



کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی
Banking & Credit Investment Consultant Center

شماره ۳۱ - فروردین ماه ۱۳۹۱



مجمع عمومی به عملکرد کانون رأی اعتماد داد

چرا و چگونه می توان

ریسک سرمایه گذاری ها را کاهش داد؟



بررسی دقیق بازار طرح های توجیهی،

نیازمند ارتباط نزدیک با نهادهای تصمیم گیرنده است

مجمع عمومی به عملکرد کانون رأی اعتماد داد



رسانید و سپس خزانه دار شورا گزارش مالی سال قبل را تشریح کرد. اعضای حاضر در نشست پس از استماع گزارش بازرس قانونی، ترازنامه و صورت های مالی دوره منتهی به ۱۳۹۰/۹/۳۰ را با اکثریت آرا تصویب کردند.

همزمان برنامه های سال جدید (۱۳۹۱) و بودجه پیشنهادی برای سال ۱۳۹۱ با اکثریت آرا تصویب شد.

مجمع عمومی عادی همچنین مؤسسه حسابرسی فریوران هدف را به عنوان بازرس قانونی کانون و مؤسسه خدمات حسابرسی مدبران مستقل را به عنوان بازرس علی البدل انتخاب کرد.

مجمع عمومی عادی سالانه یکشنبه ۲۰ فروردین ماه برگزار شد. این مجمع عمومی پیرو دعوت کتبی، انتشار اطلاعیه در پایگاه اطلاع رسانی و روزنامه کثیرالانتشار و با حضور اکثریت اعضای کانون در سالن تلاش مجموعه فرهنگی ورزشی وزارت تعاون، کار و امور رفاهی به ریاست رئیس شورای عالی کانون برگزار شد.

پس از انتخاب نظار و منشی، مجمع وارد دستور شد و در آغاز آقای مهندس صادق زاده رئیس شورای عالی کانون گزارشی از عملکرد کانون در سال ۹۰ و دستاورد های سال دوره منتهی به پایان آذرماه ۹۰، برنامه های سال آینده و رئوس برنامه های استراتژیک کانون را به اطلاع حاضران

رئیس شورای عالی کانون از حضور دلگرم کننده اعضا در مجمع عمومی عادی کانون، سپاسگزاری کرد



با مجموعه ای از دستاوردها، قابلیت خود را اعلام و تثبیت کرد و خدای را شکر که موفق هم بوده است.

رئیس شورای عالی اضافه کرد: امروز هر جا سخن استفاده از تسهیلات بانکی باشد تمام دست اندرکاران درگیر با این موضوع به استفاده از خدمات مشاوران عضو کانون مجاب می شوند و یا حداقل دغدغه عدم استفاده و تبعات بعدی آن را در اذهان خود احساس می کنند و ما معتقدیم که این اقدامات می باید استمرار یابد و هر روز حرکت های سازنده در کانون خلق شود تا همواره سخن نو برای ابراز وجود و ارائه اطمینان به ذی ربطان را داشته باشیم.

رئیس شورای عالی تصریح کرد: به رغم تلاش های زیاد و گسترده صورت گرفته، هنوز جای کار زیادی در این راه وجود دارد.

وی برای دستیابی به دستاوردهای بیشتر و ارزشمندتر، خواستار توجه و عنایت بیش از پیش اعضا به کانون و حمایت آن ها از حرکت های جمعی شد.

مجمع عمومی عادی سالانه کانون، به منظور بررسی عملکرد دوره منتهی به پایان آذرماه ۹۰ و برنامه های سال جدید، دیروز یکشنبه ۲۰ فروردین ماه جاری برگزار شد.

در آغاز این نشست، رئیس شورای عالی ابتدا حلول سال جدید را به حاضران، همکاران و کلیه اعضای کانون تبریک گفت و با اعلام رسیدن تعداد حاضران به حد نصاب قانونی، رسمیت مجمع را اعلام کرد.

آقای مهندس صادق زاده ضمن تشکر از همه اعضای هیأت عالی نظارت، مسئولان در وزارتخانه ها، بانک ها و سازمان هایی که در طول دوره گذشته با کانون همکاری داشته اند و همچنین اعضای شورای عالی و همکاران دبیرخانه، به سیری شدن چهار سال از عمر این نهاد اشاره کرد و افزود: در این مدت در کانون آئین نامه های متعددی تدوین و تصویب شد، عضو گیری و رتبه بندی صورت گرفت، دستور العمل و جداول حق الزحمه نوشته شد، به منظور تعامل با سیستم بانکی و همچنین وزارتخانه های ذی ربط جلسات متعدد و مکرر ترتیب یافت و

آلبوم مجمع (۱)



دقیق مقررات و آیین نامه های کانون، نظارت و حضور در صحنه و همچنین جلوگیری از تخلفات حرفه ای را ضامن ادامه حیات کانون دانست.

وی نوید داد که مکانیزه کردن تعامل با بانک ها که کار اجرایی آن آغاز شده بسیاری از این مشکلات را حل خواهد کرد و نظارت بر امور هم به موازات این تعامل حسب وظیفه انجام خواهد شد.

سخنران یادآور شد که در این مقطع حساس، کیفیت کار باید هم از سوی اعضا و هم از طرف کانون مدنظر باشد زیرا قابلیت انجام کار و نظارت، کمک می کند تا کانون و عضو کانون شدن معنی پیدا کند. مهندس صادقو به همکاری که قصد نامزد شدن برای عضویت در شورای عالی دوره سوم را دارند توصیه کرد به موارد زیر توجه داشته باشند:

- فرصت و وقت کافی برای نگهداری وضعیت فعلی کانون و دستاوردها و ارتقاء آن به اقتضای زمانی و مکانی شدیداً مورد نیاز است و حجم کار از حد رییس شورای عالی و دبیرکل فراتر است.

- حضور در شورای عالی با نیت ارتقاء وضعیت شرکت متبوع، نه شرعی و نه اخلاقی است، پس افرادی که اراده فعالیت و خدمت مستقل از منافع شرکت متبوع را دارند می توانند مؤثر باشند.

- رعایت اعتدال و نگاه برابر به همه اعضا در سایه آیین نامه و قوانین از اهم وظایف اعضا شورای عالی است.

وی در پایان پشتیبانی اعضای کانون از شورای عالی را، برای اعضای آتی شورای عالی دلگرم کننده دانست و افزود:

- امسال به امید خدا پس از تأیید دستورالعمل و جدول حق الزحمه، دنبال صندوق تودیع خواهیم بود. قراردادهای تیب تهیه شده است، استانداردهای کارها جامه عمل به خود می گیرد و

قراردادها در صورت توفیق با هولوگرام کانون خواهد بود. - رسته های جدیدی در کانون در حال شکل گیری است. - تعاملات با سیستم بانکی هر ماه بهتر از ماه قبل اتفاق می افتد. - تعامل با رسانه ها تقویت شده است.

- مشکل اقدام موازی بانک صادرات ایران به نحو بسیار مطلوبی حل شد و با بانک کشاورزی هم جلساتی برای همکاری های وسیع تر برگزار شده و استقبال بسیار خوبی از اقدامات کانون کرده اند و سایر بانک ها هم حرفی غیر از حرف کانون ندارند.

- ارتقاء وب سایت و تکمیل آن با تعامل خوب سیستم بانکی در سال گذشته بسیار چشمگیر بوده است و کانون در حال حاضر با بانک های صادرات، ملت، صنعت و معدن، وزارت امور اقتصادی، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و ... لینک شده است.

- سیستم مکانیزه و اینترنتی ثبت قراردادهای و اخذ گواهی برای پروژه های جدید تکمیل شده و به زودی راه اندازی خواهد شد.

- مقاومت های کارشناسی از سوی برخی از کارشناسان بانک ها در بعضی از بانک ها

- نگرانی مسئولان بانک ها از واگذاری کلیه امور به مشاوران و آینده طرح های درگیر

- روش های مختلف و متفاوت در بانک های متعدد - متفاوت بودن نگرش ها در سیستم مشاوره ای کشور به دلیل نبود استانداردهای کار

- مشکلات مالی کانون و عدم تکمیل کادر مورد نیاز برای حفظ ارزش های به دست آمده و برداشتن گام های بعدی مطابق استراتژی تعریف شده در کانون

- نگاه متقاضی به مشاور به عنوان مزاحم و یا فیلتر اضافی و بی توجهی وی به اصل ضرورت انجام مطالعات امکان سنجی طرح ها و جاری نشدن کامل اندیشه استفاده از خدمات مشاوره ای در جامعه اقتصادی کشور

- طرح مسائل و مشکلات بازنشستگان سیستم بانکی و انتظارات از کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی (که البته در این خصوص با ایجاد رسته جدید که شورای عالی آن را تصویب کرده است ۹۰ درصد مشکلات در آینده نزدیک قابل حل است).

- عدم توجه به اهلیت متقاضی و ریسک های سرمایه گذاری - عدم استفاده سیستم بانکی از مشاور به عنوان عامل کنترل کننده به طور الزامی

- عدم توجه برخی از مشاوران به قوانین و آیین نامه های کانون و منشور اخلاقی

تصریح کرد که به رغم تلاش های زیاد و گسترده ای که صورت گرفته، هنوز جای کار زیادی در این راه وجود دارد.

سخنران برای رفع این دغدغه ها، خواستار توجه و عنایت بیش از پیش اعضا به کانون، حمایت از حرکت های جمعی و پرهیز از: تعامل ضعیف با کانون، برخورد انفعالی، عدم توجه به منافع دراز مدت جمعی و داشتن انتظارات خارج از اختیارات شورای عالی و دبیرکل شد.

رییس شورای عالی گفت: الان در مقطعی هستیم که سازمان نظام مشاوران مدیریت در حال شکل گیری است و آیین نامه اجرایی ارائه شده توسط وزارت امور اقتصادی و دارایی جهت تصویب در هیئت محترم وزیران از کمیسیون اقتصادی دولت گذشته و عنقریباً تصویب خواهد شد.

وی تأکید کرد: در صورتی که بسترهای قانونی استفاده از حرفه مشاوره و فرهنگ سازی استفاده از خدمات مشاوران ایجاد شود، خود به خود از حقوق مشاور هم دفاع می شود و به هر حال نگاه درست و حرفه ای به کار، راهی جز نهادینه کردن کار مشاوره با تقویت کانون مشاوران در

پیش پای مسئولان نمی گذارد. مهندس صادقو همچنین توسعه ارتباطات با وزارتخانه ها و سازمان ها، رعایت

رییس شورای عالی کانون در مجمع عمومی عادی کانون:

راهی جز نهادینه کردن کار مشاوره با تقویت

کانون مشاوران

در پیش پای مسئولان نیست



رییس شورای عالی ابتدا حلول سال جدید را به حاضران، همکاران و کلیه اعضای کانون تبریک گفت و با اعلام رسیدن تعداد حاضران به حد نصاب قانونی، رسمیت مجمع را اعلام کرد.

آقای مهندس صادقو ضمن تشکر از همه اعضای هیأت عالی نظارت، شورای عالی و مسئولان در وزارتخانه ها، بانک ها و سازمان هایی که در طول دوره گذشته با کانون همکاری داشته اند، تشکر و قدردانی و ابراز امیدواری کرد که با عوض شدن اعضای شورای عالی در انتهای این دوره، ضمن حفظ ارزش های به دست آمده، جان تازه ای در کالبد جوان کانون دمیده شود.

مهندس صادقو با اشاره به مشارکت بالای اعضا در نشست های تخصصی متعددی که در طول دوره برگزار شد، از آن دسته از اعضا که به هر دلیل نتوانستند حضور پیدا کنند خواست تا در سال جدید به بسیج عمومی و حرکت جمعی کانون در جهت استفاده از خرد جمعی کمک کنند.

وی با یادآوری دلایل ایجاد کانون به سپری شدن چهار سال از عمر این نهاد اشاره کرد و افزود: در این مدت در کانون آئین نامه های متعددی تدوین و تصویب شد، عضو گیری و رتبه بندی صورت گرفت، دستورالعمل و جداول حق الزحمه نوشته شد، به منظور تعامل با سیستم بانکی و همچنین وزارتخانه های ذی ربط جلسات متعدد و مکرر ترتیب یافت و با مجموعه ای از دستاوردها، قابلیت خود را اعلام و تثبیت کرد

و خدای را شکر که موفق هم بوده است. رییس شورای عالی اضافه کرد: امروز هر جا سخن استفاده از تسهیلات بانکی باشد تمام دست اندرکاران درگیر با این موضوع به استفاده از خدمات مشاوران عضو کانون مجاب می شوند و یا حداقل دغدغه عدم استفاده و تبعات بعدی آن را در اذهان خود احساس می کنند و ما معتقدیم که این اقدامات می باید استمرار یابد

و هر روز حرکت های سازنده در کانون خلق شود تا همواره سخن نو برای ابراز وجود و ارائه اطمینان به ذی ربطان را داشته باشیم.

وی در ادامه گفت: ممکن است سئوالاتی چه از سوی اعضا و یا خارج از کانون در ذهن ها جوانه بزند که:

- آیا با گذشت ۴ سال حق مطلب در کانون ادا شده است؟ کارهایی که

می بایست صورت می گرفت اجرا شده است؟

- چه اندازه در انجام امور محوله موفق بوده ایم؟

- چه کسانی در این چهار سال چه داخلی و چه خارج از کانون آن را همراهی کرده اند؟

- سیستم بانکی چقدر خواسته و توانسته با کانون همراه باشد؟

- چه اندازه اعتماد سیستم بانکی را جلب کرده ایم؟

- خدای ناکرده چه کسانی از تشکیل کانون احساس ناراحتی می کنند؟ - آیا مشاوران باید اعتماد سیستم بانکی را جلب کنند و یا بانک ها الزاماً به مشاوران اعتماد کنند؟

- آیا چون مشکلات سیستم اقتصادی و بانکی کشور علت تشکیل کانون بوده است لاجرم می باید بما اعتماد کنند؟

و سئوال دیگری که هر کسی حق دارد طرح کند و البته با قدری صرف وقت جواب روشن آن را هم خود پیدا کند.

مهندس صادقو افزود: به هر حال تشکیل کانون نویدی بوده است که شرکت های مشاور تحت یک رشته قوانین حساب شده و با نظارت دقیق فعالیت کنند تا خدمات مشاوره بانکی در کشور نهادینه شود و کارهایی که برای این منظور در بانک ها به صورت سنتی و ناقص انجام می شد برون سپاری و منطبق با اصول حرفه ای انجام پذیرد.

وی نتیجه گرفت که لاجرم هم جلب اعتماد از سوی مشاور مورد نظر است، هم کار رقابت پذیر است و هم منافع سیستم بانکی و اقتصادی کشور، حمایت از این حرکت درست اقتصادی را می طلبد.

او با طرح و دغدغه هایی شورای عالی و بخش اجرایی کانون از جمله:

- عنوان شدن عدم کیفیت در کار برخی از مشاوران از سوی سیستم بانکی

- ادامه روش های سنتی در برخی از بانک ها و دشواری تغییر روش ها



انتظار ما حمایت همه جانبه کانون است



راضیه دانش خضری، مدیرعامل شرکت مشاورین صنعت خدمات ارژوان ما از سال ۸۱ با بانک صنعت و معدن همکاری داشتیم و حال که به عضویت کانون در آمده ایم انتظار داریم که کانون به عنوان یک مجموعه حمایتگر بتواند مشاوران را هم از لحاظ کاری و هم عملکردی حمایت کند. همان طور که اطلاع دارید، مشاوران برای گرفتن کار مشکل دارند و دلیل آن تعداد زیاد مشاوران است و لازم به نظر می رسد که کار مشاوران به شکل تخصصی مطرح و به جامعه معرفی شود. مشاورین نباید مثل دلال ها عمل کنند و بخواهند سطح کار خود را پایین بیاورند.

در خصوص احتمال تخلف برخی از مشاوران نیز باید گفت که این مسئله از طرف خود اعضاء اتفاق می افتد. عقد قرارداد به این معناست که ما کار را شروع کرده ایم و باید به تمام مفاد قرار داد پایبند باشیم. ولی متأسفانه گاهی اتفاق می افتد که با وجود قرارداد امضاء شده و ارسال آن به بانک ها یا سازمان، برخی از همکاران دیگر ما به رغم اینکه می دانند قبلاً قرارداد طرح مورد نظر امضاء شده، با استفاده از رانتی که دارند، قرارداد عضو صاحب حق را زیر پا می گذارند. آن چیزی که اهمیت دارد رعایت منشور اخلاق حرفه ای است که همه امضاء آن را قبول کرده اند. این یک مشکل خیلی بزرگ است که دوستان ما در کانون باید مد نظر قرار دهند و برای آن چاره اندیشی کنند. امیدوارم کانون بتواند ما را حمایت کند و ما هم بتوانیم بیشتر در کارهای این مجموعه مشارکت کنیم.

باید برای پویایی بیشتر کانون؟ سرمایه گذاری شود



عبدالاحد فرج زاده، مدیر عامل شرکت خدمات مهندسی پژوهشگران فن گستر تبریز ما از روز اول تأسیس کانون به دنبال این بودیم که نهادی باشد با پشتوانه دولت که بتواند از صنف مشاوران حمایت کند و وجاهت این صنف را تضمین کند. کانون در حال حاضر نویاست و چند سالی هم که از تأسیس آن می گذرد، به صورت خودگردان فعالیت کرده و تمام بودجه اش را از محل حق عضویت ها و ارزیابی و رتبه بندی ها تأمین می کند. در حالی که نباید این طور باشد و بودجه کانون باید مجزا و مشخص باشد تا بتواند ساختار خودش را درست بکند. در حقیقت کانون حاصل یک جمع و انتخابات است که توانسته علی رغم خیلی از مخالف ها وجاهت خود را به دست بیاورد.

دوستان ما در کانون خیلی کمک کردند که عملکرد کانون تا به امروز موفقیت آمیز باشد. البته ما می توانستیم از این هم موفق تر عمل کنیم و این در صورتی امکان پذیر بود که بودجه لازم آن را داشته باشیم. در این حالت کانون می توانست، دوره ها و جلسات آموزشی زیادی را برنامه ریزی و اجرا کند. بالطبع برای پویایی و قوی تر بودن کانون باید سرمایه گذاری زیادی انجام شود. من به عنوان یکی از اعضاء از وضعیت حال حاضر کانون و ارزیابی شرکت ها رضایت دارم و امیدوارم موجب بالندگی هر چه بیشتر شرکت ها و ارتقاء وضعیت آن ها شود. هرچند که ما هنوز نتوانسته ایم در کانون به نقطه ای برسیم که به وضعیت ارتقاء تک تک شرکت ها رسیدگی شود. کانون با برگزاری نشست ها و جلسه های مختلف توانسته مشارکت خود با شرکت های عضو را افزایش دهد اما هنوز نتوانسته موجب مشارکت بین اعضا شود. همه شرکت های عضو، حداقل یک بار به کانون دعوت شده و نظرات خود را ابراز کرده اند.

در خصوص تعامل با بانک ها، ما رو به جلو حرکت کرده ایم. اگر بتوانیم به روند پیشبرد اهداف کانون سرعت ببخشیم، می توانیم با بانک های زیادی در تعامل باشیم. البته کانون با یک نهاد دولتی هم مواجه است و از اعضاء وزارت امور اقتصادی و دارایی نیز در بدنه کانون حضور دارند. توصیه می کنم از این نهادهای دولتی بیشتر استفاده شود و دولت هم بیش از این ما را بپذیرد. این مسئله که از مشاوران عضو کانون برای ارزیابی طرح ها استفاده شود، در قالب یک توصیه نباشد. خیلی وقت ها ما باید آفندر کفایت داشته باشیم که بانک مرکزی بخواهد و برای اجرایی شدن این قانون دستور صریح بدهد. الان متأسفانه وضعیت به شکلی است که بعضی از بانک ها از شرکت های مشاور استفاده نمی کنند و یا گاهی آیین نامه ها و جدول حق الزحمه کانون را قبول ندارند. همه این ها باعث ایجاد تنش می شود و من معتقدم که اگر به یک ادبیات یکنواخت برسیم برخی از این مشکلات حل خواهد شد.

جایگاه کانون را برای متقاضیان طرح ها نیز تثبیت کنیم



علیرضا بیژندی، مدیرعامل شرکت آراین سازه کرد در حال حاضر فضای حقوقی خیلی خوبی برای کانون ایجاد شده که بتواند به طور شفاف و مشخص به کار خود ادامه دهد. با توجه به تغییر رویکردی هم که بانک های مسکن، ملت و برخی دیگر داشتند، نشان می دهد الزام حضور مشاوران برای سنجش طرح ها، تثبیت شده است. ما به عنوان یک عضو جدید در کانون، بیشتر به دنبال نهادینه شدن ساختار کانون هستیم. این شاکله کانون است که باید هم برای بخش دولتی و هم بخش خصوصی جایگاه خودش را پیدا کند و برای متقاضیان هم کاملاً شناخته شده باشد. اگر کانون بتواند در بحث نظارت بر منابع بانکی و امکان سنجی طرح ها خود نمایی کند، یقیناً آینده خوبی می توان برای آن پیش بینی کرد. اما اگر موازی کاری صورت بگیرد و در کنار

کانون رقبایی ایجاد شود، آینده روشنی پیش رو نخواهد داشت. کانون باید بتواند در صورت داشتن رقبایی در این حوزه، هم افزایشی کند تا آن رقبا هم بیایند و در کنار کانون قرار بگیرند. ما امیدواریم برنامه دقیق تری از سوی افرادی که تجربه دارند برای مشاوران ارائه شود و علاوه بر بحث های همیشگی، به بحث هایی مثل کلینیک صنعت و مباحثی مثل عارضه یابی واحد ها نیز توجه شود.

پروژه های بانکی را در کانون سهمیه بندی کنیم



مجید نقش، نماینده شرکت مهندسی دانشمند با توجه به عمر کوتاهی که از کانون گذشته و فعالیتی که به عنوان مسئول و متصدی مشاورانی که توجیه فنی و اقتصادی طرح های سرمایه گذاری را به عهده دارند؛ کاری را که قبلاً توسط بانک ها صورت می گرفت را انجام می دهند، درحقیقت کار مشکلی را آغاز کرده است. همانطور که می دانید، متأسفانه تاکنون تعداد کمی از بانک ها با کانون همکاری داشته اند. اما امیدواریم با سپری شدن زمان و استفاده از قانونی که وجود دارد، این پذیرفتن وظیفه کانون به عنوان بازوی بانک های حامل پرداخت وام و تسهیلات برای سرمایه گذاری، باعث شود که کانون بیشتر در بین بانک ها و سرمایه گذاران شناخته شود.

در حقیقت یکی از چالش های کانون این است که؛ هنوز جایگاه خودش را در بانک ها پیدا نکرده است. عامل دیگری که مانع پیشرفت برخی از شرکت های مشاور است، تأسیس شرکت های سرمایه گذاری برخی از بانک هاست. من پیشنهاد می کنم در زمینه های مختلفی که شرکت ها رتبه دارند، (مثل سازمان های نظام مهندسی) شرکت های عضو کانون برای کار و پروژه سهمیه داشته باشند. یعنی برگ استفاده از خدماتشان را به عنوان یک امتیاز داشته باشند. از این طریق می توان به همگانی شدن و گسترش کانون دست پیدا کنیم. اگر این سهمیه بندی کار اتفاق بیفتد کارها به شکل عادلانه بین اعضاء توزیع خواهد شد.

در حال حاضر هر بانک برای خودش یک روش خاصی دارد و همچنین دستورات عملی کانون در این خصوص یکسان و یکنواخت نیست. ما می دانیم که بانک ها برای این تغییر در این مسئله مقاومت می کنند اما کانون مشاوران اعتباری به عنوان یک منبعی است که شرکت های عضو عامل هایی هستند برای بانک ها که بتوانند ارتباط بین سرمایه گذار

و بانک را از طریق ارزشیابی که انجام می دهند، به دست بیاورد. چون مشاوران برای حفظ منافع بانک ها فعالیت می کنند. در نتیجه در این ۲ سال گذشته کارهای زیادی از سوی کانون انجام شده اما روند پیشرفت کارها می توانست سریع تر از این باشد.

کارگروهی برای ارتباطات اعضای کانون ایجاد شود

با توجه به هماهنگی های انجام شده در کارگروه های اقتصادی استان، مورد استقبال مسئولان محلی نیز قرار گرفت. ما اعضای کانون انتظار داریم کار فرهنگ سازی که مقدم بر اطلاع رسانی است با جدیت بیشتری دنبال شود.

به طور حتم تشکیل مجمع عمومی سبب اطلاع رسانی هرچه بیشتر و دقیق تر به اعضاء از برنامه های کانون می شود که امسال هم مانند سال های گذشته مورد استقبال اعضاء قرار گرفته است. تشکیل جلسات به صورت درون گروهی منجر به مشارکت بیشتر اعضاء می شود. من پیشنهاد می کنم برای توسعه بیشتر مشارکت ها، کارگروهی در خصوص ارتباطات اعضای کانون با مسئولان استانی ایجاد شود.

مهمترین چالش کانون ارتباط با بخش صنعت است. چون تعامل با بانک ها خوب بوده اما تنها مسئله ای که وجود دارد وزارت صنعت، معدن و تجارت است. این وزارتخانه به عنوان متولی بخش صنعت باید بیشتر از خدمات کانون استفاده کند و این میسر نمی شود مگر با هماهنگی و خواسته مسئولان کانون.



مهدی بیگ جانی، مدیرعامل شرکت علوم راهبردی مدیریت صنعت ساز

برای دومین سال پیاپی است که در مجمع عمومی سالانه کانون مشاوران اعتباری شرکت می کنیم و به نظر من تا کنون کانون توانسته عملکردی بسیار خوب از خود به نمایش بگذارد.

در خصوص استفاده از خدمات مشاوران در استان ها گرد همایی موفقی در کرمانشاه و در چارچوب همایش های استانی کانون برگزار شد که

بخش اطلاع رسانی کانون موجب

ارتقای مشارکت اعضاء شده است



هومن مهرداد، نماینده شرکت خدمات مشاوره تأمین منابع مالی سایین

در زمینه اطلاع رسانی، عملکرد کانون خیلی خوب بوده و ما از هر اتفاقی که در کانون رخ می دهد، از طریق سایت آن و دریافت پیامک مطلع می شویم. این می تواند در ارتقای مشارکت اعضاء مؤثر باشد. در بحث کار گروه ها نیز تلاش خوبی صورت گرفت و ما خودمان هم عضو یک سری از کارگروه ها بودیم. انتظار می رود آن دسته از نتایج به دست آمده در کارگروه ها که در مسیر اهداف کانون و منطبق با مقررات و آیین نامه های کانون است برای بهره مندی اعضاء، عملیاتی شوند. در هر حال ما از همه برنامه های کانون استقبال می کنیم و سعی داریم نهایت همکاری را با این مجموعه داشته باشیم.

هدف نهایی کانون این است که تمام بانک هایی که در شبکه بانکی حضور دارند، به کانون اعتماد کنند. با وجود آنکه در حال حاضر مذاکرات کانون با تعدادی از بانک ها به نتیجه رسیده اما این ارتباط با برخی از بانک ها هنوز به شکل قطعی نتیجه بخش نبوده است. مسئولان کانون سعی خودشان را کرده اند و امیدواریم با عضویت شرکت های بیشتری در کانون و تقویت

اهرم فشار آن، بهتر بتواند عمل کند.

اساسی ترین قدم کانون این بوده که الزام مشاوران را در طرح بانک ها ایجاد کرده است. به کانون پیشنهاد می کنیم که در خصوص استانداردهای حرفه ای، سعی کند سطح دانش حرفه ای اعضاء را ارتقاء دهد.

نظام رتبه بندی کانون؟

نیاز به تجدیدنظر دارد

رحمان قلی زاده مدیرعامل شرکت اطمینان گستر خاوران ما از ابتدای تأسیس کانون در جریان کار های آن بوده ایم. فعالیت کانون در شهرستان ها ضعیف است. گستره کار کانون باید افزایش پیدا کند و فقط محدود به تهران نباشد.

شرکت ما در شهر مشهد فعالیت می کند و در تعامل با بانک ها مشکلات فراوانی داریم. چون هنوز ارجاع کار به مشاوران عضو کانون نهادینه نشده است.

در زمینه رتبه بندی، بیشتر نگاه های سخت افزاری و حاکمیتی وجود دارد، در صورتی که می شود با ساز و کار بهتر و مناسب؛ در این زمینه تجدید نظر کرد. به نظر من نگاه دیوان سالارانه ای وجود دارد که فرآیند رتبه بندی شرکت ها را دچار اطاله کرده است و ما هنوز نتوانسته ایم رتبه خود را بگیریم. من پیشنهاد می کنم تنها به تعداد پرسنل و منابع انسانی تمرکز نکنند و در شاخص ها تجدید نظر شود.

کانون در رابطه تعامل با بانک ها خوب عمل کرده و اکثر بانک ها پذیرفته اند و مقاومتشان شکسته شده است. اما در مشهد که بعد از تهران بر اهمیت ترین شهر کشور است هنوز کاری ارجاع نشده است. ما امیدواریم در آینده اتفاق های بهتری بیفتد.

البته بانک های خصوصی شرکت های خودشان را تأسیس کرده اند و کارها را به آن ها ارجاع می دهند و در این حالت تنها بانک های دولتی می مانند که آن ها نیز هنوز در استان ها به شکل جدی تعامل ندارند.



با وجود فعالیت خوب کانون، هنوز در بخش رتبه بندی مشکلاتی وجود دارد

محمد پیرنژاد، مدیرعامل شرکت ناظران طرح پیشرو کانون مصر است که مشارکت را بین اعضا ایجاد کند و ما هم سعی کردیم که با حضور در جلسات با این مجموعه همکاری داشته باشیم.

در خصوص رتبه بندی، ما علی رغم تلاش زیاد هنوز رتبه بندی نشده ایم. من احساس می کنم با وجود آنکه مجموعه کانون و افرادش بسیار فعال هستند اما در زمینه رتبه بندی مشکلات زیادی دارد و پیشنهاد هم دادیم که بیشتر به نیروی انسانی اهمیت و امتیاز دهند. برخی شرکت ها با داشتن افرادی با سابقه در حوزه بانک، باز هم رتبه خوبی نگرفته اند. باید کانون در رتبه بندی خود به این موضوع بهای بیشتری بدهد. در این خصوص ما مکاتبه هم کرده و درخواست خود را به اطلاع کانون رسانده ایم.



معرفی و شناساندن کانون به نهادهای دولتی استان‌ها لازم است

به دنبال این بوده ایم که جایی برای این امر پیدا کنیم و وقتی خبر تأسیس کانون را شنیدیم به سرعت از این نهاد استقبال کردیم.

کانون نسبت به سال گذشته خیلی بهتر کار کرده است. دلیل حرف من این است که؛ بارها دیده ام که بانک‌ها در استان‌های مختلف تأکید داشتند، حتماً کارهای ارجاعی از سوی کارشناس یا شرکت عضو کانون را می‌پذیرند و این نشان دهنده آن است که الزام قانونی استفاده از خدمات مشاوران عضو کانون جا افتاده و اصل هم این است که بانک‌ها بپذیرند که پذیرفته‌اند. البته توسعه و تقویت تعامل با بانک‌های خصوصی، تلاش بیشتری را از سوی مسئولان کانون می‌طلبد.

اگر بخواهم یکی از مشکلات کانون را نام ببرم باید به جدول حق الزحمه اشاره کنم. چون این جدول روشن و شفاف نیست و لازم است که کار بیشتری بر روی آن انجام شود تا مواردی که دارای ابهام است تصحیح شوند. به نظر من هنوز هم لازم است که مسئولان کانون برای شناساندن بیشتر این نهاد به بانک‌ها و نهادهای دولتی در استان‌ها تلاش کنند. در سال گذشته برگزاری همایش‌های استانی آغاز شد و از ما هم خواسته‌اند که در استان گلستان این همایش را برگزار کنیم و درصددیم به زودی آن را اجرا کنیم. این حرکت و شناساندن کانون برای بالا بردن ارزش‌های کاری خود مشاوران بسیار با اهمیت است. چراکه رونق و ارتقاء سطح کاری مشاوران برای افزایش تولید در کشور امری ضروری است. در هر حال باید بگوییم که من از وجود کانون بسیار خوشحال و راضی هستم.



حامد اخوان، مدیرعامل شرکت طراحی مهندسی آرمن مشاوران من از قدیمی‌ترین افرادی هستم که در این کشور کارهای مطالعات امکان‌سنجی انجام داده است و با توجه به سابقه‌ای که در این حوزه داشتم، همیشه احساس می‌کردم باید یک جایی وجود داشته باشد که به کار کارشناسی طرح‌ها ارزش بگذارد. چون به طور مثال خیلی‌ها می‌توانند نقشه ساختمان بکشند، ولی شهرداری‌ها فقط از کسانی کار را قبول کنند که مجوز کار را داشته و صلاحیتشان تأیید شده باشد. همیشه

محدودیت‌های اقتصادی کشور؛

مانعی برای رشد و پیشرفت کانون بوده است



و مدارک آن کامل باشند، این باعث افزایش اعتماد سیستم بانکی به کار مشاوران می‌شود و در نهایت این خود مشاوران هستند که به دلیل بی‌دقتی در کار خود، ضرر می‌کنند.

رضا درگاهی، نماینده شرکت ارکان صنعت پارس با توجه به وضعیت اقتصادی کشور و اتفاقات اخیر سیستم بانکی در سال گذشته، نمی‌توان توقع زیادی از کانون داشت. هرچند که با وجود همه این محدودیت‌ها باز هم به نظر من همین که عقب‌نشسته و به کار خود ادامه می‌دهد بسیار ارزشمند و قابل تحسین است.

مسئله رشد و پیشرفت کانون با رشد سیستم تسهیلات بانکی رابطه نزدیکی دارد. من سیستم بانکی و محدودیت‌های آن را باعث به وجود آمدن برخی مشکلات در کانون می‌دانم. ما می‌توانیم ارتباط خود را نه فقط با بانک‌ها بلکه بسیاری از ارگان‌های دیگر که بحث‌های مطالعاتی دارند و از وجود کانون اطلاعی ندارند. چندین مورد از پروژه‌های کاری ما از طریق آشنایی متقاضیان با سایت کانون بوده که انجام شده است و می‌توان عملکرد آن را خیلی خوب دانست و بیشتر روی آن تمرکز کرد.

درخصوص بروز برخی تخلفات در بین اعضای کانون، نکته مهمی وجود دارد و آن این است که خود کار نشان دهنده کیفیت آن است و خود بانک‌ها از بروز تخلف جلوگیری می‌کنند. اما اگر طرح‌ها بدون اشکال

مشاوران به آینده کانون امیدوارند!

رضا مقدسی موسوی، رییس هیات مدیره شرکت درسا صنعت تهران

ما از همان ابتدا جزء هیئت مؤسس کانون بودیم و می‌توانیم بگوییم که پیشرفت کانون خوب بوده و بالطبع ایراداتی هم وجود دارد که به مرور زمان حل خواهد شد. کانون یک مقدار بسط پیدا کرده و حجم کارها زیاد شده و این منجر به بالا رفتن هزینه‌ها هم شده است. بهتر بود که تمرکز روی کارها بیشتر شود و با قبول حجم کاری کمتر، از پراکندگی جلوگیری شود.

با وجود آنکه تعامل با بانک‌ها خوب بوده اما به غیر از بانک صنعت و معدن هنوز سایر بانک‌ها رابطه زیادی با مشاوران برقرار نکرده‌اند. تعامل با این بانک‌ها باید افزایش یابد و سعی کنیم کانون را بیشتر به این بانک‌ها بشناسانیم.



برای پیشرفت بیشتر کانون پیشنهاد می‌کنم بحث کنسرسیوم را پیگیری کنند تا قدم‌های بزرگتری برداشته شود. برگزاری مجمع و جلسات مختلفی هم که برای مشارکت بیشتر اعضای دایر می‌شوند می‌توانند در رشد و توسعه بیشتر کانون مؤثر باشند.

در حال حاضر افراد زیادی در برنامه‌های کانون شرکت می‌کنند و این مشارکت نسبت به گذشته خیلی افزایش پیدا کرده و نشان می‌دهد که مشاوران به کانون امیدوار شده‌اند. الان زمانی است که کانون باید قابلیت‌های خودش را نشان دهد زیرا کانون چیزی مستقل از خود مشاوران نیست و این شرکت‌های مشاور و اعضای کانون هستند که باید نشان دهند می‌توانند در فضایی سالم فعالیت کنند.

بلوغ کانون؛

مشارکت بیشتر اعضای را می‌طلبد

مرتضی دارائی، مدیرعامل شرکت بهینه سیستم صنایع

کانون با توجه به اینکه جوان است و چیز زیادی از عمر آن نمی‌گذرد، نیاز به زمان دارد تا به مرحله بلوغ خود برسد. باید گفت اکنون زمان تثبیت کانون فرا رسیده است. دوستان ما در کانون زحمت زیادی کشیده‌اند و خوشبختانه توانسته‌اند خود را به خوبی به مردم و جامعه بانکی معرفی کنند. بعد از این فرصت‌های فراوانی برای کارهای درازمدت و



برنامه‌های اساسی تر ایجاد خواهد شد. با توجه به اینکه کانون متشکل از عوامل انسانی و اعضای حقوقی است می‌تواند با برگزار کردن نشست‌های مختلف، صمیمیت بین اعضای را افزایش دهد. احساس مالکیت اعضای نسبت به کانون یک نکته اساسی است. چون اگر اعضای خودشان را جدای از آن ببینند، کانون نمی‌تواند حرکت رو به جلویی انجام دهد. اما اگر همه شرکت‌های عضو حمایت کنند و ارتباط متعاملی داشته باشند، این امر به پیشبرد اهداف کانون کمک شایانی می‌کند.

به نظر من کانون فعلاً توانسته یک راهکار قانونی برای ما مشاوران پیدا کند که از لحاظ قانونی در سیستم بانکی پذیرفته شویم. این باعث می‌شود اعتماد جامعه بانکی به ما افزایش پیدا کند و درآمد بیشتری کسب کنیم، درآمد بیشتر هم یعنی رونق، توسعه و ایجاد شغل‌های جدید.

امیدوارم کانون مسیری را که دنبال می‌کند با قدرت بیشتر ادامه دهد و مشارکت همه اعضای را چه در شهرستان و چه در تهران خواستار شود تا در روند مدیریتی کانون حضور داشته باشند. همچنین برای توانمندی اعضای از طریق کلاس‌های آموزشی، حضور در نمایشگاه‌های ملی و بین‌المللی و توسعه صادرات فنی - مهندسی به کشورها، به ارتباط‌های بهتر و بیشتری با دولت دست پیدا کند.

پژوهش دقیق بازار طرح های توجیهی، نیازمند ارتباط نزدیک با نهادهای تصمیم گیرنده است



گفت و گو با محمد عمویی، مدیرعامل شرکت نگراندیش نوین

توجهی توسط کارشناسان داخلی بانک ها نوشته می شد. حتی مشاورانی که در جامعه مهندسان مشاور عضو بودند توانستند این خلأ را پر کنند. علی رغم اینکه در جامعه مهندسان مشاور طرح توجیهی در فاز صفر دیده و لحاظ شده بود، اما بانک ها تمایل نداشتند که طرح هایشان از سوی مهندسان مشاور بررسی و تأمین شوند. حتی در سیستم بانکی هم پیش بینی شده بود که باید بدنه کارشناسی بانک ها با اعضای کانون همکاری کنند اما این مسئله به سختی مورد پذیرش قرار می گرفت. به هر حال دور از ذهن است که بگوییم کسی در سیستم بانکی ذی نفع نبوده است. به همین دلیل یک برنامه فرهنگسازی گسترده لازم بود و به نظر من به اندازه کافی این کار در کانون انجام گرفته است. چیزی که در حال حاضر نیاز داریم ضمانت اجرایی است تا در هر بانک به صورت دقیق تر اعمال و عدم تأیید مشاوران برای بررسی طرح ها امری خلاف قانون شمرده شود. این باید در قالب بخشنامه ای به بانک ها ابلاغ و بر آن تأکید شود. بحث دیگر درباره فعالیت های کانون، امور اجرایی آن است. در حال حاضر کانون بیش از ۲۶۰ عضو دارد و دوستان ما در کانون زحمت زیادی برای استقرار و پیشرفت کانون کشیده اند. همچنین همکارانمان در کارگروه های مختلف تلاش زیادی کرده اند. البته باید بپذیریم که هنوز تا نقطه نهایی کانون فاصله داریم. ما باید بیشتر و هماهنگ تر عمل کنیم و مشاوران کانون را به شکل یک NGO ببینند. در حقیقت

یکی از اصول مهم برای پیشبرد اهداف کانون، شنیدن دغدغه ها و مشکلات مشاوران است. چراکه رسیدگی به مشکلات مشاوران و شنیدن پیشنهاد های سازنده آنها، باعث پیشرفت هرچه بیشتر و نزدیک تر شدن به اهداف آرمانی کانون می شود. مهندس محمد عمویی، مدیرعامل شرکت نگراندیش نوین در این گفت و گو از دغدغه های مشاوران می گوید و امیدوار است به زودی و با مشارکت همه اعضای کانون مشکلات پیش روی مشاوران حل شود. او معتقد است باید از منظر دیگری برای چالش های درونی کانون راهکار ارائه کنیم.

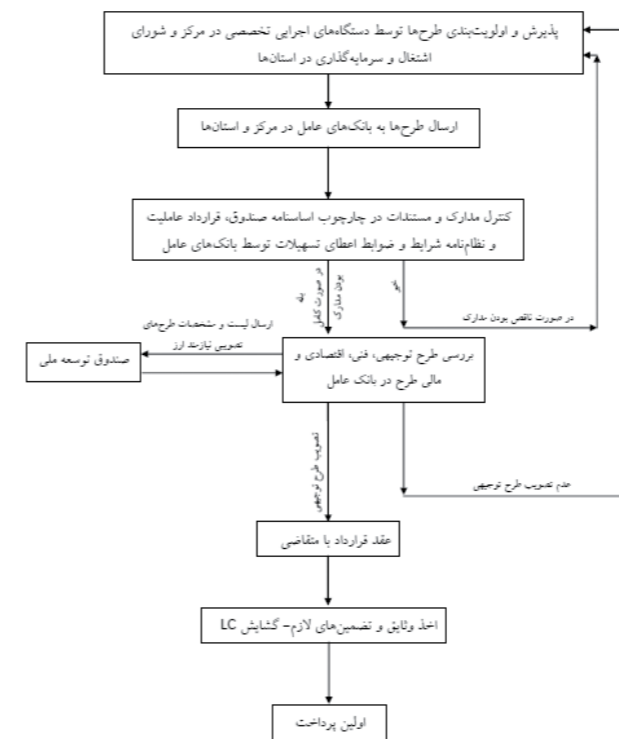
* شما به عنوان یکی از اعضای مؤسس کانون و شرکت های فعال این نهاد، جایگاه امروز کانون را در مقایسه با مرحله ایجاد، پایگیری و استقرار آن و همچنین انتظاراتی که با توجه به مجموع شرایط حاکم داشته اید، چگونه ارزیابی می کنید؟
استقرار کانون از جمله کار هایی بود که هم به فرهنگسازی نیاز داشت و هم از لحاظ اجرایی باید فعالیت هایی انجام می شد. کسانی که تجربه بیشتری دارند، می دانند؛ کار ها یک شبه انجام نمی شوند. دلیل اینکه می گویم کانون به فرهنگسازی نیاز دارد این است که؛ چون ما بانک های متعددی در کشور داریم و بیشتر آن ها دولتی هستند، سال ها بود که طرح های

مشاوران؛ پزشکان صنعت هستند



فرخ رمدانی، مدیرعامل شرکت مهندسی مشاور فرمان صنعت آمین به اعتقاد من همیشه جای یک مرکز تخصصی مشابه کانون، در کشور خالی بود. مشاوران پزشکان صنعت هستند. وجود آن ها برای هدایت، راهنمایی و جذب سرمایه گذاران برای توسعه صنعت الزامی است. مشاور باید در داشتن اطلاعات از متقاضی جلوتر باشد تا بتواند هدایت درستی را انجام دهد.
دنیا ۷ میلیارد جمعیت دارد و ما ۷۰ میلیون نفریم پس نباید همه سرمایه خود را به بخش داخلی اختصاص دهیم.
دنیا خریدار بسیاری از محصولات صنعتی کشور ماست که ما آن ها را در قالب طرح های اشباع شده می شناسیم، ما باید به آن سوی مرزها هم فکر کنیم و برای رسیدن به این هدف کانون باید باشد و از آن حمایت کند.
من چشم انداز آینده کانون را خوب و روشن می بینم و پیشنهاد می کنم که هسته های تخصصی قدرتمندی را ایجاد کند که هم در ارزیابی مشاوران بتواند قوی تر عمل کنند و هم خودشان بتوانند به عنوان یک بازوی توانمند برای بخش صنعت، خط مشی و الگوی مناسبی را ارائه دهند.

مراحل پذیرش، بررسی و تصویب طرح های استفاده کننده از منابع صندوق توسعه ملی



توجه: حداکثر زمان مجاز برای پذیرش، بررسی، تصویب و پرداخت اولین مرحله ۳ ماه قبل تعیین می گردد.

صندوق توسعه ملی فرآیند پذیرش، بررسی و تصویب طرح ها از منابع این صندوق را اعلام کرد.
بر پایه فلوی ترسیم شده جهت این فرآیند، اولین پرداخت برای طرح ها، پس از طی هفت مرحله انجام خواهد شد و حداکثر زمان مجاز برای پذیرش، بررسی، تصویب و پرداخت اولین مرحله ۳ ماه قبل تعیین می شود.

در فلوی یاد شده نخستین مرحله پذیرش و اولویت بندی طرح ها توسط دستگاه های اجرایی تخصصی در مرکز و شورای اشتغال و سرمایه گذاری استان هاست و پس از آن تا اولین پرداخت به ترتیب: ارسال طرح ها به بانک های عامل در مرکز و استان ها کنترل مدارک و مستندات در چارچوب اساسنامه صندوق، قرارداد عاملیت و نظام نامه شرایط و ضوابط اعطای تسهیلات توسط بانک های عامل توجیهی، فنی، اقتصادی و مالی طرح در بانک عامل تصویب و عقد قرارداد با متقاضی اخذ وثایق و تضمین های لازم و گشایش ال سی خواهد بود.



کانون جایی است که باید بنشینیم و درد دلمان را بگویم تا صدای این جمع جبری به گوش مسئولان برسد و یک تصمیم گیری اساسی بین عوامل بانکی و اعضای شورا اتفاق بیفتد.

* به نظر شما موضوع بهره گیری مؤثر از خرد جمعی در کانون، که مشارکت فکری و عملی در همایش ها و کارگروه های تخصصی از الزامات تحقق آن بوده است، توانسته قابل قبول و امید بخش باشد؟

اگر معنی مشارکت این باشد که

به نتیجه مشخص برسیم و در برگرفته خرد جمعی باشد؛ رسیده ایم. اما انتظار ما بیش از این است. در واقع، کار مشاوران عضو کانون این است که طرح توجیهی تهیه کنند تا بانک ها برای اعطای تسهیلات راهنمایی شوند. یک طرح توجیهی ۳ بخش دارد: بخش بازار، مالی و فنی. حال باید ببینیم ما از منظر بازار چقدر موفقیم؟ بازار طرح های توجیهی ما چقدر دقیق بررسی می شود؟ در حقیقت ما به نهادهای تصمیم گیرنده در بخش بازار وصل نیستیم و در تصمیم گیری ها با آن ها مشارکت نداریم. متولی بخش اعظمی از صنایع کشور؛ وزارت صنعت، معدن و تجارت است اما چون آمارهای ما از اطلاعات آن به روز نیست، دچار مشکل می شویم. ما باید بررسی کنیم و ببینیم که چقدر به وسیله کانون توانسته ایم با انجمن های صنفی ارتباط داشته باشیم. صنایع مختلف انجمن های صنفی خاص خودشان را دارند و یکی از نهادهایی که خیلی خوب می تواند به ما اطلاعات بدهد انجمن صنفی است. یک مشاور زمانی می تواند بازار را شناسایی کند که اطلاعات مورد نیازش را به راحتی به دست بیاورد. یکی از کارهایی که کانون باید در برنامه های خود داشته باشد این است که اعضای را بر اساس انجمن ها و رشته های مختلف دسته بندی کند. حقیقت این است که ما به انجمن ها مرتبط نیستیم و چون ارتباطی نداریم پس به ناچار به صورت فردی اقدام می کنیم. در حالی که کانون باید در همه نشست ها حضور فعال داشته باشد. متأسفانه وزارت صنعت، معدن و تجارت به عنوان متولی آمارصنعتی، اطلاعات درستی را در اختیار مشاوران قرار نمی دهد. در این حالت مشاوران چطور می توانند بازار یک طرح را به صورت صحیح در بانک ها توجیه کنند؟! نکته دیگر اینکه؛ بانک هایی که تسهیلات مالی می دهند، آمار شبکه ای مشخصی ندارند. وقتی مشاوران آمار تعداد طرح های تصویب شده و اینکه در چه مرحله ای از کار هستند را نمی دانند واقعا به مشکل بر می خورند. ارتباط کانون با وزارت صنعت، معدن و تجارت باید بیشتر از این باشد. فصل بازار ما با این اطلاعات مرتبط است. می توان بر اساس کمیسیون ماده ۱۰ وزارت کشور به "انجی او" و انجمن های صنفی معرفی شویم و آن ها با ما همکاری کنند. بحث دیگر این است که ما باید به بانک ها وصل می شدیم. یعنی هر تصمیم و مصوبه ای که در بانک ها گرفته می شد، باید رونوشت آن به کانون می آمد. کانون می توانست پیوست هایی را مختص اعضای



کانون به خبرنگار اضافه کند. به طور مثال معرفی شرکت هایی که رتبه گرفته اند و اینکه چه بانک هایی به متقاضیان تسهیلات داده اند؛ این کار می تواند از لحاظ آمار و اطلاعات بازار موجود به ما کمک کند.

* حالا که درباره مشکلات و دغدغه های مشاوران صحبت کردید، در یک تحلیل کلی مهم ترین چالش های پیش روی آن را، چه می دانید؟

متأسفانه کسی که اطلاعات دارد نمی خواهد آن را در اختیار دیگران بگذارد. همانطور که

می دانید ما در دهکده جهانی به سر می بریم و حداقل باید در سطح ملی رفتار کنیم. حتی بانک ها هم در خصوص اعطای تسهیلات با هم تعامل ندارند و نمی دانند که آیا بانکی دیگر در خصوص یک طرح مشابه، فعالیت انجام داده است یا خیر؟ این مهم ترین چالش و مشکل ماست و سریع هم باید برای آن فکری شود. عدم توجه به این موضوع باعث به وجود آمدن یک سری مشکلات جدی در بعضی موارد مثل؛ صنایع مختلف کشور شده است. چون ما نسبت به تقاضای داخل، طرح بیشتری تصویب کرده ایم و این طرح ها پس از اجرا، به یک رقابت ناسالم گرفتار شده اند. یکی از ضعف هایی که ما در مورد منابع مازاد نسبت عرضه به تقاضا داریم این است که مزیت صادراتی نداریم. چون متقاضیان روزی که کار را آغاز کردند هدفشان صادرات نبوده، در نتیجه مزیت اقتصادی خود را از دست داده اند. یک راه کار مهم برای مشکلاتی که تا کنون رخ داده این است که؛ همه عزمشان را جزم کنند. چرا که این هدف یک شبه حاصل نمی شود و تنها کانون هم نمی تواند آن را حل کند و متولی آن باشد. ما هم به عنوان مشاور در برنامه های کانون ذینفع هستیم پس باید همگی با هم برای موفقیت آن تلاش کنیم. ابزار و خروجی خدمت ما مشاوران، تهیه یک طرح توجیهی است. آن هم که بخش مهمش بازار بوده و ما با عدم ارتباط حرفه ای در این زمینه مواجهیم. همچنین ما هنوز با وزارت صنعت، معدن و تجارت ارتباط کاملی نداریم. مشکل دیگر ما در بحث بازار، واردات و صادرات است. متأسفانه ما با اداره گمرک که آمار واردات و صادرات را می دهد نیز ارتباط مشخصی نداریم. تنها از طریق نشریات و سایت اداره گمرک می توانیم اطلاعات خود را پیدا کنیم. اما گاهی مشاهده شده که یک جنس به دلایلی با تعرفه های مختلف وارد می شود. همچنین گاهی اوقات برخی از تعرفه ها دوپهلواند، یعنی یک جنس می تواند در قالب تعرفه های مختلف قرار بگیرد. پس نمی توانیم آمار واقعی صادرات و واردات را نیز داشته باشیم. وقتی این اطلاعات دقیق نیست، پس آمار واردات و صادرات ما هم دقیق نخواهد بود. ما در بحث مؤلفه های بازار یک تولید واقعی داریم اما آمار آن هم صحیح نیست.

* به خوبی آگاهید که ستون اصلی موفقیت کانون جلب اعتماد و به تبع آن همکاری سیستم بانکی با کانون است و باز هم می دانید که با وجود تلاش های بسیار، هنوز هم برخی مشکلات در روابط سیستم بانکی با

کانون رفع نشده، به نظر شما این مشکلات بیشتر متوجه بدنه سیستم بانکی بوده یا مدیریت ها و یا اشکال های ساختاری؟

وقتی یک مشاور با مشکلات و محدودیت هایی که در زمینه دسترسی به اطلاعات و آمار دقیق دارد گزارش فصل بازار را تهیه می کند طبعاً برآوردهای او با برآوردهای مشاور دیگر در مورد طرح مشابه اختلاف دارد، همین اختلاف سبب بی اعتمادی کارشناس بانک به این گزارش، در فصل بازار می شود. شما می توانید این مسئله را به کل تسری بدهید. در بخش فنی هم مشاور باید به ابزارهایی مجهز باشد. اول باید با خارج از ایران هم ارتباط داشته باشد که این از طریق اتاق های بازرگانی و سفارتخانه ها امکان پذیر است. ما در هیچ یک از اتاق ها و نشست های مرتبط حضور نداریم، پس ارتباطی هم با دنیای خارج نمی توانیم برقرار کنیم. وقتی سطح اطلاعات مشاوران محدود است و نمی توانند به طور صحیح برآورد هزینه کنند، مسلماً بانک ها اعتمادشان به مشاوران کم می شود. ما مشاوران باید ببینیم مشکلات مان از کجا ناشی می شود تا سطح اطلاعات و دقتمان را بالا ببریم. متقاضی هم به دلایل مختلف عمدتاً به دنبال دریافت تسهیلات ارزی است، ارزش هم بهره ۷ درصد دارد و بهره ریال ما بیشتر است. پس متقاضی در شرایط برابری که نمی تواند به او ریال بدهند باید ارزش بگیرد. در ضمن ارزش نسبت به ریال بهره کمتری دارد و کشور ما هم صنعتی نیست. به همین علت بخش اعظمی از ماشین آلات را که خریداری می کنیم تولید کننده اش نیستیم و توانایی ساخت آن را هم نداریم. حتی در بعضی موارد که توانایی ساخت داریم، جنس های چینی ارزان ترند. بنابراین متقاضی برای کارهای تولیدی انگیزه ای ندارد و به تقاضای ارزش تمایل می شود. پس ما به عنوان مشاور باید ابزارهای لازم را در اختیار داشته باشیم. ما باید به غیر از اتاق ها و سفارتخانه ها با اداره بین الملل بانک ها و وزارتخانه ها نیز در ارتباط باشیم. البته من مشکلات را به طور کلی ارزیابی می کنم و شاید برخی شرکت ها در این زمینه بتوانند مشکل خود را به نوعی حل کنند. ما باید در کانون یک کارگروه برای ارتباط با بانک ها تشکیل بدهیم تا به طور دقیق عرضه یابی کنیم؛ مصوباتی که به اجرا می رسد چقدر انحراف دارد؟! و این انحراف از کجا ناشی می شود؟ و بعد برای این انحرافات چاره ای بیندیشیم. ما در این چند سال که کار کرده ایم چقدر به دنبال رفع مشکلات و بالا بردن دقت کار بوده ایم؟ ما به تعبیری در یک خانواده کار می کنیم که دو بخش دارد. بخش اول امکان سنجی و دوم نظارت است. هرچه ارقام ما در امکان سنجی دقیق تر باشد، مشکلاتمان در نظارت کمتر خواهد بود. از طرفی در بانک هم ۲ اداره تصویب طرح و نظارت وجود دارد که در صورت بروز مشکل هر کدام از آن ها دیگری را مقصر می داند. این باعث می شود که همه ما از هدف نهایی دور شویم. همچنین این برآوردهای اشتباه ذهنیت بدی را برای متقاضی هم ایجاد می کند. پس باید فضای سرمایه گذاری، تخصصی و اجرایی را از هم تفکیک کنیم.

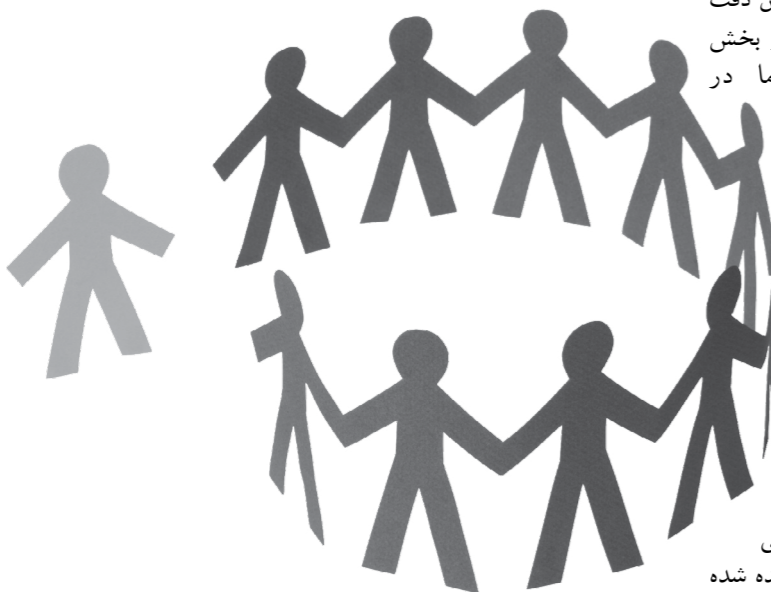
* در مجموعه برنامه های اجرا شده کانون در سال جاری، به نظر شما کدام گام اساسی تر بوده و چرا؟

ایجاد کانون خودش نکته مثبت و بزرگی است. چون سال ها خلأ نبود آن احساس می شد. همچنین اینکه کانون ما را کنار هم جمع کرد که به فکر یک سری مسائل خاص باشیم، نکته مهمی است. در اینکه زحمت بسیاری برای تأسیس و پایگیری آن کشیده شده

شکی نیست و بسیار هم عالی است. نیاز به نهادی مثل کانون وجود داشت و اینکه سیستم بانکی ضلعی از این کانون است نکته بسیار اساسی است. اما هنوز تا هدف غایی فاصله داریم و باید بسیار تلاش کنیم تا به آن برسیم. شروع کار کانون خوب بوده اما باید متداوم باشد.

* با توجه به افزایش بسیار قابل توجه پتانسیل های کانون، چشم انداز آینده کانون را چطور ترسیم می کنید؟

اگر کانون به آن نکاتی که ترسیم کردم توجه کند و به اهداف نهایی خود برسد، یعنی وزارت صنعت، معدن و تجارت در همه مصوبات خود، کانون را شریک بداند و در جلسات رأی گیری حضور داشته باشد می تواند موفق تر عمل کند. ما باید کانون را محلی بدانیم متشکل از کارشناسان مجرب در قالب شرکت های مختلف که آنها برای آینده کشور تصمیم گیری می کنند. پس ما هم باید در جلسات تصمیم گیری حضور داشته باشیم. چون کار ما این است که چالش های صنعت کشور را پیدا کنیم، بعد طرح ها را برای متقاضیان بنویسیم، سیستم بانکی به ما اعتماد کند و تسهیلات را در اختیار آن ها بگذارد. وقتی من مشاور در جریان تصمیم گیری های صنعت کشورم نیستم نمی توانم این کار را به درستی انجام دهم. هرچقدر یک مشاور از هسته اصلی دور شود و در تصمیم گیری ها مشارکت نداشته باشد از پیشرفت باز می ماند و در جایگاه حقیقی خودش قرار نخواهد گرفت. آرزوی من این است که روزی برسد که کانون با مشاوران مختلف در هر تخصص و گرایشی بتواند در تصمیم گیری صنعتی کشورمان دخیل باشد. ما باید بجنبیم و عجله کنیم تا این مشکلات زودتر حل شود، چون دولتمردان نمی توانند صبر کنند و زود تصمیم می گیرند و با تصمیم های جدید راه حل ها سخت تر می شوند. چرا که ما مشارکت نداشتیم و نظراتمان اعمال نشده است. پیشنهاد می کنم در کانون دو کارگروه ایجاد کنیم: کارگروه بازار و کارگروه بحث های فنی. همه ما ۲۶۰ و اندی نفر که عضو کانون هستیم در آینده یکدیگر شریکیم و باید به هم کمک کنیم و اطلاعات را به یکدیگر گزارش دهیم. قرار نیست فقط افرادی که در کانون فعالیت می کنند همه کارها را انجام دهند بلکه همه ما مشاوران باید مشارکت داشته باشیم.



مشتریان ارائه می‌داد. پس از انقلاب به دلیل لزوم توجه به مسئله اشتغال زایی، توسعه و تنوع فعالیت های اقتصادی، تخصیص بهینه منابع موجود و... بانک ها، ادارات و سازمان های دولتی هر یک به فراخور نیازمندی هایشان اقدام به تأسیس شرکت ها و گروه های مشاوره ای کردند. در حال حاضر نیز بانک صنعت و معدن گروه هایی خارج از بانک را برای خدمات مورد نیاز خود تجهیز کرده است. همین بررسی مختصر نشان می‌دهد با وجودی که هم اینک مراکز مشاوره ای متعدد وجود دارند اما این مراکز به صورت جزایر مجزا عمل می‌کنند.

علی‌رغم تعدد مراکز مشاوره ای، به دلیل وجود ضعف هایی که در بالا به آنها اشاره شد، نظام مند کردن امور مشاوره ای، استاندارد سازی و ایجاد یکپارچگی در رویه انجام مطالعات، و از آن مهم تر تدوین چارچوب ها و دستورالعمل هایی که هر چه بیشتر نتایج مطالعات را با واقعیات اقتصادی موجود در جامعه، تنگناها و محدودیت ها، بدون قصور از معیارهای پذیرفته شده جهانی منطبق سازد، نظارت جدی بر کیفیت مطالعات انجام شده، صحت برآوردهای انجام شده و اطمینان از سودآور بودن آن افزایش اعتبار مطالعات و مشاوران و فراتر از آن نظارت بر اجرای طرح و چگونگی مصرف تسهیلات، به امری گریز ناپذیر تبدیل شده است. در واقع وجود نهادی که قادر باشد با نظام مند کردن امر تهیه گزارش های توجیهی از یک سو و سامان بخشیدن به تخصیص اعتبارات بانکی از سوی دیگر، منافع مشتریان بانک و مشاوران را تأمین کند به گونه ای که هر یک با کمترین ریسک روبه رو باشند و نقصان ها و ضعف های موجود را رفع کند، ضرورت یافت.

درک همین ضرورت از جانب کلیه مسئولان مالی و اقتصادی و تلاش و پیگیری آن ها از سال ۸۳ منجر به تصویب قانون تسهیل اعطاء تسهیلات بانکی و کاهش هزینه های طرح و تسریع در اجرای طرح های تولیدی و افزایش منابع مالی و کارآیی بانک ها به تاریخ ۱۳۸۶/۰۴/۰۵ توسط مجلس شورای اسلامی شد که بر اساس ماده ۵ این قانون، دولت مکلف شد با ایجاد نهاد های جدید از جمله گروه های مشاور مالی و سرمایه گذاری غیر دولتی، زمینه تسهیل و تسریع اعطاء تسهیلات را فراهم آورد که متعاقب آن کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی به منظور ایجاد نظام مندی در امور مشاوره ای شکل گرفت.

آنان هیچ گونه اظهار نظری نمی‌توان کرد. مراجعه سرمایه گذاران به ویژه سرمایه گذاران طرح های کوچک به این گونه مشاوران (صرفاً به دلیل پرداخت حق الزحمه کمتر) از سویی می‌تواند هزینه های تکراری سنگینی را به متقاضیان تحمیل کند و از سوی دیگر به دلیل عدم بررسی کارشناسانه طرح، برای بانک ها نیز مشکلات عدیده‌ای را از جمله وصول نشدن بسیاری از مطالبات معوق طرح ها به دنبال خواهد داشت. زیان سرمایه گذار تنها اثر کوتاه مدت ناشی از وجود گروه های غیر رسمی مشاوره ای است. هرگاه سرمایه گذاران که موتور محرکه اقتصاد یک کشورند، به دلیل مراجعه به مشاوران غیر رسمی و غیر مسئول با ضرر و زیان مواجه شوند، در بلند مدت فرهنگ عدم اعتماد به استفاده از خدمات مشاوران شیوع خواهد یافت.

* می‌دانیم که دانش ارزیابی طرح با وجود اهمیت فوق العاده آن، به عنوان یک شاخه تخصصی در مباحث آکادمیک تدریس نمی‌شود. این دانش پس از ورود کارشناسان به بازار کار بر اساس تجربه و انتقال دانسته ها صورت می‌پذیرد. این موضوع در کنار وضعیت و شرایط خاص اقتصادی که هم اکنون در کشور حاکم است لزوم بومی سازی استاندارد های بین المللی موجود را می‌طلبد. شاید این موضوع از یک سو باعث شده تا نیاز به ارتقاء کیفی مطالعات توجیهی احساس شود و از سوی دیگر به دلیل عدم جامعیت مطالعات، متقاضیان نیز آن را به عنوان ابزاری جهت دریافت تسهیلات بدانند.

* هر چند در فضای قانونی موجود هنوز مشاورانی در حال فعالیت هستند که صلاحیتشان توسط هیچ نهادی تأیید نشده (علی‌رغم ابلاغیه مشترک بانک مرکزی و وزارت امور اقتصادی و دارایی با عنوان اعلام مصادیق مداخله غیر مجاز اشخاص در امور بانکی)، اما در مقابل کشور در بخش مشاوره از پتانسیل و ظرفیت قابل توجهی برخوردار است که به دلیل پراکندگی موجود کارایی لازم وجود ندارد.

بنابراین عدم آگاهی سرمایه گذاران از مجموعه مقررات و متحمل شدن هزینه مبادله، عدم اعتماد سیستم بانکی به برخی از مطالعات توجیهی انجام شده، متضرر شدن متقاضی به دلیل طولانی شدن فرایند اعطاء تسهیلات توسط بانک، متضرر شدن بانک به دلیل لزوم جبران عدم اعتماد موجود به طرح های توجیهی و در پی آن اتلاف وقت بانک، وجود مشاوران فاقد صلاحیت و لزوم ارتقاء سطح کیفی مطالعات، پراکندگی و عدم یکپارچگی در ارائه گزارش های توجیهی توسط مراکز موجود، استفاده بهینه از پتانسیل موجود در امور مشاوره ای و... لزوم توجه جدی به امر مشاوره به ویژه در مرحله ابتدایی از چرخه حیات طرح که تهیه طرح توجیهی است، را به امری اجتناب ناپذیر تبدیل کرده است. این مهم هنگامی اهمیت بیشتری می‌یابد که بررسی های انجام شده نشان می‌دهد در مرحله تهیه طرح، ۶۵ درصد ساختار اصلی طرح مشخص می‌شود. بنابراین مرحله تهیه توجیه که اولین حلقه از زنجیره حیات طرح را تشکیل می‌دهد، مبنای حرکت کل پروژه و همانند نقشه یک راه عمل می‌کند و در صورتی که از استاندارد های لازم برخوردار باشد می‌تواند ضریب موفقیت طرح را افزایش دهد (خبرنامه شماره ۵ کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی). اما بررسی ها در خصوص امر مشاوره نشان می‌دهد که تا پیش از انقلاب ارائه خدمات مشاوره ای محدود به دو بانک توسعه صنعت و کشاورزی بود که با تشکیل هسته مشاوره سرمایه گذاران، خود بانک خدمات مشاوره ای برای متقاضیان



چرا و چگونه می‌توان ریسک سرمایه گذاری ها را کاهش داد؟

ساغر باباحیدری

* هر چند در روال جاری اکثر متقاضیان وام با در دست داشتن طرح توجیهی به بانک ها مراجعه می‌کنند، اما به دلیل عدم اعتماد بانک به طرح های توجیهی (خواه به دلیل وجود گروه های غیر رسمی در زمینه ارائه خدمات مشاوره به ویژه تهیه طرح های توجیهی و خواه به دلیل عدم جدیت کافی در تهیه گزارش ها از سوی مشاوران و نیز عوامل درونی بانک ها) سنجش اعتبار مجدد گزارش های توجیهی از سوی کارشناسان بانک و تکمیل مستندات طرح طبق قوانین نسبتاً پیچیده بانک ها، نارضایتی متقاضی را به همراه دارد. این موضوع زمان بررسی های طرح را طولانی می‌کند و مسلماً هر چه این مدت زمان افزایش یابد، احتمال آنکه شرایط اقتصادی به گونه‌ای تغییر یابد که طرح فاقد توجیه شود نیز افزایش می‌یابد و گاه این مدت زمان به اندازه ای طولانی است که باعث ورود سایر رقبا به بازار می‌شود و این در جای خود، انگیزه سرمایه گذار را از بین خواهد برد.

* بحث عدم اعتماد بانک ها به طرح های توجیهی، تنها زیان سرمایه گذار را در پی ندارد، بلکه بانک برای رفع این تردید، نیاز به استخدام تعداد زیادی از متخصصان و کارشناسان در تمام رشته ها دارد که این خود بار سنگینی را بر بانک ها تحمیل می‌کند. این در حالی است که می‌دانیم در حال حاضر نیروی انسانی متخصص برای بررسی طرح ها در بانک ها محدود است و کارشناسان محدود قادر به اظهار نظر در رابطه با تمام فعالیت ها و تخصص ها نیستند.

* با درج کلمه طرح های توجیهی در یک موتور جستجوگر در اینترنت، با آگهی تبلیغاتی هزاران مشاور روبه رو می‌شویم که در مورد صلاحیت

هر فعالیت اقتصادی به طور ذاتی ریسک دارد؛ به ویژه آن که فعالیت اقتصادی بر سرمایه گذاری متمرکز باشد. زیرا سرمایه گذاری خود فرایند پیچیده ای است و می‌دانیم هر چه فرایندی پیچیده تر باشد، عدم اطمینان از دستیابی به نتایج مورد انتظار، افزایش می‌یابد. به طور معمول در یک فرایند سرمایه گذاری، بانک به عنوان مهمترین نهاد تأمین کننده منابع مالی برای سرمایه گذاری و افرادی که برنامه و هدفی در ذهن یا در دست انجام دارند _ جهت تأمین منابع مورد نیازشان _ به عنوان متقاضیان وام و به عبارتی مشتری بانک شناخته می‌شوند. اما در این میان هم متقاضیان و هم بانک ها با انواع ریسک ها مواجه اند. علاوه بر تأثیر ریسک ها بر متقاضی و بانک، روال موجود هم برای سرمایه گذاران و هم برای بانک به عنوان مهمترین و معتبرترین نهاد تأمین مالی پروژه ها، خالی از ضعف و نقصان نیست.

در ادامه به مهمترین ضعف های موجود اشاره می‌شود.

* بسیاری از سرمایه گذاران و کارآفرینانی که برای اجرای طرح خود نیازمند دریافت تسهیلات هستند، از شرایطی که بانک ها برای اعطاء تسهیلات دارند و به طور کلی قوانین و مقررات مرتبط با هر بانک، اطلاعات جامع و کاملی ندارند. ناآگاهی از قوانین و مقررات، گاهی برای بسیاری از مشتریان و متقاضیان وام، علاوه بر این که تصمیم گیری صحیح را دشوار می‌سازد، هزینه مبادله سنگینی را نیز بر آن ها تحمیل می‌کند. نارضایتی های متقاضیان در مواجهه با شرایط بانک ها در پرداخت تسهیلات، نشان از عدم آگاهی آنان است که باید در کلیه جریانات اخذ مجوزات یاد آوری شود.





فراخوان همکاری های

رسانه ای

تسهیلات و سیستم بانکی - ضرورت های شکل گیری کانون و انتظار قانونگذار از ایجاد و فعالیت این نهاد قانونی در مسیر توسعه صنعتی - اقتصادی کشور - آثار ناشی از ساماندهی مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری و نظارت بر عملکرد آنها در جهت اطمینان بخشی به سرمایه گذاران از دریافت خدمات کیفی استاندارد و اثربخش - بحث درباره فرآیند انتخاب مشاور و استفاده از خدمات مشاوران مجاز و مناسب ترین شیوه های عمل در این زمینه - توسعه فرهنگ استفاده از خدمات مشاوران با هدف کاهش ریسک سرمایه گذاری ها و سوق دهی سرمایه ها به سوی طرح های با توجیه اقتصادی قوی تر - تبیین شئون اخلاق حرفه ای و تحلیل آثار سازنده ناشی از رعایت آنها - بحث پیرامون ضرورت وجود گزارش های معتبر برای تصمیم سازی در نظام های سرمایه گذاری، تسهیلاتی و اعتباری - نظام مند سازی امور مشاوره ای سرمایه گذاری و اعتباری و استاندارد سازی فعالیت های مربوط به مشاوران - لزوم سرمایه گذاری در کشور به ویژه از طریق استفاده از تسهیلات بانکی - وجود تفاوت در سطح آگاهی آحاد جامعه از قوانین و مقررات متعدد و متنوع و عدم درک متقابل در تعاملات - تضمین سلامت فعالیت مشاوران از طریق جلوگیری از ورود افراد غیر مسئول در چرخه سرمایه گذاری و اخذ تسهیلات - ایجاد فضای رقابتی سالم و زمینه های رشد برای حرفه مشاوره اعتباری و خدمات بانکی در سطح کشور - حجم و قالب های مورد استفاده : - یادداشت های اقتصادی در ارتباط با موضوع های روز خبری (در ۴۰۰ واژه) - مقالات پژوهشی (در بیش از ۸۰۰ واژه) - انجام گفت و گوهای رسانه ای (کوتاه یا عمقی) / مشارکت در میزگردهای تخصصی

همان طور که استحضار دارید در دوره اخیر فعالیت کانون، کوشش های همکارانتان معطوف به تقویت جایگاه قانونی کانون در نزد نهادهای ذی ربط بود و ان شاء الله... بنا داریم در سال پیش رو، این تلاش ها در حوزه توسعه فرهنگ استفاده از خدمات مشاوران در اجرای طرح ها، متمرکز باشد.

از این رو در تعاملی سازنده با برخی از رسانه های معتبر و کثیرالانتشار، مصمم هستیم با بهره مندی از فرصت هایی که رسانه های جمعی می توانند در اختیار کانون قرار دهند فعالیت های فرهنگی کانون را در جهت شناساندن هرچه بیشتر و عمیق تر کانون سامان دهیم و از این طریق ضمن جلب توجه سرمایه گذاران و مجریان طرح ها به اهمیت استفاده از مشاور، مسئولان اقتصادی کشور را نیز به بهره گیری از ظرفیت های نهفته در این نهاد ترغیب کنیم.

ما صمیمانه اعتقاد داریم که در صورت تلاش در این مسیر و آگاه سازی صاحبان طرح نسبت به منافع واقعی و بلند مدت خود، اعتماد سازی اثربخش در جامعه مشاوران و خودباوری، خواهیم توانست نقشی ارزنده در توسعه صنعتی کشور ایفا کنیم.

در تحقق این آرمان، کانون نیازمند بهره مندی از دیدگاههای صاحبان اندیشه و قلم در میان اعضاست تا در هر فرصت مناسب با تحلیل شرایط مربوط به حوزه فعالیت کانون، درهای بسته را بگشاییم و جامعه را نسبت به پتانسیل های بالقوه ای که در نهادی با هزاران کارشناس متخصص فراهم آمده است، آگاه سازیم.

از همه شما گرامیان، به عنوان یکی از اعضای صاحب نظر و فکر خانواده بزرگ کانون، دعوت می کنیم به منظور کمک به تحقق این آرمان با بخش اطلاع رسانی و روابط عمومی کانون - که موظف به هماهنگی فعالیت های رسانه ای است - همکاری فرمایید.

ضمن اعلام خبر تشکیل کمیته فعالیت های رسانه ای در کانون محورهای موضوعی، شرایط کلی، نوع و حجم مطالب مورد انتظار در زیر به آگاهی می رسد.

امید است دیدگاه های بدیع شما و قلم اثربخش تان در کنار سایر اعضای صاحب نظر، تحول بخش کانون در سال پیش رو باشد.

محور های موضوعی :

- بحث پیرامون مشکلات موجود نظام بانکی و اقتصادی در حوزه شناسایی طرح های سرمایه گذاری و ارائه راهکارهای مؤثر و عملی - تبیین چرایی ناآشنایی سرمایه گذاران با نحوه استفاده درست از تسهیلات بانکی و تشریح منافع آنان به شرط بهره مندی از خدمات مشاوره ای - بررسی علمی ضرورت حضور مشاوران در فرآیند ارتباطی متقاضیان



تکلیف شد تا زمینه استفاده از خدمات کارشناسی بخش خصوصی توسط بانکها را، برای پرداخت تسهیلات فراهم آورد.

خوشبختانه ظرف مدت کمتر از یکسال و در بهار سال ۱۳۸۷ کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی تأسیس شد و به ثبت رسید و شرکتهای مشاور اعتباری و سرمایه گذاری که به صورت پراکنده فعالیت داشتند با محوریت کانون و در تعامل با وزارت امور اقتصادی و دارایی، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و سیستم بانکی کشور و با توجه به تخصص کارشناسی خود، امکان ارائه خدمات کارشناسی برای بانکها را فراهم کردند.

در حال حاضر بیش از ۲۷۰ شرکت مشاور با گرایش ها و زمینه های تخصصی متنوع عضو "کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی" هستند.

این شرکتها با توجه به تعداد، تجربه و تخصص کارشناسانی که با آنها همکاری می کنند این امکان را برای سیستم بانکی کشور فراهم می سازند، که قبل از پرداخت تسهیلات نسبت به کارشناسی دقیق طرح های سرمایه گذاری و اعتبارسنجی مشتریان بانکها و مؤسسات اعتباری که از موارد تکلیف شده توسط بانک مرکزی به بانک ها ست، نیز اقدام کنند.

به نظر می رسد تعامل بانکها با "کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی" در جهت بهره برداری از خدمات کارشناسی برای سرمایه گذاری در طرح ها و پرداخت تسهیلات به متقاضیان استفاده از تسهیلات بانکها و نظارت بر مصرف تسهیلات، می تواند علاوه بر حرکت مطمئن در راستای افزایش تولید ناخالص داخلی و تحقق رشد اقتصادی هدف گذاری شده، به جلوگیری از افزایش مطالبات سررسیده، مشکوک الوصول و معوق کمک مؤثری بکند.

محمد قائمیان
کارشناس سیستم بانکی

ضرورت پیشی پینی های لازم برای پرداخت تسهیلات کارشناسی شده در سال جدید

معمولاً روزهای آخر سال برای سیستم بانکی روزهای پر مشغله ای است، از یک طرف می باید برنامه منابع و مصارف سال آتی بانک تهیه و تصویب شود و از دیگر سو نیز صورتهای مالی سال جاری برای تهیه ترازنامه تنظیم شود.

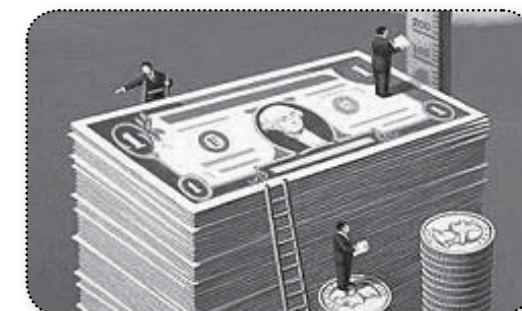
مانده مطالبات ۱۰ بانک دولتی و نیمه خصوصی کشور، از بخش خصوصی به مبلغ حدود ۲,۶۰۰,۰۰۰ میلیارد ریال در سال ۹۰، نشان دهنده حجم قابل توجه و تأثیر بسیار زیاد تسهیلات سیستم بانکی است که در بخش های مختلف اقتصادی پرداخت می کند و به این مبلغ می باید تسهیلات پرداختی توسط بانک های خصوصی را نیز اضافه کرد.

با این حجم انبوه از تسهیلات ذکر شده، لازم است از هم اکنون و به موازات تنظیم برنامه منابع و مصارف سال جدید به ویژه در بخش مصارف که عمدتاً به پرداخت تسهیلات اختصاص دارد، پیش بینی های لازم جهت پرداخت تسهیلات کارشناسی شده به عمل آید تا ضمن تأثیر مثبت تسهیلات پرداختی در زیربخش های مختلف اقتصادی، وصول این تسهیلات نیز به موقع انجام شود.

درصد نسبتاً زیاد مانده مطالبات سررسید گذشته و معوق و مانده مطالبات مشکوک الوصول به مانده کل مطالبات بانک ها و حساسیت این امر موجب شد تا بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در ابلاغیه "سیاستهای پولی، اعتباری و نظارتی بانکی کشور در سال ۱۳۹۰" تأکیدی خاص به "کنترل و نظارت مؤثر بر مصرف منابع، تلاشی مضاعف برای وصول مطالبات معوق" کند.

اجرای سیاستهای پولی، اعتباری و نظارتی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، استفاده از مشاوره و خدمات کارشناسان مجرب در بخشهای مختلف اقتصادی را طلب می کند که با توجه به ارقام تسهیلات پرداختی توسط سیستم بانکی کشور، توان کارشناسی بانک ها پاسخگوی کل نیاز آنها جهت بررسی های دقیق تر نخواهد بود.

اهمیت و ضرورت توجه به این موضوع، موجب تصویب قانون "تسهیل اعطاء تسهیلات بانکی و کاهش هزینه های طرح و تسریع در اجرای طرح های تولیدی و افزایش منابع مالی و کارایی بانک ها" در تیر ماه سال ۱۳۸۶ در مجلس شورای اسلامی شد. بر اساس این قانون به دولت





سرفصل های مورد نظر

بانک صادرات ایران

در گزارش های امکان سنجی

در چارچوب تعاملات بین کانون و بانک صادرات ایران، سرفصل های مورد نظر این بانک در گزارش های امکان سنجی در اختیار کانون قرار گرفت .

اداره کل بررسی طرح ها در بانک صادرات ایران، چارچوب تهیه گزارش امکان سنجی طرح ها برای این بانک راه، در ۳ بخش کلی : سرفصل های گزارش اقتصادی، سرفصل های گزارش فنی و سرفصل های گزارش مالی طرح ، برای استفاده مشاوران عضو کانون اعلام کرده است.

چارچوب تهیه گزارش امکان سنجی طرح سرفصل های گزارش اقتصادی طرح:

الف - کلیاتی درباره بخش صنعتی طرح مورد نظر

- معرفی کامل محصول، شناخت ویژگی های محصول، مصرف کنندگان بالقوه آن، موارد استعمال و استفاده از آن، کانون مصرف محصول (در اقصای جامعه و در طبقات مختلف درآمدی) تعیین نوع کالا از نظر مصرفی بودن، واسطه های و یا سرمایه ای

- کد ISIC محصول و شماره استاندارد ملی تدوین شده

- بحثی درباره صنعت مورد نظر در جهان در گذشته و حال (در صورت امکان و نیاز)

- رابطه این صنعت با سایر صنایع و بخشهای اقتصادی کشور

- محصولات رقیب، جایگزین و مکمل محصول

- سیاست کلی دولت درباره صنعت مورد نظر و وضعیت فعلی صنعت در ایران

- خلاصه ای از تولید و مصرف محصول در ایران و جهان و سیر تحولات الگوی مصرف آن



اعلام آمادگی کانون برای تبیین ساختار

و برنامه های عملیاتی این نهاد



مختلف کارشناسان معدود و محدود بانک ها در بررسی طرح ها و گسترش فرهنگ استفاده از خدمات کارشناسی در قالب شرکت های با هویت و متخصصی است که با شرایط خاص به عضویت کانون پذیرفته و رتبه بندی می شوند و زیر نظارت این نهاد و یک هیأت عالی متشکل از نمایندگان بانک های دولتی و غیر دولتی به فعالیت می پردازند.

پیش از ایجاد کانون، از سویی نگرش بانک محور اجازه نمی داد که بانک ها به متقاضی به عنوان شریک نگاه کنند و خود را موظف به ارائه مشاوره بدانند و از سوی دیگر عدم دقت در بررسی طرح ها که ناشی از نبود کارشناس های متخصص در همه رشته ها بود زمینه ریسک سرمایه گذاری بانکی را به شدت افزایش داده بود. اکنون که با وجود نبود ترکیب کاملی از تخصص ها در بانک ها، همه نوع طرح به بانک ها ارائه می شود، منطقی نخواهد بود که طرح را به دست افراد کمترمتخصص سپرد. برای برطرف کردن این مشکل وزارت امور اقتصادی و دارایی به اتفاق بانک مرکزی و به دستور دولت محترم به منظور پیشگیری از ایجاد مطالبات بانکی، زمینه ساز تشکیل کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی شد.

اما با وجود توصیه مؤکد مسئولان اقتصادی کشور به استفاده از خدمات مشاوران عضو کانون و به رغم برگزاری ده ها نشست مشترک با مسئولان و مدیران بانک های دولتی و خصوصی در راستای تعاملات با بانک ها، متأسفانه هنوز ظرفیت های تخصصی و اجرایی کانون ناشناخته مانده و این در حالی است که آثار مثبت عمده خدمات مشاوران عضو کانون - که با اعمال دقت بسیار و انطباق شاخص های متعدد به عضویت پذیرفته و رتبه بندی می شوند متوجه بانک ها و در خدمت توسعه صنعتی کشور است.

کانون در مدت زمان کوتاه از پایگیری خود، کوشیده است با تدوین آیین نامه های متعدد و اصلاح اساسنامه در جهت نظام مند کردن فعالیت مشاوره اعتباری و ارتقاء روز به روز سطح علمی مشاوران عضو با هدف تقویت کیفی خدمات مشاوران ، خود را به استاندارد های جهانی نزدیک تر کند.

کانون آمادگی خود را برای تبیین ساختار و برنامه های عملیاتی این نهاد در جهت تنویر اذهان مدیران عامل و هیأت مدیره بانک ها و گشایش باب همکاری های وسیع تر و نزدیک تر اعلام کرد.

بنا بر آگاهی های دریافتی از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران متعاقب جلسه مشترک مسئولان کانون با رؤسای شورای هماهنگی بانک های دولتی، کانون بانک های خصوصی ، مدیران محترم بانک ها علاقه مندی خود را به دریافت اطلاعات بیشتری در حوزه ساختاری و عملیاتی کانون ابراز کرده اند که شورای عالی کانون نیز ضمن سپاس گذاری از آنان و با حسن استفاده از برخی پیشنهاد های سازگار با اهداف و ساختار کانون، طی نامه های جداگانه ای، آمادگی خود را به توضیح و تبیین این پرسش ها اعلام داشت و ابراز امیدواری کرد که طرح این سئوالات فتح بایی برای ایجاد هماهنگی های بیشتر در جهت همکاری های پیوسته و اثربخش باشد.

کانون بر این باور است که با انحصار ارجاع کار به شرکت های زیر مجموعه بانک ها، این سیستم بانکی است که هم شانس و فرصت خود را برای انتخاب مشاور اصلح و برخوردار از بازار رقابتی از دست می دهد و هم در بلند مدت کلیه تلاش های صورت گرفته در مسیر ایجاد این نهاد خدمتگزار، سیستم بانکی را بی اثر می سازد.

همچنین اعتقاد دارد که کم توجهی و نادیده گرفتن کانون به عنوان یک نهاد قانونی و عدم استفاده از پتانسیل های فراهم شده در آن، به طور قطع زمینه های سوء استفاده را برای برخی از مشاوران فراهم خواهد ساخت.

با این همه و به استناد تعهد سیستم بانکی به حفظ و رشد سرمایه های ملی و علاقه مندی مدیران و تصمیم گیران محترم بانک ها به تعالی کشور، اطمینان دارد که با برگزاری نشست های مشترک بیشتر، اطلاع رسانی گسترده تر و سعه صدر افزون تر، دایره تعامل فیما بین هرچه فراخ تر و آثار سازنده مترتب بر بهره گیری از پتانسیل بزرگ تخصصی کانون در جهت تسهیل اعطاء تسهیلات و تضمین سودآوری سرمایه گذاری های بانکی، هر روز بیشتر خواهد شد.

شایسته یادآوری است که کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی، افزون بر ابتنای ایجاد آن به مصوبه مجلس محترم شورای اسلامی (ماده ۵ قانون تسهیل اعطاء تسهیلات بانکی و کاهش هزینه های طرح و تسریع در اجرای طرح های تولیدی و افزایش منابع مالی و کارایی بانک ها - ۵ / ۴ / ۱۳۸۶)، بر پایه های: تکلیف قانونی دولت برای ایجاد و فعال سازی کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی و اقبال جامعه مشاوران سرمایه گذاری به عضویت در آن، تجمیع و پالایش ظرفیت قابل اعتنای تخصصی و حرفه ای در خدمت توسعه صنعتی کشور و بالاخره نیاز نظام بانکی به مشاوره سرمایه گذاری و تضمین اصل و سود سرمایه های بانکی قرار گرفته و از این منظر فرصتی کم نظیر برای سیستم بانکی جهت تضمین و کاهش هرچه بیشتر ریسک سرمایه گذاری ها به شمار می رود.

ضرورت ایجاد کانون، جداسازی سیستم بانکی از اعمال سلیقه های

- ب - عرضه :
- میزان تولید داخلی و واردات حداقل طی ۵ سال گذشته و سال جاری و تحلیل روند آن
- تعیین شماره تعرفه گمرکی و مسائل مربوط به حقوق گمرکی و سود بازرگانی در حال حاضر و گذشته
- مشخصات و ظرفیت عملی واحدهای موجود فعال و درصد بهره برداری از آن
- علل نرسیدن به ظرفیت کامل تولید در واحد های تولید کننده محصول مورد نظر و مسائل و مشکلات آنان (مشکلات کارگری، کمبود متخصصین آگاه، کمبود مواد اولیه، کمبود قطعات یدکی ماشین آلات، استهلاک و...)
- سهم بازار محصولات طرح از تولید و واردات
- نسبت محصول داخلی در مقایسه با محصول وارداتی، میزان حمایت دولت از تولید داخلی
- تولید محصولات رقیب و جایگزین

ج - تقاضا :

- میزان مصرف در سال های گذشته (حداقل ۵ سال اخیر) و تجزیه و تحلیل روند آن - مصرف سرانه - مصرف محصولات جایگزین و مقایسه آن با محصول مورد نظر
- صادرات محصول طی ۵ سال اخیر و تحلیل روند آن

د - پیش بینی امکانات عرضه برای پنج سال آینده :

- تعیین ظرفیت ها و تاریخ شروع بهره برداری از واحدهای جدید
- تعیین ظرفیت تولیدی واحدهای موجود و برنامه توسعه آن
- پیش بینی کل امکانات تولیدی برای پنج سال آینده
- پیش بینی واردات طی پنج سال آینده

ه - پیش بینی تقاضا برای پنج سال آینده :

- پیش بینی تقاضای داخلی و در صورت امکان صادرات (تقاضای

خارجی) برای حداقل ۵ سال آینده

و- تحلیل موازنه پیش‌بینی امکانات عرضه و پیش‌بینی تقاضا

ز- مواد اولیه :

- شناخت مواد اولیه و کالاهای واسطه‌ای اصلی مورد نیاز برای تولید محصول

- منابع تأمین مواد اولیه

- امکانات تهیه در داخل کشور در حال حاضر و پیش‌بینی امکانات تولید آن در کشور و آینده

- تعیین میزان وابستگی از نقطه نظر تأمین مواد اولیه به خارج از کشور
- قیمت مواد اولیه داخلی و وارداتی درب کارخانه و مقایسه کمی و کیفی بین آن‌ها

ح- قیمت فروش و توزیع محصول :

- تعیین قیمت عمده فروشی و خرده فروش محصول و قیمت رسمی آزاد و مقایسه بین آن‌ها

- قیمت محصولات وارداتی و خارجی و مقایسه بین آن‌ها

- نحوه توزیع محصول در حال حاضر و در صورت امکان پیشنهاد نحوه صحیح توزیع

- پیشنهاد قیمت فروش (در صورت لزوم)

- پیش‌بینی قیمت‌های آینده (در صورت امکان)

- قرارداد های فروش (داخلی و صادراتی)

- راندمان فروش

ت- نتیجه گیری و پیشنهاد :

- مقایسه پیش‌بینی امکانات تولید و تقاضا به منظور شناخت وجود بازار و ایجاد و یا عدم ایجاد طرح جدید

- بررسی اثرات اقتصادی و اجتماعی ناشی از اجرای طرح شامل ایجاد اشتغال، کاهش وابستگی، افزایش قابلیت صادرات، رشد و توسعه سایر صنایع و نیز دیگر بخش‌های اقتصادی شامل کشاورزی و خدمات، جایگزین واردات، صرفه جویی‌های ارزی و...

توضیح: در مورد طرحهایی که تولیدات آنها در منطقه مصرف می‌گردد، بررسی منطقه‌ای نیز ضروری خواهد بود همچنین برای طرحهای صادراتی نیز بررسی بازار جهانی محصول ضروری خواهد بود.

ضمائم و مستندات بخش بازار :

۱- تصویر منابع، مأخذ و مستندات قیمت مواد اولیه

۲- تصویر منابع، مأخذ و مستندات قیمت فروش

۳- تصویر منابع، مأخذ و مستندات مربوط به وضعیت واحدهای فعال

۴- تصویر منابع، مأخذ و مستندات مربوط به طرحهای در دست اجرا

۵- تصویر منابع، مأخذ و مستندات مربوط به تقاضا

۶- تصویر منابع، مأخذ و مستندات مربوط به پیش‌بینی تقاضا

۷- تصویر منابع، مأخذ و مستندات مربوط به واردات

۸- تصویر منابع، مأخذ و مستندات مربوط به صادرات

۹- سایر منابع، مأخذ و مستندات

۱۰- لوح فشرده مربوط به گزارش

سرفصل‌های گزارش فنی طرح:

۱- شرکت:

این بخش شامل موارد ذیل می‌باشد:

۱-۱- سابقه شرکت : شامل نحوه تأسیس شرکت و وقایع مسیر ارائه درخواست شرکت

۱-۲- سهامداران: شامل سرمایه فعلی شرکت و اسامی سهامداران و شرکا و میزان سهم هر یک

۱-۳- مجوزهای قانونی: شامل مجوزهای اخذ شده توسط شرکت

۱-۴- مدیریت: شامل هیأت مدیره (مدیران) شرکت و سوابق تحصیلی و کاری و بیوگرافی آن‌ها

۱-۵- تعداد کارکنان: شامل تعداد پرسنل بخش های تولیدی و اداری به تفکیک

۲- طرح:

این بخش شامل موارد ذیل می‌باشد:

۲-۱- هدف : ذکر هدف از اجرای طرح

۲-۲- تولیدات و ظرفیت تولیدی کارخانه: شامل محصولات تولیدی و ظرفیت آن‌ها

۲-۳- مواد اولیه: شامل نام مواد اولیه، میزان مصرف سالانه در ظرفیت اسمی و نحوه تأمین

۲-۴- روش تولید: ذکر روش تولید و ترسیم خلاصه روش تولید طی یک دیاگرام

۲-۵- محیط‌زیست: در خصوص نحوه صدور مجوز توسط سازمان محیط‌زیست و شروط اعلام شده توسط سازمان مذکور جهت اجرای طرح

۲-۶- دانش و کمک های فنی: شامل نحوه تأمین تکنولوژی طرح

۳- هزینه‌های سرمایه‌ای:

این بخش شامل موارد ذیل می‌باشد:

۳-۱- زمین: شامل مساحت و موقعیت مکانی زمین با استناد به اسناد ارائه شده

۳-۲- محوطه‌سازی: شامل آیت‌های محوطه‌سازی، مقدار واحد، هزینه واحد، جمع هزینه‌ها و درصد پیشرفت فیزیکی

۳-۳- کارهای ساختمانی: شامل شرح ساختمان‌ها، سطح زیربنا، هزینه واحد، جمع هزینه‌ها و درصد پیشرفت فیزیکی

۳-۴- ماشین‌آلات و تجهیزات: شامل ماشین‌آلات وارداتی و داخلی و قیمت هر یک به تفکیک

۳-۵- تأسیسات شامل:

۳-۵-۱- برق

۳-۵-۲- آب

۳-۵-۳- هوای فشرده

۳-۵-۴- بخار

۳-۵-۵- سوخت

۳-۵-۶- فاضلاب

۳-۵-۷- سیستم گرمایش و سرمایش

۳-۵-۸- آتش‌نشانی

۳-۵-۹- باسکول

۳-۵-۱۰- جرثقیل

۳-۶- وسایط نقلیه

۳-۷- اثاثیه اداری، لوازم آشپزخانه و رستوران

۴- برنامه اجرایی:

- در این بخش، میزان پیشرفت فیزیکی طرح و کارهای انجام شده بر روی اقلام هزینه‌های سرمایه‌ای به تفکیک شرح داده شده و با لحاظ مدت زمان لازم برای تکمیل عملیات ساختمانی و تأسیساتی و خرید و نصب ماشین‌آلات و تجهیزات و مدت پیش‌بینی نشده و زمان موردنیاز برای تولید و بهره‌برداری آزمایشی، تاریخ شروع بهره‌برداری تجاری از طرح پیش‌بینی می‌گردد.

۵- برنامه تولید:

- در این بخش، پیش‌بینی می‌شود که کارخانه در ظرفیت نهایی، چقدر تولید خواهد داشت و طی جدولی، مشخص می‌شود که از زمان آغاز بهره‌برداری تجاری تا زمان رسیدن به ظرفیت نهایی، میزان تولید به چه صورت خواهد بود.

۶- مأخذ و میانی محاسبات:

- این بخش شامل تولیدات و مواد اولیه و درصد راندمان به تفکیک سالیانه مختلف می‌باشد.

۷- حقوق و مزایای کارکنان:

- در این بخش حقوق و مزایای کارکنان بخشهای اداری و تولیدی به تفکیک مشخص و جمع هزینه آن‌ها ارائه می‌گردد.

۸- سوخت و انرژی:

- در این بخش، میزان مصرف برق سالیانه و سوخت سالیانه محاسبه و ضمن برآورد هزینه آن‌ها، جمع کل هزینه‌های سوخت و انرژی سالانه محاسبه خواهد شد.

سرفصل‌های گزارش مالی طرح:

مقدمه:

یکی از مهم‌ترین ابزارهای تهیه گزارش مالی طرح‌ها استفاده از نرم‌افزار تخصصی کامفار می‌باشد که جهت تسهیل و اخذ نتیجه مطلوب‌تر طراحی و استفاده از آن سازماندهی و محاسبه گزارشات مالی را آسان می‌سازد. این نرم‌افزار برای مطالعات امکان‌سنجی و یا به عبارتی توجیه‌پذیری و یا عدم توجیه‌پذیری طرح‌های صنعتی و معدنی، خدماتی زیربنایی و... طراحی گردیده است.

لذا با توجه به تهیه و تدوین گزارش مالی طرح از طریق نرم‌افزار فوق سرفصل‌های گزارش مالی شامل دو بخش به شرح ذیل می‌باشد:

الف- بخش ورودی‌ها:

۱- تعریف پروژه: شامل عنوان پروژه و شرح پروژه

۲- برنامه‌ریزی زمانی: (فاز ساخت، فاز بهره‌برداری با تعیین زمان شروع و پایان)

۳- محصولات: شامل نام محصول، تاریخ شروع و پایان تولید و ظرفیت اسمی

۴- واحدهای پولی: شامل واحد پولی داخلی و خارجی همراه با علامت اختصاری

۵- تنزیل: (نرخ تنزیل کل سرمایه‌گذاری، نرخ تنزیل سهام‌داران)

۶- هزینه‌های ثابت سرمایه‌گذاری: شامل خرید زمین، محوطه‌سازی و بهبود زمین، کارهای عمرانی و ساختمانها، ماشین‌آلات و تجهیزات کارخانه، تجهیزات خدماتی و جانبی کارخانه، حفظانهای زیست‌محیطی،

هزینه‌های پیش‌بینی نشده و هزینه‌های قبل از بهره‌برداری

۷- هزینه‌های تولید: شامل موادخام، ملزومات کارخانه، یوتیلیتی، انرژی، قطعات یدکی مصرف شده، تعمیرات و نگهداری، حق امتیاز، دستمزد،

هزینه سربار کارخانه، هزینه‌های اداری، هزینه‌های اجاره بلندمدت، هزینه‌های بازاریابی

۸- برنامه فروش: که شامل فروش داخلی می‌باشد.

۹- سرمایه در گردش: شامل اقلام موجودی کالا، مطالبات و موجودی نقد می‌باشد.

۱۰- منابع تأمین مالی: شامل داخلی (پارانه، آورده سهامداران، کوتاه‌مدت و بلندمدت) و خارجی (کوتاه‌مدت و بلندمدت)

۱۱- مالیات، پارانه

ب- بخش خروجی‌ها:

۱- جدول خلاصه عملکرد پروژه: شامل خلاصه‌ای از کل اطلاعات پروژه اعم از میزان سرمایه‌گذاری، درآمدها و هزینه‌ها می‌باشد.

۲- برآورد هزینه‌های سرمایه‌گذاری: شامل هزینه‌های ثابت سرمایه‌گذاری، مخارج بیش از تولید، سرمایه در گردش و کل سرمایه‌گذاری است.

۳- برآورد هزینه‌های تولید: که کلیه هزینه‌های مرتبط با تولید را شامل می‌شود.

۴- برآورد استهلاک سالیانه سرمایه‌گذاری

۵- برآورد قیمت تمام شده به تفکیک هزینه‌ها

۶- برآورد میزان تولید و فروش محصولات

۷- تعیین منابع تأمین مالی طرح به همراه هزینه‌های مالی آن: که شامل جریانهای نقدی مالی و کل بدهی‌ها می‌باشد.

۸- تحلیل درآمدها و هزینه‌های طرح

۹- تعیین عملکرد سود و زیان طرح برای سرمایه‌گذاری و آورده سهامداران

۱۰- نتایج تجاری شامل:

۱۰-۱- جریانهای نقدی به منظور برنامه‌ریزی (CASHFLOW)

۱۰-۲- تهیه صورت‌حساب سود و زیان و نسبت‌های مالی

۱۰-۳- تهیه ترازنامه و نسبت‌های مالی

۱۰-۴- جریانهای نقدی تنزیل شده

۱۰-۵- نرخ بازده داخلی (IRR)

۱۰-۶- تعیین ارزش فعلی خالص دارائیهها (NPV)

۱۰-۷- تعیین دوره برگشت سرمایه (PP)



یادآوری نکات مهم

عضو محترم کانون

از آنجا که گردش منظم امور در گرو یک ارتباط دائمی، آسان و سریع بین دبیرخانه کانون و شرکت های عضو است، خواهشمند است به طور جد نسبت به تأمین امکانات زیر اقدام فرمایید :

۱- اطلاعیه ها و اخبار رسمی کانون که روزانه در وب سایت کانون با نشانی www.bcicc.ir قرار می گیرد و به منزله ابلاغ رسمی آن ها به اعضاست. بنابر این شایسته است یکی از همکاران خود را ضمن معرفی به دبیرخانه به عنوان رابط جهت هماهنگی کلیه امور مرتبط با کانون، به بازدید روزانه از این وب سایت نیز موظف فرمایید تا آگاهی های لازم در کوتاه ترین زمان ممکن در اختیار مسئولان مربوط قرار گیرد.

۲- برای برقراری تماس های سریع، در اختیار داشتن ایمیل فعال آن شرکت بسیار ضروری است. از اعضای محترمی که تا کنون نسبت به ایجاد و یا اعلام نشانی الکترونیک خود به دبیرخانه کانون اقدام نکرده اند خواهش می شود در اسرع وقت به این مهم اقدام کنند.

۳- با توجه به تعداد کثیر اعضای کانون که روز به روز نیز در حال افزایش است ارسال نمارها به دستگاه های تلفکس در ساعات اداری ناممکن است. لذا لازم است اعضای محترم نسبت به اعلام یک شماره فاکس مستقل و یا تنظیم انتقال اتوماتیک تلفن به فاکس را در ساعات های غیر حضوری فراهم سازند.

۴- اگرچه اغلب اعضای محترم یک شماره تلفن همراه جهت دریافت پیامک های فوری را معرفی کرده اند، اما هنوز معدودی از آن ها چنین شماره ای را اعلام نکرده اند. از کلیه اعضای محترم خواهشمند است در صورتی که شماره دیگری مورد نظر باشد درخواست جا به جایی و سایر شرکت های عضو شماره مورد نظر خود را به دبیرخانه اعلام فرمایند.

۵- برابر مفاد اساسنامه کانون، اعلام هرگونه تغییرات در نشانی و شماره های فاکس و تلفن و اسامی اعضای جدید هیأت مدیره و مدیر عامل شرکت های عضو در کوتاه ترین زمان به دبیرخانه الزامی است

و کانون هیچ مسئولیتی را در عدم وصول نامه ها و اطلاعیه ها به دلیل تغییرات اعلام نشده، برعهده نخواهد داشت.

۶- با توجه به اهمیت اطلاع رسانی در فضای مجازی، کانون آمادگی دارد با استفاده از امکانات ارتباطی خود برای اعضای که فاقد پایگاه فعال اینترنتی هستند با کمترین هزینه ممکن، امکان طراحی وب سایتی ساده و متناسب با نیازهای آن ها را فراهم سازد.

۷- تأکید می گردد به استناد به بند یک این یادداشت، اطلاعیه های رسمی کانون به محض انتشار در وب سایت این نهاد، به منزله ابلاغ رسمی مصوبات خواهد بود و استفاده از سایر روش های اطلاع رسانی با وجود تلاش دبیرخانه به بهره گیری موازی از آن ها جنبه یادآوری مجدد خواهد داشت.

۸- از کلیه اعضاء درخواست دارد، مانند گذشته نسبت به اعلام به موقع پاسخ درخواست های کانون اقدام فرمایند.

۹- همانگونه که استحضار دارید اداره مطلوب کانون علاوه بر همکاری های فکری اعضاء محترم که همواره در گروه ها و نشست های گوناگون تجلی پیدا می کند، مستلزم تأمین مالی کانون با پرداخت به موقع حق عضویت، ۲ درصد حق الزحمه قراردادهای مشاوره و سایر تعهدات مالی است.

۱۰- از اعضاء مشروط کانون تقاضا می شود ضمن ارتباط با دبیرخانه و پیگیری امور، شرایط عضویت کامل خود را فراهم کنند.

۱۱- از آن دسته از اعضاء کانون که علی رغم تقاضای مکرر دبیرخانه تاکنون نسبت به رتبه بندی اقدام نکرده اند مجدداً درخواست می شود نسبت به تکمیل فرم های رتبه بندی و ارسال پرونده و مدارک لازم اقدام کنند و همچنین با تماس و همکاری با بخش رتبه بندی کانون فرآیند رتبه بندی شرکت خود را تسریع کنند.

۱۲- از همکاران محترم دعوت می شود به منظور حفظ انسجام کانون و اخلاق حرفه ای، قراردادهای مشاوره خود را در چارچوب دستور العمل حق الزحمه مصوب کانون منعقد نمایند.

با سپاس از همکاری شما



آلبوم مجمع (۲)

شورای عالی

آیین نامه اخلاق

حرفه ای کانون را تصویب کرد

فراشگرکنی، احترام به منافع ملی، احساس مسئولیت اجتماعی، پایداری به ارزش های جهانی، کمک به توسعه فرهنگ و ظرفیت های اخلاقی و شخصیتی کارکنان، شفافیت و رد فساد و ... از جمله مفاد آن هستند.

همچنین در این آیین نامه، تعهدات اعضای کانون در برابر حرفه مشاوره، بانک ها، مشتریان، کانون، کارکنان و سهامداران، منافع ملی و ارزش های جهانی و همچنین در برابر یکدیگر در بخش های مختلف مشخص شده است.

قابل توجه است که کار آمدی نخستین آیین نامه اخلاق حرفه ای کانون مشاوران، در فرآیند عمل به آن مورد ارزیابی و با عنایت به فضای متحول جامعه و حرفه مشاوره، با گذشت زمان و به طور ادواری مورد بازنگری و اصلاح قرار خواهد گرفت.

کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی با هدف رفع موانع و چالش های موجود در اعطای تسهیلات بانکی فعالیت می کند و به این منظور آیین نامه اخلاق حرفه ای که عملکرد و نتایج حاصل از رفتارهای ارکان چنین تشکیلات قانونمندی را نظارت و کنترل می کند، تنظیم و مصوب است.

شایسته یادآوری است که؛ اخلاق حرفه ای مندرج در این آیین نامه، بعد معنوی حرفه مشاوره اعتباری و سرمایه گذاری را که متضمن اهداف و منافع مشترک مشاوران عضو است، در بر می گیرد.

شورای عالی کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی در جلسه صبح روز یکشنبه ۱۰ اردیبهشت ماه، مفاد نخستین آیین نامه اخلاق حرفه ای کانون را تصویب کرد.

این آیین نامه در یک مقدمه و ۳ فصل شامل: تعاریف، ارزش ها و اصول اخلاق حرفه ای و معیارها و تعهدات اخلاقی تدوین شده است. در مقدمه این آیین نامه، آیین اخلاقی در هر حرفه، اصول و ارزش های پایدار و محوری اعضای در ارتباط با جامعه و گروه های ذینفع در آن حرفه شناخته شده و هدف از تدوین چنین اصولی، حفظ حقوق و حفاظت و دفاع از جامعه و گروه های مذکور در برابر ضرر و زیان های احتمالی ناشی از عملکرد آن حرفه دانسته شده است.

ارزش ها و اصول اخلاق حرفه ای عنوان شده در این آیین نامه در ۱۴ بند و با توضیحات لازم تنظیم شده است که صداقت و شرافت کاری، انصاف و بی طرفی، امانتداری، صلاحیت حرفه ای، نگرش

سامانه ثبت قراردادهای اعضای کانون به زودی راه اندازی می شود

طرح های انجام شده توسط مشاوران، در آن پیش بینی شده است. همچنین، ارجاع کار به مشاوران عضو کانون، صرفاً بر مبنای گواهی صلاحیت اخذ شده از کانون که همان کد رهگیری در سامانه مذکور است، صورت می گیرد.

در این نشست همچنین مقرر شد به منظور نظارت بر عملکرد مشاوران، نمرات ارزشیابی آنان هر سه ماه یکبار به کانون مشاوران منعکس شود. اما لازم است هر یک از مشاوران پس از ارائه گزارش به بانک، فرم نمرات ارزشیابی را در هر رسته (تهیه گزارش توجیهی و یا نظارت)، از مدیریت شعبه ذی ربط اخذ و به کانون ارائه دهند.

رییس شورای عالی کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی، در نشست ۴ اردیبهشت ماه جاری با مدیران بخش اعتبارات و ارزیابی طرح های بانک صنعت و معدن، از راه اندازی آزمایشی سامانه ثبت قراردادهای جدید اعضای کانون خبر داد.

این سامانه، جهت ثبت مشخصات پروژه ها با شماره عضویت مشاور و نیز تخصیص کد رهگیری ایجاد شده و قرار است پس از یک ماه بهره برداری به صورت آزمایشی، با اعلام کانون استفاده از آن برای بانک ها نیز عملیاتی شود.

لازم به یادآوری است که، کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی در ابتدا سیستم رهگیری را به صورت دستی و از طریق صدور گواهی صلاحیت انجام کار آغاز کرده است و به زودی با راه اندازی این سامانه، مشاوران قادر خواهند بود با گرفتن کد رهگیری از پایگاه کانون، طرح های خود را ثبت و بانک ها نیز اطلاعات مربوط به هر پروژه را رؤیت کنند. در این سامانه مراحل انجام و پایان هر پروژه به منظور کسر از سهمیه کاری مشاور، توسط بانک مورد نظر ثبت می شود.

در سامانه ثبت قرارداد، امکان اخذ گواهی صلاحیت انجام کار توسط مشاور و یا رؤیت آن توسط همکاران بانک برای هر پروژه فراهم خواهد شد و امکان تهیه گزارش آماری از اطلاعات ثبت شده در

تلفن: ۴-۸۸۹۴۱۴۰۳ نمابر: ۸۸۹۲۵۸۵۰

پست الکترونیکی: info@bcicc.ir

پایگاه اطلاع رسانی: www.bcicc.ir

نشانی: تهران - میدان فاطمی - خیابان کامران

پلاک ۳۰ - واحد ۳