

گفت و گوی مدیرعامل شرکت لیزینگ صنعت و معدن با «ره‌آورد لیزینگ»

طی سال‌های اخیر شرایط سختی بر صنعت لیزینگ حاکم بوده و شرکت لیزینگ صنعت و معدن نیز از این امر مستثنی نبوده است. ولی این شرکت به مدد پشتوانه غنی علمی و برخورداری از مدیرانی کارآمد راهکارهای برون رفت از تنگنای ذی‌ربط را جستجو، بررسی، مطالعه و تعبیه خواهد نمود. انتصاب مهندس علیرضا اسدیپور بعنوان مدیرعامل شرکت لیزینگ صنعت و معدن فصل نوینی است که در تاریخچه این شرکت ثبت گردیده است. ایشان سوابق درخشانی در صنایع مختلف داشته و علی‌الخصوص تجارب ارزنده‌ای در صنعت لیزینگ دارند. مهندس اسدیپور سختی‌ها و مشکلات لیزینگ را رد نمی‌کنند، اما معتقد است فرصت‌هایی برای لیزینگ و مشتریان آن وجود دارد.

وضعیت صنعت لیزینگ در ایران را چگونه می‌بینید؟

دوران سختی است، اما در دوران سخت ما به شرایط با دید بهتری نگاه می‌کنیم. من معتقدم شرایط نامطلوب باعث ایجاد نوآوری می‌شود. با کمبود نقدینگی که وجود دارد برخی از صنایع برای اولین بار متوجه لیزینگ به عنوان راهکار تامین مالی می‌شوند و دیگران نیز متوجه مزایای لیزینگ خواهند شد. بنابراین می‌توانیم مشتریان با اعتبار بالاتر را انتخاب کنیم.

اما حجم عملکرد لیزینگ در مقایسه با حجم عملکرد آن در کشورهایی همچون ترکیه بسیار کم است. طی سال‌های اخیر صنعت لیزینگ ترکیه رشد سالانه ۵۰ درصدی را تجربه کرده است. از طرفی با اینکه نرخ نفوذ لیزینگ در کشورهای پیشرفته ۳۰ درصد است این کشورها ادعا می‌کنند لیزینگ هنوز اشباع نشده و به نقطه بهینه خود نرسیده است. بنابراین لیزینگ ایران هنوز جایگاه خود را پیدا نکرده و مسیر طولانی پیش رو دارد.

در حال حاضر مهمترین مشکل صنعت لیزینگ چیست؟

مهمترین مشکل صنعت لیزینگ همانند اکثر صنایع دیگر کشور منابع مالی است. قیمت تمام شده منابع مالی شرکت‌های لیزینگ بالاست، درحالی که نرخ سود تسهیلات لیزینگ ۲۱ درصد عنوان شده است. قوانین و مقررات، فقدان تکنولوژی و فرهنگ لیزینگ نیز از دیگر مشکلات صنعت لیزینگ است.

شما فرمودید قیمت تمام شده منابع مالی لیزینگ‌ها بالاست؟ ممکن است کمی بیشتر در این مورد توضیح دهید؟

لیزینگ‌ها موسسات مالی و اعتباری هستند که جذب سپرده نمی‌کنند، بنابراین اخذ وام و افزایش سرمایه تنها روش‌های جذب منابع برای شرکت‌های لیزینگ هستند. مروری بر صورت‌های مالی حسابرسی شده شرکت‌های لیزینگ عضو بورس نشان از تامین مالی با نرخ متوسط ۲۸ درصد دارد که البته این نرخ در بانک‌های دولتی اندکی کمتر است. بنابراین تنها هزینه‌های مالی شرکت‌های لیزینگ ۲۸ درصد است. همچنین حداقل هزینه‌های سربار شامل هزینه‌های اداری، حقوق کارکنان، استهلاک املاک و ... در سیستم بانکی تقریباً ۳ درصد می‌باشد. البته همانطور که می‌دانیم در قراردادهای اجاره به شرط تملیک که اکثر قراردادهای شرکت‌های لیزینگ را تشکیل می‌دهند پس از اعطای تسهیلات، مستاجر نیازمند دریافت خدمات پس از انعقاد قرارداد است و لذا شرکت‌های لیزینگ نیروهای ویژه‌ای را برای ارائه این خدمات استخدام نموده که این امر خود منجر به افزایش قیمت تمام شده یک قرارداد لیزینگ در مقایسه با وام بانکی می‌شود.

هزینه مطالبات مشکوک‌الوصول و معوقات از دیگر هزینه‌های قراردادهای لیزینگ است. همانگونه که می‌دانیم قراردادهای بانکی لازم الاجرا هستند. درحالی که شرکت‌های لیزینگ مدت زمان بسیاری را صرف تعیین دادرسی و اخذ احکام لازم برای وصول مطالبات معوق خود می‌نمایند. روش دیگر جذب منابع مالی ورود به بورس و افزایش سرمایه است. جذب سرمایه گذار در صورت پیش بینی سودی جذاب تر از سایر بازارها و تقسیم آن امکان پذیر است. سهامدار به شرطی سرمایه گذاری می کند که حداقل سودی بیشتر از نرخ سود سپرده عایدش گردد. اما تحلیل هزینه فرصت نیز پارادوکس قیمت تمام شده لیزینگ را بیشتر دچار چالش می کند. نرخ سود سپرده با سررسید یکساله ۲۰ درصد و نرخ سود تسهیلات ۲۱ درصدی لیزینگ، عملاً فعالیت لیزینگ‌ها را توجیه ناپذیر می کند.

وضعیت لیزینگ صنعت و معدن چگونه است؟

لیزینگ صنعت ریسک است. در یک زمان شرکت های لیزینگ ضرر و در زمانی سود می کنند. ما با هدف افزایش سود و کسب رضایت سهامداران ریسک را مدیریت می کنیم. شرکت لیزینگ صنعت و معدن با شیئی ملایم ولی یکنواخت در حال توسعه می‌باشد. علی‌رغم وجود موانع قانونی بسیار، شرکت همواره قوانین بانک مرکزی را رعایت کرده و هیچ گاه شهرت و اعتبار برند لیزینگ صنعت و معدن را قربانی کسب سود کوتاه مدت ننموده است. EPS پیش بینی شده در شرکت همواره روندی صعودی داشته و در سال ۱۳۹۳، DPS پنجاه درصدی داشتیم. پرتفوی لیزینگ صنعت و معدن متنوع است. تفاهم نامه های بسیاری با تولیدکنندگان و تامین کنندگان ماشین آلات راهسازی، خودروکار و تجهیزات صنعتی داریم. ما همیشه بودجه شرکت را محقق نمودیم و هیچ گاه دغدغه برای اعطای تسهیلات نداشتیم. به بیانی دیگر در میان وجود تقاضای بسیار برای دریافت تسهیلات این ما بودیم که افراد را اعتبارسنجی و انتخاب کردیم. افزایش سرمایه شرکت نیز که از مبلغ ۱۰۰۰ میلیارد ریال به ۲۰۰۰ میلیارد ریال توسط معاونت مالی و اقتصادی در حال پیگیری است و تا قبل از پایان سال مالی ۱۳۹۴ محقق می‌گردد. از طرفی نیروی انسانی خلاق، شرکت لیزینگ صنعت و معدن را برای همیشه بیمه خواهد کرد. اگر لیزینگ صنعت و معدن امروز موفق است به مدد تمام مدیران و کارکنان شایسته و مبتکر آن است. در همین راستا و در جهت ارتقای فرهنگ سازمانی و توانمندسازی کارکنان، سرانه آموزش نیروی انسانی را افزایش دادیم و حداکثر کوشش را انجام خواهیم داد تا همکاران نسبت به گذشته توانمندتر شوند. نیروی انسانی متخصص بسیاری در این شرکت پرورش یافته‌اند و حتی تعداد بسیاری از آنها اکنون در دیگر شرکت‌های لیزینگ مشغول فعالیت و خدمت به لیزینگ کشور می‌باشند.

سیاست شما در وصول مطالبات چیست؟

شرکت لیزینگ صنعت و معدن کلیه متقاضیان دریافت تسهیلات را اعتبارسنجی می نماید. این اعتبارسنجی نه تنها شامل اقدامات مربوط به استعلام از سیستم‌های اعتبارسنجی است، بلکه شامل رتبه بندی مشتریان براساس مدل طراحی شده توسط خود شرکت نیز می‌باشد. در انتها کمیته اعتباری بر فرایند اعطای تسهیلات نظارت دارد. بنابراین در زمان کمبود نقدینگی اهمیت اعتبارسنجی و انتخاب مشتریان معتبر اهمیت دوچندان خواهد داشت. پس از اعطای تسهیلات نیز شرکت دارای فرایندهای مونیتورینگ وصول اقساط از قسط اول است. مراحل بعدی شامل اقدامات اولیه قضایی و اقدامات قضایی می باشد. سلسله بندی و تعریف اقدامات مشخص و مجزا و درجه بندی شده از حیث شدت و نوع برخورد، جهت وصول مطالبات بسیار موثر بوده و فرایند وصول مطالبات شرکت لیزینگ صنعت و معدن از پویایی بالایی برخوردار است.

به نظر شما جلب نظر سیاست گذاران از چه طریقی ممکن است؟

لیزینگ مزایای بسیاری دارد که همه ما بارها به آن پرداخته ایم. اما مشخصاً یکی از ویژگی های لیزینگ که یکی از مهمترین دغدغه های دولت یازدهم نیز هست، اشتغالزایی است. گزارش اشتغالزایی صنعت لیزینگ طی سال های گذشته می تواند مفید باشد. اگرچه اشتغالزایی کل صنعت لیزینگ مشخص نیست ولی تنها ۹ شرکت معتبر لیزینگ و فعال در حوزه ماشین آلات و تجهیزات طی سال های ۸۴ لغایت ۹۲ موفق به ایجاد ۱۲۲ هزار شغل شده اند. البته تنها حوزه فعالیت غیرتولیدی در صنعت لیزینگ حوزه خودروی سواری است که آن هم به طور غیر مستقیم جهت ایجاد اشتغال مفید است.

لیزینگ را در شرایط پسا تحریم چگونه می بینید؟

لیزینگ بین الملل یا بین مرزی یکی از اصلی ترین معاملات لیزینگ است که مهمترین کاربرد آن در صنعت هوایی می باشد. لیزینگ ایران برای ایجاد همکاری های بین المللی نیازمند توسعه از سه منظر است: ۱- قوانین و مقررات، ۲- ابزارهای مالی ۳- تخصص لیزینگ. بنابراین همکاری دولت و صنعت لیزینگ می تواند منجر به ورود نقدینگی مناسبی به کشور گردد. در شرایط پسا تحریم، فضای کسب و کار و همچنین تخصص لیزینگ نیازمند بازنگری است. قانون بین المللی کنوانسیون یونیدرویت (UNIDROIT)، قانونی است که در روش لیزینگ بین مرزی مورد استفاده قرار می گیرد. همچنین بانک ها و لیزینگ های کشورهای توسعه یافته ابزارهای مالی متنوعی در اختیار دارند که متأسفانه هنوز سازوکارهای اجرای آن ها در کشور ما فراهم نشده و تحقق این امر نیازمند حمایت بانک مرکزی است.

از طرف دیگر شرکت های لیزینگ در جهان، روش های مدونی برای تعیین قیمت تمام شده دارند. نرم افزارهای زیادی وجود دارد که در آنها اهداف هزینه و جریان نقدی مستاجر، ملاحظات مالیاتی و حسابداری و اهداف مالی موجر در نظر گرفته می شوند. بدین ترتیب قیمت تمام شده یک قرارداد اجاره با قرارداد دیگر متفاوت است. مهمترین ابزار قیمت گذاری بین المللی لیزینگ، ریسک است که به مدیران پرتفوی لیزینگ درک بهتری از ریسک اجاره ها داده و آنها را قادر می سازد تا در صورت غیرقابل قبول بودن ریسک، ساختار اجاره را اصلاح کنند. ورودی های این سیستم قیمت گذاری ریسک تجهیزات، احتمال قصور، تغییرات زمانی، زیان در قصور و ... هستند. بدین ترتیب در یک پرتفوی لیزینگ ریسک تجهیزات اجاره داده شده و اعتبار مستاجرین در ابتدای قرارداد و همچنین طی مدت قرارداد بصورت مدام ردیابی و ارزیابی می شود. از طرفی تخمین ارزش کالای مورد اجاره در طی مدت قرارداد به عوامل مختلف اقتصادی بستگی دارد و در نتیجه عوامل مختلف اقتصادی که بیشترین تاثیر را بر روی تجهیزات دارند تحت نظر قرار داده می شوند. بنابراین، تفاوت های بنیادی میان نرخ سود تسهیلات لیزینگ در ایران و قیمت گذاری اجاره در سایر کشورهای جهان وجود دارد.

بنابراین می توان گفت فقدان قوانین و مقررات یکنواخت و ابزارهای مالی متنوع مهمترین چالش

برای ورود موسسات مالی هستند؟

خیر. به نظر بنده این شرایط لازم هستند ولی کافی نیستند. به عنوان مثال موسساتی چون IFC که نقش موثری در توسعه لیزینگ کشورهای در حال داشته اند، معیارهای خاصی برای سرمایه گذاری دارند. بطور کلی شرکت های لیزینگ در کشورهای توسعه یافته بنا به دلایلی چون افزایش حاشیه سود، لزوم شراکت بین المللی، لزوم ارائه خدمات به مشتریان بین المللی و ... در کشورهای در حال توسعه سرمایه گذاری می کنند و مدل های تجاری آن ها نیز مورد به مورد متفاوت است. یکی از مهمترین عوامل موثر در سرمایه گذاری، ثبات سیاسی و قوانین و مقررات است که الحمدلله

این مشکل حل شده است. اما فقط این موارد کافی نیستند و سرمایه گذاران خصوصی، بصورت دقیق تری تصمیم گیری می کنند. در سال ۲۰۱۴ شاخص رتبه سهولت کسب و کار ایران ۱۳۰ بوده است. شاخص اجرای قرارداد، که مدت زمان رسیدگی به شکایت در دادگاه را اندازه گیری می کند، خصوصا برای بانک ها و شرکت های لیزینگ در سرمایه گذاری خارجی از اهمیت ویژه ای برخوردار است. متوسط مدت زمان رسیدگی و کسب نتیجه از شکایت در ایران ۵۰۵ روز است این مدت زمان در سنگاپور ۱۵۰ روز است. بنابراین طیف وسیعی از سرمایه گذاران خارجی پس از بررسی شاخص های کسب و کار اقدام به سرمایه گذاری خواهند نمود.

برنامه های شما در شرکت لیزینگ صنعت و معدن چیست؟

ایجاد تنوع بیشتر در پرتفوی شرکت از طریق توسعه فعالیت در حوزه هواپیما و شناورهای دریایی، یکی از مهمترین برنامه های شرکت است. همچنین افزایش فعالیت در حوزه ماشین آلات و تجهیزات صنعتی به منظور خدمات رسانی به SME'S در دستور کار شرکت قرار دارد. بحث SME'S و نقش آن در ایجاد اشتغال و رونق اقتصاد از جمله مباحث مهم کشور است که شرکت لیزینگ صنعت و معدن قصد دارد در این زمینه همکاری هایی با بانک صنعت و معدن داشته باشد. در این راستا مدل های تجاری جهت همکاری با بانک پیشنهاد شده است. وصول مطالبات نیز به عنوان رگ حیاتی کسب و کار لیزینگ، برای شرکت از اهمیت ویژه ای برخوردار است. برنامه استراتژیک ۵ ساله شرکت در سال ۱۳۹۴ به پایان می رسد و همزمان با بروزرسانی این برنامه، شرکت قصد ارتقاء سیستم های کیفیتی خود و همچنین استقرار سیستم مدیریت ریسک را دارد.

حرف آخر؟

ما با شرایط پیچیده ای مواجه هستیم. لیزینگ درس هایی آموخته است و ممکن است تغییرات پیش روی صنعت ما طی ۵ سال آینده از کل تغییرات عمر صنعت لیزینگ بیشتر باشد.