



گفت‌وگو مشاوران

اعتباری و سرمایه گذاری بانکی

Association of Banking & Credit Investment Consultants

شماره ۴۴ - دی ماه ۱۳۹۴

اعضای خراسانی کانون نخستین گام را در برگزاری همایش های منطقه ای برداشتند



همایش بررسی آثار کاربرد خدمات مشاوران در اجرای طرح‌ها

هدایت سرمایه ها به سوی طرح های سودآور

جلوگیری از هدر رفتن منابع محدود

کاهش ریسک سرمایه گذاری

مشهد، ۲ دی ماه ۱۳۹۴

کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی
Association of Banking & Credit Investment Consultants



محل برگزاری:
مشهد، خیابان امام خمینی، جنب بلع بلع، سالن تاق بزرگ، صنایع، معادن و کشاورزی خراسان رضوی

سرمایه گذاری شما با دریافت خدمات از مشاوران با صلاحیت کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی



ایمن می شود



تنها مرجع قانونی انتظامی مشاوران
در حوزه اعتباری و سرمایه گذاری بانکی در کشور

www.abcic.ir

پس از کسب مجوز؛

کانون پر حرفه متمرکز خواهد شد تا خطاها کمتر و دستاوردها بیشتر شود



در این میان از جانب اکثر حاضران، نقدهایی به روال رتبه بندی و بوروکراسی پیچیده آن طرح شد که با توضیح دلایل آن و بیان مزایای بررسی موشکافانه امر، توسط هما سادات گوشه رییس شورای عالی به عنوان مدیر جلسه همراه بود.

همچنین لزوم توجه به نرخ های جدول حق الزحمه و اعمال نرخ های مصوب از جانب اعضا برای توسعه بازار، آموزش فارغ التحصیلان برای ورود به بازار کار، نبود اطلاعات دقیق از شاخص های اقتصادی و جایگاه فعلی کانون از جمله مباحث مطرح شده در این نشست بود.

مشروح مطالب این نشست در پی به نظر می رسد :

در ابتدای جلسه رئوف حمیدزاده مقدم مدیرعامل شرکت مدیریت طراحی و احداث صنایع تکاپو به اهمیت واقع گرا بودن طرح ها اشاره کرد و گفت: اگر طرح منطبق با واقعیات نوشته شود، سرمایه گذاری صحیح اتفاق می افتد.

بیست و دوم مهر ماه کانون میزبان تعدادی از اعضای خود بود که با دعوت قبلی، در جلسه هم اندیشی محدود حضور پیدا کردند.

با برگزاری این جلسه، در مدت دو سال برگزاری نشست های هم اندیشی، از تمامی شرکت های عضو، دست کم یک بار برای حضور در این جلسات دعوت شده است. در جلسه ۲۲ مهرماه، جواد هاشمی مدیرعامل شرکت بهینه طراحی گستر ایرانیان، عباس اربابی مدیرعامل شرکت مشاوره سرمایه گذاری ایکا احسان، منصور بدیعی مدیرعامل شرکت طرح و اجرای کاسون، رئوف حمیدزاده مقدم مدیرعامل شرکت مدیریت طراحی و احداث صنایع تکاپو، سارا صلاحی مدیرعامل شرکت مهندسی مشاور آداب دانان، مصطفی تربتی نماینده شرکت توسعه فراگیر جاسک و جعفر حقیقی نماینده شرکت مشاور سرمایه گذاری دیدگاهان نوین، مهمان کانون بودند.

طبق روال جلسات هم اندیشی، اعضا علاوه بر معرفی حوزه فعالیت و محوری ترین پروژه های شرکت متبوع خود، مشکلات و چالش های بازار کار را بیان کردند تا از تجربیات دیگر اعضا برای حل آن بهره گیرند.

وی در ادامه گفت:

می رسد؛ تا ۱۴۳۵ کار می کند و بعد منهدم خواهد شد. آینده پژوهی هم انجام دادیم. بحث های مالی و اقتصادی هم به خوبی مطالعه شده است. گزارش ما به نهاد های رهبری و ریاست جمهوری ارسال و مورد قبول واقع شد.

• شرکت ما نوپاست، البته سعی کردیم از خبرگان صنعتی و جوانان دانشگاه های خوب استفاده کنیم در واقع با توجه به پروژه، ساختار شرکت بازتعریف می شود.

• باید راهکار پیدا کنیم و ارزش کار را درک کنیم. من موافق نیستم با هر قیمتی پروژه بگیریم. شاخص ها و معیارهای ارزش مطالعات امکان سنجی، درست تعریف نشده است. هزینه پروژه ساختمانی بر مبنای مترآژ محاسبه می شود که به نظرم درست نیست. وقتی هزینه کل پروژه ۱ میلیارد دلار است، نمی شود با ۳۰ میلیون امکان سنجی کرد. به نظرم صحیح نیست به هر نحوی پروژه بگیریم.

• سینرژی این نیست که هم اندیشی بگذاریم. سیستم دیزاین باید باشد. مأموریت کانون و شورای عالی باید بازنگری شود. معیارهایی برای اجرا در نظر بگیریم و کار را پیش ببریم.

• لایه نهفته سینرژی با تقابل بین اعضا فعال خواهد شد.

اگر کانون را سیستمی در نظر بگیرید که مجموعه ای از اعضاست باید چیزی و رای تک تک اعضا در آن باشد. این تقابل در موقعیت های مختلف

ممکن است تعاریف متفاوتی داشته باشد. آنگاه عباس اربابی مدیرعامل شرکت مشاوره سرمایه گذاری ایکا احسان گفت:

• ایکا احسان، از سال ۸۹ فعال است. قبل از آن در شرکت مگا بودیم که ۶۰ درصد سهام آن زیر نظر سازمان گسترش بود و در دل آن هسته ای به نام ایکا ایجاد شده بود. منطقه انرژی ما منطقه الکترونیک

شیراز بود. ما از سال ۸۳، صد پروژه بررسی کردیم، جزو مشاوران بانک صنعت و معدن در حوزه IT بودیم. از سال ۸۹ که سازمان گسترش به سمت تجارت

الکترونیک حرکت کرد از مجموعه سازمان گسترش جدا شدیم.

• اغلب فعالیت های شرکت در زمینه مشاوره سرمایه گذاری (فاینانس، مطالعات امکان سنجی، حوزه راه و ساختمان و آزاد راه) بوده است.

• اکثر همکاران شرکت، مهندس صنایع هستند از این رو کنترل پروژه هم انجام می دهیم.

• هم اکنون با شرکتی فرانسوی که انتقال برندهای اروپایی و امریکایی در حوزه پوشاک و مد به ایران را بر عهده دارد، همکاری می کنیم.

جعفر حقیقی مدیر مطالعات اقتصادی شرکت مشاور سرمایه گذاری دیدگاهان نوین که به عنوان نماینده مدیرعامل این شرکت در جلسه حضور یافته بود گفت:

شرکت ما از شرکت های مشاور سرمایه گذاری زیر مجموعه سازمان بورس است. سرمایه گذار ما نیز ستاد فرمان اجرایی حضرت امام (ره)

• فعالیت شرکت ما از سال ۸۳ آغاز شد. رسته کاری ما، سیمان و آهک است و با توجه به اینکه بیشتر مراجعان، در خصوص چنین طرح هایی به ما رجوع می کنند، علاقه مندی ما نیز بیشتر شده است.

• سینرژی در جلسات، توان شرکت ها را بالا می برد. هر شرکتی توانایی خاصی در طرح نویسی دارد. کانون ۲۰۰ عضو دارد پس توان اعضا باید بالا باشد. آیا از این توان استفاده می شود؟ برای رسیدن به توان مطلوب برنامه ریزی لازم است. کانون باید بتواند در زمینه فنی، بازار، مطالعات مالی و اقتصادی پشتیبان اعضا باشد.

• ما درگیر طرح ها هستیم اما به پارامترهای اقتصادی دسترسی نداریم. نرخ تنزیل چقدر است؟ هر کس عددی را مطرح می کند. IRR چند باشد، خوب است؟ آیا کانون می تواند پارامترهای اقتصادی طرح را ابلاغ کند؟ ثابت بودن و یکسان بودن این نرخ ها اولویت بالاتری نسبت به دقیق بودن آن دارد.

• برای بهبود کار نیاز به هدف گذاری داریم. ابهام طرح ها برطرف شود. ما به عنوان عضو انتظار داریم امکان بهره بردن از توانمندی علمی و تجربی اعضای دیگر فراهم شود.

• بحث واقعیات و ایده آل ها را در نظر داشته

باشیم. وقتی مشتری، نرخ تهیه طرح را می شنود، منصرف می شود. قابلیت درک عدد

و رقم را ندارد؛ انتظار دارد با رقم پایین تری طرح را تحویل بگیرد. آیا می شود منابع دیگری برای تأمین مالی طرح پیش بینی کرد که هم مشتری راضی باشد هم مشاور ضرر نکند؟

سپس، مصطفی تربتی نماینده شرکت توسعه فراگیر جاسک حوزه فعالیت و دغدغه های شرکت خویش را مطرح کرد:

• توسعه فراگیر جاسک از سال ۹۰ آغاز به

کار کرده و سال ۹۲ فعال شده است. طرح های برجسته ما در منطقه جاسک بود. سال گذشته ریاست

محترم جمهوری در سفر به جاسک گفت این منطقه بسیار توسعه خواهد یافت و ممکن است منطقه آزاد تجاری شود. قرار است دومین پایانه نفتی کشور در آن منطقه ایجاد و محدودیت ها برداشته شود و به آب های آزاد جنوب دسترسی پیدا کنیم.

• نیاز کشورهای منطقه را رصد کردیم. بعد از بررسی فرصت ها و تهدیدها، متوجه شدیم خارج از تنگه هرمز پتانسیل بالایی دارد و می شود یک قطب (HUB) انرژی دیگر ایجاد کنیم. جاسک به آبهای جنوبی با عمق ۲۰ متر دسترسی دارد و مکان مناسبی برای احداث مگاپورت (mega port) است.

• در منطقه جاسک پروژه احداث پالایشگاه پتروشیمی، ذخیره انبار نفت، فرودگاه، صنایع انرژی، پارک ملی و منطقه حفاظت شده هم پیش بینی شده است.

• سعی کردیم در طرح ها بحث های اجتماعی و فرهنگی را هم لحاظ کنیم تا با کمترین هزینه و بار مالی اجرایی شوند.

• طرح طی ده سال ساخته می شود. در سه سال اول به بهره برداری



ایده های نو به دانش شرکت های بین المللی نیاز داریم.

- امیدواریم بتوانیم با برنامه ریزی بلند مدت ایران را به قطب ICT منطقه تبدیل کنیم. می توانیم در مناطق آزاد که اتصال مالی راحت تر رخ می دهد، امتیاز بانک مجازی بگیریم. از سازمان تنظیم، مجوز اپراتور مجازی می گیریم. هدف گذاری ما به این سمت است و اهداف استراتژیک مجموعه این هاست.

- ساختار ما متناسب با بررسی ریسک پروژه و کنترل پروژه هاست. این باعث می شود چشم انداز روشنی از پیشبرد اهداف داشته باشیم تا در آینده الگوی مناسبی برای طرح های کوچک که در تأمین مالی دچار مشکل اند، باشد.

سادات گوشه سؤال کرد: احتمال ورود سرمایه در این تعاملات چقدر است؟

وی پاسخ داد: هدف ستاد، توسعه سرمایه گذاری خارجی است. البته شرکت های خارجی در صدد فروختن ماشین آلات و تجهیزات هستند. ما توانستیم با شرکت استروژن سوئیس در طرح دارویی در قالب آنتی فرمی که زیرمجموعه هلدینگ دارویی برکت است، کار کنیم. طرحی که از ابتدای ۹۴ اجرایی شده است.

یک شرکت لیزینگ هم در منطقه آزاد شانگ های برای تأمین مالی پروژه های انرژی جنوب کشور داریم.

پس از آن منصور بدیعی از شرکت مهندسی طرح و اجرای کاسون مهمان دیگر نشست، اظهار داشت:

- حوزه فعالیت شرکت، سرمایه گذاری در حوزه آب و فاضلاب است.
- بوروکراسی اداری پیچیده کار را مختل می کند. کارها در مسیر خلاصه می شود انگار مقصد مهم نیست.

- شکل گزارش نویسی ایران هم از دنیا عقب است. هنگام طرح نویسی اطلاعاتی می دهیم که ضروری نیست، نرم افزار حسابداری که استفاده می کنیم پیچیده است.

- در بازار آزاد هر کس هر قیمتی بخواهد می دهد. ما باید لیست قیمت داشته باشیم؛ قیمت معقولی که متقاضی برای پرداخت، آن را درک کند.

- در کلاس های آموزشی متوجه می شوم شرکت کنندگان با مفاهیم روز اقتصادی آشنایی ندارند.

عباس اربابی مدیرعامل شرکت مشاوره سرمایه گذاری ایکا احسان گفت: آقای بدیعی درست می گویند. بنده و یکی از دوستان که هر دو در زمینه ICT فعال هستیم در دوره آموزشی ثبت نام کرده بودیم وقتی دوره برگزار شد ۹۵ درصد موضوعات را نمی فهمیدیم زیرا با ابزاری که در امریکا استفاده می شود، آشنایی نداشتیم. ما هنوز با comfar کار می کنیم که در دنیا منسوخ شده است. البته مخاطب هم در ادامه این روند تاثیرگذار است. بخش دولتی انتظار تحویل طرح ۲۰۰ صفحه ای دارد در حالی که همان طرح را در بخش خصوصی با Excel انجام می دهیم. در واقع بخش خصوصی

است و به شرکت های همین هلدینگ، مشاوره سرمایه گذاری می دهیم.

- کار ما از سال ۹۲ آغاز شده است. امکان سنجی نزدیک به ۸۰ طرح را انجام داده ایم؛ در حدود ۴۰ پروژه را نظارت و ۱۰۰ پروژه را نیز ارزش گذاری کرده ایم. صندوق سرمایه گذاری بورس را برای خرید و فروش راه اندازی کرده ایم.

- در حیطه سرمایه گذاری، صندوق های خاص برای تأمین مالی پروژه ها اعم از بازار پول و بازار سرمایه طراحی می کنیم تا بعدها توسط سازمان بورس توسعه یابد و خاص پروژه تعریف شود چون طرح ها تأمین مالی ندارند.

- آنهایی که کانون را جدی می گیرند، دغدغه تأمین مالی طرح دارند. ما معتقدیم پروژه ها باید تأمین مالی مناسب داشته باشند و امکان سنجی را فقط برای دریافت تسهیلات انجام نمی دهیم.

- ستاد اجرایی فرمان امام با مؤسسه بنیاد برکت که مدرسه سازی و اشتغال زایی مناطق محروم را در دستور کار دارد، همکاری می کند. شرکت گسترش الکترونیک مبین ایران که سهام دار عمده شرکت مخابرات ایران و همراه اول و یکی از بزرگترین هلدینگ های ICT

است، سومین زیر مجموعه ستاد و سازنده مجتمع های پتروشیمی، گازی و نفتی است که فعالیتی مشارکتی بین ستاد و دولت است.

- مشتریان خارج از ستاد کم بوده اند. حجم کارها و سرمایه گذاری ستاد به اندازه ای است که به کارهای بیرون از مجموعه نمی رسیم.

- علاقه مند به عضویت بودیم چون کانون باعث اعتبار شرکت می شود. اما حجم فعالیت و نیروی متخصص ما با رتبه دریافتی از کانون سازگار نیست.

- از خدمات مشاوره شرکت های بین المللی بهره می بریم. شریک استراتژیک شرکت Ernest & Young

هستیم که با دفتر خاورمیانه این شرکت همکاری می کند. با شرکت سالینس که در حوزه ICT کار می کند،

همکار هستیم. رایزنی هایی هم برای همکاری با شرکت Frost & Sullivan استرالیا انجام شده است.

- سعی کرده ایم جدی گرفته نشدن خدمات مشاوره را با شراکت برندهای معتبر که به ما خدمات مشاوره می دهند، از بین ببریم. هدف گذاری ما این است که استفاده از نام برندها، خلأ فعلی را از بین ببرد.

رییس شورای عالی کانون پرسید: نوع همکاری با شرکت های بین المللی در چه زمینه ای است؟

جعفر حقیقی پاسخ داد:

- شرکت ها به ما خدمات مشاوره مدیریتی می دهند. هفته اول نوامبر Frost & Sullivan به تهران می آید و همکاری مشترک در حوزه ICT کلید می خورد. در حوزه ارزش گذاری برند و دایره فکری همکاری خواهیم داشت به خصوص اینکه این حوزه به خاطر دانش بنیاد بودن آن و تفکر نو که در صنعت ICT نهفته است، بازار خوبی دارد. ما اعتقاد داریم پیشرفت با ایده های نو اتفاق می افتد و ما برای

با نتیجه، کار دارد؛ مهم نیست با چه روشی انجام شده باشد. رئوف حمیدزاده مقدم مدیرعامل شرکت مدیریت طراحی و احداث صنایع تکاپو در ادامه این بحث پرسش هایی را مطرح کرد: حرف های دوستان جالب است اما بیشتر کمیّت در نظر گرفته می شود؟ می توانیم به اهداف قابل لمس برسیم؟ پایش چطور انجام می شود؟ سیستم ما به comfar عادت دارد؛ اگر بد است چه جایگزینی دارید؟ با چه روشی می خواهیم مشتریان را به دادن خلاصه طرح مجاب کنیم؟ بوروکراسی را چطور کم کنیم؟

اربابی در پاسخ یادآور شد: اگر ما درگیر فعالیت صنفی بودیم باید در کارفرما زمینه ایجاد می کردیم اما الان وظیفه ای نداریم. هدف ما فقط توسعه صنف و دانش فنی خودمان است.

بدیعی هم توضیح داد: در پاسخ به آقای حمیدزاده درباره راهکار باید بگویم، می توان پکیج هایی تولید کرد که کارفرما بپسندد و مطمئن باشد در عین خلاصه بودن، تمام جوانب طرح سنجیده شده است. مطوّل بودن لزوماً حاصل کندوکاو و فراوان و سنجش دقیق نیست. مشق ما این است؛ بعد از اقبال کارفرمایان می توانیم کار را توسعه دهیم.

در اینجا سادات گوشه توضیح داد: کانون یک صنف را کنار هم قرار داده اما خودش صنف نیست بلکه نهاد انتظامی است و برای نظارت بر عملکرد درست اعضا و محافظت و صیانت از منافع حرفه و ایجاد و گسترش بازار تشکیل شده است. در تکمیل توضیحات همکاران باید بگویم مشاور می داند که ۶ میلیارد ضرر به چه معناست. کارفرمای عمده هم موضوع را درک کرده است اما در طرح های خرد بخش خصوصی هنوز این اطمینان ایجاد نشده زیرا نمی دانند نتیجه مطالعات چقدر برای پروژه و جلوگیری از ضرر احتمالی مفید است. در صورت وقوف به امتیازات امکان سنجی طرح، مبلغ دریافتی مشاور را بالا ارزیابی نخواهند کرد.

بعد از تبادل نظر اعضا جواد هاشمی مدیرعامل بهینه طراحان گستر ایرانیان به معرفی حوزه فعالیت شرکت متبوع خویش پرداخت و گفت:

- ما در جوار شهرک صنعتی کاوه هستیم. طرح های امکان سنجی و نظارت بر اجرای پروژه انجام می دهیم.
- بانک ها با صنعت گران همکاری نمی کنند؛ در استان مرکزی به خاطر نبود تقدینگی طرح ها اجرایی نمی شود.
- مشکلاتی در زمینه اخذ آمار و اطلاعات واقعی داریم. کانون باید راهنمایی کند. اطلاعاتی که در سایت وزارتخانه ها می بینیم دقیق نیست. اداره صنایع روی اطلاعات رمز عبور گذاشته است. جهادکشاورزی هم اصلاً اطلاعات نمی دهد.
- مستندسازی که کانون برای رتبه بندی می خواهد بسیار طولانی است. دو سال است مدرک می فرستیم. چرا تمام نمی شود؟

اربابی نیز در تأیید طولانی بودن فرآیند رتبه بندی در کانون گفت: ما هم مثل شما درگیر این پروسه ایم. هر چیزی که مستند نبود را مستند کردیم که برای خودمان هم خوب شد.

سیس سارا صلاحی مدیرعامل شرکت مهندسی مشاور آداب دانان مطالب خود را به شرح زیر طرح کرد:

• آداب دانان ۱۴ سال است که امکان سنجی طرح های ملی را انجام می دهد. با شرکت های دولتی در ارتباط هستیم. کارفرمای عمده ما سازمان بنادر و دریانوردی، اسکله های نفتی و مخازن و انبارهای دولتی است. تقریباً با تمام بنادر همکاری داریم. پارسال طرحی داشتیم برای بندر شهید بهشتی که ۳۶۰ میلیون دلار وام را از صندوق توسعه ملی می خواست. بانک توسعه صادرات که بانک عامل بود باعث آشنایی ما با کانون شد. با یک شرکت عراقی و شرکت دانمارکی در طرح ها همکاری داریم.

مهندس مشاور مدیریت و سرمایه گذاری هستیم اما بیشتر در زمینه بنادر کار می کنیم. مطالعات فنی و اقتصادی ما در فاز صفر است نه فاز ۱ و ۲. البته موردی داشتیم که چون فاز صفر را کار

کردیم در فاز یک هم کنار مهندسی اجرا بودیم. اسکله نفتی قشم را سامان می دهیم.

• همکاری داریم که ۲۵ سال سابقه کار دارند و مستندات ندارند که ۲۵ سال پیش در کدام وزارت خانه بوده اند. پرینت بیمه نشان می دهد که مبلغ بیمه از کدام نهاد واریز شده است. آیا همین مستند برای اخذ امتیاز در رتبه بندی کفایت نمی کند؟

ترتبی: ما هم به این مشکل برخوردیم. مدرک بیمه را قبول کردند. مشکل ما این بود که اصلاحات در یک مرحله اعلام نشد. هر

بار که ایرادی را برطرف می کردیم با ایراد جدید در مدارک قبلی مواجه می شدیم. چرا بررسی درست انجام نمی شود و ایرادها یکجا طرح نمی شود؟ این مشکل سه

بار برای ما اتفاق افتاد. صلاحی: بار اولی بوده که از ما ایراد گرفتند. البته خودمان هم در ارسال مدارک تأخیر داریم.

اخذ تأییدیه قرارداد از دولت بسیار سخت است. فکر می کنند ممکن است مسئولیتی برایشان داشته باشد. حتی سازمان بنادر و کشتیرانی که اغلب طرح های ما از آن نهاد است، حاضر نیست برای پروژه ده سال قبل تأییدیه بدهد.

پرسنل، مدارک دانشگاهی خود را تحویل نگرفته اند که بتوانیم به کانون ارائه دهیم.

سادات گوشه در توضیح مسائل طرح شده اظهار داشت: دوستان پاسخ شما را در خصوص سوابق نیروی انسانی شرکت با توجه به تجربه خودشان دادند در مورد مدرک نیز، گواهی پایان تحصیل از دانشگاه ارائه دهید.

حقیقی:

جعفر حقیقی: مادر حوزه ارزش گذاری برند و دایره فکری با شرکت های بین المللی همکاری داریم. به خصوص اینکه حوزه ICT به خاطر دانش بنیاد بودن آن و تفکر نو که در این صنعت نهفته است، بازار خوبی دارد. ما اعتقاد داریم پیشرفت با ایده های نو اتفاق می افتد و ما برای ایده های نو به دانش شرکت های بین المللی نیاز داریم. امیدواریم بتوانیم با برنامه ریزی بلند مدت ایران را به قطب ICT منطقه تبدیل کنیم.

بندی و نوع قراردادهاست. مشکل قرارداد به هر حال فرارهای مالیاتی و حق بیمه ما را به سمت خاصی رهنمون می‌کند، کانون در این باره چه راهکاری دارد؟ سیستم ما در ستاد، بر مبنای تفاهم نامه است. صورت حساب می‌دهیم و بدین نحو ۱۷ درصد بیمه پرداخت نمی‌شود اما کانون مفاسد می‌خواهد، چطور تأییدیه بدهیم؟ در تفاهم نامه چارجوب کانون و تحقیقات را مراعات می‌کنیم و برای هرکاری که انجام می‌دهیم، فاکتور صادر می‌کنیم.

بدیعی: کانون برای رتبه بندی باید کاری کند. در امریکا شما با داشتن جواز می‌توانید طرح بگیرید. یک امتحان دو سه ساعته می‌دهید که باید مفاد قانونی را بلد باشید. سخت‌گیری زیاد زمینه ساز تقلب می‌شود.

رییس شورای عالی کانون توضیح داد: شورای عالی، هیأت مدیره کانون است و ما هیچ کدام نیروی موظف نیستیم چون در شرکت های متبوع خود فعال هستیم که بازار را بفهمیم. عدم انحصار گرایی سرلوحه ماست و تلاش مان هدایت اعضاء به رعایت ضوابط و پایبندی به قانون و مقررات است، از جمله پرهیز از فرارهای مالیاتی.

سادات گوشه در پاسخ به انتقاد برخی از حاضران درباره تناسب رتبه های اعضاء با نیروی انسانی آنها گفت: در ابتدای فعالیت کانون، روند عضویت آسان بود، چون نظام رتبه بندی وجود نداشت، در آغاز کار هم که نظام آمد، فاکتورها دقیق نبوده است. قبول داریم آن زمان اعضایی آمدند و رتبه گرفتند که اگر الان درخواست عضویت بدهند این رتبه ها را نمی‌گیرند. ما هر سه سال یکبار ارزیابی مجدد داریم. رتبه شرکت هایی که فعال نباشند، کاهش می‌یابد. تا کنون حدود ۱۰۰ شرکت لغو عضویت شده اند. بعضی دیگر را سنجیدیم و



• ما امکان سنجی بیمارستان ۱۵۰۰ میلیاردری انجام دادیم؛ سوال اینجاست چند شرکت مشاوره در این زمینه داریم؟ چند تا از آنها رتبه الف دارند؟ نکته بعد اینکه چند تا از آنها شیوه ارزیابی و ساختارهای ستاد را می‌شناسند؟

• شرکت ما دانش لازم را دارد، مشاور خبره دارد اما وقتی ستاد می‌خواهد تسهیلات بگیرد متوجه می‌شود شرکت رتبه لازم را ندارد. راهکار کانون برای مشکلات این چنینی برای شخص من شفاف نیست. آیا نباید برای کارفرمای خودمان بتوانیم کاری کنیم؟

رییس شورای عالی کانون: آقای حقیقی کانون با ستاد همکاری لازم را داشته اما مشکلی که داریم این است که اول، از جدول حق الزحمه خدمات مشاوران مصوب کانون استفاده نمی‌کنید. دوم اینکه، کارفرما و مشاور در پروژه شما یکی هستند و این مخالف آیین نامه استقلال مشاور است.

حقیقی: هشتاد درصد طرح هایی که از زمان حضورم در دیدگاهان نوین کار شده است، مربوط به ستاد است. در موردی جلوی ضرر ۵۳۰۰ میلیاردری ستاد گرفته شده است. ما زیرمجموعه ستاد هستیم؛ کار ما را تأمین می‌کنند زیرمجموعه سازمان بورس هم هستیم که نهاد نظارتی بسیار قوی است و به آنها هم پاسخ می‌دهیم. برای همین خیلی نمی‌توانم بپذیرم که طرح ها تحت تاثیر نگرش ستاد، امکان سنجی می‌شود. ما چراغ قوه ستاد هستیم.

سادات گوشه: خیلی از سازمان های دیگر از شرکت های زیرمجموعه خود برای گرفتن تسهیلات بهره می‌برند. اگر مأموریت شما این گونه که می‌گویید تعریف شده، درست و حقیقی است.

حقیقی: بخش دیگر مشکلات ما عضویت و رتبه



دریافتیم تعهدات خود را انجام نداده اند یا تخلف کرده اند یا از آنها شکایت شده است. همه این موارد پایش خواهند شد. هدف انحصار نیست، شاید باشند افرادی که استحقاق رتبه الف ندارند. اما این را هم در نظر داشته باشید که ممکن است برای پروژه ها نیروی پاره وقت بگیرند. شرکت هایی هم اطلاعات غلط و ادعای کذب داشته اند اما امیدوارم روزی سیستم روان باشند تا عرضه کار با کیفیت بیشتر شود. و اما در پاسخ به پرسش شما در خصوص طرح های ستاد که کلان است و رتبه شما برای دریافت تسهیلات بانکی معتبر نیست، عرض می کنم مواقعی که برای سازمان خودتان کار می کنید نیاز به رتبه ندارید. طرح بزرگ را شرکت با تجربه باید امکان سنجی کند. با توضیحات قبلی مأموریت شما در ستاد همین است. کانون بسته به ابعاد سرمایه گذاری به صورت موردی هم مجوز می دهد یا می توان کنسرسیوم تشکیل داد.

حقیقی: نیروی متخصص نداریم. فارغ التحصیلان جدید در حوزه های تخصصی کار، مانند مطالعات بازار و فنی یا صنعت خاص به سختی گیر می آید. آموزش نیروی کاری صفر آسان نیست. چرا کانون نیروی انسانی تربیت نمی کند؟ به فارغ التحصیلان شکل و ذهنیت بدهید که خیال شرکت ها را راحت کنید. وقتی نیروی جدید جذب می کنیم بدانیم ادبیات فرد و شرکت یکی است.

سادات گوشه: آیا مدلی که مدنظر دارید مربوط به برنامه آموزشی است که لازم است فرد بگذراند و هنگام استخدام گواهینامه های مربوط را داشته باشد؟ یا نیروها بعد از جذب، دوره تخصصی بگذرانند؟

حقیقی: ما نیروهایی لازم داریم که اطلاعات و آموزش اولیه داشته باشند؛ خیالمان راحت باشد که فرد آموزش های صحیح دریافت کرده است. به عنوان مثال چند نفر از کسانی که مدیریت مالی خوانده اند، می توانند صورت مالی درست پیش بینی کنند؟

بدیعی: ما سعی می کنیم فارغ التحصیل صفر جذب کنیم بعد از امتحانات اولیه، نیرو را آموزش می دهیم تا به نیروی کار شرکت تبدیل شود.

سادات گوشه: بزرگترین مشکل کار کارشناسی این است که آمار و اطلاعات نداریم. کار تحلیل همین است که با اطلاعات و آمار مدلسازی کند. وقت کارشناسان معمولاً صرف گرفتن آمار می شود، بعد باید تحقیقات میدانی کنند تا آمار پایش شود که آیا این ۱۰۰ همان ۱۰۰ است یا ۴۰۰؟ این سختی کار مشاوره است. در بخش اقتصادی که مشکل چند برابر هم می شود.

حقیقی: کانون نهادهای سرمایه گذاری با دو نهاد ارائه کننده گزارشات بین المللی قرارداد بسته است؛ گزارش را در اختیار اعضا قرار می دهد و عضویت سالانه می گیرد.

بدیعی: شغل ما این است که باید حقیقی ترین داده ها را از این اطلاعات در بیاوریم.

حمیدزاده: آموزش، مجوزهای زیادی می خواهد. جایی باید باشد که سطحی از کیفیت را دارا باشد و استاندارد و ضوابط و فرمت قرارداد را داشته باشد.

رییس شورای عالی کانون در پایان گفت: در کانون مشاوران مالیاتی، بیمه و حقوقی داریم. دوستان اگر مشکل دارند مراجعه کنند. هنوز آیین نامه اجرایی نهادهای ماده ۵ قانون اعطای تسهیلات نوشته نشده است. قانون می گوید بانک ها جز طرح چیزی را برای وثیقه در نظر نگیرند که عملاً مورد پذیرش بانک ها نیست. یک آیین نامه کلی است. نزدیک به سه سال است که سرلوحه فعالیت کانون این است که باید به مجوزی که لازم است دست پیدا کنیم. در این سه سال سعی کرده ایم بانک مرکزی و وزارت امور اقتصادی و دارایی را کنار هم قرار بدهیم تا بتوانیم مجوز بگیریم این البته وظیفه ما در کانون است. اگر این محدودیت ها برطرف شود بر حرفه متمرکزتر خواهیم شد تا به امید خدا خطاها کمتر و دستاوردها بیشتر شود.

با توجه به سازوکار جدید هیأت تنظیم بازار انرژی، در آینده نیاز به مطالعات بازار در طرح های نیروگاهی بیشتر از زمان فعلی خواهد بود



یکی از روزهای آبان ماه، طبق قرار قبلی مهمان شرکت مهندسی مسینان بودم. گفت وگو با مهندس یدالله کاظمی مدیرعامل و احمد تنهایی مدیر بخش مطالعات و بررسی های اقتصادی و مدیر پروژه نیروگاه سیکل ترکیبی تابان یزد، در اتاق مدیرعامل انجام شد. گفتگویی که در ادامه می خوانید از نقش مطالعه امکان سنجی فنی اقتصادی در احداث نیروگاه سیکل ترکیبی لامرد و تکنولوژی به کار رفته در این نیروگاه آغاز شد و به طرح موانع سرمایه گذاری در حوزه انرژی رسید.

معرفی قابلیت ها و توانمندی اعضای جهت آگاهی بیشتر نظام بانکی و سرمایه گذاران از وظایف کانون است؛ این امر همچنانکه در دستیابی به توسعه متوازن راه گشاست، به گسترش بازار شرکت های عضو منجر خواهد شد. از این رو در این شماره گزارشی از روند امکان سنجی پروژه نیروگاه سیکل ترکیبی لامرد توسط شرکت مهندسی مسینان و واحد تولید اتیلن گلایکول ها در عسلویه از سوی شرکت رویان پلیمر آریا تهیه کرده ایم.

پروژه لامرد به صورت سیکل ترکیبی خریداری شده است. تنهایی: نیروگاه های احداث شده در سالهای اخیر از توربین های ساخت شرکت مپنا استفاده کرده اند. با این حال نیروگاه لامرد اولین نیروگاهی نیست که در آن از توربین های سایر سازنده ها استفاده می شود. نیروگاه های دیگری هم هستند که از توربین های شرکت هایی مانند GE, Siemens و Ansaldo استفاده کرده اند. اما توربین ساخت شرکت SEC قبلا در ایران نصب نشده است.

نتیجه مطالعه امکان سنجی استفاده از این توربین خاص بوده است؟ تنهایی: مهمترین مرحله تجهیز نیروگاه سیکل ترکیبی، توربین گازی آن است. در حالت معمول از بین چند نوع توربین معرفی شده، با توجه به محل نیروگاه و کارکرد توربین، نوع توربین توسط مشاور یا سرمایه گذار انتخاب می شود. این انتخاب با توجه به شرایط محیطی محل نصب نیروگاه و صرفه اقتصادی آن صورت می گیرد. در وضعیت کنونی با توجه به تحریم های موجود و محدودیت تأمین

تجهیزات، بررسی اقتصادی بر اساس استفاده از توربین های قابل تأمین، انجام می شود. در پروژه نیروگاه لامرد حالت دوم اتفاق افتاد. سرمایه گذار نوع توربین در دسترس را اعلام کرد و بررسی اقتصادی استفاده از آن توسط شرکت مهندسی مسینان انجام شد. به عبارت دیگر این گونه نبود که ما از یک مطالعات اولیه به این نوع توربین رسیده باشیم. شاید توربین های بهتری هم باشند، اما مطالعه و انتخاب نوع توربین با ما نبوده است. طبیعی است با رفع تحریم ها و امکان تأمین توربین های دیگر، لازم است بخش انتخاب توربین نیز انجام شود.



سرمایه گذار نیروگاه سیکل ترکیبی لامرد کیست؟ حجم سرمایه ثابت طرح چقدر است؟ تنهایی: شرکت سرمایه گذاری برق و انرژی غدیر، سرمایه گذار طرح است که شرکتی با عنوان "غدیر انرژی لامرد" بعنوان "شرکت پروژه" تأسیس کرده است. ارزش قرارداد EPC نیروگاه حدود ۴ میلیارد یوان است که به این مبلغ هزینه های Non-EPC نیز اضافه می شود و در مجموع هزینه های احداث نیروگاه را به حدود ۲۱۷۰ میلیارد تومان (به نرخ روز انجام مطالعات) می رساند.

در مطالعه امکان سنجی این نیروگاه چه چیزهایی سنجیده شده است؟ تنهایی: شرکت مهندسی مسینان هزینه های مختلفی که شرکت سرمایه گذار

نیروگاه لامرد از نوع سیکل ترکیبی با ظرفیت ۹۱۳ مگاوات است که به منظور تأمین برق مورد نیاز کارخانه تولید آلومینیوم جنوب (سالکو) در منطقه استقرار صنایع انرژی بر جنوب، در حدود ۱۰ کیلومتری شهر لامرد احداث می شود. این نیروگاه شامل دو واحد توربین گازی کلاس F ساخت شرکت SEC چین (طرح AE۹۴,۳A شرکت آنسالدو) هر یک به ظرفیت ۳۱۰ مگاوات و یک واحد بخار با ظرفیت ۲۹۳ مگاوات است. ظرفیت عملی نیروگاه ۸۱۲ مگاوات می باشد. انرژی تولیدی توسط این نیروگاه به صورت تضمینی به مدت ۲۰ سال توسط شرکت آلومینیوم جنوب (سالکو) خریداری شده است. مطالعات فنی-اقتصادی طرح جهت اخذ تسهیلات از خط اعتباری چین با عاملیت بانک صنعت و معدن توسط شرکت مهندسی مسینان در دی ماه سال ۱۳۹۳ انجام و در بهمن همان سال توسط بانک عامل تایید شد.

از خصوصیات فنی نیروگاه شروع کنیم. ویژگی های فنی نیروگاه سیکل ترکیبی چیست؟

تنهایی: نیروگاه های سیکل ترکیبی دو نوع توربین مختلف دارند، توربین گازی که طراحی نیروگاه براساس آن انجام می شود و توربین بخاری. نیروگاه سیکل ترکیبی لامرد با ظرفیت نامی ۹۱۳ مگاوات از دو توربین گازی هر یک به ظرفیت نامی ۳۱۰ مگاوات و یک توربین بخاری به ظرفیت نامی ۲۹۳ مگاوات تشکیل شده است. البته با توجه به شرایط محیطی لامرد، ظرفیت عملی حدود ۸۱۲ مگاوات می باشد. سرمایه گذار طرح نیروگاه لامرد، برای بخش گازی توربین F-Class شرکت SEC با طرح AE۹۴,۳A شرکت

آنسالدو را پیشنهاد داد. در کنار توربین گازی، بخش بخار هم هست که از حرارت آگروز توربین های گازی استفاده می کند و راندمان را بهبود می بخشد. در واقع بخشی از انرژی که در نیروگاه های گازی به هوا رفته و هدر می رود، در نیروگاه سیکل ترکیبی دوباره جهت تولید انرژی الکتریکی مورد استفاده قرار می گیرد. انرژی تولیدی بخش بخار با تقریب قابل قبولی نزدیک به نصف انرژی ای است که توربین های گازی تولید می کنند.

نیروگاه لامرد اولین نیروگاهی است که از این نوع توربین ها استفاده می کند؟

کاظمی: توربین گازی مشابه با ظرفیت کمتر، یک بار به صورت سیکل ساده در نیروگاه رودشور استفاده شده ولی برای اولین بار در



مشتری های ده مگاواتی و بیست مگاواتی باید به دنبال مشتری کلان باشد که برق را مستقیم به او بفروشد البته این سازوکارها طراحی شده و هنوز اجرایی نشده است. اگر وضعیت موجود را در نظر بگیریم نیروگاه بعد از گذراندن زمان قرارداد تضمینی، باید انرژی تولیدی را به شبکه بازار برق بفروشد. اتفاقی که در دراز مدت می افتد این است که ممکن است، طبق اصل عرضه و تقاضا با بالا رفتن تعداد فروشندگان ها، دولت کمتر متقاضی باشد. اگر تقاضای ساخت نیروگاه از ظرفیت مورد نیاز بیشتر باشد، دولت دیگر به این راحتی خریدار نیست و سرمایه گذار باید دنبال مشتری بگردد. بنابراین در آینده ای نه چندان دور، نیاز به مطالعات بازار بیشتر از زمان فعلی خواهد شد؛ اکنون مطالعات بازار انجام می شود اما در حد کلیات است زیرا قیمت تضمینی فروش برق مشخص است و حتی اگر طرف خرید، دولت نباشد باز هم قیمت برق بر مبنای تعرفه دولتی محاسبه می شود.

آیا در مطالعات امکان سنجی با توجه به داده ها و بررسی های نهایی، تمام خصوصیات طرح به نفع سرمایه گذار ارزیابی شده یا به موارد تجویزی مانند استفاده از تکنولوژی مدرن تر برای بهبود پروژه رسیده اید؟

تنهایی: تکنولوژی جدیدتر در نگاه اول خوب است اما اینکه پرسنل آشنا به تکنولوژی جدید را در کشور داشته باشیم، بسیار مهم و در انتخاب تکنولوژی مؤثر است؛ علاوه بر این سرمایه گذار می خواست از فاینانس خط اعتباری چین استفاده کند لذا در وهله اول توافق بین دو دولت ایران و چین (یعنی تامین ۶۵٪ کل پروژه از کشور چین) باید مدنظر قرار می گرفت و در وهله دوم محدودیت انتخاب تکنولوژی در داخل کشور (یعنی وجود تنها یک انتخاب -توربین های کلاس E شرکت مپنا-) وجود نداشت. از طرفی باتوجه به تحریم های بین المللی درخصوص تکنولوژی های پیشرفته، بهترین و برترین گزینه موجود در کشور چین نیز، توربین های گازی کلاس F بود. بنابراین بررسی ما از اینجا شروع شد که آیا شرایط تامین مالی و توربین انتخابی برای سرمایه گذار صرفه اقتصادی دارد یا نه.

کلیت دیگری در ذهن من می گردد و آن اینکه اگر در مطالعات امکان سنجی به این نتیجه برسیم که سرمایه گذاری در دراز مدت نتیجه نمی دهد چطور از وقوع خسارت جلوگیری می کنیم؟ آیا برای بازدهی بیشتر، استفاده از تکنولوژی جدید و به روز به سرمایه گذار تجویز می شود؟

کاظمی: اولین چیزی که نفع سرمایه گذار را مشخص می کند، فروش است؛ مطالعات امکان سنجی نیز از همین بخش آغاز می شود. اینکه از چه تکنولوژی و چه امکاناتی استفاده کنیم به بازار محصول مرتبط است. بحثی که در مورد نیروگاه وجود دارد این است که سیاست مملکت خوداتکایی است و استفاده از تجهیزات ساخت داخل اولویت دارد. البته به صورت محدود از تکنولوژی چین و چند کشور دیگر هم استفاده کرده ایم. نمی شود منکر شد که استفاده از تکنولوژی جدیدتر منطقی تر است؛ حتما منطق اقتصادی قوی پشتش است که تکنولوژی آن ارتقاء داده شده است. سوددهی هر صنعت به متغیرهای گوناگون وابسته است. مثلا در پتروشیمی، نرخ خوراک، عامل مهمی است و

برای به ثمر رساندن پروژه متحمل می شود مانند هزینه طراحی نیروگاه، هزینه خرید، نصب و راه اندازی تجهیزات، و هزینه جانبی اجرای طرح را در نظر گرفته است.

از طرف دیگر با توجه به تاثیر شرایطی مانند ارتفاع، دما و رطوبت نسبی - که انرژی تولیدی متأثر از این هاست- و با محاسبه نرخ فروش و استراتژی بهره برداری نیروگاه و فروش انرژی به علاوه هزینه هایی که سرمایه گذار در این مدت متحمل خواهد شد، ساختار مدل مالی متناسب با نیروگاه لامرد تهیه و در نهایت مدل فنی-مالی توسط کامفار آماده شده و نتایج به دست آمده را در اختیار بانک قرار دادیم. در کنار نرم افزار کامفار، مدل مالی را در نرم افزار اکسل نیز تهیه و صحت نتایج طرح را راستی آزمایی کردیم.

هم اکنون طرح در چه مرحله ای است؟

تنهایی: در بهمن ۱۳۹۳ بانک صنعت و معدن، گزارش طرح را تأیید کرد. می توان ادعا نمود این طرح در کوتاه -ترین زمان ممکن (حدود یک ماه) با همکاری تمامی طرف های درگیر در پروژه به تصویب بانک رسید اما با توجه به تأمین اعتبار از خط اعتباری چین، زمان تأمین تسهیلات به روابط ایران و چین و اینکه چه زمانی امکان استفاده از خط اعتباری چین فراهم شود، مربوط است.

آیا مطالعات نیروگاه لامرد شرایط خاصی داشت؟

کاظمی: حوزه اصلی فعالیت مسینان، ارائه خدمات مهندسی در کلیه زمینه های مربوط به احداث و بهره برداری نیروگاه است. یعنی علاوه بر مطالعات اقتصادی جهت ارائه به بانک، مطالعات امکان سنجی اولیه هم انجام می دهیم. طبق روال شرکت توانیر، شرکت هایی که مطالعات اصولی اولیه احداث نیروگاه را در دست دارند باید مطالعات امکان سنجی ابتدایی هم انجام دهند. این مطالعات جدا از مطالعات بانک و قبل از آن انجام می شود. خیلی از خصوصیات طرح در مطالعات اولیه روشن می شود. مشاور از نتیجه مطالعات اولیه استفاده می کند و در حقیقت مطالعات تکمیلی انجام و به بانک ارائه می شود؛ با این تفاوت که حالا امکان سنجی باید در فرمت بانک باشد. از آنجایی که مطالعات اولیه لامرد و همچنین قراردادهای EPC و خرید تضمینی برق نیروگاه نیز توسط شرکت مسینان انجام شد، مطالعات اقتصادی طرح لامرد در کوتاه ترین زمان تهیه و به بانک ارائه گردید.

بخش مطالعات بازار نیروگاه چگونه انجام می شود؟

کاظمی: بر مبنای دستورالعمل های جدید، مطالعات بازار گسترده تر و دقیق تر صورت می گیرد. خریدار برق دولت است اما سیاست فعلی بر مبنای بازار آزاد برق است؛ قراردادهای تضمینی اخیر نیز در راستای همین سیاست است. کارخانه آلومینیوم جنوب (سالکو) خریدار انرژی تولیدی نیروگاه سیکل ترکیبی لامرد است و وزارت نیرو نقش تأمین کننده پشتیبان را به عهده خواهد داشت. در کل، سازوکاری که هیأت تنظیم بازار طراحی کرده این است که بخش خصوصی نیروگاه بسازد و برای فروش برق به دنبال دولت نباشد بلکه از ابتدای کار دنبال مشتری در بخش خصوصی بگردد. با توجه به اینکه ظرفیت این نیروگاه تقریبا چند صد مگاوات است، به جای

روزرسانی استفاده می کنند.

برگردیم به مطالعه امکان سنجی و اینکه در مطالعه طرح چقدر به اقتصاد کلان توجه شده است آیا پروژه به لحاظ اقتصادی هم امکان سنجی شده است؟ مسائل زیست محیطی و توسعه ای طرح سنجیده شده است؟

تنهایی: در پروژه های نیروگاهی، مشاورانی که از سازمان محیط زیست مجوز دارند، ابعاد طرح را می سنجند. آزمایشگاه های معتمد سازمان محیط زیست نیز مطالعات تکمیلی را انجام می دهند. کار ما کاملاً از آنها منفک است. یعنی شرکت دیگری با رتبه بندی از سازمان دیگری این بررسی را انجام می دهد. هم آلاینده‌گی و هم دیگر مسائل زیست محیطی را بررسی می کنند و در صورت منفی بودن نتایج و عدم امکان اخذ مجوز از مراجع ذیربط، پروژه توسط بانک عامل مردود خواهد شد حتی اگر دارای توجیه فنی اقتصادی مالی نیز باشد.

امکان سنجی آنها موازی با کار شماسست یا یکی بر دیگری تقدم زمانی دارد؟

تنهایی: انتخاب محل احداث نیروگاه اولین قدم مطالعه سرمایه گذاری است. بعد از انتخاب محل، مطالعات امکان سنجی فنی-اقتصادی اولیه انجام می شود تا سرمایه گذار بداند چه شرایطی در انتظارش است. علاوه بر این شرکت توانیر به عنوان متولی صنعت برق ایران نیز باید توجیه شود که طرح هم از لحاظ فنی و هم از لحاظ اقتصادی منطقی و دارای توجیه می باشد. بنابراین بعد از موافقت اولیه شرکت توانیر، سایر مراحل مانند مطالعات امکان سنجی و غیره که مطالعه زیست محیطی یکی از آنهاست، انجام

می شود. البته مطالعه مقدماتی زیست محیطی هنگام تعیین مکان انجام شده است ولی مطالعه کامل که برای اخذ مجوز به سازمان محیط زیست ارجاع می شود، در این مقطع زمانی آغاز می شود. در کنار این موارد، مطالعات ژئوتکنیک و توپوگرافی هم هست. شرکت مسینان بغیر از مطالعات زیست محیطی در همه این مراحل به عنوان مشاور و راهنما همراه سرمایه گذار بوده است.

بعد از این مطالعات، باید نوع واحدهای نیروگاه مشخص می شد که با توجه به محل تأمین سرمایه از خط اعتباری چین و توضیحاتی که قبلاً اشاره شد، نوع توربین ها تعیین گردید. براساس مطالعات قبلی در خصوص نوع نیروگاه و روش تأمین مالی؛ مطالعات فنی-

یا در صنعت برق، یارانه ای یا آزاد بودن نرخ خرید، تعیین کننده است. صنایع از قیمت یارانه ای استفاده می کنند. برقی که در اختیار فولادسازی و آلومینیوم سازی قرار می گیرد یارانه ای است؛ در مقابل سوخت مورد استفاده در پتروشیمی هم یارانه ای است. اینکه در نهایت چطور تعادل رخ می دهد به سیاست کلان دولت مربوط می شود. در شرایط کنونی نرخی که دولت برای برق می دهد هم از تکنولوژی داخلی حمایت می کند هم انگیزه ای است برای اینکه تکنولوژی جدیدتر خارجی بیاوریم. سیستم جدید محاسبه قیمت در انتخاب نیروگاه مؤثر خواهد بود و سرمایه گذاران را به سمت تکنولوژی جدید سوق می دهد. "مینا" که تولید کننده منحصر به فرد تکنولوژی داخلی است با همین انگیزه هم تکنولوژی موجود را تولید

می کند و هم تلاش های زیادی را به سمت ایجاد تکنولوژی جدید به کار بسته است که البته بومی کردن تکنولوژی جدید به طور قطع به زمان نیاز خواهد داشت.

نکته دیگر اینکه تکنولوژی جدید باید در فضای باز اقتصادی محقق شود و ما هنوز وارد این فضا نشده ایم؛ تحریم ها برداشته نشده است.

سوئیفت هنوز تحریم است. شکی نیست با برداشته شدن موانع از نظر اقتصادی-سیاسی، منطقی تر است که تکنولوژی های جدید بیاید. اینکه این تکنولوژی جدید با چه سرعتی وارد کشور شود -به خصوص درباره برق که وارد کننده و خریدارش دولت است- به سیاست های کلان نظام مربوط است. باید طوری برنامه ریزی شود که نه تکنولوژی داخلی از حیز انتفاع ساقط شود و نه انگیزه برای استفاده از تکنولوژی خارجی کم شود. به عبارت بهتر محدودیت هایی در استفاده از تکنولوژی اعمال

می شود که مشاور امکان سنجی در آن دخیل نیست. مشاور با توجه به تکنولوژی موجود و محدودیت های احتمالی نسبت به مدل سازی اقدام می کند.

تنهایی: در احداث نیروگاه نگاه به کشورهای غربی است چون صاحب تکنولوژی اند. در دنیا ۵ الی ۶ توربین ساز بزرگ داریم که دائماً خودشان را به روز می کنند؛ چین هم مستقل نیست بلکه با همکاری آنها توربین می سازد. مینا هم تکنولوژی را از غرب گرفته است. حتی توربین های نیروگاه لامرد تپ آنسالدو ایتالیاست و با یک حلقه به تپ غربی وصل شده اند. بنابراین تکنولوژی های مورد استفاده به صورت مداوم به روز می شوند و حتی نیروگاههایی که هم اکنون در حال بهره برداری هستند نیز تا حد امکان از این به





بود در حالیکه الان تضمین خرید دولت ۵ ساله است و وقتی ۵ ساله باشد همه امیدوارند که بتوانند ۵ سال دیگر هم تمدید کنند. شاید یکی از دلایل سرمایه گذاری کم این باشد که اگر بعد از ۵ سال خرید تضمینی تمدید نشود، سرمایه گذاران چه کنند؟ در واقع با اینکه IRR طرح توجیه دارد این اتفاق می افتد. نرخ بازار از نرخ تضمینی پایین تر است به این دلیل که نیروگاه هایی که در بازارند گرچه خصوصی اند ولی نیروگاه های دولتی سابقند که با سرمایه گذاری دلاری جدید احداث نشده اند. بنابراین هزینه استهلاک کمتری دارند و با نرخ پایین تر مشکلی ندارند اما شرایط سرمایه گذار جدید متفاوت است. اگر بعد از ۵ سال، خرید تضمینی تمدید نشود، ریسک بسیار بالایی متحمل می شوند. این معضل سرمایه گذاری در بخش نیروگاه است.

اگر دولت بتواند تضمین سابق را که بیست ساله بود برگرداند یا از ۵ سال بالاتر برود مثلاً ۱۲ سال، که سرمایه گذار بداند اگر نرخ بازگشتش ۱۵ درصد است، طرح بعد از هفت سال به سوددهی می رسد، دچار محاسبه ریسک خطرناک نمی شود. اگر خرید تضمینی تمدید نشود نه تنها سرمایه بر نمی گردد بلکه با نرخ خرید بازار مواجه می شود که تضمین شده نیست. نمی دانم این پیشنهاد که سال های خرید تضمینی طولانی تر شود عملی است یا نه، اما مطمئنم شرکت های خصوصی به این راحتی نمی توانند در نیروگاه سرمایه گذاری کنند.

سرمایه گذاران فعلی نهادهای عمومی مانند بانک ها و بنیاد مستضعفان و شرکت هایی مثل غدیر هستند که منابع مالی بالا دارند و می توانند ریسک بالا را کنترل کنند؛ ولی اگر بشود زمان خرید برق تضمینی را بالا برد ضریب ریسک سرمایه گذاری پایین می آید و من معتقدم اگر سرمایه گذار خارجی بداند با IRR خوب، بازگشت سرمایه هم دارد به راحتی در این زمینه سرمایه گذاری می کند.

تنهایی: در ۶ سال آینده حدود ۳۰ هزار مگاوات برق و ظرفیت جدید نیاز داریم. ۱۰ تا ۱۲ هزار مگاوات از برق تولیدی فعلی نیز به خاطر استهلاک دستگاه ها و عدم رقابت پذیری از رده خارج می شود. بعنوان مثال الان نیروگاهی داریم که با بازده ۲۰ درصد کار می کند در حالیکه راندمان تکنولوژی های جدید سه برابر این مقدار است. بنابراین ۳۰ هزار مگاوات ظرفیت جدید و ۱۲ هزار مگاوات جانشین ظرفیت فعلی یعنی در ۶ سال آینده حدود ۴۲ هزار مگاوات برق نیاز داریم؛ به عبارتی سالی حدود ۷۰۰۰ مگاوات جدید.

این بازار بسیار خوبی برای افرادی است که می خواهند در این حوزه سرمایه گذاری کنند. اگر سیاست های وزارت نیرو تشویقی و تسهیل کننده روند سرمایه گذاری باشد قاعدتاً باید تمایل به سرمایه گذاری در حوزه انرژی افزایش یابد.

معضل اساسی دیگر بحث پرداخت مطالبات و فشار کمبود نقدینگی است. نیروگاه برق تولید می کند و در اختیار توانیر قرار می دهد، توانیر هم بصورت تضمینی خرید می کند ولی بصورت مطالبات معوق. برخی نیروگاه ها مطالبات دو سال قبل را هم نگرفته اند. قطعاً این تجربه برای سرمایه گذار بعدی هم ریسک ایجاد می کند.

اقتصادی را برای بانک عامل تهیه کردیم یعنی کل مطالعات قبلی به عنوان داده های ورودی بود و برای بخش فنی و اطلاعات مربوطه، قرارداد و هزینه های EPC به عنوان داده های مالی در مطالعات نهایی فنی اقتصادی استفاده شد.

بررسی بازار هم با توجه به وضعیت تولید برق و چشم اندازی که وزارت نیرو و سازمان های تابعه دارند، برای ۵ سال بعد از بهره برداری (ابتدای سال ۹۷) انجام شد. تا سال ۱۴۰۱ بر اساس برآوردهای وزارت نیرو، دورنما را تنظیم کردیم و به بازار صادرات و تبادل با شبکه های مجاور هم توجه داشتیم. البته در حال حاضر فقط شرکت توانیر، تبادل انرژی با کشورهای همسایه دارد و چون نیروگاه در زمان بهره برداری با آلومینیوم جنوب قرارداد خرید تضمینی دارد، عملاً نیروگاه فقط برای بالانس تولید و مصرف با شبکه برق کشور تبادل خواهد داشت؛ بنابراین حساسیت زیادی در بخش بررسی بازار وجود نداشت. اگر اضافه تولیدی داشته باشد، می تواند برق را با نظر خریدار به شبکه تزریق کند. اما این موضوع به خریدار مربوط است و به نیروگاه ربطی ندارد. می توان اینگونه گفت که برای نیروگاهی که به صورت تضمینی می فروشد عملاً بررسی بازار خیلی حساسیت ویژه ای ندارد.

کاظمی: در واقع مطالعات بانک آخرین قسمت مطالعاتی است که ما انجام می دهیم. چون امکان سنجی اولیه احداث نیروگاه و مطالعات اتصال به شبکه بسیار کامل است. بررسی بازار به این معناست که آینده این بازار چگونه است.

امکان سنجی پروژه نیروگاه سیکل ترکیبی لامرد با بقیه نیروگاه هایی که پیش از این امکان سنجی کرده اید، متفاوت بود؟

کاظمی: در هر امکان سنجی ۵۰ درصد مفاهیم جدید است. به عنوان مثال مطالعات اولیه زلزله با توجه به منطقه احداث متفاوت است. سرفصل ها یکی است، بعضی موارد مشابه است اما کار یکسان نیست. اگر دو مطالعه در یک منطقه باشند، ممکن است ۶۰ درصد کار مشابه باشد اما اگر در دو منطقه باشند، مطالعه کاملاً متفاوت است.

تنهایی: اگر توربین از جایی به جای دیگر منتقل شود، کل مشخصات عملکردی اش با توجه به شرایط محیط عوض می شود. نوع محاسبه نرخ، روش فروش برق و پرداخت و فرمول تعدیل هم عوض شده است که در بخش مطالعات بازار اثر می گذارد. علاوه بر این مشتری نیروگاه دولت نبوده بنابراین نوع قرارداد، خاص پروژه است. تفاوت های اساسی نیروگاه لامرد نسبت به سایر نیروگاه ها شامل نوع تکنولوژی، نوع قرارداد فروش، محل تامین اعتبار و طول دوره فروش تضمینی است.

حجم برق مورد نیاز کشور با سرمایه گذاری بخش خصوصی تناسب دارد؟ موانع اساسی سرمایه گذاری در این زمینه چیست؟

کاظمی: دولت با طراحی مکانیسم قیمت خرید تضمینی تا حدودی قضیه را حل کرده است؛ قرارداد خرید تضمینی نیروگاه لامرد بیست ساله است در حالیکه قرارداد بقیه نیروگاه ها ۵ ساله است. یکی از دلایلی که سرمایه گذاران رغبت به کار در حوزه انرژی ندارند، همین دوره کوتاه خرید است. سابق بر این خرید تضمینی دولت بیست ساله

مرثیه ای بر قانون تسهیل اعطای تسهیلات

تغییر روش ناگهانی بانک کشاورزی در فرایند استفاده از خدمات مشاوران عضو کانون، به مثابه صاعقه ای بر پیکر جامعه مشاوران سرمایه گذاری فرود آمده است. از آنجا که بانک کشاورزی پیش از این تغییر، در شمار حمایت کنندگان اصلی فعالیت این تشکل که یکی از فرزندان قانون تسهیل اعطای تسهیلات .. است، بوده؛ نظاره چنین چرخشی که فاصله گرفتن از الزامات آن قانون یکی از اثرات آن است، برای کانون و مشاوران عضو هم سوال برانگیز است و هم سنگین. در پی جویی امر، مشکلات همکاری مشاوران عضو کانون با بانک کشاورزی در نشست‌هایی که به درخواست گروهی از اعضاء بعدازظهر سه شنبه ۳ آذر ماه در محل کانون برگزار شد، مورد بررسی قرار گرفت.



سال گذشته برخی بانک‌ها مانند رفاه کارگران، ملت و کشاورزی با این تفسیر که شرکت‌های وابسته به آنها عضو کانون هستند، بدون توجه به سایر الزامات برای اعضای کانون، یا کلیه طرح‌های خود را برای بررسی به شرکت‌های وابسته خود ارجاع دادند یا با این دستاویز که نمی‌توانند به گزارش‌های بخش خصوصی اعتماد کافی داشته باشند، شرکت‌های یاد شده را برای ارزیابی گزارش‌های تهیه شده، واسطه قرار دادند. روشن است این استدلال از نظر کانون پذیرفتنی نیست.

دبیر کل کانون یادآور شد: با آغاز چنین حرکتی، درخواست عضویت شرکت‌های وابسته به بانک‌ها در کانون پذیرفته نمی‌شود زیرا

جلسه با گزارش دبیر کل کانون از تعاملات این نهاد با بانک کشاورزی و تلاش‌های صورت گرفته در زمینه رفع مشکل مورد بحث، آغاز شد. کریم زاده ابتدا با این توضیح که مشکل انحصار ارجاع طرح‌های بانک کشاورزی به یک شرکت وابسته به این بانک، تنها مورد از این نوع نیست، گفت: به توصیه هیأت محترم عالی نظارت در آغاز فعالیت کانون، برخی از شرکت‌های وابسته به بانکها با این امید که در کنار سایر شرکت‌های عضو کانون به فعالیت مستقل پردازند، در کانون پذیرفته شدند.

وی افزود: البته تا سال گذشته همکاری با بانک‌ها با وجود فعالیت شرکت‌های یاد شده به صورت طبیعی و منطقی ادامه داشت اما از

برای این دسته از بانک‌ها خواهد بود.

سپس عبدالاحد فرج زاده نگرش بانک‌ها به نوع همکاری با اعضای کانون را تشریح کرد و گفت: مدتهاست که با بانک کشاورزی کار می‌کنیم اما به تازگی نامه‌ای دریافت کردیم که بیانگر اتخاذ سیاست جدیدی در این بانک بود. با پیگیری‌های مستمر دریافتیم طرح‌های بانک کشاورزی انحصاراً به شرکت خاصی ارجاع می‌شود. اگر این سیاست بانک کشاورزی ادامه یابد شرکت‌هایی که در زمینه مطالعات طرح‌های کشاورزی فعالیت دارند تعطیل می‌شوند. شرکت مزبور هم به علت کمبود نیروی کار حرفه‌ای و ساختار نامناسب، امکان پاسخگویی به طرح‌های ارجاعی از سوی شعب بانک کشاورزی در سراسر کشور را ندارد و به همین دلیل در صدد ایجاد شبکه‌ایست که در کنترلش باشد. به عنوان مثال در تبریز برای رفع معضل نیروی انسانی متخصص، یکی از کارمندان بانک را بازنشسته کرده‌اند که به استخدام آن شرکت درآید؛ بعید می‌دانم با این شیوه کار و نیروی انسانی موجود، اهداف بلندمدت بانک کشاورزی محقق شود. بانک کشاورزی باید از خطرهای چنین حرکتی آگاه باشد.

وی با اشاره به محدود بودن حجم کار و تسهیلات بانکی افزود: اگر با خرد جمعی به نتیجه واحد برسیم، می‌توان به راه حل مناسبی برای این معضل دست یافت تا این شیوه عمل بانک کشاورزی به بقیه بانک‌ها سرایت نکند. پیشنهاد بنده پیگیری موضوع از طرق قانونی است.

محمد پیرنژاد مدیرعامل شرکت ناظران طرح پیشرو نیز با اشاره به بخشنامه ۸۵۶ بانک کشاورزی که ۵۴ شرکت را برای همکاری در زمینه امکان‌سنجی طرح‌ها به مشتریان خود معرفی کرده بود، گفت: متأسفانه بانک کشاورزی در تاریخ ۲۲ مهر ماه سال جاری بخشنامه قبلی خود را نقض کرد و دستور داد امکان‌سنجی همه طرح‌ها به یک شرکت ارجاع شود.

وی توضیح داد شرکت مورد بحث در واقع شرکتی برای پیگیری مطالبات معوق و ارزیابی وثایق بانک کشاورزی است. در بندی از قرارداد همکاری این شرکت با بانک کشاورزی به جبران ضرر احتمالی اشاره شده است به نحوی که اگر بانک ضرر و زیان دید باید از جانب شرکت جبران شود. اولاً مشخص است که بانک به کیفیت مطالعه شرکت مزبور اعتماد چندانی ندارد و ثانیاً معلوم نیست این جبران چطور و از چه منابعی می‌تواند اتفاق بیفتد!

وی افزود: شخصاً شرکت‌هایی را می‌شناسم که در رسته کشاورزی فعال بوده‌اند و با سیاست‌های اعمالی بانک، با تراز مالی منفی مواجه شده‌اند. پیرنژاد افزود: تعداد کارشناسان این شرکت کافی نیست و برای جبران این کاستی برخی از کارشناسان بانک را جذب کرده‌اند. به اعتقاد من این شرکت پایه‌های قانونی ندارد و ارجاع کار به آن در حوزه قانون برون‌سپاری نیست زیرا وابسته به بانک است نه بخش خصوصی.

سپس شاهرخ حیدری مدیرعامل شرکت علوم راهبردی مدیریت که در استان کرمانشاه و البرز فعال است، گفت: با ارجاع طرح‌های بزرگ کشاورزی استان به این شرکت، طرح‌های دامپروری بسیار کم ارزش برای مشاوران عضو کانون می‌ماند که ارزش وقت گذاشتن ندارد. وی افزود: ما مجبور شدیم نیروهای تمام وقت را به پاره وقت تبدیل کنیم تا شرکت منحل نشود. امیدوارم با اقدام قانونی مناسب

کانون معتقد است با این رویکرد حاشیه امنی برای شرکت‌های مزبور ایجاد می‌شود و تعامل بین بانک‌ها و شرکت‌های وابسته به حد همکاری‌های سازمانی تنزل می‌یابد. نتیجه این گونه بررسی طرح و اعطای تسهیلات آن می‌شود که امروز همگان شاهدند.

دبیرکل کانون با اشاره به اینکه اهمیت این موضوع در کانون به درستی درک و از طریق برگزاری نشست‌های متعدد با بانک‌ها برای رفع مشکل اقدام شده، گفت: به نظر ما با تبیین دقیق آثار استفاده بانک‌ها از خدمات مشاوران ذی صلاح و مستقل، در آینده بانک‌های خصوصی نیز به جمع استفاده‌کنندگان از خدمات مشاوران عضو کانون خواهند پیوست، هر چند هم‌اکنون نیز برخی از بانک‌های خصوصی با اعتماد به کانون، از مشاوران عضو این تشکل استفاده می‌نمایند.

وی افزود: امیدوار بودیم و هستیم که در کنار مدیریت و پیگیری مشکل، از تسری این ناهنجاری - ایجاد شرکت‌های وابسته با هدف ارجاع کلیه کارهای بانک به شرکت‌های خودی!! - جلوگیری شود. وی با یادآوری این موضوع که تأخیر چند ساله در تهیه آیین‌نامه اجرایی قانون تسهیل اعطای تسهیلات بانکی و ... که مقرر بود ظرف دو ماه از تاریخ ابلاغ قانون تهیه شود، موجب مشکلاتی برای کانون بوده، گفت: اگرچه معاون محترم وقت بانک و بیمه وزارت امور اقتصادی و دارایی با حمایتی درخور قدردانی و تشکیل مجمع مؤسسان، تدوین اساسنامه و صدور بخشنامه مشترکی با بانک مرکزی کوشید این کاستی را در جهت تسهیل آغاز فعالیت نهادهای مورد نظر و از جمله کانون جبران کند، اما روند و کیفیت همکاری نهادهای با کانون با تغییر دولت و به دلایلی که برای کانون به روشنی معلوم نیست، تضعیف شد. حتی در مواردی تعبیر مسئولان از کانون، انجمنی صنفی بود که این اشتباه برداشت با توضیحات و استدلال‌های کانون در برخی مراجع اصلاح شد.

وی اضافه کرد از سال گذشته وزارت امور اقتصادی و دارایی و بانک مرکزی مصمم شده‌اند در ارتباط با کانون مشاوران مصوبه‌ای را در هیأت دولت به تصویب برسانند که خلاء نبود آیین‌نامه اجرایی یاد شده را پر کند. لذا به مصلحت بود که این مشکل در فضایی آرام و پر از تفاهم بررسی و به نتیجه‌ای منطقی برسد. کانون تلاش کرد با مکاتبات متعدد و درخواست برگزاری نشست مشترک با مدیران مسئول بانک کشاورزی، موضوع را مورد بررسی قرار دهد که متأسفانه تاکنون بازخورد مناسب و مثبتی را شاهد نبوده است.

کریم زاده با اشاره به اینکه به اعتقاد کانون این اقدام بانک کشاورزی و اقدامات مشابه سایر بانک‌ها ضمن آنکه اقدامی در جهت خلاف مصوبه مجلس محترم شورای اسلامی و بخشنامه مشترک وزارت امور اقتصادی و دارایی و بانک مرکزی، دور زدن قانون، مخالف منطقی و بی نتیجه است، افزود: ما به جد معتقدیم در شرایطی که این گونه شرکت‌ها فارغ از اهمیت کیفیت خدمات حرفه‌ای، از ارجاع کار مطمئن باشند، نه تنها تلاشی در مسیر دستیابی به کیفیت‌های استاندارد صورت نخواهند داد بلکه از کیفیت موجود نیز به مرور کاسته خواهند شد و این نه به نفع بانک‌هاست و نه تأمین‌کننده منافع ملی است و در یک کلام اصرار بر تداوم این شیوه به دلیل آنکه محروم کردن دواطلبانه از حق انتخاب‌های متعدد است، مرثیه‌ای

خواهد بود. متأسفانه برخی از بانک‌ها قانون را دور می‌زنند. از هر نظر که توجه کنیم این کار خلاف قانون است. بانک‌ها می‌باید متوجه ضررهای بعدی باشند. منافع همه باید در نظر گرفته شود. البته باید توجه داشت که عملکرد صحیح اعضاء به استحکام هرچه بیشتر قانون منجر خواهد شد و توجه عملی به قوانین و آیین‌نامه‌ها شرط جلوگیری از بروز چنین رویکردهایی است.

وی افزود: واقعیت این است که اعضای خود ما هم با پذیرش قرار گرفتن در لیست‌های کوتاه بانکی و رعایت نکردن جدول حق‌الزحمه‌ها در ایجاد مشکل سهیم هستیم.

وی گفت: در بدو تأسیس قانون شرکت‌های بسیاری درخواست عضویت دادند که با توجه به شرایط روزهای آغازین، وابستگی آنها به بانک‌ها چندان که باید به عنوان یک مشکل مورد توجه قرار نگرفت. این دسته از بانک‌ها با ایجاد چنین شرکت‌هایی می‌خواهند شکل قانونی به خلافشان بدهند. البته قانون در تمدید

رتبه‌ها به این مسائل توجه می‌کند. در این بین شرکت‌هایی بوده‌اند که با سیستم قانون هماهنگ شده و با جذب نیروی کار حرفه‌ای مشکلات و نواقص را برطرف کرده‌اند.

پیشنهاد مشخص حاضران در نشست، پیگیری حقوقی این انحراف است اما این اتفاق می‌تواند بعد از آزمون سایر اقدام‌های اصلاحی، صورت گیرد.

پس از آن محمدصادق خوشنویس انصاری مدیرعامل گروه مشاورین سرمایه‌گذاری ستاره صنعت پردازان

به نقد عملکرد اعضای قانون پرداخت و گفت: چرا بعضی اعضا در بحران رکود به خودزنی دست می‌زنند؟ گاهی با مشتریانی مواجه شده‌ایم که حق‌الزحمه پیشنهادی منطبق با دستورالعمل قانون را بسیار بالاتر از پیشنهادات دیگر شرکت‌های عضو دانسته‌اند؛ بعد از پیگیری متوجه شده‌ایم، که معدودی از مشاوران نرخ حق‌الزحمه مصوب را مراعات نمی‌کنند و با مبالغی بسیار پایین‌تر، کار بی‌کیفیت تحویل می‌دهند. ما باید جایگاه خود را حفظ کنیم.

سید عبدالخالق سجادی مدیرعامل شرکت طرح‌گستر دنا ارتقای سیستم سنجش، نظارت و کنترل اعضا و تعامل مناسب با سازمان‌های بالادست را برای رفع معضل ضروری دانست و گفت: اگر انتقادات با پیشنهاد مدون همراه باشد، اثر خواهد گذاشت. اگر بانک کشاورزی دست به کار ایجاد شرکت وابسته و انحصار در ارجاع کار زده نتیجه مسلم سکوت ماست. سلامت نفس و گفتار و ارائه راهبرد مناسب ما را از این وضعیت برون خواهد برد.

در پایان با توجه به درخواست اعضای حاضر مقرر شد علاوه بر استفاده از نظر مشاور حقوقی قانون، این پیشنهاد در جلسه آتی شورای عالی مطرح شود تا شورا در خصوص طرح موضوع در مراجع قضایی تصمیم‌گیری کند.

جلوی این بدعت و تسری این شیوه به بانک‌های دیگر گرفته شود. محمدامیدی مدیرعامل شرکت ناظران طرح‌گستر نوین خزر هم با بیان اینکه سپردن مطالعات امکان‌سنجی طرح‌های متقاضی تسهیلات به شرکت مذکور، به نفع بانک نیست، گفت: حجم اعتباراتی که در بانک کشاورزی توزیع می‌شود با نیروی کار این شرکت هماهنگ نیست. هیأت‌مدیره بانک را قانع کرده‌اند که کار به نفع بانک است که این گونه نیست. بانک کشاورزی بانکی تخصصی است و به همین دلیل اکثر اعتبارات بخش کشاورزی در این بانک توزیع می‌شود و اگر جلوی این بدعت گرفته نشود حیات شرکت‌هایی که در رسته کشاورزی رتبه دارند، به خطر می‌افتد.

آنگاه محسن صادقیان مدیرعامل شرکت بنیادکار عصر سعادت با بیان اینکه کار بانک کشاورزی با مبانی قانونی سازگار نیست، گفت: نظر من با دوستان یکی است اگر این وضعیت ادامه یابد شرکت‌های مشاوره جمع می‌شود و این شیوه به بانک‌های دیگر تسری می‌یابد. کار بانک

کشاورزی با مبانی قانونی هماهنگ نیست؛ یا این شرکت دولتی است که با خصوصی سازی سازگار نیست یا خصوصی است که در آن صورت چرا اعضای بانک در آن عضویت دارند؟

وی افزود: بانک کشاورزی قطب مهم توزیع تسهیلات است. اگر این شیوه تسری یابد فلسفه وجودی برون‌سپاری زیر سوال می‌رود. البته معضل قابل حل است. اگر حل نشود کار و فعالیت شرکت‌های مشاوره مختل می‌شود و در نتیجه امکان توسعه قانون هم فراهم نخواهد بود. قانون در

اجرای اصل استقلال مشاور نباید شرکت‌های زیرمجموعه بانک‌ها را به عضویت بپذیرد و عضویت آنها را هم که از قبل عضو قانون شده‌اند لغو کند. از شورای عالی قانون می‌خواهیم لیست‌های کوتاه و گزینشی بانکی را هم پیگیری و نسبت به آن اعتراض کند.

رکسانا اصلانی نماینده شرکت راهبر پیشگامان آموت گفت: نسبت به دو سال پیش انتظار پیشرفت داشتیم اما این اتفاق رخ نداده است. ما بناچار مشاور سازمان‌ها شده‌ایم زیرا طرح‌های بانکی کم است و اگر این روند ادامه یابد سایر شرکت‌های مشاور نیز برای ماندگاری مجبورند مشاوره سازمان‌ها را بپذیرند.

احمد غافری نماینده شرکت مهندسين مشاور نافع امین به سابقه موضوع در بانک اقتصاد نوین اشاره کرد و گفت: متأسفانه این رویکرد در سایر بانک‌ها نیز مورد عمل قرار می‌گیرد و چنانچه دقت کنیم افراد و اشخاص حقوقی مشخصی را در موقعیت‌های کلیدی در نهادهای مختلف می‌بینیم. پیشنهاد من به این وضعیت اعلام اعتراض جمعی است. این‌ها زنجیره‌ای از شرکت‌ها هستند که مثل بیماری واگیر در حال نشر و سرایت‌اند.

سپس هما سادات گوشه رییس شورای عالی با اشاره به ماهیت شکل‌گیری قانون، صیانت از حرفه را وظیفه این نهاد دانست و گفت: اشاعه این تصمیم‌گیری در سیستم بانکی موجب بروز فساد



باید کاری کرد که

پروژه کانون به سرمایه گذار خارجی اطمینان خاطر پیمشد

کلمه "برند یا نمانام به طور متعارف یک نام، عبارت، طرح، نماد یا هر ویژگی دیگری است که مشخص کننده خدمات یا فروشنده محصولی خاص باشد که به وسیله آن از دیگر محصولات و خدمات مشابه متمایز میگردد. عنوان قانونی برای برند، "نشان تجاری" است اما می دانیم امروزه حتی در حوزه سیاسی هم برندسازی می کنند؛ بنابراین طبیعی است که سازمان ها هم از این امکان بهره ببرند و کانون نیز از این قاعده مستثنا نیست. با دکتر حمیدرضا حقیقت پژوه درباره چگونگی برندسازی صحبت کردیم:



در کشورهای توسعه یافته برای بیان آنچه که نیاز دارند اعم از انتخاب شریک و انجام مراحل سرمایه گذاری، آموزش می بینند. استانداردها و چارچوبی های دارند که بخش های فنی تا مسائل مالی- اقتصادی را در بر می گیرد. چارچوب های سنجش فعلی به تغییر نیاز دارد. چرا؟ به خاطر اینکه جذب شریک و سرمایه گذار مثل گذشته آسان نیست. طراحی و پیچیده شدن موضوعات زیاد است. با یک الگوی ثابت یا از پیش تعیین شده نمی توانیم طرح ها را ارزیابی کنیم. همان گونه که امروزه نظام مهندسی ساختمان، مرجع قانون گذاری، استانداردسازی و نظارت بر روند ساخت و ساز است؛ کانون مشاوران هم باید به این سمت برود. سرمایه گذاری در ایران بانکی و دولتی است. شرکت های سرمایه گذاری و بورس توسط بانک ها تأسیس شد سپس با کمک دولت، شرکت ها را عضو بورس کردند. نظام فکری این سازمان ها مجرای دولتی بود و کسی به جنبه های آموزشی

برندسازی در سازمان های غیر تجاری مانند کانون برای جایگاه یابی و جایگاه سازی چگونه صورت می گیرد؟ مهمترین پیش نیاز برند سازی در کانون چیست؟

حقیقت پژوه: کانون محل تمرکز و استانداردسازی مستندات و مدارک است تا ذهن سرمایه گذار قبل از اقدام به پروژه روشن باشد. سابق بر این سرمایه گذار با ایده اولیه و اتکا به اعتبار و مراودات شخص شروع به کار می کرد اگر هم مستندسازی لازم بود خودش انجام می داد اما رفته رفته با خارج شدن صنایع از وضع تک بعدی و تخصصی شدن آن، نیاز به مشاوره و هم فکری مطرح شد.

در مقوله سرمایه گذاری دو وجه داریم. وجه اول آن چیزی است که ارزش سرمایه گذاری دارد که می تواند منابع مالی یا طرح باشد؛ وجه دوم شریک است و زمانی مطرح می شود که توانایی لازم برای تکمیل موضوع سرمایه گذاری نباشد.

واستانداردسازی فکر نکرد. تفکر این بود که هر جا مشکلی پیش آمد، مشاور خارجی می گیرند یا از ایده کسانی که سال ها در بورس تجربه کسب کرده اند و شرکت زده اند، بهره می برند.

این یک سوی ماجراست که از نگاه مالی درست است اما از نگاه فنی و اقتصادی صحیح نیست؛ مثلاً صنعت سیمان و داروسازی هر کدام مبنای خاص خود را دارد. عدم شناخت و اطلاع از مبانی صنایع همچنان به عنوان یک خلاء کاری و اجرایی در تمام تصمیمات وجود دارد. اگر می خواهیم برند بشویم و جایگاه ویژه ای نسبت به سازمان های مشابه داشته باشیم باید تعاریف و نحوه به کار گیری آنها اصلاح شود.

کانون به عنوان نهاد قانون گذار این تعاریف را مشخص کند. بعد هم به روند اجرا با خط کشی که خودش درست کرده، نظارت کند.

نکته محوری بحث را استانداردهای فعالیت قرار دادید. برای رسیدن به چنین استانداردی که تاکنون هم استفاده نشده، چه ملزوماتی نیاز داریم؟

در این میان نظام بانکی نقش تعیین کننده ای دارد.

پروژه هایی که برای سرمایه گذاری و جذب شریک به مؤسسه مالی یا بانک می آید با پارامترهای خاصی سنجیده می شود. این پارامتر،

آخرین پله کار است یعنی نمای ساختمان.

آنچه امروز نیاز داریم این است که استانداردها و پارچوب ها متصل به پارامترهای مالی شود.

مثالی از صنعت پتروشیمی (حوزه فعالیت شرکت رویان پلیمر آریا) مطرح می شود. سرمایه گذار برای واحد

پلی اتیلن به ما رجوع می کند، دسترسی به

اطلاعات سخت نیست، می تواند از شرکت های

بین المللی بخرد اما این ظاهر کار است. باید بدانند

تکنولوژی چه باشد؟ تأمین خوراک، جانمایی، بازار

مصرف، نحوه بسته بندی، انبار کردن و مسائل ایمنی چگونه باشد؟

ما همه این ها را به صورت پارامتر و یا شاخص در نظر می گیریم. در این صورت است که مسائل فنی، اهمیت مالی- اقتصادی پیدا می کنند.

حالا به راحتی می شود گفت مثلاً واحد متانولی که در زنجان تعریف شده از چه جنبه هایی اقتصادی نیست.

در نگاهی به سیر تاریخی و تجربه کشورهای دیگر آیا هیچ تشابهی در عملکرد مشاوران داخلی با مشاوران فعال در کشورهای دیگر به چشم می خورد؟

بلی؛ به عنوان نمونه صنایع خودروسازی؛ در دنیا قطعه سازان با هم تجمیع شده اند و از زمان طراحی قطعه تا زمان تأیید توسط نهاد مربوطه، مشاور حضور دارد. شرکت های مشاور ما هیچ وقت چنین الگویی را از تجربیات بین المللی اخذ نکردند. چرا از اول استانداردها را نشناسیم و ندانیم که این استانداردها چه طراحی نیاز دارد؟ مهندسی معکوس بکنیم که زمان رجوع سرمایه گذار، بگوییم

این دفترچه راهنمای توست.

ممکن است پروژه ای که قابل توجیه باشد، به نتیجه نرسد؛ آیا در این صورت، علت آن را کالبدشکافی می کنیم؟ شاید علت به نتیجه نرسیدن، خود ما بوده باشیم؟ شاید راهنمایی اشتباه کردیم.

این تلقی در بین برخی وجود دارد که هر چه پروژه بزرگتر باشد، شرکت موفق تر است که برداشت صحیحی نیست. مهم به ثمر رسیدن پروژه است. ما پروژه های شرکت را بعد از ۵ سال کنترل می کنیم که چقدر از کار انحراف داشتند. چه قدر در پارچوب طرح پیش رفته اند. نکات ابهام و اشکالاتشان چه بوده است. معتقدم شرکت های مشاور در این زمینه ها باید پاسخگو باشند. اگر شرکتی ۵ طرح انجام داده است، یکی از طرح ها را بررسی کند تا ببیند نسبت به طراحی اولیه چقدر انحراف داشته است. بررسی انحرافات خودش یک پروژه است.

مثال هایی که اشاره می کنید، در حوزه صنایع کلان است. طبیعی است که مدل ها شناخته شده است و حتی ارزش بررسی مجدد را دارند.

با تعدد صنایع کوچک و متوسط که در حوزه مطالعاتی

مشاوران عضو کانون دیده می شود، امکان عملی

تعریف کردن مدل برای هر کدام، چقدر است؟

همین تعدد در کانون کارشناسان هم است.

۱۲۴ صنعت در کشور داریم که قابلیت

تجمیع در ۱۵ سرشاخه اصلی دارند.

پروژه ها و طرح های شاخص سرشاخه ها را

موشکافی کنیم. البته این کار پیچیدگی

خاص خودش را دارد اما باید از جایی

شروع کرد. همیشه همه چیز با تغییر

شروع می شود.

اگر طرحی پیشنهاد شود و به حوزه

تخصصی مان مربوط نشود، قبول نکنیم. چون

باید رزومه بسازیم. این رزومه برند ماست. چرا

کانون می تواند برند شود؟ زیرا خلاء سازمانی که به

سرمایه گذار مشورت دهد در کشور وجود دارد. سازمانی که

استانداردسازی کند و نظام خاص داشته باشد و از همه مهمتر جایگاه های

خاص سرمایه گذاری را شناسایی کند.

حضور کانون در بورس به عنوان سیستم بازرسی فنی، چیزی مانند

تجربه سازمان حسابرسی، مفید است. سازمان حسابرسی بعد از

حسابرسی و بازرسی، گزارشی می دهد که مبنای نظر دادن در بورس

است. حتی شرکت های خارج از بورس هم اگر بخواهند معامله ای

انجام دهند به این گزارش ها استناد می کنند؛ از لحاظ مالی همه چیز

درست است، استانداردهای مالی رعایت شده اما بر عددی که به

عنوان پارامتر از فعالیت های فنی و اقتصادی به دست آمده، نظارتی

نیست. آیا مسیر کاری شرکت چک می شود؟ آیا استاندارد مالی به

قیمت هدر رفتن سرمایه های ملی و عمومی به دست آمده یا خیر؟

جای بررسی این مسائل در بورس خالی است.

برای معامله در بورس وجود صورت مالی شرکت ضرورت دارد اما



شرکت های عضو را ثبت کند و اطلاعات را در اختیار سرمایه گذاری که آگاهی می خواهد، قرار دهد و به شرکت هایی که اطلاعات پروژه را اعلام می کنند امتیاز تعلق گیرد. در بورس هر شرکتی که شفاف سازی می کند امتیاز دارد.

سرمایه گذار با یک ایده اولیه به ما رجوع می کند. برای او چندین جلسه توجیهی می گذاریم تا با فکرش آشنا شود. تازه می فهمد که مشکلات اجرایی و عملیاتی پروژه چه بوده و می تواند منجر به اشتباه بزرگی شود. همین برای ما موفقیت است.

با برداشته شدن تحریم ها، شرکت هایی می خواهند سرمایه گذاری کنند. چه اطلاعاتی باید به آنها بدهیم؟ آیا چون شرکت سرمایه گذاری خارجی است هر چه می گوید درست است؟ سرمایه گذاری که به ایران می آید چگونه اعتماد کند؟ کانون باید این خلاء را پر کند. سرمایه گذار خارجی شناخت ندارد.

روشن کردن ذهن سرمایه گذار اهمیت دارد. در کانون از همان روز اول متوجه ضعف اطلاعاتی بودیم که یکی از دلایلش عمده اش عدم تطابق آمار در مراکز آماری رسمی با واقعیت هاست. مشاوران می گویند ما هیچ وقت آمار درستی از سازمان ها نگرفتیم. از طرفی موضوع رقابت در کشور شکلی غیرعادی دارد، به همین دلیل برخی از دادن اطلاعات طرح در دست مطالعه خود نگران هستند.

وفاداری سازمانی هم باید بازتعریف شود تا بتوان اطلاعات واقعی را جمع کرد و در اختیار سرمایه گذار تشنه اطلاعات قرارداد و از آن طرف با مشاوره اعضای کانون، ریسک سرمایه گذاری به قدری کاهش یابد که سرمایه گذر برند (نما نام) کانون را چشم بسته قبول کند. سرمایه گذار باید اطمینان داشته باشد که اگر مهر کانون زیر طرح است ریسک کم خواهد شد. ما هم در کانون دنبال راه و روش هایی هستیم که ما را به سمت اطلاعات درست هدایت کند.

اطلاعات دورانی دارد. پروژه خاصی که در سال ۲۰ سال قبل اجرا شده، الان سودمند نیست اما این گونه طرح ها می تواند برای آموزش مورد خوبی باشند.

ارزیابی هزینه سرمایه گذاری بسیار مهم است. در کشور شاخص هزینه سرمایه گذاری نداریم. به نظر من لازم است کانون این اطلاعات را جمع آوری کند و از ابتدای سال دنبال تعریف شاخص هزینه سرمایه گذاری ایرانی باشد.

یکی از مشکلات فراروی مشاوران همین نادرستی اطلاعات است. سازمان ها درک درستی از اهمیت گردش اطلاعات درست ندارند. اطلاعات غلط یا مخدوش به چه دردی می خورد؟ چگونه می توان در مسیر ایجاد یک نهاد مسئول گردآوری اطلاعات مورد نیاز مشاوران حرکت کرد؟

ما هم با آمار اشتباه و یا غیر قابل دسترس، مساله داریم. اگر دولت می خواهد به توسعه دست یابد باید با بخش خصوصی همراه باشد.

صورت های فنی کجا تهیه شود؟

باز هم به عنوان نمونه از صنعت پتروشیمی مثال می زنم، شرکت از نظر حساسی عالی و بی نظیر است اما حساسی کار غلط، چه تبعاتی دارد؟ سهام ۲۵۰۰ تومنی این شرکت طی ۴ سال، امروز به زیر ۲۰۰ تومان رسیده است. افت شاخص، به بازار کار مربوط نیست زیرا مجتمع های پتروشیمی دیگر افت قیمت نداشته اند. چه مقام نظارتی به لحاظ فنی در خصوص افت سهام این شرکت گزارش تهیه کرده است؟ آیا طرح نویسی، همیشه باید برای شروع کار باشد؟ طبق استاندارد بین المللی برای ادامه کار، گزارش های نظارتی نوشته می شود که انحرافات را به سهامداران و مجموعه های داخلی و بین المللی گوشزد کند.

در شرایط فعلی که تحریم در حال برداشته شدن است مهر کدام سازمان ایرانی مورد تأیید سرمایه گذاران خارجی است؟ کانون می تواند با اتکا به توانایی های شرکت های عضو، به سرمایه گذاران گزارش بدهد ولی پیش از آن باید با مجاری قانونی تعامل کند.

چهار ماه بعد از اتمام سال مالی، صورت مالی منتشر می شود، مجمع برگزار می شود و گزارش بعد ۴ ماه به سهامدار می رسد. یعنی سهامدار هشت ماه بعد از اتفاق،

از آن مطلع می شود. چگونه مشکل را رفع کنند؟ اگر گزارش های سه ماهه ارزیابی،

از سوی شرکت های مورد تأیید کانون که اجازه بازرسی و ارزیابی دارند، ارائه شود؛ هم برای سرمایه گذار هم سیستم مالی-اعتباری کشور مفید خواهد بود.

Feasibility study در ایران مطابق استانداردهای بین المللی نوشته نمی شود.

آیا مشاور باید متخصص باشد؟ در عمل می بینیم

شرکت ها در زمینه های مختلف فعالیت می کنند

ما به عنوان کانون اگر بخواهیم حرفه مشاوره

را تعریف کنیم چه نوع تعریفی باید داشته باشیم که

فراگیر باشد؟ گستره کار مشاور تا کجاست؟

در کانون درباره پروژه هایی حرف زده می شود که در حال شکل گیری اند. مشاوران به تولد پروژه و طرح کمک می کنند که کار کوچکی نیست؛ در واقع کانون سهامدار توسعه آتی کشور است اگر بانک ها داعیه دارند که منابع مالی آنها از گذشته تا امروز به توسعه کمک کرده است، کانون هم می تواند سهم خوبی در توسعه آتی کشور داشته باشد. اولین نکته وفادار بودن به مجموعه است شاید لازم باشد منشوری نوشته شود و مشاور بگوید منی که عضو کانونم برای اینکه سهم خودم را در آینده اعتلای کشور ادا کنم باید به سازمانم وفادار باشم و در پیشبرد توسعه ملی نقش داشته باشم.

مشاوره در فاز صفر است و در فاز صفر مدل و شاخص سازی را انجام می دهد. زبان مالی مورد نیاز را در طرح پیاده می کند اما کار اینجا تمام نمی شود. اینجاست که بازوی تخصصی به کار می آید.

سرمایه گذار تشنه آگاهی است مشاور به سرمایه گذار آگاهی می دهد. نقطه مغفول این است. بهتر است کانون همه پروژه ها و اطلاعات

مشاوره در فاز صفر است و در فاز صفر مدل و شاخص سازی را انجام می دهد. زبان مالی مورد نیاز را در طرح پیاده می کند اما کار اینجا تمام نمی شود. اینجا است که بازوی تخصصی به کار می آید. سرمایه گذار تشنه آگاهی است مشاور به سرمایه گذار آگاهی می دهد. نقطه مغفول این است.

کلاس آموزشی قانون جدید

مالیات های مستقیم در قانون برگزار شد

پیرو اعلام کانون در مورد برگزاری کلاس های آموزشی در ارتباط با قانون جدید مالیات های مستقیم، بعد از ظهر روز شنبه ۲۳ آبان ماه، نخستین جلسه در سالن کنفرانس کانون تشکیل شد.

در این کلاس که با هدف جلوگیری از بروز خطاهای مالیاتی و با حضور نمایندگان مالی شرکت های عضو ترتیب یافت، مشاور مالیاتی کانون وجوه مختلف قانون جدید مالیات های مستقیم را تبیین کرد.

ادامه این کلاس در بعد از ظهر روزهای دوشنبه و سه شنبه ۲۵ و ۲۶ آبان برگزار شد و با اقبال حاضران مواجه گشت. در صورت درخواست اعضا تاریخ برگزاری مجدد کلاس ها متعاقباً اعلام خواهد شد. گفتنی است، قانون جدید مالیات های مستقیم از ابتدای سال ۱۳۹۵ لازم الاجراست.



در حال حاضر که اطلاعات متمرکز نیست، جای نهادی برای گردآوری اطلاعات خالی است. بخش خصوصی به تنهایی نمی تواند اطلاعات را جمع کند باید نهاد واسطی باشد که با بخش دولتی و خصوصی به یک میزان ارتباط داشته باشد که اطلاعات دریافتی را بعد از غربال شدن در اختیار متقاضیان قرار می دهند. راه دشواری است اما شدنی است.

اولین نکته وفادار بودن به مجموعه است شاید لازم باشد منشوری نوشته شود و مشاور بگوید منی که عضو کانونم برای اینکه سهم خودم را در آینده اعتلای کشور ادا کنم باید به سازمانم وفادار باشم و در پیشبرد توسعه ملی نقش داشته باشم.

در حال حاضر که شرکت های متعدد کار واردات و صادرات را در صنعت خود انجام می دهند و اطلاعات متمرکز نیست، جای نهادی برای گردآوری اطلاعات خالی است. بخش خصوصی به تنهایی نمی تواند اطلاعات را جمع کند باید نهاد واسطی باشد که با بخش دولتی و خصوصی به یک میزان ارتباط داشته باشد که اطلاعات دریافتی را بعد از غربال شدن در اختیار متقاضیان قرار می دهند. راه دشواری است اما شدنی است.

اگر اصل رقابت و مشارکت با هم همراه بود برای به دست آوردن اطلاعات صحیح دچار مشکل نمی شدیم. مجموعه ای باید این کار را شروع کند این کار، هم توان انسانی مناسب و هم منابع مالی کافی می خواهد. برای تحلیل دقیق نیازمند آن هستیم که آمار و اطلاعات بر طرح هایی مبتنی باشد که همکاران عملاً روی آن کار کرده اند.

شاید بتوان در هر شماره خبرنامه، اطلاعات یکی از پروژه های بزرگ را در هر رسته معرفی کرد. هر ماه یک پروژه شاخص معرفی شود؛ تحلیل این پروژه از کی شروع شد، موقعیت مکانی، حجم سرمایه گذاری، EPC توسط کدام شرکت انجام شد؟ طراح، نوع تکنولوژی، بازار هدف کدام بود؟ بهترین روش ارتباط گرفتن با مجموعه های مشاور بین المللی است. نهادهایی که وظایف کانون را در کشورهای دیگر برعهده دارند. تعامل با این مراکز هم دید آموزشی می دهد هم توسعه ای.

از وقتی که به خبرنامه اختصاص دادید سپاسگزاریم.

تأکید نمایندگان بانک ملی و کانون به لزوم تدوین تفاهم نامه مشترک برای شفافیت حدود تعهدات



بخشنامه مشترک وزارت امور اقتصادی و دارایی و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، کلیه بانک های کشور در صورت برون سپاری مطالعات امکان سنجی و نظارت بر مصرف منابع ملزم به استفاده از خدمات مشاوران عضو کانون هستند. وی اضافه کرد: تجربه خوب همکاری با بانک هایی نظیر صنعت و معدن و کشاورزی بر مبنای فرمت خاص گزارش امکان سنجی و نظارت آن بانک ها، کانون را به تسری این شکل از همکاری با بانک های دیگر ترغیب می کند. بر مبنای این تجربه اگر بانک ملی نیز در بررسی طرح ها به نکات خاصی توجه دارد، به کانون اعلام کند تا بر مبنای تفاهم نامه مشترک، فرمت خاص این بانک طراحی شود و در اختیار مشاوران عضو قرار گیرد.

رئیس شورای عالی به تشریح چگونگی فرآیند رتبه بندی در کانون پرداخت و افزود: معیارهای سنجش قابلیت اعضا در کانون پیچیده و دقیق است. شرکت ها پس از بررسی و دریافت رتبه، مورد بازرسی های ادواری قرار می گیرند و بر مبنای سنجش در یکی از ۹ رده رتبه بندی می شوند.

علیرضا کریم زاده دبیرکل کانون نیز در پاسخ به محسنی که حدود مسئولیت حقوقی مشاوران پس از تحویل طرح به بانک را مورد پرسش قرار داده بود، گفت: مشاوران بر مبنای آیین نامه حدود مسئولیت مشاور که در تارنمای کانون قابل دسترسی است، پاسخگوی تعهدات خود در قبال مشتریان و نظام بانکی هستند. آیین نامه اصل استقلال مشاور و پایبندی به اخلاق حرفه ای نیز پاسخگوی دغدغه بانک در خصوص تعهد مشاوران به نتایج طرح و قیمت های اعلام شده در آن است. در هر حال اعضای کانون در یک دوره معقول مسئولیت صحت اطلاعات و تحلیل های خود را بر عهده دارند.

در پایان جلسه نمایندگان دو نهاد به لزوم تدوین تفاهم نامه مشترک برای شفافیت حدود تعهدات تأکید کردند.

جلسه بررسی شرایط همکاری بانک ملی و کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی به منظور استفاده از خدمات مشاوران عضو کانون، سه شنبه ۱۲ آبان با حضور آقایان مصطفی محسنی رییس اداره بررسی طرح های بانک ملی و مهدی زاده معاون، تئو چند از کارشناسان این اداره، رییس شورای عالی و دبیرکل کانون در محل بانک ملی ایران برگزار شد.

رئیس اداره بررسی طرح های بانک ملی با اشاره به اهمیت سنجش قابلیت های طرح قبل از سرمایه گذاری گفت: یکی از دغدغه های این اداره سنجش دقیق و موشکافانه طرح های ارجاعی است. انتظار بانک ملی از مشاوران نهادی مانند کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی، آکادوی صحیح ابعاد طرح و توجه به مواردی چون قیمت دقیق پروفرما است. اگر بررسی مشاوران کانون اعتباری دقیق باشد علاوه بر صرفه جویی در وقت کارشناسان و مشتریان بانک، فرآیند اعطای تسهیلات نیز با سرعت بیشتری به سرانجام خواهد رسید.

مهدی زاده معاون این اداره نیز به سوابق جلساتی که پیش از این با حضور نمایندگان وقت کانون و بانک ملی برای بررسی چگونگی همکاری دو نهاد تشکیل شده بود، اشاره کرد و افزود: هدف ما از برگزاری جلسه کنونی علاوه بر شناخت کامل حوزه فعالیت و مسئولیت های قانونی کانون، تفاهم بر سر شیوه اجرایی همکاری است تا با توجه به نوع بررسی طرح در بانک ملی به تفاهم نامه دست یابیم.

هما سادات گوشه رییس شورای عالی کانون به شرح فرآیند شکل گیری کانون پرداخت و گفت: کانون در اجرای ماده ۵ قانون تسهیل اعطای تسهیلات بانکی و کاهش هزینه های طرح و تسریع در اجراء طرح های تولیدی و افزایش منابع مالی و کارایی بانک ها مصوب تیرماه ۱۳۸۶ مجلس شورای اسلامی تأسیس شده است و بر اساس

سرمایه گذار ایرانی هنوز متوجه راهگشا بودن امکان سنجی نیست!



امکان سنجی پروژه تولید اتیلن گلایکول ها در منطقه عسلویه، از سوی شرکت رویان پلیمر آریا که در سال ۱۳۹۱ به عضویت کانون پذیرفته شده، انجام گرفت. با آقای جعفر باغخانی قائم مقام و معاون راهبردی کسب و کار شرکت در خصوص چگونگی روند امکان سنجی پروژه گفتگو کردیم. آنچه می خوانید شرحی از دیدار ما با ایشان است:

(استفاده می شود که ۸۶ درصد در تولید پلی اتیلن و ۷ درصد در تولید انواع ضدیخ و ۷ درصد دیگر نیز در سایر مصارف به کار گرفته می شود.

طی فرآیند طرح اتیلن گلایکول، شرکت پارس فنول ۵۰۰ هزار تن مونو اتیلن، ۵۰ هزار تن دی اتیلن گلایکول و ۳۵۰۰ تن تری اتیلن گلایکول تولید می کند که جداسازی می شود.

مونو اتیلن گلایکول به طور عمده به عنوان ضد یخ خودرو و ماده خنک کننده و نیز به عنوان ماده اولیه برای تولید پلی اتیلن ترفتالات (PET) در گریدهای مختلف الیاف، ورق، فیلم و بطری مورد استفاده قرار میگیرد.

از دیاتیلن گلایکول (DEG) به عنوان ماده واسط در تولید رزین های پلیپورتان و پلی استرهای غیر اشباع، تولید تریاتیلن گلایکول (TEG)، نرم کننده در صنایع نساجی، جاذب رطوبه برای خشک کردن گاز طبیعی،

در سوابق رویان پلیمر امکان سنجی طرح تولید اتیلن گلایکول ها وجود دارد. طرح از چه زمانی آغاز شد؟

طرح تولید اتیلن گلایکول ها در سال ۱۳۹۱ انجام شد. رویکرد ما این است که طرح های پتروشیمی و طرح های دیگری را که از بازار مناسبی برخوردارند به سرمایه گذار بالقوه پیشنهاد می دهیم. پروژه تولید اتیلن گلایکول ها هم در این زمره بود. سرمایه گذار هم با توجه به اطلاعاتی که دادیم، موافقت کرد و کار کلید خورد. در این پروژه هفت نفر به طور مستقیم درگیر بوده اند. به علت حساسیت بالا گزارش امکان سنجی سه بار ویرایش شد و به همین دلیل کار در بازه زمانی طولانی انجام شد.

اتیلن گلایکول در چه صنایعی استفاده می شود؟
اتیلن گلایکول ها عمدتاً در تولید پلی اتیلن ترفتالات (PET)



ما در همه پروژه‌ها ارزیابی ریسک می‌کنیم. بازه زمانی ارزیابی را شما تعیین می‌کنید یا بنا به درخواست سرمایه‌گذار متغیر است؟

استاندارد بین‌المللی ۴-۵ ساله است. بعضی از شرکت‌ها بازه را کوتاه‌تر در نظر می‌گیرند اما برای اینکه نوسانات کاملاً دیده شود بازه ۱۰-۸ ساله مناسب است.

ارزیابی به قسمت مطالعات بازار خلاصه می‌شود؟ در مطالعات بازار بخشی با عنوان تحلیل بازار داخلی و بین‌المللی داریم. در انتهای گزارش هم آنالیز ریسک و حساسیت را در قالب جدولی که پارامترهای مختلف روی آن اعلام می‌شود، جمع می‌کنیم و پس از وزن‌دهی به سرمایه‌گذار اعلام می‌کنیم به چه نکات و سیاست‌هایی در فاصله اجرای طرح باید توجه کند.

آیا پروژه مطالعات اقتصادی داشته است؟ چه مواردی بررسی شده و آیا داده‌های مورد نیاز در دسترس بوده است؟

طرح‌های مشابه پروژه داشتیم. شرکت اتیلن گلایکول فراسا شیمی که متعلق به پتروشیمی جم است و پتروشیمی مارون، دو واحدی هستند که پیش از این اجرایی شده بودند و در حال بهره‌برداری هستند. دو طرحی که نام برده شد بر مبنای مدل فرایندی و بر مبنای تکنولوژی شرکت شیل طراحی شده‌اند. با توجه به تحریم و اینکه شیل قبلاً تکنولوژی را به ایران فروخته بود و طرح به فاز اجرایی رسیده بود، عملاً امکان خرید تکنولوژی برای مجموعه جدید نبود. بنابراین از روی متد شیل الگوبرداری کردند و تکنولوژی نخریدند. با توجه به این‌ها در پروژه جدید اطلاعات خوبی از لحاظ سرمایه‌گذاری و فنی وجود داشت. ما هم به این اطلاعات دسترسی داشتیم البته اطلاعات مالی پروژه‌های دیگر تقریباً خطایی هم داشت. با توجه به اینکه در بعضی مناطق بر اساس شرایط خاصی که دارند، هزینه‌ها متغیر است موقعیت عسلیویه را برای این پروژه مجدد بررسی کردیم و در حدود ۱۱۶۲ میلیارد تومان حجم سرمایه‌گذاری ثابت در سال ۹۱ اعلام شد. قرار بود از بانک سپه تسهیلات دریافت کنند اما در حال حاضر تمامی هزینه‌ها از طریق سهامداران تامین شده و تا به حال چیزی در حدود ۱۷۹ میلیارد تومان آورده داشته‌اند. بر اساس آخرین برآوردها، سرمایه‌گذاری ثابت طرح حدود ۳۲۵ میلیون یورو است. به تازگی مجموعه پارس فنول برای بررسی مجدد و به روز رسانی اطلاعات پروژه امکان‌سنجی به شرکت ما رجوع کرده که بیانگر رضایت آنها از امکان‌سنجی طرح و اهمیت بالای امکان‌سنجی در راهبرد پروژه است.

علت رجوع دوباره و درخواست امکان‌سنجی مجدد چیست؟

امکان‌سنجی مجدد برای این نبوده که بدانند طرح سودده هست یا نه، بلکه به آنها توانایی تطبیق شرایط قبل را با شرایط فعلی می‌دهد که اگر با مجموعه‌ای مذاکره می‌کنند، از سوددهی پروژه اطمینان داشته باشند. همچنین بر مبنای مطالعه مجدد در زمینه تکنولوژی، اطلاعات جدید به دست می‌آورند که در پیشبرد پروژه سودمند است.

نرم‌کننده‌ها و عوامل فعال سطحی، حلال نیتروسولوز و بسیاری رنگ‌ها و روغن‌ها و چسب صحافی، محلول‌های ضد یخ و موارد جزئی دیگر استفاده می‌گردد.

تری اتیلن گلایکول (TEG) نیز ماده‌ی جاذب الرطوبه مناسبی است که در خشک کردن گاز طبیعی کاربرد دارد. مقادیر کمی از آن به عنوان ماده‌ی واسطه در تولید رزین‌های پلی‌استر غیر اشباع، پلی‌یورتان و به عنوان حلال برای جوهرها و رنگ‌ها و در فرایند استخراج استفاده می‌شود. همچنین از تری اتیلن گلایکول در ساخت رزین‌های آلکیدی استفاده می‌شود که این رزین‌ها در عوامل ورقه‌ساز و در چسب‌ها به کار برده می‌شوند.

سرمایه‌گذار کیست؟

در حال حاضر هلدینگ پتروشیمی باختر سهامدار عمده این طرح است که برای تکمیل زنجیره ارزش افزوده محصولات تولیدی خود مجتمع مذکور را احداث کرده است.

پروژه در چه مرحله‌ای است؟

در حال حاضر پیشرفت فیزیکی طرح ۱۳/۳۲ است که با حدود ۴۰ درصد پیشرفت فاز مهندسی و ۳۵ درصد از سیویل (حدود ۱۰۸۹۰ متر مکعب بتون ریزی) حاصل شده است. تسطیح و تحکیم هم که از ابتدا انجام شده بود. محل پروژه عسلیویه است و خوراک از پتروشیمی بوشهر تأمین می‌شود. یکی از دلایل کندی کار همین خوراک است که تأمین نشده است. زیرا پتروشیمی بوشهر هنوز پیشرفت بالایی نکرده و این دو باید گام به گام پیش بروند.

در کنار اطلاعاتی که به عنوان گزارش امکان‌سنجی به مجموعه سرمایه‌گذار می‌دهیم نیازهای مجموعه برای فعالیت‌ها را برآورد و گوشزد می‌کنیم. مثلاً از تکنیک مطالعات و ارزیابی ریسک و ماتریس SWOT استفاده می‌کنیم تا سرمایه‌گذار را از چالش‌هایی که ممکن است در آینده در بخش بازار یا فنی یا بحث‌های مالی و اقتصادی با آن مواجه شود، آگاه سازیم.

در واقع یک نوع آینده‌پژوهی انجام می‌دهید؟

دقیقاً؛ این کار را می‌توان بخشی از برنامه آینده‌پژوهی در نظر گرفت. البته آینده‌پژوهی بسیار گسترده‌تر است و می‌توان آن را به نوعی برنامه ریزی بلندمدت تعریف کرد.

در ارزیابی ریسک، چند سال بعد از اجرای پروژه را پیش‌بینی می‌کنید؟

۵ سال قبل را در نظر می‌گیریم و به همین ترتیب تا ۵ سال آینده را براساس اطلاعات و آمارهای شرکت‌های بین‌المللی پیش‌بینی می‌کنیم. کما اینکه بعضی از این پیش‌بینی‌ها با اتفاقاتی مثل ارزان شدن قیمت نفت که اخیراً اتفاق افتاد، تغییر می‌کند. چنین نوسانی در قیمت‌ها اثر دارد و گوشزد می‌شود.

ارزیابی ریسک به درخواست سرمایه‌گذار انجام می‌شود یا جزء ثابتی از کار است؟

برای به دست آوردن اطلاعات و آمار در مراحل اولیه امکان سنجی، چه مشکلاتی داشتید؟

محدودیت اطلاعاتی که در کشور داریم، قابل کتمان نیست. کاری که ما برای رفع این معضل می‌کنیم این است که از منابع بین‌المللی که به طور عمده باید به قیمت بالا خریداری شوند، استفاده می‌کنیم. بدین نحو که داده‌های منابعی که در کشور آمار ارائه می‌دهند و اطلاعاتی را که خودمان به صورت واقعی طی زمان به دست آوردیم با هم تطبیق می‌دهیم. به عبارت دیگر در تحلیل، هر دو دیتا را مدنظر داریم.

در واقع سعی می‌کنید که نزدیک‌ترین آمار به واقع را به دست بیاورید؟

بله؛ اطلاعات باید قابل اعتماد و اعتنا باشد اما بیشتر مواقع آمار مخدوش است. ممکن است این مشکل در صنایع بالادستی پتروشیمی خیلی کمتر باشد اما هر چقدر این صنعت کوچکتر می‌شود، اطلاعات سخت‌تر به دست می‌آید. ما تلاش می‌کنیم دقیق‌ترین اطلاعات را داشته باشیم و حتی در بعضی پروژه‌ها مثل پلی‌استایرن، به بررسی میدانی نیاز پیدا کردیم و تیمی برای کنکاش در اطلاعات میدانی تشکیل دادیم.

آیا در مطالعات خود به مخدوش بودن اطلاعات برخوردید و خودتان تیم تشکیل دادید؟

در پروژه پلی‌استایرن بر مبنای واردات به این نتیجه رسیدیم که محصول، بازار وسیع‌تری دارد اما آمار وزارت صنایع و معادن، مصرف‌کننده و ظرفیت واقعی را نشان نمی‌داد. ما با تک‌تک مصرف‌کننده‌ها برای دریافت اطلاعات محصول تماس گرفتیم تا داده دقیق‌تری داشته باشیم.

با توجه به مسائل و مشکلاتی که در زمینه آمار صحیح مطرح کرده‌اید آیا بر حسب نیاز قرارداد کنسرسيوم داشتید؟

تفاهم‌نامه همکاری قدرت مانور شرکت را بالا می‌برد به همین دلیل آن را دور از ذهن نداشتیم و اجرایی کردیم. پیشنهاد رویان پلیمر در جلسات قانون تعامل بیشتر اعضا در قالب قرارداد کنسرسيوم بوده است که متأسفانه تاکنون محقق نشده است. این کار را بیرون از قانون انجام دادیم. با یک تیم مهندسی قوی تفاهم‌نامه همکاری داریم. بخش‌هایی از طرح که از نظر مهندسی نیاز به بررسی دقیق و کامل دارد و ممکن است در حوزه اجرایی تیم ما نباشد، از سوی آنان سنجیده می‌شود. در مطالعات بازار هم در دوره‌ای با شرکتی که کارش بررسی بازار داخلی بود، قرارداد کنسرسيوم داشتیم. با شرکت‌های بین‌المللی هم برای گرفتن اطلاعات در ارتباط هستیم.

آیا در این پروژه از دانش به روز استفاده شده است؟ تغییری در تکنولوژی به کار رفته نسبت به طرح‌های مشابه قبلی داشته‌اید؟ بازار در دوره قبل پرنوسان بود. مجموعه‌های مختلفی در آن برهه وارد صنایع پایین‌دستی پتروشیمی شدند؛ در چین شرکت‌هایی ایجاد



تفاوت امکان سنجی وزارت صنایع برای دریافت مجوز و امکان سنجی بانکی برای دریافت تسهیلات، در بخش مطالعات بازار خلاصه می‌شود یا گسترده‌تر است؟

برای دریافت مجوز از وزارت صنایع و معادن الزام به استفاده از مشاوران عضو کانون وجود ندارد، خود فرد هم می‌تواند امکان سنجی را انجام و ارائه بدهد. اگر بحث تسهیلات باشد سوددهی و بازگشت سرمایه مهم است. بنده به شخصه اگر بخواهم در زمینه تولید در کشور سرمایه‌گذاری کنم، اهمیت بسیار بالایی برای امکان سنجی قائل می‌شوم. در تمام دنیا این طور است شاید ما در ایران هنوز متوجه راهگشا بودن امکان سنجی نیستیم. خیلی کشورهای دنیا زمان طولانی صرف مطالعات امکان سنجی می‌کنند و زوایای پیدا و پنهان طرح را کاملاً بررسی می‌کنند. یکی از دوستان از تجربه کاری خود در یکی از کشورهای آفریقایی که زیر نظر یونیدو اجرایی شده بود، تعریف می‌کرد که در امکان سنجی تولید نوعی مربا، حتی به شیرین‌تر بودن میوه در فصلی خاص که نیاز به شکر را در تولید مربا کمتر می‌کند، توجه کرده بودند. یعنی این قدر در امکان سنجی ریزبین و با دقت بودند که همه اجزای کار را بررسی و تحلیل کرده بودند. چیزی حدود یک سال زمان گذاشته بودند تا امکان سنجی دقیق انجام شود. کشورهای خارجی در امکان سنجی تا مرحله اولیه مهندسی پایه هم پیش می‌روند. در ایران صرفاً مطالعاتی بر مبنای اطلاعات موجود صورت می‌گیرد؛ در مرحله مهندسی وارد نمی‌شوند.

سرمایه صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک ۲,۵ برابر شد

مدیر عامل صندوق ضمانت سرمایه گذاری صنایع کوچک از افزایش ۲,۵ برابری سرمایه صندوق در راستای حمایت از صنایع کوچک خبر داد و گفت: با مصوبه دولت، سرمایه این صندوق از ۵۰۰ میلیارد ریال به ۱۲۵۰ میلیارد ریال افزایش یافت. به گزارش روابط عمومی مرکز خدمات سرمایه گذاری خراسان رضوی به نقل از شاتا؛ علی تعقلی افزود: به استناد بند (ز) تبصره (۵) قانون بودجه سال ۹۴ کل کشور و در راستای حمایت از تولیدکنندگان و صنعتگران حوزه صنایع کوچک و همچنین توسعه سرمایه گذاری در این بخش که از سیاست های اصلی و مهم دولت در عرصه اقتصاد کشور است، با مصوبه دولت، سرمایه این صندوق از ۵۰۰ میلیارد ریال به ۱۲۵۰ میلیارد ریال افزایش یافت. وی این افزایش ۲,۵ برابری را حرکتی مهم در افزایش خدمات حمایتی و تسهیل گری صندوق ضمانت سرمایه گذاری دانست و ابراز امیدواری کرد؛ با حمایت همه جانبه دولت، مشکلات صنایع کوچک در بخش تولید، تامین مواد اولیه و تجهیزات با ارایه خدمات و ضمانت نامه های صندوق مرتفع شد.

برنامه جامع صادرات خراسان رضوی و افغانستان در دست تدوین است

مدیرکل دفتر هماهنگی امور اقتصادی و بین المللی استانداری خراسان رضوی گفت: برنامه جامع مشترک صادرات اقتصادی این استان و افغانستان در دست تهیه و تدوین است. به گزارش اداره کل روابط عمومی استانداری خراسان رضوی، علی رسولیان در گفت و گو با خبرنگاران افزود: این برنامه به منظور ارتقا سطح مبادلات و انسجام در روابط اقتصادی دوجانبه اجرا خواهد شد. وی گفت: در کنار مبادلات تجاری و کالا، خراسان رضوی ظرفیت های قابل توجهی برای صدور خدمات فنی و مهندسی نیز در حوزه افغانستان دارد. وی افزود: باید برای صدور خدمات فنی و مهندسی به کشورهای اطراف به ویژه افغانستان برنامه ریزی گسترده ای انجام شود. رسولیان با اشاره به تسهیلاتی که برای حضور و صدور خدمات فنی و مهندسی در عراق اختصاص یافته ادامه داد: باید برای حضور در افغانستان هم این موضوع و ارائه تسهیلات ویژه به فعالان این حوزه مورد توجه قرار گیرد. وی گفت: به دلیل قرابت های فرهنگی، تاریخی و زبانی بسیار با افغانستان و نیز ساخت و سازهای گسترده و اقدامات توسعه ای بازار آن کشور ظرفیت خوبی برای صدور خدمات فنی و مهندسی دارد. مدیرکل دفتر هماهنگی امور اقتصادی و بین المللی استانداری خراسان رضوی افزود: هم اینک مرادوات استان با افغانستان در سطح خوبی است اما جای توسعه بیشتر دارد. رسولیان ادامه داد: ۷,۷ درصد صادرات کشور به افغانستان و در این میان سهم بازار افغانستان از کل صادرات خراسان رضوی ۵۱ درصد است.

و وارد بازار شدند که در بازار و تحول تولید مؤثر بودند. بنابراین مطالعات بازار باید دقیق تر و حساب شده تر از قبل انجام می شد. در بخش فنی خوشبختانه تکنولوژی مشابه روز دنیا استفاده شده بود و نیازی به بررسی بیشتر نبود البته خود سرمایه گذار هم به مدل دیگری علاقه نداشت. ما هم در مطالعات با تکنولوژی جدیدتری که مسیر را عوض کند و سوددهی پروژه را بالاتر ببرد، مواجه نشدیم.

اگر در مطالعات به تکنولوژی جدید که هم بازار بهتری برای محصول فراهم می کند و هم عمر پروژه را طولانی تر می کند، برخورد کنید، نظر شما به عنوان امکان سنج، سرمایه گذار را به استفاده از آن مجاب می کند؟

تقریباً می شود گفت با تحلیل ریسکی که ارائه می دهیم، تمام این مشکلات مرتفع می شود. با مسئله ای که طرح کردید در بحث تکنولوژی مواجه نشدیم ولی در مباحث دیگری اختلاف نظر پیش آمده است. سرمایه گذار با توجه به دانسته های خودش نظر دیگری داشته است ما هم بعد از بررسی دیدگاه کارشناسی خود را اعلام کردیم؛ بعضی مواقع از همان ابتدا عدم پذیرش وجود دارد اما روی نظر کارشناسی با توجه به استدلال هایی که داریم، ایستادگی می کنیم؛ سرمایه گذار در اغلب مواقع استدلال را می پذیرد و مسیر پروژه را تغییر می دهد تا بهترین استفاده را بکند.

مثلاً پیش آمده که سرمایه گذار قصد داشته با ظرفیت بالاتری طرح را اجرا کند ولی ما پیشنهاد دادیم طرح در دو بخش اجرا شود یعنی دو فاز بگذارند؛ در کنار تولید، توسعه و ارزیابی بازار انجام شود و اگر فاز اول به سوددهی رسید، فاز دوم کلید بخورد زیرا در این حالت ریسک بازار پوشش داده می شود و سرمایه گذار می تواند خودش را به عنوان تولید کننده در بازار مطرح کند. مسأله ای وجود دارد و آن اینکه سرمایه گذاری پروژه به هر نحوی که باشد چه سنتی چه سرمایه گذاری بر مبنای روش های روز دنیا به امکان سنجی محتاج است.

در روش سنتی به قول معروف دو دو تا چهار تایی بازاری انجام می دهند یعنی هزینه ها و درآمد را بر مبنای اطلاعاتی که دارند و احساس می کنند، ممکن است رخ دهد، برآورد می کنند. سرمایه گذاران جدید هم خودشان معتقد به امکان سنجی پیش از تصمیم هستند. دولت هم اجازه نمی دهد هیچ پروژه ای حتی خرد و بدون نیاز به تسهیلات دولتی، بدون امکان سنجی اجرایی شود بنابراین نظر مشاوران امکان سنجی تخصصی و قابل اعتناست.

احتمالاً شرایط بعد از تحریم روی بازار اثر می گذارد آیا این تاثیر در بازار امکان سنجی نفت و پتروشیمی هم دیده خواهد شد؟ بله؛ ما ارائه خدمات را گسترده تر می کنیم. تلاش می کنیم با شرکت های بین المللی در این صنعت چه مهندسی چه سایر تخصص ها تعامل کنیم و نماینده آنها در ایران باشیم تا پروژه های بین المللی انجام دهیم. بالا رفتن تجربه کاری و گسترده شدن ارتباط دستاورد بزرگی است که شرایط تحقق آن با برداشته شدن تحریم ها فراهم می شود.

همایش منطقه ای کانون با عنوان "بررسی آثار کاربست خدمات مشاوران در اجرای طرح‌ها" در مشهد



را تضمین کند. کمیته هماهنگی شرکت های عضو منطقه خراسان، برگزاری همایش " بررسی آثار کاربست خدمات مشاوران در اجرای طرح ها و نقش کانون در توسعه ملی " را برای هفته اول دیماه مصوب کرد.

در نشست پیش از همایش که روز چهارشنبه ۱۳ آبان ماه در سالن انجمن مدیران صنایع خراسان رضوی (سایکو) در مشهد با حضور رییس شورای عالی و دبیرکل کانون و مدیران عامل شرکت های عضو مستقر در خراسان رضوی برگزار شد، اهداف اصلی همایش مورد نظر، تعیین و مخاطبان همایش با توجه به بازار کار مشاوران و زمینه های توسعه بالقوه این بازار، شناسایی و مشخص شدند.

حاضران ضمن تأکید بر ارائه نمونه های موفق از طرح های مطالعاتی مشاوران عضو در همایش و مقایسه وضعیت اقتصادی طرح هایی که بدون انجام مطالعات امکان سنجی و یا نظارت بر حسن اجرا و مصرف منابع در آنها به اجرا در آمده اند با طرح هایی که از خدمات مشاوران برخوردار بوده اند، بر کاربردی بودن و پرهیز از وجوه تشریفاتی در برگزاری همایش تأکید ورزیدند و از سازمان های مردم نهاد و سرمایه گذاران به عنوان مخاطبان اصلی همایش نام بردند.

در این نشست اعلام شد که یکی از اهداف اصلی همایش " بررسی آثار کاربست خدمات مشاوران در اجرای طرح ها و نقش کانون در توسعه ملی " ایجاد فضایی مثبت برای جلب اعتماد بخش خصوصی به توانمندی های مشاوران در کاهش مخاطرات سرمایه گذاری و نقش آنان در تولید ثروت است. همچنین هدفمندی در ارائه مباحث، تبیین جایگاه بین المللی کانون به ویژه در مناطق آزاد تجاری و چگونگی تلاش در جهت فعال تر کردن بازار سرمایه از جمله مطالب مطرح شده در نشست بود.

همایش منطقه ای کانون با عنوان " بررسی آثار کاربست خدمات مشاوران در اجرای طرح ها " روز پنجشنبه ۳ دیماه با حضور شخصیت های اقتصادی ملی، منطقه ای، مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری و مدیران و کارشناسان نظام بانکی در مشهد برگزار می شود.

در این همایش که با اهدافی مانند: هدایت سرمایه ها به سوی طرح های سود آور / جلوگیری از هدر رفتن منابع مالی محدود / کاهش ریسک سرمایه گذاری ترتیب می یابد کارشناسان پیرامون اهمیت نقش مشاور در اجرای طرح ها سخن خواهند گفت.

با توجه به اهمیت بازشناساندن جایگاه قانونیکانون و ظرفیت های تخصصی موجود در بدنه کارشناسی شرکت های عضو به مسئولان استانی و با عنایت به رویکرد جدی کانون به این مهم در برنامه های اجرایی سال ۱۳۹۴، برنامه برگزاری همایش های منطقه ای متعاقباً در چند منطقه دیگر کشور دنبال خواهد شد. همایش های منطقه ای، بر آن هستند تا با شناساندن عمیق تر تأثیر مثبت استفاده از خدمات مشاوران عضو کانون در کاهش ریسک سرمایه گذاران و تأمین کنندگان منابع مالی و پیش گیری از اتلاف سرمایه و انرژی و سایر نهاده های مورد نیاز انجام هرگونه سرمایه گذاری، وظیفه صیانت از حرفه پیگیری شود و گام هایی مؤثر در تحقق هدف گسترش بازار کار مشاوران عضو برداشته شود.

برنامه برگزاری همایش منطقه ای خراسان، در پی تشکیل کمیته هماهنگی منطقه خراسان بزرگ در ایجاد همگرایی و فراهم سازی بستر همکاری های مشترک بین اعضای فعال در این منطقه، میسر شد و این امید و یقین را آفریده است که استفاده از این مدل در سایر مناطق کشور، می تواند علاوه بر آنکه بخش قابل توجهی از مسائل شرکت های عضو را رفع کند قادر خواهد بود با تبادل تجربیات و هم افزایی توانمندی های اعضا حرکت رو به رشد کانون



کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی

سرمایه‌های تولیدی خود را با چتر مشاوره سرمایه‌گذاری بیمه کنیم



تلفن ها : ۸۸۵۳۸۱۹۱ - ۸۸۵۳۸۹۹۵ - ۸۸۷۳۹۴۸۸ - ۸۸۵۳۲۲۴۳ - ۰۲۱

نمابر : ۰۲۱-۸۸۱۷۷۹۱۰

کد پستی : ۱۴۱۵۸۶۳۸۶۱

پست الکترونیک : info@abcic.ir

پایگاه اطلاع رسانی : www.abcic.ir

نشانی : تهران، میدان آرژانتین، خیابان احمد قسیر (بخارست) کوچه ۱۲ - پلاک ۲ - واحد ۲



گروه مهندسی آی کن

