

سرمایه برای صادرات

گفت‌وگویی «اقتصاد ایران» با آقای رضا ساعدی‌فر، رییس اداره خدمات و فعالیت‌های زیرساختی بانک توسعه صادرات ایران

اقتصاد ایران: مهمترین منابع تأمین مالی خدمات فنی و مهندسی در کشور ما چه مواردی هستند؟

منابع تأمین مالی این خدمات در بانک توسعه صادرات شامل دو دسته منابع داخلی خود بانک و منابع حساب ذخیره ارزی هستند که این تسهیلات

به دو شکل قبل و بعد از حمل یا انجام خدمات صورت می‌گیرند. در نوع اول، پس از عقد قرارداد، تسهیلات به پیمانکار پرداخت می‌شود و وی با استفاده از آن، فعالیت خود را آغاز می‌نماید. حالت دوم نیز بیشتر در قالب اعتبار خریدار انجام می‌شود.

اقتصاد ایران: با توجه به نقش تأمین مالی بانک در خصوص پروژه‌های صادراتی، وضعیت مطالبات معوق بانک به چه ترتیب است؟

در بحث صادرات خدمات، از آنجا که بانک پروژه‌ها را با پوشش بیمه‌ای تأمین مالی می‌کند، لذا با مطالبات معوق

گسترده‌ای مواجه نیست. به طور معمول در پروژه‌های دولتی، ضمانتی از کشور پذیرنده خدمات دریافت می‌شود و روی این ضمانت دولتی، پوشش بیمه‌ای صندوق ضمانت صادرات وجود دارد. البته اگر کشور طرف قرارداد، شرایط خوبی برای بازپرداخت بدهی نداشته باشد و ضمانت‌های دولتی کارساز نباشند، صندوق، خسارات بانک را جبران خواهد کرد. ضمن این که کشورها از بُعد ریسک‌های موجود، رتبه بندی شده‌اند و هر کدام سقف خاصی از تعهد را دارند و صندوق ضمانت سقف مشخصی از تسهیلات پرداختی به هر کشور را تضمین می‌کند.

اقتصاد ایران: وضعیت صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران چگونه است؟

کشور ما در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی در حال پیشرفت است. طبق آماري که در اختیار داریم کل تسهیلاتی که برای حمایت از صادرات این گونه خدمات توسط بانک در سال ۸۰

خدمات مشخص هستند. کشورهای آمریکای لاتین، آفریقا و آسیای میانه عمده بازارهای هدف شرکت‌های ایرانی را تشکیل می‌دهند. خوشبختانه خدمات شرکت‌های ایرانی در مناطق مختلف از کیفیت بالایی برخوردار بوده و همین امر باعث شده نگاه کشورها به شرکت‌های پیمانکار ایرانی گذرا نباشد. به عنوان مثال، یک شرکت ایرانی در کشور قزاقستان رتبه‌ای فراتر از شرکت‌های ترک حاضر در آن کشور را به خود اختصاص داده و در ردیف شرکت‌های اروپایی فعال در قزاقستان طبقه بندی می‌شود. این شرکت در زمینه راه سازی فعالیت کرده و با توجه به آن که تعهدات خود را در بازه زمانی مناسب انجام داده است، توانسته جایگاه ویژه‌ای را به خود اختصاص دهد.

کشور ما در بخش‌های مختلف، توانایی بالایی را از خود در کشورهای هدف به نمایش گذاشته است. کما این که پیمانکاران ما در حال حاضر در کشور ونزوئلا یک کارخانه سیمان را در حال احداث دارند. از سوی دیگر در سوریه، عملیات سیلو سازی، راه سازی و پست برق داریم. یک نیروگاه گازی هم در کشور عمان در دست احداث است.

اقتصاد ایران: شرکت‌های داخلی در شرایط تحریمی تا چه اندازه توان رقابت و جایگزینی شرکت‌های خارجی را دارند؟

پروژه‌های بزرگ نفتی کشور از طریق مناقصه‌های بین‌المللی به شرکت‌های داخلی واگذار و به همین دلیل توسط بانک تأمین

مالی شده‌اند. نگاه بانک به این شرکت‌ها نگاهی صادراتی است، چرا که انجام این پروژه‌ها توسط شرکت‌های داخلی، مانع خروج ارز از کشور می‌شود. در حال حاضر هم اجرای دو پروژه پتروشیمی به شرکت‌های ایرانی واگذار شده است که خوشبختانه این شرکت‌ها از ظرفیت‌های بالایی برای جایگزینی شرکت‌های خارجی برخوردارند.

اقتصاد ایران: دولت در راستای توسعه صدور فن چه اقداماتی را به انجام رسانده است؟

دولت با اصلاح آیین نامه حمایت از خدمات فنی و مهندسی، بحث صدور انواع ضمانت نامه توسط سیستم بانکی با شرایط بهتر (کاهش میزان نقد و افزایش میزان پذیرش سفته از ۹۷ درصد به ۹۸ درصد) و موارد متعدد دیگر را که در این آیین نامه وجود دارد، با هدف حمایت از صادرات خدمات مطرح کرده است. افزایش سرمایه بانک توسعه صادرات که ۲ سال پیش از سوی ریاست محترم جمهور تا سقف

پرداخت شده است، در حدود ۴ هزار و ۸۰۰ میلیون ریال بوده که این رقم در سال ۸۸ به حدود ۳ هزار میلیارد ریال رسیده است. یعنی پروژه‌هایی که امروز در حال اجرا هستند در مقایسه با پروژه‌های گذشته، تخصصی‌تر و پُرهزینه‌تر هستند و بر این اساس، در این زمینه نیازمند تقویت هستیم. در این راستا



با نگاهی به انواع پروژه‌هایی که بانک در سال ۸۲ تأمین مالی کرده است، پروژه‌هایی نسبتاً متوسط چون بازسازی بنادر و تأسیسات تقسیم گاز مایع را شاهد هستیم. در سال ۸۴ ساخت جاده و پل، بازسازی نیروگاه، احداث سیلو و تونل انتقال آب به پروژه‌ها اضافه شدند. این خدمات در سال ۸۵ شامل ساخت آزاد راه، احداث ساختمان مجلس، ساخت سیلو و اجرای پروژه اکتشافی نفت و گاز بودند که توسط متخصصان ایرانی انجام شدند. در سال ۸۶ احداث تصفیه خانه آب به سایر فعالیت‌ها افزوده شد و این روند رو به پیشرفت، تاکنون ادامه داشته است.

اقتصاد ایران: آیا کشورمان در زمینه صدور فن به صورت تخصصی بازاریابی منطقه‌ای انجام داده است؟ اگر این گونه است، چه مناطق و کشورهایی به عنوان بازار هدف ایران شناسایی شده‌اند؟

به صورت خاص بازارهای هدف ما در ارایه

لازم اما نه کافی!

روند صادرات خدمات فنی و مهندسی

بررسی وضعیت جهانی صادرات کالا و خدمات در جهان (آمارهای سال ۲۰۰۶) مبین آن است که ۲/۵ درصد از کل صادرات جهانی به صادرات خدمات فنی و مهندسی اختصاص دارد. کشور ما در همین سال رقمی در حدود دو میلیارد دلار - در حدود ۰/۵۵ درصد کل صادرات خدمات جهانی - از صادرات خدمات مذکور را در اختیار داشته است. البته این رقم در مقایسه با پیشرفت‌های جهانی در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی رقم پایینی است. در این بین، اگر چه آمارهای مربوط به درآمدهای ارزی حاصل از صادرات خدمات فنی و مهندسی در مقایسه با صادرات خدمات بیانگر نسبت پایینی هستند، اما روند رو به رشدی را نشان می‌دهند. در خلال سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۰۶ نرخ رشد صادرات خدمات کشورمان به ترتیب برابر بوده است با ارقام ۲۵، ۲۲/۷، ۲۹/۶، ۱۱/۷ و ۹/۲ درصد. این رقم در مورد خدمات فنی و مهندسی به ترتیب برابر است با ۴۰۰ درصد، منفی ۶۰ درصد، ۱۵۰ درصد، ۸۰ درصد، ۶۶ درصد و ۶/۶ درصد.

در مجموع، کل خدمات فنی و مهندسی صادر شده به کشورهای مختلف در سال ۸۶ رقمی در حدود ۲ میلیارد و ۷۷ میلیون و ۶۰۹ هزار و ۴۵۰ دلار بوده است که این رقم توسط شرکت‌هایی نظیر ایتوک، صفا نیکو، مشاور طوس آب، صانیر، دنا رهساز، پارسبان، هیریدان، مهندسین مشاور یکم، پیمان برق، سابیر، مپنا، آذر سیماب و بسیاری از دیگر شرکت‌های ایرانی متخصص در زمینه فعالیت‌های فنی و مهندسی کسب شده است. به علاوه، عمده کشورهای طرف قرارداد در این پروژه‌ها عبارتند از آذربایجان، عراق، سوریه، نیجریه، قزاقستان، عمان، ونزوئلا، تانزانیا، امارات، ترکمنستان، هندوستان و تاجیکستان. گفتنی است این خدمات شامل مواردی همچون خدمات ساختمانی، راه سازی، تونل سازی، احداث کارخانجات تولیدی در بخش‌های مختلف، تأسیس نیروگاه‌های برق آبی و گازی، خدمات نفتی و حوزه IT بوده است. در سال ۸۸ میزان صادرات خدمات فنی و مهندسی به ۳ میلیارد و ۱۱۰ میلیون و ۵۶۱ هزار دلار رسید که این افزایش با تنوع فعالیت‌ها همراه بوده است. در دور جدید خدمات صادر شده، عملیات احداث تصفیه خانه، بیمارستان سازی، توسعه راه سازی و گسترش دامنه کارخانجات تولیدی، فعالیت‌های پالایشگاهی و احداث و ارتقای کارخانجات تولید سیمان جزو مواردی هستند که قابل ذکر می‌باشند. لازم است به حضور کشورهای جدیدی همچون جمهوری چین، سریلانکا، بولیوی، ترکمنستان، سنگال، بلاروس و لبنان هم در این راستا اشاره کرد.

استانداردهای قانونی هستند.

اقتصاد ایران: با توجه به آن که صنعت توریسم از مهمترین مباحث صدور خدمات است، درباره این موضوع هم توضیح دهید.

در این رابطه، پروژه‌هایی با حمایت بانک در دست اجرا است که از آن جمله می‌توان به کمپ توریستی اصفهان اشاره کرد. در این خصوص، اگر چه چنین موردی به رونق صنعت توریسم کمک می‌کند اما کافی نیست، چرا که مناطق توریستی زیادی در کشورمان وجود دارند و لازم است با سرمایه‌گذاری مناسب، شرایط را برای ماندگاری بیشتر توریست‌ها در این مناطق فراهم کنیم. از سوی دیگر، گسترش صنعت توریسم با ایجاد درآمدهای ارزی فراوان می‌تواند به حمایت از صادرات بی‌انجامد. متأسفانه به بخش صادرات خدمات کمتر توجه شده و انجام

پروژه‌های مهندسی در جهت صدور فن بیشتر مورد توجه قرار گرفته است.

اقتصاد ایران: با توجه به مزیت‌های کشورمان کدام یک از این جنبه‌ها در حال حاضر برای دولت اولویت دارند؟

از دید ما حمایت از صادرات خدمات یا خدمات فنی و مهندسی چندان تفاوتی ندارد. شاید در بسیاری از زمینه‌ها، مزیت ما در این بخش‌ها بیشتر از صدور خدمات فنی و مهندسی باشد. به هر صورت، تمام پروژه‌هایی که در این رابطه موجه باشند، از سوی بانک توسعه صادرات تأمین مالی می‌شوند؛ همچون پروژه کمپ اصفهان که از دید ما باعث جذب توریست‌ها و ماندگاری بیشتر آنها می‌شود. این کمپ با ساختاری سنتی با تمام امکانات لازم در میانه راه تهران-شیراز قرار دارد و به توریست این امکان را می‌دهد که از شرایط خاص کویر و جاذبه‌های آن استفاده کند. گفتنی است هزینه این پروژه بسیار ناچیز است و به سقف ۲ میلیون دلار هم نمی‌رسد. در حال حاضر این پروژه در شرایط رو به اتمام به سر می‌برد.

اقتصاد ایران: متشکریم.

۵ میلیارد دلار وعده شده بود، از دیگر مطالباتی است که همواره صادر کنندگان، آن را مطرح و پیگیری می‌نمایند و با اقداماتی که انجام شده است امیدواریم هر چه سریع‌تر عملی شود. موضوع بعد، افزایش سرمایه صندوق ضمانت صادرات است که البته این دو موضوع در جلسات کمیته کارشناسی شورای عالی صادرات مطرح شده است و پس از تأیید، برای تصویب نهایی به شورای عالی صادرات خواهد رفت. ماحصل این اقدامات به اصلاح مشکلات صادر کنندگان خدمات فنی و مهندسی خواهد انجامید.

اقتصاد ایران: نرخ‌های

سود موجود در نظام بانکی چه تأثیری روی صادرات خدمات فنی و مهندسی می‌گذارد؟ بانک توسعه صادرات، تسهیلات حمایتی خود را از صادرات خدمات فنی و مهندسی با نرخ ۱۲ درصد (در بخش ریالی) ارایه

می‌کند که نرخ چندان بالایی نیست. در بخش تسهیلات ارزی هم نرخ‌های سود دریافتی با نرخ‌های بین‌الملل تفاوت چندانی ندارند. لذا من معتقدم برای تشویق صادرات غیرنفتی، نرخ سود تسهیلات دارای رقمی منطقی بوده و اگر نرخ سودی بالا توسط سایر بانک‌ها اخذ می‌گردد، به نرخ سود تسهیلات در بازرگانی داخلی و سایر بخش‌های اقتصادی مربوط می‌شود.

برنامه دولت برای پایان برنامه پنجم، دستیابی به حدود ۹۰ میلیارد دلار صادرات کالا و خدمات در سال است که بخش قابل توجهی از این رقم را صادرات خدمات فنی و مهندسی تشکیل خواهد داد و قطعاً نیازمند فراهم سازی زیرساخت‌های لازم است. در آیین نامه‌ها پیش‌بینی شده است پروژه‌هایی که شرکت‌های ایرانی اجرای آن را به عهده می‌گیرند، ملزم به تأمین حداقل ۶۰ درصد کالاها و خدمات مورد نیاز خود از کالاها و خدمات ایرانی هستند. به عبارت دیگر، هدف دولت، سوق دادن شرکت‌ها به سمت استفاده از کالاهای داخلی است و این موضوع علاوه بر ارایه خدمات ایرانی، صادرات کالاهای ایرانی را نیز در دل خود جای می‌دهد. البته مشکلاتی هم به خصوص در مباحث بسته بندی محصولات، کیفیت و حمل و نقل وجود دارد که گاهی چالش‌هایی را برای پیمانکار فراهم می‌کند، اما در کل، شرکت‌ها موظف به رعایت

