

ISFAHAN
CHAMBER OF COMMERCE
INDUSTRIES, MINES & AGRICULTURE



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

واحد توسعه کسب و کار و سرمایه گذاری

Business Development and Investment Unit

مستندات سیستم‌های اطلاعاتی
Information Systems Documents



روش اجرایی سرمایه‌گذاری و نظام مبادلات پیمانکاری
فرعی در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان

ECCIM.COM

Address: Isfahan Chamber of Commerce, Industries, Mines
and Agriculture, Faiz Sq, Isfahan - Iran.

Tel: +98 31 36560000 Email: Info@eccim.com

آدرس: ایران، اصفهان، میدان فیض،
ساختمان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان.
تلفن: (۰۳۱-۳۶۵۶۰۰۰۰) ایمیل: Info@eccim.com

امضا	تاریخ	سمت	نام	
		مدیر توسعه کسب و کار و سرمایه گذاری	نوید ادريس	تهیه کننده
		برنامه ریزی استراتژیک و تحول سازمانی	پدرام برومند	تأیید کننده
		دبیر کل	حمیدرضا امیدان	تصویب کننده

محل مهر

فهرست

۱.....	فصل اول.....
۱-۱.....	هدف (Purpose).....
۱-۲.....	دامنه کاربرد (Scope).....
۱-۳.....	مسئولین (Interested party).....
۱-۴.....	تعاریف و واژگان.....
۱-۴-۱.....	۱-۴-۱. اتاق.....
۱-۴-۲.....	۲-۴-۱. سرمایه پذیر.....
۱-۴-۳.....	۳-۴-۱. سرمایه گذار.....
۱-۴-۴.....	۴-۴-۱. شرکت های سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی (CVC).....
۱-۴-۵.....	۵-۴-۱. امکان سنجی (FS).....
۱-۴-۶.....	۶-۴-۱. کیف سرمایه گذاری.....
۱-۴-۷.....	۷-۴-۱. پلتفرم ایزینکس.....
۱-۵.....	۵-۱. انجمن سرمایه گذاری.....
۱-۶.....	۶-۱. باشگاه جذب سرمایه.....
۱-۷.....	۷-۱. عارضه یابی و شناسایی موانع.....
۲.....	فصل دوم: اقدامات.....
۲-۱.....	۱-۲. سرمایه گذاری.....
۲-۱-۱.....	۱-۱-۲. شناسایی و دریافت طرح های سرمایه گذاری.....
۲-۱-۲.....	۲-۱-۲. پایش و ارزیابی اولیه طرح ها.....
۲-۱-۳.....	۳-۱-۲. تهیه کیف سرمایه گذاری و انتشار طرح ها.....
۲-۱-۴.....	۴-۱-۲. تسهیل ارتباط سرمایه گذار و سرمایه پذیر.....
۲-۱-۵.....	۵-۱-۲. پیگیری تا حصول نتیجه.....
۲-۱-۶.....	۶-۱-۲. انجمن سرمایه گذاری.....
۲-۲.....	۲-۲. نظام مبادلات پیمانکاری فرعی.....
۲-۲-۱.....	۱-۲-۲. شناسایی و جذب بنگاه ها.....

BS-PR-07-00-01

۱۴۰۴/۱۱/۰۸



روش اجرایی سرمایه‌گذاری و نظام
مبادلات پیمانکاری فرعی

۸.....۲-۲-۲. پروفایلینگ (مرحله اصلی).....

۹.....۲-۲-۳. اتصال شرکت‌ها به کارفرمایان.....

۱. فصل اول

۱-۱. هدف (Purpose)

هدف از تدوین این مستند، ساماندهی، جذب، هدایت و تسهیل فرآیندهای سرمایه گذاری در سطح استان با تمرکز بر پروژه‌های بزرگ و طرح‌های قابل سرمایه گذاری می‌باشد؛ به نحوی که ضمن توسعه و به کارگیری روش‌های نوآورانه تأمین مالی، بسترهای لازم برای ایجاد ارتباط مؤثر و نظام‌مند میان سرمایه‌گذاران و سرمایه‌پذیران فراهم گردد و زمینه تحقق سرمایه گذاری اثربخش و پایدار مهیا شود.

۱-۲. دامنه کاربرد (Scope)

دامنه کاربرد این مستند در خصوص کلیه فعالیت‌های مرتبط با ساماندهی، هدایت و تسهیل سرمایه گذاری اجرا می‌گردد و شامل جمع‌آوری، بررسی و تدوین طرح‌های سرمایه گذاری، ایجاد و توسعه رویدادها و بسترهای جذب سرمایه (از جمله ایزینکس و سایر رویدادهای مشابه)، همکاری و تعامل با سرمایه‌گذاران بزرگ، شرکت‌های سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی (CVC¹) و نهادهای دولتی، تسهیل و مدیریت ارتباط میان سرمایه‌پذیران و سرمایه‌گذاران، تشکیل، نگهداری و به‌روزرسانی بانک اطلاعات طرح‌های سرمایه گذاری، ارائه خدمات مشاوره سرمایه گذاری و توانمندسازی سرمایه‌پذیران، و همچنین پایش مستمر پروژه‌ها و هدایت آن‌ها تا مرحله انعقاد قرارداد نهایی می‌باشد.

۱-۳. مسئولین (Interested party)

- دبیر کل: مسئولیت تصویب و ابلاغ این روش اجرایی را بر عهده دارد.
- واحد سیستم‌ها و روش‌ها: مسئولیت تدوین، تأیید و نظارت بر حسن اجرای این مستند را بر عهده دارد.
- واحد توسعه کسب و کار و سرمایه گذاری: مسئولیت تهیه، به‌روزرسانی و اجرای این مستند را بر عهده دارد.

۱-۴. تعاریف و واژگان

۱-۴-۱. اتاق

منظور از اتاق در این مستند، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان است.

۱-۴-۲. سرمایه‌پذیر

بنگاه اقتصادی، عضو یا هرگونه شخصیت حقیقی یا حقوقی که دارای طرح آماده سرمایه گذاری بوده و متقاضی جذب سرمایه می‌باشد.

¹ Corporate Venture Capital



۱-۴-۳. سرمایه گذار

شخص حقیقی یا حقوقی که تمایل به مشارکت، خرید سهام یا سرمایه گذاری در یک طرح یا پروژه را دارد.

۱-۴-۴. شرکت های سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی (CVC)

صندوق یا بازوی سرمایه گذاری جسورانه شرکتی که باهدف سرمایه گذاری در طرح ها و کسب و کارهای نوآورانه تخصصی فعالیت می نماید.

۱-۴-۵. امکان سنجی (FS²)

مطالعه فنی - اقتصادی که به منظور ارزیابی امکان پذیری اجرای طرح و سنجش توجیه پذیری آن انجام می شود.

۱-۴-۶. کیف سرمایه گذاری

مجموعه ای یکپارچه از اطلاعات و مستندات شامل معرفی طرح، مطالعات اولیه، مجوزها و سایر اسناد مورد نیاز که به منظور ارائه به سرمایه گذار تهیه می گردد.

۱-۴-۷. پلتفرم ایزینکس

پلتفرم ایزینکس امکان اتصال مستقیم سرمایه گذار به سرمایه پذیر را از طریق سیستم Matchmaking فراهم می کند؛ ابزاری که بر اساس نیازها، مدل سرمایه گذاری و حوزه فعالیت، بهترین تطبیق ممکن را پیشنهاد می دهد. در نهایت، اطلاعات هر طرح به صورت دوره ای و بر اساس آخرین تغییرات، مجوزها، پیشرفت ها یا اصلاحات به روزرسانی می شود تا بانک سرمایه گذاری استان همیشه معتبر و فعال باقی بماند.

۱-۵. انجمن سرمایه گذاری

این انجمن به جمع آوری نظرات و پیشنهادات سرمایه گذاران و فعالان اقتصادی پرداخته و فضای تعامل و همکاری را فراهم می کند.

۱-۶. باشگاه جذب سرمایه

به شناسایی و جذب سرمایه گذاران داخلی و خارجی پرداخته و فرصت های سرمایه گذاری را به صورت هدفمند معرفی می کند.

۱-۷. عارضه یابی و شناسایی موانع

دفتر خدمات سرمایه گذاری به شناسایی موانع و ارائه راهکارهای لازم برای ارتقا سطح سرمایه گذاری و بهبود محیط کسب و کار در استان می پردازد.

² Feasibility Study



۲. فصل دوم: اقدامات

۲-۱. سرمایه گذاری

۲-۱-۱. شناسایی و دریافت طرح‌های سرمایه گذاری

سرمایه گذاری با شناسایی و گردآوری طرح‌ها از مجموعه‌ای از منابع معتبر آغاز می‌گردد. این منابع طیف گسترده‌ای را در بر می‌گیرد؛ از اعضای اتاق که ایده‌ها یا فرصت‌های سرمایه گذاری خود را ارائه می‌نمایند، طرح‌های سرمایه گذاری خصوصی، دولتی و زیر ساختی تا نتایج پژوهش‌ها و تحلیل‌ها که می‌تواند منجر به شناسایی پروژه‌ها و فرصت‌های جدید گردد.

۲-۱-۲. پایش و ارزیابی اولیه طرح‌ها

پس از گردآوری طرح‌ها، مرحله پالایش و ارزیابی اولیه آغاز می‌شود تا مشخص شود کدام طرح‌ها ظرفیت ورود به فرآیند حرفه‌ای سرمایه گذاری را دارند. این مرحله با همراهی متخصصین حوزه سرمایه گذاری (بروکرهای سرمایه گذاری) صورت می‌پذیرد. در این مرحله ابتدا کامل بودن اطلاعات بررسی می‌شود، چون هر طرحی که فاقد داده‌های کلیدی باشد، امکان تحلیل و تصمیم‌گیری دقیق را فراهم نمی‌کند.

۲-۱-۳. تهیه کیف سرمایه گذاری و انتشار طرح‌ها

برای هر طرحی (مجموعه‌ای از طرح‌ها) که مرحله پالایش را پشت سر می‌گذارد، یک کیف سرمایه گذاری^۳ تهیه می‌شود تا مجموعه‌ای استاندارد، دقیق و قابل ارائه به سرمایه گذاران شکل بگیرد. این کیف با تکمیل مشخصات فنی طرح آغاز می‌شود؛ توضیحاتی که چارچوب کلی پروژه، ظرفیت‌ها، فناوری‌های مورد نیاز و دامنه اجرای آن را روشن می‌کند. در صورت ضرورت، یک مطالعه امکان‌سنجی^۴ نیز تهیه می‌شود تا طرح از منظر فنی، اقتصادی و بازار به طور کامل ارزیابی شود.

سپس برآورد مالی پروژه شامل هزینه‌های سرمایه‌ای، نرخ بازگشت سرمایه و الزامات زیرساختی تنظیم می‌شود تا تصویر دقیقی از ابعاد اقتصادی طرح ارائه شود.

پس از تکمیل کیف‌های سرمایه گذاری، اطلاعات طرح‌ها به صورت نظام‌مند در پلتفرم ایزینکس ثبت و مدیریت می‌شود. همچنین کتابچه‌های فرصت‌های سرمایه گذاری چاپ می‌شود.

طرح‌هایی که فرآیند تکمیل مدارک و ارزیابی را پشت سر گذاشته‌اند، به صورت عمومی منتشر می‌شوند تا در معرض بررسی و انتخاب سرمایه گذاران قرار گیرند.

³ Investment Dossier

⁴ FS



۲-۱-۴. تسهیل ارتباط سرمایه گذار و سرمایه پذیر

تسهیل ارتباط میان سرمایه گذار و سرمایه پذیر با بررسی دقیق نیازها، علایق و سوابق سرمایه گذار آغاز می شود تا مشخص شود چه نوع پروژه ای با مدل سرمایه گذاری، میزان ریسک پذیری و حوزه فعالیت او بیشترین انطباق را دارد. پس از این تحلیل اولیه، طرح هایی که بیشترین تناسب را با خواسته های سرمایه گذار دارند انتخاب و به صورت رسمی معرفی می شوند.

به صورت دوره ای رویدادهای جذب سرمایه گذار برگزار می گردد. رویدادهای جذب سرمایه بستی عملی برای معرفی طرح ها، ارتباط میان سرمایه گذاران و صاحبان ایده، و تسریع روند ورود سرمایه به پروژه های استان هستند. مهم ترین قالب این رویدادها، ایزینکس است؛ رویدادی که به عنوان شاخص ترین برنامه جذب سرمایه برگزار می شود و در آن طرح ها ارائه شده، سرمایه گذاران ملی و بین المللی حضور پیدا می کنند و جلسات متعدد B2B میان طرفین شکل می گیرد. علاوه بر آن، نشست های تخصصی باشگاه سرمایه گذاران، رویدادهای مشترک با شتاب دهنده ها و CVC ها، جلسات تخصصی فرهنگ سازی، آموزش، تربیت نیروی متخصص، انتقال تجربه و نشست های حکمرانی و تخصصی، ارائه مشوق های سرمایه گذاری توسط ارگان های دولتی همانند اداره برق، گاز و... نیز برگزار می شود. در نهایت مجموعه ای از جلسات مؤثر جذب سرمایه و ارائه مشاوره و منتورینگ، تفاهم نامه های اولیه همکاری و ایجاد ارتباطات و لینک سازی میان سرمایه گذاران و صاحبان طرح ها به دست می آید.

در ادامه، جلسات مذاکره میان طرفین تنظیم و برگزار می شود. این جلسات می تواند ماهیت فنی، مالی یا مدیریتی داشته باشد و هدف آن روشن شدن ابعاد همکاری، تقسیم مسئولیت ها و برآورد مقدماتی است. در نهایت منجر به امضای تفاهم نامه یا قرارداد رسمی میان طرفین می گردد، یعنی اطمینان از اینکه توافقات اولیه وارد مرحله تعهد اجرایی شده اند. واحد توسعه کسب و کار به عنوان دبیرخانه، تمام نتایج و توافقات اولیه را ثبت کرده و بر روند پیگیری آن نظارت می کند.

در صورت نیاز یا بنا بر درخواست سرمایه گذار یا سرمایه پذیر، طرح برای دریافت حمایت های تکمیلی به نهادهایی مانند صندوق نوآوری و شکوفایی، معاونت علمی و فناوری، شهرک های صنعتی یا سایر مراکز حمایتی معرفی می شود. فرم های مربوط به سرمایه پذیر و سرمایه گذار اضافه شد.

۲-۱-۵. پیگیری تا حصول نتیجه

پس از ایجاد ارتباط میان سرمایه گذار و مجری طرح، فرایند پیگیری آغاز می شود تا همکاری شکل گرفته به نتیجه عملی برسد. در ادامه، گزارش های دوره ای از پیشرفت کار دریافت می شود تا وضعیت پروژه، میزان تحقق تعهدات و چالش های احتمالی روشن بماند.



تمام مراحل و تعاملات در سامانه سرمایه گذاری ثبت می شود و وضعیت نهایی به کمیسیون سرمایه گذاری اعلام می گردد تا تصمیم گیری های بعدی با اطلاعات دقیق انجام شود.

۲-۱-۶. انجمن سرمایه گذاری

- ایجاد بستر تعامل:
- در گام نخست، بستری مناسب برای تعامل و همکاری میان سرمایه گذاران، کارآفرینان و نهادهای دولتی فراهم می شود.
- عضویت و شبکه سازی:
- اعضا به انجمن می پیوندند و از طریق سازوکارهای مشخص، ارتباط و شبکه سازی میان آنان شکل می گیرد.
- جمع آوری نظرات و پیشنهادات:
- دیدگاهها، مسائل و پیشنهادهای اعضا به صورت منظم جمع آوری و مستندسازی می شود.
- تحلیل و اولویت بندی موضوعات:
- نظرات دریافت شده بررسی و تحلیل شده و بر اساس اهمیت و فوریت، اولویت بندی می گردد.
- برگزاری جلسات منظم:
- جلسات دوره ای با حضور اعضا برگزار می شود تا نیازها و چالش های حوزه سرمایه گذاری به صورت تخصصی بررسی شود.

- شناسایی نیازها و چالش ها:

در جریان جلسات، مسائل و موانع موجود در حوزه سرمایه گذاری شناسایی و تبیین می شود.

- ارائه راهکارهای عملی:

برای چالش های شناسایی شده، راهکارهای اجرایی و عملیاتی تدوین و پیشنهاد می شود.

- نمایندگی و مطالبه گری:

انجمن به عنوان صدای سرمایه گذاران، نتایج و مطالبات جمع بندی شده را به نهادهای مرتبط منتقل و پیگیری می کند.

- باشگاه جذب سرمایه و فرشتگان سرمایه گذار:

- تشکیل نهاد تخصصی:

باشگاه جذب سرمایه به عنوان یک نهاد تخصصی با مأموریت شناسایی و جذب سرمایه گذاران داخلی و خارجی شکل می گیرد.

- شناسایی سرمایه گذاران هدف:

سرمایه گذاران بالقوه در سطوح داخلی و بین المللی شناسایی و دسته بندی می شوند.



- شناسایی و ارزیابی فرصت‌های سرمایه گذاری:
- فرصت‌های سرمایه گذاری موجود بررسی، ارزیابی و بر اساس اولویت و جذابیت اقتصادی انتخاب می‌شوند.
- معرفی هدفمند فرصت‌ها:
- فرصت‌های منتخب به صورت هدفمند و متناسب با علایق و حوزه فعالیت سرمایه گذاران معرفی می‌گردند.
- برگزاری رویدادهای به هم‌رسانی:
- نشست‌ها و جلسات تخصصی برای ارتباط مستقیم میان سرمایه گذار و سرمایه پذیر برگزار می‌شود.
- برگزاری رویدادهای آموزشی و تخصصی:
- سمینارها، کارگاه‌ها و رویدادهای تخصصی به منظور ارتقای دانش و مهارت‌های سرمایه گذاران اجرا می‌شود.
- آشنایی با روندها و تکنیک‌های نوین:
- در قالب برنامه‌های آموزشی، آخرین روندها و تکنیک‌های سرمایه گذاری معرفی و تبیین می‌شود.
- ایجاد ارتباطات پایدار:
- در نهایت، از طریق تعاملات مستمر و شبکه‌سازی هدفمند، ارتباطات مؤثر و پایدار میان سرمایه گذاران و کارآفرینان شکل می‌گیرد.
- برگزاری نمایشگاه‌های فرصت‌های سرمایه گذاری:
- طراحی و برنامه‌ریزی رویداد:
- نمایشگاه به عنوان یک رویداد کلیدی با هدف توسعه سرمایه گذاری برنامه‌ریزی و اهداف آن تعیین می‌شود.
- شناسایی و دعوت از ذی‌نفعان:
- سرمایه گذاران، کارآفرینان و نهادهای دولتی شناسایی شده و برای حضور در نمایشگاه دعوت می‌شوند.
- فراهم‌سازی بستر گردهمایی:
- زیرساخت‌های اجرایی و فضای مناسب برای تعامل و شبکه‌سازی میان شرکت کنندگان فراهم می‌گردد.
- معرفی پروژه‌های سرمایه گذاری استان:
- پروژه‌ها و فرصت‌های سرمایه گذاری استان گردآوری، دسته‌بندی و در قالب‌های حرفه‌ای ارائه می‌شوند.
- تبادل اطلاعات و تجربیات:
- در جریان نمایشگاه، نشست‌ها و جلسات تخصصی برای تبادل دانش، تجربیات و بررسی فرصت‌های همکاری برگزار می‌شود.



- دعوت از سرمایه گذاران بین المللی:
- با شناسایی و دعوت از سرمایه گذاران خارجی، بُعد بین المللی نمایشگاه تقویت می شود.
- توسعه همکاری ها و شبکه سازی:
- زمینه ایجاد ارتباطات جدید و شکل گیری همکاری های مشترک میان فعالان اقتصادی فراهم می شود.
- ارتقای برند و جایگاه استان:
- در نهایت، نمایشگاه به تقویت شهرت استان به عنوان مقصدی مناسب برای سرمایه گذاری در سطح ملی و بین المللی کمک می کند.
- هاب سرمایه گذاری اصفهان:
- تعیین مأموریت و اهداف راهبردی:
- در گام نخست، ایجاد هاب سرمایه گذاری به عنوان یکی از برنامه های شاخص دفتر خدمات سرمایه گذاری تعریف شده و اهداف آن شامل جذب سرمایه و تسهیل فعالیت های اقتصادی در استان تعیین می شود.
- طراحی ساختار و زیرساخت های اجرایی:
- ساختار سازمانی، خدمات قابل ارائه و زیرساخت های فیزیکی و دیجیتال هاب طراحی و مستقر می گردد.
- ایجاد بستر جذب سرمایه:
- سازوکارهای شناسایی، معرفی و پیگیری فرصت های سرمایه گذاری تدوین شده و فرآیند جذب سرمایه گذاران داخلی و خارجی فعال می شود.
- تسهیل فعالیت های اقتصادی:
- خدمات تسهیل گری شامل راهنمایی های اداری، هماهنگی با دستگاه های اجرایی و رفع موانع سرمایه گذاری ارائه می شود.
- توسعه ارتباطات بین المللی:
- هاب به عنوان پل ارتباطی با نهادها و فعالان اقتصادی بین المللی عمل کرده و زمینه همکاری های تجاری و سرمایه گذاری مشترک را فراهم می کند.
- ارائه خدمات مشاوره ای و اطلاعات تخصصی:
- اطلاعات دقیق اقتصادی، حقوقی و بازار در اختیار سرمایه گذاران قرار گرفته و مشاوره های تخصصی برای بهبود تصمیم گیری ارائه می شود.

• برندسازی و جایگاه سازی استان:

از طریق فعالیت های ترویجی و ارتباطی، استان اصفهان به عنوان یک مرکز مهم سرمایه گذاری در سطح ملی و بین المللی معرفی می شود.

• بهبود محیط کسب و کار و توسعه پایدار:

در نهایت، این برنامه ها با تمرکز بر بهبود محیط کسب و کار، جذب سرمایه گذاری های جدید و تقویت زیرساخت های اقتصادی، به توسعه پایدار اقتصادی استان کمک می کنند.

۲-۲. نظام مبادلات پیمانکاری فرعی

ساماندهی و توسعه زنجیره تأمین بنگاه های کوچک و متوسط با هدف افزایش توانمندی، اتصال آنها به کارفرمایان بزرگ، ایجاد شبکه پیمانکاری فرعی، و فراهم سازی دسترسی به پروژه های ملی و بین المللی در چارچوب برنامه SPX⁵.

۲-۲-۱. شناسایی و جذب بنگاه ها

فرایند شناسایی و جذب بنگاه ها با دریافت فهرست شرکت ها از شهرک های صنعتی یا اتاق ایران آغاز می شود. پس از دریافت این اطلاعات، یک بررسی اولیه بر روی بنگاه ها انجام می گیرد تا مشخص شود کدام یک از آنها با معیارهای پروژه، به ویژه SME های فعال در صنایع هدف، تطابق دارند. در ادامه، شرکت های واجد شرایط برای ورود به برنامه SPX انتخاب و از طریق تماس مستقیم یا ارسال دعوت نامه، به مشارکت در برنامه دعوت می شوند.

۲-۲-۲. پروفایلینگ (مرحله اصلی)

مرحله پروفایلینگ به عنوان هسته اصلی برنامه SPX، با جمع آوری جامع داده ها از بنگاه ها آغاز می شود. اطلاعات دریافت شده حوزه های مختلفی از جمله محصولات تولیدی، ظرفیت تولید، نوع و میزان مواد اولیه، فناوری ها و تجهیزات مورد استفاده، ترکیب و مهارت نیروی انسانی، گواهینامه های موجود، و سوابق مشتریان را در بر می گیرد. پس از تکمیل این داده ها، مجموعه اطلاعات به صورت نظام مند و مطابق با ساختار استاندارد SPX طبقه بندی می شود تا امکان مقایسه، ارزیابی و تحلیل یکپارچه وجود داشته باشد. بر مبنای این طبقه بندی، برای هر شرکت یک پروفایل رسمی SPX تدوین می گردد که نمایانگر قابلیت ها، ظرفیت ها و ویژگی های آن بنگاه است. در ادامه، این پروفایل ها مورد تحلیل قرار می گیرند تا پتانسیل هر شرکت برای اتصال به زنجیره تأمین صنایع بزرگ و ورود به شبکه های صنعتی بالادستی شناسایی شود.

⁵ Subcontracting and Partnership Exchange

در این مرحله، اطلاعات به دست آمده از فرایند پروفایلینگ در پلتفرم ملی SPX که توسط اتاق ایران در حال راه اندازی است، ثبت می شود. ثبت داده ها به گونه ای انجام می گیرد که تمامی اطلاعات مربوط به بنگاه ها در یک بستر واحد و قابل بازیابی ذخیره شود.

۲-۲-۳. اتصال شرکت ها به کارفرمایان^۶

فرایند اتصال بنگاه ها به کارفرمایان بزرگ با شناسایی نیازهای موجود در پروژه های ملی آغاز می شود؛ پروژه هایی در حوزه های نفت، پتروشیمی، انرژی، صنایع فلزی و سایر بخش های دارای زنجیره تأمین گسترده. به منظور انجام این کار، فهرست مشخصات و نیازهای فنی از سوی کارفرمایان بزرگ دریافت و دسته بندی می شود.

پس از جمع آوری نیازها، پروفایل شرکت های موجود در بانک اطلاعاتی با این نیازها مقایسه می گردد تا مشخص شود کدام بنگاه ها توانایی فنی و اجرایی لازم برای ورود به همکاری را دارند.

شرکت های واجد شرایط سپس به پروژه های مرتبط معرفی می شوند و امکان برقراری تعامل مستقیم میان بنگاه و کارفرما فراهم می شود. در ادامه، روند همکاری مورد پیگیری و ارزیابی قرار می گیرد تا میزان اثربخشی، کیفیت تطبیق و نتایج حاصل شده مشخص شود.

تبصره: در مواقعی که بین توانمندی های فعلی یک شرکت و سطح مورد نیاز کارفرمایان بزرگ شکاف وجود داشته باشد، اقدامات لازم در خصوص توانمندسازی شرکت ها آغاز می شود.

⁶ Matchmaking



ECCIM.COM

