



عنوان گزارش:

وضعیت لیزینگ جهانی-صنعت لیزینگ آلمان ۲۰۲۰

ترجمه و تدوین:

سمیه محمدنژاد

نظارت و ویرایش تخصصی:

محمدهادی موقعی

منبع:

*White Clarke*

واحد تحقیقات و مطالعات انجمن ملی لیزینگ ایران

تیرماه ۱۳۹۹

کتاب سال لیزینگ تنها راهنمایی است که کلیه بازارهای تامین مالی دارایی های جهان را در یک گزارش منحصر بفرد تحلیل می کند. این گزارش یک منبع قابل تهیه ۳۵۲ صفحه ای است.

## درباره گروه وایت کلارک

گروه وایت کلارک فراهم کننده جهانی خدمات فن آوری و اتوماسیون در زمینه تامین مالی پیوسته و فراگیر برای حوزه خدمات متنوع و فن آوری تامین مالی عمده فروشی، مجموعه های دکوراسیون و معماری ساختمان، تامین مالی خودرو و تامین مالی مصرف کنندگان و خریداران تجهیزات می باشد. گروه مذکور یک سازمان جهانی با بیش از ۶۰۰ کارمند است که دفاتر آن در آمریکای شمالی، اروپا و اقیانوسیه مستقر است. برخی از مشتریان گروه وایت کلارک عبارتند از: خدمات تامین مالی ماشین آلات چاپ هایدلبرگ، لیزینگ باواگ (P.S.K)، خدمات مالی توپوتا، خدمات مالی فولکس واگن، خدمات سرمایه هیتاچی و رائفیسن لیزینگ (Raiffeisen Leasing). برای اطلاعات بیشتر به وبگاه [Whiteclarkgroup.com](http://Whiteclarkgroup.com) مراجعه شود.

## تصویر کلی از اقتصاد

اقتصاد آلمان از سال ۲۰۰۹ در رونق مستمر اقتصادی و پایدار قرار داشته است. تولید ناخالص داخلی برای کل سال ۲۰۱۸، ۱،۹ درصد (پس از تعدیل قیمت) رشد داشته است. بنابراین، نرخ برآوردی منتشر شده توسط شورای کارشناسان اقتصادی آلمان در گزارش سالانه نوامبر ۲۰۱۸ فراتر رفت.

این امر در سال های اول رونق اخیر، اغلب به عنوان اقتصاد صادرات محور شناخته می شود و هنوز هم صادرات حقیقی آلمان پس از رشد ۴،۶ درصدی سال ۲۰۱۷ مجدداً در سال ۲۰۱۸، ۲ درصد رشد داشته است. با این حال، در شرایط در حال رشد اقتصاد جهانی و با عدم قطعیت سیاسی، طی پنج سال گذشته تقاضای داخلی به یک عامل بسیار مهم و فزاینده در رشد تبدیل شده است.

اخیراً "بازار کار سالم و درست، یک ساختار پایه محکمی را برای رشد مداوم اقتصاد آلمان فراهم می کند. در همین زمان، رشد مخارج مصرفی بخش خصوصی نیز ضعیف بود و برخلاف سال ۲۰۱۷، رشد پایین ۱،۵ درصدی را تجربه کرد. در همان زمان تشکیل سرمایه تقریباً برای کل دوره رونق ضعیف مانده است و حداقل از ابتدای سال ۲۰۱۷ منجر به یک شکاف فزاینده در تولید شده است.

از این رو به نظر می رسد کاهش مصرف بخش خصوصی و کاهش سرمایه گذاری از شاخص های مهمی است که نشان دهنده عدم اطمینان در اقتصاد آلمان طی چند سال گذشته بوده است.

## وضعیت کلی بازار لیزینگ آلمان

در سال ۲۰۱۸، سهم بخش لیزینگ در کل فعالیت های سرمایه گذاری آلمان اندکی کاهش یافت. در سال ۲۰۰۸ شرکت های عضو<sup>۱</sup> BDL قراردادهای جدیدی به ارزش ۵۲،۷ میلیارد یورو منعقد نمودند که ۱،۸ درصد بیشتر از مدت مشابه سال قبل بود. حجم عملیات جدید شرکت های خارج از BDL بالغ بر ۸ میلیارد یورو بود. حجم کل کسب و کارهای جدید در کل صنعت لیزینگ آلمان به ۶۰،۷ میلیارد یورو رسید (در مقایسه با ۵۸،۸ میلیارد یورو سال ۲۰۱۷).

<sup>۱</sup> - Association of German Leasing companies (Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V.)

برخی از شرکت های لیزینگ به مشتریان به جای تامین مالی، موافقت نامه اجاره اعتباری (اجاره به شرط تملیک) را پیشنهاد می کنند و حجم کسب و کار جدید در قالب این توافق نامه تقریباً به ۹ میلیارد دلار رسید. در مجموع ۶۹,۷ میلیارد یورو ارزش کل معاملات جدیدی بود که توسط صنعت لیزینگ در سال ۲۰۱۸ انجام شد که ۴ درصد نسبت به سال ۲۰۱۷ رشد داشت.

در سال ۲۰۱۸ کل میزان سرمایه گذاری در تجهیزات در قالب قرارداد اجاره (برای نمونه نرخ نفوذ لیزینگ) به ۱۵,۵ درصد رسید که از رقم ۱۶,۱ درصد در سال ۲۰۱۷ کمتر بود.

حجم لیزینگ تجهیزات در سال ۲۰۱۸ دبه ۵۱,۴ میلیارد یورو رسید که نسبت به سال ۲۰۱۷، ۱,۴ درصد رشد داشته است. نسبت لیزینگ تجهیزات در مقایسه با کل سرمایه گذاری در تجهیزات با نرخ کمتری رشد کرد. سهم سرمایه گذاری های لیزینگ در کل سرمایه گذاری در سال ۲۰۱۸ به ۲۳,۲ درصد رسید که پایین تر از سهم سال ۲۰۱۷ بود. با این وجود لیزینگ املاک و مستغلات با رشد ۲۱,۶ درصدی به ۱,۴ میلیارد یورو رسید.

### شرکت های عضو BDL

شرکت های عضو BDL تقریباً ۹۰ درصد از ارزش معاملات ۲ سال لیزینگ را در آلمان به خود اختصاص می دهند. در گزارش سالانه BDL که بر اساس صورت های مالی و اطلاعات جمع آوری شده از صورت های مالی شرکت های عضو تهیه می شود حجم قراردادها و معاملات جدید هر سال را نشان داده می دهد. در بخش تجهیزات گزارش BDL موافقت نامه های اجاره به شرط تملیک<sup>۲</sup> را در ردیف فعالیت های لیزینگ محاسبه و تحلیل می کند.

تحلیل های BDL نشان می دهد که اعضای این انجمن ۶۰,۴ میلیارد یورو از معاملات جدید در بخش تجهیزات را انجام داده اند که ۲,۵ درصد بیشتر از مدت مشابه سال قبل می باشد. از این رقم معادل ۹ میلیارد یورو از طریق توافق نامه های اجاره به شرط تملیک است. (۹,۷ درصد بیشتر از سال ۲۰۱۷). بسیاری از معاملات جدید لیزینگ در بخش املاک و مستغلات، معاملات با ارزش بالا را شامل می شود و بنابراین در معرض نوسان قابل توجه سالانه قرار می گیرد. در مقایسه با سال ۲۰۱۷ معاملات این بخش با ۲۱,۶ درصد رشد به ۱,۴ میلیارد دلار می رسد. تعداد قراردادهای لیزینگ در حوزه املاک و مستغلات در سال ۲۰۱۸ بطور قابل توجهی رشد کرده است (۸,۶ درصد).

شرکت های لیزینگ با توجه به سابقه مالکیت آن ها در سال ۲۰۱۸ موفقیت های متفاوتی را داشته اند. فعالیت شرکت های لیزینگ مستقل ۵,۳ درصد رشد داشته است و شرکت های لیزینگ وابسته رشد ۱,۳ درصدی را تجربه کردند. شرکت های متعلق به بانک ها نیز در مقایسه با سال ۲۰۱۷ معادل ۳,۹ درصد رشد فعالیت داشته اند.

### وسایل نقلیه جاده ای، بیشترین ارقام موضوع قراردادهای لیزینگ

از نظر انواع دارایی مورد اجاره، ساختار کلی بازار در سال های اخیر نسبتاً پایدار مانده و در سال ۲۰۱۸ وسایل نقلیه جاده ای بار دیگر بزرگترین بخش بازار را تشکیل داده اند. خودرو و وسایل نقلیه املاک (۵۷ درصد) به همراه اتوبوس، حمل و نقل، تریلرها و کامیون ها (۱۷ درصد) بیشترین سهم از کلیه قراردادهای لیزینگ<sup>۳</sup> جدید تجهیزات را دربر می گیرد.

دومین گروه بزرگ از لیزینگ تجهیزات شامل ماشین آلات تولیدی با سهم ۱۴ درصد است. پس از آن تجهیزات اداری و سیستم های فناوری اطلاعات با سهم ۵ درصد قرار دارند و سهم سایر محصولات ۴ درصد است. سپس تجهیزات فرودگاهی، تجهیزات

<sup>۲</sup> - Hire Purchase Agreement

<sup>۳</sup> - Leasing Agreement

آبی و وسایل نقلیه ریلی قراردادند که زیر ۲ درصد سهم می برند. دارایی های نامشهود ( نرم افزار، ثبت اختراع و علائم تجاری) و تکنولوژی پزشکی در رده های بعدی قرار دارند که هرکدام حدود ۱ درصد از ارزش قراردادهای جدید لیزینگ تجهیزات را به خود اختصاص می دهند.

## سطوح تقاضا برای انواع مختلف دارایی های قابل اجاره

سطوح تقاضا برای انواع مختلف دارایی ها متفاوت است. در سال ۲۰۱۸ در پی کاهش معاملات از سال ۲۰۱۴ به بعد، معاملات جدید لیزینگ در حوزه تجهیزات اداری و سیستم های فناوری اطلاعات حدود ۱۲,۸ درصد رشد یافت. شرکت های لیزینگ بانکی بیشتر از این میزان رشد داشتند (۱۶,۳ درصد). همچنین شرکت های لیزینگ مستقل نیز ۱۳,۱ درصد رشد را تجربه کردند. بخش ماشین آلات تولیدی نیز ۷,۴ درصد رشد را به خود اختصاص داده اند. بیشترین میزان رشد توسط شرکت های لیزینگ بانکی ایجاد شده است.

تقاضا برای اتوبوس، وسایل حمل و نقل، تریلر و کامیون به میزان ۲,۷ درصد و برای فناوری های پزشکی ۱,۴ درصد رشد یافت. معاملات مربوط به خودرو و وسایل نقلیه رسمی نیز در مقایسه با سال ۲۰۱۷ رشد اندک ۱۸ درصدی را تجربه کرد. با این وجود این رشد پایین از یک عامل مشخص حاصل شده است. معرفی استاندارد WLTP<sup>۴</sup> در سپتامبر ۲۰۱۸ موجب کاهش معاملات خودروهای جدید به سبک B2B<sup>۵</sup> در آخرین فصل ۲۰۱۸ شد. این امر باید در زمینه B2B نمایان شود. جایی که لیزینگ خودرو آلمان بیشتر جنبه تجاری دارد.

در گذشته لیزینگ هواپیما، واتر کرافت و وسایل نقلیه ریلی به اندازه اجاره املاک و مستغلات دارای نوسان بود. اما در سال ۲۰۰۸ معاملات جدیدی این بخش ۲,۴ درصد در مقایسه با مدت مشابه سال قبل کاهش یافت. وسایل نقلیه جاده ای از مهمترین دارایی های قابل لیزینگ می باشند و بر اساس شاخص های هزینه تحصیل داراییها نرخ نفوذ لیزینگ ۶۷ درصد است.

حدود یک سوم از خودروهای ثبت نام شده در آلمان جزو وسایل نقلیه لیزینگی محسوب می شوند. کاهش اندک در تعداد خودروهای جدید اجاره داده شده (۰,۹ درصد) با رکود در حجم ثبت نام های جدید خودرو به میزان ۰,۲- درصد همراه بوده که در سال ۲۰۱۸ به ثبت رسیده است. بسیاری از وسایل نقلیه لیزینگی برای مقاصد تجاری استفاده می شوند. در سال ۲۰۱۸، ۸۰ درصد از کل خودروهای لیزینگی جدید، خودروهای شرکت بوده اند، با این وجود صرفاً ۶۴ درصد از کل خودروهای جدید در جاده ها با نام مالکان تجاری ثبت شده اند.

تعداد وسایل نقلیه تجاری لیزینگی در سال ۲۰۱۸، ۰,۳ درصد کمتر از میزان آن در مدت مشابه سال قبل بوده است. از طرفی ثبت نام وسایل نقلیه تجاری جدید در مجموع ۲,۶ درصد رشد داشته است.

ماشین آلات تولیدی مهمترین دارایی بعدی است که پس از وسایل نقلیه جاده ای در صنعت لیزینگ آلمان اهمیت پیدا می کند. افزایش در معاملات جدید خرید ماشین آلات تولیدی در قالب لیزینگ، بیشتر از نرخ رشد سرمایه گذاری کل در ماشین آلات بوده است. نرخ نفوذ لیزینگ در این بخش حدود ۶,۷ درصد افزایش یافته است و لذا در سطح سال ۲۰۱۷ باقی مانده است.

نرخ نفوذ لیزینگ در تجهیزات اداری و سیستم های فناوری اطلاعات سومین گروه بزرگ از دارایی های قابل اجاره را که در سطح ۰,۹ درصد قرار گرفته اند، تشکیل می دهند. این نرخ در سال های قبل از ۱۹۸۰ در سطح ۵۰ درصد قرار داشت، اما پس از آن و قبل از دهه ۱۹۹۰ با شیب بسیار تند کاهش یافت و در سطحی قرار گرفت که برای سال های مختلف ثابت ماند.

<sup>۴</sup> -Worldwide Harmonised Light Vehicles Test Procedure

<sup>۵</sup> -Business-to-business

شرکت های لیزینگ نسبت به دسترسی سخت افزارهای کارآمدتر، کاهش هزینه هر واحد ظرفیت محاسبات و افزایش قیمت بالای مجوزها و خدمات نرم افزاری نسبت به سرمایه گذاری های فن آوری اطلاعات با ارائه کوچکترین پیشنهاد مجموعه تجهیزات در نرخ های موثر و رقابت پذیر، با توسعه قراردادهای لیزینگ نرم افزار ویژه و تهیه بسته های خدمات تکمیلی واکنش نشان میدهد.

فناوری پزشکی هنوز هم بخش بسیار کوچکی از معاملات جدید لیزینگ را شامل می شود. در سال ۲۰۱۸ ارزش معاملات جدید انجام شده در این بخش بدون تغییر در سطح ۰,۵ میلیارد یورو قرار داشته است. با توجه به سرعت فزاینده نوآوری ها در تکنولوژی های مراقبت بهداشتی و همچنین نرخ پایین نفوذ لیزینگ در بخش مراقبت بهداشتی منصفانه است که عنوان شود هنوز هم در بخش فناوری پزشکی پتانسیل های استفاده نشده زیادی وجود دارد.

در زمینه های پزشکی و مراقبت های بهداشتی استفاده از آخرین تکنولوژی های توسعه یافته ضروری است، بنابراین بیمارستان ها، مراکز امور تخصصی درمانی ممکن است هنوز مزایای لیزینگ را درک نکرده باشند و همچنین نباید فراموش کرد که با ارائه خدمات پس از فروش در حوزه لیزینگ می توان استفاده از فناوری های پیشرفته را تشویق کرد.

### بخش خدمات هنوز مشتری برتر است

در سال ۲۰۱۸ معاملات جدید لیزینگ در بخش اصلی رشد قابل توجهی را داشت (با ۱۱,۶ درصد). در حوزه خانوارها (تا ۹,۱ درصد)، در حمل و نقل و ارتباطات (تا ۸,۱ درصد)، و در تجارت و بازرگانی (تا ۵,۹ درصد). از طرف دیگر معاملات جدید در بخش رسمی، بخش خدمات، صنعت ساختمان و بخش تولید یا در سطح سال قبل و یا اندکی کمتر از آن بوده است.

از اواسط دهه ۱۹۹۰ بخش خدمات به عنوان موتور اقتصاد آلمان عمل کرده است و تا کنون مهمترین منبع صنعت لیزینگ آلمان در حوزه تجارت بوده است. این بخش ناهمگن شامل: مؤسسات اعتباری، شرکت ها، هتل ها و صنعت بیمارستانی، شرکت های مشاوره ای و تامین کنندگان خدمات فناوری های اطلاعات می باشد. خودرو و تجهیزات اداری (شامل سیستم های فن آوری اطلاعات) نوعی از دارایی ها هستند که اغلب توسط شرکت های خدماتی اجاره می شوند.

همانند سال گذشته معاملات مربوط به بخش خدمات حدود ۳۸ درصد از ارزش بازار لیزینگ را به خود اختصاص داده است. رشد معاملات جدید در سطح سال ۲۰۰۷، ۹,۴- درصد بوده است. نرخ نفوذ لیزینگ در بخش خدمات ۱۳ درصد بوده و بنابراین به وضوح پتانسیل های زیادی در این بخش برای رشد وجود دارد.

تقاضای شرکت های تولیدی به عنوان دومین مشتری بسیار مهم صنعت لیزینگ تجهیزات رکودی به میزان ۰,۶- درصد را تجربه کرده است. سهم این بخش ثابت و ۱۸ درصد از کل سرمایه گذاری های لیزینگ بوده است. نرخ نفوذ لیزینگ در این بخش حدود ۱۶ درصد بوده و طی ۵ سال گذشته نسبتاً پایدار بوده است.

حدود ۱۲ درصد از معاملات جدید انجام شده در سال ۲۰۰۸ توسط خانوارها انجام شده است. خودرو ها و وسایل نقلیه رسمی بیش از ۹۰ درصد از معاملات انجام شده با خانوارها را به خود اختصاص داده است. همانطور که انتظار می رود شرکت های لیزینگ وابسته بیشترین سود را از این تقاضا به دست آورده اند. از اواسط دهه ۱۹۸۰ شرکت های مذکور پیشنهاد های بسیار خوبی را در قالب قرارداد های ابتکاری لیزینگ به خانوارها ارائه کرده اند که با خدمات پس از فروش جذاب همراه بوده است. در مقایسه با سال ۲۰۱۷ معاملات جدید به دست آمده از خانوارها به میزان ۹,۱ درصد رشد کرده است.

بخش حمل و نقل و ارتباطات حساسیت ویژه ای نسبت به نوسانات اقتصاد کلان نشان می دهند و در ادامه رشد مناسب در سال ۲۰۱۷، قراردادهای جدید در این حوزه در سال ۲۰۱۸ با سرعت بیشتری رشد یافته و به ۸,۱ درصد رسید. این بخش بطور کلی ۱۰ درصد از معاملات جدید در سال ۲۰۱۸ کسب کرده است که یک نرخ مناسب به شمار می آید.

مقام پنجم در طبقه بندی گروه های مشتری توسط بخش تجارت و بازرگانی کسب شده است که صرفاً کمتر از ۱۰ درصد از ارزش کل بازار لیزینگ شامل می شود. این بخش بسیار با لیزینگ عجین شده است. نرخ نفوذ فعلی این بخش ۲۳ درصد می

باشد که بسیار بالاتر از حد متوسط است. حجم معاملات این بخش در مقایسه با سال گذشته ۵,۹ درصد رشد داشته است و در نتیجه حجم مشاغل جدید در این بخش نیز افزایش یافته است.

لیزینگ در بخش ساختمان از ثبات بیشتری برخوردار بوده است. طی سال های گذشته عرضه کنندگان فن آوری های ساختمان، تجهیزات و خدمات از حضور در این بخش و از وضعیت سالم کنونی بازار ساختمان و مسکن سود بدست آورده اند. علی رغم این وضعیت معاملات جدید انجام شده در این بخش در سطح سال ۲۰۱۷ بوده است. صرف نظر از کاهش شدید معاملات این بخش در نتیجه بحران مالی سال ۲۰۰۸ سرمایه گذاری لیزینگ در حوزه ساخت و ساز به شدت افزایش یافته است. در حال حاضر نرخ نفوذ لیزینگ در بخش ساختمان ۵۳ درصد است.

بخش اولیه - یعنی کشاورزی، معدن و خدمات عمومی - حدود ۴ درصد از کل ارزش بازار لیزینگ را شامل می شود. تجهیزات کشاورزی و جنگل داری جزو آن دسته از دارایی ها هستند که اغلب در این بخش اجاره داده می شوند. معاملات جدید در سال ۲۰۱۸ برای این بخش به میزان ۱۱,۶ درصد رشد داشته است.

مشاغل جدید با بخش دولتی اکنون مدتی است که حرکت کمتری از خود نشان می دهند. در سال ۲۰۱۸ این بخش ۱,۹ درصد رشد داشته است. از نظر حجم مطلق مشاغل لیزینگ اندازه گیری می شوند که در این بخش کمتر از ۲ درصد سرمایه گذاری های تامین مالی خارج از بودجه را در بر می گیرد. برای نمونه مقامات محلی و صندوق های تامین اجتماعی - از لحاظ آماری شرکت های دولتی مؤسسات مطالعاتی دولتی، نهادهای مراقبتی بهداشتی عمومی و خیریه ها، معمولا در ردیف سایر گروه های مشتریان قرار می گیرند. اما اگر فعالیت های لیزینگ آن ها در ارقام مربوط به بخش دولتی گنجانده شود، تصویر نسبتاً متفاوتی ظاهر می شود: این بخش بطور قابل توجهی سهم بالایی از معاملات جدید لیزینگ را به خود اختصاص داده است.

## انواع مختلف قراردادهای لیزینگ تجهیزات

در سال ۲۰۱۸ شرکت های عضو BDL، ۱۷۵ میلیون فقره قرارداد اجاره ثبت کرده اند که تقریباً ۲ درصد بیشتر از میزان آن در مدت مشابه سال قبل بوده است. هم در سال ۲۰۱۷ و هم در سال ۲۰۱۸ متوسط سرانه ارزش قراردادهای جدید ۳۱ هزار یورو بوده است.

محاسبات ارزش تحصیل دارایی ها در حوزه لیزینگ نشان می دهد که تجهیزات جدیدی که توسط شرکت های عضو BDL به مشتریان اجاره داده شده است، معادل ۶۰,۴ میلیارد یورو بوده و ۲,۵ درصد بیشتر از رقم مشابه سال ۲۰۱۸ می باشد. از این میزان ۸۵ درصد (۵۱,۴ میلیارد یورو) تملک از طریق قراردادهای لیزینگ و مابقی ۱۵ درصد (۹ میلیارد یورو) از طریق معاملات مربوط به قراردادهای لیزینگ (اجاره) و اجاره به شرط تملیک صورت گرفته است. درمقایسه با سال ۲۰۱۷ حجم مشاغل جدید ایجاد شده از طریق هر دو قرارداد لیزینگ و فروش اقساطی بطور قابل توجهی افزایش یافته است. (به ترتیب ۱,۴ درصد ۹,۷ درصد).

در صورتی که قراردادهای فروش اقساطی نادیده گرفته شود و صرفاً قراردادهای لیزینگ مدنظر قرار گیرد، بیش از نیمی از معاملات لیزینگ آلمان (۵۵ درصد) بر اساس دستورالعمل های قانونی که اصطلاحاً لیزینگ ارلِز نامیده می شود انجام شده است. قرارداد لیزینگ عملیاتی یک ابراز استاندارد برای تجهیزات مربوط به فناوری اطلاعات و خودروها می باشند، موارد اجاره ای به این روش به طور کلی توسط مستاجر استهلاک می شود.

## کانال های فروش لیزینگ تجهیزات

<sup>۱</sup> - Leasing- Erlasse.

شرکت های لیزینگ به روش های مختلفی به مشتریان خود دسترسی دارند. سهم ممتاز معاملات جدید در قالب قراردادهایی به دست می آید که با تولید کنندگان و فروشندگان منعقد می شود. در لیزینگ سازنده، تولید کنندگان تسهیلات لیزینگ را به مشتری نهایی یا از طریق شرکت های لیزینگ تابعه خود و یا از طریق شرکت های لیزینگ وابسته خود ارائه می دهند.

یک روش بارز در این زمینه لیزینگ فروشنده است. جایی که تولید کننده برای برقراری ارتباط بین مشتری و شرکت لیزینگ به یک فروشنده اتکا دارد. رشد ۲،۵ درصدی سالانه در حجم معاملات انجام شده به این روش مشاهده می شود و حدود ۵۶ درصد از کل مشاغل، توسط معاملات مربوط به تجهیزات اجاره شده توسط تولید کنندگان، شرکت های تابعه آن ها، شرکای وابسته به آن ها یا دلالاتی که باهم دیگر کار می کنند، خریداری شده است.

در فروش مستقیم لیزینگ تیم های فروش شرکت های لیزینگ با مشتریان ارتباط مستقیم برقرار می کنند. در سال ۲۰۱۸ حجم قراردادی ایجاد شده توسط این تیم ها رشد سالانه ۲،۹ درصدی را تجربه کرده است و فروش مستقیم در همین سال ۲۴،۱ درصد از کل معاملات جدید لیزینگ تجهیزات را داشته است.

تسهیلات لیزینگ معمولاً توسط بانک ها به عنوان جایگزینی برای وام های عادی بانکی پیشنهاد می شود. با توجه به شرایط کنونی بازار سرمایه بسیاری از بانک ها این گزینه را به عنوان یک جایگزین جذاب برای بازاریابی خدمات بانکی در نظر می گیرند. حجم معاملات جدید ایجاد شده در پیشخوان بانک ها ۳،۱ درصد بیشتر از میزان آن در سال ۲۰۱۷ بوده است. بخشی از ۱۲ درصد معاملات جدید لیزینگ از طریق این کانال ظاهر شده است.

مشاوران فروش آزاد مشتریان را شناسایی و درباره قراردادهای اجاره با آن ها مذاکره و سپس به یک شرکت لیزینگ معرفی می کنند. مشاوران آزاد فروش در سال ۲۰۱۸ یک درصد معاملات بیشتری را در مقایسه با سال ۲۰۱۷ انجام داده اند و سهم آن ها از ارزش کل اجاره تجهیزات جدید ۸ درصد بوده است.

در تجارت الکترونیک مشتریان بالقوه با جستجوی درگاه های اینترنتی از راه میانبر با فروشندگان و مشاوران فروش ارتباط برقرار می کنند، حداقل از لحاظ تفویض، اینترنت رسانه کارآمد برای بازاریابی معاملات خرد می باشد. اما در سال ۲۰۱۸ حجم معاملات آنلاین رشد سالانه ۲۱،۱ درصد را تجربه کرده است. معاملات اینترنتی هنوز کمتر از یک درصد ارزش کل لیزینگ تجهیزات در آلمان را شامل می شود.

## تجارت بین المللی لیزینگ

تجارت خارجی لیزینگ را می توان از طریق موافقتنامه های برون مرزی<sup>۷</sup>، یا از طریق لیزینگ داخلی<sup>۸</sup> انجام داد. شرکت های لیزینگ آلمانی ورود به بازارهای خارجی را قبل از دهه ۱۹۸۰ شروع کرده و از طریق تسهیلات لیزینگ برون مرزی توسعه داده اند. در این نوع از عملیات موافقتنامه لیزینگ مستقیماً بین شرکت لیزینگ آلمانی و یک موجر خارجی منعقد می شود. در بخش لیزینگ داخلی موافقتنامه بین یک شرکت تابعه محلی وابسته به یک شرکت مادر آلمانی و مستاجر خارجی منعقد می شود. راه اندازی شرکت های فرعی خارجی با تجربیات محلی دارای مزایایی است که عبارتند از: نمایندگی بر این اساس باعث افزایش راندمان خدمات می شود و همچنین موجب تسهیل دسترسی به وضعیت اعتباری مشتری، وضعیت بازارهای مالی و تقاضای موجود برای انواع خاص کالاها را آسانتر می کند.

فعالیت های خارجی شرکت های لیزینگ آلمانی تا حدود زیادی به شرایط اقتصادی حاکم در بازارهای ملی تأثیر پذیر است. در سال ۲۰۱۸ ارزش کل معاملات لیزینگ برون مرزی معادل ۰،۳۷ میلیارد دلار بوده است که ۱۲،۶ درصد بیشتر از میزان آن در مدت مشابه سال قبل بوده است. این میزان رشد از طریق تعداد کمی از معاملات مربوط به ماشین آلات تولیدی گران قیمت و همچنین اجاره سایر محصولات صورت گرفته است.

<sup>۷</sup> - Cross-border agreements

<sup>۸</sup> - Domestic leasing

ارزش معاملات لیزینگ داخلی در خارج از آلمان، که در آن معاملات استاندارد شده غالب هستند حدود ۷,۴ درصد رشد داشته است. ارزش معاملات تجاری جدید که توسط لیزینگ داخلی انجام شده است به ۳,۷ میلیارد یورو رسیده است. لازم به ذکر است که لیزینگ داخلی در خارج از آلمان در آمارهایی که توسط BDL درباره تجارت جدید اعضای آن انجام می شود لحاظ نمی شود. در مقابل این معاملات در آمار مربوط به سرمایه گذاری در کشورهای خارجی ثبت می شود. در سال ۲۰۱۸ حدود یک سوم از شرکت های BDL در بازارهای خارجی از آلمان فعال بوده اند.

### چشم انداز سال ۲۰۱۹

مؤسسات برجسته تحقیقات اقتصادی آلمان در پیش بینی مشترک اقتصادی خود برای سال ۲۰۱۹ اظهار کرده اند که دوره رونق اقتصادی در آلمان با رشد واقعی بیش از ۲ درصد در نیمه دوم سال ۲۰۱۸ به پایان رسیده است. علاوه بر نتایج عوامل یک طرفه فوق الذکر کارشناسان بیان داشته اند که یک کاهش عمومی در زیر ساخت های مهم اقتصادی هم در طرف تقاضا و هم در طرف عرضه اتفاق خواهد افتاد. در سمت تقاضا، محیط اقتصادی خارجی بطور قابل توجهی در طول سال ۲۰۱۸ تضعیف شده است. در سمت عرضه، بسیاری از صنایع محدودیت ظرفیت و کمبود نیروی کار را گزارش داده اند. علی رغم رشد مداوم و شدید دستمزدها و اشتغال و با در نظر گرفتن این واقعیت که سطح اعتماد مشتریان در سطح بالایی قرار دارد تقاضای خصوصی بطور غیر منتظره ای تضعیف شده است. این امر عموماً بخاطر سطح بالاتری از تورم و تاثیر کاهشی آن روی درآمد قابل تصرف خانوارها اتفاق افتاده است. به عبارت دیگر جو و فضای سرمایه گذاری در تلاش برای باقی ماندن در سطح مثبت است و گسترش مداوم ظرفیت های تولید و رونق ساخت و ساز نشان می دهد که روند صعودی این فزاینده به زودی به پایان نمی رسد. بر اساس گزارش فصلی BDL در خصوص روندها، ارزش لیزینگ تجهیزات جدید که اجاره داده شده یا از طریق اجاره به شرط تملیک در ۶ ماهه اول سال ۲۰۱۹ انجام می شود، ۹,۳ درصد بالاتر از دوره مشابه سال ۲۰۱۸ خواهد بود.

