



همایش ملی صنعت لیزینگ و تأمین مالی

— چشم‌انداز صنعت لیزینگ و تنظیم‌گری —

تهران، بزرگراه حقانی، مرکز همایش‌های بانک مرکزی - یکشنبه ۲۸ بهمن ۱۴۰۳

leasing.mbri.ac.ir

ایمیل: ac@mbri.ac.ir

تلفن: ۹۷ و ۸۸۶۵۷۳۹۵

- تنظیم‌گری و محیط قانونی صنعت لیزینگ
- فضای کسب‌وکار و چالش‌های صنعت لیزینگ
- تأمین مالی صنعت لیزینگ
- هوشمندسازی و تحول دیجیتال در صنعت لیزینگ
- استانداردهای گزارشگری و مدیریت شرکت‌های لیزینگ

طرح پیاده سازی لیزینگ اروپایی در ایران

نویسنده: دکتر عباس سلیمیان

عضو هیات علمی بازنشسته دانشگاه بوعلی سینا

کارشناس ارشد صنعت خودرو

لیزینگ چیست؟

لیزینگ انتقال دارایی است برای مدت زمان محدود در ازای پرداخت های دوره ای به نام اجاره . از لیزینگ برای به دست آوردن بسیاری از دارایی های متنوع استفاده می شود. منابعی که معمولاً لیزینگ می شوند شامل زمین های کشاورزی ، مواد معدنی و حقوق چوب ، ساختمانهای اداری تجاری ، مراکز خرید ، تجهیزات صنعتی و تجاری مانند کشتی ، هواپیما،....

ویژگی های لیزینگ عبارتند از:

- (1) لیزینگ برای اموال مشهود (یعنی فیزیکی) اعمال می شود
- (2) لیزینگ یک ابزار تجاری است و حاوی شرط برگشت اصل دارایی است
- (3) لیزینگ ها همیشه یک زمان محدود دارند،
- (4) لیزینگ هم مالکیت و هم حق استفاده از یک دارایی را منتقل می کند. در این رابطه، لیزینگ ها با منافع اوراق بهادار (security interest) و وثیقه های معمولی (bailment) متفاوت است

انواع لیزینگ

لیزینگ های مالی: بر اساس این قراردادها، یک مشتری از یک دارایی برای مدت قرارداد استفاده می کند. در پایان چنین قراردادی، تا زمانی که کلیه تعهدات قراردادی انجام شده باشد مالکیت دارایی از شرکت لیزینگ به مشتری منتقل می شود.

لیزینگ های عملیاتی: قراردادهایی هستند که به موجب آن مشتری می تواند از یک دارایی بدون هیچ گونه انتقالی از مالکیت استفاده کند. تحت لیزینگ عملیاتی، مشتری باید خودرو را در همان شرایطی که در ابتدای آن قرارداد بود برگرداند، با این حال معمولاً شرکت لیزینگ است که ریسک استهلاک خودروی لیزینگی را به همراه دارد (برای به عنوان مثال، اگر فناوری های جدید خودرو را منسوخ می کند).

ابعاد فعالیت شرکت لیزینگ ایران خودرو:

موضوع فعالیت شرکت لیزینگ ایران خودرو را بر گرفته از سایت آن :

موضوع فعالیت شرکت لیزینگ (ایران خودرو) عبارت است از تأمین مالی مشتری از طریق تهیه کالا اعم از منقول و غیرمنقول توسط شرکت و واگذاری آن به مشتری صرفاً در قالب یکی از قراردادهای اجاره به شرط تملیک و فروش اقساطی بنابراین شرکت مجاز به انجام اجاره کالا اعم از منقول و غیرمنقول به مشتری بدون شرط انتقال مالکیت به وی نمی باشد . شرکت می تواند در راستای موضوع فعالیت خود به انجام امور ذیل بپردازد :

1. خرید و فروش انواع اوراق مالی اسلامی در چارچوب قوانین و مقررات

2. دریافت نمایندگی و عاملیت منابع مالی از اشخاص (به جزء بانکها و مؤسسات اعتباری)، به منظور اعطای تسهیلات در قالب یکی از قراردادهای اجاره به شرط تملیک و فروش اقساطی

3. مشارکت سندیکایی با سایر اشخاص (به جزء بانک ها و مؤسسات اعتباری)، به منظور اعطای تسهیلات در قالب یکی از قراردادهای اجاره به شرط تملیک و فروش اقساطی

4. دریافت تسهیلات از مؤسسات اعتباری مجاز با رعایت مقررات ذیربط

ویکی پدیا:

وام سندیکایی، (به انگلیسی: Syndicated Loan) به وامی (معمولاً با مبالغ بالا) اطلاق می شود، که با تأمین وجه و همکاری چندین بانک تجاری یا بانک سرمایه گذاری، به.....

مباحث ما

قسمت اول: خصوصیات و آثار اقتصادی لیزینگ

قسمت دوم: معرفی جنبه های مختلف لیزینگ اروپایی خودرو

قسمت سوم: نحوه کارکرد لیزینگ خودرو در انگلستان،

قسمت چهارم: چگونگی استقرار لیزینگ خودرو در ایران و آثار آن

قسمت اول: خصوصیات و آثار اقتصادی لیزینگ

۱- لیزینگ یک روش جذاب تملک دارایی ها است با ۳ ویژگی:

*** لیزینگ به عنوان وسیله یا ابزار تامین مالی**

لیزینگ روشی برای تأمین مالی تحصیل دارایی ها است، جایگزینی استقراض وجوه برای خرید دارایی است

*** کمتر دریافت می کنید و کمتر پرداخت می کنید**

مزیت عمده لیزینگ به عنوان یک ابزار تامین مالی این است که اجازه می دهد دارایی ها کمتر و با هزینه کمتر خریداری شود و محدودیت دسترسی افراد به بازار سرمایه را می شکند

*** امنیت بیشتر برای لیزینگ دهندگان**

مزیت ثانویه لیزینگ به عنوان یک ابزار تامین مالی این است که در صورت نکول، محافظت بیشتری از لیزینگ دهندگان را نسبت به وام دهندگانی که دارایی های فروخته شده ای دارند ارائه می کند

۲- لیزینگ به عنوان یک دستگاه مدیریت ریسک
لیزینگ می تواند خطرات مالکیت را کاهش دهد

• لیزینگ گیرنده ریسک های بالا دستی مرتبط با دارایی را به دست می آورد که شامل: قیمت بالای محصول،...افزایش ارزش اختیارداری موضوع لیزینگ،...خطر منسوخ شدن فناوری.. را به دست می آورد

• لیزینگ دهنده، سود خود را در تبدیل دارایی، حداقل برای مدت لیزینگ، به بازده ثابت در قالب پرداخت های دوره ای لیزینگ تبدیل می کند

کاهش ریسک های ایجاد شده توسط لیزینگ

خود لیزینگ منبع ریسک است. لیزینگ دهندگان با این خطر مواجه هستند که لیزینگ گیرنده ها در پرداخت بهای لیزینگ یا سوء رفتاری که به دارایی آسیب می زند یا منصرف کردن سایر لیزینگ گیرنده ها، دست بزنند.

اقتصاددانان توجه ویژه ای به خطر اخلاقی ناشی از مدت زمان محدود لیزینگ داده اند، یعنی اینکه لیزینگ گیرنده انگیزه ای برای استفاده بیش از حد از دارایی یا غفلت از نگهداری دارد تا جایی که هزینه این رفتار به صورت کاهش ارزش بازگشت بر عهده لیزینگ دهنده خواهد بود.

ابزارهای مقابله با خطر سوء رفتار لیزینگ گیرنده:

* سپرده اوراق بهادار است. این پیش پرداخت نیست، بلکه تضمین مبلغی برای عدم پرداخت لیزینگ بها با استفاده از دارایی های دیگر است

* امکان تغییر مدت لیزینگ است. اگر لیزینگ گیرنده به دلیل نکول یا سایر رفتارهای بد، ریسک بالایی داشته باشد، لیزینگ دهنده می تواند لیزینگ را کوتاه مدت نماید، مانند اینکه لیزینگ ماهانه را شروع کند. این امر هم قرار گرفتن لیزینگ دهنده در معرض خطر را محدود می کند و هم امکان عدم تمدید در صورت تحقق ریسک را فراهم می کند.

۳- لیزینگ به عنوان وسیله ای برای کاهش هزینه های مبادله

سومین کارکرد لیزینگ ها کاهش هزینه های مبادله ای است که در غیر این صورت مالکان دارایی ها را از انعقاد قراردادهایی با حداکثر ارزش با سایر صاحبان دارایی باز می دارد.

در واقع، لیزینگ دهنده به عنوان نماینده جمعی لیزینگ گیرنده ها برای تأمین کالاهای عمومی بومی شده ای عمل می کند. اگر دارایی ها مستقلاً مالکیت داشته باشند، متقاضیان دارایی ها به دلیل هزینه های بالای مبادله با مشکل بزرگی در تأمین آن از طریق قرارداد مواجه می شوند.

۳-۱- کاهش هزینه مبادله با تخصیصی سازی وظایف بین لیزینگ دهنده و لیزینگ گیرنده

- یکی از راه‌هایی که لیزینگ‌ها هزینه‌های مبادله را کاهش می‌دهند، ایجاد تخصیصی‌سازی وظایف بین لیزینگ دهنده و لیزینگ گیرنده است. یعنی لیزینگ مستلزم تقسیم حقوق است.
- تا زمانی که لیزینگ گیرنده در تملک خود باقی است، لیزینگ دهنده حق استرداد و دریافت لیزینگ دوره ای را دارد و به این معنی است که لیزینگ دهنده همواره در نحوه رفتار لیزینگ گیرنده در رابطه با دارایی، علاقه‌ای فعال و مداوم خواهد داشت. و مکانیسم مدیریت نگهداری از دارایی را ساماندهی کند.
- لیزینگ گیرنده هم منافع آتی در دارایی دارد و هم نوعی سود فعلی (دریافت لیزینگ). نتیجه مدیریت دارای توسط لیزینگ دهنده این است که لیزینگ گیرنده تخصص در مصرف دارایی‌ها پیدا کند که همین مساله به توضیح محبوبیت رو به رشد خودروهای لیزینگ کمک می‌کند. بخش بزرگی از مردم راننده می‌خواهند خودروهای نسبتاً جدیدی را رانندگی کنند، لذا تنها شکل نگهداری دارایی، مالکیت نیست.

۳-۲- مشکل لیمو و راه حل لیزینگ

این تئوری توسط جورج آکرلوف (Akerlof 1970) دریافت کننده جایزه نوبل معروف شد، وی بازار خودروهای دست دوم را بررسی کرد و نشان داد که عدم تقارن اطلاعات طرفین فروپاشی بازار را باعث می شود. فروشندگان تقریباً همیشه اطلاعات بیشتری در مورد کیفیت دارایی نسبت به خریدار دارد و خریدار ممکن است فرض کند که فروشندگان سعی می کند دارایی با کیفیت پایین تر از حد متوسط را به او منتقل کند. نتیجه این است که خریداران به طور سیستماتیک قیمتی را که مایلند برای یک دارایی پردازند، نسبت به قیمتی که بتوانند کیفیت آن را به دقت تعیین کنند می پردازند، تخفیف می دهند. بازار خودروهای مستعمل، جایی که اصطلاح "لیمو" از آن سرچشمه گرفته است، نشان می دهد که چگونه می توان از لیزینگ برای کاهش مشکل اطلاعات نامتقارن استفاده کرد

لیمو:

اصطلاحی عامیانه برای خودرویی است که مشکلات و ایرادات زیادی دارد که تأثیر منفی بر ارزش آن می گذارد.

۳-۳- مکمل های همکاری بین لیزینگ گیرندگان

لیزینگ گیرندگان همچنین می توانند برای غلبه بر مشکلات اقدام جمعی به منظور دستیابی به مکمل های حمایتی برای خود را بکار گیرند. اینها موقعیت هایی هستند که در آن حضور یک لیزینگ گیرنده چشم انداز حضور لیزینگ گیرنده دیگر را افزایش می دهد، به گونه ای که تنظیم آن از طریق قراردادها بین مالکان مستقل دارایی ها بسیار دشوار است

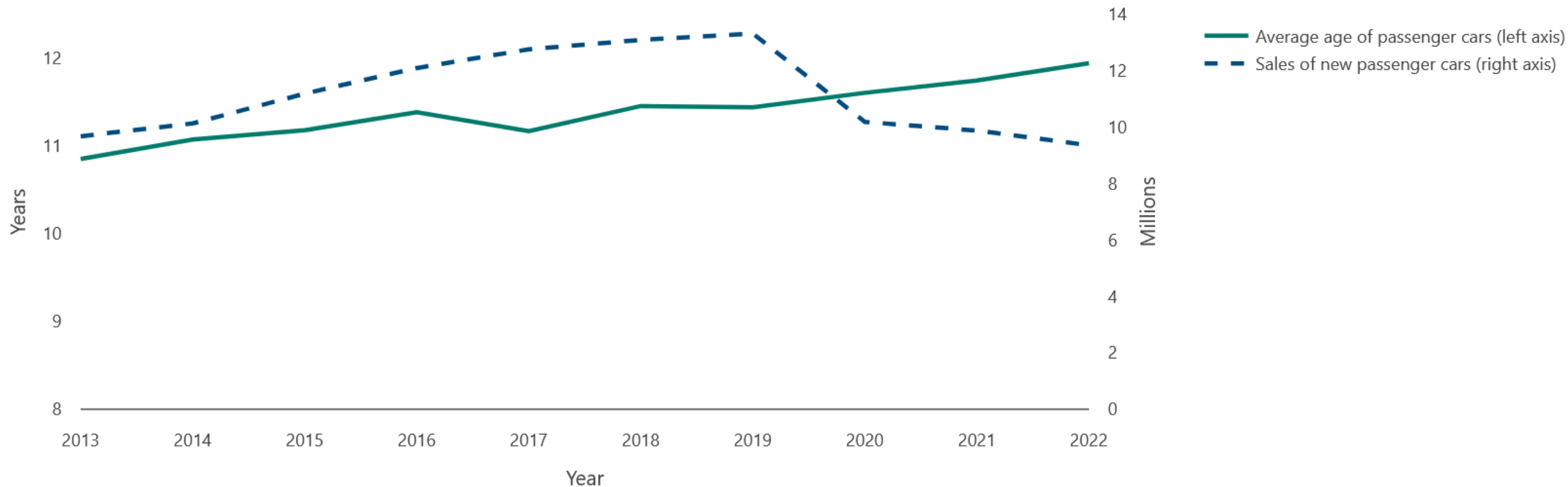
۳-۴- انتقال مجدد دارایی ها

- یکی دیگر از مشکلات هزینه مبادله که لیزینگ می تواند به حل آن کمک کند شامل انتقال مجدد دارایی ها از یک شرکت به شرکت دیگر در یک صنعت است.
- کاربرد لیزینگ در سایر موضوعات صنعتی مانند خطوط تولید از یک مجموعه به مجموعه دیگر و تعهد مجموعه اول به نگهداری آن در حقیقت به نحوی انتقال تکنولوژی را فراهم می کند که در کنار تخصص مجموعه اول می توان پیشرفت های تکنولوژیک را در این مدل تحرک بخشید.

اینجا چند تا اطلاعات خودروی جهت دهنده را از اروپا مرور کنیم،

در باره عمر خودرو ها (Lifespan of Cars)

در اروپای غربی شامل کشورهای پیشرفته : آلمان فرانسه، بلژیک، هلند، اتریش، لوکزامبورگ، سوئیس



Passenger cars are on average 12.3 years old in the European Union (2022), up from 10.9 in 2013, indicating their potential longer use

European countries (not included because no complete data series for Bulgaria, Czechia, Ireland, Greece, Italy and Slovakia)	Percentage passenger cars older than 20 years
North: Denmark, Estonia, Latvia, Lithuania, Finland, Sweden	21%
East: Hungary, Poland, Romania, Slovenia	23%
Western: Belgium, Germany, France, Luxembourg, Netherlands, Austria	8%
South Spain, Croatia, Cyprus, Malta, Portugal	22%

Sales of new cars in grew steadily from 2013 until 2020 where sales suddenly dropped and continued to do so until 2022. Latest figures from ACEA^[1], that the EU car market enjoyed a strong growth in 2023 but has not reached pre-pandemic sales levels. Reasons for this sudden drop in new car sales across Europe can in part be explained by the COVID-19 pandemic and corresponding economic impact and supply chain disruptions such as chip

قسمت دوم: لیزینگ اروپایی

لیزینگ:

قراردادی است که تا زمانی که خودرو را در اختیار دارید باید از آن پیروی کنید. برخلاف وام خودرو، شما نمی‌توانید در طول مدت لیزینگ خودرو خود را بدون جریمه بفروشید. هنگامی که لیزینگ به پایان می‌رسد، شما معمولاً دو گزینه دارید:

- ۱- می‌توانید وسیله نقلیه را به شرکت لیزینگ یا نمایندگی بازگردانید و هزینه‌های توافق شده را پردازید، یا
- ۲- اگر قرارداد لیزینگ شما اجازه می‌دهد، می‌توانید خودرو را خریداری کنید.

با ۳ محدودیت: زمان، و کیلومتر، و رفتار با خودرو

مدت لیزینگ می‌تواند متفاوت باشد، اما شرایط ۲۴، ۳۶ و ۴۸ ماهه رایج است. به خاطر داشته باشید، مدت لیزینگ خودرو ممکن است بر میزان پرداخت ماهانه و مایل مجاز شما تأثیر بگذارد.

مزایای لیزینگ خودرو

- از مزایای یک خودروی جدیدتر با کمترین مسئولیت خارج از پرداخت ماهانه و نگهداری معمول آن بهره مند می شوید.
- پرداخت های لیزینگ معمولاً کمتر از پرداخت ماهانه وام برای خرید خودرو است. و این مبالغ بر اساس استهلاک خودرو در طول مدت لیزینگ آن است، نه ارزش کامل خودرو.
- با پیش پرداخت کوچکتر به خواسته خود می رسید.
- * همیشه با جدیدترین مدل های خودرو رانندگی می کنید، وهزینه کمتری نسبت به خرید و فروش یک وسیله نقلیه هر چند سال یکبار دارید.

بقیه مزایا:

* از پوشش گارانتی بهره مند می شوید. خودروی شما به طور کلی در تمام مدت لیزینگ تحت پوشش ضمانت سازنده خواهد بود.

• برگرداندن وسیله نقلیه آسان است. نیازی نیست نگران فروش یا تجارت خودرو در پایان لیزینگ باشید،

• می توان آن را به قیمت کمتر از ارزش بازار در پایان مدت لیزینگ خریداری کرد. شرکت های لیزینگ ممکن است به شما اجازه دهند خودرو را با قیمتی کمتر از آنچه در غیر این صورت می توانید خریداری کنید، بخرید.

1. معایب لیزینگ خودرو

- قرارداد لیزینگ کیلومتر مصرفی شما را محدود می کند. لیزینگ خودرو تعداد کیلومتر هایی را که می توانید در هر سال بر روی خودرو بگذارید، محدود می کند. محدودیت مسافت پیموده شده معمولاً ۱۰۰۰۰ تا ۱۵۰۰۰ مایل در سال است.

- ممکن است در عدم توجه به مفاد قرارداد لیزینگ با هزینه و جریمه مواجه شوید. قرارداد لیزینگ اغلب فهرستی طولانی از هزینه ها و جریمه هایی را که ممکن است برای کیلومترهای اضافی، فرسودگی بیش از حد و سایر موارد نقض شرایط لیزینگ متحمل شوید، تحمیل می کند. به عنوان مثال، اگر بیش از حد مجاز خود رانندگی کنید، هزینه مسافت پیموده شده اضافی می تواند از ۱۵ تا ۲۵ سنت در هر مایل متغیر باشد.

- ممکن است هزینه فسخ زودهنگام را متحمل شوید. اگر دیگر نیازی به خودرو ندارید، به دلیل هزینه فسخ زودهنگام، خروج زودهنگام از لیزینگ می تواند گران باشد. و اگر محدودیت جغرافیایی داشته باشید، ممکن است اجازه نداشته باشید خودرو را با خود ببرید.

بقیه معایب:

• ممکن است تغییرات مورد نظر شما به عنوان شخصی سازی روی خودرو مجاز نباشد. شما معمولاً نمی توانید ظاهر یا ویژگی های خودرو خود را در طول لیزینگ شخصی سازی کنید، مگر اینکه هنگام بازگرداندن آن جریمه های سنگینی پردازید.

• پرداخت ها در خرید به حساب نمی آیند. اگر تصمیم به خرید وسیله نقلیه پس از پایان مدت لیزینگ خود داشته باشید، پرداخت های لیزینگ شما در ارزش خودرو محاسبه نمی شود.

• در دراز مدت می تواند گران تر باشد. در درازمدت، لیزینگ معمولاً بیشتر از خرید و نگه داشتن یک وسیله نقلیه برای شما هزینه خواهد داشت.

غیر از شروط متعارف و معمول سه شرط اساسی برای گیرنده لیزینگ:

• تأیید درآمد: شرکت لیزینگ مدرکی دال بر درآمد می خواهد تا تأیید کند که شما به اندازه کافی درآمد دارید تا پرداخت های ماهانه لیزینگ خودرو را به موقع انجام دهید.

• امتیاز اعتباری: نمایندگی ها و وام دهندگان برای سنجش میزان مدیریت بدهی امتیاز اعتباری می خواهند، حداقل امتیاز اعتباری مورد نیاز بسته به وام دهنده و نمایندگی متفاوت است، اما بیشتر آنها در اروپا به دنبال نمره ۶۷۰ یا بالاتر هستند.

• اثبات بیمه: رانندگان را ملزم به داشتن مقدار معینی از بیمه مسئولیت، از جمله پوشش مسئولیت صدمات بدنی و خسارت مالی می کنند. علاوه بر این، شرکت های لیزینگ معمولاً از شما می خواهند که پوشش های تصادفی و جامع داشته باشید و بسیاری از آنها به بیمه فاصله (فصله بین قرارداد و تحویل) نیاز دارند

دو مورد فنی در تنظیم گری کیفیت و تامین مالی

• **ارزش باقیمانده:** این ارزش خودرو در پایان قرارداد لیزینگ است. این رقم مرتبط با استهلاک مورد انتظار خودرو است. به طور کلی، خودروهایی که ارزش خود را به خوبی حفظ می کنند، بهترین گزینه برای لیزینگ هستند، زیرا:

اولا: استهلاک کمتر می تواند منجر به پرداخت های ماهانه لیزینگ کمتر شود.

ثانیا: بعد برگشت خودرو به شرکت لیزینگ هم کم هزینه است و هم زود فروش

• **سپرده تضمینی:** نمایندگی یا شرکت لیزینگ ممکن است نیاز به سپرده تضمینی داشته باشد. شما آن را در پایان لیزینگ خود پس می گیرید، منهای هر گونه هزینه ای برای خسارت، مسافت پیموده شده اضافی یا هزینه های دیگر. **سپرده تضمینی می تواند یکی از منابع تامین مالی شرکت لیزینگ باشد.**

لیزینگ به مثابه یک سیستم و ابزار توسعه

پرداخت ماهانه، شامل عوارض غیر مستقیم خودرو یا MOT (که به عنوان مالیات جاده یا Road Tax شناخته می شود) و اغلب می توان بسته تعمیر و نگهداری را نیز در قالب آن انتخاب کرد.

لیزینگ یک ماشین معمولاً برای استفاده شخصی است، اما لیزینگ ماشین برای استفاده تجاری نیز ممکن است.

لیزینگ تجاری در کشورهای اروپایی با مزایای مالیاتی خاصی همراه است. در این راستا، یک شرکت و یا یک خویش فرما می تواند یک ون را برای ارائه خدمات لیزینگ کند و از مزایای مالیاتی استفاده کند.

تحوالات موثر بر صنعت خودرو و صنعت لیزینگ در اروپا

۱- بحران اقتصادی قبل از کوید ۱۹

۲- بحران جنگ اوکراین و گرانی شدید انرژی

۳- کمبود چیپ های الکترونیک

و نتیجتاً: تورم و فقدان قدرت خرید

۴- و حالا ترامپ و تعرفه

در محیط و فضای تورمی: اتومبیل ها گران، حاشیه سود شرکت لیزینگ نامطمئن، و رشد دستمزد واقعی کم و نتیجتا قدرت خرید پایین

Figure 7: SNB rate and YoY CPI in Switzerland, July 2019-April 2023

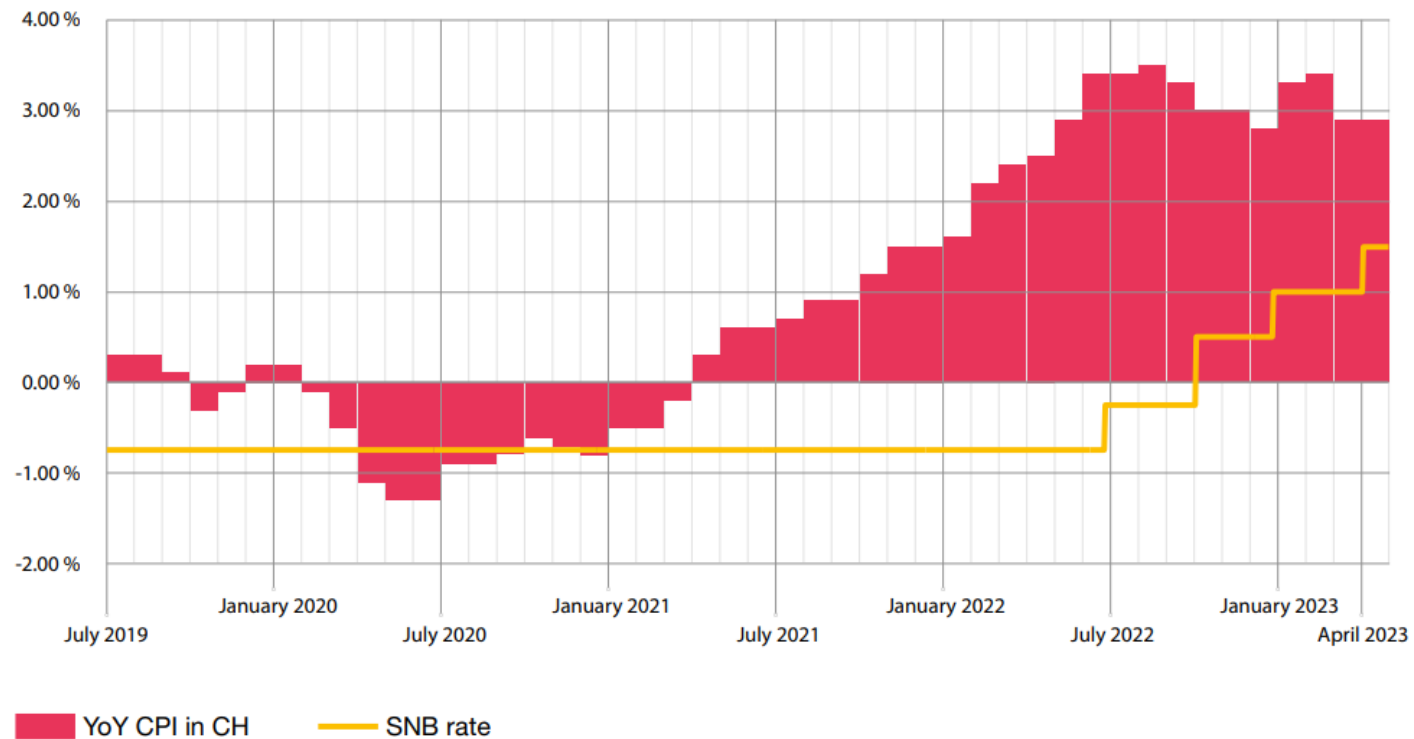
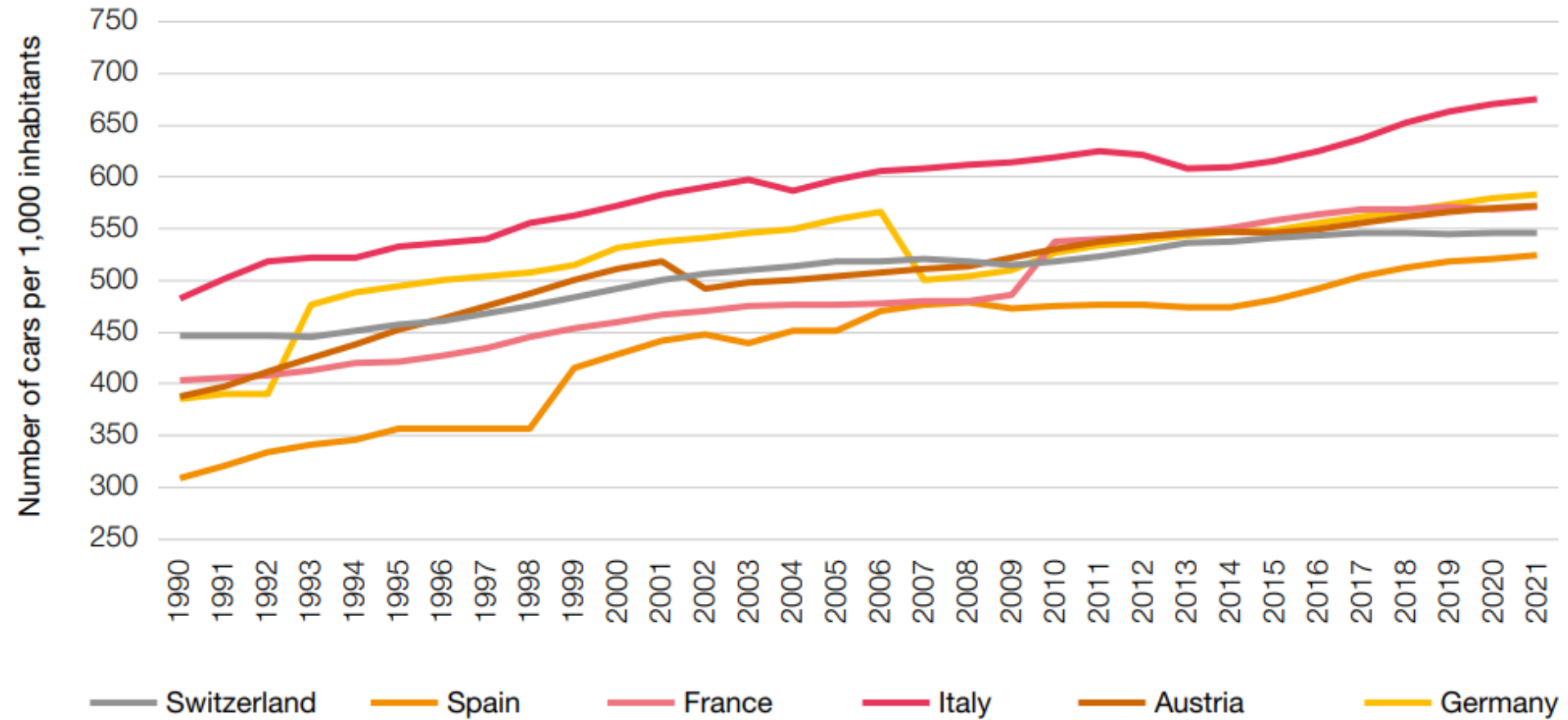


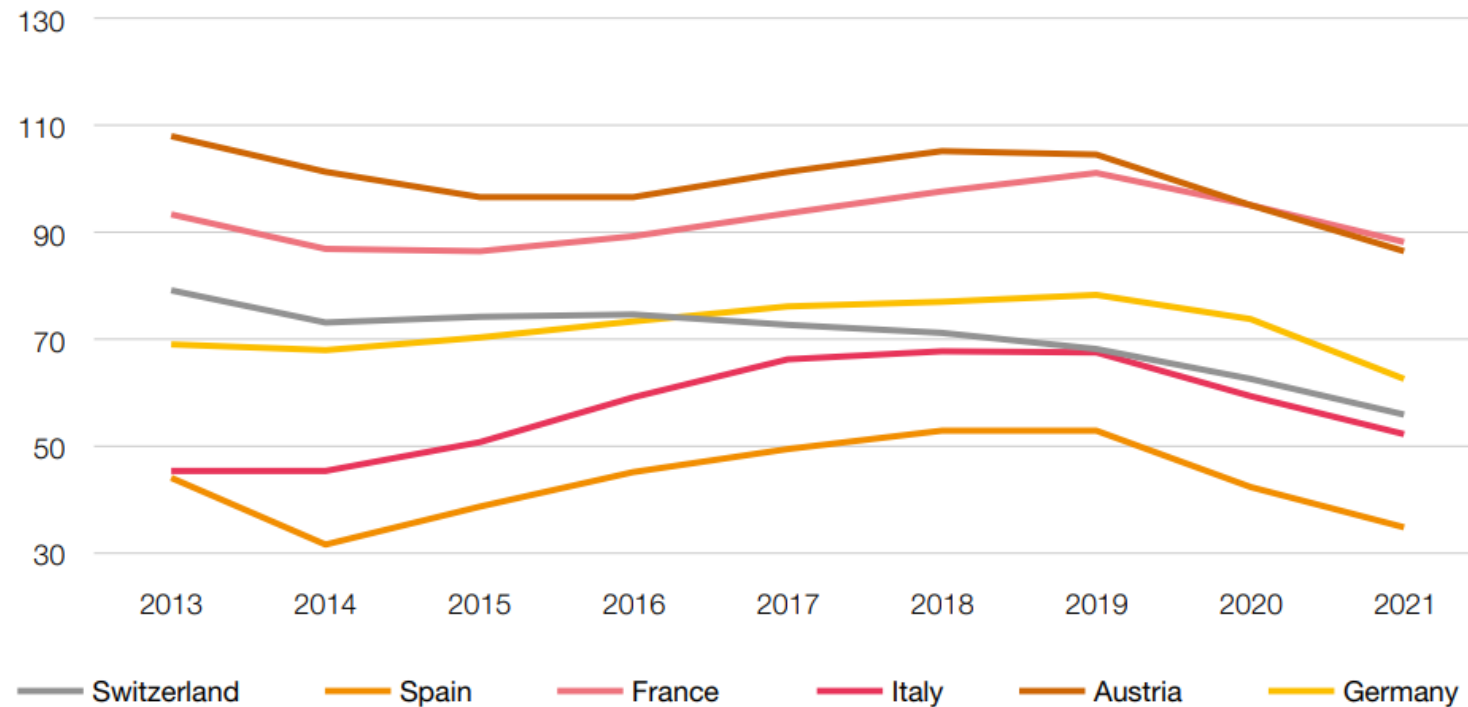
Figure 1: Number of cars per 1,000 inhabitants, 1990-2021



Source: Eurostat

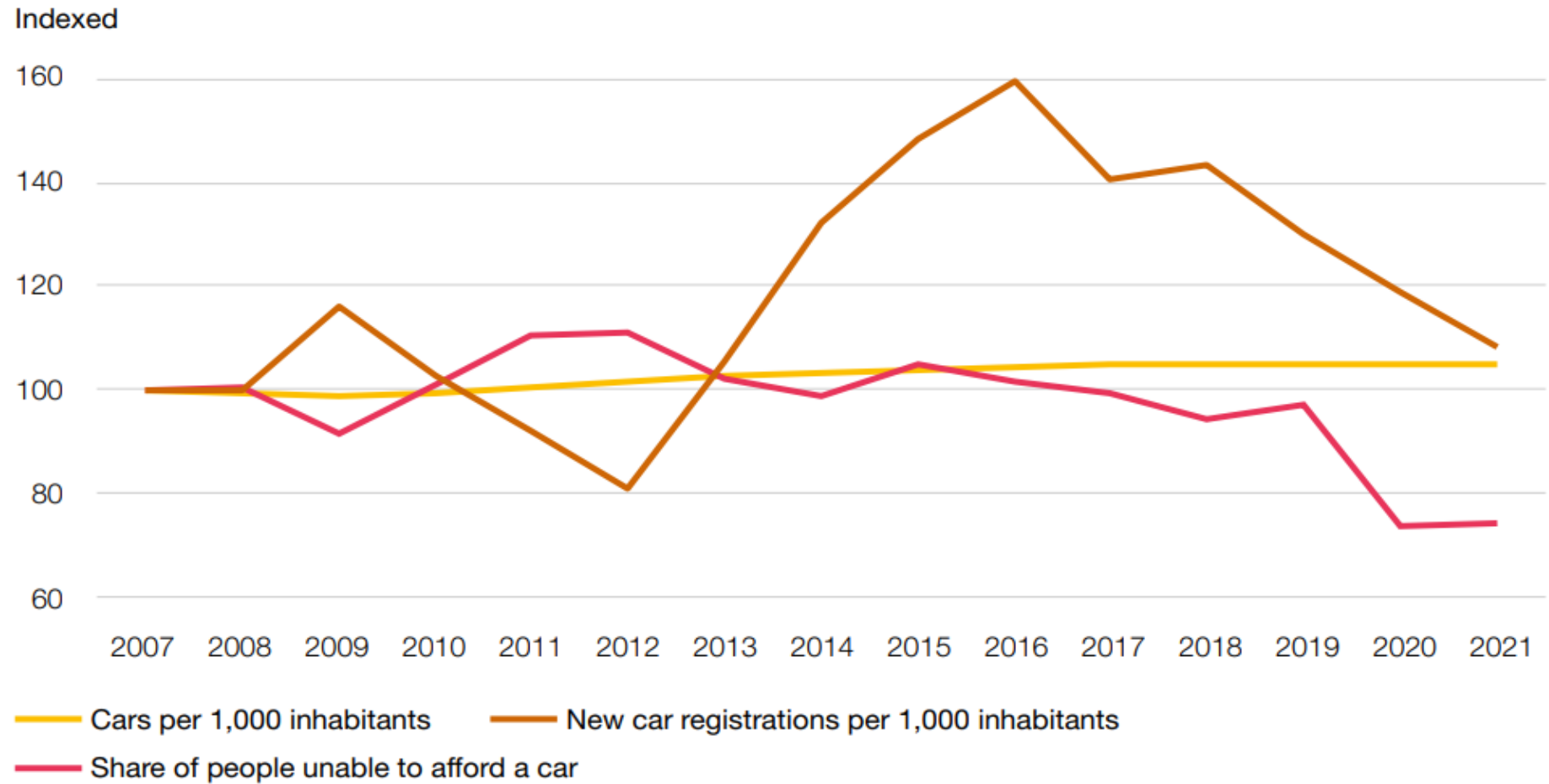
نمودار قبل نشان می دهد که بازار برای بخش خودرو در کشورهای اروپای بزرگ با ثبات است، اما تحقیقات بیشتر در مورد داده ها به ما می گوید در دهه گذشته، تعداد خودروها سن زیر دو سال (یعنی خودروهای نو) حدود یک چهارم به صورت مطلق در سوئیس کاهش یافته است

Figure 2: Number of new cars (< 2 years old) per 1,000 inhabitants, 2013-2021



Source: New cars data from Eurostat; Population data from OECD.org data

Figure 4: Different historical series in Switzerland – Indexed variables, 2007-2021



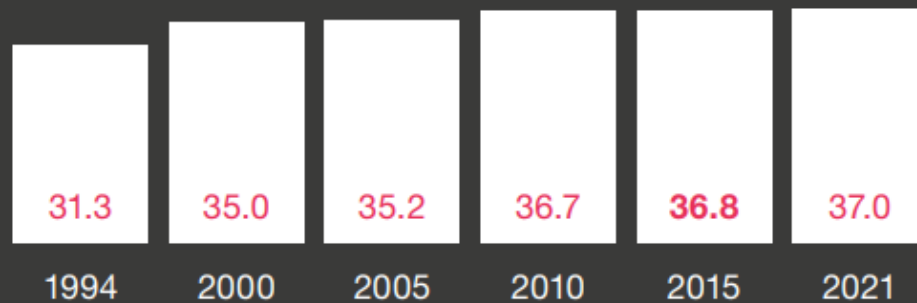
Source: See charts above

کاهش قدرت خرید به آرامی به تغییر ترجیحات مصرف کننده تبدیل می شود و بهره مندی پایه تصمیم گیری وی می شود

داده های اداره آمار فدرال سوئیس نشان می دهد بهره مندی از خودرو در دهه ۱۹۹۰ به طور مداوم افزایش یافته است (فقط در سال های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ کاهش یافته است که به تأثیر همه گیری COVID-19 بوده است). یعنی سمت و سوی مردم بیشتر و بیشتر به سمت بر خورداری از خودرو بوده است، ولی خودرو های جدید کمتری و خودرو های دست دوم بیشتری را هر سال خریداری کرده اند.

میزان رانندگی هم کم نشده است، یعنی بر خورداری

Figure 5: Average daily distance per person in Switzerland, 1994-2021



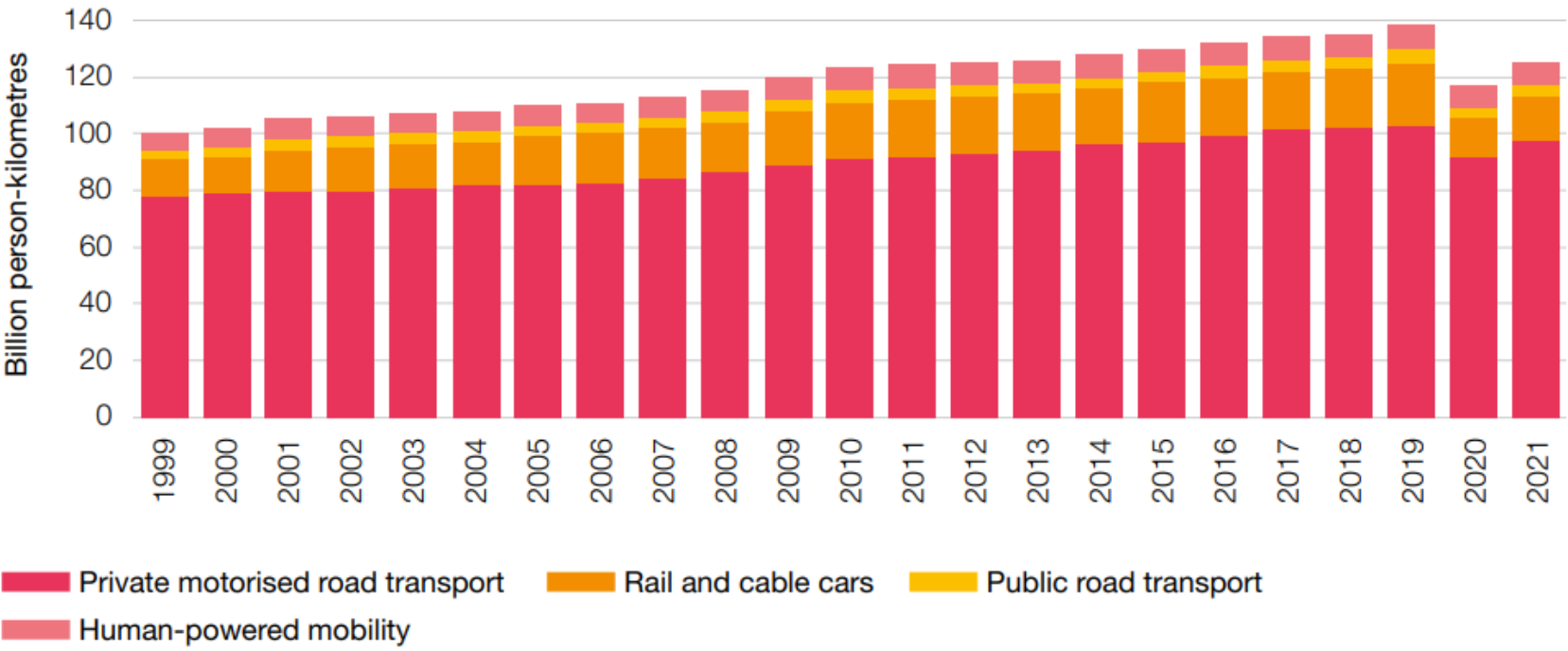
37 km

Daily distance per person, in Switzerland

Source: Swiss Federal Statistical Office

Insights and recommendations for unlocking the potential of your leasing business, from a financial services perspective | 9

Figure 6: Passenger transport performance in Switzerland, 1999-2021



Source: Swiss Federal Statistical Office

صنایع خودروسازی و لیزینگ باید مشتریانی مدیریت کنند که - اگرچه آنها هنوز جاده را برای مسافرت به گزینه های دیگر حمل و نقل ترجیح می دهند - به هزینه ها و اثرات زیست محیطی آن توجه بیشتری می کنند، و کمتر علاقه مند به مزایای داشتن یک ماشین (جدید) هستند.

محبوبیت پلتفرم های اشتراک گذاری خودرو و ادغام خودرو افزایش روز افزون دارد و موجب تغییر آینده است. به عنوان مثال:

- شرکت Mobility.ch که رهبری خودرو مشارکتی را در سوئیس با ۳۰۱۰ خودرو و ۲۴۲۳۰۰ مشتری تا سال ۲۰۲۱ داشت. تنها در دوره اول رشد ۱۱ درصدی و در دوره دوم ۱۰۱ درصد در هفت سال رشد کرد. نکته جالب توجه در این مرحله این است که چگونه این شرکت می تواند به جمعیتی از مشتریان خدمات ارائه دهد که اندازه آن دو برابر شده است، در حالی که تقریباً هیچ افزایشی در تعداد خودرو های آن وجود ندارد. این یکی از محرک های احتمالی است که چگونه مردم بدون خرید ماشین جدید بیشتر رانندگی می کنند.

- به موازات آن، شرکت BlaBlaCar در حوزه خودرو چند نفره (car pooling) نیز به 20 میلیون کاربر در سال ۲۰۲۱ در بازار فرانسه رسید.

Figure 9: Why customers are increasingly using micromobility disruptors³⁷



Customers are asking for convenient, cost-effective and sustainable transportation methods in urban areas. 70% of consumers are willing to use micromobility options for their travel needs.

By using a car-sharing network, customers can save money on private parking spaces and find a car that best suits their activities in a very flexible manner.

بازار حین تقاضا (on-demand mobility market)

Peer-to-peer (P2P) car sharing is a service that allows people to rent cars directly from other people, usually through a smartphone app. It's part of the sharing economy

Free floating Car Sharing is a service for sharing vehicles (personal transportation devices, scooters, cars) without fixed stations. The idea is simple: to make transportation options publicly available all over a city, without a central base. It's a model for shared mobility that is taking off in Europe.

Micromobility refers to **small, low-speed vehicles intended for personal use** and includes station-based bikeshare systems, dockless bikeshare systems, electric-assist bikeshare, and electric scooters

FAST RESPONSE ORGANISATION

شرکت لیزینگ باید سازماندهی (FRO) داشته باشد

تمرکز دهی عملیات حول: نیازهای مشتری، افزایش رضایت مشتری، و کاهش هزینه ها،

با استفاده از تکنولوژی یادگیری ماشینی (Machin Learning) شرکت های لیزینگ باید فرآیندهای داخلی خود را با کل مسیر حرکت مشتری هماهنگ کنند و شناسایی کنند در چه مراحل مشتریان بیشتر می خواهند با شرکت در تماس باشند. هنگامی که انتظارات مشتریان به وضوح درک شد، این شرکت یک گام جلوتر از شکایات بالقوه آینده قرار می گیرد و ممکن است آنها را به شیوه تجربه خوشایندی به وسیله خدمات مشتریان راهنمایی کند.

شروع و پایان یک سفر مشتری لیزینگی به طور متوسط ۳.۵ سال طول می کشد. دادن یک سفر صاف، دیجیتال و خودکار به مشتری به صورت E۲E در آینده، داشتن درک جامع و تعیین کننده از نیازها و ترجیحات مشتری امروز پایه اصلی رضایت مشتری است.

وقت آن است که لیزینگ، تحول دیجیتال و تبدیل ابری را در بر بگیرد و حمایت کند

شرکت های لیزینگ خودرو با افزایش تقاضای دیجیتالی مشتریان مواجه است. برای حرکت به سمت محیط دیجیتالی تر و پلت فرم گونه، شرکت های لیزینگ خودرو باید عقب ماندگی های فنی فناوری اطلاعات خود را کاهش دهند. و یک جریان فرآیند تمام دیجیتال (E2E) را پشتیبانی کنند. جریان این تحول توسط سیستم های پشتیبان یکپارچه و در نهایت جابجایی به فضای ابری انجام می شود.

نتایج این تحول و دگرگونی دیجیتال به عنوان مثال می تواند: (۱) به طور کامل دیجیتال سفرهای مشتری را در آینده پشتیبانی، راه اندازی و فعال کند. (۲) بهبود مدیریت دستی و زحمت آلود موجودی انبار، (۳) انجام پیش بینی تعمیر و نگهداری خودرو از طریق ابزارهای پیش بینی یادگیری ماشینی، (۴) می تواند محدوده میزان سرمایه و زمان بیکاری خودروها را بهینه کند.

مهمتر: (۵) معرفی سیستم نظارت خودکار بر مشتری می تواند شرکت لیزینگ در مدیریت خودکار جریمه های اخذ شده توسط مشتریان، مسافت پیموده شده اضافی و پرداخت های عمومی پشتیبانی کند و **نهایتا:** (۶) هزینه های کلی ناوگان را کاهش می دهد.

قسمت سوم: لیزینگ در انگلستان

• لیزینگ خودرو و گزینه‌های مالی آن به شیوه معمول تر مبتنی بر قرارداد شخصی خرید (PCP) است، زیرا اینها ابزارهایی برای رانندگی یک وسیله نقلیه جدید بدون نیاز به پرداخت کل هزینه هستند.

A PCP contract, or **Personal Contract Purchase** contract, is a loan that allows you to buy a car by making monthly payments. You can choose to return the car, trade it in, or make a final payment to own it at the end of the contract

شرکت های لیزینگ در انگلستان زیاد و متنوع هستند،

معروف ترین ها :

۱۰- AutoLease Compare است که پیشنهادات در مورد آخرین مدل ها و برندهای خودرو را عرضه می کند.

۲- شرکت حراج اتومبیل بریتانیا (BCA) یا (British Car Auction Limited) با فعالیت ثبت شده خود، صفر تا صد ارائه خدمات بازاریابی مجدد خودرو در بریتانیا و اروپا را انجام می دهد.

1. اصول کارکرد شرکت BCA

• BCA یک شرکت جامع مدیریت تامین، خرید و فروش و تعمیر و نوسازی خودرو در انگلستان است که مبتنی بر تکنولوژی فناوری اطلاعات تمام بازیگران حال و آتی را اعم از فروشنده خودرو نو و یا دست دوم شامل فروشنده خودرو، خریدار خودرو، تعمیرکار خودرو در همه رشته ها از صافکار تا مکانیک، فروشنده خودرو، فروشنده قطعات، دارنده نمایشگاه و محل مناسب حراج خودرو، تامین کننده سرمایه و... و غیره را با ابزار نرم افزاری گرد هم آورده و خدمات لازم را با استاندار کیفیت و درخور را به آن ها می دهد.

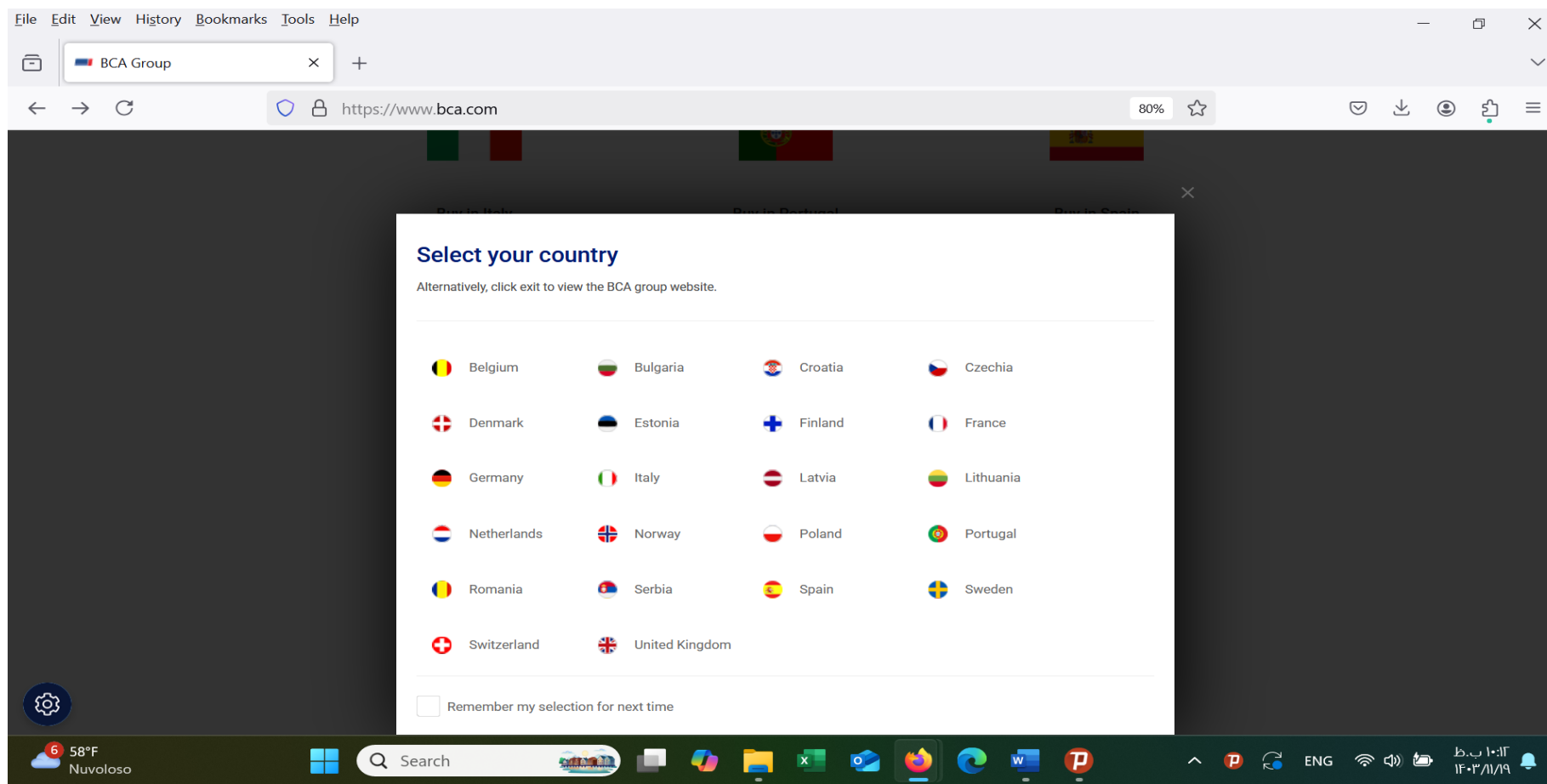
نمایش بعضی از صفحات سایت BCA

برای شناخت نحوه فعالیت و خدمات BCA تعداد معدودی از صفحات عملیاتی این شرکت عظیم را که در قالب ۴ فعالیت اصلی فروش شامل:

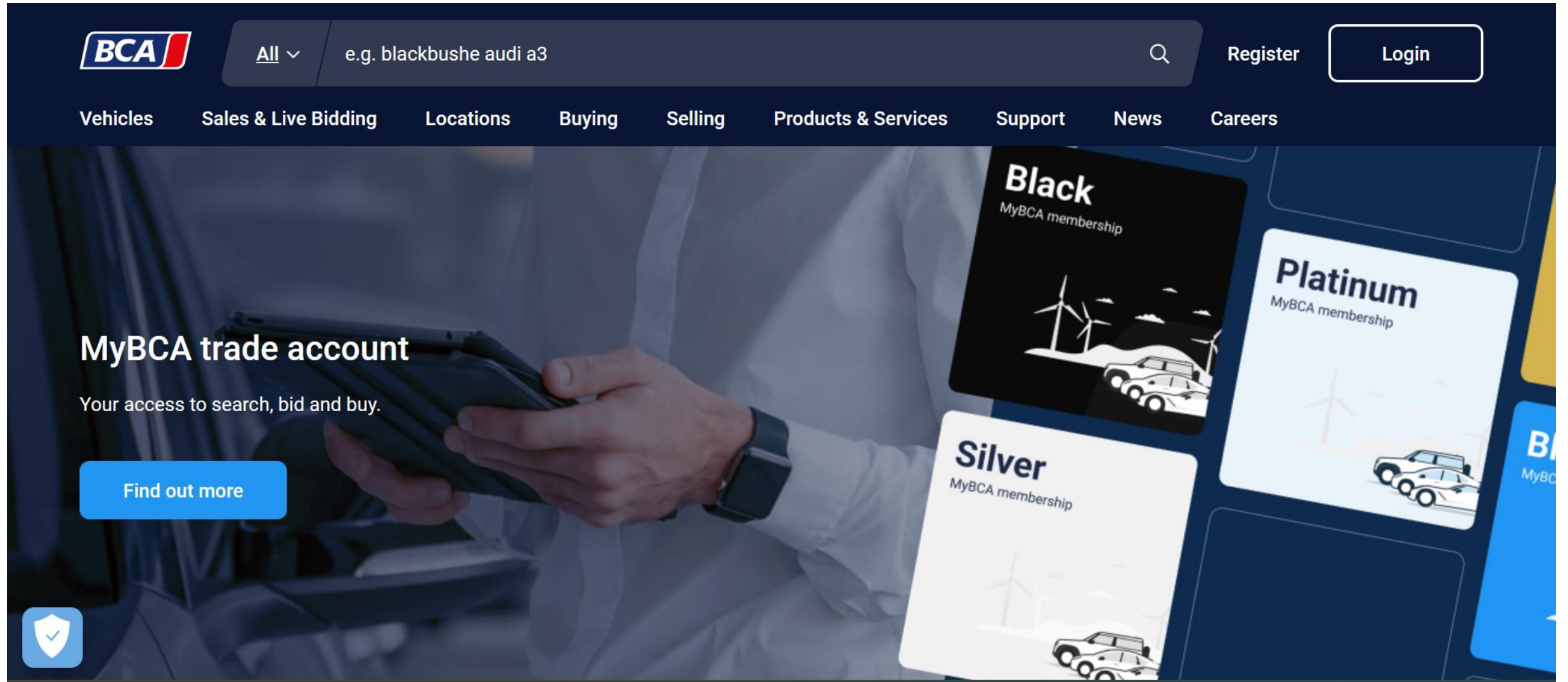
[BCA Dealer Pro](#) , [Smart Sell online](#) , [Smart Sell at physical auction](#)

[My Vehicles](#) , که به ترتیب برنامه عضو گیری به عنوان فروشنده شرکت BCA، فروش هوشمند آن لاین، فروش هوشمند در حراج فیزیکی، و فروش خودرو مشتری می باشد رادر زیر برای معرفی به خواننده نصب می گردد و توضیح مختصر هر یک در ذیل آن اشاره می شود:

شکل ۱: گویای آن است که خدمات شرکت BCA در ۲۲ کشور اروپایی عرضه می شود.



شکل ۲: گویای صفحه اصلی سایت شرکت BCA شامل عناوین کلی فعالیت های این شرکت



شکل ۳: بیان کننده اجزای خدمات تحت عنوان Vehicles در تقسیم بندی به سواری، ون، موتور سیکلت، و کاروان و نیز خواسته مشتری، خوابیده، خودروهای برقی، سواری های درجه ۱ و ۲، ...

The image shows a screenshot of the BCA website. At the top left is the BCA logo. To its right is a navigation menu with items: All (with a dropdown arrow), e.g. blackbushe audi a3, Register, and Login. Below this is a main navigation bar with items: Vehicles (highlighted), Sales & Live Bidding, Locations, Buying, Selling, Products & Services, Support, News, and Careers. A dropdown menu is open under 'Vehicles', listing: VEHICLES, Cars, Vans, Motorbikes, Caravans and Motorhomes, LOOKING FOR STOCK, Recently Added, Non Runners, Electric Vehicles, Grade 1 and 2 cars, Buy Now, and Bid Now. Below the dropdown is a link: 'Find out more about account levels & benefits'. In the background, there is a smartphone displaying the BCA mobile app interface, showing a 'Gold' membership tier with a car icon and text: 'Gold MyICA membership', '12-99 vehicles per annum. Our mid-range tier for medium scale businesses.', and 'Reduced Buyer and BCA Assured fees'.

شکل ۵: ارائه خدمات فروش خودرو متعلق به مشتری به شرط عمر کمتر از ۱۰ سال

BCA All ▾ e.g. blackbushe audi a3 Register Login

Vehicles Sales & Live Bidding Locations Buying **Selling** Products & Services Support News Careers

Sell your vehicles
10 or less vehicles to sell
Apply for a Selling Account

Selling

Sell your vehicles

Reach thousands of buyers in the UK and across Europe

<https://www.bca.co.uk/sell/sell-your-vehicles>

شکل ۴: با ارائه راهنمایی در خرید تحت عنوان (USEFULL INFORMATION) برای اجزای خدمات

The image shows a screenshot of the BCA website's navigation menu. The 'Buying' option is highlighted, and a dropdown menu is visible. The dropdown menu contains the following items:


- JOIN BCA
- Register
- USEFUL INFORMATION
- How to buy
- Proxy Bidding
- Buyer app
- Franchise Stock
- Paying with BCA
- Vehicle condition grading
- MyBCA account
- Showroom
- Vehicle transport options
- Motorbikes
- Caravans and motorhomes
- Electric Vehicles
- BCA EV Battery Health Grading
- DVLA Auctions
- cinch

On the right side of the screenshot, a smartphone is shown displaying the MyBCA Gold membership page. The page features a yellow card with the text 'Gold MyBCA membership' and an illustration of a car. Below the card, there is a section titled 'Reduced Buyer and BCA Assured fees'.

The background of the website shows a dark blue header with the BCA logo, a search bar containing 'e.g. blackbushe audi a3', and navigation links for 'Vehicles', 'Sales & Live Bidding', 'Locations', 'Buying', 'Selling', 'Products & Services', 'Support', 'News', and 'Careers'. There are also 'Register' and 'Login' buttons.

On the left side of the screenshot, there is a large banner with the text 'Your MyBCA account' and 'Find out more about account le...'. At the bottom left, there is a small blue shield icon with a checkmark and the URL 'https://www.bca.co.uk/buy/'.


شکل ۶: نشان دهنده نوع فروشنده خودرو است



Have a regular supply of vehicles?

Apply for a selling account to advertise and sell your stock to thousands of customers

[Apply →](#)



Just 10 or less vehicles to sell?


If you have a small number of vehicles you need to sell, fill out our form and we will contact you

[Apply →](#)

Do you have a damaged or non running vehicle to sell?

Get in touch with our team if you have a damaged vehicle you are looking to sell. We can advise you on the best options we have available to remarket the vehicle for you.

[Get in touch →](#)



شکل ۶: نشان دهنده تمام فعالیت های خدماتی شرکت BCA با توضیح تصویری

The image shows a screenshot of the BCA website's navigation menu. The 'Products & Services' option is highlighted, and a dropdown menu is displayed. The dropdown menu lists the following services:

- BCA Live Bidding
- BCA Bid Now
- BCA Buy Now
- BCA Partner Finance
- Vehicle Preparation
- Vehicle Bodyshop
- BCA Dealer Pro
- BCA Consumer Pro
- BCA Assured
- BCA 128 Vehicle Inspection
- BCA Automotive Services
- BCA Driver Sales
- BCA Essential Check
- BCA Logistics
- Wheel Refurbishment
- BCA Dealer Pro Appraisal Training
- Image downloads

The website header includes the BCA logo, a search bar with the text 'e.g. blackbushe audi a3', and buttons for 'Register' and 'Login'. The main navigation menu includes 'Vehicles', 'Sales & Live Bidding', 'Locations', 'Buying', 'Selling', 'Products & Services', 'Support', 'News', and 'Careers'. The main content area features a large image of a car with the text 'Our Products and Services' overlaid.

<https://www.bca.co.uk/services>

فرآیند قانونی استفاده از خدمات شرکت BCA

• فرآیند قانونی برای ورود به سایت این شرکت برای هر متقاضی و با هر نوع تقاضا شامل مشتری خرید، مشتری فروش، داوطلب داشتن محل فروش، داوطلب ایجاد محل حراج، تعمیر کارهای مختلف و غیره با ثبت نام **(REGISTRING)** و گرفتن پسورد حساب عضویت **(ACCOUNT)** شروع می شود. نکته مهم برای هر کدام از این مشتریان تبعیت از ضوابط قانونی و شروط شرکت BCA است. که حسب نوع متقاضی ابتدا باید متن **تعهد نامه حقوقی** مربوطه را با **امضای دیجیتال** تایید و تعهد کنند.

قسمت چهارم: پیاده سازی لیزینگ اروپایی در ایران و تحلیل نتایج آن

1. خلاصه لیزینگ اروپایی

بتوانیم خودروی را برای مدت محدود غالباً ۳ سال در ازای کسری از قیمت خودرو مبتنی بر استهلاک خودرو و اجاره ماهانه مبلغی کوچک در سطح حدود یک صدم و کمتر قیمت برای استفاده یک فرد با محدود کردن جمع کیلومتر سالانه به عددی که بیانگر استفاده نرمال از خودرو باشد و شامل تعهدات رفتاری در مواظبت از خودرو در اختیار او قرار دهیم.

بعد از سه سال خودرو را پس بگیریم، و پس از نوسازی و به اصطلاح غربی Refurbish نمودن به عنوان خودرو دست دوم تضمین شده از طریق حراج (Auction) به قیمت روز و رقابتی به شخص دیگری بفروشیم و یا به خود دارنده لیزینگ واگذار کنیم

لیزینگ یک دستگاه خودرو کوئیک GXL تحت فروش زیر:

- طول عمر مفید ۱۰ سال با استهلاك خطی،
- دوره لیزینگ ۳ سال،
- قیمت نقدی لیزینگ برابر ۳ سال استهلاك، (معادل ۳۰ درصد قیمت بازار آزاد یا ۳/۰ قیمت بازار آزاد)
- لیزینگ ماهانه ۵ میلیون تومان،
- افت قیمت سالانه ۲۰ میلیون تومان، (به استناد پرسش از آژانس های فروش خودرو)
- محدودیت کیلومتر سالی ۱۵۰۰۰ کیلومتر،
- نرخ تورم سالانه ۵ درصد،
- قیمت درب کارخانه شامل سود کارخانه = ۳۶۳۶۱۲۷۱۰ ریال یا ۳۶۴ میلیون تومان
- قیمت تمام شده با احتساب عوارض دولتی و مالیات و.. = ۴۳۹۱۸۸۰۰۰ ریال یا ۴۴۰ میلیون تومان
- قیمت بازار آزاد در بنگاه ها و سایت های فروش = ۴۸۱۵۰۰۰۰۰ ریال یا ۴۸۰ میلیون تومان

موضوع	درب کارخانه (شامل 15% سود)	تمام شده یا فروش شامل مالیات ها و..	بازار آزاد	درآمد لیزینگ
قیمت	یا 363612710 یا 364 میلیون تومان	یا 439188000 یا 440 میلیون تومان	یا 481500000 یا 480 میلیون تومان	
قیمت نقدی ابتدای لیزینگ	-	-	-	144 میلیون تومان
دریافتی های ماهانه 3 سال				180 میلیون تومان
جمع درآمد لیزینگ در 3 سال				324 میلیون تومان (2)
قیمت بازار آزاد خودرو در پایان لیزینگ با کسر 3 سال افت مدل			420 میلیون تومان	
قیمت بازار آزاد خودرو در پایان لیزینگ با احتساب سالی 5 درصد تورم			483 میلیون تومان (1)	
کل درآمد نقدی و غیر نقدی در پایان 3 سال (جمع اعداد باکس های (1) و (2))				807 میلیون تومان

شرکت لیزینگ (خودروساز) با قیمت تمام شده و با اخذ تسهیلات برای کسری آن، لیزینگ می دهد.

- دارایی در اختیار بعد از ۳ سال
- ۴۸۳ میلیون تومان
- (شامل تمام هزینه ها: مالیات، پلاک، و عوارض)
- منهای: بدهی اصل تسهیلات
- ۲۲۰ میلیون تومان
- بعلاوه: جمع مانده های ماهانه لیزینگ
- ۴۸ میلیون تومان
- نتیجه: سود ناخالص اضافی سیستم فروش لیزینگ
- برداشت از سود:
- ۳۱۱ میلیون تومان
- منهای: هزینه Refurbish خودرو فرضاً ۵ درصد
- ۵۱۵/۵۵ میلیون تومان
- منهای: هزینه سازمان مرکزی فروش لیزینگ ۱۰ درصد
- ۳۱/۱ میلیون تومان
- منهای: فرانشیز نمایندگی های فیزیکی لیزینگ ۵ درصد
- ۱۵/۵۵ میلیون تومان
- نتیجه: سود خالص اضافی سیستم فروش لیزینگ
- ۲۴۸/۸ میلیون تومان

لیزینگ یک دستگاه خودرو شاهین G تحت فروش زیر:

- طول عمر مفید ۱۰ سال با استهلاک خطی،
- دوره لیزینگ ۳ سال،
- قیمت نقدی لیزینگ برابر ۳ سال استهلاک، (معادل ۳۰ درصد قیمت بازار آزاد یا ۳/۰ قیمت بازار آزاد)
- لیزینگ ماهانه ۷ میلیون تومان،
- افت قیمت سالانه ۳۰ میلیون تومان، (به استناد پرسش از آژانس های فروش خودرو)
- ، محدودیت کیلومتر سالی ۱۵۰۰۰ کیلومتر،
- نرخ تورم سالانه ۵ درصد،
- قیمت درب کارخانه شامل سود کارخانه = ۴۹۶۹۳۵۰۰۰ ریال یا ۵۰۰ میلیون تومان
- قیمت تمام شده با احتساب عوارض دولتی و مالیات و.. = ۵۹۳۸۴۲۰۰۰ ریال یا ۶۰۰ میلیون تومان
- قیمت بازار آزاد در بنگاه ها و سایت های فروش = ۸۴۸۵۰۰۰۰۰ ریال یا ۸۵۰ میلیون تومان

موضوع	درب کارخانه (شامل 15% سود)	تمام شده یا فروش شامل مالیات ها و..	بازار آزاد	درآمد لیزینگ
قیمت	496935000 یا 500 میلیون تومان	593842000 یا 600 میلیون تومان	848500000 یا 850 میلیون تومان	
قیمت نقدی ابتدای لیزینگ	-	-	-	255 میلیون تومان
دریافتی های ماهانه 3 سال				252 میلیون تومان
جمع درآمد لیزینگ در 3 سال				507 میلیون تومان (2)
قیمت بازار آزاد خودرو در پایان لیزینگ با کسر 3 سال افت مدل			760 میلیون تومان	
قیمت بازار آزاد خودرو در پایان لیزینگ با احتساب سالی 5 درصد تورم			798 میلیون تومان (1)	
کل درآمد نقدی و غیر نقدی در پایان 3 سال (جمع اعداد باکس های (1) و (2))				1305 میلیون تومان

• حساب سودآوری این رژیم مالی به صورت زیر است:

- دارایی در اختیار بعد از ۳ سال
- ۷۹۸ میلیون تومان
- (شامل تمام هزینه ها: مالیات، پلاک، و عوارض)
- منهای: بدهی اصل تسهیلات
- ۲۵۵ میلیون تومان
- بعلاوه: جمع مانده های ماهانه لیزینگ
- ۱۰۵ میلیون تومان
- نتیجه: سود ناخالص اضافی سیستم فروش لیزینگ
- برداشت از سود:
- ۶۴۸ میلیون تومان
- منهای: هزینه Refurbish خودرو فرضاً ۵ درصد
- ۳۲/۴ میلیون تومان
- منهای: هزینه سازمان مرکزی فروش لیزینگ ۱۰ درصد
- ۶۴/۸ میلیون تومان
- منهای: فرانشیز نمایندگی های فیزیکی لیزینگ ۵ درصد
- ۳۲/۴ میلیون تومان
- نتیجه: سود خالص اضافی سیستم فروش لیزینگ
- ۵۱۸/۴ میلیون تومان

برنامه آزمایشی اجرای لیزینگ خودرو برای شناخت الزمات پیاده سازی آن

با فروض مطرح شده برای انجام فروش خودرو با سیستم لیزینگ برای دو مدل شاهین G و کوئیک GLX برنامه شامل فروش ۱۰۰۰ دستگاه از هر کدام از آن ها را در نظر می گیریم.

• لذا مجموع تسهیلات برای ۱۰۰۰ دستگاه از هر کدام برابر است با:

• $475 \text{ میلیارد تومان} = 475000 \text{ میلیون تومان} = 1000 \times (255 + 220)$

• که در نتیجه سود حاصله در ابتدای سال چهارم (پایان سال سوم لیزینگ) معادل است با:

• $767/2 \text{ میلیارد تومان} = 767200 \text{ میلیون تومان} = 1000 \times (518/4 + 248/4)$

نتیجه

• از سال چهارم نیاز سیستم لیزینگ به تسهیلات رفع و سیستم خود اتکا شده و می تواند به میزان ۱/۶۱۵ برابر تامین مالی را خود به عهده بگیرد، زیرا:

$$۷۶۷/۲ \div ۴۷۵ = ۱/۶۱۵$$

• برای اینکه لیزینگ در سال های دوم و سوم نیز تداوم داشته و دچار وقفه دو ساله نشود، لازم است برنامه ۱۰۰۰ دستگاه و تسهیلات مربوطه برای سال های دوم و سوم نیز تکرار شود. لذا اگر این امر اتفاق افتد باید برای سه سال متوالی هر سال مبلغ ۴۷۵ میلیارد تومان تسهیلات با طول مدت هر کدام ۳ سال در نظر گرفته شود.

صرفه مالی ایجاد شده برای مشتری در سیستم لیزینگ

• مشتری در قبال سه سال استهلاک از ده سال عمر خودرو مبلغ نقدی اولیه را می پردازد و عملاً ارزش بقیه عمر خودرو یعنی ۷ سال به نحوی غیر مستقیم تسهیلات گرفته است و استفاده خود را از خودرو می برد. ارزش روز بقیه ۷ سال عمر خودرو برای دو مدل مثال محاسباتی ما با احتساب قیمت بازار آزاد آن ها عبارتند از:

• ارزش ۷ سال باقیمانده از عمر کوئیک GLX = ۳۲۶ میلیون تومان ،

• جمع پرداختی ماهانه یک سال = ۶۰ میلیون تومان

• ارزش ۷ سال باقیمانده از عمر شاهین G = 595 میلیون تومان ،

• جمع پرداختی ماهانه یک سال = 84 میلیون تومان

• لذا نرخ سود تحمل شده مشتری برای هر کدام از خودرو ها به قرار زیر است:

• کوئیک GLX $۱۸/۴ = ۳۲۶ \div ۶۰$

• شاهین G $۱۴\% = ۵۹۵ \div ۸۴$

• اگر بخواهیم نرخ سود را با کمترین میزان آن یکسان سازی یا نزدیک کنیم باید اجاره ماهانه

پیشنهاد اجرای طرح فروش لیزینگ خودرو در کشور

یک شرکت سهامی عام با الگوی BCA به نام شرکت توسعه حراج خودرو ایران با نام لاتین Iranian Car Auction development Co. با علامت اختصار ICA Co. تاسیس گردد و ۳۰ درصد سرمایه اولیه آن با مشارکت تمام خودرو سازان کشور تامین و پذیره نویسی آن اطلاعیه شود. در این اطلاعیه ۳۰ درصد سهام به کارشناسان ارشد صنایع خودرو، اعضای هیات علمی دانشگاه ها، و چهره های علمی شاخص کشور اختصاص داده شود و ۴۰ درصد بقیه روانه بازار بورس و تقاضای داوطلبین سهام اختصاص یابد. این شرکت باید نقش بورس خودرو کشور را بازی کند و برای کشف قیمت خودرو های وارداتی و داخلی از طریق عرضه خودرو در این سیستم اقدام شود. شرح فعالیت های شرکت عبارت باشد از:

وظایف اصلی:
شرکت توسعه حراج خودرو ایران
Iranian Car Auction development Co.

1. فروش خودرو اعم از نو یا دست دوم به صورت لیزینگ
2. ایجاد نمایشگاه ها و نمایندگی های فروش خودرو در تمام شهرها
3. ایجاد حراج سراهای فروش خودرو در استان ها و شهرهای بزرگ
4. ایجاد نمایندگی های تعمیراتی و نوسازی خودرو در تمام شهرها
5. خرید و بازیافت خودرو های بالای ۱۵ سال و تامین مواد اولیه بازیافتی برای خودروسازان
6. ارائه خدمات جاده ای و تامین امنیت خودروی راننده گیرنده لیزینگ

آثار استقرار سیستم فروش لیزینگ خودرو بر اقتصاد کشور

۱- دسترسی ارزانتر به خودرو نو و محدودیت عمر خودرو به ۱۰ تا ۱۵ سال منجر به نتایج زیر خواهد شد:

- نوسازی سیستم حمل و نقل کشور در حوزه سواری اعم از خصوصی و عمومی
- جایگزینی خودروهای فرسوده با نو و صرفه جویی وسیع در مصرف سوخت خودروها
- افزایش تقاضا خودرو و ایجاد مقیاس اقتصادی برای بسیاری صنایع قطعه سازی و اقتصادی بودن تولید در بعضی قطعات
- صرفه جویی وسیع در مصرف مواد اولیه صنعت خودرو از طریق توسعه بازیافت خودروها بعد از ده سال و نتیجتاً در سطح خودروهای داخلی:
 1. کاهش هزینه تولید از ناحیه مواد اولیه
 2. صرفه جویی ریالی در هزینه تولید خودرو، تعدیل قیمت، امکان بیشتر توسعه تکنولوژیک

آثار استقرار سیستم فروش لیزینگ خودرو بر اقتصاد کشور

۲- توسعه بازار خودرو از نظر:

- شکل گیری بازار قابل اطمینان برای مشتری در دو حوزه خودرو های نو و خودرو های دست دوم
- از بین رفتن بخش وسیعی از دلالتان و سفته بازان تاثیر گذار بر بازار
- از بین رفتن استعداد رانت بازی در بازار خودرو
- کاهش وسیع ریسک های مرتبط با خرید و داشتن خودرو
- ارتقا امنیت خودروی در کشور

آثار استقرار سیستم فروش لیزینگ خودرو بر اقتصاد کشور

صرفه جویی های سرمایه ای مشتریان خودرو در حدود ۲۰ درصد هزینه خرید خودرو نو و فرصت برای دولت و بخش خصوصی برای تخصیص آن به سرمایه گذاری های سودآور و توسعه صنعت در بخش خصوصی کشور

پایان