

سیمای بانکداری: در چهلمین سال انتشار گزارش سالنامه آماری صنعت لیزینگ جهان، این صنعت همچنان یک سال پربار در بخش معاملات لیزینگ کالاهای تازه ساخت یا دست اول را توأم با قراردادهای جدید به نمایش گذاشت. پنجاه کشور اول صنعت لیزینگ در سال ۲۰۱۷ رشد ۱۶/۶ درصدی را فقط در بخش کالاهای نو داشته اند. در مجموع کالاهای درست اول و لیزیک یا کالاهای لیزینگ مجدد نیز حجم معاملات لیزینگ از رقم 1,099.77 میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ به رقم خیره کننده ۱,۲۸۲,۷۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۷ رسیده که در این میان جایگاه ایران در بین ۵۰ کشور بررسی شده با ۵/۴ درصد رشد عملیات نسبت به سال ۲۰۱۶ رتبه ۴۰ را نشان می دهد. از سوی دیگر و بر مبنای گزارش یادشده ضریب نفوذ صنعت لیزینگ در تولید ناخالص داخلی در ایران با ۰/۳۱ درصد حتی به یک درصد هم نمی رسد. این در حالی است که حجم رشد بازار لیزینگ به خصوص در بخش تجهیزات و کالاهای نو و دست اول در آسیا با یک رشد استثنایی ۵۹٪ و ثبت رقم ۳۵۴/۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۷ عنوان بیشترین رشد را در دنیا به خود اختصاص داد؛ آسیا حدود ۲۷/۶ درصد از سهم بازار جهانی را در اختیار دارد. در سایر نقاط جهان نیز به غیر از آفریقا با چنین رشد چشمگیری مواجه ایم. برای همین منظور میزگردی با حضور صاحب نظران صنعت لیزینگ آقایان مهندس محسن معلمیان رییس هیأت مدیره انجمن ملی لیزینگ ایران، دکتر سید حسام الدین پورعباسی استادیار دانشگاه و رییس هیأت مدیره شرکت لیزینگ مهر کشاورزی، تقی مولایی مدیرعامل شرکت لیزینگ گسترش سرمایه گذاری ملی و ایمان فرجام نیا مدیرعامل شرکت لیزینگ اقتصاد نوین به میزبانی شرکت واسپاری مهر کشاورزی برگزار گردید که حاصل آن به شرح زیر در اختیار خوانندگان قرار می گیرد.

در حالی که این عدد در کشورهای توسعه یافته به دو درصد می رسد. آمارهای مختلف می گوید صنعت لیزینگ آن طور که باید در ایران توسعه پیدا نکرده است. اصلی ترین چالش های صنعت لیزینگ در ایران را چه مواردی می دانید؟

معلمیان: صنعت لیزینگ در کشور ما از سابقه طولانی برخوردار است که به ده ها قبل بر میگردد و لذا این صنعت در چهار دهه گذشته فراز و نشیب های زیادی را پشت سر گذاشته است. در مهمترین آن از زمانی که شورای پول و اعتبار و بانک مرکزی برای به رسمیت شناختن فعالیت های لیزینگ رجعت کردند و قانون بازار غیرمتشکل پولی را تصویب و به تبع آن آیین نامه تطبیق و تأسیس شرکت های لیزینگ را مصوب کردند، تحولی در روند رو به نزول صنعت لیزینگ به وجود آمد و با این کار صنعت لیزینگ مجدداً احیا شد.

در حال حاضر بین ۲۰۰ تا ۳۰۰ شرکت داریم که با نام لیزینگ کار فروش اقساطی را انجام می دهند، اما طبق مقررات و استانداردها و نیز نظارت پذیری ما به عنوان انجمن ملی لیزینگ آن ها را شرکت های لیزینگ نمی دانیم. به طور رسمی ما هم اکنون ۴۴ شرکت لیزینگ دارای مجوز داریم. از این ۴۴ شرکت لیزینگ، ۱۹ شرکت بانکی، ۷ شرکت وابسته به شرکت های بزرگ (عموماً خودرویی) و ۱۸ شرکت لیزینگ مستقل داریم. همچنین ۹ شرکت از ۴۴ لیزینگ در بورس فعالیت می کنند. ۱۲ شرکت سهامی عام و ۳۲ شرکت نیز سهامی خاص هستند.

حجم کل دارایی های این شرکت ها در پایان سال ۱۳۹۷، ۱۰۷ هزار میلیارد ریال بوده است. مانده تسهیلات اعطایی آن ها نیز ۸۶ هزار میلیارد ریال بوده است. حقوق صاحبان سهام این شرکت ها ۳۷ هزار میلیارد ریال بوده است. در سال ۱۳۹۷، ۳۶ هزار میلیارد ریال تسهیلات در قالب عقود مبادله ای اعم از فروش اقساطی یا اجاره به شرط تملیک توسط این شرکت ها پرداخت شده است. عمده فعالیت این شرکت ها در زمینه خودرو بوده، اما به تدریج حجم فعالیت در حوزه خودرو کاهش یافته و شرکت های لیزینگ دارند به

سمت رسالت خود یعنی تأمین تنوع کالا برای مردم می‌روند. در سال ۱۳۹۴، ۶۶ درصد تسهیلات لیزینگ‌ها در بخش خودرو بوده، اما در سال ۱۳۹۷ این عدد به ۴۰ درصد رسیده است. این یکی از مزیت‌هایی است که دارد لیزینگ را از انحصار فعالیت در حوزه خودرو خارج می‌کند. حوزه‌های تجهیزات پزشکی و فعالیت‌های عمرانی و معدنی از جمله حوزه‌هایی بوده که لیزینگ‌ها می‌توانستند در آن فعالیت کنند. علی‌رغم محدودیت‌هایی که بانک مرکزی برای لیزینگ مسکن قائل شده، بر اساس مجوزهایی که برخی شرکت‌ها در حوزه ساختمان دارند، در حوزه محل کسب و کار اعم از تجاری، اداری، درمانی و... فعالیت داشته‌اند. فعالیت در حوزه لیزینگ تجهیزات اداری، گسترده‌تر شده است. در حوزه لیزینگ حمل و نقل (ریلی، هوایی و لنجی) نیز فعالیت‌هایی صورت گرفته است.

فرجام‌نیا: لیزینگ در ایران در سال ۱۳۵۴ متولد شد. این سال یک نقطه عطف در حوزه خدمات مالی و تأمین منابع به شمار می‌آید. همزمان بانک ایران و اروپا با مشارکت آلمانی‌ها، یک بانک توسعه‌ای با مشارکت انگلیسی‌ها و نخستین لیزینگ کشور با مشارکت فرانسوی‌ها در این سال متولد شدند. به دنبال رونق اقتصادی، نیاز به شرکت‌های لیزینگ برای توسعه فروش احساس می‌شود و به تبع آن صنعت لیزینگ ایران تا سال ۱۳۶۲ و تصویب قانون عملیات بانکی بدون ربا فعالیت می‌کند و پس از آن بنا به دلایل اقتصادی یا سیاستی آن زمان فعالیت‌هایش بسیار کم می‌شود. و لذا در اواخر دهه ۱۳۷۰ لیزینگ‌ها مجدداً در بستر خودروپی متولد می‌شوند.

با این مقدمه باید بگویم دو نوع ساختار برای تأمین منابع وجود دارد، یکی مبتنی بر تولید کالا است که از طریق بانک‌ها، شرکت‌های تأمین سرمایه و... انجام می‌شود. دیگری تأمین مالی برای خرید کالا است که از سوی بانک‌ها باز شده و از سوی لیزینگ‌ها برای خرید یک کالا بسته می‌شود. در اواخر دهه ۱۳۷۰ شاهد افزایش تولید خودرو بودیم، بر همین اساس لیزینگ‌ها مجدداً متولد شدند و در فقدان نهاد ناظر پولی مرتبط خود به سرعت رشد پیدا کردند. همان‌طور که از ابزار بیمه تلقی خودروپی اتفاق افتاد، از لیزینگ هم چنین برداشتی شکل گرفت. در صورتی که لیزینگ یک ابزار اعتباری برای فروش محصولات در گروه‌های مختلف است. سال ۱۳۸۶ بانک مرکزی بعد از حدود هشت سال فقدان حضور در این عرصه، آیین‌نامه‌ای را ابلاغ کرد مبنی بر لزوم تحت نظارت بودن لیزینگ‌ها. این آیین‌نامه سال ۱۳۹۵ مورد بازبینی قرار گرفت.

اکنون در یک نقطه عطف صنعت لیزینگ قرار داریم. نیازمند یک نگاه جدید از نگاه مدیران صنعت لیزینگ و نهاد ناظر و همچنین تولیدکنندگان و تأمین‌کنندگان کالا و خدمات هستیم که می‌خواهند محصول خود را از طریق لیزینگ به فروش برسانند. اگر کنار شرکت هیپکو یک لیزینگ متوسط قرار داشت که می‌توانست محصولات هیپکو را به فروش برساند، با مبلغی بسیار ناچیزتر از آنچه اکنون قرار است هزینه شود، می‌شد فعالیت‌های این شرکت پایدار باشد و در چاله کاهش نقدینگی و افت تولید فرو نرود. یکی از چالش‌های سال‌های گذشته، فقدان حضور مدیران حرفه‌ای در صنعت لیزینگ بوده است. فرهنگ و رفتار اعتباری در جامعه ایرانی نیاز به ارتقا دارد.

تقی‌ملایی: نظام مالی کشور ما و به‌طور خاص صنعت لیزینگ از نداشتن بسترهای مناسب برای رفع پاشنه آشیل‌ها رنج می‌برد. اکنون هر جای دنیا که مشکل اقتصادی ایجاد می‌شود، نگاه‌ها به بخش مالی معطوف می‌شود. آنچه در مدل‌های متعارف اقتصاد کلان بیان شده، نقش بخش‌های مالی در نوسانات و سیکل‌های تجاری کم‌اهمیت دیده شده است. اما از دهه ۸۰ و به‌خصوص بحران مالی سال ۲۰۰۸ بخش مالی و اصطحاک‌هایی که می‌تواند به نوسانات اقتصادی شتاب دهد، بیشتر مورد توجه قرار گرفته است. در ایران نیز این بخش نقش ویژه‌ای در اقتصاد دارد.

بخش مالی از عدم تقارن اطلاعات بین وام‌گیرنده و وام‌دهنده رنج می‌برد. هنگامی که وام‌دهنده نتواند تشخیص دهد آنچه به وی عرضه می‌شود چه ویژگی اعتباری دارد، مشکل ایجاد می‌شود. این یکی از مشکلات شرکت‌های بیمه‌ای نیز هست که بلافاصله بعد از اینکه فرد بیمه می‌شود، احتیاطش کاهش می‌یابد و درجه ریسکش را افزایش می‌دهد. این عامل به نوسانات اقتصادی در بحران‌های مالی شتاب می‌دهد. هنگامی که یک شوک به اقتصاد کلان وارد می‌شود، عدم تقارن اطلاعاتی نمی‌تواند با سازوکارهایی که در اقتصاد تعبیه شده، مرتفع شود. در ایران این سازوکارها به خوبی کار نمی‌کنند.

نظام اعتبارسنجی و نظام وثیقه‌گیری مناسب، دو بال است که قرار است عدم تقارن اطلاعاتی را در هر نظام مالی کاهش دهد. هنگامی که عدم تقارن اطلاعاتی کاهش یابد، جریان وام‌دهی تسهیل می‌شود. در بانک جهانی شاخص انجام کسب‌وکار داریم که رتبه ایران متأسفانه حدود ۱۲۸ است. این شاخص از ۱۰ زیرشاخص تشکیل شده که یکی از آن‌ها همین اخذ اعتبار است. این شاخص می‌گوید یک بنگاه از هنگامی که متولد شود تا زمانی که ورشکست می‌شود، محیط مقرراتی آن کشور چقدر می‌تواند روندهای این بنگاه را در طول حیاتش روان کند. در شاخص اخذ اعتبار روی دو آیتم عمق اطلاعات اعتباری و قدرت حقوق قانونی تأکید می‌شود که در نگاه اول برای تسهیل اعتبار در یک کشور مورد توجه نیست. یعنی بنگاه چقدر می‌تواند مشتریان خود را ارزیابی کند؟ اگر مشتری خوش‌حساب نبود، چقدر می‌تواند از حقوق خود دفاع کند؟ اگر مشتری وثیقه‌ای را گذاشت و بنگاه وارد دعوی حقوقی با مشتری شد، تنها به اندازه طلب خود استفاده کند و مشتری بیش از آن آسیب نبیند. در شاخص اخذ اعتبار بانک جهانی رتبه خیلی بدی داریم و لیزینگ‌ها نیز از این منظر دارند رنج می‌برند.

پورعباسی: یکی از مواردی که برای ساماندهی فعالیت‌های لیزینگ در سه حوزه کنشگری تولید در بازار شامل کالا، خدمات و تولید محتوا یا اطلاعات مهم و زیرساختی است و ما در کشور فاقد چنین بستری هستیم سامانه‌های اطلاعات و آمار یکپارچه و جامع است که در امکان‌پذیری بسیار باید در بهبود فضای کسب و کار اشاره شده نیز نقش موثری دارند. سامانه‌هایی که همزمان قابلیت فینتک یا نرم‌افزار مالی، رگوتک یا همان تطبیق هوشمند عملیات و فرآیندها با قوانین و مقررات و core یا همان تجمیع کامل عملیات به صورت متمرکز را با قابلیت سیستمی و کاهش زمان انجام عملیات واسپاری داشته باشد. به دلیل چنین محدودیتی است که از یکسو داشبوردهای مدیریتی با قابلیت گزارشگری گسترده برای استفاده در تصمیم‌گیری، برنامه‌ریزی و کنترل و پایش آینده نداریم که آن هم به دلیل نداشتن بیگ‌دیتای مطمئن و به تبع آن عدم داده‌کاوی قابل اتکا است و از سوی دیگر با چنین مانعی نمی‌توانیم به نهادهای فعال در صنعت لیزینگ ابزار دسترسی و پالایش مشتریان بدهیم تا ایشان رارته بندی کرده و لولایتی و برنامه‌ریزی بلندمدت و اختصاصی کنند. در حوزه حقوقی نیز مشکل اصلی به نظرم این است که برخلاف قراردادهای بانک که لازم‌الاجرا است در لیزینگ با وجود تشابه فعالیت از این مزیت محروم هستیم. در کنار اینها مباحث نگاه سیاستگذار، ضعف قوانین و رگولاتوری، قیمت تمام شده بالای پول برای لیزینگ، عدم امکان لیزینگ خرد به صورت گسترده و در پراکنش کشوری، محدودیت‌های عملیاتی تحمیل شده که فقط کالا را شامل می‌شود، عدم تطبیق عملیات با جریان جهانی منعکس شده در مراجعی همچون انجمن‌های جهانی لیزینگ، سالنامه آماری لیزینگ، گروه وایت کلارک، گزارش‌های بسیار خوب ELFA (گزارش سالانه تامین مالی تجهیزات لیزینگ)، گزارش‌های موسسه پول اروپایی، بانک جهانی و مانند آن، ضعف دانش درونی در به روزرسانی فرآیندها و خلق بسته‌های خدمات نوآورانه برای مشتری، واگرایی بدنه لیزینگ با مرجع نظارتی و قانونگذاری، عدم تعریف نقش روشن از این صنعت در اقتصاد را می‌توان به اختصار به عنوان دیگر چالش‌ها بر شمرد.

در یک نگاه منسجم تر محدودیت‌هایی که اکنون داریم در سه سطح عامل(بنگاه)، صنعت(مالی) و کلان(متغیرهای سیاسی، اقتصادی و...) قابل بررسی است. در سطح کلان، در بسته سیاست نظارتی بانک مرکزی برای بخش‌های مختلف از جمله بانک‌ها و اعتبارات بانکی و نهادهای واسط نقش قائل شده‌اند، ولی هیچ وقعی به لیزینگ گذاشته نمی‌شود. در حوزه قوانین و مقررات هنگامی که قانون بودجه را می‌نویسند، به نهادهای مالی نقش می‌دهند، اما اشاره‌ای به لیزینگ‌ها نمی‌شود. همچنین اگر اصلاحات قانون تجارت عملی شود، با مشکلات زیادی روبرو می‌شویم. ماده ۲۲۶ قانون جدید تجارت می‌گوید طول مدت قرارداد بر عهده طرفین است، اما نمی‌تواند از ۳۰ درصد عمر متعارف موضوع قرارداد کمتر باشد. در غیر این صورت دادگاه با درخواست مستأجر تا سقف ۳۰ درصد آن را افزایش می‌دهد. حال تصور کنید قرار است خط تولید کارخانه‌ای که عمر مفید آن ۸۰ سال است، به صورت لیزینگ فروخته شود. عمر مفید در حسابداری تعریف دارد، اما عمر متعارف به چه معناست؟ اگر لیزینگ با مشتری قرارداد ۱۰ ساله ببندد، وی می‌تواند شکایت کند و دادگاه تا یک سوم عمر متعارف به وی فرصت می‌دهد. این موضوع باعث حبس منابع می‌شود. قبلاً هم عرض کردم که درست است لیزینگ‌ها دوره معرفی و رشد خود را به خوبی طی نکردند ولی دلیل آن بر می‌گردد به اینکه لیزینگ‌ها به یکباره در دهه ۷۰ پس از یک دهه بی توجهی به یکباره گسترش یافتند و این در حالی بود که به دلیل عدم شناخت سیاستگذار یا مجوزدهنده اصلاً مدیر لیزینگ تربیت نکرده بودیم. یک عده به صورت غیرضابطه مند (به لحاظ ارشیایی) مدیرعامل و عضو هیئت مدیره لیزینگ‌ها شدند. به جای اینکه کارگزار باشند، به خرید و انبار کالا روی آوردند چون تعریفی از صنعت نداشتند و بسیاری از معوقات و زیان‌های انباشته آتی که خوشبختانه در حال حاضر بسیاری مرتفع شده است ریشه در آن زمان داشت. چنین رویکردهایی هزینه‌های انبارداری و استهلاک تجهیزات و کالاها را به شرکت‌ها تحمیل کردند. اشتباه دیگرشان که البته در کنار لیزینگ‌ها متعارف عمده‌تأ در نهادهای فاقد مجوز و به نام لیزینگ انجام شد این بود که وام‌فروشی کردند یعنی به جای اینکه واسط کالا باشند و به رونق کمک کنند به صورت ضمانت محور وام پرداخت کردند که احتمال انحراف را بالا می‌برد. مسئله دیگر این بود که سراغ تسهیلات کلان رفتند و این باعث حبس منابع و برخی مشکلات دیگر شد که اینجا جای بحث آن نیست. صنعت لیزینگ به دلیل این سومدیریت‌های پیشینی و عمده‌تأ خارج از صنعت که نام لیزینگ بر خود نهاده بودند و البته برخی مشکلات داخلی دوره رشد و معرفی خود را به خوبی طی نکرد. اما این مربوط به گذشته است و در حال حاضر با تثبیت صنعت لیزینگ این جفای به این صنعت و هدر دادن ظرفیت‌های بسیار وسیع و ارزشمندی است که می‌تواند در برنامه‌های توسعه‌ای کشور و یا حتی در برنامه‌های اقتصاد مقاومتی به عهده بگیرد. خاصه در موارد مربوط به تسهیلات یارانه‌ای دولت و کارگزاری وجوه اداره شده و نیز برنامه‌های حمایتی و توسعه‌ای که انعطاف‌پذیری بالای این شرکت‌ها نسبت به نهادهای رسمی تر همانند بانکها می‌تواند موجب پوشش بخش بسیار بزرگی از جامعه شود که اصطلاحاً از قدرت بانک‌پذیری برخوردار نیستند به طور نمونه کمک‌های مربوط به احیای صنایع راکد، آسیب دیدگان حوادث طبیعی، توسعه خرید آتی محصولات شرکت‌های دانش بنیان توسط خریداران فعلی و بسیاری مصادیق دیگر. همچنین با اینکه بازاریان و سرمایه‌داران متوسط به بالا بشدت علاقمند به کار با صنعت لیزینگ هستند و همواره هم از این ارتباط متقابل هر دو طرف بهرمنند شده‌اند در سطوح پایین تر یا کسب و کارهای کوچک تر و خرد و مصرف کننده نهایی به اشتباه بعضاً این تصور غالب شده است که لیزینگ‌ها از نظر اقتصادی به صرفه نیستند. در ساده‌ترین مثال آن با نگاهی به نرخ تورم چه در بخش مسکن و چه در بخش تجهیزات کدام مشتری در صنعت لیزینگ هست که دو یا سه سال قبل خرید کرده باشد با نرخ ۲۱ درصد و اکنون بتوان این سرمایه‌گذاری را اقتصادی ندانست و مشتری را متضرر برشمرد.

معلمیان: از زمانی که بانک مرکزی قانون تطبیق و تأسیس را وضع کرد و بر شرکت‌ها نظارت کرد، حتی یک مورد تخلف قابل توجه در بین ۴۴ شرکت لیزینگ نداشته‌ایم. اگر یک عقد اسلامی داشته باشیم که با یکی از موارد تسهیلاتی بین‌المللی تطبیق داشته باشد، اجاره به شرط تملیک با لیزینگ است. برای همین لیزینگ را شرعی‌ترین عقد در بین عقود مختلف می‌دانیم. لیزینگ را تأمین مالی برای خرید کالای خرد توسط مردم می‌دانیم. لیزینگ اکنون تنها در قالب عقود فروش اقساطی و اجاره به شرط تملیک انجام می‌شود. چرا در مورد فعالیت‌های لیزینگ بین‌المللی که مطابق با قانون عملیات بانکداری بدون رباست محدودیت داریم؟ چرا اکنون درباره لیزیک یا اجاره اعتباری، محدودیت وجود دارد؟ چرا لیزینگ‌ها نمی‌توانند در حوزه مسکن فعالیت کنند؟ از نظر عقود اسلامی فروش عین (هر آنچه جرم و حجم دارد، ملموس است و دیده می‌شود) به بهای معلوم به غیر، به اقساط مساوی یا غیرمساوی مجاز شمرده شده است. همچنین اجاره عین به شخص دیگری مشروط به پرداخت آخرین قسط و انتقال کالا به نام طرف مقابل.

در هر جامعه سه طیف اقتصادی وجود دارند، مرفهین، متوسطین و ضعفا. دولت موفق باید بتواند این نسبت‌ها را حفظ کرده یا ارتقا دهد. جامعه متوسط نیازمند کالاست و اگر نتواند کالای مورد نیاز خود را تأمین کند به گروه ضعفا می‌پیوندد. در دنیا کالا را برای اقشار متوسط به صورت اقساطی تأمین می‌کنند. این کالاها با توجه به نقدینگی خریدار و توان پرداخت اقساط آتی می‌فروشند. این کار بانک‌ها نیست و نباید تمام بار پاسخگویی مالی به مردم را در قالب قانون عملیات بانکی بدون ربا خلاصه کنیم. کار تأمین مالی خرد را باید به لیزینگ‌ها واگذار کرد. از مزیت‌های لیزینگ‌ها این است که چابک‌ترند، تخصصی‌ترند، بهداشت اعتباری را بهتر رعایت می‌کنند و می‌توانند طولانی‌تر تسهیلات دهند.

یکی از چالش‌های ما این است که قیمت تمام شده پول برای مال بالاست، در نتیجه ما نیز ناچاریم کالا را با نرخ بالا در اختیار مشتری قرار دهیم. با این همه باز هم تسهیلات لیزینگ مقرون به صرفه است.

سیمای بانکداری: علت محدودیت حوزه فعالیت لیزینگ‌ها ناشی از چالش قانونی است یا مسئله به فرهنگ جامعه مرتبط است؟

معلمیان: ناشی از چالش قانونی است. در حوزه نوع لیزینگ جز فروش اقساطی و اجاره به شرط تملیک اجازه استفاده از عقد دیگری را نداریم، حتی خرید دین. در حوزه‌هایی مانند مسکن نیز محدودیت قانونی داریم. فقط لیزینگ‌های بخش خصوصی می‌توانند در بخش مسکن فعالیت کنند و لیزینگ‌های بانکی نمی‌توانند در این زمینه فعالیت کنند. این در حالی است که لیزینگ‌های بخش خصوصی منابع زیادی ندارند که در حوزه مسکن فعالیت کنند. مورد دیگر اینکه محدودیت قوانین و مقررات را داریم. مثلاً گفته می‌شود پنج درصد حقوق صاحبان سهام را می‌توانیم تسهیلات دهیم یا دو برابر آن را می‌توانیم تسهیلات بگیریم. چرا چیزی که با عقود اسلامی مغایرتی ندارد، برای لیزینگ‌ها ممنوع است؟ ما می‌پذیریم که نظارت بیشتری هم بر فعالیت‌های ما وجود داشته باشد. فعالیت‌های لیزینگ‌ها مانند بانک‌ها نیست و باید مجوز خود را هر دو یا سه سال یک بار تمدید کنند. اگر یک لیزینگ قوانین و مقررات را رعایت نکند، به راحتی می‌توان با آن برخورد کرد و مجوزش را باطل کرد.

پورعباسی: بحث فرهنگ خیلی بحث گسترده و میان رشته ای است که پرداختن به آن نیاز به حضور دیگر متخصصان هم دارد. اما افزون بر آنچه عرض شد ما یک سری محدودیت‌های قراردادی هم داریم که البته از جمله موانع نهادینه شدن فرهنگ لیزینگ در تعاملات بازار هم هست. ببینید یکی از مزیت‌های لیزینگ کاهش زمان مورد انتظار دریافت خدمات ارایه شونده که برای کسب و کارهای نوین بسیار مهم است. بروکراسی لیزینگ‌ها کمتر و اعتبارسنجی آن‌ها بهتر است. برخی فکر می‌کنند لیزینگ صنعت

گرانی برای این گونه کسب و کارها و یا سایر مشتریان است در حالی که این گونه نیست. برای روشنتر شدن بحث دقت بفرمایید که در گزارش سالنامه آماری لیزینگ سال ۲۰۱۹ آمده که ۶۸ درصد از ارزش خریدهای صورت گرفته در حوزه نرم افزار و تجهیزات از طریق فاینانس انجام شده است. ۳۹ درصد از این میزان از طریق لیزینگها بوده است. این در حالی است که ما اصلاً در حوزه نرم افزار نمی توانیم وارد شویم. من واقعا امیدوارم سه موضوع لیزینگ کنسرسیومی، ظرفیت عاملیت که در دستوالعمل بانک مرکزی نیز وجود دارد و عقد مراحه به عنوان عقد سوم به همراه عقود مشارکت در سرمایه گذاری هر چه سریعتر در صنعت لیزینگ عملیاتی شود تا بتوان به حوزه دانش بنیان ها و استارت آپ ها و تولیدکنندگان محتوا و مغز افزار هم ورود و لیزینگ را نهادینه کنیم. تنها کاری که ما توانستیم بکنیم این است که در شرکت لیزینگ مهر کشاورزی برای نخستین بار در ایران از سال ۹۵ با همکاری یک شرکت دانش بنیان که تولید کننده سیستم های نرم افزاری است کار تولید محتوا و کدنویسی را با کمک نخبگان صنعت به گام به گام در راستای تولید نخستین کورلیزینگ تاریخ صنعت لیزینگ برداشتیم که دربرگیرنده ظرفیت عملیاتی نمودن هوشمند همه موارد پیشگفته باشد. البته با مذاکرات انجام شده این کار قطعاً با نظارت انجمن ملی لیزینگ و بانک مرکزی انجام خواهد شد. در اهمیت موضوع توجه داشته باشید که در گزارش سال ۲۰۱۹ وایت کلارک ذکر شده که لیزینگ کالاهای تازه ساخت بیش از ۱۶ درصد افزایش داشته است. معنایش دیگرش این است که در آنجا لیزیک وجود دارد که بسیار مهم و راهگشا خواهد بود خصوصاً در شرایط تحریمی فعلی و کمیابی کالاهای تازه ساخت متأسفانه به ظرفیت صنعت لیزینگ توجه نمی شود و ما کماکان برای این مورد محدودیت داریم. البته بانک مرکزی همواره نگاه منعطف و تسهیلگر داشته و از پیشنهادهای استقبال بسیار خوبی می کند و لذا خود ما هم در صنعت در تولید پیشنهادات و تصمیم سازی از پایین به بالا هنوز انسجام لازم را نداریم. در کل هنوز هم سیاست گذاری ما ابلاغی و از بالاست است که به همین دلیل هم نه بر مبنای واقعیت های موجود است و نه برخاسته از نیاز کنشگران و ذینفعان. در پایان برای اثبات سخنانم باید اشاره کنم که جایگاه ایران در گزارش گروه وایت کلارک ۲۰۱۷ در جدول ضریب نفوذ لیزینگها در تولید ناخالص داخلی کشورها، از بین ۵۰ کشور بررسی شده ۴۴ و به لحاظ حجم ۳۱ درصد است. این یعنی سیاستگذار اصلاً نقشی برای لیزینگها قائل نشده است که به مباحث شناختی و خط مشی گذاری عمومی و نبود زیرساخت های عمدتاً نرم افزاری بر میگردد.

فرجام‌نیا: فرهنگ ما ایرانیان در خیلی از موارد ضداعتباری است. یعنی نظم و قاعده‌مندی که بر پرداخت آن باید حاکم باشد، چندان وجود ندارد. کمتر متوجه خدماتی هستیم که در مدیریت و ارتقای سطح دارایی‌هایمان انجام شده است. ساختار پولی ما به مفهوم تأمین منابع مالی کوتاه‌مدت یک‌ساله برای بنگاه‌ها عقود پرتعددی دارد. با تقویت لیزینگها از طریق تقویت ساختار حرفه‌ای، تربیت پرسنل حرفه‌ای و رسیدن به لیزینگ‌هایی با درآمدهای مستمر و پایدار و اعتبارسنجی‌هایی با بهداشت اعتباری بالا می‌توانیم به اصلاح ساختار بانکی خود کمک کنیم. اکنون ساختار بانکی از یک اضافه‌بار بسیار شدید رنج می‌برد. شاید نیاز نباشد بانک عقودمانند اجاره به شرط تملیک یا فروش اقساطی داشته باشد.

لیزینگها یکی از ابزارهای بسیار مناسب برای تأمین منابع مالی واحدهای کسب‌وکار کوچک و متوسطند. با توسعه خدمات لیزینگ، می‌توان به اصلاح ساختار بانکها کمک کرد. در رابطه با نرخ سود بالای تسهیلات باید بگویم هر چند کسی که چنین تسهیلاتی را دریافت می‌کند، در ابتدا تکانه‌هایی را در درآمدهای خود احساس می‌کند، اما به‌علت اینکه متأسفانه اقتصادی توری داریم که باعث افزایش ارزش دارایی‌ها می‌شود، این مسئله به تدریج مرتفع می‌شود. مسئله دیگر بحث مالیات بر ارزش افزوده است

که از طنزهای تلخ اقتصاد ماست. عملیاتی که در بانک انجام می‌شود در لیزینگ هم با همان ساختار عقود انجام می‌شود، اما لیزینگ برای فروش اقساطی و اجاره به شرط تملیک باید مالیات بر ارزش افزوده بدهد. در نتیجه پول لیزینگ‌ها گران است.

تقی‌ملایی: به‌نظرم سیاست‌گذار خیلی بهتر از ما ماجرا را می‌داند، منتها منافع صنعت لیزینگ برایش اهمیتی ندارد. آیا سازمان مالیاتی منافع صنعت لیزینگ را در نظر می‌گیرد؟

معلمیان: البته ما با یک بار پرداخت مالیات بر ارزش افزوده مشکلی نداریم، منتها دو بار دریافت می‌شود. یعنی خریدار یک کالا از لیزینگ دو بار مالیات بر ارزش افزوده می‌دهد.

پورعباسی: همانطور که جناب معلمیان فرمودند ما با پرداخت مالیات عملکرد و مالیات بر ارزش افزوده مشکلی نداریم تلاش ما رفع این سو تفاهم برای قانونگذار است که مالیات بر ارزش افزوده مضاعفی است که مشتری پرداخت میکند و این با اهداف معافیت‌های مالیاتی که ریشه حمایت‌های معیشتی دارد در تعارض است. البته ما چند مشکل دیگر هم در حوزه مالیاتی داریم. جمله اینکه ممیزهای محترم مالیاتی استدلال میکنند که با توجه به انجام عملیات چه به صورت فروش اقساطی و چه اجاره به شرط تملیک شرکت‌های لیزینگ نسبت به خرید دارایی مورد واگذاری اقدام کرده‌اند بنابراین نتیجه می‌گیرند که عملیات خرید و فروش است و در برخی مواقع بحث‌های مبهمی درباره‌ی رأس گرفتن این گونه عملیات مطرح میکنند که این صحیح نیست و باید رفع ابهام شود که لیزینگ‌ها واسطه‌گر به عنوان تامین‌کننده مالی هستند. تعارض دیگر عدم ذیرش رعایت بخشنامه بانک مرکزی در محاسبه هزینه مطالبات مشکوک‌الوصول است که این هزینه‌ها توسط ممیزین محترم مالیاتی مورد قبول نیست و آنها بر اساس ماده ۱۴۸ قانون مالیات‌های مستقیم این هزینه‌ها را می‌پذیرند و بخش عمده‌ای از آن را رد می‌کنند و یا بحث وجود دارد در حالیکه این صحیح نیست و باید بر اساس بخشنامه بانک مرکزی محاسبه و ملاک عمل باشد. در بحث مالیات بر ارزش افزوده هم که اشاره شد با اینکه فعالیت‌های تسهیلاتی و اعتباری لیزینگ‌ها شبیه بانک‌هاست ولی ممیزین محترم به دلیل عدم درج نام لیزینگ‌ها در ماده ۱۲ قانون مالیات بر ارزش افزوده شرکت‌های لیزینگ را مشمول مالیات بر ارزش افزوده می‌دانند که این موضوع باعث بالا رفتن هزینه مالی تسهیلات برای مشتری نهایی می‌گردد. یک نکته هم که ذکر آن واقعا ضروری است اینکه شرکت‌های لیزینگ زیرمجموعه بانک‌های مادر ابزار اهرمی آن بانک‌ها هستند که در دستورالعمل سرمایه‌گذاری در بورس اوراق بهادار هم مشمول تعریف عملیات بانکی و میرا از شرکت‌های قابل واگذاری بر اساس قانون رفع موانع تولید هستند پس بنابراین ممنوعیت دریافت تسهیلات از بانک‌های مادر که رأس زنجیره ارزش خدمات مالی و اعتباری ابزارهای زیرمجموعه خود هستند توجیه فنی و یا سیاستی و نظارتی ندارد.

تقی‌ملایی: آنچه که مد نظر قانون‌گذار است، همین است که ما می‌خواهیم، منتها به نفع سازمان امور مالیاتی است که اصلاً به چنین مسئله‌ای توجه نکند. مسئله‌مان این است که چرا سازمان امور مالیاتی لیزینگ‌ها را مؤسسه مالی و اعتباری تلقی نمی‌کند. اکنون با کسری بودجه شدید مواجهیم و فشار آورده شده که میزان مالیات باید در سال آینده افزایش یابد. سازمان امور مالیاتی تمام تلاشش را می‌کند که لیزینگ‌ها جزو مؤسسات اعتباری محسوب نشوند تا بتواند درآمد مالیاتی خود را افزایش دهد.

اینکه لیزینگ به این سمت رفته، خیلی جنبه فرهنگی ندارد یا اینکه لیزینگ‌ها عملکرد مناسبی نداشته‌اند. لیزینگ‌ها به‌عنوان بنگاه‌های حداکثرکننده سود بهترین رفتار را تا کنون داشته‌اند که در حوزه خودرو فعالیت کرده‌اند. کاهش فعالیت لیزینگ‌ها در حوزه خودرو نیز به‌صورت شوک‌وار بوده است. علت اینکه لیزینگ‌ها در حوزه خودرو فعالیت بیشتری داشته‌اند، این است که تنها در این حوزه می‌توانند چالش و ثایق خود را مدیریت کنند. خودرو می‌تواند توسط پلیس راهنمایی و رانندگی می‌تواند متوقف شود،

همچنین معاملات خودرو در بازار شناخته شده است و حقوق شرکت لیزینگ می‌تواند رعایت شود. در این صورت چرا شرکت‌های لیزینگ باید در حوزه‌های دیگری فعالیت کنند؟

بحث من رفتار حداکثرکننده سود است. شرکت‌های لیزینگ به دنبال کم‌هزینه‌ترین شکل فعالیت هستند. اینکه به صورت شوک‌وار فعالیت لیزینگ‌ها در حوزه خودرو کاهش یافته به علت بالا رفتن هزینه‌های لیزینگ خودرو است. به طور کلی اینکه لیزینگ‌ها بیشتر در حوزه خودرو فعالیت داشته‌اند، ناشی از این بوده که نظام انگیزشی بازار آزاد، آن‌ها را به این سو برده است. مسئله دیگر بحث رگولاتور حوزه پولی است. دستوری بودن نرخ‌ها در لیزینگ یک عدم شفافیت را در عملکرد ایجاد کرده است. اکنون نرخ لیزینگ‌ها ۲۱ درصد است، منتها فقط در قرارداد. در حالی که ممکن است یک سری کارهای غیرشفاف در لیزینگ‌ها انجام شود تا نرخ مورد نظر لیزینگ را پوشش دهد اعم از اینکه قرارداد کارگزاری ببندند، تخفیف توسعه فروش بگیرند و... . شناور نبودن نرخ‌ها در اقتصاد ما از جمله نرخ سود بانکی و تسهیلات لیزینگ، چالش مهمی در تخصیص منابع مالی به سمت لیزینگ‌ها ایجاد کرده است. این مطلب خود را در روند رشد یک شرکت لیزینگ نشان می‌دهد.

معلمیان: دکتر مولایی اشاره خوبی کردند؛ چرا نرخ‌ها را تثبیت می‌کنیم؟ هنگامی که تورم افزایش می‌یابد، با تثبیت نرخ‌ها داریم فرد بدهکار را تشویق می‌کنیم. بازنده هم مؤسسات مالی و اعتباری و سپرده‌گذاران هستند. پنج مورد به ذهنم می‌رسد که به عنوان جمع‌بندی می‌گویم. همه ما باید کمک کنیم تا مردم بین لیزینگ‌های دارای مجوز بانک مرکزی و شرکت‌هایی که نسبه‌فروشی می‌کنند، تفاوت قائل شوند. لیزینگ‌ها نیاز به حمایت بیشتری از سوی نهاد ناظر خود دارند و بانک مرکزی باید تعاملات بیشتری با صنعت لیزینگ داشته باشد. تنوع کالاهای که لیزینگ‌ها پوشش می‌دهند، افزایش یافته است. انجمن ملی لیزینگ باید برای هم‌افزایی این صنعت و تعامل با سایر نهادها تلاش کند. تنوع عملیاتی شرکت‌های لیزینگ نیز باید گسترش یابد.