

## لیزینگ و توسعه روز افزون آن در اوکراین

فاطمه حسین زاده

کارشناسی ارشد برنامه ریزی ، تحقیق و توسعه

شرکت لیزینگ صنعت و معدن

لیزینگ در تمام دنیا به عنوان یه روش تامین مالی کوتاه مدت یا میان مدت ، برای تهیه ماشین آلات ، تجهیزات ، وسایل نقلیه و غیره شناخته شده است . در واقع لیزینگ سازوکاری ایجاد کرده تا مستاجر با اندک پرداختی ، بتواند از داریی های خود درست استفاده کند و باقی مانده مبلغ داریی را به صورت اقساط اجاره و از محل نقدینگی ایجاد شده ناشی از به کارگیری داریی بپردازد.

لیزینگ در جهان به عنوان یک ابزار مالی ، نقش تعیین کننده ای در افزایش سرمایه گذاری در بخش تولید ایفا می کند . به طوری که در سال های اخیر شرکت های لیزینگ در کشورهای عضو سازمان توسعه و همکاری های اقتصادی OECD ، حدود ۳۰-۱۵ درصد کل سرمایه گذاری در داریی ها و کالاهای سرمایه ای را به خود اختصاص داده اند. در حالی که در کشورهای در حال توسعه این رقم در حدود ۱۵-۰ درصد است. شاید دلیل این امر ، ناشناخته ماندن ارزش ابزاری همچون لیزینگ در توسعه اقتصاد کشور های در حال توسعه باشد. در چنین کشورهایی معمولاً امکان تامین تمام منابع برای خرید تجهیزات سرمایه ای و یا استفاده از وام های بلند مدت بانکی برای شرکت های تولیدی و خدماتی وجود ندارد. بر همین اساس کشورهایی همچون اوکراین در تلاشند تا از طریق لیزینگ بتوانند زمینه تولید بیشتر و بهبود صنایع را فراهم آورند و در جهت ایجاد شغل های جدید و بهبود وضعیت زندگی مردم و بهره مند شدن بنگاه های کوچک و متوسط از منافع حاصل از توسعه لیزینگ گام بردارند.

در همین راستا این کشور ، پروژه ای با عنوان " توسعه لیزینگ اوکراین " تعریف کرد. این پروژه با حمایت یک آژانس هلندی در سال ۲۰۰۴ کلید خورد و در آوریل ۲۰۰۸ به اتمام رسید. براساس این پروژه ، بنگاه های اقتصادی و موسسات مالی علاقه مند به استفاده از لیزینگ و همچنین نهاد های قانونگذار تحت آموزش قرار گرفتند ؛ به علاوه ، فرصت های تجاری در زمینه به کارگیری لیزینگ برای بنگاه های خصوصی و موسسات مالی فراهم شد .

با اجرای پروژه توسعه لیزینگ طی ۴ سال، بازار لیزینگ اوکراین پیشرفت چشمگیری را تجربه کرد، به طوری که اکنون بانک های خارجی وارد این بازار شده و عرضه خدمات مالی در زمینه لیزینگ را افزایش داده اند. به طور کلی اجرای پروژه توسعه لیزینگ در اوکراین نتایج زیر را به دنبال داشته است:

-رشد ۴۳۰ درصدی ارزش پرتفوی لیزینگ (۷۱۶ میلیون دلار در ۲۰۰۶ به ۳.۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۷)

-رشد ۳۹ درصدی تعداد شرکت های فعال در زمینه لیزینگ

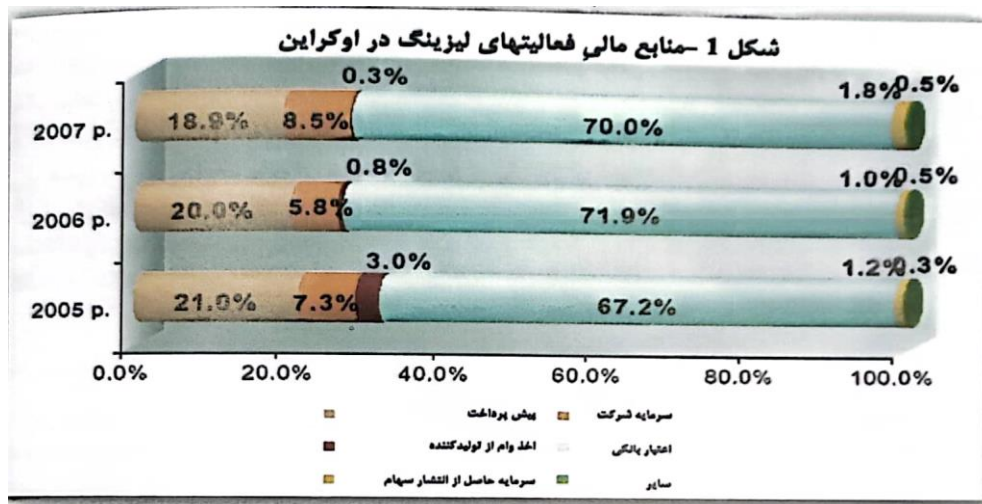
-رشد ۳۴ درصدی تعداد نیروی انسانی فعال در زمینه لیزینگ

- تغییر نامحسوس در ساختار پرتفوی لیزینگ، به طوری که بخش حمل و نقل ریلی و خودرو به عنوان محصولات با تقاضا و سهم بالا (به ترتیب ۵۲درصد و ۱۶ درصد) در سبد پرتفوی لیزینگ کشور اوکراین مطرح اند. ناگفته نماند که لیزینگ تجهیزات کشاورزی و حمل و نقل شهری نیز در اوکراین از رشد نسبتاً مناسب برخوردار بوده اند.

بهره مند شدن بنگاه های کوچک و متوسط از منافع حاصل از لیزینگ و باقی ماندن بنگاه های بزرگ به عنوان مشتریان اصلی محصولات لیزینگ

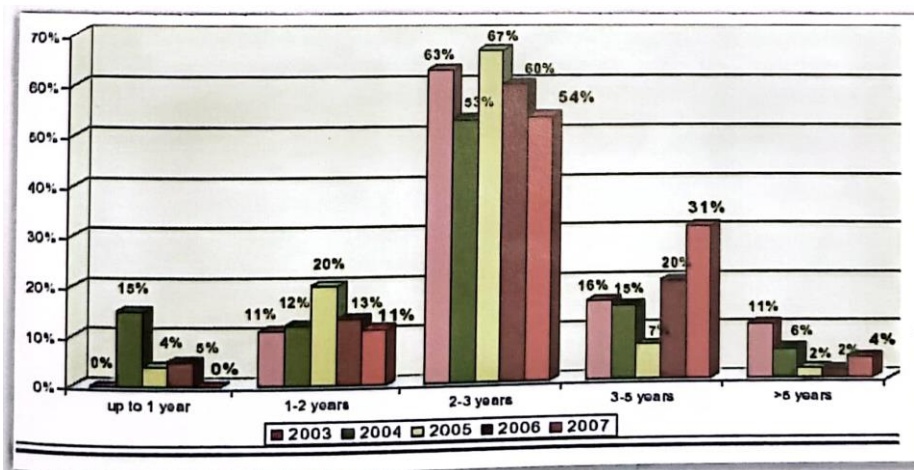
تنوع زیاد در تامین منابع مالی لیزینگ و افزایش سهم وام های بانکی برای تامین منابع مالی (۷۰ درصد کل منابع مالی شرکت های لیزینگ از طریق بانک ها که بیشتر آن ها خارجی اند، تامین میشود).

شکل ۱- منابع مالی فعالیت های لیزینگ در اوکراین



ثبات صنعت لیزینگ؛ به طوری که سهم عقود بلند مدت لیزینگ (سه تا ۵ سال) از رشد مناسبی برخوردار بوده است (۱۱ درصد در سال ۲۰۰۷).

شکل ۲- متوسط زمان مورد تفاهم در قرارداد بلند مدت لیزینگ در کشور اوکراین



کاهش ریسک معوقات و افزایش اطمینان در پرداخت اقساط اجاره؛ به طوری که تاخیر بیش از ۳۰ روز در پرداخت اقساط لیزینگ در اوکراین از ۱۲ درصد به ۵.۶ درصد کاهش پیدا کرده است.

با این حال، در مقایسه با کشورهای همسایه، بازار لیزینگ اوکراین در مراحل آغازین رسیدن به پتانسیل واقعی خود است، به گونه ای که حجم مبادلات لیزینگ در این کشور ۲.۶ درصد تولید ناخالص داخلی (GDP) است. این رقم در کشوری مانند مجارستان به ۴.۷ درصد است. همچنین سهم لیزینگ در سرمایه گذاری کالاهای سرمایه ای در کشور اوکراین ۸.۸ درصد است، در حالی که این رقم در مجارستان به ۳۱ درصد می رسد.

با توجه به تعریف و اجرای پروژه توسعه لیزینگ، همچنان موانع و چالش هایی برای توسعه لیزینگ در اوکراین وجود دارد که برخی از آنها عبارتند از :

### **پیچیدگی فرایند اعطای تسهیلات در لیزینگ:**

هزینه لیزینگ برای مستاجر نسبتاً بالاست. بر همین اساس، بنگاه های کوچک و متوسط هنوز درک درستی از منافع حاصل از لیزینگ ندارند. از طرفی نرخ سود لیزینگ ها بیشتر از خرید و فروش اعتباری بانک هاست. همچنین بانک های تامین کننده شرکت های لیزینگ، درک درستی از لیزینگ ندارند و آن را رقیب خود می پندارند. تمام موارد مذکور، فرایند اعطای تسهیلات در اوکراین را پیچیده و طولانی کرده است. در صورتی که در کشورهای پیشرفته، شرکت های لیزینگ، این فرایند را تسهیل کرده و برای کاهش تضامین دریافتی از مشتریان، مبنای تصمیم گیری در خصوص رتبه اعتباری مشتریان را جریان نقدینگی قرار داده اند، نه تاریخچه اعتباری مشتری؛ که این امر خود موجب تسهیل فرایند اعطای تسهیلات می شود.

### **عدم شناخت لیزینگ :**

برای آنکه بنگاه های اقتصادی کوچک و متوسط به منافع حاصل از لیزینگ دست یابند، افزایش آگاهی در این خصوص ضروری است. البته روزنامه نگاران اوکراینی نوشتن مطلب درباره لیزینگ را آغاز کرده اند، ولی بانک های محلی به دلیل تبلیغ « عرضه خدمات لیزینگ » که تفاوتی با خرید و فروش اعتباری ندارد، بازار لیزینگ اوکراین را تا حدی آشفته کرده اند .

فقدان بازار ثانویه برای دارایی های ثابت: اگرچه تقاضای زیادی برای به روز کردن دارایی های ثابت در اغلب بخش ها همچون کشاورزی و پزشکی وجود دارد، ولی شرکت های لیزینگ تمایلی به لیزینگ دارایی هایی که نقدشوندگی آنها پایین است، ندارند. به عنوان مثال، برای خودروها که بخش عمده پرتفوی شرکت های لیزینگ اوکراین را تشکیل می دهند، بازار ثانویه مناسبی وجود دارد، در صورتی که خرید و فروش خودروهای دست دوم از بازار خوبی برخوردار نیست.

### **توسعه نیافتگی شرکت های اعتبار سنجی :**

شرکت های لیزینگ در اوکراین چون به سوابق اعتبار مشتریان دسترسی ندارند، تحلیل های متفاوتی از مشتریان بالقوه می دهند. همین امر باعث شده است که روند اعطای تسهیلات نیز در این شرکت ها بسیار طولانی شود. در دیگر کشور ها با یک تماس تلفنی میتوان سوابق اعتباری مشتری را دریافت کرد، به همین خاطر سهم سرمایه گذاری کالاهای سرمایه ای بسیار زیاد و شیوه کاری اخذ تسهیلات بسیار ساده است، اما در اوکراین کسب اطلاعات در خصوص اعتبار مشتری بسیار دشوار است. زیرا تنها چهار شرکت اعتبارسنجی که اطلاعات آن ها از سال ۲۰۰۵ جمع آوری شده، فعال اند. همچنین اغلب شرکت های لیزینگ، اطلاعات مرتبط با اعتبار مشتری را در اختیار شرکت های اعتبار سنجی قرار نمی دهند، در حالی که با تسهیل فرایند ارزیابی مشتریان، حجم معاملات لیزینگ افزایش خواهد یافت. همچنین شرکت های لیزینگ با استفاده از چنین اطلاعاتی قادر خواهند بود خدمات خود را برای مشتریان، سازماندهی و بخش های ویژه ای را بازار هدف خود کنند.

باتوجه به تمام موانع اشاره شده، کشور اوکراین در زمینه لیزینگ، توانسته است به رشد باورنکردنی در مقایسه با سال گذشته دست یابد و به نظر می رسد این روند رو به رشد همچنان ادامه یابد به طور کلی می توان گفت محیط مناسب و مطلوب، دسترسی به سرمایه را نیز افزایش می دهد که این امر به نوبه خود رشد بازار لیزینگ را در پی خواهد داشت. بنابراین زمانی که کسب و کارهای کوچک بتوانند به مشتریان اصلی صنعت لیزینگ تبدیل شود، بازار لیزینگ رشد خواهد کرد. در اوکراین اکنون کسب و کارهای کوچک از منافع لیزینگ بهره مند شده اند و انتظار می رود در آینده با افزایش آگاهی درباره لیزینگ، کاهش هزینه لیزینگ و تسهیل فرآیند اعطای تسهیلات لیزینگ، بازار لیزینگ کشور اوکراین رشد قابل توجهی پیدا کند.