

کارآفرینی و توسعه SME's بواسطه لیزینگ

علیرضا اسدپور - معاون اجرایی لیزینگ

برای سال‌های متمادی لیزینگ به‌عنوان یک پدیده در کشورهای توسعه یافته وجود داشته و در قرن بیستم روی مسیر توسعه و نفوذ قرار گرفت. درحالی‌که اولین معاملات لیزینگ مربوط به هزاران سال پیش می‌باشد تنها ۴۰ سال است که لیزینگ از چارچوب و قوانین و مقررات برخوردار شده است. در روزهای انقلاب صنعتی تولیدکنندگان از لیزینگ به‌عنوان ابزاری برای بازاریابی محصولاتشان استفاده کردند. اما در قرن بیستم تولیدکنندگان بزرگ که خود برای تامین مالی خرید تجهیزات و دارایی‌هایشان عمدتاً از بانک‌ها وام می‌گرفتند، برای فروش محصولاتشان با مشکل مواجه شدند. مشتریان آن‌ها به وام‌های بانکی دسترسی نداشتند. به این ترتیب تولیدکنندگان برای فروش محصولاتشان اقدام به فروش با شرایط پرداخت کوتاه مدت نمودند. اما این ایده کمک چندانی برای توسعه فروش نکرد. با افزایش تعداد معاملات این چینی لیزینگ بعنوان روشی جدید از کسب و کار و در جهت توسعه ابزارهای تامین مالی پدید آمد.

در سال ۱۹۵۲ اولین شرکت لیزینگ در کشور ایالات متحده تأسیس شد و در اوایل دهه ۶۰ این کسب و کار به اروپا نیز رسید. در سال ۱۹۹۴ لیزینگ در بیش از ۸۰ کشور جهان که ۵۰ کشور از آن‌ها توسعه یافته بودند، رواج پیدا نمود. اکنون لیزینگ در کشورهای توسعه یافته صنعتی چند میلیارد دلاری است و سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی در این صنعت طی سال‌های گذشته ۲ برابر شده است. کشور چین با رشد ۴۰ درصدی در این صنعت از تجارب خوبی در حمایت از SME's برخوردار بوده و درحال حاضر دومین لیزینگ جهان را در اختیار دارد. لیزینگ بعنوان تنها ابزار مناسب برای تامین مالی بنگاه‌های خرد و کوچک که توانایی تامین وثایق مورد نیاز را ندارند در کشورهای درحال توسعه مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۱ - لیزینگ چیست؟

در قرارداد لیزینگ امتیاز استفاده از دارایی‌ها برای مدت مشخصی به شخص دیگر واگذار می‌گردد. قراردادهای متنوع و بسیاری را می‌توان از انواع و اقسام عقود لیزینگ دانست. در پایان مدت قرارداد مستأجر اختیار خرید و پرداخت ارزش باقیمانده کالا و یا عدم خرید کالای مورد نظر را دارد. چنین لیزینگی برای مشتریان جهت سرمایه‌گذاری و افزایش بهره‌وری دارایی‌ها بسیار موثر است. در مقایسه با دیگر تامین منابع مالی معمولاً این نوع تامین مالی در جهان ارزاتر و البته قابل دسترس‌تر هستند. درواقع به دلیل ایفای نقش وثیقه توسط مال‌الاجاره استفاده از خدمات لیزینگ در مقایسه با سایر روش‌ها برای مشتریان راحت‌تر است. از طرف دیگر در قراردادهای لیزینگ ارائه خدمات متنوعی وجود دارد. معمولاً لیزینگ‌ها تعمیرات، گزارشات و خدمات مشاوره‌ای و حتی خدمات مدیریتی نیز به مستأجرین می‌دهند. به این ترتیب هر موضوعی در رابطه با دارایی مربوط به موجر (لیزینگ) بوده و لذا مستأجر تمامی تمرکز خود را روی کسب و کار خود متمرکز می‌کند. خدمات لیزینگ بسیار متنوع است. اما بطور کلی و سنتی لیزینگ مالی، لیزینگ عملیاتی و لیزینگ خرید و اجاره مجدد سه روش اصلی لیزینگ می‌باشند. لیزینگ‌هایی چون لیزینگ اهرمی، لیزینگ کمک فروش، لیزینگ سندیکائی، برون مرزی، لیزینگ پرخطر، لیزینگ منابع انسانی، لیزینگ زمین‌های زراعی و ... هر یک به نوعی زیرمجموعه‌ای از روش‌های فوق‌الذکر هستند. طی سالیان لیزینگ در بازارهای مختلفی فعالیت داشته و روش‌های متنوعی را به مشتریان خود عرضه نموده است. تنوع خدمات لیزینگ نشان از توانایی‌ها و پتانسیل آن برای نفوذ در انواع بازار و مفید واقع شدن آن در این بازارها است.

۲- مزایای لیزینگ

- غیرربوبی بودن
- غیروثیقه‌ای بودن
- آزاد کردن منابع مالی مستأجر و استفاده بهینه از نقدینگی
- سرعت عمل
- ضد تورمی بودن
- عدم وجود ریسک انحراف در مصرف وجوه
- انعطاف پذیری
- تامین مالی صد در صد
- مشوق های مالیاتی
- رونق اقتصادی

۳- لیزینگ ابزاری مناسب برای تامین مالی SME's

همانطور که گفتیم صنایع کوچک و متوسط منجر به رشد اقتصادی، افزایش رقابت، کارآفرینی و نوآوری شده و جهت ایجاد مشاغل مفید هستند. بنابراین کسب اطمینان از دسترسی آن‌ها به منابع مالی برای رشد و دستیابی به اهدافشان از مهمترین دغدغه‌های تمامی کشورها می‌باشد. بصورت سنتی منابع مالی این بنگاه‌ها از طریق منابع مالی صاحبان آن‌ها و نگهداشت سود کسب و کار تامین مالی می‌شود. بسیاری از آن‌ها هم به منابع خارجی برای تامین منابع مالی نیاز دارند که البته در اینجا می‌توان منابع مالی خارجی را نیز به دو نوع رسمی و غیر رسمی تقسیم نمود. منابع مالی غیر رسمی شامل دریافت منابع مالی مور نیاز بنگاه‌ها از دوستان و خانواده است. درحالیکه شرکت‌های سرمایه‌گذاری، بانک‌ها و فرشتگان سرمایه‌گذاری (Investment Angels)، مراجع تامین مالی خارجی رسمی را تشکیل می‌دهند.

وام‌های بانکی درحالی‌که مهمترین منبع تامین مالی خارجی هستند که پیچیدگی دریافت وام از آن‌ها SME's را در دریافت وام دچار مشکل نموده است. بصورت ساده هرچقدر شرکتی جوانتر و کوچکتر باشد با موانع بزرگتری در تامین منابع مالی مواجه است. مشکل تامین منابع مالی برای SME's، بعد از پیدا کردن مشتری، دومین مشکل بزرگ است. تمامی جنبه‌های مربوط به اسقاط دارایی، بازیافت آن و یا حتی لیزینگ مجدد و ارائه سایر خدمات این چینی و بیژگی‌های هستند که لیزینگ را منحصر به فرد ساخته است. لیزینگ در مقایسه با سایر روش‌های تامین مالی از پیچیدگی کمتری برخوردار است. بواسطه لیزینگ نقدینگی بنگاه افزایش می‌یابد و لیزینگ قطعه ضروری دستگاه تامین منابع مالی می‌باشد.

لیزینگ بخش عمده‌ای از تامین منابع مالی سرمایه‌گذاری در اروپا را تشکیل می‌دهد و اهمیت اقتصادی لیزینگ از همین موضوع نشأت می‌گیرد. خدمات لیزینگ توسط کلیه شرکت‌ها در حجم‌های متفاوت و در بخش‌های متفاوت مورد استفاده قرار می‌گیرد. این بخش‌ها حتی شامل لیزینگ عمومی همچون لیزینگ مدرسه و بیمارستان نیز می‌شود.

لیزینگ همچنین جهت بروزرسانی تکنولوژی و حضور در عرصه رقابت به مشتریان خود خدمت می‌کند. با کمک به مستأجرین برای سرمایه‌گذاری بیشتر لیزینگ به رشد اقتصاد کمک می‌کند. نرخ نفوذ لیزینگ در برخی از کشورهای جهان در جدول شماره ۱ آورده شده است. نرخ نفوذ لیزینگ که از تقسیم حجم عملیات لیزینگ بر ارزش تشکیل سرمایه‌های ثابت در قسمت ماشین‌آلات حاصل می‌شود، نشان از تأثیر لیزینگ در کلیه سرمایه‌گذاری‌ها دارد.

جدول شماره ۱ - نرخ نفوذ لیزینگ در جهان

| ردیف | کشور | حجم فعالیت (میلیارد دلار) | نرخ نفوذ لیزینگ |
|------|---------------------|---------------------------|-----------------|
| ۱ | ایالات متحده امریکا | ۲۹۴،۳۴ | ۲۲ |
| ۲ | سوئد | ۲۰،۳۳ | ۲۴،۶ |
| ۳ | انگلستان | ۶۱،۶۶ | ۲۳،۸ |
| ۴ | کانادا | ۳۷ | ۲۰،۸ |
| ۵ | دانمارک | ۷،۷۶ | ۲۰،۶ |

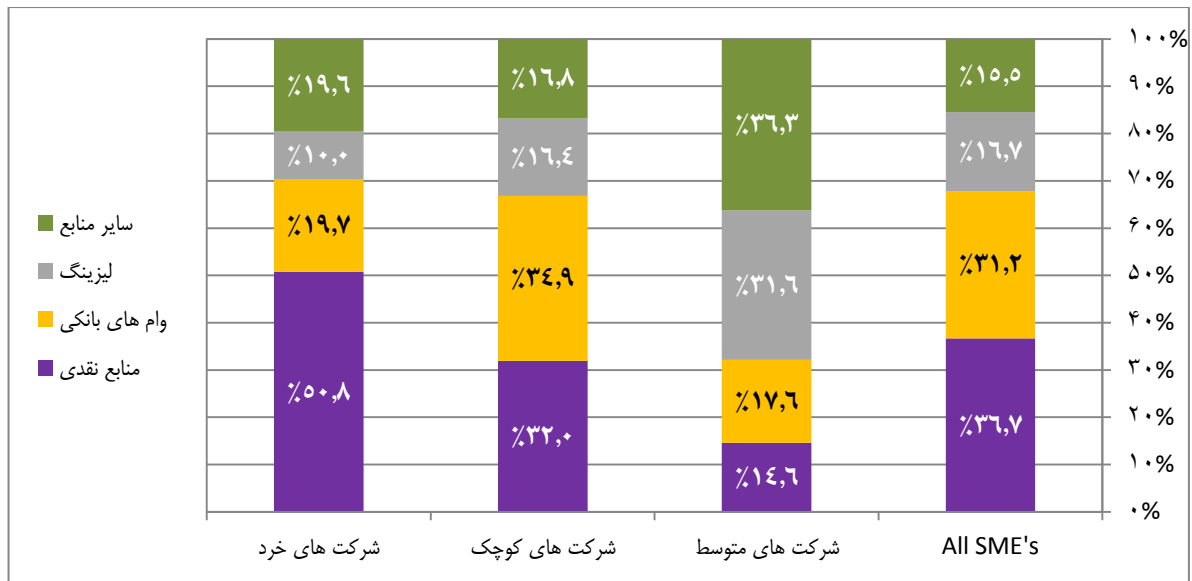
اما برای تجزیه تحلیل بهتر در قسمت SME's در نمودار شماره ۱، سهم لیزینگ را در سرمایه‌گذاری‌های بنگاه‌های خرد و کوچک مقایسه نموده‌ایم. ۴۰٪ تامین کل منابع مالی SME's توسط لیزینگ ها انجام می‌شود. درصد استفاده از لیزینگ در شرکت‌های متوسط ۵۰٪ و در شرکت‌های خرد ۴۲٪ می‌باشد.

نمودار شماره ۱ - تامین منابع مالی SME's بواسطه لیزینگ در حوزه اتحادیه اروپا - ۲۰۱۰



اگرچه تعداد بسیاری از SME's از لیزینگ استفاده می‌کنند اما سهم تامین منابع مالی آن‌ها برای سرمایه‌گذاری در ماشین آلات ۱۶،۷ درصد است. همانطور که در نمودار شماره مشخص است لیزینگ بعد وام بانکی دومین منبع مهم برای سرمایه‌گذاری در خدمت SME's می‌باشد.

نمودار شماره ۲ - سهم لیزینگ در سرمایه‌گذاری SME's



اگر بخواهیم این نسبت را تنها در شرکت‌هایی که از لیزینگ استفاده می‌کنند بررسی کنیم، لیزینگ با کسب ۳۲,۴٪ سهم در تامین منابع مالی برای سرمایه‌گذاری قبل از وام های بانکی در مقام اول قرار دارد. یعنی در میان شرکت‌هایی که با ابزار لیزینگ آشنایی دارند تمایل به استفاده از لیزینگ ۲ برابر می‌شود. تمایل به استفاده از لیزینگ البته در حوزه های مختلف فعالیت نیز متفاوت است. در جدول شماره ۲ نسبت SME هایی که از لیزینگ استفاده می‌کنند آورده شده است.

جدول شماره ۲ - درصد استفاده از لیزینگ توسط SME's

| کشور | انگلستان | سوئد | اسپانیا | لهستان | هلند | ایتالیا | آلمان | فرانسه | |
|-------|----------|-------|---------|--------|-------|---------|-------|--------|---------------------------------------|
| ۰,۹٪ | ۳,۷٪ | ۳,۹٪ | ۲,۴٪ | ۲,۷٪ | ۴,۳٪ | ۱,۰٪ | ۴,۴٪ | ۰,۹٪ | تجهیزات و ماشین‌آلات کشاورزی |
| ۷,۸٪ | ۸,۶٪ | ۱۰,۰٪ | ۴,۴٪ | ۴,۹٪ | ۶,۷٪ | ۳,۹٪ | ۱۱,۶٪ | ۷,۸٪ | تجهیزات حمل و نقل (بالابر) و جرتفیل |
| ۱۴,۴٪ | ۱۲,۵٪ | ۲۴,۷٪ | ۶,۳٪ | ۴,۰٪ | ۹,۰٪ | ۱,۹٪ | ۸,۷٪ | ۱۴,۴٪ | تجهیزات تولید |
| ۱۳,۱٪ | ۱۶,۳٪ | ۲۶,۲٪ | ۵,۹٪ | ۸,۹٪ | ۲۰,۰٪ | ۲,۹٪ | ۱۱,۳٪ | ۱۳,۱٪ | سایر ماشین‌آلات و تجهیزات صنعتی |
| ۱۵,۱٪ | ۱۵,۵٪ | ۱۹,۴٪ | ۱۰,۲٪ | ۸,۴٪ | ۲۶,۷٪ | ۴,۹٪ | ۸,۹٪ | ۱۵,۱٪ | تجهیزات IT و ارتباطات |
| ۱۵,۸٪ | ۱۳,۱٪ | ۱۳,۳٪ | ۱۵,۶٪ | ۴,۷٪ | ۱۷,۷٪ | ۳,۹٪ | ۱۲,۰٪ | ۱۵,۸٪ | تجهیزات اداری، فتوکپی و پرینتر |
| ۷,۳٪ | ۱۰,۲٪ | ۲۳,۱٪ | ۴,۴٪ | ۴,۰٪ | ۸,۳٪ | ۲,۴٪ | ۶,۴٪ | ۷,۳٪ | اسباب و وسایل |
| ۰,۷٪ | ۱,۱٪ | ۱,۷٪ | ۰,۵٪ | ۰,۹٪ | ۰,۰٪ | ۰,۵٪ | ۱,۳٪ | ۰,۷٪ | تجهیزات پزشکی |
| ۱,۶٪ | ۲,۲٪ | ۶,۸٪ | ۲,۰٪ | ۰,۷٪ | ۱,۳٪ | ۰,۰٪ | ۰,۹٪ | ۱,۶٪ | تجهیزات تولید انرژی تجدیدپذیر (انرژی) |

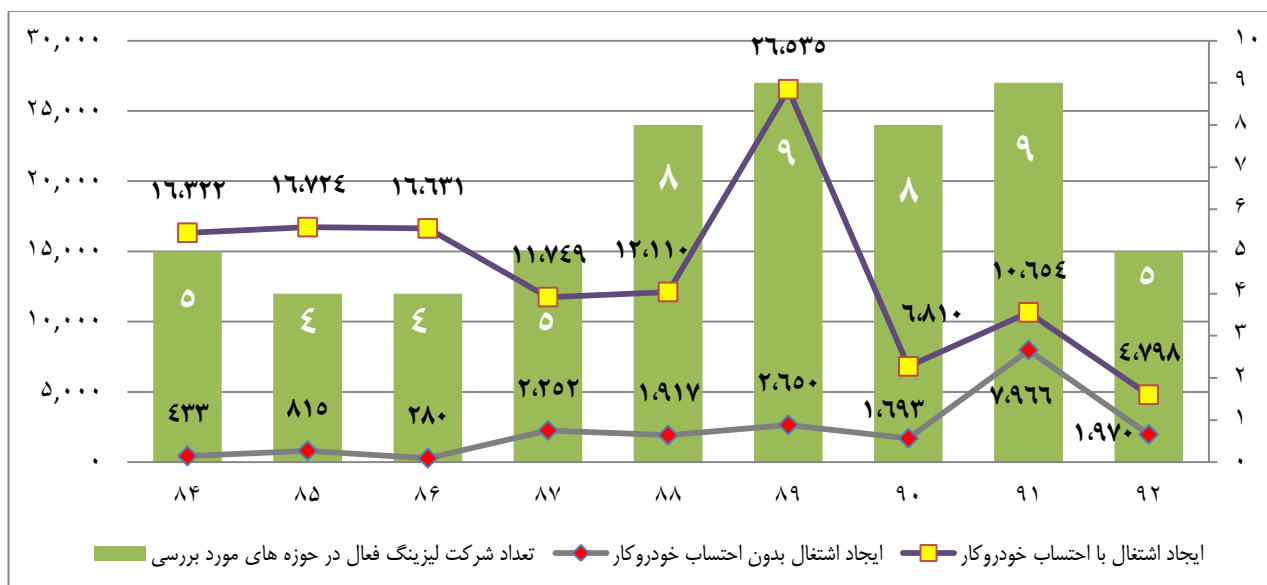
| | | | | | | | | | |
|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|--|
| ۲۴,۹٪ | ۱۹,۴٪ | ۱۴,۴٪ | ۱۲,۲٪ | ۹,۶٪ | ۳۸,۰٪ | ۱۳,۶٪ | ۱۸,۴٪ | ۲۴,۹٪ | خودروهای سواری و خودروهای تجاری > ۳,۵ تن |
| ۷,۸٪ | ۱۰,۱٪ | ۱۸,۱٪ | ۱۰,۲٪ | ۶,۰٪ | ۵,۳٪ | ۵,۳٪ | ۸,۲٪ | ۷,۸٪ | خودروهای تجاری < ۳,۵ تن |
| ۴,۷٪ | ۵,۱٪ | ۱۱,۶٪ | ۷,۳٪ | ۲,۲٪ | ۲,۳٪ | ۳,۴٪ | ۲,۴٪ | ۴,۷٪ | سایر وسایل حمل و نقل (اتوبوس و ...) |

۴ - لیزینگ و SME's در ایران

براساس تعریف وزارت صنعت، معدن و تجارت کارگاه‌های با کمتر از ۵۰ نفر کارکن بنگاه‌های کوچک و متوسط محسوب می‌شوند. درحالی‌که ۲۴,۴ درصد سهم میزان سرمایه‌گذاری در کل صنعت متعلق به بنگاه‌های کوچک و متوسط است، ۴۲,۲ درصد از اشتغال ایران متعلق به این گروه می‌باشد. بنابراین دسترسی این گروه به منابع مالی جهت رونق اقتصادی مفید فایده است. بررسی لیزینگ جهان نشان از حیاتی بودن ابزار لیزینگ برای SME's دارد. همانطور که در جدول شماره ۲ نشان داده شد، بنگاه‌های کوچک و متوسط از تمامی حوزه‌های خدمات لیزینگ حتی خودرو استفاده می‌کنند.

بطور متوسط ۷ شرکت لیزینگ طی ۹ سال گذشته در حوزه‌های ماشین‌آلات و تجهیزات صنعتی، شناورهای دریایی، تجهیزات پزشکی و ... فعالیت داشته‌اند. طی ۹ سال گذشته این شرکت‌ها طی ۲۰ هزار فقره قرارداد تسهیلاتی به ارزش ۲۷,۷۳۳ میلیارد ریال به متقاضیان خرید ماشین‌آلات و تجهیزات صنعتی پرداخت نموده‌اند. مسلماً صاحبان کسب و کار با خرید تجهیزات و ماشین‌آلات صنعتی موفق به ایجاد اشتغال بیش از ۱ نفر می‌شوند. اما بدلیل فقدان آمار شفاف و قابل اتکاء فرض می‌کنیم هر فقره قرارداد فقط و فقط ۱ شغل ایجاد کرده باشد. در این صورت صنعت لیزینگ (این ۷ شرکت) طی ۹ سال گذشته موفق به ایجاد ۲۰ هزار شغل شده است. این رقم با احتساب قراردادهای مربوط به خودروی کار به ۱۲۲ هزار شغل افزایش می‌یابد. از سوی دیگر لیزینگ ایران با کمک به افزایش توان خرید مشتریان منجر به رونق صنایع خصوصاً صنعت خودرو و ایجاد اشتغال بصورت غیر مستقیم شده است.

نمودار شماره ۳ - ایجاد شغل توسط صنعت لیزینگ



۵ - مشکلات صنعت لیزینگ ایران در حمایت از SME's:

- اگرچه بدلیل فقدان آمار مشخص امکان اندازه‌گیری اشتغالزایی مستقیم و برآورد اشتغالزایی غیر مستقیم توسط لیزینگ مشخص نیست، اما تجزیه و تحلیل اطلاعات در دسترس نشان از تأثیر بسزای لیزینگ در ایجاد اشتغال دارد. همچنین در این راستا شرکت‌های لیزینگ نیز می‌توانند مانند بانک‌ها برآورد ایجاد اشتغال تسهیلات اعطایی را در فرم‌های پذیرش مشتریان درج نموده و با ارائه اطلاعات به کانون شرکت‌های لیزینگ ایران در جهت تصمیم‌سازی برای صنعت لیزینگ ایران، بصورت یکپارچه همکاری نمایند.
- توسعه صنعت لیزینگ در ایران نیازمند بهبود اقدامات و تصمیم‌گیری از هر دو طرف فعالان و قانون‌گذاران می‌باشد.
- شرکت‌های لیزینگ ایران در فرایندهای خود از انعطاف مناسب برخوردار نبوده و در سطح خدمات لیزینگ جهان عمل نمی‌کنند. اگرچه فقدان بستر قانونی مشابه قوانین جهانی در ایران در رفتار لیزینگ تأثیرگذار است، در بسیاری از موارد از جمله تنوع حوزه‌های فعالیت، روش‌ها، محدود بودن خدمات پس از انعقاد قرارداد و ... کاستی‌هایی از سوی فعالان لیزینگ وجود دارد.
- فقدان فرهنگ لیزینگ و عدم شناخت صنعت لیزینگ توسط صاحبان صنایع، خریداران و SME's
- از میان روش‌های متنوع لیزینگ در ایران فقط لیزینگ مالی و دربرخی موارد خرید و اجاره مجدد انجام می‌شود. لیزینگ عملیاتی بعنوان یکی از مهمترین روش‌های لیزینگ جزء عقود مجاز نیست.
- استفاده از مزایای مالیاتی لیزینگ توسط موجر/مستأجر در بسیاری از کشورهای درحال توسعه و توسعه یافته جهت حمایت از لیزینگ و پیرو آن رونق اقتصادی استفاده می‌شود اما در لیزینگ ایران علاوه بر پرداخت مالیات، ۸٪ مالیات بر ارزش افزوده نیز پرداخت می‌شود که تأثیر بسیاری در عملکرد لیزینگ دارد.
- مورد اجاره در صنعت لیزینگ به نام موجر بوده و بعنوان وثیقه شناخته می‌شود. بدین ترتیب در صورت بروز اقساط معوق موجر حتی بدون اطلاع مستأجر می‌تواند مورد اجاره را بازپس گیرد. این درحالی است که در ایران شرکت‌های لیزینگ جهت وصول مطالبات معوق هزینه‌های بسیاری را بابت طی فرایندهای فسخ و استرداد پرداخت می‌نمایند. در برخی از موارد نیز از صاحبان کسب و کار وثیقه‌های دیگری اخذ می‌گردد.
- نرخ سود اجاره در صنعت لیزینگ باتوجه به ریسک اجاره تعیین می‌شود ولی نرخ سود لیزینگ ایران دستوری است.
- وجود بستر قانونی نامناسب برای فعالیت صنعت لیزینگ منجر به کاسته شدن جذابیت و مزایای لیزینگ در ایران شده است. شاید سقف تسهیلات بالا و حتی بدون وثیقه تنها جذابیت حال حاضر در صنعت لیزینگ برای مشتریان باشد. شرکت‌های لیزینگ ایران تنها با دریافت چک و سفته به صاحبان کسب و کار و رانندگان خودروهای سنگین تسهیلات بالای ۷۰ میلیون تومان پرداخت می‌نمایند. پرداخت تسهیلات به اینصورت در صنعت بانکداری به ندرت مشاهده می‌شود. اما فعالان صنعت لیزینگ در بازگشت سرمایه خود دچار مشکل بوده و در این خصوص همواره با اعتراض‌های فراوان مواجه بوده‌اند.
- درحالی‌که حجم عملکرد صنعت لیزینگ طی سال‌های اخیر کاهش یافته، سرانه تسهیلات اعطایی افزایش و تعداد قراردادها نیز کاهش یافته است. این امر ناشی از شکاف عرضه و تقاضا و پتانسیل بالای تقاضا برای لیزینگ و فقدان منابع مالی می‌باشد. کمبود منابع مالی همواره از مهمترین مشکلات لیزینگ بوده است.
- یکی از مهمترین دغدغه‌ها وام‌های بانکی عدم انحراف در مصرف وجوه است. وجود این مزیت لیزینگ برای دولتمردان جهت ایجاد اشتغال مفید است. همانطور که گفتیم طی ۹ سال گذشته بطور متوسط ۷ شرکت لیزینگ ۱۲۲ هزار اشتغال ایجاد نموده‌اند. بنابراین توسعه کمی و کیفی صنعت لیزینگ باتوجه به مزایای بالفعل آن در ایران و همچنین ایجاد بستر قانونی برای به فعلیت درآوردن مزایای بالقوه آن موجب رونق اقتصادی می‌شود.

منابع:

- آمار عملکرد صنعت لیزینگ، گزارش کانون شرکت‌های لیزینگ از سال ۱۳۸۳ لغایت ۱۳۹۲
- مرکز آمار ایران، "سالنامه آماری کشور - ۱۳۹۱"
- لیزینگ صنعت و معدن، آبان ۱۳۸۶، "آموزش لیزینگ"
- European Investment Fund, 2012, "The importance of leasing for SME's"
- H. Murad, "Leasing – Path to a prosperous SME sector"
- M.Balling,B.Bernat, " Finance SME's in Europe"

