



کانون مشاوران اعتباری
و سرمایه گذاری بانکی
شماره ۳۹ - آبان ۹۳

ویژه نامه



اولین نشست هم اندیشی بانک صنعت و معدن
و کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی

۴ شهریور ماه ۱۳۹۳

اولین نشست هم اندیشی بانک صنعت و معدن و شرکت های مهندسی مشاور برگزار شد



خانم هماسادات گوشه رئیس شورای عالی کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی نیز در سخنانی بانک صنعت و معدن را حامی کانون دانست و افزود: ما بانک صنعت و معدن را عامل اصلی ترویج فرهنگ استفاده از مشاوران، به ویژه در زمینه سرمایه گذاری در بخش خصوصی می دانیم، اما خدمات خود را در این زمینه محدود نکرده و به دنبال عملکردی گسترده تر هستیم.

هماسادات گوشه با اشاره به این که این کانون، نگاه به آینده، براساس تحلیل منتقدانه گذشته را به عنوان روش خود تعریف کرده است، ابراز امیدواری کرد که مشاوران کانون یاد شده بتوانند نقش بیشتری در مصوبات بانک صنعت و معدن داشته باشند.

دکتر معمارنژاد عضو هیأت مدیره بانک صنعت و معدن نیز در ادامه این نشست با بیان این که رابطه بانک صنعت و معدن و کانون مشاوران رابطه همکاری است افزود: انتظار ما از مشاورین، حرکت هرچه بیشتر آنان در جهت رعایت استقلال و رفتار حرفه ای است.

وی در تشریح این موضوع افزود: مشاورین به هنگام تهیه گزارش امکان سنجی باید با تکیه بر رفتار حرفه ای گزارشی واقع گرایانه را به بانک ارائه کنند و نباید به دنبال توجیه و تأیید طرح باشند. این عضو هیأت مدیره بانک صنعت و معدن در ادامه، توجه به اهلیت سرمایه گذارانی را که جهت تهیه طرح های توجیهی به شرکت های مشاورین مراجعه میکنند، مهم دانسته و در نظر نگرفتن آن را یکی از عوامل پدید آمدن معوقات بانکی برشمرد.

به گفته وی ارزیابی فنی، مالی و اقتصادی طرح های کوچک و متوسط با بنگاه های بزرگ تفاوت اساسی دارد و برای این طرح ها باید فرمت های جدیدی از گزارش نویسی تهیه شود.

یادآور می شود در بخشی از این نشست هم اندیشی بانک صنعت و معدن و شرکت های مشاور، نمایندگان بانک و کانون هر یک در قالب گزارشاتی به بیان نقاط و قوت ضعف شیوه جاری تعاملات فیما بین و انتظارات متقابل جهت بهبود همکاریها پرداختند و در بخش پایانی، جلسه پرسش و پاسخ جهت بررسی و رفع مشکلات موجود در مسیر همکاری بانک و شرکت های مشاور برگزار شد.

اولین نشست هم اندیشی بانک صنعت و معدن و شرکت های مشاور عضو کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی، با حضور مهندس افخمی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل، اعضای هیأت مدیره، معاونین و مدیران امور بانک، مسئولان کانون و مدیران شرکتهای عضو آن، روز سه شنبه چهارم شهریورماه جاری در مرکز همایش های بین المللی رایزن برگزار شد.

در این نشست، مهندس افخمی ضمن بیان این که همکاری با شرکت های مشاور نقش مؤثری در روند تأمین مالی طرح های صنعتی دارد، افزود: اولین انتظار بانک از مشاورین ارتقاء کیفیت گزارشهای امکانسنجی است.

مدیرعامل بانک صنعت و معدن تصریح کرد: سطح اعتبار یک گزارش امکان سنجی باید در حدی باشد که بتواند قابل دفاع بوده و به عنوان یک سند با ارزش تلقی شود.

وی گفت: از آنجاکه در شرایط حاضر بانک های تخصصی با محدودیت منابع روبرو هستند ما باید در مصرف منابع حساسیت و دقت بیشتری داشته باشیم و از اینجاست که نقش مطالعات امکان سنجی و شرکت های مشاور تبلور بیشتری پیدا می کند.

مهندس افخمی در ادامه سخنان خود به اهمیت و نقش مشاورین در حوزه نظارت اشاره کرده و گفت: گزارش هایی که در مورد پیشرفت مراحل اجرایی طرح به بانک ارائه می شود باید نشان دهد که آیا منابع مالی در محل مناسب هزینه می شود و طرح نسبت به برنامه پیش بینی شده موقعیت مناسبی دارد؟

وی رویکرد جدید بانک در زمینه بانکداری بنگاه های کوچک و متوسط، که موجب پذیرش طرح های زیادی توسط این بانک می شود را موقعیت مناسبی توصیف کرد که شرکت های مشاور می توانند با بهره مندی از آن فعالیت های خود را افزایش بخشند.

مدیرعامل بانک صنعت و معدن افزود: کارما تنها اعطای تسهیلات نیست بلکه این بانک به دنبال آن است که بسته ای از خدمات نظیر راهنمایی، مشاوره و کمک به حل مشکلات احتمالی را نیز در اختیار صنعتگران و تولید کنندگان کشور قرار دهد.



مدیر عامل بانک صنعت و معدن :

وظیفه بانک صنعت و معدن فقط این نیست که به مشتری وام بدهد، بلکه ارائه بسته ای جامع از خدمات بانکی مانند پول، مشاوره، راهنمایی و رفع مشکل است.



بسم الله الرحمن الرحيم

حضور همه حضار محترم، خواهران و برادران گرامی را خوش آمد عرض می کنم و همین طور باید از دوستان و همکاران عزیزی که موجب برگزاری چنین اجلاسی شدند تشکر کنم.

همکاران خوب خودم در معاونت برنامه ریزی و سیستم ها، سرکار خانم پنبه ثیان و همین طور از مسئولان محترم کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی به ویژه سرکار خانم گوشه که به هر حال از همکاران سابق خود بانک هم بودند تشکر می کنم که موجب برگزاری چنین نشست شد و یک تشکر ویژه هم از جناب آقای دکتر معمار نژاد که هدایت و راهبری این برنامه را به عهده داشتند و تحت نظر ایشان انشاء الله نشست هم اندیشی مفیدی را داشته باشیم.

توجه می کند، صرفاً به عنوان شرکتی که می خواهد خدمتی را ارائه کند و بفروشد تنها به کار خودش نگاه نمی کند، دارای یک چشم اندازی است و با یک مأموریت خیلی خاص برنامه هایش را دنبال می کند که در واقع یک بخش عمده اش ارزش آفرینی برای مشتریان است، برای کسانی که برایشان کار می کند. این بازه هم خیلی حائز اهمیت است که ما یک ارزش هایی را بیافرینیم، سازمان ها را به یک سازمان های توانمند تبدیل کنیم و یک مزیت رقابتی برای آن سازمان ها خلق کنیم به همین دلیل نیز می باید خودمان را تا آنجایی که ممکن است از حرف های کلیشه ای با روش های استاندارد فراتر ببریم، بخشی از کارمان حتماً روش های استاندارد خواهد بود و ضرورت هم دارد که حتماً استاندارد حرفه ای را در کارمان لحاظ بکنیم ولی صرفاً این موضوع نمی تواند تنها وجه این فعالیت حرفه ای باشد. یا مثلاً فرض کنید که مکنزی برای خودش یک استراتژی تعریف کرده و می گوید من به عنوان



هم اکنون مشاورین بزرگی در دنیا در عرصه کسب و کار و فعالیت می کنند که خود این حرفه نیز به عنوان یکی از کسب و کارهای مهم در سطح بین المللی مطرح است. شما حتماً نام شرکت هایی مثل مکنزی را شنیده اید، یا گروه مشاورین بوستن یا بی سی جی Boston customer group یا Benz and company، و بسیاری از این شرکت های بزرگی که هر کدامشان الان یواش یواش حتی در تعیین استراتژی هایی که برای کسب و کارها در حال شکل گرفتن است نقش آفرین هم هستند و اصلاً برای دولت ها یک جهت گیری های استراتژیک را تعیین می کنند، برای خودشان هم شعارهای خیلی فاخر و ارزشمندی انتخاب کرده اند که عملاً چراغ راهشان هم هست و جهت گیری را برایشان روشن می کند. برای همین است که Boston customer group می گوید "آینده را با همدیگر بسازیم" و برای ساختن این آینده به چند محور اصلی هم



را ارتقاء بدهیم، همان طور که من معتقدم وظیفه ما به عنوان یک بانک، (بانک صنعت و معدن) که یک بانک توسعه ای هم هستیم صرفاً دادن وام به طرحی که فیزیبل و همه چیزش مرتب و منظم باشد نیست، من معتقدم وظیفه ما فقط این نیست که می خواهیم به مشتری وام بدهیم، وظیفه ما در واقع ارائه بسته ای از خدمات بانکی است، که در آن دادن پول هست، راهنمایی مشتری هست، مشاوره با وی هست، و اگر گرفتاری پیدا کند رفع مشکل هم هست.

به نظر من یک وظیفه فراتری هم باز برای خودمان قائل هستیم، که بین خود همکاران بانک تجربه اش می کنیم، داریم با هم تمرین می کنیم که سطح کیفی خدمات خود را ارتقاء دهیم و استانداردهای جامعه خودمان را بالاتر ببریم. یعنی اگرچه وقتی که ما یک وام دادیم یک کارخانه راه افتاد؛ یک ۱۰۰ نفر هم رفت سر کار، این خیلی ارزشمند است ولی همه اش این نیست، استانداردها را باید بالا ببریم، من این حرف هایی را که می زنم بیشتر خطاب به خود بنده و همکاران خودم است و چون شما دوستان عزیز مشاور را هم به عنوان عضوی از تیم خودمان می دانیم و به عنوان یک تیم داریم با همدیگر حرف می زنیم، علاقه مندیم که این حرف را کمی با همدیگر مرور کنیم، تکرار کنیم و در این زمینه اندکی کار



خودمان را ارتقاء ببخشیم. چون فعالیت بانک ما که از آغاز یک بانک توسعه ای بوده، بانک تخصصی بوده، کمتر هم کار خرد و کوچک کرده، علاقه هم نداریم به هیچ وجه به آن سمت برویم، بلکه علاقه مندیم که در واقع این بانک همان بانک تخصصی و توسعه ای باقی بماند، گرچه بین تخصصی و توسعه ای باز باید تمیز قائل بشویم، زیرا این دو تا مقوله مختلف است ولی حداقل چون بانک توسعه ای به معنای واقعی در کشورمان نداریم چقدر خوب است که این بانک تخصصی وظیفه توسعه را هم به دوش بکشد تا اینکه زمانی بتوانیم این دو مقوله را از همدیگر جدا کنیم.

به هر حال چون ما درکار خود با پدیده ای به نام کمبود منابع سرو کار داریم، زیرا چنانچه منابع موجود بود خیلی گرفتاری نداشتیم، اما الان در کشور با این چالش روبه رو هستیم که بانک ها و به ویژه بانک های تخصصی با کمبود منابع یا محدودیت منابع مواجه اند، و این شایدکار ما را در بانک خیلی دشوارتر می کند از این باب به هر طرحی نمی توانیم هر مقدار پول می خواهد بدهیم. لذا طرح ها را باید بهینه گزینی کنیم و بعد هم در واقع آن مدل مالی که برایش طراحی می شود، ناچاریم با مهندسی

یک مشاور جهانی گزارش هایم را باید به همه زبان های دنیا ارائه کنم، وقتی به سایت شان مراجعه می کنید می بینید نوشته به ۱۲۷ زبان مختلف کار می کنیم، یعنی معلوم می شود که در ۱۲۷ کشور حضور دارد، حالا ببینید چقدر بازار را بزرگ می بیند که صرفاً به شهر یا کشور خود یا حتی منطقه خود بسنده نمی کند و بازار را خیلی فراتر می بیند، برای اینکه به هر حال بتوانند اثرگذار باشند. حالا این گونه شرکت ها برای خودشان شعار دیگری دارند، و می گویند ما در سال ۶۰۰ هزار ساعت را فقط صرف خلق دانش های جدید در امر کسب و کار می کنیم، البته در پی prior science نیستند، بلکه بیشتر بحث کسب و کار و حرفه را دارند و در زمینه دانش و بینش تحقیق و هزینه می کنند. Private company (بخش خصوصی) بیشتر بحثش این است که میگوید دوست می دارم در دنیا جوانه های دانش را بکارم. این کار خیلی زیبایی است که ما این هارا می شنویم و بعد هم وقتی خروجی های گزارش ها و تحقیقات آنها را ملاحظه می کنیم می بینیم که چقدر سعی می کنند به این شعارها پایبند باشند.

حالا نگاه کنیم که این مبحث در کار خودمان چقدر است؟ به طور کلاسیک درکار مهندسین مشاور کشورمان که در این جمعی که افتخار حضور پیدا کرده ام چه کار می کنیم؟ آیا واقعاً برای خودمان یک چشم انداز روشن تعریف کرده ایم؟ آیا آن اثربخشی لازم را که می خواهیم داشته باشیم و برای خودمان تعریف کرده ایم، آیا نباید فراتر از آن کاری که فکر می کنیم باید انجام بدهیم؟ که تهیه گزارش مان خیلی حرفه ای هم باشد؟ آیا به رقبای خودمان فکر کرده ایم که چه کسانی در این حوزه دارند برای خود همین گروه مشاوران رقیب می شوند؟

در نگاه کوتاهی در سطح جهانی به مأموریت های بانک های سرمایه گذاری investment banks متوجه می شویم باوجودی که نام بانک بر خود دارند ولی عملاً کار بانکی نمی کنند. بخش عمده از کاری که انجام می دهند خدمات مشاوره ای است. چگونه بانکهایی هستند و در واقع رفته اند و در حرفه هایی خیلی خیلی خاص و به شدت خود را متخصص کرده اند و در آن زمینه ها کار می کنند. مثلاً ممکن است همین حالا در کشورمان برای یک کار مشاوره در حوزه کار سلامت و حوزه اقتصاد سلامت مشاوری نداشته باشیم ولی اگر در آن کشور ها بگردید حتماً پیدا می کنید، به هر حال آنها به عواملی غیر از خروجی یک گزارش هم مانند، بازار و مسائل مالی نگاه می کنند، به شاخص های اصلی توجه دارند و خروجی اصلی را می بینند و مطالب دیگری که در واقع آثار و عوارض مطالعه ای را که می کنند مثلاً در حوزه محیط زیست چقدر اثر گذاری دارد، و یا عوارض حقوقی را به شدت مورد توجه قرار می دهند و نه تنها به خود قضیه خیلی خوب نگاه می کنند، بلکه خدمات بیشتری هم در گزارش خود ارائه می کنند.

بحثی که فوق العاده اهمیت پیدا کرده این است که به مقوله ای به نام منفعت اجتماعی یا social profit خیلی خیلی توجه می کنند، آثار و عوارض اجتماعی مطالعه ای را که انجام می دهند به دقت بررسی می کنند و به خود مشتری یا مخاطبی که گزارش برایش تهیه شده توجه می دهند که این طرح این تأثیرات مثبت یا منفی را خواهد داشت، این موجب رشد یا کندی کار خواهد شد. الان در بانک هایی که نیازمند استفاده از خدمات مشاوره ای هستند اقبال به گزارش های جامع زیاد است و ما نیازمند آن هستیم که سطح کیفیت و دامنه گزارش های خود



مهندس افخمی:

* هم اکنون مشاورین بزرگی در دنیا در عرصه کسب و کار و فعالیت می کنند که خود این حرفه نیز به عنوان یکی از کسب و کارهای مهم در سطح بین المللی مطرح است.

* **Boston customer group** می گوید " آینده را با همدیگر بسازیم" و برای ساختن این آینده به چند محور اصلی هم توجه می کند، دارای یک چشم اندازی است و با یک مأموریت خیلی خاص برنامه هایش را دنبال می کند که در واقع یک بخش عمده اش ارزش آفرینی برای مشتریان است.

* شرکت های بزرگ بزرگ دنیا امروز برای کسانی که برایشان کار می کنند ارزش هایی را می آفرینند، سازمان ها را به یک سازمان های توانمند تبدیل می کنند و یک مزیت رقابتی برای آن سازمان ها خلق می کنند. به همین دلیل ما نیز می باید خودمان را تا آنجایی که ممکن است فراتر از روش های کلیشه ای ببینیم.

* مکنزی برای خودش استراتژی ای تعریف کرده و می گوید من به عنوان یک مشاور جهانی گزارش هایم را باید به همه زبان های دنیا ارائه کنم، وقتی به سایت شان مراجعه می کنید می بینید نوشته به ۱۲۷ زبان مختلف کار می کنیم، یعنی معلوم می شود که در ۱۲۷ کشور حضور دارد، حالا ببینید چقدر بازار را بزرگ می بینند که صرفاً به شهر یا کشور خود یا حتی منطقه خود بسنده نمی کنند.

* این گونه شرکت ها برای خودشان شعار دیگری دارند، و می گویند ما در سال ۶۰۰ هزار ساعت را فقط صرف خلق دانش های جدید در امر کسب و کار می کنیم، البته در پی **prior science** نیستند، بلکه بیشتر بحث کسب و کار و حرفه را دارند و در زمینه دانش و بینش تحقیق و هزینه می کنند. بخش خصوصی بیشتر بحثش این است که می گوید دوست می دارم در دنیا جوانه های دانش را بکارم. این کار خیلی زیبایی است که ما این هارا می شنویم و بعد هم وقتی خروجی های گزارش ها و تحقیقات آنها را ملاحظه می کنیم می بینیم که چقدر سعی می کنند به این شعارها پایبند باشند.

* آیا ما هم واقعاً برای خودمان یک چشم انداز روشن تعریف کرده ایم؟ آیا آن اثربخشی لازم را که می خواهیم داشته باشیم و برای خودمون تعریف کرده ایم، نباید فراتر از آن کاری که فکر می کنیم باید انجام بدهیم؟ که تهیه گزارش مان خیلی حرفه ای هم باشد؟ آیا به رقبای خودمان فکر کرده ایم که چه کسانی در این حوزه دارند برای خود همین گروه مشاوران رقیب می شوند؟

* در نگاه کوتاهی در سطح جهانی به مأموریت های بانک های سرمایه گذاری **invest bank** متوجه می شویم باوجودی که نام بانک را بر خود دارند ولی عملاً کار بانکی نمی کنند. بخش عمده از کاری که انجام می دهند خدمات مشاوره ای است. چگونه بانک هایی هستند و در واقع رفته اند و در حرفه هایی خیلی خیلی خاص و به شدت خود را متخصص کرده اند و در آن زمینه ها کار می کنند.

مالی با کمک خود شماها برای آنها تصمیم بگیریم. این کار ما را به سمتی که در مصرف منابع خودمان خیلی دقت نظر داشته باشیم، سوق می دهد بنابراین نقش مشاورین در اینجا برای ما خیلی اهمیت پیدا می کند. نقش مطالعات خیلی برای ما مهم می شود، یعنی می تواند خیلی راحت به ما بگوید در این زمینه اصلاً وارد نشوید، به لحاظ اینکه بازار ندارد، پول را بی خود برایش صرف نکنید و به این ترتیب خود ما نقش مشاور برای مشتری پیدا کنیم و بگویم این مسیری که دارید می روید مسیر درستی نیست، بهتر است رشته کار را عوض کنید و به کار دیگری بپردازید. حتی می توانیم پیشنهاد بدهیم و یک پکیج جدید را به مشتری معرفی کنیم. باز اینجا چیزی که اهمیت پیدا می کند اصالت گزارش است، که اعتبار آن را افزایش می دهد و کار ارزش و اهمیت پیدا می کند. از آنجا که ما هم در امکان سنجی نیازمند استفاده از خدمات مشاوره ای هستیم و هم در نظارت بر اجرا، باز نیاز به استفاده از خدمات مشاوره ای داریم، همانند روش های مختلفی که در دنیا معمول بوده و در طول سال های مختلف هم متحول شده، زیرا پیش تر دنبال این بودند که خدمات مورد نیاز را از داخل همان مجموعه اقتصادی تأمین کنند بانک ما هم یک دوره همین جوری بوده، کمتر از خدمات مشاورین استفاده می کرده، اما بعدها ملاحظه شد که در خیلی از کارهای دنیا در بحث های مدیریتی، از همین مؤسسات مشاوره ای و به صورت برون سپاری عمل می کنند. یکی از همان بحث ها هنوز هم این چالش فکری است و هنوز عده ای طرفدار بهره گیری از خدمات داخلی و عده ای طرفدار برون سپاری اند. حالا ممکن است به طور مطلق هم نتوانیم بگوییم انجام همه چیز به شکل برون سپاری خوب است یا برعکس، قطعاً این روش ها هرکدامشان یک جا و یک مناسبتی خواهد داشت که می تواند توجیه شود، منتها گرایش ما در بانک صنعت و معدن حداقل از حدود ۱۰ سال پیش یا حتی بیشتر، استفاده از خدمات مشاوره ای بیرون از بانک است، گرایش ما هنوز همین است، اما می خواهم عرض کنم که حالا باید تحلیلی بکنیم، شاید امروز دوستان به این مقوله بپردازند که این ۱۰ سال تجربه که همه با هم کار کردیم، نقاط ضعف و قوت مان مان چه بوده؟ چقدر می توانیم کارآمدیش را ارزیابی کنیم؟ اینها چیزهایی است که به نظر من شاید جای بحث در همین جلسه است که این کار را توسط خود مشاوران عزیز به نقد بکشیم و کاری بکنیم که خروجی اش بالاخره بعد از ۳-۴ ساعتی که دوستان با هم صحبت می کنند واقعاً این باشد که مدل بهتری را برای ارائه خدمات بهتر و کارآمدتر به جامعه صنعتی و اقتصادی کشور ارائه بکنیم. در این دوره ۱۰ ساله باز مقداری خود همین روش استفاده از مهندسين مشاور و دوستان گروه مشاور دچار تحولاتی شده است، یکی شاید رتبه بندی شده، یکی تخصص گرایشی شده، گرایش ها مشخص شده، یا در یک دوره ای تا حدودی اختیاری بوده یا اندکی اجباری شده است. حالا اینکه اجبار چقدر باید باشد و اختیار چقدر؟، این ها همه بحث هایی است که می شود سئوالهایی مطرح و برایش جواب هایی پیدا کنیم.

اینکه فهرست مشاوران مورد تایید کانون، چه در دوره ای که خود بانک انتخاب می کرد و بعد این مهم به کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی محول شد، این وظیفه کانون که به نظر من کار ارزشمندی هم هست و اگرچه ما هم ممیزی خودمان را حتماً می کنیم، ولی به نظر من اینکه هویت داده می شود به خود کانون خیلی کار ارزشمندی است، منتها به طور طبیعی لیستی که مورد تایید کانون است ما هم در سایت خودمان

پیوند می‌کنیم تا همه به آن دسترسی داشته باشند و بتوانند انتخاب کنند. در عین حال سیستم ارزشیابی بعد از انجام کار کمک می‌کند تا ما همیشه خودمان را باید با یک معیاری بسنجیم که کار امروزمان با کار دیروزمان آیا تفاوتی، بهبودی پیدا کرده یا خیر، کیفیت گزارش ما ارتقاء پیدا کرده یا نکرده، و من به هر حال چند مطلب کلیدی در ذهنم در مورد گزارش‌های امکان‌سنجی همیشه مطرح بوده که شاید مهمترینش را بتوانم کیفیت گزارش‌ها قلمداد بکنم و واقعاً فکر می‌کنم، نه اینکه خطاب به شما، بلکه خطاب به خودمان در بانک است، زیرا خدماتی را هم که می‌خواهیم به مشتری ارائه کنیم باید ببینیم چقدر کیفیتش قابل قبول است؟ چقدر با استانداردهای حرفه‌ای سازگار است؟ واقعاً این گزارش‌هایی که حالا چون بحث، بحث مشاورین در حوزه امکان‌سنجی و گزارشات توجیهی است که دوستان زحمتش را می‌کنند، چقدر می‌تواند برای ما قابل اتکاء باشد؟ یعنی وقتی یک گزارش آمد روی میز کارشناس بانک، یا مدیر بانک، دیگر این مهر و امضاء را می‌بیند و چقدر می‌تواند به این مهر و امضاء اتکاء بکند؟

می‌خواهم حرفی در مورد اعتبار امکان‌سنجی خود گزارش‌ها و نه خود مشاورین، مطرح بکنم. واقعاً گزارشات بازاری که در این پکیج ما ارائه می‌شود آیا همه مؤلفه‌ها در آن دیده شده؟ مربوط به کشورمان است، در سطح منطقه‌ای یا بین‌المللی است؟ این نگاهی که باید به قضیه بازار، تغییراتش، تحولاتش، پیش‌بینی‌هایی که می‌شود و بحث تکنولوژی‌اش در خود این گزارش‌ها بحث خیلی مهمی است. خود خروجی‌های ما یعنی، گزارش مالی که بیرون می‌آید و شاخص اصلی و همان بحث‌هایی هم که حالا به صورت مکمل، بحث‌های زیست‌محیطی و بحث‌های مربوط به منفعت اجتماعی است واقعاً چقدر در این گزارش‌ها بها داده می‌شود و پررنگ می‌شود؟ آیا این کار را انجام می‌دهیم؟

مطالب دیگری که به نظرم اهمیت دارد خود گزارش‌هاست که یک گزارش جامع و کامل چه چارچوبی می‌تواند برای یک بانک باشد، آیا خود شما از این شاکله راضی هستید؟ با استانداردهای حرفه‌ای همخوانی دارد یا نه؟ من چون گزارش‌های فرنگی را دیده و خوانده‌ام، سروکار هم داشته‌ام، طبیعتاً گزارش‌های داخلی را هم می‌خوانم احساس می‌کنم در مواردی اختلاف در عمق می‌بینم، نه اینکه این موارد دیده نشده، بلکه عمق مطالعه را وقتی نگاه می‌کنیم که گاهی اوقات مثلاً یک مدل سازی که برای خودشان کرده‌اند اینکه مثلاً پیش‌بینی ۲۵ سال بعد را هم می‌تواند بکند، ۳۰ سال بعد را هم می‌تواند پیش‌بینی کند، البته نمی‌گویم حتماً باید اتفاق بیفتد، چون بسته به پیش‌فرض‌ها و مفروضاتی است که به آن داده می‌شود، به آن سیستم می‌دهد، ولی قاعدتاً به ما جهت‌گیری‌هایی را نشان می‌دهد، سناریو سازی به ما یاد می‌دهد، که اگر این اتفاق بیفتد، این خروجی این تغییر را پیدا می‌کند.

به طور مثال فرض کنید آنالیز حساسیت که مثلاً اگر فروش بالا رفت، سرمایه‌گذاری آمد پایین، چه وضعیتی پیش می‌آید، خلاصه بسنده نکنیم که این کار کلاسیک و استاندارد است که لازم هم هست و ما هم حتماً به آن احترام می‌کنیم و ضرورت هم دارد ولی کفایت نمی‌کند. من عرضم این است که در واقع ما باید مقداری به گزارشاتمان عمق ببخشیم و این‌ها را از نظر استاندارد کمی پررنگ‌تر کنیم. حالا شاید هنوز به اندازه‌ای که برای امکان‌سنجی استفاده می‌کنیم در حوزه نظارت، به آن میزان استفاده نمی‌کنیم، ولی واقعاً آن‌هایی که استفاده می‌کنیم آیا در واقع حول همین

گزارشی که به عنوان پیشرفت پروژه به ما ارائه می‌شود، چه ماهانه یا سه ماهانه یکبار آیا و واقعاً این گزارش فقط به ثبت وقایع می‌پردازد و یک وقایع‌نگاری به ما می‌کند، هم واقعیت‌ها را به ما منعکس می‌کند؟ یا علی‌الاصول وظیفه‌اش این است که به ما یک هشدار بدهد که این طرح هم هزینه‌اش بالا رفته و هم از برنامه زمانی عقب است. این تیم مدیریتی آن تیمی نیست که بتواند این پروژه را اجرا کند.

ناظر در مورد مدیریت می‌تواند اطلاعاتی را به ما بدهد که مثلاً منابع مالی چگونه صرف می‌شود، گرچه پولی که صحبت از آن است نه پول من است و نه پول شما اما پول مردم ایران است، پول ۷۰ میلیون ایرانی است. این پول را ما چه جوری داریم مصرف می‌کنیم؟ دست یک آدم کارنا بلد می‌دهیم که مثلاً به جای اینکه یک پروژه را سه ساله تمام کند شش سال طول بدهد! خیلی وقت‌ها وقتی این بحث انحراف از زمان بندی، انحراف از هزینه و در واقع انحراف از مسیر بحرانی پیش می‌آید، باید معلوم شود این مسیر درکجاها هشدار می‌دهد و این هشدار قبل از وقوع هم باید داده شود، نه اینکه وقتی هر جی اتفاق افتاد تازه مطرح‌اش کنیم، مثل نوش داروی بعد از مرگ سهراب!! یکسال گذشته تازه ما از بحران مطلع می‌شویم، درحالی‌که اگر به موقع متوجه می‌شدیم ممکن بود با خودهمان سرمایه‌گذار وارد مذاکره بشویم، بحث کنیم و مدلی را برایش طراحی کنیم که شاید بشود بخشی از ضرر و زیان را جبران کرد.

یا اعتراض کنیم از اینکه کار را با کندی ادامه می‌دهد و هدایت کنیم تا به مسیر درست خودش برگردد. در بسیاری از گزارشهایی که خود بنده هم به هر حال ناگزیر باید بخوانم وقتی بعضی از آنها را با جزئیات بیشتر مورد دقت قرار می‌دهیم مشاهده می‌کنیم که از نظر فنی این خط تولید ظرفیتش با هم بالانس نیست. طبعاً یکی از وظایف اصلی یک مشاور این است که به جزئیات توجه کند و حداقل ببیند وقتی این خط بالانس نیست چه کار باید بکنیم؟ از همان اول باید بگوییم آقا این جوری خرج نکن، چیزی باید زیاد کنی یک چیزی هم باید کم کنی، بالاخره ظرفیت، ظرفیت بالانسی باشد که بعد از اینکه اجرا شد سرمایه‌گذار می‌گوید من هنوز یک قسمت از ماشینم هنوز نیامده! چرا پیش‌بینی نکرده‌ایم؟ می‌گوید قرار بود بعداً ما پیش‌بینی کنیم، این که نشد کار مطالعه. یعنی کامل بودن خط تولید و بالانس بودن ظرفیت‌ها و امور این چنینی، امور مهمی هستند که مشاور از قبل باید پیش‌بینی کند و به نظرم مشاور حتماً می‌تواند در این زمینه‌ها به ما کمک کند.

به مطالعه بازار اشاره‌ای کردم که به هر حال کلید خیلی از تصمیم‌گیری‌ها برای خود مدیریت همین تحلیل بازار کالا و خدمات است، همه چیز هم اگر درست باشد، تکنولوژی درست، شاخص مالی درست، اما اگر بازار را درست ندیده باشیم همه اینها نقش بر آب می‌شود. مطالعه بازار به نظر من مطلب بسیار مهمی هست که ما تقاضا داریم مشاوران روی این حوزه دقت نظر بیشتری داشته باشند. خیلی وقت‌ها ما دیده‌ایم که پروفرما با مطالبی که که در بحث فنی خط تولید از آن صحبت می‌شود انطباق ندارد یا به تعبیر دیگر خیلی قابل اتکاء نیست. برنامه هزینه‌ها را هم که عرض کردم، البته این را هم ما در نظر بگیریم که در کشوری زندگی می‌کنیم که بالاخره دستخوش محدودیت‌های ناشی از تحریم است که یک امر واقعی است و نمی‌توانیم از آن فرار کنیم، خود مقررات داخل کشور ما به خاطر همین محدودیت‌های تحریم، خیلی دستخوش تغییرات می‌شود.



مهندس افخمی :

* مشاوران بزرگ جهانی به عواملی غیر از خروجی یک گزارش هم مانند ، بازار و مسائل مالی نگاه می کنند، به شاخص های اصلی توجه دارند و خروجی اصلی را می بینند و مطالب دیگری که در واقع آثار و عوارض مطالعه ای را که می کنند مثلاً در به حوزه محیط زیست چقدر اثر گذاری دارد، و یا عوارض حقوقی را به شدت مورد توجه قرار می دهند و نه تنها به خود قضیه خیلی خوب نگاه می کنند، بلکه خدمات بیشتری هم در گزارش خود ارائه می کنند.

* امروزه به مقوله ای به نام منفعت اجتماعی یا **social profit** خیلی توجه می کنند، آثار و عوارض اجتماعی مطالعه ای را که انجام می دهند به دقت بررسی می کنند و به خود مشتری یا مخاطبی که گزارش برایش تهیه شده توجه می دهند که این طرح این تأثیرات مثبت یا منفی را خواهد داشت.

* الان در بانک هایی که نیازمند استفاده از خدمات مشاوره ای هستند اقبال به گزارش های جامعه زیاد است و ما نیازمند به آن هستیم که سطح کیفیت و دامنه گزارش های خود را ارتقاء بدهیم، همان طور که من معتقدم وظیفه ما به عنوان یک بانک، (بانک صنعت و معدن) که یک بانک توسعه ای هم هستیم صرفاً دادن وام به طرحی که فیزیبل و همه چیزش مرتب و منظم باشد نیست، من معتقدم وظیفه ما فقط این نیست که می خواهیم به مشتری وام بدهیم، وظیفه ما در واقع ارائه بسته ای از خدمات بانکی است، که در آن دادن پول هست ، راهنمایی مشتری هست، مشاوره با وی هست، و اگر گرفتاری پیدا کند رفع مشکل هم هست.

* ما در بانک صنعت و معدن با هم تمرین می کنیم که سطح کیفی خدمات خود را ارتقاء دهیم و استانداردهای جامعه خودمان را بالاتر ببریم. یعنی اگرچه وقتی که ما یک وام دادیم یک کارخانه راه افتاد؛ یک نفر هم رفت سر کار، این خیلی ارزشمند است ولی همه اش این نیست، استانداردها را باید بالا ببریم.

* چون فعالیت بانک ما که از آغاز یک بانک توسعه ای بوده، بانک تخصصی بوده، کمتر هم کار خرده و کوچک کرده، علاقه هم نداریم به هیچ وجه به آن سمت برویم، بلکه علاقه مندیم که این بانک همان بانک تخصصی و توسعه ای باقی بماند، گرچه بین تخصصی و توسعه ای باز باید تمیز قائل بشویم، زیرا این دو تا مقوله مختلف است ولی حداقل چون بانک توسعه ای به معنای واقعی در کشورمان نداریم چقدر خوب است که این بانک تخصصی وظیفه توسعه را هم به دوش بکشد تا اینکه زمانی بتوانیم این دو مقوله را از همدیگر بتوانیم جداسازی کنیم.

* الان در کشور بانک ها و به ویژه بانک های تخصصی با کمبود منابع با محدودیت منابع مواجه اند، و این شاید کار ما را در بانک خیلی دشوارتر می کند از این باب که به هر طرحی نمی توانیم هر مقدار پول می خواهد بدهیم. لذا طرح ها را باید بهینه گزینی کنیم و بعد هم در واقع آن مدل مالی که برایش طراحی می شود، ناچاریم با مهندسی مالی با کمک خود شماها برای آنها تصمیم بگیریم.

بحث های ساخت داخل نیز گاهی مزید بر علت می شود، و گهگاه بناگزیر اثر خودش را در این زمان بندی ها و حتی میزان هزینه ها می گذارد، منتها خوب است که ما به کمک مشاورین خودمان بخشی از این ها را بتوانیم از قبل پیش بینی بکنیم یا در طول مسیری که در این سفر اجرای پروژه با همدیگر طی می کنیم، ایستگاهی که می خواهیم با هم چایی بخوریم بپاییم توی این ایستگاه با همدیگر صحبت کنیم که آقا این پروژه اینجاش گیر دارد، این جاش مشکل دارد، یک تعامل فکری بکنیم، تبادل نظری با همدیگر داشته باشیم که از خسران بیشتر برای پروژه و هدر رفتن منابع کمیاب خودمان جلوگیری کنیم. چون منابع واقعاً کمیاب است و به زحمت می شود پول فراهم کرد. حالا اگر دست کم این تحریم نبود خیلی برای ما میسر تر بود که بتوانیم منابع مالی را از خارج از کشور برای داخل کشور جذب کنیم

من از همکاران خودم و مشاورینی که حضور دارند به نام بانکی که خودش در واقع یک بازار برای شماسست، استدعا می کنم با توجه به اینکه بانک صنعت و معدن الان با تعداد زیادی پروژه مواجه است که الان ارائه شده و یا در آینده می شود، اینها را ما باید مطالعه شده روش تصمیم بگیریم و این شروع کار شماسست.

همکاران بنده در بانک صنعت و معدن به دولت نشان دادند که الان سرعت مان بیشتر از سابق شده و پروژه ای که ممکن است ۹ ماه طول بکشد، ۴ ماهه به مرحله گشایش رسانده اند، همکاران من کارهای فوق العاده ای انجام داده اند که الان در دولت هم صحبت شده و کارهای بزرگ را خودشان به این بانک واگذار می کنند.

سیاست جدیدی که ما در هیأت مدیره مطالعه کرده ایم، بعد از تجزیه و تحلیل های بسیار تصمیم گرفتیم که توجه به واحدهای کوچک و متوسط را بیشتر و این مسیر را هم تقویت کنیم. طرح های کوچک و متوسط، بخش عمده ای از کار مشاورین است و تعدادش هم خیلی زیاد است، ما اگر اینجا بگوییم در سال ۱۰۰ تا پروژه می آید به بانک در آنجا این رقم بالای ۱۰۰۰ تا ۲۰۰۰ تا است. در واقع الان یک بازار خیلی خوب پیش روی ماست و اگر ما به عنوان کار بانکداری به آن نگاه می کنیم شما به عنوان کار مشاوره باید به آن نگاه کنید. منتها با همدیگر یک تیم هستیم، من توقعی که به عنوان مسئول بانک صنعت و معدن از مشاورین دارم ارتقاء کیفیت گزارش هاست. باز بر می گردم به همان جمله اول خودم، همان طور که معتقدم کیفیت کار ما در بانک می تواند بازار ما را و موقعیت ما را تثبیت بکند.

در صحنه اقتصاد کشور و نظام بانکی، کیفیت کار شما هم خود شما را تثبیت می کند که ما سراغ شما بپاییم، سراغ چه کسی برویم بهتر از خود شما. خواهشمندم روی راستی آزمایی مستندات متقاضیان یا حالا صحت این مدارکی که به شما ارائه می شود دقت بیشتری بشود، برای این گزارشات حتماً از مرجع معتبر استفاده شود، وقتی آماری و اطلاعاتی تحلیلی گفته می شود، بخش هایی از آن که به احتمال قریب به یقین از یک مأخذی باید استفاده بشود، این مأخذ را ذکر بکنند و این ها معتبر باشند.

روی پروفورما ها دقت بکنند و روی ابعاد مختلفی که الان عرض کردم و درباره ساختار یک گزارش شما آن را کامل تر و جامع تر کنید که دیده بشود. من در واقع حرف کلیدیم این است که مهر و امضای مشاور یک ارزش تلقی شود، یعنی واقعاً وقتی این مهر می خورد برای همه جا

که در این کسب و کار دخیل اند، با همین روش و شعار " همه برنده " بتوانیم با همدیگر همکاریمان را تقویت کنیم.

ما شعار بانک خودمان را دو مطلب انتخاب کرده ایم: بانک صنعت و معدن، بانک پیشرفت و توسعه. این شعاری است که انتخاب کرده ایم. یعنی هدفی و جهتی است که داریم دنبال می کنیم که هم خودمان پیشرفت کنیم و هم باعث پیشرفت مملکت بشویم، هم خودمان را توسعه بدهیم و هم موجب توسعه کشورمان بشویم و در واقع مثل همان شرکت های بزرگ بین المللی که اسم بردم بتوانیم با همدیگر بسازیم. یعنی هیچوقت این کار همکاری با همدیگر و این کار تیمی را نباید فراموش کنیم و به نظر من بانک صنعت و معدن با همکاری و مساعدت و در واقع راهنمایی شما مشاورین محترم، انشاء الله می توانیم به ساختن آینده خوبی برای هموطنانمان، فرزندانمان کمک کنیم و آینده درخشانی را برای کشورمان ترسیم کنیم.

مهندس افخمی:

* محدودیت منابع ما را به سمتی که در مصرف منابع خودمان خیلی دقت نظر داشته باشیم، سوق می دهد بنابراین نقش مشاورین در اینجا برای ما خیلی اهمیت پیدا می کند. نقش مطالعات خیلی برای ما مهم می شود، یعنی می تواند خیلی راحت به ما بگوید در این زمینه اصلاً وارد نشوید، به لحاظ اینکه بازار ندارد، پول را بی خود برایش صرف نکنید و به این ترتیب خود ما نقش مشاور برای مشتری پیدا کنیم.

* موضوعی که اهمیت دارد اصالت گزارش است، که اعتبار آن را افزایش می دهد و کار ارزش و اهمیت پیدا می کند. ما هم در امکان سنجی نیازمند استفاده از خدمات مشاوره ای هستیم و هم در نظارت بر اجرا.

* همانند روش های مختلفی که در دنیا معمول بوده و در طول سال های مختلف هم متحول شده، پیش ترها دنبال این بودند که خدمات مورد نیاز را از داخل همان مجموعه اقتصادی تأمین کنند. بانک ما هم به دوره همین جوری عمل کرده، کمتر از خدمات مشاورین استفاده می کرده، اما بعدها ملاحظه شد که در خیلی از کارهای دنیا در بحث های مدیریتی، از همین مؤسسات مشاوره ای و به صورت برون سپاری عمل می کنند.

* گرایش ما در بانک صنعت و معدن حداقل از حدود ۱۰ سال پیش یا حتی بیشتر، استفاده از خدمات مشاوره ای بیرون از بانک است، گرایش ما هنوز همین است، اما لازم است نقاط ضعف و قوت این تجربه ۱۰ ساله بررسی و کارآمدیش ارزیابی شود و باید کاری بکنیم که خروجی اش، مدل بهتری را برای ارائه خدمات بهتر و کارآمدتر به جامعه صنعتی و اقتصادی کشور ارائه کند.

* در مورد اعتبار گزارش های امکان سنجی باید ببینیم آیا همه مؤلفه ها در آن دیده شده؟ مربوط به کشورمان است، در سطح منطقه ای یا بین المللی است؟ این نگاهی که باید به قضیه بازار، تغییراتش، تحولاتش، پیش بینی هایی که می شود و بحث تکنولوژی اش بحث های خیلی مهمی است. خود خروجی های ما یعنی، گزارش مالی که بیرون می آید و شاخص اصلی و همان بحث هایی هم که حالا به صورت مکمل، بحث های زیست محیطی و بحث های مربوط به منفعت اجتماعی است واقعاً چقدر در این گزارش ها بها داده می شود و پررنگ می شود؟ آیا این کار را انجام می دهیم؟

قابل قبول باشد، هم برای بانک که اولین مخاطب شماست و هم برای خیلی از مراجع دیگری که ممکن است بخواهند از این سند استفاده کنند، سندی باشد که هر جا می بری قیمت داشته باشد، که با یک چالش، این عدد عوض نشود، چیزی جا به جا نشود، آنقدر محکم باشد که تلقی من مثل یک پایان نامه است. یک پایان نامه واقعی پایان نامه ای است که باید بروید و از آن دفاع کنید، مثل یک تز، هر گزارشی که در می آید به نظر من یک پایان نامه است، بنابراین روی این مهر و امضاء، هر چقدر خود شما با دقت بیشتر، تعصب کاری بیشتر و حرفه ای تر برخورد کنید خود این مهر ارزش بیشتری پیدا می کند، من فکر می کنم که ما نیازمند این هستیم که حتماً گوشه چشمی به الگوهایی که در دنیا مطرح می شود و نوآوری هایی که می شود، داشته باشیم، کمی مطالعات خودمان را به فراتر از این حوزه تهیه گزارش معطوف کنیم و ببینیم که در دنیا چه جوری گزارش تهیه می کنند؟

مثلاً اگر ۳۰ سال پیش از نرم افزاری به نام کامفار استفاده می شده آیا امروز هم باید از همان نرم افزار استفاده بشود؟

آیا واقعاً به عنوان بانک و شما به عنوان مشاور یک کامفار جواب می دهد؟ خیلی وقت ها جواب نمی دهد. من می گویم چه مدلی را ما می توانیم مطرح کنیم تا به ما یک خروجی خیلی خوب ارائه بکند و ما هم بتوانیم قضاوت خوبی راجع به آن خروجی ها داشته باشیم. واقعاً حرفم این است اگر خودمان را تجهیز کردیم که یک کار business plan آماده بکنیم از عهده اش برآیم. خودمان را چقدر برای این کارها آماده کرده ایم؟ به مبانی حرفه ای معمول در دنیا کمی توجه کنیم، نوآوری در خدمات خودمان هم در بخش مشاوره داشته باشیم. محصول شما آیا فقط باید با یک پکیج همیشه یکسان به بانک ارائه بشود؟ پکیج باید بسته بندی اش عوض بشود، نوعش عوض بشود، محتوایش عوض بشود، واقعاً چقدر شما روی نوآوری گزارشتان کار کرده اید؟ هنوز که هنوزه یک جلد سیمی به ما می دهید، محتوایش هم شاید ممکن است خوب باشد ولی شمای ظاهری اش هم به نظر من اهمیت دارد. آیا فقط یک cd به ما بدهید کفایت می کند؟ یک power point برایش درست کرده اید؟ به عنوان یک گزارش استاندارد، آیا خلاصه ای از آن را که هر کس در همان ۳ صفحه اول موضوع را بفهمد تهیه کرده اید؟

بانک صنعت و معدن یک بانک تخصصی و توسعه ای است، اقبال خوبی از طرف دولت برای پروژه های زیر ساخت و پروژه های بزرگ و به ویژه از طرف بخش خصوصی دیده می شود. هم اکنون تعداد بسیار زیادی تقاضا پیش ما فایل شده، در بخش های اسمی که ما بابش را باز کردیم حتماً تعداد بیشتر خواهد شد، بنابراین می تواند بازار بسیار خوبی فراهم بشود منتها همه این ها مشروط است به اینکه: اول کیفیت بعداً قیمت خدمات. باز هم حرفم روی کیفیت است، می گویم که بحث بحث رقابت است، بحث انحصار نمی تواند در میان باشد، ببینیم بین خودمان می باید چه کار کنیم که این رقابت موجب تعالی کار مان شود، من اعتقاد دارم که باید قاعده همکاری ها در یک قالب برنده برنده را که هم برای شما، هم برای بانک و هم برای مشتریان نفع دارد باید پیاده کنیم. من البته اصطلاح مطلوبم برنده برنده نیست، بلکه می گویم " همه برنده "، نه اینکه فقط ما برنده بشویم و شما، آن مشتری که می خواهیم کار را برایش انجام بدهیم یا آن شهر که کار در آن انجام می شود، دولت، همه کسان و ذی نفعانی



هدف از بازرسی های ادواری، کمک به توانمند سازی اعضاء در جهت ارتقاء جایگاه آنهاست

بینی و ابراز امیدواری کرد که به زودی با تصویب آیین نامه داخلی هیأت رسیدگی به تخلفات و بازنگری آیین نامه انضباطی، فرآیند نظارت و بازرسی کامل شود.

سپس مسئول بخش رتبه بندی کانون با اشاره به اینکه دوره ارزیابی مجدد اولین گروه اعضای حائز شرایط فرا رسیده بر شاخص های مورد نظر در این فعالیت و تکمیل آنها تأکید کرد و نتیجه کار بازرسان را از دو وجه اطلاع رسانی به کانون و انعکاس موارد حقوقی پیرامون فعالیت اعضاء مهم ارزیابی کرد.

در این نشست همچنین درباره تهیه فرمت ارزیابی مجدد بر مبنای شاخص های خاص، ارائه دلایل لازم جهت درخواست ارتقاء از طرف عضو متقاضی، حساسیت بازبینی شاخص های اعلام شده اعضاء در رتبه بندی دوره قبل، تأکید هرچه بیشتر بر ساختار سازمانی شرکت های عضو، کیفیت پروژه های انجام شده و تعامل اعضاء با سایر نهادهای مرتبط و شفافیت فرم شماره ۹ و عملکرد عضو در دوره مورد ارزیابی مورد بحث قرار گرفت.

در این نشست پیشنهاد شد یک فرمت بازدید نظارتی تهیه و به کمک آن بر سرعت انجام بازدیدها افزوده شود.

گروه بازرسی، برنامه ریزی در جهت یک پروژه تبلیغ و معرفی کانون، اصلاح فرمت ارزیابی ها، در صورت امکان دسته بندی جزئی تر شرکت های عضو، امکان ارائه نظر تشریحی برای بازرسان در زمینه شاخص های موجود در شرکت های عضو و برگزاری دوره های توجیهی برای گروه بازرسی را خواستار شد.



در نخستین نشست بازرسان کانون در سال جاری، بر مرجعیت و اثرگذاری گزارش های بازرسی در ارزیابی و رتبه بندی اعضاء، تأکید شد.

در این نشست که بعد از ظهر چهارشنبه ۱۶ مهر ماه برگزار شد دبیر کل کانون بر استفاده از دیدگاههای گروه بازرسان که از سویی حاصل تماس های مستقیم متعدد با اعضای کانون و از سوی دیگر نتیجه سال ها تجربه در حوزه این حوزه تخصصی است، در بازنگری روش ها و تحول فرآیندها در کانون اشاره کرد و یادآور شد هدف از بازرسی های ادواری و یا تعیین صلاحیت، کمک به اعضاء در جهت ارتقاء شرایط خود به منظور کسب رتبه های بالاتر و بالمآل ارائه خدمات کیفی تر به مشتریان است.

علیرضا کریم زاده بهره مندی از دیدگاههای اعضاء را که بخشی از آن حاصل وظایف نظارتی و تماس های مستقیم گروه بازرسی با شرکت های عضو است، در بازنگری اخیر اساسنامه کانون مصداق این گونه بهره مندی ها دانست و افزود: تجربه به ما آموخته است که می باید به نظریه ها و خلاقیت ها در بدنه کانون فرصت نشو و نما بدهیم.

وی همچنین با اشاره به خواست تعدادی از اعضاء در مجمع عمومی گذشته و تأکید شورای عالی، در ارتباط با تقویت امور نظارتی گفت: از آنجا که برابر اساسنامه موظفیم دست کم یک نوبت در سال از شرکت های عضو بازدید کنیم، لذا لازم است برنامه ریزی جدی تری در این زمینه داشته باشیم.

دبیر کل کانون با یادآوری اهمیت ارزیابی مجدد اعضایی که بیش از ۳ سال از عضویت آنها در کانون می گذرد و نیز ضرورت بازدیدهای دوره ای، نیم سال دوم را دوره ای پرکار و پر فعالیت برای گروه بازرسی پیش





۵- اعلام قیوت سر کنه‌ای در خواست کنهده تسهيلات
پيشنهاده مي‌شود مشخصات سر کنه‌ای مراجعه‌کننده به بانک
که هنوز مشاور انتخاب نشده اند، با همکاري بانک در مسأله
کانون مشاوران ثبت با امکان مراجعه همه مشاورين به
مشاوران فراهم گردد.

انتخابات و پيشنهاده‌ها

بنگاه مشاوران و همکاران



رییس شورای عالی کانون؛ خواستار اخذ تأییدیه کانون از مشاوران عضو به ازاء هر طرح و ثبت خاتمه کار در سامانه ثبت قراردادها شد



در جلسه هم اندیشی بانک صنعت و معدن با کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی که روز شنبه ۴ شهریور ماه برگزار شد فرآیند امکان سنجی و نظارت بر طرح های صنعتی و توسعه تعامل دو نهاد با حضور مهندس افخمی رییس هیأت مدیره و مدیرعامل بانک صنعت و معدن، اعضای هیأت مدیره، معاونین و جمعی از مدیران و کارشناسان این بانک، اعضای ادوار شورای عالی و جمعی از اعضای کانون بررسی شد. رییس شورای عالی کانون در این نشست سخنانی در ارتباط با برنامه ها، ظرفیت ها، نحوه همکاری با بانک صنعت و معدن و چگونگی ارتقاء سطح کیفی خدمات و ایجاد بازار کار برای مشاوران، سخنانی ایراد کرد. خلاصه ای از سخنان خانم هما سادات گوشه به شرح زیر است:

با سیاست از حمایت ها و تلاش های مدیران محترم بانک صنعت و معدن در برگزاری این نشست، امیدوارم در پایان به تشکیل کارگروه هایی که قرار است اهداف ارزشمندی را که امروز مطرح می شود پی گیری کنند و به نتیجه برسانند، نایل شویم.

شنیدن صحبت های مدیران بانک صنعت و معدن می تواند افق روشن تر و بازتری را روبه روی مشاوران باز بکند.

اعضای ادوار مختلف شورای عالی کانون، باوجود اینکه بانکی نبوده اند به معنای واقعی و به اتفاق این باور را دارند که، بانک صنعت و معدن حامی معنوی و یاریگر اصلی ترویج فرهنگ استفاده از مشاور است. زیرا با اعتقاد بانک به خدمات مشاوره و با کمک بانک بود که مشاوران مجال انجام کار درست تر و با کیفیت تر پیدا کردند و آنگاه کانون برای هدایت مشاوران در مسیر درست و نظارت بر عملکرد آنان شکل گرفت و همان طور که آقای افخمی مدیر عامل محترم بانک صنعت و معدن اشاره کردند شایسته است که اعضای کانون، از این نقطه شروع خود را به عنوان مشاوران قابل حضور در بازارهای بین المللی ارتقاء کیفی دهند. دسترسی به این هدف ممکن است اما البته با تلاش بسیار و ایجاد باور در بدنه کارشناسی بانک ها و شرکت های مشاوره ای و مدیریت کلان کشور.

اگرچه بانک ها یاریگر ترویج فرهنگ استفاده از خدمات مشاوره ای به ویژه در حیطه سرمایه گذاری و فعالیت های مختلف اقتصادی هستند ولی کانون حیطه خدمات مشاوران را محدود به این حوزه نمی داند زیرا به عنوان یک نهاد غیر دولتی و غیر انتفاعی قادر است بسیار گسترده تر عمل کند و مشاوران عضو کانون به عنوان کنشگران اقتصادی و توسعه ای می توانند و باید در کنار سایر سازمان های بستر ساز توسعه متوازن و همه جانبه، راه را هموارتر کنند و امکان تصمیم سازی بهتری را فراهم سازند. یکی از مشکلات موجود بر سر راه مشاوران در سطح کشور این است که اطلاعات و آمار کامل در اختیار ندارند و امیدوارم کانون و بانک صنعت و معدن بتوانند به کمک هم یک بانک اطلاعاتی کامل فراهم آورند که بتوان از این طریق به نتیجه گیری های درست تر دست یافت و بانک اطلاعاتی را برای نسلهای دیگر هم حفظ کرد.

کانون معتقد است کار مشاوره می تواند بسیار فراتر از آنچه که امروز ارائه می شود عرضه شود. اگر نقش مشاوران آنچنانکه شایسته است در برخی جوامع دیده نمی شود، شاید از آن جهت است که جامعه مخاطبان ما به اشتباه فکر می کند که موضوع مشاوره در فرآیند اعطای تسهیلات، گامی اضافی و تحمیلی است و مانند بسیاری از موارد دیگر استفاده از مشاوران از محتوا خالی شده است اما تلاش ما در کانون بر آن است که ارزش های واقعی مشاور را نشان دهیم.

وظیفه نظارتی کانون فعالیتی بسیار پراهمیت در حفظ شخصیت و هویت کانون است به طوری که در یک سال گذشته حدود ۷۰ شرکت عضو کانون را به دلیل عدم فعالیت که اکثراً ناشی از نبود کار بود از فهرس اعضا کانون خارج ساختیم و امید است با بشارتی که مدیر عامل محترم بانک صنعت و معدن درباره فعال سازی صنایع کوچک SME دادند بتوانیم اعضای کانون را در شهرستان ها در این حوزه فعال کنیم و با ارائه آموزش ها شرایطی را فراهم آوریم که بتوانند بانک صنعت و معدن را در ارائه خدمات به صنایع کوچک یاری کنند.

سیستم بانکی تنها مخاطب ما نیست. ما اعتقاد داریم مشاوران می توانند در تصمیم سازی حضوری فعالتر داشته باشند و به همین دلیل دامنه حضور کانون اکنون در اتاق های بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی کشور، گسترش پیدا کرده است، ما در کمیسیون های تخصصی حضوری مستمر داریم، با تفاهمنامه هایی که متمرکز بر همکاری دوجانبه با نهادهای سیاستگذار وجود دارد سعی می کنیم این حضور را مفیدتر عرضه کنیم. تفاهمنامه امضاء شده با وزارت صنعت، معدن و تجارت و تفاهمنامه اصولی با مرکز پژوهش های مجلس شورای اسلامی در بعد کارشناسی و چند نهاد دیگر از جمله صندوق حمایت از طرح های دانش بنیان از آن جمله اند.

رئیس شورای عالی کانون:

عضای ادوار مختلف شورای عالی کانون، با وجود اینکه بانکی نبوده اند به معنای واقعی و به اتفاق این باور را دارند که، بانک صنعت و معدن حامی معنوی و یاریگر اصلی ترویج فرهنگ استفاده از مشاوران است. زیرا با اعتقاد بانک به خدمات مشاوره و با کمک بانک بود که مشاوران مجال انجام کار درست تر و با کیفیت تر پیدا کردند و آنگاه کانون برای هدایت مشاوران در مسیر درست و نظارت بر عملکرد آنان شکل گرفت.

* شایسته است که اعضای کانون، از این نقطه شروع خود را به عنوان مشاوران قابل حضور در بازارهای بین المللی ارتقاء کیفی دهند. دسترسی به این هدف ممکن است اما البته با تلاش بسیار و ایجاد باور در بدنه کارشناسی بانک ها و شرکت های مشاوره ای و مدیریت کلان کشور.

* اگرچه بانک ها یاریگر ترویج فرهنگ استفاده از خدمات مشاوره ای به ویژه در حیطه سرمایه گذاری و فعالیت های مختلف اقتصادی هستند ولی کانون حیطه خدمات مشاوران را محدود به این حوزه نمی داند زیرا به عنوان یک نهاد غیر دولتی و غیر انتفاعی قادر است بسیار گسترده تر عمل کند و مشاوران عضو کانون به عنوان کنشگران اقتصادی و توسعه ای می توانند و باید در کنار سایر سازمان های بستر ساز توسعه متوازن و همه جانبه، راه را هموارتر کنند و امکان تصمیم سازی بهتری را فراهم سازند.

* کانون معتقد است کار مشاوره می تواند بسیار فراتر از آنچه که امروز ارائه می شود عرضه شود. اگر نقش مشاوران آنچنانکه شاید در برخی جوامع دیده نمی شود شاید از آن جهت است که جامعه مخاطبان ما به اشتباه فکر می کند که موضوع مشاوره در فرآیند اعطای تسهیلات، گامی اضافی و تحمیلی است و مانند بسیاری از موارد از محتوا خالی شده است اما تلاش ما در کانون بر آن است که ارزش های واقعی مشاور را نشان دهیم.

* امید است با بهار تری که مدیر عامل محترم بانک صنعت و معدن درباره فعالیت صنایع کوچک SME دادند بتوانیم اعضای کانون را در شهرستان ها در این حوزه فعال کنیم و با ارائه آموزش ها شرايطی را فراهم آوریم که بتوانند در سطح صنایع کوچک بانک صنعت و معدن را یاری کنند.

* در ارتباط با ارتقاء سطح کیفیت گزارش های مشاوران، شخصاً اعتقاد دارم می باید اولویت اصلی فعالیت کانون بر روی این موضوع متمرکز باشد. معتقدم در حفظ آنچه که در توان است باید کوشید و آنچه را که در توان نیست باید کسب کرد.

* کانون بانک صنعت و معدن انتظار دارد که این نهاد را برای اعمال نظارت دقیق تر کارشناسی کمک کند و حداقل نیازهای اولیه کانون یعنی گرفتن تأییدیه اهلیت مشاور - که به معنی حمایت از سامانه ثبت قراردادهای و تعمیق فعالیت آماری کانون است - و ثبت خاتمه کار در این سامانه را تأمین کند.

مدیر عامل محترم بانک صنعت و معدن در آماری که در مجمع عمومی بانک ارائه کردند به رشد ۱۴۹ درصدی مصوبات این بانک در سال ۹۲ نسبت به سال ۹۱ اشاره داشتند که تعداد آن در سال ۹۲ به ۲۱۲ طرح می رسید. امید ما این است که نقش مشاوران در این سرعت بخشیدن به کار دیده بشود و نقش مشاوران اثرگذار هم بوده باشد.

آقای مهندس افخمی در سخنان افتتاحیه نشست مشترک، به داشتن تخصص در زمینه های خاص تأکید کردند. شایسته توضیح است که این توانمندی در برخی از شرکت های عضو کانون وجود دارد و اگر بازار کار وجود داشته باشد در بسیاری از شرکت های عضو تجربه عمل به صورت کنسرسیوم موجود است و حتی این توانمندی قابل ارتقاء است. در ارتباط با ارتقاء سطح کیفیت گزارش های مشاوران، شخصاً اعتقاد دارم می باید اولویت اصلی فعالیت کانون بر روی این موضوع متمرکز باشد. معتقدم در حفظ آنچه که در توان است باید کوشید و آنچه را که در توان نیست باید کسب کرد.

واقعیت آن است که به خاطر محدودیت ها و محرومیت هایی که در حال حاضر کشور با آن روبه روست، کنترل صحت اطلاعات به سادگی امکان پذیر نیست و این مطلب با عدم توانایی تفاوت دارد. دست کم بسیاری از مشاوران حداکثر تلاش خود را برای انجام کنترل های متعدد به عمل می آورند که البته این حد امکان فاصله زیادی با حد مطلوب دارد و ما ایمان داریم که با کمک های بانک و دسترسی به مراکز اطلاعاتی نهادهای بین المللی، شاید بتوان بسرعت به این هدف رسید.

مدیر عامل بانک صنعت و معدن، نگاه به آینده برپایه تحلیل منتقدانه گذشته را مطرح کردند و این کاری است که به صورت مستمر در کانون تعریف کرده ایم. در تعامل با بانک صنعت و معدن، سعی کردیم نیازهای این بانک را درست بشناسیم و سعی کنیم در بعد کارشناسی آنها را تأمین نماییم. در مقابل کانون هم انتظاراتی از بانک دارد که کانون را برای اعمال نظارت دقیق تر کارشناسی کمک کند و حداقل دو نیاز اولیه کانون یعنی گرفتن تأییدیه اهلیت مشاور - که به معنی حمایت از سامانه ثبت قراردادهای و تعمیق فعالیت آماری کانون است - و ثبت خاتمه کار در این سامانه را تأمین کند. زیرا در غیر این صورت ظرفیت کار مجاز همزمان مشاور آزاد نمی شود که این نتایج زیانباری در پی دارد. و پایان سخن اینکه بانک صنعت و معدن می تواند در این مرحله کمک بسیاری به کانون انجام دهد.



مهندس ادموند میرزا خانایان نماینده اعضای کانون در حال سخنرانی

پرسی ها و پاسخ ها

در نشست مشترک کانون و بانک صنعت و معدن

۹۳ / ۶ / ۴



شرکت کنندگان در پنل :

دکتر معمار نژاد عضو هیأت مدیره بانک
خانم پنبه ثیان معاون برنامه ریزی و سیستم ها
مهندس فلاحی معاون نظارت بر طرحها و وصول مطالبات
مهندس عسکری مدیر ارزیابی طرحها
آقای راستی فر مدیر امور شعب
خانم سادات گوشه رییس شورای عالی کانون

را حکم می کند؟
همانطور که ما باید نیروهایمان را در بانک تجهیز بکنیم انتظارمان از مشاوران آن است که آنها هم نیروهای کارشناسی شان را تجهیز کنند. من معتقدم همیشه ناظر باید از مجری متخصص تر باشد در غیر این صورت نمی تواند وظیف نظارت را درست انجام بدهد. توجه به کیفیت و کمیت گزارش اهمیت دارد. کیفیت خیلی مهم است اما کمیت هم به این معناست که تمام مراحل مثل بحث های فنی، مالی و اقتصادی در گزارشات وجود داشته باشد و این گزارش ها قابلیت مراجعه Reference داشته باشد. من به این فکر رسیدم که بیایم بخشی از گزارشات بازار feasibility study را روی وبسایت کانون و بانک قرار بدهیم تا دیگران هم متوجه شوند که بررسی قبلی در این مورد صورت گرفته اما لازمه این کار آن است که این گزارش در سطح

اظهارات دکتر معمار نژاد عضو هیأت مدیره بانک :
از آنجا که ما با شما مشاوران همکار هستیم من از این عبارت که مشاوران ابزار هستند استفاده نمی کنم چون معتقدم ما در تعامل با هم می توانیم یک طرح را به نتیجه برسانیم تا نهایتا منفعتی که برای همه هست حاصل بشود. انتظار ما از مشاوران استقلال و رفتار حرفه ای است. معنای اینکه شما با متقاضی قرارداد دارید برای تنظیم feasibility study این نیست که هرچی او گفت توجیه شود. امکان سنجی طرح ممکن است نتیجه اش " نه " باشد ولی ما می بینیم معمولا نتیجه بخش عمده ای از آنها " بلی " می شود. رفتار حرفه ای حکم می کند که استقلال داشته باشیم. خیلی راحت با تغییر قیمت فروش یک طرح ، یا پایین آوردن هزینه تولید یک طرح را می شود feasibil کرد ولی آیا اخلاق حرفه ای این



بیانات خانم گوشه :

در مورد گزارش هایی آقای دکتر معمار نژاد فرمودند ندیدند که ارائه بشود ، دلیل آشکارش را عرض کنم و آن اینکه گزارش های منفی هرگز به بانک ارائه نمی شود

پرسش و پاسخ :

پرسش : بانک صنعت و معدن در سه سال چه میزان سرمایه در گردش به واحد های صنعتی گذشته اختصاص داده ؟

پاسخ : در سیاست اعتباری ای که از امسال به کلیه معاونت ها و شعب ابلاغ شده ، برنامه ریزی این است که در سطح شعب ۷۰ درصد تسهیلات باید سرمایه در گردش باشد و ۳۰ درصد سرمایه ثابت . معمولاً سرمایه در گردش ها بازگشتش بهتر از سرمایه های ثابت است . مدت بازگشت سرمایه در گردش قبلاً سه ساله بود که الان با سه ماه تنفس دو ساله شده است.

پرسش : درباره عارضه یابی

پاسخ : گویا در سازمان صنایع کوچک هم یک گروه مشاوران با ۴۲۰ شرکت مشاور ایجاد شده که خواهش کردم سرکار خانم گوشه تماس و هماهنگی ای با آن سازمان داشته باشند.

در پاسخ یک سؤال درباره استقلال مالی مشاور :

ما بررسی کردیم که بیاایم یک استقلال مالی را بین مشاور و متقاضی ایجاد بکنیم که به احتمال قوی در آینده نه چندان دور مکانیزمی ایجاد کنیم که حدود ۴۰۰ تا قرارداد موجود در این حوزه را مدیریت بکند. در صورت طراحی این مکانیزم شاید از طریق یکی از شرکت هایمان آن را انجام دهیم پرداختش هم از محل حساب مشترک ۱,۵ در هزار کارشناسی خواهد بود که در دست بررسی است .

حتی در مورد طرح های امکان سنجی هم این موضوع را در دست بررسی داریم .

پاسخ های آقای راستی فر مدیر امور شعب :

سؤال : در اظهار نظر مدیران شعب در استانها مشخص شد ابلاغیه ای وجود دارد که توصیه می شود طرح های زیر ۵ میلیارد تومان توسط کارشناسان بانک تهیه و نظارت شود در حالی که طرح های کوچک و متوسط در استان ها غالباً در این محدوده سرمایه گذاری قرار دارند و عملاً جای فعالیتی برای مشاور باقی نمی ماند نظر به اینکه مدیر عامل محترم بانک توصیه به فعالیت در استان ها و شعب دارند لطفاً این مغایرت را توضیح دهید .

پاسخ : این مطلب به نوعی درست است. ما گفته ایم که همکارانمان در شعب حتی اگر سطح اختیار شعب کمتر از این مبلغ باشد این اجازه را دارند که گزارش را تهیه کنند و برای تصمیم گیری به ارکان اعتباری در ستاد بانک ارسال کنند اما به این معنا نیست که الزاماً باید گزارش را خودشان تهیه کنند زیرا ما طی ابلاغیه جدید دیگری گفته ایم طرح هایی که بیش از ۲ میلیارد تومان سرمایه گذاری ثابت دارند حتماً باید گزارش امکان سنجی توسط مشاوران را داشته باشد .

Reference باشد و بشود به آن استناد کرد.

در مورد بحث اهلیت آیا ما واقعا اهلیت متقاضی را خودمان بررسی می کنیم؟ من معتقدم بخشی از معضلاتی که همین الان در نظام بانکی وجود دارد که به معوقات بانکی منجر شده و بخشی از آن مربوط به منفعت طلبی درافت کنندگان تسهیلات بوده اما بخشی از آن به این دلیل بوده که اهلیت نداشته اند. حالا کی این اهلیت مهم می شود وقتی ما در یک مکانیزم و فرآیند آن را ردیابی (trace) بکنیم و به مشاور اعلام بکنیم شما که اهلیت او را تأیید کرده اید ببینید در مرحله اجرا چه اتفاقی افتاده است!

بحث بعدی؛ اخیراً مدل هایی مطرح شده که مشاوران در capital venture ها مشارکت می کنند ، چون این کار به بانک اطمینان می دهد که این فعالیت مخاطره آمیز می تواند یک فعالیت مثمر ثمر باشد . به مرحله نزدیک بهره برداری که می رسد هم بانک و هم مشاور سهمشان را به متقاضی واگذار می کنند. این می تواند به عنوان مدل در طرحهایی که ریسک پذیر هستند مورد توجه قرار بگیرد.

آقای مهندس افخمی فرمودند من در مورد SME BANKING هم مطالبی را بیان کنم. ما در این حوزه پارسال ۳۵۰۰ فقره تسهیلات داده ایم که مشاوران حدود ۱۰۰ فقره را امکان سنجی کرده اند. من فکر می کنم در آیین نامه ای که به زودی در هیأت مدیره مورد بررسی قرار می گیرد، گفتیم از یک سقفی به بالا داشتن feasibility study الزامی است.

اما در مورد طرحهای کوچک (SME) ها واقعیت این است که ارزیابی فنی، مالی و اقتصادی که برای یک پنگاه بزرگ انجام می دهیم باید با یک پنگاه کوچک متفاوت باشد. من فکر می کنم کانون و شرکتهای مشاور باید خودشان را آماده کنند که بتوانند چابک برای شرکتهای کوچک و متوسط هم، گزارش های امکان سنجی تهیه کنند منتها با فرمت جدید که همکاران ما در معاونت شعب - که به زودی به معاونت بانکی تغییر نام می دهد - چارچوب آن را تهیه خواهند کرد تا نشان دهد که بانک ما به این موضوع هم توجه خاص دارد .

بحث آخر من در مورد یک همایش ملی است که در اسفند ماه درحوزه ارزیابی طرح ها با مجری گری دانشگاه تهران برگزار خواهیم کرد که همین امروز هم اولین جلسه را برگزار می کنیم . رییس شورای عالی کانون یا یکی از اعضای این شورا را به عنوان عضو هیأت راهبری این همایش مشارکت خواهیم داد تا فقط آکادمیک نشود و حتماً علمی - اجرایی باشد. هم بتوانیم از این همایش مدل اجرایی در آوریم و هم راهکار اجرایی در بانک های دنیا را هم وارد این بحث بکنیم.

سخنران کانون در مورد ثبت اطلاعات در سیستم خیلی دغدغه داشتند ما هم این نگرانی را داریم که ما این موضوع را الزامی خواهیم کرد تا گزارشی که به هیأت مدیره می آید همراه با پرینت ثبت اطلاعات در سیستم مشاوران باشد. من این قول را می دهم که این امر را از اول مهرماه عملیاتی خواهیم کرد. زیرا این ۸، ۹ درصدی که شما اعلام کردید واقعا فاجعه است.

ما در آینده به فکر آن هستیم که به سوی ایجاد یک بانک صنایع کوچک از درون بانک صنعت و معدن برویم.

پایان اظهارات .

آقای دکتر معمار نژاد : با توجه به تعداد زیاد سئوالات، تا آنجا که بتوانیم در این نشست جواب می دهیم باقی سئوالات را قرار شد خانم غضنفری پس از تهیه پاسخ های لازم در سایت بانک قرار بدهند و نسخه ای از آن را در اختیار کانون بگذارند.

مهندس عسکری مدیر ارزیابی طرح ها :

سؤال : عدم دسترسی مشاوران به قوانین و مقررات بانک صنعت و معدن. پاسخ : همان طور که در پاورپوینت ارزیابی طرح ها اشاره شد به مسائلی که مشاوران در گزارش های خود ذکر می کنند پرداخته اند و مشاوران دوره بازپرداخت و استفاده را متناسب با بخشنامه ها نمی دانند. ما معتقدیم که منابع تغییر می کنند. این منابع باید بخشنامه های هم در اختیار کانون قرار بگیرد. از این به بعد بخشنامه ها و دستورالعمل های جدید قطعاً در اختیار کانون گذاشته می شود. من فکر می کنم اگر بانک اطلاعاتی مورد نظر کانون ایجاد بشود بخشی از آن هم این بخشنامه ها و دستورالعمل ها خواهد بود.

در مورد تهیه پروفرمای معتبر :

گفته اند که این کار زمان بر است می دانیم که یک طرح نمی تواند خیلی پیش مشاور بماند و لابد شما هم باید مدت زمانی را برای ارائه مستندات توسط سرمایه گذار اختصاص بدهید و اگر در این مدت پروفرما را ارائه ندادند می توانید آن را از دستور کار خارج کنید. تعدادی از سئوالات درباره فرمت گزارش های امکان سنجی است همان طور که من گفتم ما معتقدیم که باید چارچوبمان را مقداری تغییر دهیم . اگر در این جلسه به این نتیجه برسیم که کارگروهی برای بررسی این تغییرات تشکیل بشود ما هم آمادگی این تغییرات را داریم.

مهندس فلاحي معاون نظارت بر طرح ها و وصول مطالبات :

سؤال : با توجه به آمار ارائه شده در مورد توزیع طرح در بین مشاورین که ۴ طرح را مشخص کرده، ارجاع ۲۰ تا ۳۰ طرح به برخی و صفر طرح به برخی دیگر نشاندهنده انحصار کار در گروه اول نیست ؟

پاسخ : زمانی که متقاضی به ما مراجعه می کند گزارش توجیهی را در دست دارد . این بحث هم انشاء الله با آن تعامل و همکاری که بین ما و کانون ایجاد خواهد شد رفع می شود. ولی در حال حاضر با استعلام و تأییدیه ای که از کانون می گیریم این مشکل برطرف شده است. بحث بعدی موضوع افزایش قیمت طرح ها به دلیل نبود منابع مشترک آماری است. آیا تاکنون برای ایجاد این گونه مراکز اقدامی در بانک صورت گرفته ؟

پاسخ : این کار از وظایف ذاتی مشاور است و قرار نیست بانک مراکز را برای این کار معرفی کند . حتی در مورد تهیه پروفرما انتظار ما از مشاوران کشف قیمت است نه ارائه پروفرمای بدون بررسی .

آقای معمار نژاد در پاسخ به پیشنهاد تهیه فهرست بها توسط بانک : من معتقدم بانک یک فهرست بها را باید بپذیرد نه آنکه خودش تهیه کند.

توضیح خانم عطائی عضو کانون:

با توجه به شرایط تحریم، منابع معتبر خارجی پاسخ درخواست های ما را درباره قیمت های کالاهای خارجی نمی دهند لذا مشاور ناگزیر از پذیرفتن قیمت های ارائه شده توسط سرمایه گذار است.

آقای معمار نژاد:

درست است ولی شما خودتان کارشناسید و می توانید حدس بزنید که دست کم حدود قیمت واقعی کدام است. من پیشنهاد می کنم به متولی گری اداره نهادها و ممیزی بانک در هر سه ماه به صورت فصلی نشست مشترکی را با حضور مدیران کانون و تعدادی از اعضاء با مدیران ذی ربط بانک، برنامه ریزی کنیم و حداقل چهار نشست سالانه برای بررسی مشکلات برگزار کنیم. از الان هم می توان تاریخ برگزاری جلسه پاییزی را مشخص کرد.

آقای فرج زاده عضو کانون :

پیش از این ورود مشاور به عنوان ذی نفع در طرح منع می شد اما طبق

یک مدل خارجی که امروز جناب عالی آن را ارائه فرمودید مشاور می تواند تا مرحله بهره برداری در کنار طرح قرار بگیرد و بعد از بهره برداری سود خود را به صورت سهام یا واگذار و یا دریافت بکند، خواهش می کنم بانک صنعت و معدن به این رویکرد توجه کند چون اگر واقعا به این مدل برسیم بسیاری از طرح ها موفق تر خواهد بود.

آقای معمار نژاد:

ما یکی دو ماه است که درباره این مدل دربانک بحث می کنیم . شما پی گیری بکنید ما هم دنبال می کنیم.





آقای صادق‌قلو :

من بارها از مسئولان محترم بانک مرکزی درخواست کرده‌ام که با توجه به پرداخت ۸۰ درصد تسهیلات طرح‌ها توسط بانک، عنوان اعطای تسهیلات به مشارکت مدنی یا هر عنوان دیگری که مقررات بانک اجازه دهد تغییر پیدا کند زیرا عبارت اعطای تسهیلات، مسئولیت‌های بانک را لوٹ می‌کند.

و مورد دوم همکاری بانک در ایجاد یک صندوق تودیع است که می‌تواند استقلال مالی مشاور را تضمین کند.

خانم پنبه ثیان :

موضوع نبود صندوق تودیع از طرف بانک هم به عنوان یک معضل شناخته شده و در دست بررسی است.

گفته شده در برخی موارد مشاور کنار گذاشته می‌شود چرا؟ و متقاضی مستقیم با کارشناسان بانک مرتبط می‌شود !

مهندس عسکری مدیر ارزیابی طرح‌ها :

چنین موردی وجود نداشته مگر آنکه گزارش مشاور چندین بار مورد تأیید قرار نگیرد و در نهایت با تأیید مدیر مربوط، گزارش توسط خود بانک نوشته شده باشد. دستورالعمل این اجازه را داده است.

خانم پنبه ثیان :

در مورد برگزاری کلاس‌های آموزشی ما در بانک به این نتیجه رسیده‌ایم که اگر بانک در این باره هزینه‌ای بکند شاید، هم برای مشاور و هم برای متقاضی بهتر باشد و لی اجازه بدهید در بانک بررسی و سازو کارهایش را فراهم کنیم.

آقای دکتر کمانی :

اطلاع دارید که یک سری اولویت‌ها توسط صندوق تعیین و ابلاغ شده و یک سری اولویت‌ها هم از قبل در وزارت صنایع وجود داشت و بانک هم با توجه به سیاست‌های خود قاعدتاً اولویت‌هایی دارد. این اختلاف در اولویت‌های برای مشاور و خود بانک در دسرساز شده است اگر بشود لیست واحدی در این مورد تهیه کرد بسیار خوب خواهد شد .

مهندس عسکری مدیر ارزیابی طرح‌ها :

یک سری اولویت‌ها را صندوق توسعه ملی به ما اعلام کرده ، دوبار هم بازنگری کرده‌ایم، یک سری اولویت‌های سرمایه‌گذاری را وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرده، ما هم مغایرت‌هایی را بین این دو مشاهده می‌کنیم ولی قرارداد ما با صندوق توسعه ملی است اما این بدان معنی نیست که تمام طرح‌های معرفی شده صندوق مورد تأیید ما باشد ولی برای پذیرش، اولویت‌های صندوق ملاک است.

سؤال : آیا برای دریافت سرمایه در گردش، طرح کسب و کار نیاز است ؟

پاسخ آقای عسکری :

برای دریافت سرمایه در گردش، طرح کسب و کار نیاز نیست ولی به نظر می‌رسد واحدهایی که دچار مشکلات هستند شاید این موضوع عارضه

انتظار ما از مشاوران استقلال و رفتار حرفه‌ای است. معنای اینکه شما با متقاضی قرارداد دارید برای تنظیم feasibility study این نیست که هرچی او گفت توجیه شود. امکان سنجی طرح ممکن است نتیجه اش " نه " باشد ولی ما می‌بینیم معمولاً نتیجه بخش عمده‌ای از آنها " بلی " می‌شود. رفتار حرفه‌ای حکم می‌کند که استقلال داشته باشیم.

یابی از الزامات تهیه طرح کسب و کار برای سرمایه در گردش باشد.

آقای میرزاخانیان :

تمان خواسته‌های بانک مانند افزایش کیفیت گزارش‌ها، منطقی است اما چیزی که اینجا مغفول می‌ماند تناسب بین حق الزحمه مشاور و این انتظارات است. ما نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم تمام خدمات در سطح عالی با قیمت‌هایی که امروز در این بازار مورد عمل است ارائه شود . این مهم باید مورد توجه بانک قرار بگیرد.

ما باید ارتباط بین مشاور و طرح را فارغ از سرمایه‌گذار طرح ریزی بکنیم و نظارت مالی را هم فارغ از کسی که منابع مالی را تأمین می‌کند به وجود بیاوریم. این دو موضوع چرخه بازار مشاوره را تکمیل خواهد کرد.

خانم دادبین از شرکت مشاوران سرمایه‌گذاری ارزش پرداز آریان :

در این جلسه از تشکیل یک پایگاه داده صحبت شد که مشاوران بتوانند از آن استفاده کنند و ما در شرکت‌مان یک پایگاه داده جامع داریم که حاوی اطلاعات لازم جهت تهیه گزارش‌های امکان سنجی است و دارای تأییدیه از سازمان بورس است که می‌توانیم آن را در اختیار مشاوران قرار دهیم.

سؤال : ظاهراً شرکت‌هایی که امکان سنجی می‌کنند مجاز به نظارت نیستند .

پاسخ آقای عسکری :

این موضوع و مزایا و زیان‌های آن سال‌ها در بانک مطرح بوده ولی نهایتاً در ادوار مختلف در بانک تصمیم گرفتند که این دو عامل یکی نباشند.

ما بررسی کردیم که بیایم یک استقلال مالی را بین مشاور و متقاضی ایجاد بکنیم که به احتمال قوی در آینده نه چندان دور مکانیزمی ایجاد کنیم که حدود ۴۰۰ تا قرارداد موجود در این حوزه را مدیریت بکند

۶۳ درصد از مجموعه مطالعات امکان سنجی ثبت شده مشاوران عضو کانون، سهم بانک صنعت و معدن است



امور مرتبط و شناسایی امکانات مورد نیاز برای دستیابی به اهداف تعیین شده، با رهبری و هدایت معاون وقت امور بانکی و شرکت های دولتی آن وزارتخانه، به تشکیل کارگروه هایی از کارشناسان زبده پرداخت، از آن انجمن نیز که از تاریخ تشکیل با جدیت در حوزه عمل خود فعال بود به عنوان تشکلی نزدیک به موضوع، یکی از نیازهای شناخته شده، برای حضور در کارگروه ها دعوت کرد.

متعاقب آن همایشی در تاریخ ۱۵ اسفند ۱۳۸۵ با محوریت وزارت امور اقتصادی و دارایی با مشارکت بانک ملی ایران و دانشکده مدیریت دانشگاه تهران و حضور اعضای کارگروه های مورد اشاره، از جمله اعضای هیأت مدیره انجمن شرکت های مشاور تشکیل گردید. یکی از خروجی های مجموعه فعالیت های مورد اشاره، شناسایی ضرورت تشکیل هفت نهاد پولی و مالی جدید با مالکیت غیر دولتی بود که تشکیل "کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی" و ایجاد "بانک قرض الحسنه" به ترتیب در تحقق آغاز به کار ششمین و هفتمین نهاد از نهادهای هفت گانه مورد نیاز به وقوع پیوست. مجموعه مورد اشاره در تاریخ ۲۵/۰۴/۱۳۸۶ در قوه مقننه با عنوان "قانون تسهیل اعطای تسهیلات بانکی و کاهش هزینه های طرح و تسریع در اجرای تولید و افزایش منابع مالی و کارایی بانک ها مورد تصویب قرار گرفت و اجرایی شد. به استناد بند ۵ قانون مزبور، اعضای هیأت مدیره وقت انجمن مورد اشاره با هدایت معاونت ذیربط در وزارت امور اقتصادی و دارایی که به معاونت "امور بانکی، بیمه و نظارت بر اجرای سیاست های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی" تغییر نام داده شد، هیأت موسس کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی را تشکیل دادند و با تکمیل مراحل قانونی ثبت کانون، فعالیت حرفه ای آن به عنوان نهادی انتظامی و تخصصی با هویت غیر دولتی و غیر انتفاعی

آنچه که در اینجا می خوانید مصاحبه ای است با سرکارخانم هما سادات گوشه رئیس شورای عالی کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی که در حاشیه اولین نشست هم اندیشی بانک صنعت و معدن و شرکت های مشاور (۴ شهریور ماه جاری) توسط روابط عمومی بانک انجام گرفته است.

س - لطفا تاریخچه پیدایش، ضرورت ایجاد و نحوه عملکرد کانون را بیان فرموده و بفرمایید که کانون چند عضو داشته و پراکندگی آن در سطح کشور چگونه است؟

ج - همان گونه که آگاهید، بانک صنعت و معدن از اوائل دهه هشتاد خورشیدی در هماهنگی با فرهنگ تازه ارائه شده در آن سال ها، مبنی بر ضرورت برون سپاری بخشی از فعالیت سازمان ها، با هدف افزایش استفاده از نظرات متخصصان حرفه ای در بخش های مختلف مطالعات امکان سنجی طرح ها، با فراخوانی از شرکت های مشاور که در تهیه طرح توجیهی توانمند باشند، پرچم دار ترویج فرهنگ استفاده از مشاوران در بررسی طرح های متقاضی استفاده از تسهیلات آن بانک شد که به فعالیت اعمال نظارت بانکی بر استفاده درست تسهیلات در سرفصل های مصوب بانک نیز گسترش یافت. در پاسخ به این فراخوان، تعداد قابل توجهی از شرکت های مشاور مالی و بانکی و مهندسی مشاور، نامشان زیر چتر مشاوران بانک صنعت و معدن در تهیه طرح توجیهی و نظارت بانکی در یک فهرست ارائه شد و همین موضوع هسته اولین تشکل صنفی این گروه از مشاوران گردید که به تشکیل "انجمن شرکت های مشاور سرمایه گذاری و نظارت بر طرح ها" انجامید. زمانی که در سال ۱۳۸۵ ضرورت تسریع در برنامه ریزی و اجرای سیاست های اصل ۴۴ قانون اساسی توسط مقام معظم رهبری گوشزد شد و وزارت امور اقتصادی و دارایی برای واکاوی

امتیاز رتبه بندی متقاضی قابل قبول باشد، پس از صدور لوح عضویت، ادامه مراحل رتبه بندی شامل ارسال مدارک و مستندات از طرف متقاضی طبق دستورالعمل مرتبط و راستی آزمایی های کارشناسی از سوی دبیرخانه پیگیری می شود تا فرآیند کامل گردد.

س- سیاست کانون در ارتقاء دانش و بهره مندی از تجربه مشاورین در خارج از کشور چیست؟ آیا آموزش هایی در این زمینه پیش بینی شده است؟

ج- اساسنامه کانون، شورای عالی را موظف کرده تا افزایش دانش تخصصی مشاوران و آموزش مداوم آنان را در برنامه های خود قرار دهد. برای تحقق این هدف هم با تشکیل یک کارگروه تخصصی که اعضای آن از تجارب قابل اتکایی در زمینه آموزش به ویژه در حوزه مشاوره اعتباری و سرمایه گذاری برخوردارند، دوره های آموزشی مورد

نیاز شناسایی و تا حدودی محتوای آموزش ها هم

مشخص شده است که مشاوران بتوانند بر اساس

نیازسنجی آموزشی کارشناسان خود، اقدام

نمایند ولی به دلیل این که فضای کار در

شرایط کنونی کشور با فضای کاری

در بسیاری از کشورهای پیشرفته

م تفاوت است، استفاده از تجربه

مشاورین در خارج از کشور به

معدودی از شرکت های عضو

که از توانمندی های بالاتری

برخوردارند محدود شده و کانون

هنوز در این زمینه فعالیت گسترده

و فراگیر برای تمام اعضا انجام

نداده است.

س- آیا کانون با دیگر بانک های

دولتی و خصوصی نیز همکاری دارد؟

میزان و کیفیت همکاری کانون با بانک های

کشور چگونه است؟

ج- به موجب قانون، کانون برای تسهیل فرآیند اعطای

تسهیلات در سیستم بانکی تشکیل گردیده بنابراین دامنه ارائه خدمات

اعضاء کانون به بانک خاصی محدود نمی شود ولی از سوی دیگر، همه

بانک ها در یک اندازه متقاضی استفاده از خدمات اعضا کانون نیستند

که هم به نوع فعالیت آن ها بازمی گردد و هم به نگرش ایشان نسبت به

مزایای استفاده از خدمات مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی. این

دسته از بانک ها البته اگر بخواهند به درستی به قانون و بخشنامه ها و

توصیه های مقامات ذیربط عمل نمایند، از خدمات کانون بیشتر استفاده

خواهند کرد.

در شرایط حاضر، استفاده کنندگان اصلی خدمات مشاوران عضو کانون

بانک های توسعه ای و تخصصی صنعت و معدن، کشاورزی، توسعه

صادرات و اخیراً توسعه تعاون، رفاه کارگران و پست بانک می باشند که

اکثراً دولتی هستند ولی با بانک های قدیمی خصوصی قلم داد شده ی

جدید، به خصوص بانک ملت و در نوبت های بعدی بانک های صادرات

آغاز شد و کانون از همان زمان کوشیده هر روز در تحقق ثمر بخشی حضور مشاوران در تصمیم سازی های مرتبط با حوزه فعالیت کانون گام بلندتری بردارد. پیمودن این مسیر با سرعت بیشتر و کیفیت برتر آرمان همیشگی کانون است و حاصل آن در حال حاضر عضویت ۲۶۳ شرکت مشاور در کانون است که تاکنون تخصص و توانایی های کارشناسی و مدیریتی ۱۷۳ شرکت از آن تعداد با عبور از مرحله سخت گیرانه تطبیق با ضوابط دقیق کانون در رتبه بندی اعضا آزموده شده است. از مجموع شرکت های عضو کانون هم اکنون ۱۷۱ شرکت در تهران استقرار دارند و ۹۲ عضو در ۲۳ استان کشور پراکنده اند. با توجه به این که در سال ۱۳۸۸ تعداد مشاوران عضو که در خارج از تهران استقرار داشتند ۱۳ عضو و پراکندگی حضورشان در ۹ استان کشور بود، فعال شدن تعداد بیشتر شرکت های مشاور و گسترده تر شدن حضورشان در

استان های بیشتر، از شاخص هایی است که دستیابی

به آن برای کانون بسیار ارزشمند است.

س - معیار و نحوه انتخاب پذیرش اعضا

در کانون چگونه است؟

ج - در اساسنامه کنونی کانون

مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری

بانکی تصریح شده اعضای کانون،

کلیه اشخاص حقوقی دارای سوابق

حرفه ای و تخصصی روشن در

حوزه مشاوره و سرمایه گذاری

هستند که صلاحیت آنان از سوی

کانون براساس آیین نامه تایید و

تشخیص صلاحیت مورد تایید قرار

می گیرد.

ذیل ماده ۳۷ اساسنامه هم در تشریح

عضویت و الزامات آن آمده است که

متقاضیان عضویت در کانون تحت شرایطی

پذیرفته میشوند که مهمترین آنها داشتن سازمان

و تشکیلات مجهز، نیروی انسانی متخصص و منطبق با

ضوابط تعیین شده توسط شورای عالی باشند.

همچنین تعهد متقاضی در زمینه ارائه اطلاعات مورد نیاز کانون برای

حصول اطمینان از پایبندی عضو به ضوابط، آیین نامه ها و به ویژه

پایبندی به آیین نامه های اخلاق حرفه ای و استقلال مشاور از مهمترین

شرایط پذیرش محسوب می شود.

بنابر این هر شرکتی که به نحوی در حرفه مطالعات امکان سنجی، فنی،

اقتصادی و مالی و تهیه طرحهای توجیهی و نظارت بر اجرای پروژه ها فعال

است می تواند با پذیرش ضوابط و اساسنامه و آیین نامه های داخلی

کانون درخواست نماید به عضویت کانون درآید. فرآیند کار هم به این

صورت است که پس از بررسی سریع درخواست های عضویت توسط

کانون و اطمینان از وجود شرایط کلی عضویت در شرکت متقاضی، امکان

ورود اطلاعات رتبه بندی به صورت خود اظهاری در سامانه رتبه بندی

آزمایشی کانون برای متقاضی فراهم می شود. در صورتی که مجموع

و تجارت نیز همکاری داشته ایم. حتی برخی از بانک های خصوصی که بانک های پارسیان، اقتصاد نوین، پاسارگاد و انصار از آن جمله اند نیز از خدمات مشاوران عضو کانون استفاده نموده اند. بر همین اساس است که سهم بانک صنعت و معدن از مجموعه مطالعات امکان سنجی مشاوران که در سامانه کانون ثبت شده، بالغ بر ۶۳ درصد می باشد.

س- عملکرد مشاورین را در ارائه طرح های توجیهی و نظارت بر پروژه ها چقدر موفق ارزیابی می کنید؟

ج- نظر به اینکه گزارش های امکان سنجی و نظارت توسط مشاوران مستقیم به بانک تحویل می شود، کانون در ارزیابی سالانه عملکرد مشاوران از امتیاز ارزیابی طرح ها - که توسط بانک ها اعلام می شود - بهره می گیرد.

ولی به طور کلی عملکرد مشاوران، هم در حیطه مطالعات امکان سنجی و هم در حوزه نظارت بانکی، حرکتی مثبت و رو به تکامل ارزیابی می شود. بدیهی است کارها با کیفیت های متفاوتی ارائه می شود ولی مهم آن است که سمت و سوی عمومی فعالیت مشاوران در جهت مثبت و برای ارتقاء کیفیت گزارش ها در مسیر تکامل قرار دارد.

س- آیا برگزاری همایش هایی از این دست می تواند کانون و بانک را در جهت گام برداشتن در جهت سطوح بالاتری از تامین تامین انتظارات یکدیگر رهنمون شود؟ چگونه؟

ج - بر پایه نظر خواهی رو در رو همکاران با برخی از شرکت کنندگان در نشست هم اندیشی بانک صنعت و معدن و کانون، اکثرا بر این باور بودند که این نشست یکی از مناسب ترین جلسات از این گونه و با دست

هم اکنون ۱۷۱ شرکت در تهران استقرار دارند و ۹۲ عضو در ۲۳ استان کشور پراکنده اند. با توجه به این که در سال ۱۳۸۸ تعداد مشاوران عضو در خارج از تهران استقرار داشتند ۱۳ عضو و پراکندگی حضورشان در ۹ استان کشور بود، فعال شدن تعداد بیشتر شرکت های مشاور و گسترده تر شدن حضورشان در استان های بیشتر، از شاخص هایی است که دستیابی به آن برای کانون بسیار ارزشمند است.

آورد های ملموس و مثبت بود که در صورت تداوم مذاکرات و پیگیری نتایج این نشست، می توان امیدوار بود که انتظارات طرفین به نحو مطلوب فهمیده شود و به همین دلیل به عنوان یکی از اثربخش ترین گردهم آیی های تخصصی ارزیابی می شود. روشن است برقراری گفت و گو و دست یابی به درک متقابل از نیازها، توان ها و محدودیت ها، هم انتظارات طرفین را منطقی می سازد و هم دست یابی به پیشرفت را امکان پذیر. در هر صورت ایجاد امکان تضارب آرا بین مشاوران و مدیران بانک ها قطعاً می تواند در برآورده کردن انتظارات در مسیر تسهیل توسعه صنعتی در بعد کلان تر و اقتصادی مؤثر واقع شود.

س - آیا پیشنهاداتی برای ثمربخشی بیشتر نشست های آینده دارید؟
ج- با توجه به پویایی اندیشه در بانک و کانون، مطمئناً به فراخور زمان و نیازهای کشور، از جانب بانک، کانون و مشاوران عضو پیشنهادات جدیدی قابل طرح خواهد بود که در زمان مناسب ارائه خواهد شد. از فرصتی که برای کانون در پاسخ گویی به سئوالات فراهم نمودید سپاسگزارم.

به طور کلی عملکرد مشاوران، هم در حیطه مطالعات امکان سنجی و هم در حوزه نظارت بانکی، حرکتی مثبت و رو به تکامل ارزیابی می شود. بدیهی است کارها با کیفیت های متفاوتی ارائه می شود ولی مهم آن است که سمت و سوی عمومی فعالیت مشاوران در جهت مثبت و برای ارتقاء کیفیت گزارش ها در مسیر تکامل قرار دارد.





بیش از ۱۰ نماینده فعال در استانهای مختلف کشور شامل تهران، مرکزی، آذربایجان غربی، آذربایجان شرقی، چهار محال و بختیاری، گیلان، مازندران، ایلام و کهگیلویه و بویراحمد، خدمات امکان سنجی و نظارت بر طرحها و همچنین خدمات اعتباری ارائه می کند.

شرکت مهندسین مشاور پویا پرتو طرح عضو کانون، واحد نمونه استانی شد

شرکت مهندسین مشاور پویا پرتو طرح به عنوان واحد نمونه استان مازندران برگزیده شد.

در لوحی که از سوی استانداری مازندران به این شرکت عضو تقدیم شده آمده است: بالندگی گسترده تولید به عنوان یکی از مهمترین مؤلفه های اقتصادی در راستای رفاه و عدالت اجتماعی برشمرده شده و این شرکت به عنوان شرکت نمونه مشاور فنی و مهندسی استان و به مناسبت نکوداشت روز صنعت و معدن معرفی شده است.

شرکت مهندسین مشاور پویا پرتو طرح در سال ۱۳۸۰ در شهر تهران به ثبت رسیده و با انجام بیش از یک هزار پروژه در سطح کشور با حجمی بیش از هشت میلیارد و پانصد میلیون ریال سرمایه گذاری و دارا بودن

وب سایت جدید کانون راه اندازی آزمایشی شد

تبلیغاتی متنوع پیش بینی شده است. بر اساس نظر بسیاری از اعضای محترم کانون که پیش از راه اندازی رسمی این وب سایت از آن بازدید داشته اند، گرافیک وب سایت جدید کانون نیز مدرتر و جذابتر طراحی شده است. با این همه اعضای محترم کانون می توانند نظرات خود را در این زمینه با بخش اطلاع رسانی کانون مطرح کنند. پیشاپیش از همه عزیزانی که ما را در بهبود وب سایت جدید راهنمایی خواهند کرد سپاسگزاریم.

با توجه به شناسایی نیازهای جدید در اطلاع رسانی کانون، پایگاه جدید اطلاع رسانی کانون راه اندازی آزمایشی شد.

در طراحی این پایگاه که با نشانی www.abcic.ir در دسترس مخاطبان قرار دارد، علاوه بر دسترسی آسان به زیر سیستم های مختلف وب سایت و موتور جستجوی پیشرفته برای دریافت اطلاعات مورد نیاز سرمایه گذاران، امکانات توسعه، صندوق های تماس متعدد با کانون و مشاوران حقوقی، مالیاتی و بیمه ای اعضای کانون، نظر سنجی و فضای های





تبریک انتصاب

توفیق و سربلندی جناب عالی را در تقویت عزت و اقتدار نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران و انجام وظایف محوله از خداوند متان مسألت می‌نمایم. مدیرکل جدید امور بانک و بیمه وزارت اقتصاد پیش از این عضو هیئت عامل صندوق توسعه ملی و معاون اعتباری صندوق توسعه ملی بوده و در زمان آقای فرزین در ستاد هدفمندی یارانهها به عنوان معاون مشغول کار بوده و نیز مشاور معاون وقت اقتصادی وزیر اقتصاد بوده است. وی اولویت کاری خود را قانون برنامه پنجم و درآینده ششم توسعه و سند راهبردی وزارت اقتصادی و دارایی و نیز تعامل بین بیمهها و بانکها را ذکر کرد. گفتنی است آقای خورسندیان مدیرکل سابق این دفتر، به عنوان عضو هیئت مدیره صندوق بازنشتگی بانکها منصوب شد.

رئیس شورای عالی قانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی طی نامه ای به آقای علی موحد نژاد، انتصاب ایشان را به سمت مدیرکل محترم دفتر امور بانکی و بیمه وزارت امور اقتصادی و دارایی، از سوی اعضای شورای عالی و شرکت های مشاور تبریک گفت. در حکم آقای علی موحد نژاد که با امضای آقای علی طیب نیا وزیر امور اقتصادی و دارایی صادر شده، آمده است: نظر به تخصص، تعهد، تجارب و توانمندی های جناب عالی، به موجب این حکم به عنوان مدیرکل دفتر امور بانکی و بیمه منصوب می شوید. امید است با اتکال به خداوند متعال در جهت تحقق اصول قانون مداری، اعتدال گرایی و منشور اخلاقی دولت تدبیر و امید، حضوری فعال و همه جانبه داشته باشید.

سختگیرانه قانون را در رتبه بندی اعضاء تأمین نموده و در گرایشهای مختلف رتبه بندی شوند.

آگاهی دارید که موضوع استفاده از خدمات مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی علاوه بر قانون تسهیل اعطای تسهیلات، در قوانین بودجه کشور نیز پیش بینی شده و پس از تشکیل قانون، براساس بخشنامه مشترک وزارت امور اقتصادی و دارایی و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران خطاب به بانک های کشور، استفاده بانک ها از خدمات مشاوران سرمایه گذاری به مشاوران عضو قانون محدود شده است.

با این همه، نبل به موفقیت های اثربخش در ایفای بهینه وظایف این نهاد در گرو پشتیبانی های قانونی بیشتر است که امیدواریم در این مورد از رهنمودهای جناب عالی بهره مند گردیم. بدین لحاظ درخواست می شود فرصتی را برای تشریح حضوری وضعیت کنونی قانون، ظرفیت ها و چالش های پیش روی آن، در اختیار مسئولان این نهاد غیر دولتی و غیر انتفاعی که می باید زیر چتر نظارتی هیأتی به ریاست معاون محترم وزارت امور اقتصادی و دارائی به تعامل فراگیرتر با سیستم بانکی بپردازد، قرار دهند.

اهمیت استفاده از تمامی ظرفیت های کارشناسی موجود، در این برهه از زمان که برنامه و نقشه راه فعالیت های همه جانبه بخش های مختلف اقتصادی کشور در پنج سال آینده در دست تدوین است، قانون را به اجابت هرچه سریع تر درخواست ملاقات با جنابعالی دل گرم می سازد.

با سپاس مجدد از توجهی که مبذول میفرمائید و با احترام
هما - سادات گوشه

متن کامل نامه تبریک رئیس شورای عالی قانون به شرح زیر است:

جناب آقای علی موحد نژاد
مدیرکل محترم دفتر امور بانکی و بیمه وزارت امور اقتصادی و دارایی

با سلام و احترام،

بدین وسیله انتصاب حضرت عالی به سمت مدیرکل محترم دفتر امور بانکی و بیمه وزارت امور اقتصادی و دارایی را، از جانب اعضای شورای عالی قانون و شرکت های مشاور عضو تبریک گفته و توفیق روزافزون حضرت عالی و همکاران محترمتان را در تداوم خدمت به اقتصاد ایران سرافراز از خداوند متان مسئلت دارم. اطمینان دارم با توجه به تجارب ارزشمند جنابعالی، حاصل از فعالیت موثر در حوزه های متنوع اقتصادی کشور، دست آوردهای هماهنگ و مثبت سیستم بانکی و نهادهای مرتبط در افق پیش رو روشن تر از گذشته و قرین توفیق بیشتر خواهد بود.

استحضار دارید که قانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی بر اساس ماده ۵ قانون تسهیل اعطاء تسهیلات بانکی و کاهش هزینه های طرح و تسریع در اجرای طرح های تولیدی و افزایش منابع مالی و کارائی بانک ها (مصوب ۱۳۸۶/۰۴/۰۵ مجلس شورای اسلامی) و در پاسخ به نیاز های بانک ها و مؤسسات تأمین کننده منابع مالی طرح ها در فرایند اعطای تسهیلات و به منظور اطمینان از صحت برآوردها و بررسی های اقتصادی، فنی، مالی و توجیه پذیری طرح ها، ایجاد شده و هم اکنون دارای ۲۸۰ عضو با حدود ۴۵۰۰ کارشناس متخصص در رشته های گوناگون می باشد که از این تعداد تاکنون ۱۷۰ شرکت توانسته اند ضوابط

نسخه بازنگری شده اساسنامه کانون، به وزارت امور اقتصادی و دارایی، ارسال شد



نسخه ای از اساسنامه بازنگری شده کانون که با هدف رفع کاستی ها، پاسخگویی به ابهامات، تسهیل انجام وظایف قانونی کانون و حفظ استقلال این نهاد صورت گرفته، به منظور اطمینان از تطبیق آن با قوانین و مقررات بانکی، به وزارت امور اقتصادی و دارایی ارسال شد.

به باور شورای عالی کانون، اصلاحات پیشنهادی در اساسنامه این نهاد، علاوه بر رفع تضادها، ابهام ها و کاستی های موجود در متن اساسنامه حاضر که به مرور زمان عیان گردیده، موجب تقویت و تحکیم نقش کانون در شفافیت نظام تخصیص منابع و تسهیلات بانکی به طرح ها خواهد شد و به یقین حمایت وزارت امور اقتصادی و دارایی از این بازنگری ضروری در اساسنامه کانون، هدایت موثرتر سرمایه های ملی به سوی طرح های برخوردار از توجیه مطلوب اقتصادی و در نتیجه فاصله گیری کامل بانک ها و مؤسسات ملی از فضای ناسالم دلالتی را امکان پذیر خواهد ساخت.

اعضای شورای عالی کانون براین باورند که بذل توجه جنابعالی در این مهم، کانون را در مرحله بلوغ خود در انجام دقیق تر وظایف و ارتقاء کیفیت خدمات مشاوران عضو موفق خواهد ساخت و سپاس خود را تقدیم می دارند.

هما - سادات گوشه

متن کامل نامه رییس شورای عالی کانون به وزیر امور اقتصادی و دارایی :
جناب آقای دکتر طیب نیا

وزیر محترم امور اقتصادی و دارایی
موضوع: اساسنامه کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی
با سلام و تقدیم احترام،

پیرو نامه شماره ۱۲۹۶-۹۲ مورخ ۱۳۹۲/۰۶/۳۱ خطاب به جنابعالی و جلسه مورخ ۱۳۹۲/۰۷/۰۸ که در محضر جناب آقای شرفشاهی با رهنمود جنابعالی تشکیل شد، به استحضار عالی می رساند پیرو طرح مشکلات مربوط به اساسنامه موجود کانون، براساس تفاهم به عمل آمده، متن اساسنامه اصلاحی که با هدف رفع کاستی ها، پاسخگویی به ابهامات، تسهیل انجام وظایف قانونی کانون و حفظ استقلال این نهاد بخش خصوصی در ایفای کارآمد نقش خود در توسعه اقتصادی کشور مورد بازنگری قرار گرفته، برای ملاحظه جنابعالی ارسال می شود تا از هم سویی آن با قوانین و مقررات بانکی اطمینان حاصل گردد و سپس در مجمع عمومی فوق العاده به رأی اعضای کانون گذاشته شود.



تلفن ها: ۸۸۵۳۸۹۹۵ - ۸۸۵۳۸۱۹۱
نمبر: داخلی ۶
کد پستی: ۱۴۱۵۸۶۳۸۶۱
پست الکترونیکی: info@bcicc.ir
پایگاه اطلاع رسانی: www.bcicc.ir
تهران، میدان آرژانتین، خیابان احمد قصیر
(بخارست) خیابان ۱۲ غربی، پلاک ۲، واحد ۲