

روز شمار انتخابات

د ر اتاق بازرگانی به ظرفیت زنان توجه نشده است

● شرق: حضور زنان در اتاق های بازرگانی برای نخستین بار توسط تحول خواهان که در سال ۸۲ مدیریت اتاق تهران را به دست گرفتند؛ آغاز شد. از آن زمان تاکنون زنان در اتاق بازرگانی حضور داشته‌اند. اما اینکه نقش آنان چیست و چه سهمی را در تحولات خواهند داشت، پرسشی است که با مریم سلطانی عضو هیات رئسه شوراها ی مشترک ایران و کویت- ایران و گرجستان از اعضای گروه «خواستاران تحول» و از نامزدهای انتخابات پیشرو در میان گذاشته ایم:

● با اتمام زمان نام نویسی نامزدهای انتخابات اتاق بازرگانی تنها ۱۷ نفر نام نویسی کردند، نقش زنان در اتاق بازرگانی چیست؟ از میان ۴۰۰ نفر هیات نمایندگان سراسر ایران، تنها ۲ زن در این جمع حضور دارند و این سهم در اتاق بازرگانی تهران تنها سه نفر است. این درحالی است که زنان در همه های تلاش تاریخی کشور همواره یکی از ارکان سازنده بوده‌اند. این نقش در جبهه های جنگ و دفاع مقدس و در جنگ اقتصادی کنونی بلاشک مرهون فداکاری بسیاری از بانوان این مریزوم است. در وضعیت فعلی که اکثریت ظرفیت دانشگاه ها را دختران و زنان تشکیل می دهند و متخصصان و کارشناسان زیادی از میان این قشر برخاسته است، حضور بانوان ایران زمین سال هاست که در بخش خصوصی نمود داشته و نقش پر رنگی را در عرصه تولید، صنعت، خدمات و بازرگانی برعهده دارند.

● **اتاق بازرگانی چگونه می تواند در بالفعل شدن این ظرفیت ها کمک کند؟** یکی از این عرصه ها، حضور بانوان متخصص، متبحر و کارآفرین در اتاق های بازرگانی و اتاق ایران است که متاسفانه در دوره های گذشته این حضور منوط به تعداد کمی از زنان شد و به دلایلی هیچ اقدام مثبتی برای توانمندسازی و هدایت خیل زنان و دختران فارغ التحصیل به سمت کسب وکار، کارآفرینی و اشتغال انجام نشده که همین موضوع بر کشور خساراتی را تحمیل کرده است. در شرایط فعلی باید برای روزگار جدید اتاق های بازرگانی، افرادی با فکری نو، انگیزه بالا و اراده های قوی، و نیت تحول و فارغ از مباحث جناحی، تمامیت خواهی و بدون منفعت طلبی شخصی وارد این عرصه شوند. حضور پررنگ زنان توانمند و کارآفرین واقعی سهم بسزایی در رشد اقتصادی و احیای جایگاه ما در دنیا خواهد داشت.

● **شما به جنگ اقتصادی ای که در حال حاضر در جریان است، اشاره کردید. راهکار اتاق بازرگانی برای عبور از این مشکلات چیست؟** به اعتقاد من تنها این بخش خصوصی واقعی است که می تواند کشور را از گردنه مشکلات اقتصادی عبور دهد. بر روی کار آمدن دولت تدبیروامید رویکردهای جدید اقتصادی و سیاسی طرح شده است. از سویی با عنایت به ابلاغ و فرمان رهبر فرزانه انقلاب در خصوص اقتصاد مقاومتی، باید بدون در نظر گرفتن بایدها ونبایدهای دولت و قوانین دست وپاگیر و عدم همراهی بدنه عظیم دولتی، این عبور محقق شود. در واقع بخش خصوصی راهکار نجات بخش اقتصادی برای کشور عزیزمان است. بخش خصوصی همواره به عنوان پیشانی مقاومت اقتصادی باید نقش خود را ایفا کرده و آن را به ظهور و حضور برساند.

● **با اهداف بلند می مانند نجات اقتصاد کشور اشاره کردید. شما در صورت انتخاب به عنوان عضوی از هیات نمایندگان، چه اقدامی را برای رسیدن به این اهداف انجام خواهید داد؟** تلاش من برای حضور در این دوره از انتخابات اتاق بازرگانی به واقع ایجاد همگرایی، ایجاد بستر مناسب برای بخش خصوصی توانمند، حمایت و هدایت منابع بخش خصوصی به سمت صادرات، ایجاد فضایی با نشاط و فعالانه برای حضور زنان کارآفرین، ایجاد آشنایی اصولی بین اتاق های بازرگانی با بخش خصوصی که به سه هر دلیلی منفعل و منفک شده اند، ایجاد شبکه قوی ای از تجار و بازرگانان و به کارگیری تمام منابع داخلی برای توسعه تجاری کشور در جهان، تقویت و بالابردن قدرت چانه زنی اتاق برای احقاق حقوق بخش های خصوصی کشور، تسهیل کسب وکار و مقررات زدایی و اصرار به اجرای قانون بهبود فضای کسب وکار و در نهایت رونق اشتغال و کسب و کار است. در این مسیر باید فرایند اصلاحات اساسی صورت گیرد و با دورریختن حاشیه سازی ها و سیاسی کاری ها، منفعت طلبی ها و غرض ورزی های جناحی، افتراق و انشقاق های حاصل از آن را زدود. باید اشاره کرد من نوعی نیست که در پی این اهداف است. باید اتاق بازرگانی را به عنوان یک تشکل منسجم و واحد دست به بر اساس دیدگاه ها و نظرات تمامی اعضای آن دست به فعالیت می زند. دید. امبدوارم دوستان و هم رانان با دیدگاه مثبتی که به آینده کشور دارند و با توجه به جوان گرایی و حضور نیروهای تازه نفس و توانمند و استفاده از اسانید گذشته و پیران راه در اتاق های بازرگانی، مساعدت کنند تا به یاری خداوند متعال برگ جدیدی از تحول و اصلاحات رقم خورده و بخش خصوصی و پارلمان آن گامی به سوی پیشرفت این مریزوم بردارد.

ادامه از صفحه ۵

بیرون آمده است؟

نخیر. هنوز بازار رقابتی نشده است. بازار بیمه کار زیادی را می طلبد و یک شبه بازار رقابتی نمی شود. ضمن اینکه بعد از ما خیلی چیزها عوض شد و به حالت سابق برگشت. در دوره بعد از من، برخی از آیین نامه ها عملا اجرا نشد و مجددا تغییرات زیادی در آنها حاصل شد.

● **منظوراتان از تغییر آیین نامه ها، اصلاح آیین نامه به کارگیری نمایندگی شرکت های بیمه است که در دوران مدیریت آقای کریمی بر بیمه مرکزی تغییر کرد؟**

بله. نمایندگی ها را محصور کردند درحالی که هنوز هم اعتقاد من بر این است؛ آنهایی که تحلیل های غلط از بحث نمایندگی دارند، رفع خطا کردند. اگرچه خیلی ها مدعی هستند ماجرای بیمه توسعه به دلیل مبحث به کارگیری نمایندگی های زیاد به وجود آمده اما به نظر من اصلا این طور نیست. وقتی شرکتی نمی تواند نمایندگی های خودش را مدیریت کند، آن شرکت مشکل دارد نه نمایندگی ها. اتفاقا یکی از استراتژی های ما در بیمه مرکزی این بود که کشور از منظر وجود نمایندگی های بیمه در پوشش کامل باشد. آیا بیمه مرکزی که سیاست گذار عالیه است، باید در نمایندگی شرکت های بیمه در اقصی نقاط کشور دخالت داشته باشد؟ آن وقت شرکت داری چه مفهومی پیدا می کند؟ چطور وقتی یک شرکت می خواهد یک نفر را استخدام کند، از بیمه مرکزی اجازه استخدام فرد را نمی گیرد و برای استخدام او مرحله به مرحله از او آزمون می گیرند تا افراد باصلاحیت در شرکت مشغول به کار شوند. مگر غیر از این است که نمایندگی واسطه مالی برای فروش بیمه نامه های شرکت است؟ پس شرکت باید صلاحیت آنها را هم مورد بررسی قرار دهد نه اینکه مسوولیت را از خود به بیمه مرکزی منتقل کند. به اعتقاد من آیین نامه ۵۷ یکی از استراتژی های مهم صنعت بیمه بود که با مطالعه اتخاذ و انجام شد. رویکرد ما این بود که بیمه در سطح کشور و البته به صورت عمقی باید پوشش داشته باشد به این صورت که پروژه های بزرگ کشوری هم تحت پوشش بیمه باشند و به همین دلیل با وزارتخانه های بزرگ برای پوشش دهی عمقی آنها وارد مذاکره می شدیم. اگر در اداره امور نمایندگی شرکت های بیمه ها خطا وجود دارد و شرکت توان اداره نمایندگی ها را ندارد، باید روی هیات مدیره شرکت تجدید نظر شود و عوامل اجرایی آن سازماندهی مناسب شوند و بیمه مرکزی در اعطای صلاحیت به مدیران و هیات مدیره شرکت ها دقت کافی داشته باشد. بیمه مرکزی نمایندگی های شرکت های بیمه ای را تایید صلاحیت می کند، اما حساسیت لازم روی تعیین مدیرعامل و هیات مدیره آنچنان وجود ندارد درحالی که ما باید در تعیین هیات مدیره، مدیرعامل شرکت های بیمه ای و عوامل فنی بیشترین حساسیت را نشان می دادیم تا در نحوه اداره به صورت مطلوب عمل کنند و خود شرکت مسوول عواقب ناشی از تصمیمات غلط باشند. اگر نماینده بیمه خطا می کند، شرکت بیمه باید رسیدگی کند و ربطی به بیمه مرکزی ندارد.

● **از وضعیت کنونی شرکت های بیمه ای مطلع هستید؟ شرکت بیمه توسعه طبق منوبه شورا یعالی بیمه از گردونه بیمه گری خارج شده. شرکتی در بازار وجود دارد که سرمایه آن منفی ۱۷۰ میلیارد است که قاعدتا باید بانک وایسته به آن برای اینکه روی ما بایستد، به شرکت پول تزریق کند. تنها شرکت دولتی بازار که پشتوانه صنعت بیمه محسوب می شود، هم اکنون زبان سنگینی دارد و طبق آخرین صورت های مالی منتشره هزار و۵۰۰ میلیارد تومان زیان کرده است. بیمه مرکزی ما هم برای اولین بار در تاریخ ۳۶ میلیارد تومان زیان داده است. به گفته مدیرعامل انجمن صنعت بیمه حال مالی شرکت های بیمه خیلی بد است. یکی زودتر به مرگ نزدیک می شود و یکی دیرتر و بیمه گران با سبیلی صورت خود را فرمز می کنند.**

منظور شما از طرح این مباحث این است که آزادسازی و غیرتعرفه ای شدن بازار این شرکت ها را به این ریز در آورده یا اینکه عدم اداره مطلوب شرکت ها آنها را به این وضع رسانده؟

● **یک موضوع دیگر هم می تواند مطرح باشد و آن این است که بیمه مرکزی هدایت و نظارت به موقع نداشته است؟ می خواهم همه این عوامل را با هم بررسی کنید.** شاید هرکدام به نسبت خود برای رسیدن شرکت ها به این مرحله تاثیراتی داشته اند. مهم ترین آیینی که وجود دارد، این است که آیا ما می توانستیم صنعتی با عمر ۸۰ ساله را همچنان دولتی نگه داریم؟ قطعاً نمی توانستیم. پس باید به سراغ واگذاری شرکت می رفتیم. آیا آن زمان که سه شرکت بیمه ای واگذار شدند، باید از ورشکستگی صنعت بیمه هراس می داشتیم؟ قطعاً چنین تحلیلی غلط بود چون ما قدم به دوران تحول در صنعت بیمه گذاشته بودیم زیرا ۷۵ درصد سهم بازار در دست چهار شرکت دولتی بود. در هیچ کجای دنیا صنعت بیمه دولتی نیست، شاید حتی یک شرکت بیمه دولتی هم ندارند و بازارشان کاملاً رقابتی است. ما مرحله به مرحله بازار ۲۵ درصدی بخش غیردولتی را با سه واگذاری به ۴۵ درصد رساندیم. الزامات این غیردولتی شدن بازار این بود که از تعرفه هم دوری می کردیم که آن هم برداشته شد. ما که نمی توانستیم هم به شرکت های خصوصی در بازار میدان دهیم و هم برای آنها نرخ تعیین کنیم. ما باید مرحله به مرحله وارد بازار دوران رقابتی شویم. باین نامه توانگری مالی هم با دوسال تحقیق و بررسی

اقتصاد

ماتذکر دادیم و رفتیم



عکس: ریلوفه رستمی، شرق

برای همین تدوین شد تا شرکت ها درجه بندی شوند. آن شرکت هایی که در رده بالا و در سطوح اولیه قرار دارند، در بازار وضعیت مناسبی دارند و شرکت هایی در سطح چهار و پایین تر باید برنامه اصلاح ارایه دهند.

به یاد دارم که بیمه توسعه در سال ۸۹ به دلیل اینکه ۸۶ درصد پرتفوی شرکت از شخص ثالث پر شده بود، در سطح چهار قرار می گرفت و در آن زمان مطرح بود که باید برنامه اصلاح مالی و افزایش سرمایه ارایه کند و تنوع بیمه ای در پرتفوی خود داشته باشد. این شرکت در سال ۹۰ بیش از ۱۶ درصد در میزان سرمایه گذاری ها انحراف داشت که آن را با اجبار بیمه مرکزی، آن هم در دوران مدیریت من بر بیمه مرکزی به ۱۲ درصد رساند. اما بیمه مرکزی باید بعد از آن هم پیگیری و نظارت می کرد و راجع به صلاحیت مدیران شرکت باید محکم برخورد می کرد. قراردادهای بزرگ این شرکت باید تحت کنترل بیمه مرکزی درمی آمد و اکچوئر مورد تایید بیمه مرکزی در بیمه توسعه گماشته می شد.

● **پس بیمه مرکزی در دوران مدیریت شما روی وضعیت شرکت بیمه توسعه حساس شده بود و به این شرکت تذکر و هشدار داده بود؟**

بله. در سال ۹۰ از این شرکت برنامه سه ماهه ای برای اصلاح وضعیت مالی خواسته شده بود و البته آنها اصلاحاتی روی میزان سرمایه گذاری های خود داشتند.

● **اگر سر فصل و دسته بندی ای از انحرافات شرکت بیمه توسعه داشته باشید؛ می توانید بگویید مشکل اصلی این شرکت کجا بود؟**

مشکل اصلی بیمه توسعه، شخص ثالث بود. وقتی شرکتی در دامن ۹۰ درصد رشته زیان ده همچون شخص ثالث فرومی رود، ماجرای آن به سرعت روشن می شود و این شرکت در کوتاه مدت و آن هم یکی، دوساله به ضرردهی و بحران می رسد. این شرکت حدنصاب سرمایه گذاری ها را هم رعایت نکرده بود. واحدهای نظارت بیمه مرکزی باید این مسایل را رصد می کردند ضمن اینکه خیلی از افراد در بیمه مرکزی تغییر نکردند. آقای مصدق که هم اینک معاون طرح و توسعه است، در آن زمان معاون نظارت بود و مسئولیت ایشان بود که این امر را پیگیری کند. اگرچه در

آن زمان هنوز خیلی مسایل بروز نکرده بود. به هر حال وقتی شرکت بیمه ای به بحران می خورد، بیمه مرکزی مسوول مدیریت منابع مردم است.

● **در ماجرای بیمه توسعه، نوک پیکان اتهامات به سمت عدم نظارت بیمه مرکزی نشانه رفته است. آیا ضعف نظارتی بیمه مرکزی را در دوران مدیریت خود در وقوع چنین فاجعه ای دخیل و مقصر می بینید؟** قطعاً در زمان ما هم نقصان ها و ضعف هایی بوده است. در آن زمان تمام فکر و ذهن ما این بود که از چارچوب های دولتی دست برداریم و به سوی چارچوب های مالی و توانگری پیش برویم. وقتی که از نظارت مستقیم به سوی نظارت غیرمستقیم می رفتی، باید ابزارهای آن هم فراهم باشد. یکی از ابزارها برای اجرای چنین نظارتی، رتبه بندی شرکت ها بود که با حداقل امکانات آن را اعمال کردیم. بعد از من آیین نامه توانگری مالی شرکت ها اجرایی شد ولی در آن دوران ما با حداقل همه این کار خود را انجام دادیم. ما زمانی که سعی کردیم فناوری اطلاعات را در شرکت های بیمه ای جاری کنیم با مقاومت بسیار شرکت ها بر سر این مساله مواجه بودیم. شرکت ها هیچ وقت سیستم متمرکز اطلاعات خود را به روز نمی کردند و اطلاعات گهگاه با تاخیر شش ماه به ما می رسید.

● **آیا شما هم به نوعی معترف هستید که در ماجرای بیمه توسعه، بیمه مرکزی هم چندان بی گناه نبوده و ابتدا نهاد ناظر و سپس شرکت متخلف مقصر وضع موجود بودند؟**

خیر. به هیچ عنوان نمی پذیرم. بیمه مرکزی به هیچ عنوان مقصر نیست. اگر اصل را بر نگاهداری بگذاریم، شرکت های بیمه یک بنگاه اقتصادی هستند که باید متوجه سود و زیان در اداره بنگاه خود باشند.

شرکت ها فرزند بیمه مرکزی نیستند که هر لحظه توسط بیمه مرکزی رصد شوند. در دنیا بحث حاکمیت شرکی، توسعه پیدا کرده که مدیریت چگونه در مقابل سهامداران و ذی نفعان بهترین عملکرد را داشته باشد حالا ما اینجا بیمه مرکزی را مقصر بدانیم؟ قطعاً در مرحله اول هرشرکتی مقصر فرآیندی است که به سرش آمده. قرار بر این بود که بعد از آزادسازی

که افراد مسوول دوره خودشان باشند. ● **ما با ایشان تماس گرفتیم و اتفاقاً آمادگی خود را برای گفت وگو با ایشان اعلام کردیم، اما مهندس کریمی حاضر به گفتگو با ما نشدند.**

سه سالی هست که من از صنعت بیمه فاصله گرفتم و هر زمان از بنده سوال شود، من مسوول آن دوران هستم.

● **خودتان چه نمره ای به وضعیت نظارتی بیمه مرکزی در دوران مدیریت خود می دهید؟** ما از مسیر تعرفه ای به سمت آزادسازی پیش رفتیم؛ در این مسیر قطعاً بازار با تلاطم روبه رو بود چون آیین نامه های ما در حال اصلاح بود، اما در عین حال نظارت بیمه مرکزی با حدکنتر توان در آن دوران انجام گرفته است.

● **رفتار بیمه مرکزی را در دوران سکان داری آقای امین بر بیمه مرکزی و آن هم با شرکتی همچون توسعه که انکار گوش شنوایی به خطا ربه و هشدارهای بیمه مرکزی و اصلاح وضعیت مالی و فنی خود نداشت، چطور می بینید.** عقبه این شرکت نشان می دهد که آنها به راحتی می توانستند جلو چنین بحرانی را بگیرند، اما متأسفانه با عدم پرداخت خسارات مردمی، اعتماد مردم را هم نسبت به صنعت بیمه خدشه دار کردند.

از دیدگاه اکادمیک، بیمه مرکزی با بررسی گزارشات کارشناسان و همفکری با شورا یعالی بیمه، بهترین راه حل و تصمیم را در این مواقع خواهد گرفت.

● **دیدگاه مدیران عامل شرکت های بیمه ای این بود که بیمه توسعه یک دور تسلسل باطل را طی می کرد و سیاست از این ستون به آن ستون فرج است را می بینود.**

اگر این دیدگاه وجود داشته باشد، سیاست بیمه مرکزی درست بوده است. شاید اگر من سکان دار بودم، تصمیمات بدتری برای این شرکت می گرفتم. زمانی که سکان دار هستید، طبق اطلاعاتی که به دست می آورید، رفتار متناسب با اطلاعات تغییر خواهد کرد. نکته دیگری که مطرح است این است که آیا با ورشکستگی یک شرکت بیمه، اعتماد مردم به صنعت بیمه از بین می رود؟ دنیای رقابت، دنیای موفقیت و شکست است و وقتی از بازار رقابتی صحبت می کنیم، تعدادی شرکت با مدیریت صحیح سود خواهند کرد و برخی با مدیریت غلط ورشکست خواهند شد. شرکتی که به خوبی مدیریت نشود، باید از بین برود.

● **از دیدگاه شما شرکت بیمه توسعه ورشکسته است؟ طبق قانون تجارت اگر بدهی بیشتر از دارایی باشد، بنگاه با اشخاص ورشکسته تلقی می شوند.**

باید شفافیت و گزارشات توانگری مالی شرکت دیده شود. با سوابقی که از این سراغ شرکت دارم، مطمئناً دارایی های شرکت بیشتر از بدهی آن است. شاید از منظر حسابداری به ضرردهی رسیده باشد اما منابع سهامداران موجود است و حقوق افراد و زیان دیدگان مقدم بر سایرین است.

● **شرکت بیمه توسعه با فروش دارایی ها و مایملک خود می تواند خسارت مردم را پرداخت کند؟**

بله، صد درصد. بیشترین انحراف را در بخش ساختمان داشتند چون املاک و مستغلات رشد سرمایه گذاری خود را داشته هر چند با رکود مواجه شده اما باز هم رکود در صنعت ساختمان به نسبت سایر صنایع کمتر بوده است. دارایی های این شرکت برای پرداخت بدهی ها و خسارات کفاف می دهد و اتفاقاً به همین دلیل است که پرونده این شرکت به مراجع قضایی کشیده شد چون می داندت که دارایی ها برای پرداخت خسارت کفاف می دهد. شرکت ها باید اداره امور خود را متناسب با رفتار عقلایی و براساس قوانین و مقررات داشته باشند. ما در دوره ای بودیم که همه شرکت ها تابع نهاد ناظر بودند، طبیعی است که در دوره تحول، تعدادی سرکش هم وجود داشته باشد که باید به مرور برخی از شرکت ها را با بخشنامه و تذکر مدیریت کرد.

نگاه

اتاق بازرگانی سنگر دفاع از منافع بخش خصوصی

غلامرضا کیامهر

● سنتی یا مدرن و امروزی، سالمند و عصابه دست یا جوان و سرحال و پرنرژی، فرقی نمی کند. مهم این است که بدانیم اتاق بازرگانی، سنگر دفاع از بخش خصوصی است و به همین دلیل کاملاً روشن، ارکان عالی تصمیم سازی و تصمیم گیری اتاق بازرگانی جای کسانی است که به جامعه فعالان اقتصادی و کارآفرینان بخش خصوصی واقعی تعلق دارند، دردها و مصایب این بخش از اقتصاد کشور را با گوشت و پوست خود لمس کرده اند و می شناسند و دغدغه اصلی آنها از شرکت در انتخابات اسفندماه اتاق های بازرگانی، نه جاه طلبی، کسب قدرت و منافع شخصی که گره گشایی از کوه مشکلات بخش خصوصی است. آنها برنامه هایی مشخص و مدون برای تحقق این هدف دارند و آماده اند در صورت راهایی به هیات ریسه اتاق بازرگانی، در چهار سال آینده، بیشتر وقت، انرژی، دانش، تخصص و تجربه های خود را به انجام مسوولیتی که بعد از پیروزی در انتخابات برعهده خواهند گرفت، اختصاص دهند و با تلاش جدی در راه اصلاح ساختار و رفع نواقص قانون کنونی اتاق و کوتاه کردن دست دولتی ها و شبه دولتی ها از آن، زمینه را برای ایفای نقشی موثرتر از گذشته برای اتاق بازرگانی در تصمیم گیری ها و سیاست گذاری های اقتصادی کشور فراهم کنند.

تشنخیص اینکه کدام یک از نامزدهای انتخاباتی، چه آنها که قبلاً در هیات های نمایندگان و هیات ریسه های اتاق ها عضویت داشته اند و چه کسانی که برای اولین بار با به این عرصه گذاشته اند، واجد چنین ویژگی هایی هستند با هزاران بازگار، صنعتگر، تولیدکننده، کارآفرین، صادرکننده و واردکننده عضو اتاق های بازرگانی در سراسر کشور است، چه که فرض بر این است اعضای اتاق های بازرگانی منافع خود را به خوبی می شناسند و معیار آنها برای انتخاب اصلح صرفاً شعارهایی که نامزدهای انتخاباتی و ستاندهای تبلیغاتی آنها در این ایام برای خود انتخاب کرده اند، نیست.

بدون تردید حضور گسترده و پرتعداد اعضای اتاق های بازرگانی در پای صندوق های رای، ضمن آنکه می تواند عاملی برای تضمین سلامت انتخابات اسفندماه و جلوگیری از بروز هرگونه تخلف احتمالی باشد، عزم و اراده آنها را در تعیین سرنوشت اتاق بازرگانی برای چهارسال آینده به منصف ظهور خواهد رساند؛ چون به طور طبیعی نمایندگانی که با آرای بالای اعضای اتاق های بازرگانی به هیات نمایندگان اتاق راه خواهند یافت، خواهند توانست با دست بازنر و صدای رساتاری مطالبات فعالان اقتصادی بخش خصوصی را به گوش مسوولان قوای سه گانه کشور برسانند و به پشتوانه همان آرای حاکمتری فصل نوبنی را در تاریخ اتاق بازرگانی در جهت منافع بخش خصوصی و مصالح کلان اقتصادی کشور رقم بزنند. واقعیت های امروزی اقتصاد ایران می گوید که اتاق بازرگانی دیگر نمی تواند تنها با یکدکشیدن عنوان بازاری مشورتی قوای سه گانه و ایفای نقشی حاشیه ای در اقتصاد کشور، مطالبات فعالان اقتصادی بخش خصوصی را برآورده کرده پاسخگوی نیازهای به سرعت درحال تغییر و تجارت و صنعت کشور در صحنه منطقه ای و جهانی باشد. کارنامه عملکرد اتاق بازرگانی در چنددوره گذشته و جایگاه ضعیف و لرزان بخش خصوصی در اقتصاد کشور و سهم ناچیز آن در تولید ناخالص داخلی، گواهی براین مدعاست و رای دهندگان انتخابات اسفندماه اتاق بازرگانی باید ثابت کنند که نه در شعار که در عمل، خواستار ایجاد تحول در ارکان این اتاق هستند.

آگهی فراخوان شناسایی مشاور

سازمان زمین شناسی و اکتشافات معدنی کشور در نظر دارد جهت انجام مطالعات میدانی، برداشت و تهیه ۳ برگ نقشه های زمین شناسی کاربردی در مقیاس ۱:۲۵۰۰۰ 6361-IV,SW 6361-IV,NW 6361-IV-NE 6364-IV در استان های تهران و مازندران اقدام به شناسایی مشاوران واجد صلاحیت نماید. لذا از کلیه مشاوران واجد شرایط که دارای گواهی نامه رتبه بندی در رشته زمین شناسی از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری می باشند دعوت می شود از تاریخ ۹۳/۱۱/۲۰ لغایت ۹۳/۱۱/۲۵ نسبت به دریافت، تکمیل و تحویل اسناد و مدارک ارزیابی کیفی با مراجعه حضوری به نشانی، تهران، میدان آزادی، بلوار معراج، سازمان زمین شناسی و اکتشافات معدنی کشور، دفتر معاونت زمین شناسی سازمان و پایگاه ملی مناقصات کشور اقدام نمایند.

- الف- معیارهای ارزیابی کیفی مشاوران:**
- ۱-داشتن شخصیت حقوقی / حقیقی**
- ۲-داشتن توانایی مالی جهت تامین خدمات فوق الذکر و ارائه ضمانت بانکی شرکت در مناقصه ۰۰۰/۵۰۰/۱۲ ریال و تضمین حسن انجام تعهدات (در صورت برنده شدن).**
- ۳-داشتن توان فنی و برنامه ریزی**
- ۴-توانمندی تجهیزاتی**
- ۵-داشتن تجربه و دانش لازم در زمینه مورد نظر**
- ۶-حسن سابقه شرکت**
- ۷-متناسب بودن ظرفیت آماده بکار**
- ۸-ارائه گواهی نامه صلاحیت مرتبط**
- ۹-حداقل امتیاز کیفی قابل قبول ۶۰ امتیاز می باشد.**