحاسبة قيمة أقساط التأمين على المال المؤجر (كلها أو جزء منها) حسبما ينص عليه في عقد التأجير مع المستأجر .

و - يجوز له أن يخصم من أرباحه الخاضعة للضريبة عن هذا النشاط خلال سنة المحاسبة نسبة لا تزيد عن ٥ % من هذه الأرباح كمخصص لمقابلة المبالغ المشكوك في تحصيلها و كذا أية خسائر ناتجة عن تشغيل المال المؤجر أو ناتجة عن سوء إستعماله .

٢ - بالنسبة للمستأجر :-

أ - لا يلتزم بتوريد أي نسبة من مبالغ الأجرة واجبة الأداء للمؤجر عن المال المؤجر الى مصلحة الضرائب طبقاً لأحكام الخصم و الإضافة و التحصيل و غيرها من نظم الحجز عند المنبع لحساب الضرائب ، و كذا من الثمن المحدد بالعقد .

ب - من بين ما يتضمنه حساب الأرباح و الخسائر عنت سنة المحاسبة المبالغ الآتية:

١ - القيمة الإيجارية المستحقة تنفيذاً لعقد التأجير .

٢ - قيمة أقساط التأمين على المال المؤجر أو جزء منها (حسبما ينص عليه عقد تأجير المال المؤجر) .

٣ - مصاريف صيانة و إصلاح المال المؤجر .

و ذلك دون الإخلال بإدراج المصاريف و جميع التكاليف واجبة الخصم طبقاً للعرف و الأصول المحاسبية و التشريعات الضريبية السارية و من بينها جميع الضرائب و الرسوم المقررة قانوناً للحصول على التراخيص اللازم و كذا عند تجديده إذا تضمن عقد التأجير مركبات يستلزم تسييرها الحصول على تراخيص من إدارة المرور و من بينها كذلك قيمة أقساط التأمين الإلجبارى على هذه المركبات .

يجب أن يدرج في الإيضاحات المتممة للميزانية عقود التأجير التى أبرمها و ما تم أدائه من مبالغ الأجرة عن كل عقد و ما تبقى منها .

- ٤٦ -

تم إعداد المعيار المحاسبى المصرى رقم (٢٠) لمعالجة عمليات التأجير التمويلى وذلك

وفقاً لمتطلبات قانون التأجير التمويلى رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٥ و الذى يشجع بوضوح مشكلة التمويل من خارج الميزانية، حيث يتضح ذلك من الأحكام العامة التى نص عليها القانون و التى يمكن أن يستخلص منها أن هذه العمليات تعامل فى حقيقة الأمر التأجير التمويلى من الناحية المحاسبية معاملة التأجير التشغيلى لدى المؤجر والمستأجر على السواء.

١ - لذا نص المعيار رقم (٢٠) على معالجة التأجير التمويلى فى قوائم المستأجر على النحو الآتى:

أ. تدرج القيمة الإيجارية المستحقة عن الفترة المالية بالنسبة للأصل المؤجر فى قائمة الدخل الخاصة بالمستأجر .

ب. يدرج ما يكبده المستأجر من مصاريف الصيانة والإصلاح بالنسبة للأصول المستأجرة وذلك بقائمة الدخل الخاصة بالمستأجر خلال الفترة .

ج. لا يدرج الأصل المؤجر فى دفاتر المستأجر إلا فى نهاية فترة العقد إذا استخدم المستأجر حق شراء المال (الأصل) ويثبت هذا الأصل بالقيمة المدفوعة للممارسة حق شراء المال (الأصل) والمتفق عليها فى العقد. ويتم إهلاك الأصل على العمر الإنتاجى له وفقاً للسياسات التى يتبعها المستأجر للأصول المملوكة.

٢ - كذلك نص المعيار المصري رقم (٢٠) على معالجة التأجير التمويلي في قوائم المؤجر على النحو الآتي :

أ. يدرج الأصل المؤجر ضمن الأصول الثابتة بدفاتر المؤجر بالتكلفة الدفترية لاقتنائه، ويتم إهلاكه وفقاً لعمر الأصل الإنتاجي وبالطريقة المتبعة وفقاً للعرف المحاسبي.

ب. ما يتم تسجيله في دفاتر المؤجر كعائد من عقد الإيجار التمويلي هو العائد الضمني من عقد الإيجار مضاف إليه قسط الإهلاك ، مع ملاحظة إجراء مقارنة بين الإيرادات المثبتة بالطريقة السابقة والقيمة الإيجارية السنوية المستحقة ويجنب الفرق سواء كان بالزيادة أو النقص في حساب تسوية عقود تأجير ويقل هذا الحساب في نهاية فترة العقد في حساب الأصل.

- ٤٧ -

ج. يتم تحميل قائمة الدخل للمؤجر بتكلفة الصيانة والتأمين وكافة المصروفات اللازمة للحفاظ على الأصل. إلا إذا تم التعاقد على أن يتحملها المستأجر .

د. عند الشك في تحصيل دفعات الإيجار ينبغي تكوين المخصصات اللازمة لمواجهة الديون المشكوك في تحصيلها .