

لیزینگ و اجاره بشرط تمليك

عباس میرزائی مقدم

بعد از جنگ جهانی دوم نیاز به سازندگی در غرب شکل و شمایی خاص به خود گرفت. سیستم بانکی بحالت عادی و روش متداول قادر نبود سریعاً نیاز متقاضیان کالاهای سرمایه ای را برآورده کند. بناچار بصورت طبیعی واسطه ها و سرمایه داران کوچک و متوسط در بازار آزاد قدم کردند و با خرید وسایل و ابزار کار و عرضه آن به متقاضیان آغازگر پدیده نوینی در عرصه سازندگی کشور خود شدند. ماشین آلات راهسازی و انواع کامیون مثالهای ساده و قابل هضمی هستند که ما آنها را وسایل و ابزار کار نامیده ایم. همانطوریکه همه میدانند در اختیار داشتن ماشین آلات جهت انجام عملیات زیربنایی ارجله جاده سازی، احداث بنا و همچنین ایجاد کارخانه های تولیدی امری است غیر قابل اجتناب. مالکین این نوع ماشین آلات راهی بازار شدند و ماشین آلات خود را بصورت اجاره به متقاضیان اعم از ارگانهای دولتی که بکارهای زیربنایی مشغول بودند یا سرمایه داران کوچک و بزرگ که سرگرم ایجاد واحدهای مسکونی و کارخانه های تولیدی بودند عرضه داشتند. پدیده خود جوش اشاره شده بمرور سیستم بانکی و منابع پولی را متوجه این نکته نمود که روش جدیدی در عرصه تامین منابع مالی پدیدار گشته است.

دهه ۱۹۴۰ دهه شکل گیری این پدیده در امریکابود وبانکهها، شرکتهای بیمه و سرمایه داران به تاسیس شرکت هایی اقدام کردند که موضوع فعالیتشان خرید کالاهای سرمایه ای به منظور عرضه به متقاضیان بالقوه و روز افزون بود. پیشرفت تدریجی این پدیده به شکل و شمایل اولیه کار رهنحوی تغییر داد که تا دوده بعد یعنی اوایل دهه ۱۹۶۰ که لیزینگ راه خود را از امریکابه اروپا بار نمود بعنوان روشی پیشرفته راهی قاره ای دیگر گردید. ناگفته نماند که تجدید حیات اروپای بعد از جنگ جهانی دوم تاحدی متکی به توسل به روشهای مختلف لیزینگ بود که بصورت های غیر رسمی کار خود را در اروپا آغاز کرده بود. مختصات این روش عبارت بود از:

۱- دارندگان و مالکین کالاهای سرمایه ای توانستند وسایل و ابزار کار

مورد نیاز متقاضیان را بدون اینکه متقاضیان مجبور شوند بدنبال تامین سرمایه بروند در اختیارشان قرار دهند.

۲- این نوع کالای سرمایه ای می باید ماشین آلات منقول قابل استفاده مجدد باشد (مانند ماشین آلات راهسازی، کامپیون، ماشین های ابزار و غیره).

۳- لیزینگ در مرحله نخست بصورت " اجاره بهره برداری " قدم به عرصه وجود نهاد. اجاره کالای سرمایه ای برای مدتی معین در قبال اجرتی مشخص با شرط پس دادن کالا به مالک در پایان مدت قرارداد مثال عملی قضیه است که در کشورمان نیز مدت ها است توسط شخصیت های حقیقی انجام می گیرد.

۴- بعلت سود آور بودن این رشته از کار، سیستم بانکی، شرکتهای بیمه و سرمایه داران تشویق شدند که قسمتی از منابع خود را در این

راه سرمایه گذاری کنند و از سود قابل توجه آن نیز بهره مند گردند.

شده به مرور تولیدکنندگان کالاهای سرمایه ای نیز متوجه این واقعیت شدند که از طریق ایجاد شرکتهای لیزینگ می توانند بعنوان یک عامل اساسی بازار یابی، کالاهای تولیدی خود را با شرایط سهل و ساده به مصرف کنندگان عرضه کنند و لذا کارخانه های تولیدکننده کالاهای سرمایه ای نیز به جرگه بانکها و شرکتهای بیمه پیوستند و تدریجا "بعضی از آنها مانند آی. بی. ام خود را" به تاسیس شرکت های لیزینگ دست زدند.

همانطوری که اشاره شد لیزینگ "مقدمتا" بصورت لیزینگ بهره برداری به صحنه آمد لکن پس از مدتی احساس گردید که سرمایه گذاران در ایجاد کارخانجات نیازهایی فراتر از حد اجاره ساده دارند و تمایل به آن است که مراجع بانکی و منابع پولی کشور نیاز آنها را بطرقی به جز روش متداول وامدهی و سرمایه گذاری تامین کنند. این نیاز بالقوه سبب پدید آمدن و شکل گرفتن روش جدیدی به نام اجاره مالی شد. بدین صورت که کالای سرمایه ای بمسئله محدود با اجاره واگذار نمی شود، بلکه کار با این هدف و انگیزه انجام می شود که کالادر اختیار متقاضی قرار داده شود و متقاضی در پایان مدت قرارداد اختیار خرید نیز داشته باشد. بعبارت دیگر به جای اینکه متقاضی مجبور به یافتن شریک جهت اجرای طرح شود و یا اینکه متوسل به اخذ وام از سیستم بانکی گردد، ماشین لات مورد نیاز را به روش اجاره مالی در اختیار می گیرد و در پایان مدت

قرارداد نیز این اختیار را دارد که با پرداخت مبلغی ناچیز مالک آن شود. در روش اول که " اجاره بهره برداری " نامیده می شود، استفاده کننده از کالا فقط هدفش بهره برداری از کالادریک مدت معین است و قصدتمک کالار ندارد. روش دوم یعنی روش " اجاره - مالی " در واقع نوعی وامدمی و کمک مالی کردن است.

اصطلاحاتی را که لازم است دقیقاً به آنها توجه داشته باشیم تا بتوانیم ارایسن مبحث و مباحث بعدی بهره بگیریم عبارتند از:

اجاره بهره برداری

اجاره مالی (با اجاره اعتبار)

موجر (که خریدار و مالک کالا است)

مستاجر

مورد اجاره (کالای مورد بحث)

اقساط مال الاجاره

قیمت فروش

ذکر مطالب زیر در ارتباط با اجاره بهره برداری ضروری بنظر میرسد:

۱- ایندشته ارکار که در حقیقت همان کرایه کردن است امروزه

در امریکا و اروپا عمدتاً در زمینه وسایل خانگی (ارجله بخچال،

تلویزیون، ویدیوو . . .) وسایل اداری (مانند ماشینهای زیراکس،

کامپیوتر و . . .) وسایط نقلیه (عمدتاً اتومبیل های سواری) بسیار

متداول است.

۲- توسل متقاضیان به اجاره بهره برداری در هر رشته از کارانگیزه

خاص خود را دارد. متقاضی بدلیل فقدان منابع مالی و یا کوتاه بودن

مدت استفاده متوسل با اجاره بهره برداری میشود. برای اتومبیلهای

سواری در مواردی کوتاه بودن مدت استفاده و در خیلی از موارد (که مربوط میشود به شرکت های بزرگ که اتومبیل های سواری مورد نیاز خود و مدیرانشان را از این راه تامین می کنند) در اختیار داشتن آخرین مدل اتومبیل سواری و رهایی از گرفتاری تعمیرات و سرویس های مربوطه انگیزه اصلی را تشکیل میدهند. در مورد ماشین های دیزل و کامپیوتر محور اصلی توهمی است که متقاضیان نسبت به تغییرات تکنیکی و جایگزین شدن ماشین های کارآمدتر بجای این ماشین ها دارند و لذا اداوار میشوند که برای رفع نیازشان به اجاره بهره برداری توسل جویند.

۳- مورد اجاره باید آنچنان کالایی باشد که قابلیت استفاده مجدد داشته باشد. گوا اینکه این اصل در اجاره مالی نیز صادق است معذالك در اجاره مالی بدلیل هدف غایی موجر و مستاجر نسبت به مالك شدن مستاجر، موجرین تا حدی تقبل خطر می کنند و مثلاً اقدام به خرید و اجاره دستگاه های پیچیده لازم در امور پزشکی نیز می کنند که تحقق آن در حیطه کار اجاره بهره برداری نیست.

۴- در اجاره بهره برداری سرویس و تعمیر و نگهداری بعهده موجر است و در مورد وسیله نقلیه ممکن است راننده نیز بعهده موجر باشد یا توافق شود که وسیله نقلیه بدون راننده در اختیار مستاجر قرار گیرد.

پس از ایجاد این سائقه ذهنی نسبت به اجاره بهره برداری لازم است ضمن بر شمردن مزایای اجاره مالی از دید موجر و مستاجر تصویر روشنی از این روش نیز بدست دهیم.

مزایای مترتب بر اجاره مالی برای موجرین عبارتست از:

اولاً" موسسه مالی بجای دادن وام واخذوثیقه، کالارامی خردومالک می شود ومالك شدن کالا بمراتب بهتراددر رهن داشتن همان کالاست چه درزمانیکه مستاجر بدلائیل مختلف قادربه انجام تعهدات خودنباشد موجربه راحتی قادراست مایملک خودرا از بیدمستاجر خارج کرده وآنرابفروش رساند یابه دیگـــــــری اجاره دهد .

ثانیا"مسئولیت انتخاب نوع ماشین، مشخصات فنی، قیمت، سازنده و غیره تماما" بعهده متقاضی است و بانک یاشرکت اجاره دهنده به تقاضای متقاضی اقدام بخیرید میکند و متقاضی متعهد به جبران کلیه خسارتهای ناشی ارفسخ معامله دوهردمان و حالت میباشد . ضمنا" هزینه های تعمیرات وبیمه درمقابل خطرات احتمالی نیزبعهده مستاجر است .

ثالثا"باتوجه به رشدقیمت ها قیمت کالاهای سرمایه ای معمولا" روبه افزایش است و بنسابترااین موجرین ریسک چندانی درایــــن معاملات بعهده نمی گیرند .

رابعا" درمواردیکه شرکتهای اجاره دهنده درحقیقت واسطه فروش شرکتهای تولید کننده کالای سرمایه ای می شوند(ماننداجاره های تخصصی ارجمله اجاره هواپیماو کشتی) تولیدکنندگان امتیازات وتخفیفاتی برای شرکت اجاره دهنده درنظرمیگیرند وحتــــی توافق می کنند درصورت استردادمورداجاره نسبت به تعمیرورفع اشکال آن اقدام کنندوخلاصه موجرین راباپشت گرمی بدنبسال جذب مشتری می فرستند .

خامسا" در بعضی از کشورها بعلت مقررات خاص مالیاتی وامکان برخوردارى از بحساب بردن کل استهلاك در سال خريد كه تحت عنوان معافيت سرمايه اى مطرح مى شود شرکتهای اجاره دهنده از طریق بتعویق انداختن پرداخت مالیات، قیمت تمام شده سرمايه تامين شده را کاهش مى دهند و از اين راه نيز بسودآوری خود مى افزايد. گواينكه از مزيت ياد شده در فوق نيز مستاجرین مى توانند استفاده کنند. معذالک بدلايل مختلف (که امیدواریم درآينده بطور جامع در آن بحث کنیم) مستاجرین ترجيح مى دهند بجای خريد و برخوردارى از معافيت سرمايه اى به اجاره مالی متوسل شوند.

مزایای مترتب بر اجاره مالی از نظر مستاجرین عبارتست از:

- ۱- شرکتهای اجاره دهنده چون به خاطر طبیعت کارشان بیشتر بدنهال جذب مشتری هستند، نیازم تقاضی را براتب سریعتر از سیستم بانکی و در کوتاهترین مدت مکن انجام مى دهند.
- ۲- شرکتهای اجاره دهنده در حالت عادى حدوداً " ۷۰ درصد قیمت کالا را خودمى پردازند و ۲۰ درصد را از متقاضى را براتب سریعتر از سیستم بانکی و در کوتاهترین مدت مکن انجام مى دهند. در حالتهاى استثنایى که متقاضى معتبر باشد و اطمینان کامل به وصول اقساط باشد حتى تا ۱۰۰ درصد قیمت کالا را نيز شرکت اجاره دهنده مى پردازد.
- ۳- بعلت سرعت در عمل و کارائی بیشتر شرکتهای اجاره دهنده در مقایسه با سیستم بانکی، هزینه اين نوع شرکت ها براتب سریعتر از سیستم بانکی است و بنا بر این شرکتهای اجاره دهنده

اجاره شان بالاتر از بهره سیستم بانکی نمی باشد که این نیز يك امتیاز بر برای متقاضیان است .

۴- معمولاً متقاضیان در سرمایه گذاریهای قبلی خود تا حدی که ممکن باشد استقرای لازم را از سیستم بانکی می کنند و افزایش حداقتباری نزد بانکها برای آنها در اغلب موارد کار ساده ای نیست، توسل به اجاره مالی از يك طرف تامین منابع مالی غیر ممکن (یا مشکل) را ممکن می کند و از طرف دیگر بطرفی که بعداً ذکر خواهد شد از انعکاس ا قلام دارایی و بدهی در دفاتر خود احتراز می ورزند .

ممکن است گفته شود از دید مستاجر مالك نبودن، مسئولیت های انتخاب رابعهه گرفتن تعهد بیمه نمودن را نیز پذیرفتن نه تنها مزیت نیست بلکه ریسك نیز بحساب می آید. در پاسخ این ادعا باید گفت ، در صورتیکه متقاضی خریدار می بود نیز تمامی این مسئولیتها رابعهه می گرفت . روش اجاره مالی نیز همان هدف را دنبال میکند با این تفاوت که مالکیت در پایان کار (و حتی در اواسط کار بنا به تقاضای مستاجر) منتقل می شود. ضمناً مستاجری که یقین دارد از عهده انجام تعهدات برخوردار شدن شك اصراری در مالك شدن از ابتدای کار نخواهد داشت و ضمناً این اختیار را هم دارد که اگر در پایان مدت قرارداد نیازی به خرید نداشته مسلماناً از حق خرید نیز استفاده نکند .

نکته جالب دیگری که لازم است در اینجا ذکر شود این است که به اعتقاد بسیاری از متقاضیان و بدلائیل خاصی که ارائه می کنند فروش اقساطی (یا عبارت دیگر خرید اقساطی) را اصلح و ارجح بر اجاره بشرط

تمليك می دانند. ضمن اینکه این اعداد جای خود تاحدی قابل قبول می باشد همزمان باید گفت مرجع کمک کننده مالی، هنگامیکه اقدام به لیزینگ می کند بدلیل مالک ماندن تا پایان کار ریسک بیشتری را پذیرامی شود (تا زمانیکه تا ۱۰۰ درصد قیمت کالا را تا مین مالی می کند) در حالیکه همان مرجع اگر کالا را بطور اقساطی بفروشد بدلیل اینکه کالا را می فروشد و بخاطر دریافت قسط و نسیه بودن آن را در رهن می گیرد، ریسک پذیریش باید به درجاتی کمتر باشد و به همین مناسبت درصد کمک مالی او معمولاً "کمتر از درصد کمک در کار لیزینگ است". ●

کتاب...

حقوق تجارت : تالیف دکتر حسینقلی کاتبی، ناشر کتاب فردان، چاپ

اول - ۱۳۶۳، تیراژ ۱۰۰۰ نسخه، قیمت ۵۰۰ ریال.

حسابداری بازرگانی، مباحثی در داراییهای جاری: تالیف پرویز بختیاری

ناشر سازمان مدیریت صنعتی، چاپ اول - ۱۳۶۲، تیراژ ۳۰۰۰ نسخه،

پخش از فروردین - قیمت ۴۰۰ ریال.