

عنوان جلسه:

نشست شنبه‌ها "بازار سرمایه گذاری خارجی استان گیلان"، با سخنرانی آقایان علیرضا جیرانی مقدم عضو تمام وقت دانشگاه جامع علمی کاربردی و عضو هیات مدیره شرکت ترجمان خدمات کاسپین، پاک سرشت مشاور سرمایه گذاری و فعال اقتصادی برگزار گردید.

زمان: روز شنبه مورخ 1396/9/4

بررسی نقش کارگزاری ها در جلب و جذب سرمایه گذاران

آقای نوروزی معاون اقتصادی اموراتصادی و دارایی استان گیلان:

در ابتدا جلسه ایشان به آیین نامه مرکز خدمات سرمایه گذاری که در سایت مرکز خدمات سرمایه گذاری استان گیلان بارگذاری شده است اشاره کرده اند و سپس دانستن برخی از مفاهیم و واژه ها را مهم دانستند از جمله مرکز خدمات سرمایه گذاری خارجی، سازمان سرمایه گذاری و کمک های اقتصادی فنی ایران، کارگزاری، آژانس سرمایه گذاری، سرمایه پذیر، سرمایه گذار و مجوز سرمایه گذاری یک سری وظایف را برای کارگزاری ها تعریف نمودند از جمله: تعامل با مرکز خدمات سرمایه گذاری خارجی درخصوص پذیرش نقش حاکمیتی و نظارتی. مشارکت در پروژه های نیمه تمام، تهیه بانک اطلاعات از بسته های اجرایی طرحها و پروژه ها. مساعدت با سرمایه گذار و همچنین فرایندهایی که باید سرمایه گذاران طی نمایند جهت انجام سرمایه گذاری و در نهایت وظایف سازمان سرمایه گذاری را مشخص نمودند.

آقای علیرضا جیرانی مقدم عضو تمام وقت دانشگاه جامع علمی کاربردی و عضو هیات مدیره شرکت ترجمان خدمات کاسپین:

ابتدا به بیان مساله پرداختند که امروزه یکی از مهم ترین چالش های سرمایه گذاری در ایران - بخصوص برای جذب سرمایه گذاران خارجی- عدم مشارکت بخش خصوصی در تصمیم سازی های این حوزه است. این در حالی است که بخش خصوصی از مهم ترین کانال های ورود سرمایه، بخصوص سرمایه خارجی محسوب شده و نقش پررنگی در رشد اقتصادی کشورها ایفا می نماید. سپس دیدگاه مساله را اینطور بیان نمودند که: ایجاد و شکل گیری بستری مناسب جهت جذب سرمایه با مشارکت کارگزاران بخش خصوصی، به منظور توسعه پایدار اقتصادی کشور. هدف: تامین سرمایه مورد نیاز پروژه ها. مأموریت: شناسایی، ارزیابی و در نهایت جلب و جذب سرمایه گذاران.

پاسخ سوالات مطروحه در دعوتنامه:

نقش کارگزاران بخش خصوصی در فرایند شناسایی، ارزیابی و در نهایت جلب و جذب سرمایه گذاران چیست؟

شناسایی و گروه بندی سرمایه گذاران براساس فلسفه ها و گرایش های سرمایه گذاری آنها و تلاش در معرفی مناسب ترین و همسو ترین سبد فرصت های سرمایه گذاری به ایشان. فلسفه سرمایه گذاران یا اولویت دهی به حداکثر نمودن سود است یا اولویت دهی به افزایش ثروت. گرایش سرمایه گذاران یا اولویت در گرایش به بازار پول است یا اولویت در گرایش به بازار سرمایه.

مدل و روش پیشنهادی جنابعالی به عنوان کارگزار، برای تامین هزینه های اجرای فرایند فوق الذکر چیست؟

پرداخت مخارج شناسایی تا جذب سرمایه در هر پروژه در نهایت توسط مشتری یا مشتریان واقعی آن پروژه که می تواند گاهاً سرمایه پذیر یا گاهاً سرمایه گذار و یا گاهاً واسط میان این دو و یا حتی ترکیبی از آنان باشد، صورت پذیرد. اما در ابتدای امر باید مشخص گردد که مشتری یا مشتریان واقعی دارای چه نگرشی درباره خود موضوع خرج کرد است، به عبارتی موضوع خرج کرد را به عنوان هزینه تلقی می نماید یا سرمایه؟ پس از شناسایی این نگرش است که می توان ارائه مدل ویا الگو تامین خرج کرد داد.

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

ایجاد شفافیت در حوزه سرمایه با اولویت دهی به رفع بوروکراسی اداری، از بین بردن دوگانگی نرخ ارز و بروز رسانی سیستم بانکی کشور. زیرا ایجاد شفافیت در این حوزه زمینه ساز شکل گیری بازارهای کارآمد خواهد بود. بازار های کارآمد بازار هایی هستند که در آنها فرصت های سرمایه گذاری بالفعل به بلوغ رسیده و همچنین فرصت های سرمایه گذاری بالقوه در آنها امکان تولد و رشد می یابند.

آیا در صورت عدم تحقق انتظارات، اجرای فرایند را منتفی می دانید؟ ابتکار عمل جنابعالی برای جلب حمایت

دستگاه ها و تحقق انتظارات چیست؟

در پاسخ به بخش اول سوال اینگونه می توان اعلام نمود که، بدون توجه به برخی از اصول و معیارها نیز می توان بنایی برپا داشت اما نمی توان از آن بنا انتظار تداوم و پایداری طلب نمود. همچنین در پاسخ به بخش دوم سوال، اولاً جهت تحقق اهداف، هم دولت و هم بخش خصوصی باید در راستای تحقق انتظارات و جلب حمایت طرف مقابل اهتمام داشته و این امر باید دو سویه باشد، ثانیاً در پاسخ مشخص به سوال می توان اینگونه بیان نمود که از سوی بخش خصوصی، بهره گیری از استراتژی متمرکز می تواند مبحث ابتکار عمل در جلب حمایت دستگاه ها را محقق سازد.

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؟

از طریق شناسایی و اولویت دهی به فرصت های سرمایه گذاری مربوط به صنایع کوچک و متوسط استان. به دلایل ذیل :

الف. وجود تعداد بیشتر سرمایه گذاران با توان سرمایه گذاری متوسط و یا متوسط به بالا و انگیزش رقابتی میان آنان نسبت به تعداد سرمایه گذاران با توان سرمایه گذاری بسیار بالا .

ب. امکان تامین سرمایه مورد نیاز این دسته از صنایع از محل تجمیع سرمایه های خرد در قالب هایی چون صندوق های سرمایه .

ج. دارا بودن بیشترین سهم در اشتغال زایی.

آقای پاک سرشت مشاور سرمایه گذاری و فعال اقتصادی:

سوال اصلی اینجاست که آیا اساساً حضور کارگزاران و واسطه های جلب و جذب سرمایه گذاری بطور عام و خارجی بطور خاص ضروری می باشد؟ اگر تجربه دنیا و واقعیات موجود را بررسی کنیم به وضوح می بینیم که بسیاری از کشورها، موسسات و یا آژانس های توسعه سرمایه گذاری چه در بخش خصوصی و چه در بخش دولتی ایجاد نمودند. تا به موضوع مورد بحث به طور دقیق و حرفه ای بپردازند. به نظر می رسد، که دو گروه علاقه مند به سرمایه گذاری میباشند. گروه اول دولت و مدیریت حاکم بر کشور که بدلائل مختلف از جمله برای تحقق رشد اقتصادی مدنظر در برنامه های پنج ساله خود به سرمایه گذاری خارجی نیاز دارد و گروه دوم سرمایه گذارانی که دارای سرمایه هستند و به دنبال سرمایه پذیران مناسب میگردند، تا به وسیله تامین منابع مالی و احیاناً با کمک تکنولوژی و ماشین آلات بتوانند از سود سرمایه گذاری بهره مند شوند. بنابراین وقتی خواسته و نیازی وجود دارد آن هم در سطح دولت ها، کشورها و سرمایه های جهانی منتظر چراغ سبزهای ورود به بازار های مناسب هستند ابزارهای متناسب با این بازار می بایست تدبیر شده و تجهیز بشود که از آن جمله به نظرمی آید، وجود کارگزاران حرفه ای و یا جمعی از فعالین این عرصه و ساختاری واحد بتواند کمک موثری برای حصول به نتیجه باشد. همچنین دولت و حاکمیت وقتی جذب سرمایه خارجی را به عنوان یک برنامه دراز مدت تعریف می نماید، قاعدتاً می بایست ابزار تحقق را نیز فراهم کند. یکی از این ابزارها هدایت، حمایت و پشتیبانی از کارگزاران مرتبط توسط دولت می باشد تا با همراهی و تسهیل امور، تحقق این برنامه را میسر نماید.

در سطح جهانی شش متغیر از مهم ترین عوامل اثرگذار در جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی می باشند تولید ناخالص داخلی، سرانه تولید ناخالص داخلی، فاصله اقتصادی از سایر کشورها، سابقه گذشته در جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی مزیت های نسبی در قیمت عوامل تولید و کیفیت نهادها و البته فضای کسب و کار و شفافیت و رتبه در ریسک سرمایه گذاری. حوزه نفت و گاز، صنعت و معدن، کشاورزی به ترتیب رتبه های اول ، دوم و سوم در جذب منابع خارجی. بخش های نفت، گاز و پتروشیمی به دلیل پیشتازی در اقتصاد رتبه اول جذب سرمایه گذاری خارجی را دارند.

در سرمایه گذاری خارجی 20 درصد به صورت سرمایه گذاری مستقیم و 70 درصد مابقی از محل تسهیلات تامین مالی می شود.

24 میلیارد دلار سرمایه گذاری خارجی در ایران طی 19 سال گذشته بر اساس گزارش آنکتاد حجم کل سرمایه گذاری های مستقیم خارجی انجام شده در ایران از سال 1990 تا پایان سال 2009 نیز به 98/23 میلیارد دلار رسیده و در میان 14 کشور خاورمیانه ایران از نظر حجم جذب سرمایه های مستقیم خارجی در این مدت در جایگاه ششم قرار گرفته است. در این منطقه عربستان با 147 میلیارد دلار بیشترین رقم و کویت با 608 میلیون دلار کمترین رقم را به خود اختصاص داده اند. حجم سرمایه گذاری های مستقیم ایران در دیگر کشورها نیز به 2/209 میلیارد دلار از سال 1990 تا 2009 رسید. از این نظر ایران در خاورمیانه در جایگاه هشتم قرار گرفته است. در این منطقه امارات با سرمایه گذاری 53 میلیارد دلاری در جایگاه نخست قرار داشته است. عراق نیز کمترین رقم سرمایه گذاری مستقیم در دیگر کشورها را داشته است.

سوالات مطروحه در این جلسه مناظره:

آقای نوروزی:

با توجه به اینکه بضاعت دولت برای جذب سرمایه گذار خارجی همین مقدار است در این شرایط نقش بخش خصوصی چیست؟

پاسخ دکتر نصیری دکترای کسب و کار

سرمایه بسیار گریز پاست این طور نیست که خودش بیاید سمت استان. بلکه لازمه آن این است که افرادی باشند و آنرا جذب کنند اما در کشور ما تفکر غالب چیز دیگری است و موضوع مهم تر این است که بستر لازم جهت جذب سرمایه گذاران ایجاد نماییم کارگزاری های سرمایه گذاری در کشور ما دارای پایه مشخص و شناخته شده نیست پس بهتر این است که ابتدا این کارگزاری ها منسجم شوند.

پاسخ آقای جیرانی:

با توجه به بضاعت نه چندان مطلوب دولت در جلب و جذب سرمایه گذار، بخش خصوصی به عنوان یک بازوی عملیاتی می تواند هم در زمینه هم اندیشی و نیز در زمینه معرفی و ارائه راهکارها و یا مدل های عملیاتی سبب ارتقاء توانمندی دولت در این حوزه شود به عنوان نمونه راهکاری در قالب یک مدل می تواند به شرح ذیل تبیین گردد:

1-تهیه بانک اطلاعاتی پروژه های استان با هدف شناسایی و دسته بندی پروژهها بر اساس میزان تاثیرگذاری اجرای آنها در استان و همچنین میزان تاثیرگذاری بر سایر پروژه های بالفعل و آتی در مقطعی معین. ماموریت: اولویت بندی پروژه های استانی براساس سطح، قلمرو، زمان و استمرار در مقطعی معین سازوکار عملیاتی آن می تواند شامل :

الف.طراحی الگوی اولویت بندی پروژه ها با تکیه بر الگوریتم های محاسباتی.

ب.تهیه نرم افزار آنالیز و مقایسه با امکان

1- آنالیز هوشمند پروژه براساس الگو.2- آنالیز هوشمند متغیرهای محیطی و محاطی پروژه بر اساس الگو.3- مقایسه تطبیقی هوشمند پروژه ها.

ج.تهیه سیستم سخت افزاری مناسب.

د. بهره مندی از 3 الی 5 نفر به عنوان هدایت گر آنلاین.

2. انجام BP و FS پروژه های اولویت دار در قالب بین المللی .

هدف : معرفی صحیح پروژه ها.

ماموریت : ایجاد شرایطی برای پروژه های مد نظر، تا در بازه ای معین در بهترین فرم عرضه قرار گیرند.

3.طراحی الگو جهت شناسایی و دسته بندی سرمایه گذاران بازارهای عمومی و تخصصی در راستای معرفی و

تخصیص هدفمند پروژه ها به آنان. هدف : سبب سازی پروژهها متناسب با فلسفه و گرایش سرمایه گذاران.

ماموریت : ایجاد انطباق حداکثری میان ظرفیت های هر پروژه با فلسفه و گرایش سرمایه گذار یا سرمایه گذاران بالقوه مربوطه.

4. تهیه نرم افزاری بر اساس الگوی فوق.

هدف : معرفی بهترین گزینه های انطباقی.

ماموریت: تسریع فرایند.

5. تشکیل گروه هایی از مدیران بازاریابی در راستای معرفی وعرضه فرصت های سرمایه گذاری پروژه ها به

بهترین شکل ممکن ، به سرمایه گذاران بالقوه هدف آن پروژه ها و انجام پیگیری های لازم تا وصل جذب سرمایه

متناسب با هر پروژه.

6. بهره مندی از تیم حقوقی در دو حوزه حقوق خصوصی و حقوق بین الملل در راستای هدایت حقوقی فرایند

از ابتدا تا انعقاد قرارداد با سرمایه گذاران.

پاسخ آقای پاک سرشت:

بر انسجام هرچه بیشتر تاکید نمودند و اشاره کردند که باید از همه عوامل (متغیرهای 6 گانه ذکر شده در بالا) استفاده کنیم تا موفق شویم.

سوال آقای بخشایی سرمایه گذار ماهی خاویاری:

زمانی که سرمایه گذار ورود می نماید در استان متاسفانه درگیر بروکراسی اداری می شود بخش خصوصی چه کمکی می تواند انجام دهد؟

پاسخ آقای پاک سرشت:

پیشنهاد دادند که مجموعه ای از کارشناسان مربوطه در این خصوص تشکیل شود به همراه بخش خصوصی (کارگزاری) و یا یاینکه

نماینده ای از آن مجموعه جهت انجام و پیگیری امور سرمایه گذاری تشکیل شود

سوال آقای بخشی نژاد رییس صنف امور رایانه :

چه کمکی کارگزاری ها می توانید در مورد منطقه ویژه اقتصادی لاهیجان انجام دهند با توجه به اینکه در این استان 20٪ از

فارغ التحصیلان رشته فناوری اطلاعات هستند؟

سوال آقای مولایی پور مدیر کل امور اقتصادی و دارایی استان گیلان :

در استان گیلان یک منطقه آزاد و دو منطقه ویژه اقتصادی داریم اگر برای اینها نتوانیم سرمایه گذار جذب کنیم در جاهای دیگر قطعاً

نمی توانیم چه برنامه ای برای منطقه آزاد وجود دارد که قابلیت کاربری شدن دارد؟

پاسخ آقای جیرانی:

عمده فعالیت شرکت های فعال حوزه سرمایه گذاری :

1- ارائه مشاوره مالی و سرمایه گذاری (الف.مشاور سرمایه گذاری،ب.ارزیابی،ج.مدیریت ریسک،د.اصلاح ساختار شرکت ها،ه.ادغام و

دستیابی،و.طرح های امکان سنجی و ارزیابی،ز.طرح کسب و کار،ج.برنامه افزایش سرمایه این بخش در دامنه فعالیت مشاوران

سرمایه‌گذاری قرار می‌گیرد. 2. تامین مالی (الف. افزایش سرمایه، ب. بازاریابی و فروش، ج. مشاور پذیرش، د. بازارگردانی، این بخش در دامنه فعالیت مدیران بازاریابی قرار می‌گیرد). 3. مدیریت دارایی (الف. مدیریت ثروت، ب. مدیریت دارایی خصوصی یا سبد گردانی، ج. مدیریت صندوق های سرمایه‌گذاری، این بخش در دامنه فعالیت مدیران مالی قرار می‌گیرد. 4. آموزش و پرورش

پاسخ آقای پاک سرشت:

در مورد توانمند بودن باید ابتدا داده‌ها به کمک فناوری اطلاعات تولید شود چه سخت افزاری و چه نرم افزاری چون تولید این داده‌ها نیازمند دانش فنی می‌باشد.

جمع بندی :

آقای پاک سرشت : بسته حمایتی جذب سرمایه‌گذاری را تدوین کنند و نقش کارگزاران و بخش خصوصی به عنوان تسهیل‌گرها بدهند . تهیه بستر سرمایه‌گذاری با ادبیات مناسب بین المللی گروه مشترک کارگزاران و دولت .