



مشاوره و تدوین استراتژی تامین مالی پروژه

کد خدمت مشاوره: CS05



۱. دلایل اهمیت

- پروژه‌ها به علت حجم بالای سرمایه‌گذاری، نیاز به تامین مالی از محلی خارج از منابع داخلی پروژه‌ها دارند. اهمیت تامین مالی نه تنها برای کارفرما بوده، بلکه پیمانکار نیز به علت ساز و کار موجود در روش‌های پرداخت پروژه، نیاز به تامین سرمایه برای انجام پروژه دارد (این بحث یکی از مباحث جدیدی است که در سال ۲۰۱۰ منجر به ثبت Patent در کشور آمریکا گردیده است). از اینرو، نه تنها عدم تامین سرمایه از طرف کارفرما می‌تواند منجر به تعویق افتادن و شکست پروژه گردد، بلکه عدم تامین سرمایه از سوی پیمانکار نیز می‌تواند باعث مشکلات عدیده‌ای از جمله تاخیر در زمان پروژه، افزایش دعاوی پروژه، افزایش هزینه و کاهش سود پیمانکار و در نهایت افزایش احتمال شکست پروژه گردد. اطلاع از روش‌ها و ساز و کارهای تامین مالی در پروژه‌ها و آشنایی با ریسک‌ها و ملاحظات مالی و حقوقی در تامین مالی پروژه‌ها مواردی هستند که نیاز به مشاوران متخصص در زمینه تامین مالی پروژه دارند.
- به علت بالا بودن هزینه‌های تامین مالی، کاهش هزینه تامین مالی از اهمیت زیادی در پروژه برخوردار است. شناسایی منابع تامین مالی، تدوین برنامه زمانبندی بهینه برای پروژه و یافتن ترکیب بهینه تامین مالی نیازمند دانش تخصصی، هم در زمینه تامین مالی و هم در زمینه بهینه‌سازی می‌باشد.

۲. خدمات قابل ارائه

خدماتی که در تدوین استراتژی تامین مالی ارائه می‌گردند عبارتند از:

- ✓ توصیه برای یافتن منابع مالی
- ✓ مینیمم سازی هزینه تامین مالی با روش بهینه سازی تامین مالی و برنامه زمانبندی

دلایل اهمیت:

- نه تنها عدم تامین سرمایه از طرف کارفرما می‌تواند منجر به تعویق افتادن و شکست پروژه گردد، بلکه عدم تامین سرمایه از سوی پیمانکار نیز می‌تواند باعث مشکلات عدیده‌ای از جمله تاخیر در زمان پروژه، افزایش دعاوی پروژه، افزایش هزینه و کاهش سود پیمانکار و در نهایت افزایش احتمال شکست پروژه گردد. اطلاع از روش‌ها و ساز و کارهای تامین مالی در پروژه‌ها و آشنایی با ریسک‌ها و ملاحظات مالی و حقوقی در تامین مالی پروژه‌ها مواردی هستند که نیاز به مشاوران متخصص در زمینه تامین مالی پروژه دارند.
- شناسایی منابع تامین مالی، تدوین برنامه زمانبندی بهینه برای پروژه و یافتن ترکیب بهینه تامین مالی نیازمند دانش تخصصی، هم در زمینه تامین مالی و هم در زمینه بهینه‌سازی می‌باشد.

خدمات قابل ارائه:

- توصیه برای یافتن منابع مالی
- مینیمم سازی هزینه تامین مالی با روشهای بهینه سازی
- ارائه برنامه زمانبندی بهینه برای تامین مالی
- تدوین مدارک مورد نیاز برای قانع کردن تامین کنندگان

- ✓ ارائه برنامه زمانبندی بهینه برای تامین مالی
- ✓ تدوین مدارک طرح توجیهی، پیش‌بینی شبکه جریانهای نقدینگی و سایر مدارک مورد نیاز برای قانع کردن تامین کنندگان مالی

۳. نتایج و دستاوردها

تدوین استراتژی مناسب برای تامین مالی میتواند مزایای فراوانی به همراه داشته باشد. ما در ادامه به طرح برخی از این نتایج و دستاوردها پرداخته‌ایم:

نتایج و دستاوردها:

- هزینه تامین مالی کمتر
- سود بالاتر
- کاهش احتمال به تاخیر افتادن پروژه
- جلوگیری از تحمیل Liquidated Damages
- داشتن قدرت بالاتر در مذاکره با بانک

✓ پرداخت هزینه تامین مالی کمتر

✓ اخذ سود بالاتر

✓ کاهش احتمال به تاخیر افتادن پروژه به علت نبود پول کافی

✓ جلوگیری از تحمیل Liquidated Damages به پیمانکار به علت

تاخیر ناشی از نبود پول کافی

✓ داشتن قدرت بالاتر در مذاکره با بانکها و تامین کنندگان به علت وجود برنامه زمانبندی بهینه تامین مالی

۴. متودهای به کار گرفته شده برای ارائه این خدمات

مبنای ارائه خدمات در مشاوره و تدوین استراتژی مالی موارد زیر میباشد:

متودهای به کار گرفته شده:

- مطالعات انجام شده در دانشگاه Illinois Tech آمریکا
- مقالات چاپ شده در معتبرترین ژورنالهای دنیا
- روشهای رایج تامین مالی در کشورهای غربی و خاورمیانه
- روشهای رایج تامین مالی در ایران

• مطالعات انجام شده در دانشگاه Illinois Tech آمریکا

• مقالات چاپ شده در معتبرترین ژورنالهای دنیا

• روشهای رایج تامین مالی در کشورهای غربی و خاورمیانه

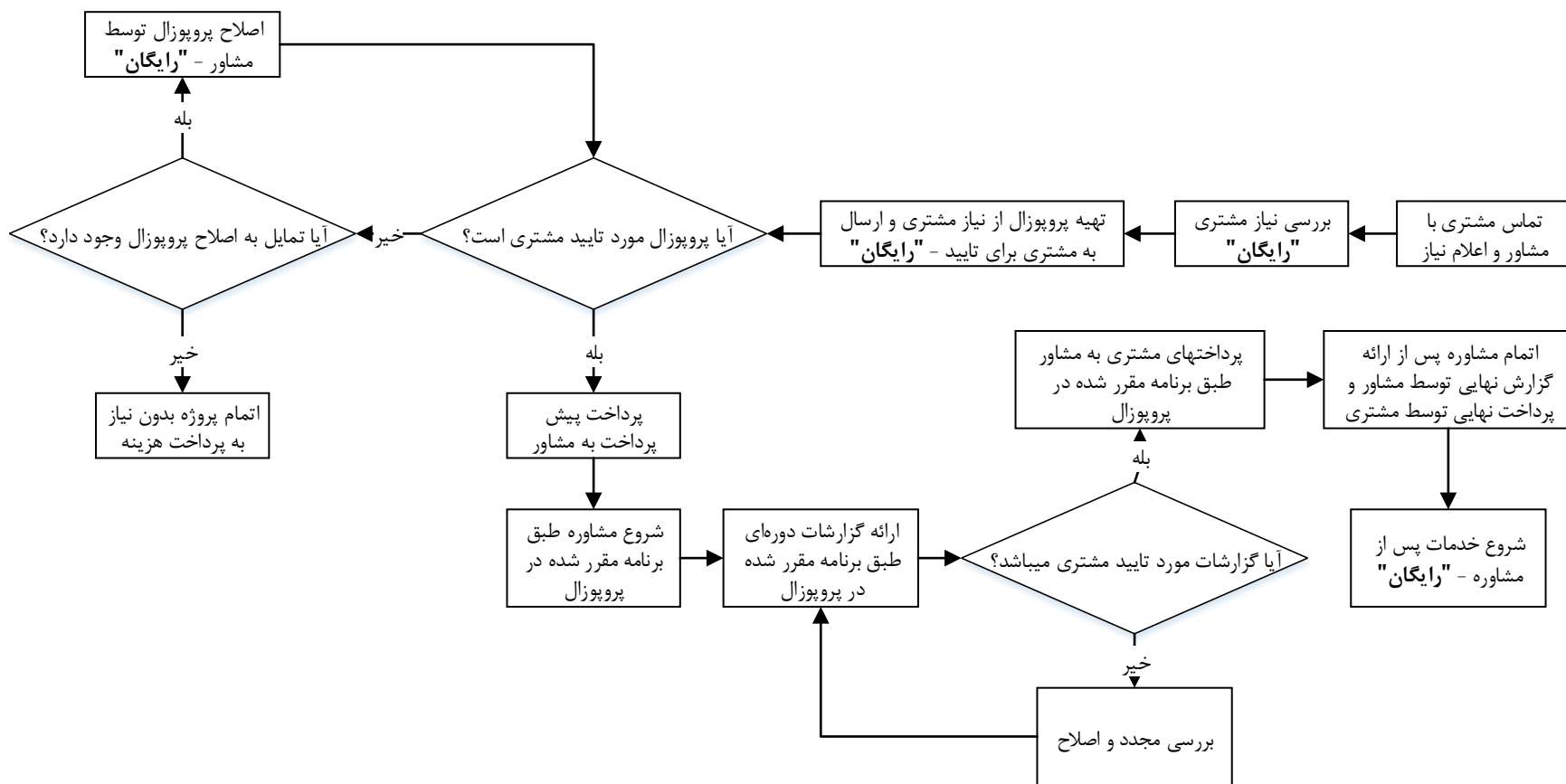
• روشهای رایج تامین مالی در ایران

۵. روشهای ارائه خدمات مشاوره

جزئیات روشهای ارائه خدمات مشاوره در جدول ۱ ارائه شده است. همچنین فرآیند اجرای خدمات مشاوره از زمان شروع تا پایان به صورت فلوجارت در شکل ۱ نمایش داده شده است.

جدول ۱. جزئیات روشهای ارائه خدمات مشاوره به روشهای مختلف

نوع مشاوره	موارد کاربرد	وظیفه مشاور	مدت زمان مشاوره	روشهای ارائه خدمات مشاوره	خدمات رایگان مشاوره		ضمانت
					نیازسنجی اولیه (رایگان)	خدمات پس از اتمام مشاوره (رایگان)	
ساعتی	ارائه راهکار و راهنمایی برای:	ارائه راهکار و راهنمایی	۱ الی ۷ ساعت	تلفنی	- تلفنی	- تلفنی	در حین مشاوره:
	- مشکلات کوتاه مدت			حضور			اصلاح توصیه‌ها و گزارشات تا زمان
	- نیازهای کوتاه مدت			تله کنفرانس			حصول رضایت مشتری
	- بهبود فرآیندهای جاری کوچک			ویدیو کنفرانس			
روزانه	ارائه طرح و برنامه برای:	ارائه طرح و برنامه برای	۱ الی ۷ روز	حضور	- تلفنی	- تلفنی	تا زمان ارائه نسخه نهایی طرح و
	- مشکلات میان مدت			تله کنفرانس	- حضور	- حضور	برنامه:
	- نیازهای میان مدت			ویدیو کنفرانس			اصلاح طرح و برنامه تا زمان حصول
	- بهبود فرآیندهای جاری متوسط						رضایت مشتری
برنامه ای	ارائه طرح و برنامه برای:	ارائه طرح و برنامه برای	بدون محدودیت	حضور	- تلفنی	- تلفنی	تا زمان ارائه نسخه نهایی طرح و
	- مشکلات بلند مدت				- حضور	- حضور	برنامه:
	- نیازهای بلند مدت						اصلاح طرح و برنامه تا زمان حصول
	- بهبود فرآیندهای جاری بزرگ						رضایت مشتری
	- فرآیندهای توسعه‌ای جدید						
پروژه ای	ارائه طرح و برنامه، آموزش و نظارت بر اجرای طرح برای:	ارائه طرح و برنامه، آموزش و نظارت بر اجرای طرح	بدون محدودیت	حضور	- تلفنی	- تلفنی	تا زمان اتمام مدت آموزش و نظارت بر
	- مشکلات بلند مدت				- حضور	- حضور	طرح ارائه شده:
	- نیازهای بلند مدت						اصلاح طرح و برنامه، تکرار آموزشها و
	- بهبود فرآیندهای جاری بزرگ						نظارت کامل بر فرآیند اجرا تا زمان
	- فرآیندهای توسعه‌ای جدید						حصول رضایت مشتری و اطمینان از
							کارکرد مناسب طرح و برنامه ارائه شده



شکل ۱. فرآیند اجرای خدمات مشاوره از شروع تا پایان برای کلیه روشهای مشاوره (ساعتی، روزانه، برنامه ای، پروژه ای)

۶. اصول اخلاقی در مشاوره

۱. صداقت در ابراز تواناییها

- همواره با مشتری صادقانه حرف خواهیم زد و اگر توان مشاوره و راهنمایی در امری را نداشته باشیم به هیچ عنوان صداقت خود را زیر سوال نمیبریم. ما تنها مشاوره‌هایی را قبول میکنیم که در آن توانایی کامل داریم.

۲. پایبندی به تعهدات

- پایبندی به تعهدات و کسب نتایج رضایتبخش برایمان از هر چیز دیگری مهمتر میباشد. ما خودمان را موظف به ارائه خدمات تا حصول رضایت مشتری میدانیم، حتی اگر مشتری تقاضای خدماتی را بنماید که جزئی از پروژه بوده ولی در توافق اولیه ذکر نشده باشد. ما برای این خدمات دستمزد اضافی تقاضا نخواهیم کرد. حتی اگر احساس کنیم مشتری در زمینه‌های خارج از مشاوره توافق شده نیز نیاز به راهنمایی دارد، از ارائه پیشنهاد و توصیه کوتاهی نخواهیم کرد و در این مورد نیز دستمزد اضافه ای مطالبه نمیکنیم.

۳. جلوگیری از تضاد منافع

- تمام تصمیمات مدیریتی، مشاوره‌ها، طرحها و برنامه‌ها تنها در راستای منافع مشتری خواهد بود. هر چند گاهی تضاد منافع در بسیاری شرایط بین مشتری و مشاور به وجود میاید، اما ما منافع مشتری را بر منافع خود ارجح میدانیم. بازی با منافع یا درگیر شدن در پروژه‌های رقابتی با سازمانهای دیگر، چه در ظاهر و چه در اجرا با اصول اخلاقی ما تناقض دارد. ما مشاوره دو شرکت رقیب را نمیپذیریم. همچنین، هر زمانی شک داشته باشیم که آیا این تصمیمات در راستای منافع مشتری میباشد یا خیر، موضوع را با مشتری در میان گذاشته تا این تناقضات را حل کنیم.

۴. رازداری و محافظت از داراییهای مشتری

- مشتری داراییهای بسیاری دارد که ممکن است در طول مشاوره در اختیار ما بگذارد. این داراییها میتوانند نقدی و غیر نقدی، فیزیکی و غیرفیزیکی و یا حتی رازها و اطلاعات محرمانه باشند. محافظت از این داراییها در طول مشاوره و عدم افشاء و به کارگیری این رازها و اطلاعات در آینده، جزئی از اصولی است که ما به آن شدیداً پایبندیم.

۵. رعایت حد و حدود ارتباطات و فعالیتهای داخل و خارج از سازمان

- این برای مشاوران ما غیر قانونی است که از مشتریان یا نیروهای آنها به هر دلیلی هدیه نقدی یا غیرنقدی دریافت کنند. به هیچ عنوان هیچ مشاوره از ما حق درخواست یا قبول هدیه را از مشتریان چه در داخل سازمان و چه خارج از محیط کاری ندارد. همچنین، تمام روابط ما با نیروهای سازمان مشتری تنها در قالب ارتباطی تعریف شده بوده و به هیچ عنوان ارتباطاتی خارج از آن محدود نخواهیم داشت.
۶. پایبندی به قوانین و مقررات حقوقی
- ما تعهد داریم تا رفتارمان را بر اساس قوانین و مقررات حقوقی تنظیم کنیم. بنابراین از ورود به تمام پروژه‌هایی که احساس کنیم با قوانین حقوقی منافات دارند، خودداری میکنیم. ما به قوانین حقوقی کشورمان احترام گذاشته و تعهد ما پایبندی کامل به این قوانین میباشد.
۷. پایبندی به ارزشهای انسانی و اخلاقی
- تکریم انسانها برای ما اولویت میباشد. تبعیض نژادی، جنسیتی، قومی، مذهبی و اعتقادی در فرآیند کاری ما جایگاهی ندارد و از مشاوره به افرادی که این اصول را رعایت نکنند خودداری میکنیم.
۸. محافظت از محیط زیست
- قطعاً از مشاوره به پروژه‌هایی که باعث تخریب محیط زیست میشوند خودداری میکنیم.



تهران، میدان ونک، برج آسمان ونک، طبقه پنجم، واحد ۵۱۰ | کد پستی: ۱۹۹۱۹۴۵۳۳۱ | www.dralavipour.com

+۹۸ ۲۱ ۸۹ ۷۸ ۲۱ ۵۶ | +۹۸ ۲۱ ۸۸ ۶۵ ۲۸ ۱۸ | +۹۸ ۹۱۲ ۲۱۵۲۱۵۶