

سیمای بانکداری

ماهنامه تحلیلی، آموزشی و اطلاع‌رسانی

شماره بیست و یکم | آذر ماه ۱۳۹۸ | قیمت: ۴۰۰,۰۰۰ ریال

چگونه نسل Z، بانکداری دیجیتال را تغییر خواهد داد؟

کاربرد هوش مصنوعی در صنعت بانکداری

بانکداری اسلامی؛ ایده‌ها و راهکارها

اهمیت مدیریت ریسک در بانکداری نوین

دستاوردهای صنعت بیمه در سال‌های اخیر

پیشرفت بلاکچین در خاورمیانه

سیری در تاریخ آگهی و تبلیغات بانکی

انتقال خدمات مالی به فناوری ابری

استراتژی فین تکی اوبر

بی‌اعتمادی

سیمای بانکداری در این شماره، مسئله کاهش اعتماد جامعه و افکار عمومی نسبت به شبکه بانکی را مورد بررسی قرار داده است





Android



iOS



معجونے از خدمات بانکے

همراه بانک سرمایه، بانک همراه شما
نسخه جدید همراه بانک سرمایه با قابلیت ها و امکانات ویژه



آنچه در صفحات داخلی خواهید خواند



شماره مالی برای پذیرا از طریق Techfin



بیمه ضامن امنیت، دارایی و آرامش افراد جامعه



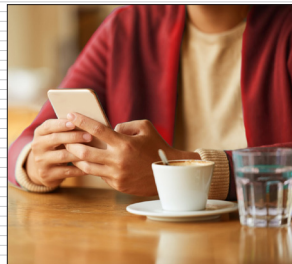
پیشرفت بلاک چین در خاورمیانه



استراتژی فین تک، اوبر



خرید بیمه آتش سوزی هم از اوبر
بیمه نامه و قیمت سفر و گردشگری با آبی

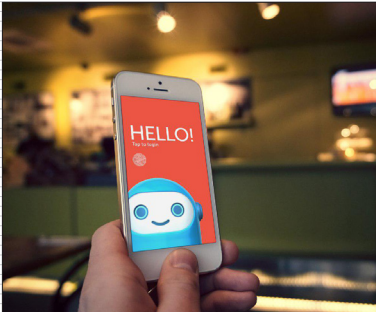


بررسی پروژۀ «لیبرا»



ظاهر بر داجت های آبی و ورنه روی در سال اروپا

کاربرد هوش مصنوعی در امور مالی



فین تک، بیمه بیمه

انتقال خدمات مالی به فن آوری ابری



سیمای بانکداری

ماهنامه تحلیلی، آموزشی و اطلاع رسانی



طراح جلد: امیر امیری

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

سعید شهبازی

رئیس شورای سیاستگذاری:

علی محمد قلعه بانی

سردبیر:

محمدنقی افشارنیا

مشاور سردبیر:

داود رفیعی راد

دبیر تحریریه:

حامد حیدری

مدیر هنری و طراح گرافیک:

سامان محمدی

دبیر عکس:

امیر امیری

مترجم:

مهديه لطفیان

ویراستار:

احمد آرامش

دفتر ماهنامه:

کوی نصر (گیشا)، خیابان جوادفاضل

شمالی، پلاک ۹۱، طبقه دوم، واحد ۵

شماره تلفن:

۰۹۱۲۰۹۸۶۳۴۵ - ۰۶۰۹۸۲۴۴۵۹۶۰

تماس با سردبیر:

۰۹۱۹۴۰۵۵۷۲۶

آدرس الکترونیک:

simayebankdari@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و صحافی:

اندیشه برتر

نقطه نظرات و مطالب درج شده

در «ماهنامه سیمای بانکداری»

لزوماً منطبق با دیدگاه های

ماهنامه نمی باشد.

کلیه حقوق مطالب این نشریه

متعلق به ماهنامه

«سیمای بانکداری» است و

نقل و انتشار محتوا و تصاویر

تنها با ذکر منبع بلامانع می باشد.



۱۳ آذرماه روز ملی بیمه گرمی باد.

باشما، برای جبران

بیمه **دی**
day insurance



فهرست



بانکداری اسلامی

۱۹

بانکداری اسلامی
به ذات خود
ندارد عیبی

دیدگاه

۲۳

باید نظام
بانکداری دوگانه
را اجرا کنیم



گفت و گو

۳۹

نظام های
کنترل داخلی
را جدی
بگیریم

تحلیل

۲۷

می گفتند اگر سود
را حذف کنیم،
بانکداری
فرومی باشد



اصلاح نظام بانکی

۳۱

چه می دانید
بانک چیست؟

کارت اعتباری

۴۹

مزایای
چند جانبه
کارت اعتباری



میزگرد

۵۶

ماجرای ناتمام
عضو مهجور
نظام تأمین مالی

مدیریت ریسک

۴۵

بانک ها برای
اجرای مدیریت
ریسک جدی
نیستند



میزگرد با موضوع چالش ها و فرصت های پیش روی صنعت لیزینگ در ایران

ماجرای ناتمام عضو مهجور نظام تأمین مالی

اشاره **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 دست اول و لیزیک یا کالاهای لیزینگ مجدد نیز حجم معاملات لیزینگ از رقم ۱،۰۹۹،۷۷ 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 و نشان می دهد. از سوی دیگر و بر مبنای گزارش یادشده ضریب نفوذ صنعت لیزینگ در تولید ناخالص داخلی در ایران با ۳۱/۰ 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، دکتر سعید تقی ملایی مدیرعامل شرکت لیزینگ گسترش سرمایه گذاری ملی و مهندس 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.

فعالیت هایی صورت گرفته است.

فرجام نیا: لیزینگ در ایران در سال ۱۳۵۴ متولد شد. این سال یک نقطه عطف در حوزه خدمات مالی و تأمین منابع به شمار می آید. همزمان بانک ایران و اروپا با مشارکت آلمانی ها، یک بانک توسعه ای با مشارکت انگلیسی ها و نخستین لیزینگ کشور با مشارکت فرانسوی ها در این سال متولد شدند. به دنبال رونق اقتصادی، نیاز به شرکت های لیزینگ برای توسعه فروش احساس می شود و به تبع آن صنعت لیزینگ ایران تا سال ۱۳۶۲ و تصویب قانون عملیات بانکی بدون ربا فعالیت می کند و پس از آن بنا به دلایل اقتصادی یا سیاستی آن زمان فعالیت های بسیار کم می شود. و لذا در اواخر دهه ۱۳۷۰ لیزینگ ها مجدداً در بستر خودروپی متولد می شوند.

با این مقدمه باید بگویم دو نوع ساختار برای تأمین منابع وجود دارد، یکی مبتنی بر تولید کالا است که از طریق بانک ها، شرکت های تأمین سرمایه و... انجام می شود. دیگری تأمین مالی برای خرید کالا است که از سوی بانک ها باز شده و از سوی لیزینگ ها برای خرید یک کالا بسته می شود. در اواخر دهه ۱۳۷۰ شاهد افزایش تولید خودرو بودیم، بر همین اساس لیزینگ ها مجدداً متولد شدند و در فقدان نهاد ناظر پولی مرتبط خود به سرعت رشد پیدا کردند. همان طور 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 گروه های مختلف است. سال ۱۳۸۶ بانک مرکزی بعد از حدود هشت سال فقدان حضور در این عرصه، آیین نامه ای را ابلاغ کرد مبنی بر لزوم تحت نظارت بودن لیزینگ ها. این آیین نامه 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 تأمین کنندگان کالا و خدمات هستیم که می خواهند محصول خود را از طریق لیزینگ به فروش برسانند. اگر کنار شرکت هایکو یک لیزینگ متوسط قرار داشت که می توانست محصولات هایکو را به فروش برساند، با مبلغی بسیار ناچیزتر از آنچه اکنون قرار است هزینه شود، می شد فعالیت های این شرکت پایدار باشد و در چاله کاهش نقدینگی و افت تولید فرو نرود. یکی از چالش های سال های گذشته، فقدان حضور مدیران حرفه ای در صنعت لیزینگ بوده است. فرهنگ و رفتار اعتباری در جامعه ایرانی نیاز به ارتقا دارد.

تقی ملایی: نظام مالی کشور ما و به طور خاص صنعت لیزینگ از نداشتن بسترهای مناسب برای رفع پاشنه آشیل ها رنج می برد. اکنون هر جای دنیا که مشکل اقتصادی ایجاد می شود، نگاه ها به بخش مالی معطوف می شود. آنچه در مدل های متعارف اقتصاد کلان بیان شده، نقش بخش های مالی در نوسانات و سیکل های تجاری کم اهمیت دیده شده است. اما از دهه ۸۰ و به خصوص بحران مالی سال ۲۰۰۸ بخش

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 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 خودروپی) 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 می روند. در سال ۱۳۹۴، ۶۶ درصد تسهیلات لیزینگ ها در بخش خودرو بوده، اما در سال ۱۳۹۷ این عدد به ۴۰ درصد رسیده است. این یکی از مزیت هایی است که دارد لیزینگ را از انحصار فعالیت در حوزه خودرو خارج می کند. حوزه های تجهیزات پزشکی و فعالیت های عمرانی و معدنی از جمله حوزه هایی بوده که لیزینگ ها می توانستند در آن فعالیت کنند. علی رغم محدودیت هایی که بانک مرکزی برای لیزینگ مسکن قائل شده، بر اساس مجوزهایی که برخی شرکت ها در حوزه ساختمان دارند، در حوزه محل کسب و کار اعم از تجاری، اداری، درمانی و... فعالیت داشته اند. فعالیت در حوزه لیزینگ تجهیزات اداری، گسترده تر شده است. در حوزه لیزینگ حمل و نقل (ریلی، هوایی و لنجی) نیز



محسن معلمیان



سید حسام الدین پورعباسی



سعید تقی ملایی



ایمان فرجام نیا

اختصار به عنوان دیگر چالش‌ها بر شمرده. در یک نگاه منسجم‌تر 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 هیچ‌وقتی 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، به‌صورت 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 یک‌سوم 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 به‌خوبی طی نکردند ولی دلیل آن بر می‌گردد به اینکه لیزینگ‌ها به یکباره در دهه ۷۰ پس از یک دهه بی‌توجهی 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 به‌صورت غیرضابطه مند (به لحاظ ارزشیابی) 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 انباشته‌آتی 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

پورعباسی: یکی از مواردی که برای ساماندهی فعالیت‌های لیزینگ در سه حوزه کنشگری تولید در بازار شامل کالا، خدمات و تولید محتوا با اطلاعات مهم و زیرساختی است و ما در کشور فاقد چنین بستری هستیم سامانه‌های اطلاعات و آمار یکپارچه و جامع است که در امکان پذیری بسیار باید‌ها 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 تجزیه 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 داشبورد مدیریتی با قابلیت گزارش‌گیری گسترده برای استفاده در تصمیم‌گیری، برنامه ریزی 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 برنامه ریزی بلند مدت 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 تأمین 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

مالی و اصطحکاک‌هایی 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 به‌خوبی 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 آیت عمیق 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 به‌اندازه 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.



بالا در اختیار مشتری قرار دهیم. با این همه باز هم تسهیلات لیزینگ مقرون به صرفه است.

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، به‌راحتی 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

گذاری 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 نداشتیم. 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 ضعیف. 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 ضعیف می‌پیوندد. در دنیا کالا را برای اقشار متوسط به‌صورت 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

دیگرشان که البته در کنار لیزینگ‌ها متعارف عمدتاً 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 پیش‌بینی و عمدتاً خارج از صنعت که نام لیزینگ بر خود نهاده بودند و البته برخی مشکلات داخلی دوره رشد و معرفی خود را به‌خوبی 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 رسمی‌تر همانند بانک‌ها می‌تواند موجب پوشش بخش بسیار بزرگی از جامعه شود که اصطلاحاً از قدرت بانک‌پذیری برخوردار نیستند به‌طور 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 بهرمند شده‌اند در سطوح پایین‌تر یا کسب و کارهای کوچک‌تر و خرد و مصرف‌کننده‌هایی به اشتباه بعضاً این تصور غالب شده است که لیزینگ‌ها از نظر اقتصادی به‌صرفه 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 سرمایه



تولید هستند پس بنابراین ممنوعیت دریافت تسهیلات از بانک های 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 تلاش 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 وثایق 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 به‌صورت شوک‌وار فعالیت لیزینگ‌ها در حوزه خودرو کاهش یافته به‌علت بالا رفتن هزینه‌های لیزینگ خودرو است. به‌طور 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 به‌عنوان 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.

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 تورمی داریم که باعث افزایش ارزش دارایی‌ها می‌شود، این مسئله به‌تدریج 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: به‌نظم 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 ا 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 درباره علی‌رأس گرفتن این گونه عملیات مطرح میکنند که این صحیح نیست و باید رفع ابهام شود که لیزینگ‌ها واسطه‌گر به عنوان تأمین‌کننده 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 مبرا از شرکت‌های قابل واگذاری بر اساس قانون رفع موانع

کسب و کارها و یا سایر مشتریان است در حالی که این‌گونه 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 نرم‌افزار 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 نرم‌افزار نمی‌توانیم وارد شویم. من واقعا امیدوارم سه موضوع لیزینگ کنسرسیومی، ظرفیت عاملیت که در دستورالعمل بانک مرکزی نیز وجود دارد و عقد مرابحه به عنوان عقد سوم به همراه عقود مشارکت در سرمایه‌گذاری هر چه سریعتر در صنعت لیزینگ عملیاتی شود تا بتوان به حوزه دانش بنیان‌ها و استارت‌آپ‌ها 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 تولیدکننده سیتیم‌های نرم‌افزاری 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 وایت‌کلارک ذکر شده که لیزینگ کالاهای تازه‌ساخت 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 نمی‌شود و ما کماکان برای این مورد محدودیت داریم. البته بانک مرکزی همواره نگاه منعطف و تسهیلگر داشته و از پیشنهادها استقبال بسیار خوبی می‌کند و لذا خود ما هم در صنعت در تولید پیشنهادات و تصمیم‌سازی از پایین به بالا هنوز انسجام لازم را نداریم. در کل هنوز هم سیاست‌گذاری ما ابلاغی و از بالا است که به همین دلیل هم نه بر مبنای واقعیت‌های موجود است و نه برخواسته از نیاز کنشگران و ذینفعان. در پایان برای اثبات سخن‌مانم باید اشاره کنم که جایگاه ایران در گزارش گروه وایت‌کلارک ۲۰۱۷ در جدول ضریب نفوذ لیزینگ‌ها در تولید ناخالص داخلی کشورها، از بین ۵۰ کشور بررسی شده ۴۴ و به لحاظ حجم ۰.۳۱ درصد است. این یعنی سیاستگذار اصلاً نقشی برای لیزینگ‌ها قائل نشده است که به مباحث شناختی و خط‌مشی‌گذاری عمومی و نبود زیرساخت‌های عمدتاً نرم‌افزاری بر میگردد.

فرجام‌نیا: فرهنگ ما ایرانیان در خیلی از موارد ضداعتباری است. یعنی نظم و قاعدمندی 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 به‌مفهوم تأمین منابع مالی کوتاه‌مدت یک‌ساله برای بنگاه‌ها عقود پر تعددی 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 عقود مانند اجاره به شرط تملیک یا



از خودپرداز به خودگردان



واریز وجه نقد خارج از شعبه با یک سرویس پایدار

پس از ۹۰ سال

%۹۰

بیش از ۹۰٪ سهم بازار

#۱

اولین تولیدکننده

+۱۲۰۰

بیش از ۱۲۰۰ خودگردان

www.tosantechno.com