

بانک اجاره تجهیزات به صورت کاملاً اسلامی

مترجم: سیدحسین علوی لنگرودی
منبع: مجله Banker Middle East

❖ شما خودتان را به طور کامل در چارچوب‌های اسلامی مقید و محدود نکرده‌اید، اما با اینهمه، ادعای اسلامی بودن و انطباق با شریعت را دارید. این تفاوت را چگونه توجیه می‌کنید؟

□ از نظر فنی، ما یک موسسه اسلامی نیستیم. ما دارای پروانه فعالیت از BMA (سازمان پولی و مالی بحرین) هستیم و زیر نظر این سازمان فعالیت می‌کنیم، اما ارتباطی با شاخه اسلامی BMA نداشته و نداریم. با اینهمه، اگر نگاهی به سهامداران بانک بیندازید، درمی‌یابید که سه سهامدار از چهار سهامدار بانک، جزو موسسات اسلامی هستند و تمام معاملات ما هم براساس موازین اسلامی صورت می‌پذیرد. بانک ما دارای یک مشاور دینی هم هست و تمام سعی ما بر آن است که فعالیت‌هایمان مطابق با استانداردهای اسلامی صورت پذیرند.

■ ■ ■
ساخت‌وسازهای بسیاری در سرتاسر خاورمیانه صورت می‌پذیرد که مستلزم به کارگیری تجهیزات و وسایل بسیار زیادی است، اما فرهنگ غالب در منطقه خاورمیانه، بر مبنای خرید تجهیزات - و نه اجاره آنها - شکل گرفته است.

❖ پس چرا عامل اسلامی بودن در سرلوحه فعالیت‌های شما قرار ندارد؟
□ من فکر می‌کنم که این پندار غلط به این جهت در ذهن شما شکل گرفته است که ما به طور رسمی یک موسسه اسلامی نیستیم. اگرچه ما یک موسسه

دارای سابقه‌ای ۱۵ ساله در زمینه تامین مالی تجهیزات بوده و پیش از این، سمت قائم‌مقامی شرکت تامین مالی تجهیزات کلیدی را برعهده داشته است. ❖ تاسیس بانک: چرا اینجا و چرا حالا؟

□ خاورمیانه یکی از ناشناخته‌ترین مناطق و بکرترین بخش‌های جهان از دیدگاه اجاره تجهیزات بشمار می‌رود. صنعت اجاره تجهیزات در این منطقه، صنعتی نوپا و جوان است و فعالیت‌های بسیاری را می‌توان در این حوزه صورت داد.

❖ ایده تاسیس این بانک، برای اولین بار از کجا سرچشمه گرفته است؟

□ تا آنجایی که من اطلاع دارم، ایده تاسیس بانک اجاره برای نخستین بار در جریان مذاکرات چندجانبه سهامداران اصلی این بانک مطرح شد. پیش از این نیز این چهار شرکت در جریان ارائه خدمات مالی منطبق با شریعت اسلام با هم مشارکت و همکاری داشتند که ثمره این همکاری‌ها، عرضه خدمات مستغلات و اجاره در ایالات متحده آمریکا بود. پیشنهاد تاسیس چنین بانکی با توجه به نیازها و پتانسیل‌های منطقه، با استقبال گرم طرفین مذاکره‌کننده مواجه شد.

❖ به نظر شما، فرایند تکوین و شکل‌گیری کامل این بانک و گسترش آن، چقدر به درازا خواهد کشید؟

□ ما در ژانویه سال ۲۰۰۴ مقدمات کار را فراهم آوردیم و در اکتبر همان سال نیز بانک را افتتاح کردیم. طبق پیش‌بینی ما، ظرف یک سال تا ۱۸ ماه پس از این تاریخ، بانک به حداکثر ظرفیت خود خواهد رسید.

آغاز به کار نخستین بانک اجاره (Leasing Bank) در منطقه خلیج فارس، از جهات مختلف، یک نوآوری به حساب می‌آید. جیمز کاراکو، مدیرعامل این بانک جدیدالتاسیس، در یک گفتگو به بحث در مورد چرایی و چگونگی این نوآوری پرداخته است.

ساخت‌وسازهای بسیاری در سرتاسر خاورمیانه صورت می‌پذیرد که مستلزم به کارگیری تجهیزات و وسایل بسیار زیادی است، اما فرهنگ غالب در منطقه خاورمیانه، بر مبنای خرید تجهیزات - و نه اجاره آنها - شکل گرفته است، فرهنگی که می‌رود تا با تاسیس نخستین بانک اجاره تجهیزات و وسایل متحول شود. البته جیمز کاراکو، مدیرعامل این بانک بر این موضوع تاکید می‌ورزد که فعالیت‌های این بانک به مراتب گسترده‌تر و متنوع‌تر از اجاره تجهیزات ویژه ساخت‌وساز باشد. این بانک اقدام به اجاره هر چیز قابل‌حمل و نقل می‌نماید. از نظر اندازه و حجم معاملات نیز این بانک فقط در معاملات بالای یک میلیون دلار شرکت می‌کند. چهار سهامدار این بانک جدید عبارتند از خانه مالی خلیج [فارس] به میزان ۲۲/۵ درصد، خانه سرمایه‌گذاری خلیج [فارس] به میزان ۲۲/۵ درصد، بانک اتمار به میزان ۳۰ درصد و گروه سرمایه‌های فرامرزی آمریکا به میزان ۲۵ درصد. مدیرعامل این بانک، یعنی جیمز کاراکو نیز

■ ■ ■
آیا در روزگار کنونی، خرید نقدی یک دارایی ثابت عاقلانه است؟
■ ■ ■

گسترش یک بازار اجاره بشمار می‌آید. در گام‌های بعدی است که اجاره عملیاتی مورد توجه قرار می‌گیرد. در این حالت، عمده توجه حول محور دارایی‌های کوچکتر و جانبی متمرکز می‌شود.

❖ / آیا این بدان معناست که بازار اجاره عملیاتی همیشه کوچکتر و محدودتر از بازار اجاره مالی است؟
 □ آری، من فکر می‌کنم که چنین است، اما به نظر من، هیچگونه محدودیت و مانعی بر سر راه رشد سریع و همه‌جانبه این بازار وجود ندارد. ابعاد بازار اجاره عملیاتی در کشورهای مختلف متفاوت است. بخشی از این تنوع و تفاوت هم متوجه اجاره‌دهندگان تجهیزات است. شما باید به دنبال اجاره محصولات و تجهیزاتی باشید که یک بازار ثانویه برای آنها وجود داشته باشد و اگر چنین بازاری وجود داشت، گسترش اجاره عملیاتی به میزان گسترش و توسعه کلیت بازارهای مالی بستگی دارد.

❖ / شما گاهی اوقات هم به صورت صندوق‌های سرمایه‌گذاری عمل می‌کنید، مانند صندوق سرمایه‌گذاری تجهیزات پزشکی. میزان اهمیت این نوع فعالیت‌ها در کار شما چقدر است؟

□ شرکت‌ها از راه‌های مختلف سرمایه‌گذاری می‌کنند: گاهی اوقات از بانک‌ها پول قرض می‌کنند و آن پول را صرف اجاره تجهیزات و وسایل ضروری می‌کنند، گاهی نیز در بازارهای بورس اوراق بهادار دولتی سرمایه‌گذاری می‌کنند. انتخاب نوع سرمایه‌گذاری‌ها هم بستگی به پورتفولیوی ریسک شرکت‌ها دارد. ما نیز از این قاعده مستثنا نیستیم و می‌کوشیم تا مانند بانک‌های سرمایه‌گذاری، در حوزه‌های پرسود سرمایه‌گذاری کنیم.

❖ / اما در این حالت، نخستین بانک اجاره در واقع دارد نقش یک مدیر سرمایه را بازی می‌کند؟
 □ صحیح است، البته بانکی که منطبق با شریعت اسلام هم عمل می‌کند.

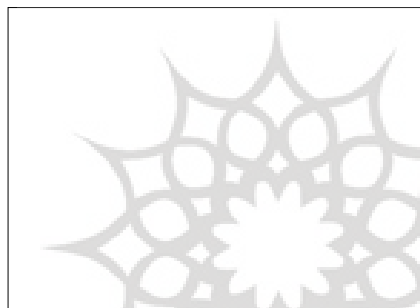
❖ / به عنوان آخرین سوال، آیا اهداف و استراتژی‌های رشد و توسعه شما، بلندپروازانه و بلندمدت به نظر نمی‌رسد؟

□ دقیقاً همینطور است. آنچه مسلم است، اینست که ما خود را محدود به اجاره تجهیزات نخواهیم کرد و سعی خواهیم نمود تا حیطه فعالیت‌های خود را به سایر حوزه‌های مربوط گسترش دهیم، از جمله صنعت مستغلات و اتومبیل‌های لوکس که از بازارهای بسیار پررونقی در آینده برخوردار خواهند بود. ■

اما فقط برای یک پروژه چهارساله به آن نیاز داشته باشید، عملاً ۱۱ سال در کار خود ضرر کرده‌اید. پس دلیلی برای خریدن این جرثقیل وجود ندارد. دلیلی وجود ندارد که شما به اندازه ۱۵ سال برای جرثقیلی پول بدهید که فقط چهار سال به آن نیاز دارید. به جای این کار، می‌توانید آن را اجاره کنید.

❖ / حتی بدون وجود یک قیمت مشخص برای باز فروش آن؟

□ شاید، اما شما می‌دانید که ما اقدام به اجاره ماشین نمی‌کنیم که یک نفر آن را به مدت دو یا سه سال اجاره کند و سپس آن را به قیمتی پایین‌تر بازفروش کند. اما در مورد تجهیزات، قضیه فرق می‌کند: هنگامی که یک شرکت از وسیله‌ای استفاده می‌کند، آن را نمی‌فروشد، بلکه به فروشنده بازپس می‌دهد تا هر کاری را که صلاح باشد، با آن انجام دهد.



② دلیلی برای خریدن این جرثقیل وجود ندارد.

❖ / جایگاه آموزش در چشم‌انداز آینده شما کدامست؟ و آیا برنامه‌ای برای آموزش افراد در مورد مزایای اجاره دارید؟

□ بله، آموزش، در راس برنامه‌های ما قرار دارد. مادر برنامه‌ریزی‌های بلندمدت خود، توجه خاصی به امر آموزش و آگاهی‌رسانی به افراد در زمینه برتری‌های اجاره نسبت به خرید تجهیزات میندول داشته‌ایم. ما عمده برنامه‌های آموزشی خود را از طریق چهار سهامدار خود و با کمک پیوندهای گسترده آنها با مجامع تجاری و مالی انجام می‌دهیم. ما همچنین یک سری برنامه‌های فروشندگی رسمی و غیررسمی را در دست اجرا داریم.

❖ / از میان اجاره‌های عملیاتی و اجاره‌های مالی، کدامیک را می‌توان به نحو آسانتری به دیگران فروخت؟

□ به طور حتم، فروش اجاره مالی به مراتب آسانتر است. در عمل، این کار اولین گام در مسیر رشد و

اسلامی متصدی فعالیت‌های بانکی و مالی نیستیم، اما با اطمینان تمام ادعا می‌کنیم که تمام معاملات و فعالیت‌های ما منطبق با شریعت اسلام است و در بسیاری از کشورهای حوزه خلیج فارس نیز وضع به همین منوال است.

❖ / آیا این بانک به طور کامل عملیاتی شده است؟

□ بله، ما هم‌اکنون به طور صددرصد عملیاتی شده‌ایم و معاملات بانکی را انجام می‌دهیم. ما کارمان را فقط با هفت کارمند شروع کردیم که برای شروع کار، کافی به نظر می‌رسید و بدین وسیله، توانستیم مقدمات کارهای گسترده‌تر و متنوع‌تر را فراهم سازیم. ما خودمان اقدام به بازاریابی و تبلیغات نمودیم و این کارها حدود یک سال به طول انجامید.

❖ / مشتریان جدید شما پیش از مراجعه به شما، باید چه مرحله‌ای را پشت سر بگذارند؟

□ کشورهای حوزه خلیج فارس دارای منابع غنی و نامحدود نقدینگی هستند. در نتیجه، افراد به فرایند در اختیار گرفتن تجهیزات به عنوان یک کار نقدی می‌نگرند. به نظر من، اکنون که بسیاری از کشورهای منطقه به فکر ساخت و گسترش تاسیسات زیربنایی خود افتاده‌اند، بسیاری از شرکت‌ها هم چشم به ذخایر نقدی آنها دوخته‌اند. کار ما در این میان کمک‌کردن به این شرکت‌ها در خدمات‌رسانی مناسب و در مقابل، کسب درآمدهای سرشار است. اما پرسشی که در اینجا مطرح می‌شود، این است که آیا خرید نقدی یک دارایی ثابت، در روزگار کنونی، عاقلانه است؟ اگر یک شرکت بتواند همین پول را صرف گسترش و توسعه کار و کسب خود نماید و از این طریق تا ۱۲ درصد صرفه‌جویی کند و به جای خرید تجهیزات، آنها را با قیمتی بسیار پایین‌تر اجاره کند، آیا کار عاقلانه‌تری را انجام نداده است؟ از سویی دیگر، باید توجه داشت که آنچه ما انجام می‌دهیم، عبارتست از اجاره‌دادن مالکیت تجهیزات و نه صرفاً گزایه‌دادن یک وسیله برای مدت خاص و ازپیش‌تعیین‌شده. به عنوان مثال، یک جرثقیل را در نظر بگیرید. اگر شما یک جرثقیل نورا خریداری نمایید که عمر مفید آن ۱۵ سال است،

■ ■ ■

آنچه بانک انجام می‌دهد، عبارتست از اجاره‌دادن مالکیت تجهیزات و نه صرفاً گزایه‌دادن یک وسیله برای مدت خاص و از پیش تعیین‌شده.

■ ■ ■