

بررسی روش و مدل استفاده از توانمندی های کارگزاران بخش خصوصی در راستای جلب و جذب سرمایه گذاری**عناوین موضوعات:**

- نقش کارگزاران بخش خصوصی در فرآیند شناسایی، ارزیابی و در نهایت جلب و جذب سرمایه گذاران چیست؟
- مدل و روش پیشنهادی به عنوان کارگزار، برای تامین هزینه های اجرای فرآیند فوق الذکر چیست؟
- به عنوان کارگزار، حداقل انتظارات، از دستگاه های دولتی برای همکاری در اجرای فرآیند مذکور چیست؟
- آیا در صورت عدم تحقق انتظارات، اجرای فرآیند را منتفی می دانید؟ ابتکار عمل برای حمایت دستگاهها و تحقق انتظارات چیست؟
- اگر قرار باشد شما به عنوان کارگزار، به منظور جلب و جذب سرمایه گذاران، مجموعه ای از فرصت های سرمایه گذاری استان گیلان را شناسایی و ارزیابی نمایید، چگونه و با چه شرایطی این کار را انجام می دهید؟

آقای نوروزی معاون اقتصادی اموراتصادی و دارایی استان گیلان

یکی از ریشه های ترین بحثهای ما در بحث بازار و کسب و کار، جلب و جذب سرمایه گذاری است. این که اساسا چرا وارد چنین موضوعی شدیم، وقتی ما بعنوان کارگزار دولتی این بحث را داشتیم که بلاخره نقش حاکمیتی و کارگزاران دولتی در عرصه جلب و جذب سرمایه گذاری چیست آیا می تواند بعنوان یک منفعت توسعه برای ما کارگزاران تعریف شود، اما سود این کسب و کار برای ما منظور نشود، جای بحث داشت که اگر ما دولتی ها در مقوله جلب و جذب سرمایه گذاری، ناتوان هستیم، نقش بخش خصوصی و شرکت هایی که الان شکل گرفته اند چه در قالب شخصیت حقیقی و چه حقوقی، که هم مسبوق به سابقه بوده و شناخت داشته و هم در چابوب قوانین و ضوابط فعلی کشور این قابلیت و توانمندی را دارند که در جلب و جذب سرمایه گذاری برای خود یک کسب و کاری را تعریف کنند چیست؟ آنها باید بتوانند نظر سرمایه گذاران را در عرصه سرمایه گذاری در داخل استان و یا در کشور جلب و منجر به جذب آنها شوند. ما سعی کردیم که یک دستور العمل و آئین نامه را برای آئین نامه تشکیل کارگزاری ها و آژانس های جلب و جذب سرمایه گذاری در کشور تدوین کنیم و این را باستحضار مقامات محترم کشوری برسانیم هر چند که تا الان باز خوردی نداشتیم در جلسه ای با حضور وزیر محترم اقتصاد، ایشان نقل قول کردند دغدغه رئیس جمهور این است که ما دولتی ها بدلیل قرار گرفتن در کلیشه های داخل کشور، آن شناخت از ایده ها و فرصت های خوب در عرصه ملی و بین المللی را نداریم و با ایده ها و دیدگاه های جدید سرمایه گذاران و مشاورین بین المللی آشنا نیستیم. بنابراین می توان این سوال را مطرح کرد که آیا می توان از مشاوره شرکت های خارجی و تعامل آنها با مشاورین داخلی استفاده کرد که فرصت های داخلی را کشف و ارزیابی کرد. و تبدیل به یک فرصت سرمایه گذاری و یک بسته نمود، بطوریکه سرمایه گذاران جلب و جذب این فرصت ها شوند و نهایتا زمینه جذب سرمایه گذاری های خارجی را فراهم سازد. در این راستا با صحبت های انجام شده به این نتیجه رسیدیم که آیا زمان آن نرسیده که ما بتوانیم ضعف هایی که اساسا در بدنه دولت به لحاظ مقوله جلب و جذب سرمایه گذاری وجود دارد، به واسطه توانمندی های بخش خصوصی جبران کنیم. بنابراین موضوع محوری جلسه این باشد که اساسا نظر حاضرین در خصوص روش ها و مدل های استفاده از توانمندی کارگزاری و آژانس های بخش خصوصی در راستای جلب و جذب سرمایه گذاری چیست و چه مدلی را پیشنهاد می کنند. تا این مدل بعد از بحث و بررسی بعنوان یک مدل برتر بتواند برای بقیه کارگزارانی که در این عرصه فعالیت می کنند، تعریف شده و بتوانیم در آینده از توانایی های آنها، موثرتر استفاده کنیم.

برای موضوع محوری جلسه، 5 سوال مطرح است.

1- نقش کارگزاران بخش خصوصی در فرآیند شناسایی ارزیابی و در نهایت جلب و جذب سرمایه گذاران چیست؟

- 2- کارگزار نقش را تعریف می‌کند ما بدنبال مدل و روشی هستیم که کارگزار بتواند برای تامین هزینه اجرای فرآیند، به آن مدل استناد نماید. عبارتی دیگر استفاده از مدل موجب تامین هزینه‌ها و در نهایت موجب سودآوری گردد.
- 3- بعنوان کارگزار حداقل انتظاری که از دستگاههای دولتی دارد چیست؟
- 4- اگر انتظارات محقق نشد آیا به لحاظ کارگزاری اجرای فرآیند کارگزاری نیز منتفی است؟
- 5- اگر قرار باشد بعنوان کارگزار جلب و جذب سرمایه‌گذاری مجموعه‌ای از فرصتهای سرمایه‌گذاری استان را شناسایی کنید چگونه و با چه شرایطی این کار را انجام می‌دهید؟

آقای علی آبادی مدیرعامل موسسه تبادل فناوری نیک سرشت:

کارگزاران سرمایه‌گذاری و تأمین مالی حلقه ارتباط بین صاحبان طرح و پروژه‌ها و حتی ایده‌های کسب و کار از یک سو و سرمایه‌گذاران و دارندگان منابع مالی کلان و خرد از سوی دیگر هستند. در مقوله کارگزاری قاعدتا باید بازار کارگزاری وجود داشته باشد. در بازار باید تقاضا و عرضه و همچنین موضوع تبادل باشد جمع بندی این است که هنوز سه محور بازار شکل نگرفته است. اگر ما شکل گیری کارگزاری را هدف بگیریم، باید بازار این موضوع را مورد توجه قرار دهیم. وظایف یک کارگزار در 5 بخش تعریف می‌شود 1- تدوین بسته‌های اطلاع رسانی 2- بسته اطلاع رسانی را به نحو مناسب و اثر بخش اطلاع رسانی کند. 3- مذاکرات شکل گرفته شود و مدیریت گردد عبارتی کارگزار توان مدیریت مذاکره داشته باشد 4- مستندات شکل گیرد، یک کارگزار داشته باشد قراردادهای بین دو طرف را در قالب چارچوب قانونی شکل دهد. 5- کارگزار می‌تواند پایش تعهدات طرفین را برعهده گیرد. با فرض این که بازار مناسب را داشته باشیم و در این بازار متقاضی جدی عرضه کننده جدی و موضوع مورد عرضه و تقاضا وجود داشته باشد، کارگزار با داشتن این شرح خدمات و این سرفصل‌ها می‌تواند خدمات مناسبی را ایجاد کند و نتایج مورد نظر هم حاصل شود.

پاسخ سوالات مطروحه در دعوتنامه:

– نقش کارگزاران بخش خصوصی در فرایند شناسایی، ارزیابی و در نهایت جلب و جذب سرمایه‌گذاران چیست؟

قدر مسلم بایستی سفارش دهنده‌ای برای ارائه خدمات کارگزاران وجود داشته باشد. کارگزاران بایستی با تجهیز خود به مهارت های لازم در زمینه‌های مدیریت و مالی و حقوقی و قراردادی و احراز صلاحیت ارائه خدمات کارگزاری، سرمایه‌گذاری و تأمین مالی، امکان اخذ سفارش را فراهم نمایند.

– مدل و روش پیشنهادی جنابعالی به عنوان کارگزار برای تأمین هزینه‌های اجرای فرایند فوق‌الذکر چیست؟

تقبل هزینه از سوی سفارش دهندگان خدمات کارگزاری سرمایه‌گذاری و تأمین مالی اصل است. لیکن به جهت این که هدف سفارش دهنده و کارگزار تحقق جلب و جذب سرمایه‌گذاری و تأمین مالی می‌باشد، کارمزد کارگزار به صورت درصدی از رقم سرمایه‌گذاری و تأمین مالی که قرارداد آن فی مابین طرفین امضاء شود، تعیین می‌گردد. کارگزار برای تأمین هزینه‌های مستقیم کار با مدت پیش بینی شده انتظار دارد سفارش دهنده مبالغی را بعنوان علی‌الحساب به کارگزار تأدیه نماید و با تحقق قرارداد سرمایه‌گذاری و تأمین مالی و به تبع آن کارمزد کارگزار، مبالغ علی‌الحساب پرداختی کسر شده و تسویه حساب صورت گیرد.

– به عنوان کارگزار، حداقل انتظارات جنابعالی از دستگاه‌های دولتی برای همکاری در اجرای فرایند مذکور چیست؟

اقتصاد ایران به میزان زیادی دولتی است که البته دغدغه سرمایه‌گذاری و تأمین مالی را ندارند لیکن بر مبنای سیاست اصولی شرایط یکسان فعالیت اقتصادی بخشهای دولتی و خصوصی، شایسته است فعالان اقتصادی دولتی و حکومتی نیز به ضرورت استفاده از خدمات کارگزاری سرمایه‌گذاری و تأمین مالی توجه نمایند و سفارش دهنده چنین خدماتی شوند. بخش خصوصی متقاضی سرمایه، شناخت مناسب و خوبی از شرح خدمات کارگزاری سرمایه‌گذاری و تأمین مالی ندارند و به نوعی این هزینه را موجه نمی‌دانند برای صحت‌گذاری به این خدمات و هزینه تقبل شده توسط فعالان اقتصادی، وزارت امور اقتصادی و دارایی می‌تواند با ابلاغیه‌ای هزینه خدمات کارگزاری سرمایه‌گذاری و تأمین مالی که بر اساس قرارداد و اسناد مثبت انجام شده باشد را به عنوان هزینه قابل قبول مالیاتی مودیان بپذیرد.

– آیا در صورت عدم تحقق انتظارات، اجرای فرایند را منتفی می‌دانید؟

خیر. کارگزار سرمایه‌گذاری و تأمین مالی بازاریابی خود را خواهد داشت تا امکان اخذ سفارش را داشته باشد.

– اگر قرار باشد شما به عنوان کارگزار، به منظور جلب و جذب سرمایه‌گذاران، مجموعه‌ای از فرصت‌های سرمایه‌گذاری استان گیلان را شناسایی و ارزیابی نمایید، چگونه و با چه شرایطی این کار را انجام می‌دهید؟

کارگزار با سفارش دهنده چنین خدمتی که از نظر کارگزار صلاحیت کارفرمایی برای این موضوع را داراست و امکان تدارک زمینه جمع آوری اطلاعات لازم را نیز دارد، تبادل نظر کرده و با عقد قرارداد کارگزاری، شرح کار قرارداد شده را به انجام می‌رساند و کارمزد خود را دریافت می‌نماید.

آقای خساره مدیرعامل شرکت نگرش برتر توسعه:

ما براساس مدل هایی که در تمامی دنیا مورد استفاده قرار می‌گیرد در ایران کار نمی‌کنیم این یک اصل است و باید این را قبول کنیم. ما مدلهای بسیار قوی و درستی را در سطح کل جهان می‌بینیم. در کشوری مثل ژاپن سازمانی را داریم که در سطح کل دنیا می‌تواند به شما اطلاع دهد و به هرکسی که وارد سرمایه‌گذاری در ژاپن می‌شود، کانال هایی وجود دارد که می‌تواند با آن ارتباط برقرار کند. ما در ایران در بخش دولتی نتوانستیم این شرایط را بطور کامل تهیه کنیم و در واقع نتوانستیم فرصت ها را بشناسیم. در ایران بخش خصوصی به راحتی می‌تواند با تلاشی کاملا کانالیزه شده، بسته های اطلاعاتی و فرصت ها را تهیه نموده و از این طریق بازو و اهرم اجرایی برای دولت شود. ما آنالیزهای امکان سنجی و بحثهایی در ارتباط با تدوین طرح‌های تجاری را کامل اجرا نمی‌کنیم. در گیلان چه مزایایی داریم آیا واقعا می‌دانیم فرصت‌های ما در گیلان چیست؟ چیزی که مهم است، ارزشی است که برای مشتری یا سرمایه‌گذار مان بعنوان فرصت سرمایه‌گذاری، در پی خواهد داشت. ما در ایران می‌توانیم تیم های خصوصی را تشکیل دهیم که تبدیل شوند به منبع ایجاد اطلاعات تصمیم ساز، دیتاهایی که تبدیل شوند به دانش و خرد برای تصمیم‌گیری. شما به راحتی می‌توانید یک سرمایه‌گذار را بکشانید به سمت یک فرصت سرمایه‌گذاری بسیار عظیم بدون این که طرف بداند چه خروجی خواهد داشت. ما باید از ICT باید به درستی استفاده کنیم. ما باید بدانیم در صنایع و سرمایه‌گذاری روی چه چیزی می‌خواهیم فعالیت کنیم. در برنامه 2030 گیلان یا برنامه چشم انداز برای رسیدن به هدف چه پروژه‌هایی را باید تعریف کنیم. برای رسیدن به اهداف از بخش خصوصی می‌توانیم استفاده کنیم. الان به نقطه ای رسیدیم که باید تمام اطلاعات را بصورت یکپارچه در اختیار سرمایه‌گذار قرار دهیم. ما این امکان را نداریم. بحث بر سر توانمندی‌های گیلان و شناسایی این توانمندی‌ها است. این کار را بخش خصوصی به راحتی می‌تواند انجام دهد. ما در صناعی از جمله صنعت بازیافت، حمل و نقل صنعت آموزشی، بسته بندی و می‌توانیم راهکارهایی را مد نظر قرار دهیم که بتواند گیلان را متحول کند. مشکل این است که هنوز نمی‌دانیم توانمندی‌هایمان چیست؟ ما در آینده بسیار نزدیک دو تحول در دو صنعت گیلان خواهیم داشت 1- در صنعت مرغداری و تبدیل یک صنعت زیانده به یک صنعت سود آور 2- در صنعت چوب و کاغذ

ما باید در بخش خصوصی بعنوان بازوی دولت، داده‌های تصمیم ساز برای تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار ایجاد کنیم و این بسته های تصمیم ساز می‌تواند اطمینان سرمایه‌گذاری را افزایش دهد. در گیلان تیم هایی هستند که می‌توانند دیتاهای تصمیم ساز ایجاد کنند. برای این که سرمایه‌گذار اطمینان کند.

آقای رضایی مدیرعامل شرکت طراحان محیط خزر :

سرمایه‌گذاران به دو بخش خرد و کلان تقسیم می‌شوند و در بورس (معاملات)، و یا در پروژه‌ها (فرصت‌های اقتصادی) سرمایه‌گذاری می‌کنند. یک سرمایه‌گذار برای رسیدن به نقطه تصمیم‌گیری به منظور سرمایه‌گذاری می‌بایست از سود آوری فعالیت خود و حفظ مالکیت و عدم تعرض به سرمایه خود اطمینان حاصل نماید. همچنین سرمایه‌گذار قبل از تخصیص سرمایه خود به امر سرمایه‌گذاری سود و زیان آتی خود را مورد بررسی قرار میدهد، بطوریکه وی تصمیم می‌گیرد که منابع خود را به چه فعالیتهایی اختصاص دهد. از این منظر مؤلفه های اقتصادی در نوع سرمایه‌گذاری تاثیر گذار می‌باشند. بدین معنی که چنانچه چشم انداز آینده حاکی از امنیت سرمایه و ثبات اقتصادی باشد. سرمایه‌گذار به سمت سرمایه‌گذاری فیزیکی و بلند مدت سوق پیدا خواهد کرد و در صورت عدم امنیت سرمایه‌گذاری و بی ثباتی اقتصادی سرمایه‌گذار بهیچ خدمتی، احتکاری و معاملاتی شکل خواهد گرفت. کارگزاران بخش خصوصی برای جلب سرمایه‌گذاران کلان جهت سرمایه‌گذاری در فرصت‌های اقتصادی سه روش دارند: اول : سرمایه‌گذار خود به کارگزار مراجعه می‌نماید در این حالت جهت ارزیابی سرمایه‌گذار، کارگزار به بررسی سوابق مالی و حرفه‌ای سرمایه‌گذار می‌پردازد، در صورت اثبات اهلیت او، چنانچه سرمایه‌گذار فرصت اقتصادی پیشنهاد نماید به ارزیابی اولیه

یا بررسی امکان سنجی و نقشه تجارت یا کسب و کار آن فرصت اهتمام می ورزد، چنانچه سرمایه گذار، هیچ پیشنهادی برای فرصت اقتصادی نداشت با توجه به توان اقتصادی و سوابق کاری او، کارگزار مشاوره جهت شروع یا مشارکت در فرصت های اقتصادی با سود آوری مناسب به ایشان ارائه می نماید. دوم: یک توسعه دهنده یا فعال اقتصادی که نیاز به مشارکت جهت تامین مالی یا تخصص برای تکمیل کار خود دارد به کارگزار مراجعه و فرصت اقتصادی خود را مطرح می نماید و کارگزار به جستجوی سرمایه گذار یا توسعه دهنده برای اجرای فرصت اقتصادی پیشنهادی می پردازد. لذا با شرکت در همایشهای مربوط به طرح، و برقراری ارتباط با سازمانهای ذیربط و جامعه سرمایه گذاران و کارگزاران، لیستی از سرمایه گذاران تهیه می نماید و به ارزیابی مالی و سوابق کاری آنها اقدام نموده و با گزینه های منتخب تماس گرفته و فرصت پیشنهادی را برای آنها مطرح می نماید و با آنها تبادل نظر می نماید. سوم: کارگزار به جستجوی فرصتهای اقتصادی پرداخته و برای برخی از فرصتها که نیاز به زمین دارند پتانسیل سنجی زمینهای مختلف را انجام می دهد و احياناً امکان سنجی نموده نقشه کسب و کار احتمالی را فراهم می آورد و ممکن است تا حدودی در جهت کسب مجوزهای وقت گیر اقدام نماید و بسته های سرمایه گذاری را آماده نماید و سپس با روشهای گوناگون از قبیل شرکت یا برگزاری همایش به جستجوی توسعه دهندگان آن فرصتها می پردازد و از طریق توسعه دهندگان، سرمایه گذاران مناسب را می یابد.

مدل و روش پیشنهادی برای تامین هزینه های اجرای فرایند چیست؟

در حال حاضر هزینه های شناسایی طرحها و سرمایه گذاران برعهده کارگزار می باشد با توجه به تجربیات بدست آمده در اکثر موارد پروسه سرمایه گذاری به نتیجه نمی رسد و کارگزار از وقت و هزینه ای که نموده سودی نمی برد و تنها تجربیات خود را افزایش می دهد. معمولاً فرصتهای اقتصادی پر بازده رقبای اندکی دارند و لذا فرصت کوتاهی برای به بار نشستن است عبارت دیگر فرصت تا زمانی باقیست که رقیب زیاد نشده و عرضه و تقاضا مناسب است. با توجه به کمبود زمان و مشکلات مالی کارگزاران امکان برقراری ارتباط و یاری رساندن به سرمایه گذار با مشکل همراه است. بعضی از سرمایه گذاران در گروه بازرگانی برای فروش محصولات خود و ترغیب مردم جامعه هدف خود جهت پشتیبانی و ایجاد نمایندگی در آن کشورها، مانند گروه سرمایه گذاری کره جنوبی (کتر) از فعالان اقتصادی ایران برای حضور در همایشها و نشست با فعالان اقتصادی کشور خود دعوت بعمل می آورد و تمام یا بخشی از هزینه ها را متقبل می شود. پیشنهاد می شود برای تامین هزینه های کارگزاران بخش خصوصی از جمله هزینه های مسافرت و برگزاری یا شرکت در همایشهای مرتبط، جلسات و بازدیدها، هزینه های دعوت از سرمایه گذاران خارجی و داخلی جهت سرمایه گذاری در طرحها، دولت بصورت مستقیم با ارائه مستندات، هزینه ها را پرداخت نماید.

انتظارات از دستگاه های دولتی برای همکاری در اجرای فرایند چیست؟

انتظار از دستگاه های اجرایی این است که 1- برای ایجاد امنیت فضای اقتصادی سرمایه گذار تلاش نمایند و نه در جهت امنیتی نمودن این فضا برای توجیه ممانعتها و اعمال سلیقه فردی. 2- نسبت به صحبتها و مشاوره های ما حساس باشند و با کارگزاران همکاری و مشورت داشته باشند. و جهت انجام امور مان تسهیل گری نمایند.

آقای فیروز منش مدیرعامل موسسه ایده پدید:

1- دستگاههای دولتی وقتی می خواهند با بخش خصوصی همکاری کنند چه تضمینی وجود دارد که تا انتهای کار همراه این بخش بمانند، یعنی اگر یک کارگزار طرف معامله و صاحب فرصت را کنار هم بنشانند و معامله ای را ایجاد کند، با توجه به دولتی بودن کسب و کار چه تضمینی می توان از دولت گرفت. 2- دوطرف را چگونه می توان ملزم کرد تا انتهای کار کنار کارگزار بمانند؟ چه تضمینی وجود دارد که دوطرف حق الزحمه کارگزار را پرداخت کنند؟ با توجه به اینکه 70 درصد اقتصاد دولتی است، کمتر کسب و کاری است که دولتی نباشد، اگر دولت همکاری نکند کسب و کار آن سرمایه گذاری انجام نمی شود. 3- دستگاههای دولتی تعبیرشان از کارگزار جذب سرمایه گذاری همانند بنگاه معاملات ملکی است که باید کارمزد خود را از طرفین معامله مطالبه نماید. آیا چنین تعبیری را برای کارگزار سرمایه گذاری می پذیرید؟

پاسخ آقای خساره:

خیلی از شرکت های خصوصی هستند که قابلیت این را دارند که طرح های تجاری تدوین کنند در واقع سرمایه گذار را جذب نمایند. در هر قرارداد و در هر محاوره ای در اقتصاد قراردادهایی منعقد می شود که در آنها تعهدات طرفین کاملاً تعریف شده است.

در این که ارتباط بین دو سازمان برقرار شود و در این میان نفر واسط کنار گذاشته شود. می توان گفت یک قرارداد تجاری براساس آن فعالیت انجام می شود، محدوده فعالیت مشخص است. بحثهایی که در شرکت های تحلیلگر وجود دارد بحثهایی است که کاملا تخصصی است. نمی توان یک امکان سنجی درست را از یک دلال دریافت کرد. اگر ما در یک پروسه سرمایه گذاری درست قرار بگیریم بحث دلالتی کنار گذاشته می شود. در تضامینی که در قراردادها منعقد می شود. همه تعهدات خود را می دانند. پیشنهاد این است که باید این دیدگاه دلال را از کارگزاری بردارید. کارگزار یک شخصیت تحلیلگر دارد. کارگزار می تواند بعنوان واسطی برای روشن کردن جریان سرمایه گذاری خدمت ارائه نماید.

پاسخ آقای علی آبادی:

تعبیر محتوای کار کارگزار سرمایه گذاری به بنگاه معاملات ملکی که با کار حرفه ای و استفاده از دانش و مهارت ها در پیوند بین فروشنده و خریدار املاک فعالیت می نماید، مورد تایید است. البته این که کارمزد کارگزار سرمایه گذاری همانند کارمزد بنگاهها، طرفینی تعریف شود یا این که تنها یکی از طرف های سرمایه پذیر یا سرمایه گذار، کارمزد را تقبل نماید، بسته به شرایط جذب سرمایه گذاری دارد.

آقای پاک سرشت:

پیشنهاد: ما نیاز به انجمنی از کارگزاران سرمایه گذاری داریم که حرف های منسجم از این انجمن برای بخش دولت، برای بخش خصوصی و برای فعالین اقتصادی ارائه شود. برای ایجاد انجمن، 5 نفر تعیین شود تا یک حرف مشترک و شفاف بیرون بیاید.

پاسخ آقای علی آبادی:

به نظر بنده تدوین ضوابط فعالیت کارگزاری سرمایه گذاری از سوی نهادهای دولتی موضوعیت ندارد، الا برای مواردی که دولت خود قصد استفاده از خدمات کارگزاران سرمایه گذاری داشته باشد. در مورد ایجاد انجمن و تشکل صنفی کارگزاران سرمایه گذاری قاعدتا" با شکل گیری کارگزاران سرمایه گذاری که موکول به بوجود آمدن بازار خدمات کارگزاری است، خود کارگزاران فعال در این بازار بنابه ضرورت شکل دهی تشکل، برای این کار اقدام خواهند کرد و اقدام زودهنگام برای ایجاد تشکل مورد تایید نمی باشد.

آقای برزگر نماینده تام الاختیار گمرک:

کارگزاری یک شبکه غیررسمی است که هم می تواند خوب باشد و هم بد. اما ما باید دوباره استراتژی مان را تدوین و تعیین و بازنگری کنیم. در ابتدا باید برنامه و استراتژی داشته باشیم و سپس به دنبال مابقی اقدامات باشیم.

جمع بندی:

آقای خساره: بحث فرهنگ سازی و این که ما یاد بگیریم دیگران چکار کردند و دوباره تولید چرخ نکنیم. تیم سرمایه گذاری استان بخش خصوصی و شرکت های مهندسی مشاوره که در گیلان خدمات ارائه می دهند. قابلیت این را دارند بعنوان یک هدایتگر سرمایه بعنوان یک کسی که فرصتها را می بیند، کسی که می تواند تحلیل کند، کسی که می تواند تسهیل گر باشد. می تواند در اختیار سرمایه گذاران و نهادهای دولتی قرار بگیرد.

آقای رضائی: پیشنهاد می شود جامعه کارگزاران، آئین نامه ای تدوین و تعریف نماید و سپس بدون محدودیت فعالیت با برگزاری دوره های مختلف، دانش کارگزاران را ارتقا دهد.

آقای نوروزی: در اقتصاد برای همه بخش ها اقتصاد رسمی تعریف شده نداریم. در حال حاضر بازار رسمی کارگزاری نداریم و این بازار به طور غیررسمی در حال فعالیت است و باید بپذیریم که خدمات کارگزاری غیرقانونی و خلاف مقررات نیست بلکه تنها غیررسمی است. که البته طی یک فرآیند برنامه ریزی شده، نیاز به رسمیت و قابلیت نظارت و کنترل دارد.

مصوبات جلسه:

عنوان مصوبه	دستگاه متولی	زمان اجرا
مقرر گردید، ظرفیت و توانمندی کارگزاران و مشاوران سرمایه‌گذاری استان در زمینه امکان تشکیل «انجمن کارگزاران سرمایه‌گذاری» بررسی و در دستور کار آتی مرکز خدمات سرمایه‌گذاری خارجی قرار گیرد.	مرکز خدمات سرمایه‌گذاری خارجی	ظرف یکماه