

عباس منادی، معاون مالی و اقتصادی

عباس منادی، معاون مالی و اقتصادی که از سال ۱۳۸۶ با شرکت لیزینگ صنعت و معدن همکاری دارد. ایشان دارای فوق لیسانس مدیریت مالی بوده و دارای تجربیات فراوانی در صنعت لیزینگ می باشند. با وی در خصوص عملکرد معاونت مالی و اقتصادی در شرکت لیزینگ صنعت و معدن در سال ۱۳۹۶ گفتگوی کوتاهی داشتیم که در ادامه خواهید خواند.

- در خصوص ساختار معاونت مالی و اقتصادی توضیحاتی ارائه فرمائید.

معاونت مالی و اقتصادی از سه مدیریت امور مشتریان، مالی و اعتبارات و وصول مطالبات تشکیل می شود. ماهیت فرایند لیزینگ متفاوت از سایر روش های تأمین مالی است. ارائه خدمات پس از اعطای تسهیلات از جمله الزامات و تفاوت های فرایند لیزینگ می باشد. همکاران ما در مدیریت امور مشتریان پاسخگوی نیازهای مستأجرین بعد از انعقاد قرارداد هستند. به غیر از کلیه فعالیت های مالی که معمولاً در اکثر کسب و کارها وجود دارد، فعالیت هایی همچون صدور چک تسهیلات، محاسبات تسویه و ... از جمله اموری هستند که در مدیریت مالی و اعتبارات در رابطه با مستأجرین انجام می شود. همچنین مدیریت وصول مطالبات نیز وظیفه ارتباط با مستأجرین و پیگیری وصول معوقات و مطالبات شرکت را برعهده دارد.

- مهمترین اقدامات معاونت مالی و اقتصادی را طی سال ۹۶ عنوان نمایید.

مهمترین بحث هایی که در واحد مالی داریم بحث های مالی و پیش بینی بودجه است. در سال ۱۳۹۶ با توجه به دستورالعمل ها و بخشنامه های سازمان بورس و اوراق بهادار این شرکت اولین شرکتی بوده که گزارش تفسیری مدیریت را به سازمان بورس ارائه داده است. با زحمت، تلاش و تخصص بالای نیروی انسانی مدیریت مالی و اعتبارات، صورت های مالی شرکت برای دومین سال پیاپی **clean&clear** به سازمان بورس و سهامداران محترم ارائه گردید. شرکت لیزینگ صنعت و معدن یکی از اولین شرکت هایی است که بدهی مالیات برارزش افزوده ندارد. حسابهای مالیاتی شرکت از نیمه دوم سال ۸۷ تا سال ۹۵ بسته شده و تنها مباحثی در خصوص جرایم حسابهای سالهای ۹۱ و ۹۲ وجود دارد که آن هم در حال حل و فصل می باشد. شرکت لیزینگ صنعت و معدن یکی از اولین شرکت هایی است که واقعاً در بحث مالیات بر ارزش افزوده پیشگام است و شرکت هیچ مشکلی با دارائی ندارد. درحالیکه تعداد زیادی از شرکت های لیزینگ عمدتاً بابت مالیات و عوارض ارزش افزوده بدهی های سنگین به اداره دارائی دارند.

به دستور مدیرعامل محترم، سیستم **PowerBI** و پورتال سهام هم برای اولین بار در این شرکت راه اندازی شده است. البته شرکت از سال ۱۳۸۷ به بعد دستخوش تغییرات وسیعی شده و اقدامات مفید بسیاری انجام شده است. تغییر سیستم لیزینگ از سیستم تحت **DOS** به سیستمی تحت **Windows** که البته در ابتدا ایرادات فراوانی داشت یکی از مهمترین

اقدامات بعمل آمده طی این سال ها می باشد. در بحث معوقات نیز طی دو سه سال اخیر کاهش چشمگیری در مانده مطالبات شرکت داشتیم و همین امر هم باعث شده گزارشات مالی شرکت Clean&Clear عنوان شوند. از سال ۱۳۸۷ تا الان هم که اینجانب افتخار همکاری با شرکت را داشته ام، با تصمیم مدیریت عامل و پشتیبانی ایشان موفق شدیم سرمایه شرکت را از ۴۰۰ میلیون ریال به ۲,۰۰۰ میلیون ریال افزایش دهیم.

- اصول کاری شما در مدیریت چیست؟

نظم، اخلاق کاری و کار تیمی

- برای سال ۱۳۹۷ چه اقداماتی را برنامه ریزی کرده اید؟

یکی از مهمترین برنامه های مدیرعامل افزایش سرمایه شرکت می باشد و براین اساس این معاونت اقدامات لازم برای افزایش سرمایه شرکت از مبلغ ۲,۰۰۰ به ۴,۰۰۰ میلیون ریال را در دست اقدام دارد. همچنین وصول مطالبات سنواتی، ارتقاء سیستم ها و چابکسازی فرایندها نیز از دیگر مهمترین برنامه های معاونت مالی و اقتصادی در سال ۹۷ هستند.

- امسال سال پرمشغله تری بود یا پارسال؟

هرسال به دلیل بالا رفتن سطح توقعات و نیز افزایش رقابت، کارها سخت تر و پرمشغله تر می شوند. صرف نظر از مسائل مالی و اقتصادی باید همواره چشم به آینده داشت و به وضعیت موجود راضی نبود.

- ممکن است در مورد خدماتی که در مدیریت امور مشتریان به مستأجرین ارائه می شود، کمی بیشتر توضیح دهید؟

باتوجه به خط مشی شرکت ما مشتری را بعد از قرارداد رها نمی کنیم و ارتباط موثری با مشتری داریم. همانطور که گفتیم باتوجه به ماهیت فعالیت لیزینگ لازم است تا پایان مدت قرارداد و حتی در برخی مواقع تا زمان انتقال مالکیت، خدماتی به ایشان ارائه شود. تغییر کاربری وسائط نقلیه، کلیه خدمات مرتبط بایمه موارد اجاره (که حجم بالایی از فعالیت های این مدیریت را تشکیل می دهند)، صدور المثنی مدارک، صدور معرفی نامه های لازم برای مراجع ذیربط، تغییر شرایط قرارداد، صدور پروانه خروج موقت وسائط نقلیه از گمرکات (کاپوتاژ)، انتقال مالکیت موارد اجاره، کنترل هزینه های متحمل بر مشتریان و ... از معمول ترین اقداماتی است که در مدیریت امور مشتریان انجام می شود. در راستای افزایش رضایت مشتریان بسیاری از درخواست های معمول و غیرمعمول مستأجرین از طریق مدیریت امور مشتریان اخذ می شود.

علیرغم تعدد و تکرار امور مکاتباتی در مدیریت امور مشتریان (بیش از ۸۰ درصد مکاتبات شرکت توسط امورمشتریان صورت می پذیرد) همکاران این مدیریت با استفاده بهینه از نرم افزارهای موجود تنظیم و صدور مکاتبات مذکور را در اسرع وقت انجام داده بطوریکه اجابت تقاضای مشتریان حضوری در حداقل زمان ممکن صورت میگیرد.

با عنایت به تجربه و تخصص بالای موجود در این مدیریت تمامی درخواست های مستأجرین بصورت دقیق بررسی شده و ریسک های آنها بمنظور بهبود رویه های عملیاتی مورد تجزیه و تحلیل قرار می گیرد. سعی این مدیریت کسب حداکثر رضایت مشتریان با در نظر گرفتن صرفه و صلاح شرکت میباشد .

- لطفا در خصوص داشبورد هوش تجاری شرکت توضیحاتی ارائه دهید؟

همانطور که می دانید شرکت لیزینگ صنعت و معدن از سال ۲۰۰۶ به عنوان تنها نماینده ایران عضو موسسه بین المللی IFLA می باشد. حضور در کنفرانس های این موسسه جهت تبادل دانش و تجربیات اعضاء بسیار مفید بوده و نتایج مفیدی را از آن شرکت نموده است. آقای مهندس اسدپور پس از حضور در کنفرانس IFLA2017 بر هوشمند سازی کسب و کار شرکت به منظور غلبه بر چالش های محیط رقابت و استفاده از فرصت های پیش رو باید تأکید نمودند. بنابراین طبق دستور ایشان راه حل معاونت مالی و اقتصادی در این خصوص طراحی و پیاده سازی داشبورد تحلیلی هوش کسب و کار بوده که با استفاده از دانش و تخصص مدیریت مالی و اعتبارات طراحی و عملیاتی شد. بدین ترتیب توانایی مدیران سازمان برای پاسخگویی به تغییرات محیطی، برپایه اطلاعات صحیح، دقیق و به موقع افزایش یافت.

- معاونت مالی و اقتصادی در راستای کاهش مطالبات معوق چه اقداماتی انجام داده است؟

با تدبیر هیأت مدیره و دستور مدیرعامل اقدامات موثری در خصوص کاهش مطالبات معوق صورت گرفته تا این موضوع مهم مدیریت و حل و فصل شود. در سطوح عملیاتی همکاری تیمی مناسبی با معاونت اجرایی لیزینگ در خصوص ارتقاء اعتبارسنجی تسهیلات جدید داشته ایم. اعتبارسنجی تسهیلات جدید با دقت نظر بیشتر و استفاده از روش های نوین بعمل آمد و بدین طریق نرخ معوقات در تسهیلات سال های اخیر کاهش یافت. معاونت مالی و اقتصادی نیز با بکارگیری نیروهای متخصص موفق به چابکسازی فرایندهای وصول مطالبات و فرایندهای مالی مربوط به آن گردید. روشهای وصول مطالبات بطور مکرر برزورسانی شده و با سرعت در مدیریت وصول مطالبات مورد پیگیری قرار می گیرند. در این راستا استفاده از تکنولوژی بسیار موثر بوده است. روشهایی مثل ارسال پیامک اخطار از طریق پنل هایی با امکانات بهتر و اطلاع رسانی مرحله به مرحله اقدامات به مستأجرین بدحساب در پیشگیری از بروز معوقات و وصول معوقات مفید فایده بوده است. داده کاوی، تهیه گزارشات تحلیلی از پرتفوی معوقات و تبدیل داده به دانش یکی دیگر از اقدامات بعمل آمده در خصوص وصول مطالبات بوده که منجر به تعیین راهکارهای وصول مطالبات به تفکیک پروتکل، سنجش عملکرد شعب و پیگیری کنندگان، ارائه بازخورد به فرایند اعتبارسنجی ، تعیین الگوی رفتار مشتریان و ... شده است.

شایان ذکر است باوجود اینکه شرکت های لیزینگ تقریباً برای مدت یک سال و نیم است که در اخذ حکم توقیف برای خودروهای مشتریان بدحساب با مشکلاتی مواجه هستند، انجام اقدامات شبه قضایی بصورت جدی در این شرکت پیگیری شده که اقداماتی چون واگذاری چکهای تضامین به بانک، ارسال اظهارنامه قضایی و ... از جمله این اقدامات هستند.

نتیجتاً پیرو اقدامات انجام شده طی دو سال گذشته نرخ معوقات شرکت کاهش چشمگیری داشته و تعداد پرونده هایی که بدلیل معوقات بالا و به منظور وصول مطالبات به وکلا واگذار می شدند، ۸۰ درصد کاهش داشته است.

البته باتوجه به روند بازار و تمایلات مشتریان، شرکت برنامه هایی جهت استفاده از دانش روز و تهیه اپلیکیشن موبایل و بهره گیری از امکانات وسیع آن را نیز دارد.

- با همکاران معاونت خودتان چه صحبتی دارید؟

دوست دارم از این فرصت استفاده کنم و از همکاران معاونت مالی و اقتصادی بابت زحماتی که در سال ۹۶ کشیدند، تشکر کنم. من در مباحث کاری بسیار جدی و سختگیر هستم که این امر گاهی فشار زیادی را به همکاران تحمیل می کند، زیرا انتظاراتی از ما وجود دارد که باید حتما پاسخگوی آنها باشیم. در پایان از تمام همکاران شرکت لیزینگ صنعت و معدن تشکر نموده و می خواهم تمام توان و انرژی خود را مصروف تلاش، همکاری، همدلی و تعهد نمایند. همچنین سالی خوش و پر از پیروزی برای همه آرزومندم.