

وحید طالب صفا، رئیس شعبه ساری

وضعیت لیزینگ صنعت و معدن در منطقه شمال رضایت بخش است

امروزه رشد و توسعه سازمانها، در گرو بکارگیری درست منابع انسانی است. توانمندسازی منابع انسانی ابزاری است، بسیار کارآمد برپایه نگرش تحول ساز مدیریت به گونه ای که با بکارگیری آن، سازمانها می توانند گامهای بسیار بلند و سریعی در مسیر توسعه و رشد بردارند طبق رتبه بندی انجام شده در شرکت لیزینگ صنعت و معدن، شعبه ساری براساس عملکرد سال ۱۳۹۵ رتبه اول را از آن خود نموده است. این شعبه با تلاش همکاران خود توانست برنامه های منطقه ای شرکت لیزینگ صنعت و معدن را محقق سازد. وحید طالب صفا، رئیس شعبه ساری دارای مدرک لیسانس حسابداری است. در ادامه گفتگوی نشریه با وی را خواهید خواند.

۱- لطفا خودتان را معرفی و مختصری از سوابق خود در شرکت لیزینگ صنعت و معدن بیان کنید :

با عرض سلام و ادب. اینجانب وحید طالب صفا در سال ۱۳۵۲ در شهر ساری متولد شدم. آغاز بکار من در شرکت لیزینگ صنعت و معدن، شهریور ۱۳۸۳ و در واحد آموزش تهران بود. در سال شعبه ساری مسئولیت شعبه ساری را پذیرا شدم و با افتخار و انرژی زیاد خوشبختانه شروع خوبی داشتم.

۲ - خواهشمند است تاریخچه کلی از زمان و چگونگی تأسیس شعبه ساری بیان کنید.(ابتدا مختصری درباره نیاز استان و ...)

حدود ۱۴ سال از افتتاح شعبه ساری می گذرد. لیزینگ صنعت و معدن به عنوان یک لیزینگ تخصصی از وضعیت بسیار مطلوبی در استان برخوردار بوده و این شعبه در راستای تحقق برنامه های عملیاتی دفتر مرکزی نقش شایانی ایفا نموده است.

۳- شعبه ساری به عنوان شعبه برتر لیزینگ در سال ۱۳۹۵ انتخاب شده است. دلایل کسب این موفقیت را بیان فرمائید:

از بارزترین دلایل موثر در کسب این موفقیت پرداخت تسهیلات و وصول مطالبات است. در سال مالی ۱۳۹۵ شعبه ساری به لطف خدا و خط مشی مدیران و به اتفاق همکاران محترم و همکار شعبه آقای یزدانی، در بخش خودروی سنگین تسهیلات خوبی پرداخت شد. همکاری مناسبی با شرکت های خودروسازی وجود داشته و از آنجاییکه شعبه ساری مشتریان استان گلستان را نیز تحت پوشش خود دارد، خوشبختانه خدمات خوب و گسترده ای درخصوص صنعت لیزینگ در منطقه شمال کشور داشته است. در بخش وصول مطالبات نیز می توان گفت، پیگیری های مجدانه، تماس تلفنی، اخطار و حتی مراجعه حضوری نقش بسزایی در کاهش مطالبات معوق شعبه داشته است. از طرف دیگر اخذ حکم توقیف و سایر اقدامات شبه قضایی برای مشتریان بدحساب منجر به افزایش وصولی شعبه شد.

۴ - نقش نیروی انسانی را در موفقیت و برتری شعب لیزینگ صنعت و معدن چگونه ارزیابی می کنید؟

نیروی انسانی در تحقق اهداف هر سازمانی موثر است. اگر پرسنل هر مجموعه ای احساس تکلیف کرده و در رسیدن به اهداف تلاش کنند، موفقیت بسیار زودتر حاصل خواهد شد. مشارکت نیروی انسانی با مدیریت درست و کارآمد در برتری هر مجموعه ای موثر است.

۵- وضعیت لیزینگ در ایران را بیان کنید :

صنعت لیزینگ در ایران قدمتی ۴۰ ساله دارد و در طول این مدت، پستی و بلندی های زیادی را پشت سر گذاشته و در طول این مدت نتیجه مطلوب و شایسته ای نصیب این صنعت شده است. حوزه فعالیت صنعت لیزینگ بسیار وسیع بوده و شامل بخشهای حمل و نقل هوایی، زمینی و دریایی، ماشین آلات و تجهیزات معدنی و کالاهای مصرفی و ... می باشد.

همانطور که مستحضرید با توجه به توان بالای صنعت لیزینگ به خصوص شرکت لیزینگ صنعت و معدن نقش آن در رشد و توسعه اقتصادی و شکوفایی صنعت و واحدهای تولیدی انکار ناپذیر بوده و این شرکت نیز توانسته جایگاه خوبی را در بین موسسات مالی و در کشور نصیب خود کند.

۶- استراتژی جناب عالی در بازاریابی چیست:

ایجاد یک استراتژی مناسب در بازاریابی برای هر نوع کسب و کاری ضرورت دارد. اگر چنین چیزی نباشد، تلاشهای من و همکاران برای جذب مشتری، بی نتیجه و ناکارآمد خواهد بود. تمرکز استراتژی باید حتما به گونه ای باشد که پرداخت تسهیلات و تعیین مسیر مشتری و انتخاب این شرکت در دریافت تسهیلات، پاسخگوی نیازهای مشتریان بوده و رابطه ای بلندمدت و سودآوری برای شرکت و آنها ایجاد می کند. به همین دلیل، لازم است یک استراتژی بازاریابی انعطاف پذیر و قابل تعدیل داشته باشیم که جوابگوی تغییر بینش و تقاضای مشتری باشد. ارتباط خوب و منطقی با مشتریان حتی ضامنین پیامدهای خوب و چشمگیری نصیب شرکت حاصل می شود. بنده نیز با عنایت به گستردگی استان مازندران و استانهای همجوار با تمامی نمایندگیها همکاری تنگاتنگ و حتی ارتباط با مشتریان قدیم جهت اخذ تسهیلات مجدد انجام شده است و تمام سعی و تلاش برای فعالیت بیشتر و سودآوری بیشتر شعبه می باشد.

۷- برای کاهش مطالبات چه راهکارهایی به همکاران پیشنهاد می کنید:

با توجه به وضعیت اقتصادی کشور و شرایط نامساعد تجارت بین المللی و وجود تحریم های ناجوانمردانه، سیستم بانکی و موسسات مالی در سالهای اخیر با رشد چشمگیر نرخ مطالبات مواجه بوده و شرکت ما نیز از این امر مستثنی نیست. بنظر بنده مهمترین راهکار کاهش نرخ معوقات اعتبار سنجی و عبارتی رتبه بندی مشتریان در بدو تشکیل پرونده است. بعد از پرداخت تسهیلات، پیگیری وصول اقساط معوق مستاجرین از شروع اولین قسط بوده و ماهانه با تماس تلفنی، اخطار و اطلاع رسانی به ضامنین انجام می شود. این موارد حداقل اقداماتی هستند که برای وصول مطالبات انجام می شوند و در مراحل بعد با همکاری دفتر مرکزی اقدامات حقوقی و قضائی لازم بعمل آورده می شود.

۸ - تعامل شما با دفتر مرکزی چگونه است و چه انتظاراتی را از ستاد دارید.

تعامل بسیار مناسب است و این شعبه حداکثر تلاش خود را در راستای عملیاتی کردن سیاستهای ابلاغی از سوی دفتر مرکزی به کار می گیرد و اصولاً موفقیت هر سازمانی منوط به ارتباط دو سویه و سازنده و همراه با تعامل واحدهای صف و ستادی است.

۹- هر گونه نقطه نظر و یا پیشنهاداتی برای بهبود وضعیت شرکت و شعب دارید بیان نمایید:

ارتقاء برندینگ شرکت و مشخص نمودن ارزش محصول و خدمات شرکت لیزینگ صنعت و معن در مقابل مخاطب و مشتریان این قابلیت را فراهم می کند که تیم بازاریابی موفق تر عمل کنند و در بازاریابی تعامل مناسب و بلند مدتی را با مشتریان و شرکای تجاری داشته باشند. همچنین به نظر من آموزش های بازاریابی و مباحث حقوقی به پرسنل شعب نیز در پیشبرد اهداف شرکت بسیار موثر هستند.