

نقش لیزینگ عملیاتی در رفاه اجتماعی

روح اله جراحی^۱

چکیده

یکی از انواع لیزینگ که می توان گفت سهم زیادی در عملکرد لیزینگ کشورهای جهان داشته لیزینگ عملیاتی است و دارای ویژگی هایی هست که می تواند تاثیرات قابل توجهی در اوضاع و احوال مستاجران مربوط به جای گذارند. طبیعتاً این ویژگی ها از طریق لیزینگ های مالی (سرمایه ای) که ماهیت پرداخت کامل دارند قابل دسترسی نخواهد بود: نوسازی تکنولوژیک، اختیار فسخ زود هنگام، اقساط اجاره نازل تر، بسته خدماتی، مطابقت با بودجه عملیاتی، منافع مالیاتی قابلیت انعطاف پایان دوره. نداشتن محدودیت در قالب قرارداد اعم از: مدت و مبلغ تسهیلات و جایگزینی مورد قرارداد (یعنی بر مبنای آن اموال خریداری شده توسط شرکت لیزینگ با هزینه مشخص جهت استفاده دائم یا موقت به مستأجر (خریدار) واگذار میشود و همزمان یا پس از امضای قرارداد مال الاجاره را میتوان به شرکت مسترد نماید. که این امر امکان تنظیم بودجه، حفظ سرمایه مشتریان و امکان استفاده بهینه از آن را برای طرف قرارداد مهیا می نماید و همین طور می تواند هر زمانی که امکان مالی بهتر یا بدتر برای مشتریان بوجود آمد مورد قرارداد را به مورد ارزان تر یا گرانتر تبدیل نماید وجود این شرایط قابل انعطاف، جهت انطباق هر چه بیشتر با نیازهای مشتریان و در نظر گرفتن شرایط و موقعیت آنان باعث آسایش طرف قرارداد خواهد شد.

^۱ مدیر برنامه ریزی و تحقیق و توسعه، ارشد مهندسی صنایع، تهران

با توجه به اهمیت موضوع در مسیر انجام مطالعاتی این مقاله، پیرامون تعریف دقیق لیزینگ عملیاتی و شناسایی تفاوت های لیزینگ عملیاتی با لیزینگ های مالی یا سرمایه ای، مزایای لیزینگ عملیاتی از دیدگاه موجر و مستاجر و نقش آن در رفاه اجتماعی و همچنین امکان ورود به عرصه لیزینگ عملیاتی و موضوع استفاده از این مکانیسم به صورت مبنایی و الفبایی مورد بررسی قرار گرفته و با شناسایی کلیه گوشه و زوایای این شیوه مدرن اعتباری مباحث تکنیکی آن، نظیر ریسک های مختلف مبادله از دیدگاه موجر و مستاجر، قوانین و مقررات، مالیات بندی، مزایای استهلاکی و حسابداری، تحلیل شده تا از این رهگذر بتوان به نتایجی جامع دست یافت و ماحصل این بررسی ها و نتایج پیش زمینه و بستری برای تحقیقات فراگیر آتی و نیز انشاء الله شروع لیزینگ عملیاتی در لیزینگ های ایران به صورت عام صورت گیرد.

واژگان کلیدی: لیزینگ عملیاتی - لیزینگ - مزایای لیزینگ عملیاتی - جایگاه لیزینگ - چرخه لیزینگ

مقدمه:

ساده ترین و جذابترین نوع و روش عملیات لیزینگ، لیزینگ عملیاتی است. در این نوع لیزینگ، معمولاً ۱۰۰ درصد بهای مورد اجاره توسط موجر تأمین میشود در لیزینگ عملیاتی مدت زمان مورد توافق کوتاهتر از عمر مفید محصول است و این امکان وجود دارد که تجهیزات و وسایل یاد شده یکبار و یا بیشتر به اجاره کنندگان متفاوت اجاره داده شوند. اجاره های عملیاتی از مهم ترین ارکان صنعت لیزینگ در اقتصادهای پیشرفته نظیر ایالات متحده آمریکا، اروپای غربی، ژاپن و استرالیا به شمار می روند. همچنین این اجاره ها بخش مهمی از توسعه آتی این صنعت را در اقتصادهای پیشرو در منطقه آسیا، اقیانوس آرام، اروپای شرقی و مرکزی و آمریکای لاتین تشکیل می دهند. به زبانی دیگر می توان گفت امروزه استفاده از اجاره های عملیاتی، شاخصی معنادار و معیاری روشن از توسعه یافتگی لیزینگ و ایفای نقش کارساز و اثر گذار این صنعت در نظام اقتصادی هر کشور محسوب شده و به قول صاحب نظران و متفکران این عرصه کاربرد اینگونه اجاره ها را با توجه به ویژگی های آنها باید نمایانگر رونق و شکوفایی در داد و ستد های صنعتی مبتنی بر اعتبار در هر جامعه محسوب کرد. تایید این گفتار را باید در آمارهای اعلام شده از جانب موسسه AMEMBAL & ASSOCIATE جست وجو کرد که بر اساس آن در پایان هزاره دوم تنها ۳۵ کشور جهان مشتمل بر هشت کشور آمریکایی، ۱۵ کشور اروپایی، ۹ کشور آسیایی و

سه کشور آفریقایی اجرای درست و بهینه لیزینگ عملیاتی را در مجموعه اقتصادی خود مرعی ساخته بودند. برای داشتن تعریفی جامع و درست از لیزینگ عملیاتی و مشخصه های آن ضروری است این محصول را از نظرگاه های مختلف از جمله چارچوب، جایگاه بازار، حسابداری، مالیاتی، حقوقی و تدوین مقررات مورد بررسی قرار داد .

لیزینگ عملیاتی برای تامین مالی تجهیزات واجد تغییرات تکنولوژیکی سریع، خودروهای تجاری با عمر مفید کوتاه، تجهیزات کارخانه ای، ماشین آلات معادن و یا وسایل حمل و نقل هوایی به طور گسترده به کار گرفته می شود.

تعریف و تفاوت های اصلی لیزینگ اجاره عملیاتی

لیزینگ عملیاتی (Operating Lease) است که براساس آن، قرارداد با مستأجر (متقاضی) صرفاً به قصد بهره برداری و برخورداری از حق انتفاع کالای مورد اجاره منعقد شده و در پایان مدت قرارداد، مورد اجاره عیناً به موجر مسترد میگردد قرارداد لیزینگ می تواند توسط اجاره کننده خاتمه یابد؛ مشروط بر آن که مدت زمان آن در قرارداد تعیین شده باشد. در لیزینگ عملیاتی ارزش خالص فعلی مجموع اجاره بها از قیمت جاری تجهیزات کمتر است. در پایان مدت قرارداد، اجاره کننده میتواند تجهیزات را به اجاره دهنده بازگرداند، قرارداد را تجدید و یا از تجهیزاتی با مدل بالاتر استفاده کند.

در لیزینگ عملیاتی هزینه هایی همچون نگهداری، تعمیر و بیمه با اهمیت است که قسمتی از آنها میتواند در اجاره بها گنجانده و به صورت پرداختهای ماهانه منعکس شود.

قیمت پایه فروش و یا اجاره دوباره کالا، با توجه به میزان فرسودگی تکنیکی تجهیزات در پایان دوره، تعیین می شود

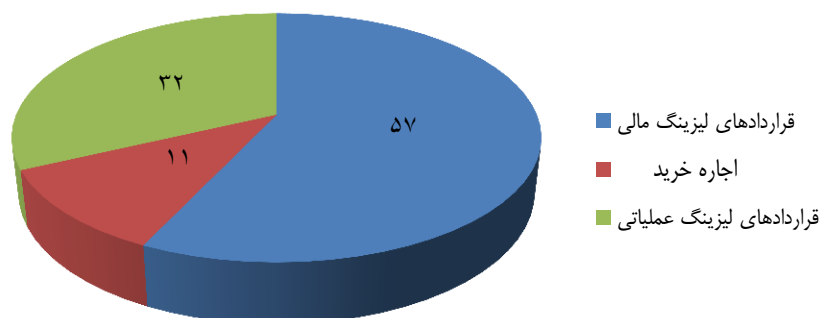
وضعیت لیزینگ عملیاتی در جهان و ایران

عملیات لیزینگ که امروزه با بیش از ۶۰۰ میلیارد دلار حجم مبادله در پهنه جهانی، یکی از مهم ترین ارکان تسریع چرخه تولید و توزیع و نهایتاً ایجاد توازن منطقی در عرضه و تقاضای هزاران قلم کالا های

صنعتی مختلف است در کشور ما و طبق تعریف مصرحه در قانون عملیات بانکی بدون ربا صرفاً به صورت لیزینگ مالی یا سرمایه ای (با شرط تملیک کالا توسط مستاجر در پایان دوره قرارداد) شناخته شده و جهت گیری آن به جای گسترش استفاده از کالاهای پیشرفته و تکنولوژیک در فرآیند افزایش بهره وری و رونق تولید عمدتاً به سوی توزیع (فروش) کالاهای صنعتی به ویژه خودرو میان اقشار مختلف (خریداران نهایی) به صورت لیزینگ کمک فروش بوده است. به این لحاظ به نظر می رسد لیزینگ به معنای عام و موکداً لیزینگ عملیاتی به معنای خاص در کشور ما نیازمند واکاوی دقیق و ریشه ای موضوع و شناخت مزایا و محاسن آن و آماده سازی پلت فورم های لازم جهت فعالیت در این عرصه است

بعنوان مثال در آلمان لیزینگ عملیاتی، ابزاری است که برای لیزینگ تجهیزات IT و وسایل نقلیه موتوری ارجح بوده است،

نمایه ۱- انواع لیزینگ تجهیزات در آلمان در ۲۰۱۱



البته در بخش مستغلات - لیزینگ عملیاتی ، لیزینگ جامع سینا از سال ۱۳۸۹ فعالیت داشته ولی در مجموع کاربرد لیزینگ عملیاتی به معنای واقعی آن و به صورتی که امروزه در اقتصاد های پیشرفته جهان معمول است تا کنون در ایران مرسوم نبوده است.

جایگاه لیزینگ عملیاتی در چرخه لیزینگ و نحوه شکل گیری لیزینگ عملیاتی

در مراحل شش گانه چرخه لیزینگ در سرتاسر جهان اجاره های عملیاتی به عنوان یک محصول مالی همواره پشت سر اجاره های مالی (سرمایه ای) حرکت کرده اند.

بر این اساس در مراحل شش گانه تکامل لیزینگ، چهارمین مرحله، پیدایش لیزینگ عملیاتی است که با گذشت زمان و به دلایل مختلف از جمله وجود رقابت فشرده، انتقال تکنولوژی و توسعه بازارهای ثانویه شکل گرفته است.

دلایل متعددی باعث بوجود آمدن لیزینگ عملیاتی می‌شود. این دلایل عبارتند از:

- افزایش رقابت که باعث می‌شود برخی از موجران محصولات جدیدی ارائه کنند.
- تقاضای مستاجران به خصوص شرکت‌های چند ملیتی و شرکت‌های پذیرفته شده در بورس.
- بازارهای ثانویه در حال توسعه یا توسعه یافته که وجود آنها برای موفقیت لیزینگ عملیاتی ضروری است.
- نبود مزایای مالیاتی در لیزینگ مالی.
- معرفی استانداردهای بین‌المللی حسابداری که مستاجر را ملزم می‌کند قراردادهای لیزینگ مالی را به عنوان دارایی در صورت‌های مالی خود ثبت کند و در این صورت، تنها محصولی که امکان تامین مالی خارج از ترازنامه را فراهم می‌کند، لیزینگ عملیاتی است.

با توسعه لیزینگ، برخی موجرین وارد مرحله پنجم یا محصولات جدید می‌شوند. در این مرحله، محصولاتی نظیر لیزینگ ترکیبی، لیزینگ اهرمی، لیزینگ مرزگذر، لیزینگ پرخطر و اوراق سرمایه‌گذاری اجاره‌ای معرفی می‌شود. بدین ترتیب معرفی محصولات جدید به لطف تداوم خلاقیت موجران استمرار می‌یابد. مرحله پنجم مرحله بلوغ است که در بازارهای کاملا توسعه یافته لیزینگ همانند بازار ایالات متحده آمریکا و استرالیا دیده می‌شود. در مرحله بلوغ، بزرگ‌ها (از طریق ادغام شرکت‌ها و خرید شرکت‌های کوچک) بزرگتر می‌شوند، حاشیه سود به دلیل رقابت شدید کم‌تر می‌شود، ضریب نفوذ لیزینگ ثابت می‌ماند. به عنوان نمونه می‌توان از بازار لیزینگ ایالات متحده آمریکا نام برد که درصد نفوذ ۳۰ درصد برای یک دهه ثابت باقی مانده است. در این مرحله همچنین، تمرکز روی یکپارچگی‌ها و سرمایه‌گذاری‌های مشترک در جهت هم‌افزایی بیشتر می‌شود. در نهایت در این مرحله موجرین می‌کوشند تا ارزش افزوده ایجاد کنند. مرحله بلوغ همچنین با خود حاشیه سود پایین را به همراه دارد که باعث می‌شود شرکت‌های موجر به دنبال افزایش کارایی عملیاتی و ارتقای کیفیت خدمات باشند. نفوذ صنعت

لیزینگ در بازار فروش کالاها در این مرحله زیاد است. به عبارت دیگر بخش عمده‌ای از فروش کالاها و خدمات از طریق لیزینگ صورت می‌گیرد. شرکت‌های لیزینگ از لیزینگ‌های مالی، عملیاتی یا ترکیبی از آنها استفاده می‌کنند. لازم به ذکر است که این مسیر تکامل برای صنعت لیزینگ است و نه موجران. در مسیر تکامل صنعت لیزینگ ممکن است برخی از موجران تمایل یا توان همراهی با سیر تکامل صنعت را نداشته باشند.

کشورهای مختلف در مراحل متفاوت تکامل لیزینگ قرار دارند، به عنوان مثال در کشورهایی همانند سودان و کامبوج، برخی کشورهای شوروی سابق و اکثر کشورهای توسعه نیافته یا کمتر توسعه یافته لیزینگ وجود ندارد. کشورهایی همانند مصر، اتیوپی، نیکاراگوئه و تاجیکستان مرحله تولد را می‌گذرانند. بعضی کشورهای منطقه آمریکای لاتین، اروپای شرقی و مرکزی و آفریقا در مرحله ظهور قرار دارند و در نهایت در تعدادی از کشورها همانند انگلستان، آمریکا و استرالیا لیزینگ در مرحله بلوغ و توسعه یافتگی است.

مشخصه اصلی لیزینگ عملیاتی

مشخصه اصلی این لیزینگ امکان استرداد مورد اجاره در پایان دوره از سوی مستاجر و داشتن ماهیت خدمات کامل است. علاوه بر این امکان ارائه بسته خدماتی نیز برای مستاجر فراهم است. اجاره کامپیوترها در این میان نماد مطلوبی از این فرآیند است. زیرا به طور معمول سخت افزار، نرم افزار، نصب، نگهداری و آموزش همگی در یک مبادله به مستاجر ارائه می‌شود.

مزایای عمده لیزینگ عملیاتی

۱. نداشتن محدودیت در قالب قرارداد اعم از: مدت و مبلغ تسهیلات و جایگزینی مورد قرارداد (یعنی بر مبنای آن اموال خریداری شده توسط شرکت لیزینگ با هزینه مشخص جهت استفاده دائم یا موقت به مستأجر (خریدار) واگذار میشود و همزمان یا پس از امضای قرارداد مال الاجاره را میتوان به شرکت مسترد نماید. که این امر امکان تنظیم بودجه، حفظ سرمایه مشتریان و امکان استفاده بهینه از آن را برای طرف قرارداد مهیا می‌نماید و همین طور می‌تواند هر زمانی که امکان مالی بهتر یا بدتر برای مشتریان بوجود آمد مورد قرارداد را به مورد ارزان تر یا گرانتر تبدیل نماید وجود این شرایط قابل انعطاف، جهت

انطباق هرچه بیشتر با نیازهای مشتریان و در نظر گرفتن شرایط و موقعیت آنان باعث آسایش طرف قرارداد خواهد شد.

۲. مدیریت کردن هزینه ها و سهل نمودن مشکلات درطول مدت قرارداد: (یعنی مشتریان هیچ گونه، مخارجی به جز هزینه های مصرفی تا پایان قرارداد ندارند) و انجام کلیه کارهای جاری تصادفات مانند ارسال به تعمیرگاه و دریافت خسارت از بیمه ها و همینطور هماهنگی گارانتی موتوری تا طول مدت قرارداد را می توان از خدمات منحصر به فرد لیزینگ عملیاتی دانست.

شناخت لیزینگ از نظر حسابداری

طبق استانداردهای بین المللی حسابداری نظیر استاندارد شماره (۱۳) تدوین شده از جانب شورای استانداردهای حسابداری مالی (B.S.A.F) و استاندارد شماره (۱۷) مطروحه در استانداردهای بین المللی حسابداری که به (S.A.I.۱۷) مشهور است، هرگونه عملیات لیزینگ به غیر از لیزینگ مالی یا سرمایه ای، لیزینگ عملیاتی خوانده می شود. لیزینگ های مالی در استانداردهای جهانی و ملی به دقت تعریف شده اند ولی اگر بخواهیم از نظر حسابداری برای این محصول تعریفی خلاصه داشته باشیم کافی است بگوییم خریداری کالا توسط مستاجر نماد لیزینگ مالی است به طور اصولی دو رویکرد (APPROACH) برای چارچوب حسابداری وجود دارد: رویکرد شکلی و رویکرد ماهوی. در کشورهایی که رویکرد شکلی را انتخاب کرده اند هیچ یک از اجاره ها اعم از مالی و عملیاتی در ترازنامه مستاجر ثبت نمی شوند و در حقیقت ماهیت خارج از ترازنامه ای دارند. ولی در کشورهایی با رویکرد ماهوی فقط اجاره های عملیاتی خارج از ترازنامه مستاجر خواهند بود. لازم به توجه است که امروزه اکثریت قریب به اتفاق کشورها رویکرد ماهوی را اتخاذ کرده و بقیه کشورها نیز در جریان اتخاذ این رویکرد در سیستم حسابداری خود هستند. به این ترتیب می توان گفت: اجاره های سرمایه ای به صورتی فرآیند در ترازنامه مستاجر ثبت می شوند و صرفاً اجاره عملیاتی ماهیت خارج از ترازنامه ای دارد.

لیزینگ عملیاتی در صورت های مالی مستاجر :

از نظر حسابداری چنانچه معامله لیزینگ ، عملیاتی تلقی شود بعنوان کرایه در نظر گرفته می شود به طوریکه در ستون های دارایی و تعهدات ترازنامه مستاجر ، چیزی منعکس نمی شود .

در صورت سود و زیان ، هزینه اجاره می آید . این نوع معامله تامین مالی خارج از ترازنامه شناخته می شود .

اگرچه لیزینگ عملیاتی در ترازنامه مستاجر منعکس نمی شود ، اما در واقع در یادداشت های آن نشان داده می شود به خاطر داشته باشیم که این تنها تفاوتی است که از نظر حسابداری بین لیزینگ عملیاتی و کرایه وجود دارد ، کرایه ها تامین مالی خارج از ترازنامه اند و در یادداشت ها نشان داده نمی شوند.

یادداشت ها ، جمع حداقل اجاره بهای آتی معاملات مربوط به قراردادهای غیر قابل فسخ لیزینگ عملیاتی برای هر یک از دوره های زیر را نشان می دهند :

الف) کمتر از یک سال

ب) بیش از یک سال و کمتر از پنج سال

ج) بیش از پنج سال

در واقع مستاجرین از تامین مالی خارج از ترازنامه برای بهتر نشان دادن صورت های مالی خود استفاده می کنند ، منظور از بهتر نشان دادن این است که صورت های مالی ، از آنچه که واقعاً هستند ، قوی تر به نظر برسند. زمانیکه مستاجر دارای یک اجاره عملیاتی واجد شرایط تامین مالی خارج از ترازنامه باشد ، تاثیر آن به گونه ای است که نه دارایی و نه بدهی مربوط به آن در ترازنامه نشان داده نمی شوند ، هزینه اجاره هم در صورت سود و زیان ثبت می شود و به عبارت دیگر با اجاره بعنوان کرایه برخورد می شود .

این کار به بهبود نسبت ها منجر می شود بعنوان مثال در نسبت جاری که از تقسیم دارایی های جاری به بدهی های جاری به دست می آید تامین مالی خارج از ترازنامه باعث حذف بدهی از ترازنامه می شود بنابراین این بدهی های جاری (بخشی از بدهی که جاری فرض می شود) کمتر خواهد شد این موضوع مخرج کسر نسبت جاری را کم کرده و باعث بزرگتر شدن این نسبت می شود و شرکت ها همواره نسبت جاری بیشتر را ترجیح می دهند.

همچنین در فرمول ROA که از تقسیم درآمد (سود) خالص بر کل دارایی ها حاصل می شود در تامین مالی خارج از ترازنامه ، دارایی مورد اجاره ثبت نمی شود ، بنابراین کل دارایی ها ، یعنی مخرج کسر

کوچکتر و در نتیجه ROA بزرگتر خواهد بود و شرکت‌ها در همه جای دنیا ROA بیشتر را ترجیح می‌دهند.

نسبت بدهی به آورده شرکاء، که به اهرم مالی یا دنده کاری نیز موسوم است، نسبت کل بدهی شرکت به آورده سهامداران است. تامین مالی خارج از ترازنامه، بدهی و در نتیجه نسبت بدهی به آورده شرکاء را کاهش می‌دهد و موسسات و شرکت‌ها معمولاً ترجیح می‌دهند که این نسبت پایین‌تر باشد چون باعث تقویت ساختار سرمایه آنها می‌شود.

بنابر این سه نسبت کلیدی، نسبت جاری (معیاری از نقدینگی)، ROA یا بازده دارایی (معیاری از سودآوری) و نسبت بدهی به آورده شرکاء (معیاری از ساختار سرمایه)، از طریق اجاره عملیاتی که واجد شرایط تامین مالی خارج از ترازنامه باشند، بهبود می‌یابند.

تامین مالی خارج از ترازنامه نه تنها ترازنامه را تقویت می‌کند بلکه درآمد را نیز بهبود می‌بخشد و وقتی مستاجر اجاره عملیاتی داشته باشد هزینه اجاره معمولاً به صورت خطی در صورت سود و زیان منعکس می‌شود ولی زمانی که مستاجر اجاره مالی یا وام در اختیار داشته باشد در صورت سود و زیان، استهلاک و هزینه بهره را نشان خواهد داد و استهلاک از دید حسابداری (در مقایسه با دید مالیاتی) معمولاً خطی است در حالی که بهره همیشه خطی با شیب نزولی است، چرا که در دوره‌های اولیه، بهره بیشتری نسبت به دوره‌های پایانی پرداخت می‌شود. بنابراین وقتی که یک خط مستقیم (هزینه اجاره) با مجموع یک خط مستقیم و یک خط شیب دار نزولی (استهلاک به علاوه هزینه بهره) مقایسه شود، در دوره‌های اولیه اجاره اغلب احتمال دارد هزینه اجاره کمتر از مجموع استهلاک و هزینه بهره باشد. این باعث می‌شود که درآمد و به دنبال آن درآمد هر سهم (EPS) بالاتر باشد.

تامین مالی خارج از ترازنامه اغلب می‌تواند مانع از شمول شروط مالی محدود کننده مورد نظر وام دهندگان شود، همانطور که پیش‌تر شرح داده شد، لیزینگ عملیاتی می‌تواند اهرم مالی یا نسبت دنده کاری را کاهش دهد، بنابراین چنانچه وام دهنده، سقفی برای نسبت بدهی به آورده شرکاء در نظر گرفته باشد، اجاره عملیاتی می‌تواند نجات بخش باشد.

شناخت لیزینگ عملیاتی از نظر بازار

از نقطه نظر چارچوب بازار، داشتن ماهیت پرداخت کامل در قرارداد و نداشتن آن مشخص کننده تفاوت لیزینگ مالی یا سرمایه ای با لیزینگ عملیاتی است. به زبان دیگر لیزینگ عملیاتی همواره به دلیل وابستگی موجر به ارزش اسقاطی یا ارزش باقی مانده کالا یا ماهیت عدم پرداخت کامل خواهد داشت. ماهیت پرداخت کامل به این معنی است که موجر فقط وابسته به اقساط اجاره است و بهای کامل تجهیزات مورد اجاره همراه با سود موجر طی دوره قرارداد تسویه می شود و تمایل مستاجر از ورود به این عرصه در حقیقت اخذ وامی است برای تامین خرید تجهیزات مورد نظر. ریسک موجر در این قرارداد (لیزینگ مالی) محدود به ریسک اعتباری خواهد بود و ریسک دارایی برای وی وجود نخواهد داشت. از سوی دیگر در لیزینگ عملیاتی موجر وارد مبادله ای می شود که در آن ماهیت پرداخت کامل وجود ندارد و قراردادی حاوی این واقعیت است که مستاجر نه برای تحصیل کالای مورد اجاره بلکه صرفاً بمنظور استفاده از آن وارد این مبادله می شود. در این نوع قرارداد، هر کالایی می تواند طی عمر مفید و اقتصادی خود چندین بار مورد اجاره قرار گیرد. بنابراین کالا در پایان دوره اجاره دارای ارزشی است که آنرا ارزش باقیمانده یا اسقاطی می نامند و همانطور که اشاره شد موجر به ارزش اسقاطی یا باقیمانده وابستگی تام دارد. مستاجر در قرارداد اجاره عملیاتی به طور معمول کالا را برای تمام عمر اقتصادی آن مورد استفاده قرار نمی دهد و آن را در پایان دوره به موجر مسترد می دارد. بنابراین موجر در این نوع قرارداد علاوه بر ریسک اعتباری متحمل ریسک دارایی نیز خواهد بود.

انواع قراردادهای لیزینگ عملیاتی

✚ قرارداد محدود

- در قرارداد لیزینگ محدود، مورد اجاره برای مدت زمانی در اختیار مشتری قرار می گیرد و پس از طی مدت مقرر، آن را پس می دهد و مورد اجاره دیگر در اختیار او قرار می گیرد.

✚ قرارداد ترکیبی

- در قرارداد ترکیبی، مشتری متعهد می شود که برای مدت معینی از سال بعنوان مثال یک خودرو داشته باشد و برای مسافرت و برنامه های خاص از خودرویی دیگر استفاده

کند. در کشورهای پیشرفته، مشتری می‌تواند خودرو را برای مدتی معین اجاره کند و سپس اگر مایل بود، آن را به قیمت توافقی روز اول بخرد و یا بازگرداند و خودروی دیگری را اجاره کند.

✚ قرارداد ساده یا معمولی

○ در ساده‌ترین قرارداد، خودرو برای مدتی معین به مستأجر یا متقاضی اجاره داده می‌شود و پس از آن، به مستأجر دیگری داده خواهد شد.

✚ قرارداد با اختیار تجدید

○ در اجاره با اختیار تجدید قرارداد، مستأجر پس از اتمام مدت اجاره، اجازه دارد خودرو را بار دیگر با نرخ جدید یا از پیش تعیین شده از موجر اجاره کند.

✚ قرارداد اجاره خودروهای مدل پایین

○ برای مشتریانی که توان مالی خوبی ندارند، مبلغ اجاره با افت مدل خودرو کاهش پیدا می‌کند و خودروهای مدل پایین با نرخ اجاره پایین اجاره داده می‌شود.

✚ قرارداد اجاره با خدمات کامل

○ کسی که مستأجر است یا خودرویی را اجاره می‌کند، از خدمات دیگری نیز بهره می‌برد و تعمیرات، نگهداری، بیمه و هزینه‌های جانبی نیز برعهده موجر است.

✚ قرارداد اجاره برای خانواده

○ این روش مخصوص فصل تابستان، تعطیلات و مواقع خاصی است که خانواده به خودرو نیاز دارد.

✚ قرارداد اجاره گروهی

○ اجاره گروهی به منظور جایگزینی خودروهای فرسوده در شرکت‌ها و سازمان‌هایی که به دهها دستگاه خودرو نیاز دارند، کاربرد دارد.

لیزینگ عملیاتی تک مستاجری و لیزینگ عملیاتی چند مستاجری:

در لیزینگ عملیاتی تک مستاجری دارایی برای استفاده مشتری مشخص خریداری و به وی اجاره داده میشود، مانند اجاره اتومبیل به افراد یا کارکنان موسسات.

در لیزینگ عملیاتی چند مستاجری دو ترتیب را میتوان مورد ملاحظه قرار داد: اول زمانی که مستاجر مورد اجاره را برای مدت کوتاهی نیاز داشته و در پایان آن مدت آن را به موجر عودت می دهد. دوم لیزینگ عملیاتی اقلام زیرساختی است که در این حالت زیرساخت مورد نظر توسط موجر مهیا میشود و مستاجران متعددی همزمان از آن استفاده میکنند، مانند اجاره شبکه های رایانه ای بزرگ.

قوانین و مقررات حاکم بر لیزینگ اجاره عملیاتی

در اجاره های عملیاتی، مخاطرات و مزایای عمده ناشی از مالکیت دارایی به اجاره کننده منتقل نمی شود. بنابراین دارایی مورد اجاره توسط اجاره دهنده در ترازنامه منعکس می شود. درآمد اجاره (به استثنای مبالغ دریافتی بابت خدماتی مانند بیمه و نگهداری) معمولاً به روش خط مستقیم در طول دوره اجاره شناسایی می شود، مگر اینکه مبنای منظم دیگری معرف بهتری از الگوی زمانی کسب منافع دارایی مورد اجاره باشد. در هر دو حالت ممکن است الگوی شناسایی درآمد با مبنای دریافت اجاره متفاوت باشد. استهلاك دارایی های اجاره داده شده باید منطبق با رویه معمول اجاره دهنده برای دارایی های مشابه باشد و هزینه استهلاك باید طبق استاندارد حسابداری شماره ۱۱ با عنوان «حسابداری داراییهای ثابت مشهود» محاسبه و شناسایی شود.

مخارج مستقیم اولیه ای که مشخصاً در ارتباط با کسب درآمد از محل اجاره عملیاتی واقع می شود، در طول دوره اجاره متناسب با درآمد اجاره به سود و زیان منظور می شود یا در دوره وقوع به عنوان هزینه دوره شناسایی می گردد.

تولیدکننده یا فروشنده اجاره‌دهنده در رابطه با اجاره عملیاتی سودی بابت فروش شناسایی نمی‌کند، زیرا اجاره عملیاتی معادل فروش نیست.

اجاره‌دهنده باید در رابطه با اجاره‌های عملیاتی موارد زیر را افشا کند:

الف- صورت تطبیق ناخالص مبلغ دفتری، استهلاک انباشته و ذخیره کاهش دائمی در ارزش برای هر گروه اصلی از داراییهای مورد اجاره در ابتدا و انتهای دوره که حسب مورد نشان‌دهنده موارد زیر باشد:

- هزینه استهلاک دوره،

- زیان کاهش دائمی در ارزش شناسایی شده در صورت سود و زیان، و

- برگشت زیانهای کاهش دائمی در ارزش داراییها طی دوره،

ب- حداقل مبالغ اجاره آتی مربوط به اجاره‌های عملیاتی غیرقابل فسخ همراه با اطلاعات مربوط به مدت و مبلغ اجاره سالیانه، و ...

ج- شرح کلی از اهم شرایط اجاره‌ها در مورد اجاره‌دهنده

ریسک‌ها در لیزینگ عملیاتی:

در لیزینگ عملیاتی علاوه بر ریسک اعتباری که در لیزینگ مالی نیز مطرح است، ریسک مربوط به دارایی نیز وجود دارد. در واقع تنها تفاوت لیزینگ مالی و عملیاتی، وجود یا عدم وجود ماهیت پرداخت کامل است. به بیان دیگر، لیزینگ مالی تنها ریسک اعتباری دارد، در حالی که لیزینگ عملیاتی هم ریسک اعتباری دارد و هم ریسک مربوط به دارایی.

ریسک اعتباری

ریسک اعتباری عبارت است از احتمال عدم وصول تسهیلات اعطایی به اشخاص در نتیجه ورشکستگی یا تنزل موقعیت مالی و اعتباری شخص دریافت‌کننده تسهیلات که به لحاظ ماهیت آن در بخش اعطای تسهیلات موسسه‌های مالی وجود دارد.

مدیریت ریسک اعتباری مستلزم تجزیه و تحلیل پرتفوی اعتباری می‌باشد. پرتفوی اعتباری شامل کلیه قراردادهای اجاره است. طبقه‌بندی و تحلیل پرتفوی به روش‌های مختلف انجام می‌شود. مثلاً قراردادها را می‌توان به دو گروه تسویه شده و نکول شده طبقه‌بندی نمود. سپس هر گروه را براساس معیارهای زیر تقسیم‌بندی کرد:

- نوع دارایی مورد اجاره
- ارزش دارایی‌های مورد اجاره
- کانال‌های توزیع لیزینگ (شعب، نمایندگی‌ها، کارگزاری‌ها و ...)
- مناطق جغرافیایی
- بخش اقتصادی که مستاجر در آن فعالیت می‌کند
- وضعیت حقوقی و قانونی مستاجر
- مدت قراردادهای اجاره

ریسک دارائی

موجر به دو دلیل به ارزش باقیمانده دارائی اهمیت می‌دهد. یکی به دلیل اهمیت و وابستگی ارزش اولیه دارائی در امر نکول، و دیگری اختیار خرید مستاجر (ممکن است مستاجر در پایان مدت اجاره دارایی را خریداری کند، و یا خریداری نکند).

به عنوان مثال ممکن است، دارایی‌ای که ارزش باقیمانده آن ۳۰ دلار تخمین زده شده، در زمان عودت، واقعاً ۳۰ دلار ارزش نداشته و مثلاً ۲۷ دلار ارزش داشته باشد. در این صورت موجر ۳ دلار از دست خواهد داد و نرخ بازده نهایی او کاهش می‌یابد. البته ممکن است ارزش واقعی تجهیزات در پایان اجاره، بیشتر از ارزش باقیمانده تخمینی باشد.

بنابراین یکی از نکات حائز اهمیت قابل پیش‌بینی بودن تصمیم‌گیری مستاجر به امر خرید است. در واقع تصمیم‌گیری به خرید بیش از نکول شدن قابل پیش‌بینی است (زیرا تصمیم‌گیری به خرید بیش

از نکول شدن اتفاق می‌افتد). در نهایت موجر به ارزیابی تجهیزات که بر اساس برآورد درآمد نسبت به هزینه صورت می‌گیرد، تکیه می‌کند.

ریسک قانونی

اگر مستاجرین دارای اختیارات دولتی باشند، موجر ریسک قانونی‌اش افزایش می‌یابد. این ریسک از مفاهیمی همچون معافیت مطلق، اعتبار ادعاهایی که از سوی مستاجر می‌باشد، به خصوص در خصوص خسارت‌ها، نشأت می‌گیرد. به طوریکه در بسیاری از موردها ممکن است مالکیت مجدد دارائی‌هایی که به عنوان کالا و اموال عمومی محسوب شده‌اند، غیرممکن باشد.

چالش‌ها و محدودیت‌های اجرایی کردن لیزینگ عملیاتی :

چالش‌ها و موانع پیش روی شرکت‌های پیشرو صنعت لیزینگ در اجرای لیزینگ عملیاتی:

شرکت‌های پیشرو در نسل دوم صنعت لیزینگ (اوایل دهه ۸۰) که عمدتاً وابسته به خودرو سازان و بانک‌ها، بودند در مسیر اجرایی کردن و ارائه خدمات لیزینگ عملیاتی با چالش‌های جدی روبرو شدند. بطوریکه این عوامل عملاً منجر به روی آوردن شرکت‌های لیزینگ صرفاً در حیطه لیزینگ مالی گردیده و لیزینگ عملیاتی نادیده گرفته شده است.

این امر دلایل و عوامل عمده‌ای داشت که از جمله مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

الف) در اولویت قرار داشتن فروش محصولات توسط لیزینگ‌های وابسته به خودرو سازان و به گردش درآوردن وجوه شرکت‌های لیزینگ وابسته به بانک‌ها، بروکراسی اداری تامین منابع مالی و پیگیری وصول مطالبات، ریسک اعتباری استهلاک مورد اجاره (خودرو)، وجوه مطالبات معوق .

به عبارت دیگر مشکلات و درگیری‌های کاری ناشی از تلاش برای تامین مالی شرکت‌های لیزینگ و همچنین وجوه مطالبات و اقساط معوق که روز به روز در حال افزایش بود و بروکراسی ناشی از پیگیری وصول این مطالبات معوق آنچنان حجم کاری و دغدغه‌های ذهنی مدیران شرکت‌های لیزینگ را بالا برد

که نه تنها فرصتی برای ارائه خدمات لیزینگ عملیاتی باقی نگذاشت بلکه مدیران و کارشناسان این صنعت را نیز از ارائه مدل بومی و مناسب حتی در سطح تدوین برنامه تئوریک آن دور ساخت.

ب) محدودیت های فرهنگی واجتماعی

یکی دیگر از چالش های پیش روی شرکت های لیزینگ عملیاتی استهلاک مورد اجاره (خودرو) در طول دوره اجاره توسط مستأجر (متقاضی) می باشد. بدین صورت که با توجه به نوع فرهنگ مردم ما و مسائل و دیدگاه های نامناسبی که به بحث اجاره وجود دارد، متأسفانه مستأجر استفاده درست و صحیحی از مورد اجاره به عمل نمی آورد و مورد اجاره در طی زمان کمتری نسبت به زمان استاندارد آن مستهلاک می گردد و موجر پس از پایان مدت قرارداد با ضرر و زیان بالایی مواجه می گردد. به عبارت دیگر میزان استهلاک مورد اجاره کاهش یافته و شرایط برای اجاره مجدد مورد اجاره در زمان مورد انتظار موجر مهیا نخواهد بود.

ج) محدودیت های قوانین و مقررات دولتی و ارگان های مرتبط

در زمینه قوانین و مقررات دولتی و همچنین نوع نگاه و برخورد ارگان ها و سازمان های دولتی ذیربط با لیزینگ عملیاتی متأسفانه قوانین و مقررات روشن و مشخصی ارائه نشده است. درواقع تعریف بومی سازی شده ای از لیزینگ عملیاتی از طرف این ارگان ها وجود نداشته و ابهامات زیادی در زمینه اجرای قوانین مالیاتی، نظارتی و حتی بیمه اعتبارات وجود دارد که این عوامل خود مزیت بر علت شده تا شرکت های لیزینگ به سمت ارائه خدمات لیزینگ عملیاتی نرفته و صرفاً به فعالیت در بخش لیزینگ مالی بپردازند.

نتیجه گیری :

همانطور که می دانیم به دلیل عدم ارتباط گسترده با بازارهای جهانی در قالب لیزینگ و عدم فعالیت شرکت های لیزینگ خارجی در ایران، دانش عملیاتی لیزینگ به نحو کامل از این طریق به کشور منتقل نشده است؛ می توان گفت در ایران این صنعت در مرحله ی لیزینگ مالی ساده قرار دارد ، هر چند برخی مشخصه های لیزینگ پیشرفته یافت می شود اما هنوز تا رسیدن به لیزینگ مالی پیشرفته فاصله زیادی وجود دارد.

همانطور که اشاره شد لیزینگ اجاره عملیاتی دارای ویژگی هایی هست که می تواند تاثیرات قابل توجهی در اوضاع و احوال مستاجران مربوط به جای گذارند. طبیعتاً این ویژگی ها از طریق لیزینگ های مالی (سرمایه ای) که ماهیت پرداخت کامل دارند قابل دسترسی نخواهد بود .

در اکثر کشورهای جهان، خدمات لیزینگ از نظر کیفیت و دامنه حضور در بخش خدمات از جمله لیزینگ عملیاتی در زمره خدمات برتر محسوب می شود. این نگاه به مقوله لیزینگ سبب شده که صنعت لیزینگ در بسیاری از کشورها نقش مکمل سایر نهادهای مالی مخصوصاً "بانک را در تامین منابع مورد نیاز اقشار جامعه ایفاء کند.

بنابراین نیاز است که ارگان های ذیربط در این زمینه ، دستورالعملها و آیین نامه های اجرایی لیزینگ عملیاتی هم در بخش نحوه ارائه خدمات توسط شرکتهای لیزینگ وهم در بخش های مالیات، بیمه و نظارت بر اجرای لیزینگ عملیاتی را تدوین و ابلاغ نمایند تا با شفافیت بیشتر و عدم ابهام در قوانین و مقررات، شرکتهای لیزینگ بتوانند تصمیم درستی در نحوه اجرا اتخاذ نمایند. امید است در ایران نیز با رفع موانع و چالشها ، صنعت لیزینگ عملیاتی در مسیر تکامل و پیشرفت روزافزون قرار گیرد .

منابع و مأخذ:

- ۱- آممبال سودیر ، آموزش لیزینگ ، لیزینگ صنعت و معدن (سهامی عام) ، ۱۳۸۶
- ۲- دیلن ، لیندا ، دوپلاچ ، مائوریچیو ، اوتینو ، لوئیس و واکلین ، اولیور ، لیزینگ برای بنگاههای اقتصادی کوچک و خرد ، لیزینگ صنعت و معدن (سهامی عام) ۱۳۸۵
- ۳- رحمانی ، علی و شیدایی ، علی ، شناخت صنعت لیزینگ در ایران و جهان ، انتشارات نیاز دانش ، ۱۳۹۲
- ۴- کاوسی ، مرتضی ، شناخت دقیق لیزینگ عملیاتی از دید حسابداری و جایگاه بازار و مزایای این عملیات از دیدگاه موجر و مستاجر " شرکت لیزینگ پارسیان (سهامی خاص) ۱۳۸۷
- ۵- Amembal,Sudhir P,Operating Leases,Amembal & Associate,Salt Lake City,Utah,۲۰۰۰.
- ۶- ING Lease Holding, "Roadmap to ING Lease in Europe",ING Lease Annual Report ۲۰۰۵.
- ۷- UBS Investment Bank,"Babcock & brown Prospective",۲۰۰۴