

ارزش آفرینی لیزینگ در بازارهای نوظهور

منبع: خبرنامه اکسس فاینانس (Access Finance)
بانک جهانی (Newsletter)
نوشته: کوتی مینروا
ترجمه و تدوین: مدیریت تحقیق و توسعه

لیزینگ زمینه لازم را برای افزایش سرمایه‌گذاری داخلی در درون اقتصاد فراهم می‌کند. از طریق توسعه سایر ابزارهای مالی همچون لیزینگ، فعالیتهای بخش مالی کشورها با معرفی محصولات جدید و یا فعالان صنعت تعمیق می‌یابد.

لیزینگ توسط انواع کسب و کارها به عنوان یک ابزار مالی برای تأمین دارایی‌هایی به ارزش ده‌ها دلار تا ده‌ها میلیون دلار استفاده می‌شود، و کسانی (شرکت‌های کوچک) که فاقد دارایی پایه قابل توجه هستند، از طریق آن می‌توانند ارزش ذاتی دارایی خریداری شده توسط لیزینگ را به عنوان وثیقه سرمایه‌گذاری بکار ببرند. این بنگاه‌های کوچک، دارایی دیگری برای وثیقه تسهیلات و یا دیگر وام‌های با وثیقه در کشورهایی که در آن گزینه‌ای برای اعطای وام‌های بدون ضمانت و وثیقه وجود ندارد، در اختیار ندارند. لیزینگ توسعه‌یافته به کارآفرینان اجازه می‌دهد تا با امکان دسترسی به منابع مالی و به دنبال آن، درآمدزایی از محل دارایی‌ها، به لحاظ اقتصادی فعال‌تر شوند. همچنین، لیزینگ در کشورهای با محیط‌های کسب و کار ضعیف، یک مزیت مهم ارائه می‌دهد، به خصوص آن کشورهایی که با حقوق طلبکار و قوانین وثیقه و ثبتي ضعیف روبرو هستند، از جمله آنهایی که اعطاکننده وام با وثیقه در آن کشور به‌طور پیش فرض اولویت ندارد.

در نتیجه، لیزینگ گاهی اوقات تنها ابزار مالی در دسترس برای تأمین مالی میان‌مدت شرکت‌های کوچک و متوسط (SME) برای پشتیبانی از سرمایه‌گذاری در دارایی‌های مولد و لجستیک است. یک لیزینگ پویا می‌تواند تا حد زیادی اقتصاد یک کشور را از طریق ایجاد دسترسی به منابع مالی که به نوبه خود، می‌تواند به ایجاد فرصت‌های شغلی بیانجامد، منتفع سازد.

لیزینگ همچنین نقش مهمی در سوق دادن کسب و کارهای کوچک به سوی سیستم مالی رسمی دارد. به صورت غیر رسمی، بنگاه‌ها جهت دسترسی به تأمین مالی از طریق لیزینگ، سابقه ساختگی از معاملات مالی ایجاد می‌کنند. در حالی که اگر زیرساخت‌های اشتراک‌گذاری اطلاعات (Information-sharing infrastructure) معتبر و درخور وجود داشته باشد، بانک‌ها و سایر مؤسسات مالی می‌توانند با دسترسی به این سوابق، ریسک‌ها را بهتر مدیریت کنند و خدمات جامع‌تر مالی به این بنگاه‌های کوچک ارائه کنند. از طریق این فرصت نوین، شرکت‌های کوچک انگیزه جدیدی برای پیوستن به بخش رسمی یافتند.

اقتصادهای نوظهور، تقریباً همیشه از سیستم بانکی که تنها قادر است به مشتریان بالقوه خود طیف محدودی از محصولات را ارائه دهد، رنج می‌برند. بنگاه‌های کوچک و متوسط در اقتصادهای نوظهور وثیقه کافی و یا سابقه اعتباری برای دسترسی بیشتر به تأمین مالی سنتی بانکی ندارند. این نتایج حاصل کمبود اعتبار موجود به کارآفرینان داخلی است. توسعه لیزینگ به عنوان یک ابزار مالی، ارائه طیف وسیعی از محصولات مالی در بازار را افزایش می‌دهد و دسترسی بنگاه‌ها به منابع مالی را فراهم می‌کند، در نتیجه تولید داخلی ترویج می‌یابد، اقتصاد رشد می‌کند و شغل ایجاد می‌شود.

توسعه بازار لیزینگ

ایجاد یک صنعت لیزینگ پایدار در کشورهای در حال توسعه، نیاز به سرمایه‌گذاری و سازندگان دانش فنی، تنظیم‌کنندگان و فعالان بخش خصوصی است. برای رفع این نیاز، مؤسسه مالی بین‌المللی (IFC) برنامه‌های مشاوره‌ای را با مشارکت تأمین‌کنندگان دو جانبه و چند جانبه مالی، برای ارتقاء شرکت‌های خرد، کوچک، و متوسط (MSMEs) از طریق دسترسی به منابع مالی مدت‌دار تجهیزات و گسترش بازارهای مالی محلی، فراهم می‌کند. خدمات مشاوره مستقیم به شرکت‌های لیزینگ متقاضی در زمینه‌های عملیاتی، استراتژی، مدیریت ریسک و نظارت، و همچنین حمایت گسترده از صنعت لیزینگ در کشورهای در حال توسعه، جهت رفع محدودیت‌های امور نظارتی و سیاستی، و بالابردن سطح حمایت و آگاهی، ارائه می‌شود. بسیاری از کشورها، در توسعه صنعت لیزینگ با موانع ساختاری زیر مواجه‌اند:

- فقدان تعریف واضح و قوانین و مقررات قابل پیش‌بینی حاکم بر معاملات لیزینگ
- استانداردهای حسابداری نامشخص
- فقدان یک رژیم مالیاتی مناسب
- توانایی‌های کم بودجه‌ای
- عدم وجود چارچوب قانونی و نظارتی مناسب

مؤسسه مالی بین‌المللی دریافته است که، لیزینگ برای توسعه معمولاً نیازی به اعطای هرگونه مزیت‌های مالیاتی یا نظارتی ندارد. با این حال، بدون مقررات مکتوب و مشخص، لیزینگ در مقابل آندسته از وام‌هایی که برای سیستم‌های قضایی، مالی و تجاری بهتر قابل درک است، ضعیف است. بنابراین، تمرکز بر کمک‌های دولتی در ایجاد زمینه فعالیت لیزینگ، اجازه می‌دهد که رقابت روزافزون و منصفانه بین وام و اجاره به نفع مشتریان بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME) و بطور کلی توسعه اقتصادی بوجود آید. در بسیاری از موارد، یا مقررات خاص برای لیزینگ وجود نداشت، یا به دلیل فقدان سابقه، کاربرد و تفسیر آنها نامطمئن بود و بیشتر دولت‌ها برای کمک به طرح‌ریزی زمینه توسعه لیزینگ برای تشخیص این نقاط ضعف، به IFC روی آورده‌اند.

با تکیه بر حمایت بنیادی این صنعت، در حال حاضر فعالیت‌های مشاوره‌ای بر روی کمک به راه‌اندازی و گسترش کسب و کار لیزینگ قوی متمرکز شده است که به موجب آن، توسعه صنعت لیزینگ قوی و پایدار تسهیل می‌یابد. در حال حاضر خدمات مشاوره در لیزینگ‌های بانکی و غیر بانکی در موضوعات حیطة نظارت، استراتژی، مدیریت ریسک و عملیات ارائه می‌شود.

محوری‌ترین نقش IFC در سرمایه‌گذاری‌های لیزینگ، به عنوان سازمان‌دهنده پروژه، و گردآوری‌کننده حامیان و شرکای مالی یا فنی داخلی و خارجی است، و جایی که بیشتر مورد نیاز است، ایجاد اطمینان در مقامات دولتی به اینکه این پروژه اقتصادی و مقرون به صرفه است، و بر اساس مدیریت قوی، اصول مالی و عملیاتی سازمان یافته و در یک محیط نظارتی مساعد اداره خواهد شد. تنظیم و ایجاد سیاست‌های عملیاتی شرکت‌های لیزینگ، بطور تخصصی بر روی تجهیزات صنعتی و در بسیاری از موارد، بر روی وام‌گیرندگان کوچک و متوسط متمرکز شده است.

بسیاری از کشورهای در حال توسعه از نهادهای ضعیف یا ناقص قانونی رنج می‌برند. اگر چه در اصل و تحت شرایط ریسک، وام‌دهی و اجاره‌دهی با وثیقه باید تقریباً معادل هم باشند، اما تجربه در بسیاری از حوزه‌های قضایی نشان داده است که موضوع مالکیت قانونی توسط تمامی مشارکت‌کنندگان، به‌خصوص دادگاه‌ها، سهل‌تر از اعطای وام با وثیقه، به رسمیت شناخته شده است. این موضوع می‌تواند ریسک وام‌دهندگان (اجاره‌دهندگان) را بطور قابل توجهی کاهش دهد. ارزش این مزیت لیزینگ را به ویژه در محیط‌های چالش برانگیز، نباید دست کم گرفت.

فراهم‌سازی دسترسی بنگاه‌های کوچک و متوسط ازبکستان به منابع مالی از طریق لیزینگ

شرکت ازبک لیزینگ (Uzbek Leasing) در برنامه‌های مشاوره لیزینگ IFC در آسیای میانه از سال ۲۰۰۲ مشارکت داشته و بیشتر، ظرفیت عملیاتی آن تقویت شده است. حوزه لیزینگ در ازبکستان همچنان کوچک، اما به‌سرعت در حال رشد است. IFC نقش توسعه‌دهنده حوزه لیزینگ در ازبکستان را از طریق کمک به اصلاح ۱۱ جزء از قوانین به منظور تسهیل لیزینگ در کشور، ایفا می‌کند. از نتایج این بهبودهای نظارتی، پشتیبانی هدفمند در سطح شرکت و افزایش سطح آگاهی، می‌توان به رشد بازار لیزینگ ازبکستان به میزان ۲۲۰ میلیون دلار آمریکا از سال ۲۰۰۱ تا ۲۰۰۷ اشاره کرد.

مقتضایان این شرکت‌ها، بنگاه‌های کوچک و متوسط خصوصی هستند، که رشد آنها برای توسعه اقتصاد ازبکستان بسیار حیاتی است. با مجموع دارایی‌هایی معادل ۷،۱ میلیارد دلار و تنزل نرخ نفوذ بانکی، نیازهای مالی بخش خصوصی، به ویژه بنگاه‌های کوچک و متوسط، برآورده نمی‌شد. بدون دسترسی به منابع مالی مدت‌دار، SMEها قادر به اجرای طرح‌های سرمایه‌گذاری و مدرنیزه کردن امکانات موجود نیستند. بسیاری از شرکت‌های کوچک وجوه مورد نیازشان را از طریق بازارهای کنار خیابانی^۱ (Curb market)، به صورت نقد، و اغلب با نرخ بهره بالاتر تأمین می‌کردند. IFC ضمن ارائه خدمات مشاوره به شرکت ازبک لیزینگ، با هدف پوشش کمبود تأمین مالی مدت‌دار ارزی موجود برای شرکت‌های تجاری و به منظور تأمین بودجه تجهیزات تولیدی وارداتی، وامی به آنها اعطا کرد. علاوه بر تأمین بودجه و تقویت سرمایه‌گذاری داخلی، این پروژه باید ضمن افزایش اشتغال در کشور، از طریق بهترین شیوه (Best practice) به توسعه آن کمک کند.

۱- اصطلاح «بازارهای کنار خیابانی»، به نوعی از بازار بورس اطلاق می‌شود که ابتدا در کنار خیابان و لبه پیاده‌رو تشکیل می‌شد. بازارهای کنار خیابانی اولیه، بازارهایی سازمان‌نیافته بودند، ولی در زمان حاضر اغلب آنها سازمان یافته‌اند و به داخل دیوارهای بورس نیویورک کشانیده شده‌اند.

در آگوست سال ۲۰۰۸، با اعطای وامی به ارزش ۳ میلیون دلار به شرکت بین‌المللی اُزبک لیزینگ (Uzbek Leasing International) از سوی IFC، اولین شرکت لیزینگ در ازبکستان تأسیس شد. امروز شرکت اُزبک لیزینگ، که IFC یکی از چهار سهامدار آن است، یکی از شرکت‌های پیشرو و از موفق‌ترین شرکت‌های لیزینگ در ازبکستان است. شرکت اُزبک لیزینگ به عنوان مدلی برای دیگر شرکت‌های لیزینگ جهت راه‌اندازی عملیات لیزینگ در ازبکستان بکار رفته است.

نحوه برخورد

اثرات قوی لیزینگ در توسعه بازار مالی و در حمایت از SMEهای محروم، سبب تمرکز بر آن شده است. لیزینگ یا اجاره، اغلب تنها از طریق تأمین مالی مدت‌دار یا راه‌اندازی بنگاه‌های کوچک و متوسط، می‌تواند بازارهای در حال توسعه را که بیشتر اوقات بانک‌ها به آنها به خوبی خدمت‌رسانی نمی‌کنند، بدست آورد.

حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط از عوامل مهم کاهش فقر بشمار می‌رود. یکی از موانع اصلی برای رشد آنها، عدم دسترسی به منابع مالی است، و یکی از روش‌های مؤثر در کمک به تأمین مالی SMEها، استفاده از حمایت‌های شرکت‌های لیزینگ، بانک‌ها و سایر مؤسسات مالی است.

مؤسسه IFC به مدت چهار سال، با جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل داده‌هایی از مؤسسات مالی متقاضی سرمایه‌گذاری در بنگاه‌های کوچک و متوسط، درک بهتری از ترکیب پرتفوی خود بدست آورد. در سال مالی ۲۰۰۸، از میان ۱۹۷ مؤسسه مالی متقاضی متمرکز بر شرکت‌های خرد، کوچک و متوسط (MSME) که در ۷۳ کشور بررسی شد، ۲۵ مورد تقاضای سرمایه‌گذاری در لیزینگ داشتند.

– مقدار متوسط معوقات لیزینگ برای اجاره‌های خرد ۳,۱۸۰ دلار، اجاره‌های کوچک ۲۰,۴۹۸ دلار و اجاره‌های متوسط ۲۰۷,۱۴۶ دلار بود.

– نرخ متوسط نکول (NPL) برای اجاره‌های خرد ۳ درصد، اجاره‌های کوچک ۲ درصد و اجاره‌های متوسط ۲ درصد بود.

– بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط متقاضی لیزینگ IFC، از لحاظ تعدادی ۱۹ درصد و از نظر حجم ۴۷ درصد رشد داشته‌اند.^۲

۲- بر اساس نرخ رشد متوسط مرکب (CAGR) ۱۱ متقاضی لیزینگ که به طور مداوم از سال تقویمی ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۷ گزارش داده‌اند.

درس‌های جدید برای توسعه بازار لیزینگ

رشد و اهمیت بی‌سابقه لیزینگ در بازارهای نوظهور، بیش از ۳۵ سال گذشته است. با این حال، برای افزایش نرخ نفوذ لیزینگ و کسب حداکثر تأثیر در توسعه، بایستی نیازهای زیادی برطرف شود. تغییرات و تمایلات بازار جدید در چشم‌انداز جهانی لیزینگ نیز بدان گواهی می‌دهد، و یک رویکرد پویا را جهت دستیابی به توسعه پایدار بازار لیزینگ در بازارهای نوظهور، فراخوانی می‌کند.

به چالش کشیده شدن ادامه حیات مؤسسات مالی غیر بانکی

به‌لحاظ تاریخی، شرکت‌های لیزینگ مستقل به عنوان مؤسسات مالی غیر بانکی^۳ (NBFIs) ابزاری برای ارتقاء دسترسی SME به منابع مالی در بازارهای نوظهور بودند. به طور کلی مؤسسات مالی غیر بانکی، اولین نقش‌آفرینان برای ورود به بازار لیزینگ در حال تولد، به خصوص در اکثر بازارهای مرزی هستند. با این حال، به دلیل محدودیت دسترسی و بالا بودن نسبی هزینه تأمین وجوه، آنها بسیار آسیب‌پذیرتر از بانک‌ها هستند. آنها اغلب از رقابت بانکی، که مانند بانک‌ها شروع به توسعه محصولات لیزینگ کنند، رنج می‌برند. شرکت‌های پیشرو، شاید در ابتدا یک مزیت رقابتی در قیمت‌گذاری داشته باشند و نقش توسعه‌ای قوی را ایفا نمایند، اما با ورود بانک‌ها به بازار، ممکن است مزیت رقابتی آنها به سرعت فرسوده شود. در دراز مدت، قوی‌ترین مؤسسات مالی غیر بانکی با تخصصی شدن در حوزه‌های خاص مانند مشارکت در فروش، لیزینگ عملیاتی یا خوشه‌های صنعتی، برای خود ثبات و پایداری مطمئنی ایجاد می‌کنند. بنابراین، لازمه توسعه یک بخش لیزینگ قوی در یک کشور، ورود بانک‌های تجاری در کسب و کار لیزینگ است، همانطور که تشکیل سرمایه ثابت، تقریباً در تمام کشورهای با نرخ نفوذ لیزینگ بالاتر از ۱۰ درصد نشان داده است.

بانک‌ها، سهم شیر^۴ (بخش اعظم سهم) خود را از بازار لیزینگ می‌خواهند

در اثنای بحران مالی به وضوح دیده می‌شود که شرکت‌های لیزینگ که بخشی از یک solid bank با یک منبع پایدار از سپرده‌های مالی خرد^۵ هستند، شانس بالاتری برای سپری کردن بحران دارند. شرکت‌های لیزینگ مستقلی که به استقرای عمده^۶ نیاز دارند، به‌ناچار رنج خواهند برد. بانک‌ها بطور عمده به وجوه نقد محلی و رقابتی از طریق سپرده‌های‌شان دسترسی دارند و توانایی استفاده اهرمی از شبکه شعب خود، برای دستیابی به بنگاه‌های کوچک و متوسط را دارند. به‌طور کلی، حمایت‌های مالی قوی سبب توسعه پایدار SME در دراز مدت می‌شود.

3- Non-Banking Financial Institute

۴- اصطلاح "سهم شیر" که از افسانه‌ها و داستان‌ها اقتباس شده، به معنی بزرگتر از دو مقدار، و یا کل است و برای توصیف مشارکت نابرابر در کسب و کار بکار می‌رود.

5- retail deposit funding

6- wholesale borrowings

لیزینگ می‌تواند توسط بانک‌ها به عنوان محصولی دیگر در داخل بانک، یا بطور کامل از طریق یک شرکت فرعی و یا سرمایه‌گذاری مشترک با شرکای فنی و سایر شرکایی که مستقل از بانک عمل می‌کنند، ارائه شود. با افزایش طیف وسیعی از محصولات در دسترس، بانک‌ها نه تنها برای مشتریان خود، خاصه بنگاه‌های کوچک و متوسط، بلکه برای خود نیز ارزش ایجاد می‌کنند. در سمت عرضه، لیزینگ توانایی کمک به بانک در به دست آوردن بازدهی بالاتر از طریق کاهش نسبی ریسک و ارائه محصول متنوع، را دارد و می‌تواند ریسک کمتری نسبت به اعطای سنتی وام داشته باشد.

لیزینگ‌ها نیز همچون بانک‌ها که درس‌هایی را از بحران فراگرفته‌اند، به ارائه محصولات نسبتاً کم خطر خواهند پرداخت. عوامل کلیدی موفقیت برای انجام عملیات اجاره بانکی شامل دانش محصول، تخصص مدیریت دارایی و مدیریت ریسک می‌شود. عملیات اجاره موفق نیاز به یک تغییر و جابجایی فرهنگی از بانکداری سنتی به لیزینگ دارایی پشتیبان محصول (an Asset backed product) دارد.

حامیان مالی بانک، اغلب انگیزه قوی‌تری در جذب شرکت‌های لیزینگ مستقل با خرید یک سهام قابل توجه یا در اختیار گرفتن سهم بازار، دارند. بنابراین قانون‌گذاران برای افزایش کمک‌رسانی و تأثیر حداکثری در توسعه، باید بانک‌ها را به ارائه محصولات لیزینگ، به‌طور مستقیم و یا از طریق تمام یا بخشی از شرکت‌های تابعه، تشویق نمایند.

خلق فرصت‌های نو و ابتکاری کسب و کار لیزینگ

به منظور تحقق اثر کامل لیزینگ، یافتن راه‌های خلاقانه و جدید در ادغام لیزینگ در بخش‌های کلیدی و ابتکاری زیر، نیاز است:

- تأمین مالی انرژی‌های پایدار

لیزینگ از طریق تأمین مالی تجهیزات انرژی پایدار، قادر به حمایت و پشتیبانی از دستور کار پایداری و تغییر جهانی آب و هوا می‌باشد. عدم تأمین مالی برای تجهیزات کارای انرژی به عنوان یک مانع اصلی برای توسعه صنعت بهره‌ور انرژی شناخته شده است، که :

- لیزینگ می‌تواند برای مقابله با این موانع و تسهیل تأمین مالی برای تجهیزات کارای انرژی، انرژی‌های تجدیدپذیر و تولید محصولات پاک، کمک نماید.
- تأمین مالی از طریق لیزینگ این توانایی را دارد که در تمام پروژه‌ها با هر اندازه‌ها، از پروژه‌های بزرگ صنعتی مانند تولید همزمان، گرفته تا برنامه‌های بازار انبوه نظیر اتصال فلورسنت به لوازم مسکونی، استفاده شود.

- لیزینگ می‌تواند در مدیریت بهتر مخاطرات مرتبط با تأمین مالی صنعت انرژی پایدار، به بانک‌ها، شرکت‌های لیزینگ و سایر مؤسسات مالی (FIs) یاری رساند.
- همچنین لیزینگ می‌تواند منجر به افزایش طیف وسیعی از محصولات و در نتیجه ایجاد ارزش برای هر دو طرف یعنی مؤسسه مالی و مشتریان خود، در صورت افزایش سهم بازار شود.

- تأمین مالی تجهیزات کشاورزی

رشد در بخش کشاورزی، منحصر به دسترسی محدود به اعتبار شده است. لیزینگ در حل مشکل دسترسی به منابع مالی از طریق تأمین مالی مدت‌دار تجهیزات، در نتیجه بهبود و اصلاح مکانیزه، به ویژه در مناطق روستایی، می‌تواند نقش کلیدی را ایفا نماید. همچنین لیزینگ برای تأمین مالی طیف گسترده‌ای از تجهیزات در سراسر زنجیره ارزش تجارت محصولات کشاورزی، از ابزارهای ساده گرفته، تا تجهیزات فرآوری محصولات کشاورزی و کسب و کار تولید مواد غذایی، می‌تواند مورد استفاده قرار گیرد، که در نتیجه افزایش تولید و توزیع غذا تسهیل می‌شود.

به دلیل اینکه یافتن وثیقه مناسب مشکل است، بسیاری از بانک‌ها و شرکت‌های لیزینگ مخالف ارائه اعتبار به کشاورزان هستند. با تقویت بخش لیزینگ، کشاورزان و شرکت‌های تجارت محصولات کشاورزی دسترسی آسان‌تری به تأمین مالی مدت‌دار تجهیزات خواهند داشت.

نتیجه‌گیری

لیزینگ تأثیر توسعه‌ای قوی و نیز نقشی مهم در کاهش شکاف مالی SME با ترویج و توسعه تأمین مالی دارد. ایجاد و تعهد بیش از ۲۱ میلیون دلار از منابع IFC و شرکای توسعه آن، همراه با بیش از ۱،۴ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در پروژه‌های بازارهای نوظهور توسط IFC، رشد لیزینگ در این بازارها را تسهیل کرده است. ارزیابی‌های مستقل از پروژه‌های لیزینگ IFC نشان از تأثیر مثبت و بسزا بر توسعه بخش خصوصی، به ویژه در حوزه بنگاه‌های کوچک و متوسط، داشته است.

بحران مالی بر نفوذ بازار تأثیر گذاشته است. با این حال، لیزینگ یک بخش جدایی‌ناپذیر از دسترسی به مدل‌های مالی است و آن را برای کاستن شکاف موجود بین امور مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط و تحریک توسعه اقتصادی، ادامه خواهد داد. IFC به‌طور مداوم به کشف راه‌های جدید و خلاقانه ایجاد فرصت و ارزش از طریق لیزینگ می‌پردازد، به‌خصوص اینکه هدف کمک به دسترسی کسب و کارهای کوچک به منابع مالی در جهت رشد و توسعه آنهاست.

لیزینگ به عنوان یک مکانیزم تأمین مالی مهم در بازارهای نوظهور و کشورهای عضو OECD^۷ است و به آن ادامه می‌دهد. تأثیر توسعه‌ای کار و فعالیت IFC در زمینه لیزینگ در بازارهای نوظهور، قوی شده است. با این حال، هنوز هم موارد زیادی برای اینکه از سوی دولت‌ها، مؤسسات مالی و SMEها برای به فعلیت درآوردن پتانسیل کامل این محصول مهم انجام شود، وجود دارد.

۷- سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (Organization for Economic Co-operation and Development)، سازمانی بین‌المللی و دارای ۳۳ عضو است که اعضای آن متعهد به اصول اقتصاد آزاد و دموکراتیک می‌باشند.