

بررسی فقهی و حقوقی معاملات شرکت‌های لیزینگ

سیدعباس موسویان*

چکیده

شرکت‌های لیزینگ از مؤسسه‌های اقتصادی موفق در سال‌های اخیر هستند. این شرکت‌ها با واگذاری مدت‌دار و اقساطی کالاها، از یک طرف به مصرف‌کنندگان و از طرف دیگر به کارخانه‌های تولیدی و در نهایت به تولید و اشتغال کشورها کمک می‌کنند. مطالعات تجربی نشان می‌دهد رعایت متغیرهای ذیل در میزان کامیابی شرکت‌های لیزینگ تأثیرگذار بوده است.

۱. وضعیت اقتصادی مشتریان در زمان انعقاد قرارداد که از جهت میزان پیش‌پرداخت، مبلغ و تعداد اقساط، تنوع فراوانی دارند.

۲. وضعیت اقتصادی مشتریان در طول مدت قرارداد که به‌طور مرتب در تغییر بوده، گاهی بهبود می‌یابد و گاهی مشکل پیدا می‌کنند.

۳. وضعیت نقدینگی شرکت‌های لیزینگ که گاهی به دلیل رونق بازار با کسری نقدینگی و گاهی به دلیل رکود، با مازاد نقدینگی مواجه می‌شوند.

استفاده از قراردادهای مالی و روش محاسباتی مناسب که بتواند تنوع سلیقه‌ها و توان مالی مشتریان در زمان حال و آینده را پاسخ دهد و قابل انعطاف در وضعیت نقدینگی شرکت لیزینگ در زمان حال و آینده نیز باشد، باعث گسترش شرکت‌های لیزینگ می‌شود.

قرارداد فعلی شرکت‌های لیزینگ ایران، قرارداد ساده‌اجاره به شرط تملیک با روش محاسباتی بانکی است. این شیوه نه‌تنها قابلیت انعطاف در تحولات آینده مشتریان و نقدینگی

شرکت لیزینگ را ندارد، پاسخگوی تنوع نیاز مشتریان در زمان قرارداد هم نیست. به نظر می‌رسد با ترکیب قراردادهای اجاره به شرط تملیک و صلح و تغییر روش محاسباتی بتوان به اهداف مورد نظر نائل شد. این مقاله در صدد است به تبیین فقهی چنین قراردادی برای رسیدن به اهداف مذکور بپردازد.

واژگان کلیدی: لیزینگ، اجاره به شرط تملیک، تنزیل، خرید دین، ضم و تعجل، صلح روش محاسباتی بانکی، روش محاسباتی تنزیلی.

مقدمه

واژه لیزینگ (Leasing) در فرهنگ‌های لغت و اصطلاحات اقتصادی به معنای اجاره، اجاره‌دادن، اجاره‌کردن و اجاره‌اعتباری است (فرهنگ، ۱۳۷۱؛ گلریز، ۱۳۸۰ و خلعت‌بری، ۱۳۷۱) و در اصطلاح، نوع خاصی از قرارداد اجاره است که بین دو یا چند نفر شخصیت حقیقی یا حقوقی به منظور بهره‌برداری از منفعت کالای سرمایه‌ای یا مصرفی بادوام که قابلیت اجاره دارد، منعقد می‌شود؛ به گونه‌ای که در پایان قرارداد، مستاجر، مالک عین مستاجر شود (میری و حبیبی، ۱۳۸۴: ص ۱۸۴).

شکل ساده و نخستین صنعت لیزینگ سابقه طولانی دارد. برخی آغاز آن را به سه هزار سال پیش، زمانی که فنی‌ها کشتی‌های خود را به شکل خاصی به ملوانان و دریانوردان اجاره می‌دادند، برمی‌گردانند؛ اما شکل رسمی و تکامل یافته آن به اوایل دهه ۱۹۵۰ میلادی مربوط می‌شود. در این سال‌ها نخستین مؤسسه لیزینگ در کشور آمریکا به صورت رسمی و با عنوان لیزینگ آغاز به کار کرد؛ سپس با گذشت کمتر از یک دهه، عملیات لیزینگ وارد کشورهای پیشرفته اروپایی و ژاپن شد و در دهه‌های اخیر در کشورهای در حال توسعه نیز گسترش یافت.

شرکت‌های لیزینگ از جهت حجم فعالیت نیز چنان توسعه یافته‌اند که روش تأمین اعتبارات از طریق لیزینگ میان سازوکارهای گوناگون اعتباری، بعد از وام و اعتبارات مستقیم بانکی در رتبه دوم قرار دارد و بیش از یک سوم اعتبارات از این طریق تأمین مالی می‌شوند.

صنعت لیزینگ از جهت قلمرو نیز گسترش بسیاری داشته است؛ به گونه‌ای که امروزه از خرید کالاهای مصرفی بادوام گرفته تا انواع کالاهای سرمایه‌ای چون هواپیماهای مسافربری، کشتی‌های اقیانوس‌پیما، ماهواره‌های مخابراتی، خطوط تولید صنایع و کارخانه‌ها را در برمی‌گیرد (همان: ص ۱۸ و ۱۸۲).

صنعت لیزینگ در ایران با تأسیس شرکت لیزینگ ایران در سال ۱۳۵۴ و لیزینگ صنعت و معدن در سال ۱۳۵۶ شکل گرفت که به ترتیب زیر نظر بانک تجارت و بانک صنعت و معدن فعالیت می‌کنند. این دو شرکت گرچه از تجارب شرکت‌های خارجی بهره می‌گرفتند، به جهت عدم وجود فرهنگ و بستر مناسب، تا سال ۱۳۸۰ رشد مناسبی نداشتند؛ اما از آن سال به بعد با فراهم شدن اوضاع اقتصادی و آشنایی مردم با این صنعت، رشد کمی و کیفی قابل توجهی در آنها مشاهده شد. امروزه تعداد شرکت‌هایی که به صورت لیزینگ فعالیت می‌کنند، از رقم ۲۶۰ شرکت گذشته و حجم معامله‌های آنها در سال ۱۳۸۲ از مرز ۲۳۰۰ میلیارد ریال تجاوز کرده است (همان: ص ۲۰۰).

گرچه غالب شرکت‌های لیزینگ ایران از جهت قلمرو معاملات محدود هستند و روی موضوعات خاصی چون خودرو متمرکزند، شواهد نشان می‌دهد که در آینده‌ای نزدیک، رشد کمی و کیفی فراوانی خواهند یافت. بر این اساس، ضرورت دارد زمینه‌ها و موانع رشد و توسعه این صنعت شناسایی و تدبیر شود.

از عوامل مؤثر در توسعه فعالیت شرکت‌های لیزینگ استفاده از قراردادهای و راهکارهایی است که از یک طرف با احکام اسلام و باورهای دینی جامعه تطابق داشته و از طرف دیگر با نیاز مشتریان و اوضاع اقتصادی آنها متناسب باشد. این مقاله درصدد است با ارائه گزارشی کوتاه از نوع قراردادهای و راهکارهای عملیاتی شرکت‌های لیزینگ در ایران و بیان محدودیت‌های آنها، قرارداد و راهکار بهتری برای رفع محدودیت‌ها پیشنهاد دهد.

روش معاملاتی شرکت‌های لیزینگ

گرچه شرکت‌های لیزینگ انواع گوناگون دارند و در موارد خاص از قراردادهای

منحصر به فرد استفاده می‌کنند، به‌طور معمول معاملات مشابه و یکسانی دارند و در اکثر موارد براساس مراحل ذیل رفتار می‌کنند.

۱. درخواست کتبی مشتری: مشتری طی فرم کتبی، تقاضای خود را برای کالای خاصی به شرکت لیزینگ اعلام، و میزان پیش‌پرداخت و نحوه پرداخت اقساط و مبلغ و تعداد آن‌ها را اظهار می‌کند.

۲. تهیه کالا: شرکت لیزینگ کالای مورد تقاضا را از تولیدکننده یا فروشنده آن خریداری و تملک می‌کند و در مواردی ممکن است خود شرکت لیزینگ تولیدکننده کالا باشد.

۳. اجاره کالا: شرکت لیزینگ براساس قرارداد اجاره به شرط تملیک کالای موردنظر را به مشتری واگذار می‌کند و ضمن قرارداد متعهد می‌شود چنان‌که مشتری (مستاجر) مطابق قرارداد، اجاره‌های ماهانه (یا فصلانه یا سالانه) را مرتب بپردازد، شرکت در پایان قرارداد عین کالا را به ملکیت مشتری در می‌آورد.

۴. تحویل کالا: بعد از انعقاد قرارداد و دریافت پیش‌پرداخت، شرکت، کالای موردنظر را جهت استفاده در اختیار مستاجر قرار می‌دهد.

۵. پرداخت اجاره بها: مستاجر طبق زمان‌بندی مشخص، اجاره بهای مورد توافق را به شرکت می‌پردازد.

۶. تملیک کالا: در پایان قرارداد، شرکت، کالای مورد اجاره را در مقابل قیمت معینی که ابتدای قرارداد مشخص شده است یا به‌صورت مجانی به تملیک مشتری در می‌آورد.

لیزینگ فروش و اجاره مجدد

گاهی واحدهای اقتصادی به‌منظور تأمین نقدینگی مورد نیاز، کالاهای سرمایه‌ای و مصرفی بادوام خود را به شرکت‌های لیزینگ می‌فروشند؛ سپس همان کالا را در قالب قرارداد اجاره به شرط تملیک دریافت می‌کنند. به این ترتیب، واحدهای اقتصادی ضمن تأمین نقدینگی مورد نیاز، در پایان قرارداد، کالای سرمایه‌ای یا مصرفی بادوام خود را نیز تملک می‌کنند. به این‌کار در اصطلاح، روش لیزینگ فروش و اجاره مجدد (Sale and Leaseback) می‌گویند (همان: ص ۱۸۷). این نوع معاملات هنوز در ایران رایج نیست؛ به همین جهت

مقاله به معاملات متعارف شرکت‌های لیزینگ می‌پردازد.

شیوه محاسباتی شرکت‌های لیزینگ

شرکت‌های لیزینگ شیوه‌های گوناگون محاسباتی دارند. شرکت‌های لیزینگ ایران به‌ویژه شرکت‌های لیزینگ خودرو از شیوه محاسباتی بانکی استفاده می‌کنند. در این شیوه قیمت تمام‌شده کالا، کل اجاره بها، سود شرکت و اجاره بهای ماهانه از روابط ذیل محاسبه می‌شود.

۷۹

$$C = A + \pi$$

$$\pi = \frac{(A - B) \cdot r \cdot n}{2 \times 12}$$

$$C_i = \frac{C - B}{n}$$



مرکز تحقیقات کامپیوتر علوم اسلامی

C - کل اجاره بها

C_i - اجاره هر ماه

A - قیمت تمام‌شده کالا

B - پیش‌پرداخت اجاره

π - سود بانک

r - نرخ سود

n - تعداد اقساط

برای مثال، اگر مشتری تقاضای خودروی به قیمت تمام‌شده ۱۰۰/۱۰۰۰/۰۰۰ ریال با پیش‌پرداخت ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال از شرکت لیزینگ داشته باشد، اگر نرخ سود شرکت ۱۶ درصد و تعداد اقساط ۶۰ قسط باشد، کل اجاره بها و اجاره ماهانه به ترتیب ذیل خواهد بود.

$$\pi = \frac{(100000000 - 50000000) \times 16 \times 60}{100 \times 2 \times 12} = 20000000 \text{ ریال}$$

$$C = 100000000 + 20000000 = 120000000 \text{ ریال}$$

$$C_i = \frac{12000000 - 5000000}{6} = \frac{7000000}{6} = 1166666 \text{ ریال}$$

محدودیت‌های معاملاتی و محاسباتی شرکت‌های لیزینگ

استفاده از روش معاملاتی اجاره به شرط تملیک ساده و شیوه محاسباتی متعارف بانکی در شرکت‌های لیزینگ ایران محدودیت‌های بسیاری برای شرکت‌ها پدید می‌آورد که در موارد فراوانی به از دست رفتن مشتریان شرکت منتهی می‌شود، این در حالی است که شرکت‌های لیزینگ در کشورهای پیشرفته با طراحی روش‌های معاملاتی و محاسباتی به‌طور کامل انعطاف‌پذیر به انواع تقاضاهای مشتریان جواب مثبت داده، روز به روز به توسعه فعالیت‌های شرکت‌های لیزینگ کمک می‌کنند. برخی از محدودیت‌های شرکت‌های لیزینگ ایران به شرح ذیل است.

۱. محدودیت پیش‌پرداخت: پافشاری بر یک یا چند گزینه معین از پیش‌پرداخت، آن هم در ابتدای قرارداد باعث از دست دادن مشتریان فراوانی می‌شود. مشتریان از جهت مقدار و زمان پیش‌پرداخت تنوع بسیاری دارند. برخی فقط می‌توانند در حد ۱۰ درصد قیمت کالا را پیش‌پرداخت کنند و برخی تا ۷۰ درصد آن را می‌پردازند و گروه فراوانی بین این دو حد قرار دارند؛ چنان‌که برخی تمایل دارند همان ابتدای قرارداد پیش‌پرداخت داشته باشند و برخی بعد از سه یا شش ماه توان پرداخت دارند و برخی علاقه دارند پیش‌پرداخت را نیز طی چند قسط بپردازند.

۲. محدودیت مبلغ اقساط: دومین عامل محدودیت شرکت‌های لیزینگ ایران مبلغ اقساط است. گاهی مشتری به جهت وضعیت خاص درآمدی تمایل دارد ماهانه مبلغ مشخصی به‌صورت قسط بپردازد؛ چنان‌که گاهی به جهت ویژگی خاص اقتصادی علاقه دارد مبلغ اقساط ماهانه او با ترتیب خاصی سیر صعودی یا نزولی داشته باشد؛ برای مثال، اگر ماه اول ۲۰۰۰۰۰ ریال قسط می‌دهد، به‌ترتیب از ماه‌های بعد ۲ درصد افزایش یا کاهش داشته باشد.

۳. محدودیت تعداد اقساط: برای برخی از مشتریان تعداد اقساط مهم است؛ برای مثال فعالان اقتصادی براساس برنامه‌ریزی بلندمدت در نظر دارند اقساط کالای سرمایه‌ای خاصی را تمام کرده قراردادهای دیگری را منعقد کنند؛ در حالی که شرکت‌های لیزینگ ایران

چنین انعطافی ندارند.

۴. محدودیت کیفیت پرداخت اقساط: مشتریان لیزینگ اوضاع اقتصادی و سلیقه‌های گوناگونی دارند. برخی علاقه دارند به تناسب درآمدشان پرداخت‌های ماهانه، برخی فصلانه و برخی چون کشاورزان پرداخت‌های سالانه داشته باشند؛ چنان‌که از جهت زمان آغاز، برخی ترجیح می‌دهند از ماه اول قرارداد بپردازند. برخی از ابتدای سال بعد، و در مواردی چون فعالان اقتصادی می‌خواهند بعد از آغاز به کار طرح که ممکن است دو سال طول بکشد، اقساط خود را بپردازند.

۸۱

۵. عدم انعطاف در مقابل تغییر نقدینگی شرکت لیزینگ: وضعیت نقدینگی شرکت لیزینگ در اثر عواملی چون کاهش و افزایش تقاضا از لیزینگ تغییر می‌کند و گاهی شرکت علاقه دارد با تغییر در ترکیب مطالبه‌های خود از مشتریان، سطح نقدینگی خود را به سطح برنامه‌ریزی برساند؛ برای مثال در وضعیت کمبود نقدینگی علاقه دارد با تنزیل مطالبات به نقدینگی لازم دست یابد و در وضعیت مازاد نقدینگی با تمدید و استمهال مطالبات، مازاد نقدینگی را به کار گیرد.

نوع قراردادهای شرکت با مشتریان و شیوه محاسباتی شرکت باید به گونه‌ای انتخاب و طراحی شوند که در عین رعایت جوانب فقهی و شرعی معاملات، انعطاف لازم برای پوشش دادن انواع تقاضاهای مشتریان و حالات گوناگون اقتصادی شرکت و مشتریان را داشته باشد. وضعیت فعلی شرکت‌های لیزینگ ایران که از شکل ساده قرارداد اجاره به شرط تملیک و شیوه ساده محاسباتی بانکی استفاده می‌کنند، توان پاسخگویی به این تنوع تقاضاها و این تحولات را ندارد و مانع مهمی در توسعه صنعت لیزینگ است. به نظر می‌رسد با انجام تغییراتی در نوع قرارداد و شیوه محاسباتی این مانع را برطرف کرد.

قرارداد پیشنهادی

قراردادهای کنونی شرکت‌های لیزینگ ایران اجاره به شرط تملیک ساده است که براساس گزینه‌های محدود و مشخصی که شرکت پیشنهاد و مشتری انتخاب می‌کند منعقد می‌شود. این قرارداد همان‌طور که در ابتدای انعقاد محدود و منحصر در چند گزینه خاص است، از جهت شرایط بعدی نیز انعطاف لازم را ندارد و متناسب با تغییر اوضاع اقتصادی

مشتریان و خود شرکت قابل تغییر نیست. به نظر می‌رسد می‌توان با ترکیب قرارداد اجاره به شرط تملیک با قرارداد صلح (ضع و تعجل) به ترتیب ذیل، به انعطاف لازم دست یافت.

۱. قرارداد پایه اجاره به شرط تملیک براساس حداقل‌ها

در این قرارداد شرکت لیزینگ با در نظر گرفتن سیاست‌های خود درباره حداقل پیش‌پرداخت، حداقل مبلغ اقساط، حداکثر تعداد اقساط و حداقل کیفیت پرداخت، قرارداد اجاره به شرط تملیک به صورت قرارداد پایه با همه مشتریان منعقد می‌کند. این قرارداد به مقتضای عقد اجاره، قرارداد لازم و پایه محاسبات برای قرارداد متغیر صلح (ضع و تعجل) خواهد بود و در مواقع نیاز قرارداد متغیر فسخ و به این قرارداد (قرارداد پایه) رجوع خواهد شد. در بحث مستندات فقهی توضیح بیشتر خواهد آمد.

۲. قرارداد متغیر صلح براساس شرایط

بعد از انعقاد قرارداد اجاره به شرط تملیک پایه و تعیین مبلغ بدهی (اجاره بهای کل و اقساط آن)، به تناسب وضعیت اقتصادی مشتری از جهت مقدار پیش‌پرداخت، مبلغ اقساط، تعداد اقساط و کیفیت پرداخت، طبق قرارداد دومی به نام صلح (ضع و تعجل) مبلغ بدهی (اجاره بهای کل) براساس شرایط هر یک از مشتریان قسط‌بندی مجدد می‌شود.

توضیح: از آن‌جا که قرارداد پایه براساس حداقل‌ها تنظیم و محاسبه شده است، به‌طور قطع پیشنهاد مشتری براساس وضع اقتصادی خود در جهت افزایش پیش‌پرداخت، افزایش مبلغ اقساط، کاهش تعداد اقساط و یا در کاهش فاصله زمانی پرداخت اقساط از سالانه به فصلانه یا ماهانه خواهد بود و همه این پیشنهادها در مقایسه با وضعیت قرارداد پایه وضعیت بهتری به‌شمار می‌روند؛ در نتیجه شرکت لیزینگ با مطالعه پیشنهاد مشتری براساس شیوه محاسباتی که توضیح آن خواهد آمد، به تناسب از مبلغ بدهی قرارداد پایه کم، و قرداد دومی (صلح) با مشتری منعقد می‌کند. شایان ذکر است که انعقاد قرارداد دوم (صلح) به معنای فسخ قرارداد اول (اجاره به شرط تملیک) نیست؛ بلکه قرارداد اول به حال خودش باقی است و قرارداد دوم فقط روی بدهی حاصل از قرارداد اول بسته می‌شود. به عبارت دیگر، موجر و مستاجر روی کیفیت پرداخت بدهی حاصل از قرارداد اول مصالحه می‌کنند.

قرارداد دوم این قابلیت را دارد که اگر وضعیت اقتصادی مشتری تغییر کرد، دو طرف می‌توانند قرارداد دوم را فسخ کرده، به قرارداد پایه برگردند یا مشتری متناسب با وضعیت اقتصادی جدید خود برای مانده بدهی، تقاضای قرارداد متغیر جدید دیگری کند؛ چنان‌که خود شرکت متناسب با وضع نقدینگی خود می‌تواند به مشتریان پیشنهادهای جدید برای فسخ قراردادهای دوم و انعقاد قراردادهای متغیر با وضعیت جدید (برای مثال با نرخ تنزیل بیشتر) بدهد. به همین مناسبت، اسم قرارداد دوم را قرارداد متغیر می‌نامیم؛ چون به تناسب شرایط اقتصادی مشتریان و شرکت قابل تغییر است.

۸۳

روش محاسباتی پیشنهادی

در این روش ابتدا براساس مشخصات قرارداد پایه (حداقل پیش‌پرداخت، حداقل مبلغ اقساط، حداکثر تعداد اقساط، حداقل کیفیت پرداخت) اجاره بهای کل و اجاره بهای هر قسط به دست می‌آید و قرارداد پایه براساس آن مبالغ منعقد می‌شود. فایده عملی این قرارداد و محاسبات آن است که اگر به هر دلیلی قرارداد متغیر فسخ شود، قرارداد پایه مبنای تصفیه حساب و پرداخت بدهی خواهد بود؛ برای مثال اگر شرکت لیزینگ مطابق سیاست‌های خود اعلام کند که حداقل پیش‌پرداخت ۱۰ درصد قیمت کالا و حداکثر تعداد اقساط ماهانه ۶۰ قسط و کیفیت پرداخت به صورت ماهانه است، اجاره بهای کل و اجاره ماهانه برای کالایی به ارزش ۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال با نرخ سود ۱۶ درصد از روابط ذیل به دست می‌آید.

سود بانکی + قیمت تمام‌شده = اجاره بهای کل

$$\text{سود بانکی} = \frac{\text{تعداد اقساط} \times \text{نرخ سود} \times (\text{قیمت تمام شده} - \text{پیش‌پرداخت})}{2 \times 12}$$

$$= \frac{(100000000 - 10000000) \times 16 \times 60}{100 \times 2 \times 12} = 36000000 \text{ ریال}$$

ریال ۱۳۶۰۰۰۰۰۰ = ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ + ۳۶۰۰۰۰۰۰ = اجاره بهای کل

پیش‌پرداخت اجاره = ۱۰۰۰۰۰۰۰

ریال ۲۱۰۰۰۰۰۰ = اجاره بهای هر قسط

حال اگر مشتری اعلام کند حاضر است ۵۰ درصد قیمت تمام‌شده کالا را پیش‌پرداخت، و باقی‌مانده را در پنجاه قسط تصفیه کند، قرارداد دوم تغییری براساس شرایط مشتری منعقد، و بدهی مشتری براساس قرارداد پایه به آن مبلغ تنزیل می‌شود و کل اجاره بهای جدید و اقساط آن به روش ذیل محاسبه می‌شود.

$$\text{سود بانکی} = \frac{(۱۰۰۰۰۰۰۰ - ۵۰۰۰۰۰۰۰) \times ۱۶ \times ۶۰}{۱۰۰ \times ۲ \times ۱۲} = ۲۰۰۰۰۰۰۰$$

کل اجاره بهای کل = ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ + ۲۰۰۰۰۰۰۰۰ = ۱۲۰۰۰۰۰۰۰

پیش‌پرداخت اجاره = ۵۰۰۰۰۰۰۰

اجاره بهای هر قسط = ۱۱۶۶۶۶۶

به عبارت دیگر، شرکت لیزینگ طی قرارداد دوم بدهی ناشی از قرارداد پایه را به رقم جدید تنزیل، و بقیه را از باب «ضع و تعجل» به مشتری صلح می‌کند. چنان‌که گذشت، قرارداد دوم این قابلیت را دارد که اگر بعد از مدتی شرایط اقتصادی مشتری تغییر کند می‌تواند پیشنهاد فسخ قرارداد دوم (صلح) را داده، براساس شرایط جدید درخواست تنزیل بدهی باقی‌مانده مطابق شرایط جدید را بدهد. اگر شرکت لیزینگ پیشنهاد مذکور را مطابق سیاست‌های خود تشخیص داد، قرارداد متغیر را فسخ کرده، بدهی باقی‌مانده از قرارداد پایه را براساس قرارداد پایه دریافت می‌کند یا براساس وضعیت جدید باقی‌مانده بدهی را دوباره تنزیل، و قرارداد صلح دیگری منعقد می‌کند و از آن پس، اقساط را براساس قرارداد صلح جدید دریافت می‌کند. چنان‌که پیدا است، قرارداد اجاره به شرط تملیک با تمام آثار حقوقی آن محفوظ است و فقط بدهی حاصل از آن مورد مصالحه قرار می‌گیرد و در مواردی مصالحه اوّل با توافق طرفین فسخ می‌شود و به باقی‌مانده بدهی اجاره به شرط تملیک بر می‌گردند یا مصالحه دیگری روی آن انجام می‌دهند.

مستندات فقهی قرارداد پیشنهادی

قرارداد پیشنهادی برای شرکت‌های لیزینگ براساس قرارداد اجاره به شرط تملیک به صورت قرارداد پایه و قرارداد صلح (ضع و تعجل) است. در این قسمت از مقاله با توضیح مختصری از مبانی این دو قرارداد، ضوابط فقهی اجرای صحیح آن‌ها را متذکر می‌شویم.

اجاره به شرط تملیک

قرارداد اجاره به شرط تملیک قرارداد اجاره‌ای است که در آن شرط می‌شود مستاجر در پایان مدت اجاره در صورت عمل به شرایط مندرج در قرارداد، عین مستاجر (مال موضوع اجاره) را مالک شود. این قرارداد از اقسام قراردادهای اعتباری، و هدف آن تسهیل تهیه کالا برای استفاده‌کننده همراه با وثیقه‌گذاشتن مالکیت آن است (خدابخشی، ۱۳۸۴: ص ۱۰۷)؛ یعنی از یک طرف مستاجر امکان استفاده از کالا را می‌یابد و بعد از مدت‌زمان مشخصی مالک آن می‌شود و از طرف دیگر مؤجر وثیقه معتبر و کافی برای اطمینان از وصول اجاره‌بهاهای خود دارد؛ چون تا پرداخت واپسین اجاره بها، کالا در مالکیت مؤجر است.

انواع اجاره به شرط تملیک

قرارداد اجاره به شرط تملیک به دو صورت قابل تصور است.

ا. قرارداد اجاره به شرط نتیجه تملیک: در این نوع قراردادهای اجاره به شرط تملیک، مستاجر با پرداخت اقساط در انتهای قرارداد، خود به خود عین مستاجر را مالک می‌شود و نیازی نیست مؤجر کاری انجام دهد.

ب. قرارداد اجاره به شرط فعل تملیک، در این نوع قراردادهای اجاره به شرط تملیک، پرداخت اقساط به خودی خود کافی نیست و مستاجر با پرداخت اقساط به مقتضای شرطی که در قرارداد آمده، استحقاق تملک می‌یابد و مؤجر عین مستاجر را در مقابل مبلغی که در ابتدای قرارداد تعیین شده یا در قبال قیمت روز کالای مستهلک و یا به صورت مجانی به تملیک مستاجر در می‌آورد (همان: ص ۱۰۸).

در حقوق ایران در ماده ۱۲ قانون عملیات بانکی بدون ربا قرارداد اجاره به شرط تملیک

به صورت مفروض مطرح شده است. در این ماده آمده:

بانک‌ها می‌توانند به منظور ایجاد تسهیلات لازم جهت گسترش امور خدماتی، کشاورزی، صنعتی و معدنی، اموال منقول و غیرمنقول را بنا به درخواست مشتری و تعهد او مبنی بر انجام اجاره به شرط تملیک و استفاده خود، خریداری و به صورت اجاره به شرط تملیک به مشتری واگذار نمایند (هدایتی، ۱۳۸۱: ص ۳۳۳).

در ماده ۵۷ آیین‌نامه قانون عملیات بانکی بدون ربا که به شرح قرارداد می‌پردازد آمده است: اجاره به شرط تملیک، عقد اجاره‌ای است که در آن شرط شود مستاجر در پایان مدت اجاره و در صورت عمل به شرط مندرج در قرارداد، عین مستاجره را مالک گردد (همان: ص ۳۴۸).

چنان‌که از ماده ۱۲ اصل قانون و ماده ۵۷ آیین‌نامه پیدا است، قانونگذار تعیین نوع قرارداد اجاره به شرط تملیک را از جهت شرط نتیجه یا شرط فعل بودن در پرده ابهام گذاشته است. این در حالی است که مشهور فقیهان اشتراط مفاد قراردادی در ضمن قرارداد دیگر به صورت شرط نتیجه را قبول ندارند و اجاره به شرط تملیک به صورت شرط نتیجه در واقع اشتراط نتیجه قراردادهایی چون هبه، صلح یا بیع در قرارداد اجاره است که از نظر فقیهان اشکال دارد.

مرکز تحقیقات فقهی قوه قضائیه پرسشی را درباره اجاره به شرط تملیک از مراجع بزرگوار تقلید استفتا کرده است. اغلب مراجع بین شرط نتیجه و شرط فعل تفصیل قائل شده، اولی را باطل، و دومی را صحیح دانسته‌اند. متن سوال و جواب بدین قرار است.

سوال: ملکی به صورت مشارکت خرید می‌شود و سپس یکی از شرکاء سهم خود را به شریک دیگر اجاره به شرط تملیک می‌دهد؛ به طوری که بعد از پرداخت تمامی اقساط (که طبعاً بیش از پولی است که شریک برای آن سهم داده بود، قسمت مورد اجاره به ملکیت مستاجر درمی‌آید. بفرمایید: آیا می‌توان این کار را که در بانک‌ها یا شرکت‌ها (اشخاص حقوقی) و بعضاً به وسیله اشخاص حقیقی صورت می‌گیرد راهی شرعی برای تخلص از ربای قرضی دانست؟

جواب: یکی از مراجع در جواب مسأله می‌فرماید:

اگر مقصود آن است که تملیک به نحو شرط نتیجه باشد به این معنا که بعد از پایان یافتن مدت اجاره خود به خود به ملکیت مشتری و مستاجر درآید، صحت آن مشکل است؛ لکن اگر مقصود این باشد که ملک را اجاره دهد مشروط به آن که در پایان مدت اجاره مالک هبه کند یا صلح کند یا به مبلغ بسیار ناچیز به تملک مستاجر درآورد، این کار صحیح است و شرط اشکالی ندارد و فرقی بین افراد حقیقی و حقوقی نیست والله اعلم.

سایر مراجع بزرگوار تقلید نیز پاسخی مشابه این داده‌اند (مرکز تحقیقات فقهی قوه

قضائیه: ۱۳۸۱: ج ۱، ص ۲۷ - ۲۹).

۸۷

افزون بر ابهام در تعیین شرط فعل یا شرط نتیجه بودن اجاره به شرط تملیک در قوانین ایران ابهام‌های دیگری نیز در قوانین و آیین‌نامه‌های اجرایی قرارداد اجاره به شرط تملیک وجود دارد. برخی از این ابهام‌ها عبارتند از:

- اگر به دلایلی مستاجر نتواند چند قسط از اجاره‌های نهایی را بپردازد یا در پرداخت آن‌ها تأخیر کند، وضعیت ملکیت عین مستاجر چه می‌شود.

- اگر موجر بعد از پایان اقساط حاضر به تملیک نشد، تکلیف مستاجر چیست؟

- اگر بعد از پایان اقساط تا زمان تملیک، مدت زمانی طول بکشد و عین مستاجر نمائاتی داشته باشد، نمائات متعلق به کیست؟

- اگر به هر دلیلی قرارداد اجاره به شرط تملیک در اثنای قرارداد (برای مثال بعد از پرداخت سه سال اجاره بها) فسخ شود، حقوق طرفین چگونه است؟

به نظر می‌رسد با توجه به گسترش قرارداد اجاره به شرط تملیک در معامله‌های بانک‌ها و شرکت‌های لیزینگ و سایر مؤسسه‌های اقتصادی لازم است مسؤولان امر از سیاست‌گذاران اقتصادی و قانونگذاران، ابعاد حقوقی قرارداد اجاره به شرط تملیک را معین و مصوب کنند تا در موارد نیاز به آن مراجعه شود.

صلح (ضع و تعجل)

در معاملات مدت‌دار مانند بیع نسبه، سلف، اجاره، قرض و ... که مدیون متعهد است بدهی خود را طبق زمان‌بندی معین بپردازد، گاهی مدیون علاقه دارد در مقابل کم‌کردن بخشی از بدهی، دین خود را زودتر از موعد مقرر بپردازد؛ چنان‌که گاهی طلبکار دوست دارد در برابر

دریافت زودتر از سررسید از بخشی از بدهی صرف نظر کند. این موضوع از زمان امامان علیهم السلام محل بحث بوده و در روایاتی سوال شده است؛ برای نمونه به دو مورد اشاره می شود.

محمد بن مسلم در روایت صحیحی از امام باقر علیه السلام نقل می کند:

از امام باقر علیه السلام در مورد شخصی سوال شد که دین مدت داری بر عهده دارد. طلبکار نزد وی می آید و می گوید: فلان مقدار بدهی ات را نقد بپرداز تا از بقیه اش صرف نظر کنم. یا می گوید مقداری را نقد بپرداز تا نسبت به باقی آن مهلت را اضافه کنم. امام علیه السلام فرمود: مادامی که به اصل بدهی (سرمایه) چیزی اضافه نکند، اشکالی ندارد. خداوند می فرماید: «برای شما است سرمایه هایتان، نه ستم کنید و نه بر شما ستم شود (بروجردی، ۱۰: ۱۴۱۰ق: ج ۱۸، ص ۳۳۷).

شبهه همین حدیث را حلبی به سند صحیح از امام جعفر صادق علیه السلام نقل می کند (همان). در روایت دیگری از امام صادق علیه السلام نقل شده است:

از ایشان سوال شد: مردی از کسی طلب دارد و قبل از فرا رسیدن موعد به او می گوید: نیمی از بدهی را زودتر بده تا نصف دیگر را واگذارم. آیا این عمل برای هر یک از آن دو جایز است؟ آن حضرت فرمود: بلی (همان).

همین مضمون در روایات دیگری نیز نقل شده است (حرّ عاملی، ۱۹۸۳م: ج ۱۲، باب ۴، ح ۱ و ۲).

فقیهان شیعه به استناد روایات مذکور با اصل کاهش مبلغ بدهی در مقابل پرداخت زودتر از سررسید موافق هستند و در تصویر فقهی آن راهکارهایی پیشنهاد می دهند (موسوی خمینی، ۱۴۰۱ق: ج ۱، ص ۵۳۵) برخی از آن ها عبارتند از:

۱. صلح، به این بیان که طلبکار و بدهکار بر کاهش بخشی از بدهی در قبال تعجیل در پرداخت مصالحه می کنند.

۲. ابراء، به این بیان که طلبکار در قبال دریافت زودتر از سررسید، بخشی از بدهی را ابراء (صرف نظر) می کند.

۳. هبه، به این بیان که طلبکار در قبال دریافت زودتر از سررسید، بخشی از بدهی را هبه می کند (می بخشد).

۴. خرید دین، به این بیان که بدهکار بدهی مدت دار خود را در مقابل مبلغی کمتر از بدهی

خرید می‌کند.

از آن‌جا که در روایات روی رابطه خاصی تأکید نشده و اصل عمل مجاز شمرده شده است، طرفین می‌توانند براساس هر یک از راهکارهای پیش‌گفته رفتار کنند. شایان ذکر است که کاهش مبلغ بدهی در مقابل پرداخت زودتر از سررسید گرچه به صورت ساده و ابتدایی بین مردم به‌ویژه تاجران شایع است، در متون حقوقی ایران تعریف روشنی از آن ارائه نشده و ابعاد حقوقی آن تبیین نشده است. مناسب است همانند قرارداد اجاره به شرط تملیک، قرارداد صلح (ضع و تعجل) نیز با استفاده از روایات و متون فقهی تنظیم حقوقی شده، ابعاد گوناگون آن قانونگذاری شود.

توضیح این است که این نوع تنزیل که در اصطلاح به آن «ضع و تعجل» می‌گویند، با تنزیل بدهی نزد شخص ثالث متفاوت است. در تنزیل متعارف طلبکار طلب مدت‌دار خود را به شخص ثالثی به مبلغی کمتر از مبلغ اسمی بدهی می‌فروشد که در متون حقوقی و قوانین ایران از آن به «خرید و فروش دین» یاد می‌شود؛ در حالی که در تنزیل پیشنهادی (ضع و تعجل) طلبکار با خود بدهکار معامله می‌کند؛ هر چند ممکن است این معامله در قالب خرید و فروش دین یا صلح یا ابرا به شرح پیشین باشد. پیشنهاد مقاله استفاده از قرارداد صلح است به این معنا که بدهکار و طلبکار مصالحه می‌کنند که مقداری از بدهی کاهش داده شود در مقابل زودتر از سررسید یا سررسیده‌های مقرر تصفیه شود.

نتیجه‌گیری و پیشنهادها

گرچه رشد شرکت‌های لیزینگ ایران تا سال ۱۳۸۰ خیلی چشمگیر نبود، از آن سال به بعد در اثر گسترش فرهنگ لیزینگ و استقبال مردم، رشد قابل توجهی یافته و انتظار است در سال‌های آتی حجم قابل توجهی از معاملات اعتباری را به خود اختصاص دهند. بر این اساس، نکاتی به‌صورت نتیجه‌گیری و پیشنهادها ارائه می‌شود.

۱. هدف این مقاله بررسی موضوع خاصی از فعالیت‌های شرکت‌های لیزینگ یعنی بررسی فقهی و حقوقی معاملات این شرکت‌ها در تعامل با مشتریان است و بررسی ابعاد دیگر چون نقش اقتصادی شرکت‌ها در بازار پول و سرمایه و تولید و شیوه‌های تجهیز

منابع مالی شرکت‌های لیزینگ به مطالعات دیگری نیاز دارد.

۲. هدف این مقاله دفاع از عملکرد شرکت‌های لیزینگ نیست؛ چون افزون بر ابهام‌های حقوقی از جهت نرخ‌های سود نیز می‌تواند مورد نقد قرار گیرند. به نظر می‌رسد شرکت‌های لیزینگ، با استفاده از مزیت قدرت چانه‌زنی در تعامل با تولیدکنندگان باید به جایی برسند که قیمت نهایی محصول واگذار شده از طریق لیزینگ برای مشتری در مقایسه با قیمت نقدی آن، حداکثر در حد نرخ سود تسهیلات بانکی تفاوت داشته باشد. این در حالی است که در شرکت‌های لیزینگ ایران، نرخ سود چند درصد بالاتر از نرخ سود تسهیلات است. طبق آمارهای منتشره، نرخ سود شرکت‌های لیزینگ در دنیا حدود ۳ درصد است؛ یعنی پایین‌تر از نرخ سود به‌وسیله تسهیلات بانکی دنیا قرار دارد (نجفی علمی، ۱۳۸۵: ص ۱۶).

۳. روش معاملاتی فعلی شرکت‌های لیزینگ و شیوه محاسباتی آن‌ها به‌گونه‌ای است که در مقابل وضعیت‌های گوناگون و متنوع مشتریان انعطاف لازم را ندارد و این مانع بزرگی در مقابل گسترش شرکت‌های لیزینگ است.

به نظر می‌رسد با انتخاب ترکیبی از قرارداد اجاره به شرط تملیک به‌صورت قرارداد پایه و قرارداد صلح (ضع و تعجل) به‌صورت قرارداد متغیر و انتخاب شیوه محاسباتی متناسب انعطاف لازم را به‌دست آورد.

۴. به‌منظور جلوگیری از سوء استفاده افراد فرصت‌طلب و پیشگیری از تکرار جریان شرکت‌های مضاربه‌ای، لازم است بانک مرکزی، هیأت دولت و مجلس شورای اسلامی چارچوب قانونی فعالیت شرکت‌های لیزینگ را تهیه و تصویب کنند.

۱. فرهنگ، منوچهر، فرهنگ بزرگ علوم اقتصادی، تهران، نشر البرز، ۱۳۷۱ش.
۲. گلریز، حسن، فرهنگ توصیفی اصطلاحات پول، بانکداری و مالیه بین‌المللی، تهران، فرهنگ معاصر، ۱۳۸۰ش.
۳. خعلت‌بری، فیروزه، مجموعه مفاهیم پولی و بانکی و بین‌المللی، تهران، شباویز، ۱۳۷۱ش.
۴. میری، سیدحسین و حبیبی، پیمان، بررسی تطبیق لیزینگ در چرخه اعتباری کشور، مجموعه مقالات پانزدهمین کنفرانس سالانه سیاست‌های پولی و ارزی، تهران، پژوهشکده پولی و بانکی، ۱۳۸۴ش.
۵. خدابخشی، عبدالله، استقلال و پیوند حقوق مدنی و کیفری، تهران، فکرسازان، ۱۳۸۴ش.
۶. هدایتی، سیدعلی‌اصغر، عملیات بانکی داخلی ۲۰۰، تهران، مؤسسه عالی بانکداری ایران، ۱۳۸۱ش.
۷. مرکز تحقیقات فقهی قوه قضائیه، مجموعه آرای فقهی قضایی، قم، معاونت آموزش و تحقیقات قوه قضائیه، ۱۳۸۱ش.
۸. بروجردی، سیدحسین، جامع احادیث الشیعه، قم، چاپخانه علمیه، ۱۴۱۰ق.
۹. حرّ عاملی، محمد بن حسن، وسائل الشیعه، بیروت، دار احیاء التراث العربی، ۱۹۸۳م.
۱۰. خمینی، روح‌الله، تحریر الوسیله، بیروت، دارالتعارف للمطبوعات، ۱۴۰۱ق.
۱۱. نجفی علمی، کاظم، «قراردادهای لیزینگ یادآور عهدنامه ترکمنچای»، روزنامه دنیای اقتصاد مورخ ۱۳۸۵/۳/۱.



مرکز تحقیقات کامپیوتر علوم اسلامی