



در گفت و گوی اختصاصی آریانا گردشگر با مدیر عامل بانک توسعه صادرات:

گردشگری، یک مفهوم چند وجهی

قسمت دوم

داشته که بسته به نوع پروژه، رقابت و شرایط موجود تنظیم و تعدیل می‌شود. این‌وام‌ها به نرخ ترجیحی معروف هستند.

بانک توسعه صادرات چگونه این موضوع را در مدیریت خود شکل می‌دهد؟

اگر یک سرمایه‌گذار خارجی تسهیلاتی را با نرخ پایین در کشور ما سرمایه‌گذاری کند طبعاً به دلیل اینکه بازگشت سرمایه‌اش با نرخ بالا اتفاق می‌افتد رغبت بیشتری به سرمایه‌گذاری دارد. اما در حال حاضر در مقام مقایسه در بعضی از بخش‌ها وضعیت خوبی داریم و در بعضی از قسمت‌ها محدودیت‌هایی است که باید برطرف شود. مکانیزمی که مربوط به تعیین نرخ سود است بحث مشارکت است. بر این اساس ما طبق نظام بانکداری اسلامی وقتی بخواهیم در پروژه‌های شریک شویم باید بدانیم که این پروژه توجیه اقتصادی دارد. اگر نرخ بازدهی پروژه بالا باشد، طبیعتاً بایستی به تناسب آن هم از نرخ تسهیلات بالاتری استفاده کنیم. اما برخی پروژه‌ها ممکن است نرخ بازدهی پایینی داشته باشد که جذابیت کمتری برای سرمایه‌گذار دارد و در این‌جا امکان دریافت سود بالاتر وجود ندارد، مگر این‌که کمک‌های جانبی مانند یارانه‌های دولتی اتفاق افتد که این تفاوت نرخ را جبران کند و پوشش دهد. در غیر این صورت سرمایه‌گذاری‌ها خودبه‌خود اتفاق نمی‌افتد. برای سرمایه‌گذاری علاوه بر نرخ زمین‌های دیگر هم باید فراهم شود برای مثال یک سرمایه‌گذار باید به راحتی بتواند اصل و فرع منابعش را خارج کند و اکنون در سرمایه‌گذاری خارجی کشور این قانون وجود دارد و این امکان فراهم است. بعضی از کشورها اجازه افتتاح حساب و به غیر از ارز محلی را نمی‌دهند که در ایران به این صورت نیست. در ایران می‌توان به ارزهای مختلف برای اشخاص افتتاح حساب کرد. مکانیزم تضمین و ضمانت حساب‌ها و پوشش بیمه‌ای که وجود دارد نسبتاً پوشش خوب و مناسبی است و این امر اجازه می‌دهد که ریسک سرمایه‌گذار کمتر شود. حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی امنیت آن و جلوگیری از مصادره آن، جزوی از قوانین سرمایه‌گذاری خارجی ایران است. فضایی، نظارتی و دستگاه‌های مسئول اجرایی حمایت‌های خوبی را انجام می‌دهند. منتهی فضای سیاسی و بین‌المللی اثرات محدود کننده‌ای بر سرمایه‌گذاری خارجی می‌گذارد که با بهره‌گیری از فرصت‌ها از دل این تهدیدها می‌توان از این امر تا حدی جلوگیری کرد. باید توجه کرد سرمایه‌گذاری موضوعی رقابتی بین کشورهای مختلف است و در بعضی از مواقع به میزان سرمایه‌ای که می‌توانید جذب کنید در داخل فرصت‌هایی را از دیگران می‌گیرید و از طرفی تحریم‌هایی که اکنون آمریکا بر نظام پولی و اقتصاد ما اعمال می‌کند. فشارهایی است که اجرای سرمایه‌گذاری‌های خارجی جدید را در کشور سخت می‌کند. به هر حال واقعیت این است که جذابیت‌های

بانک توسعه صادرات در تاریخ ۱۳۷۰/۴/۱۹ تأسیس شد و عملاً از شهریور ماه ۱۳۷۱ آغاز به کار کرد و از آن هنگام، در راستای پیشبرد اهدافی که بانک بر عهده داشت، با کارکنان و کادری متخصص و ورزیده، در خدمت صادرات کشور قرار گرفت. فرآیند عملکرد این بانک در طول سالهای گذشته نمایانگر این واقعیت است که بانک از طریق توجه به سرعت و دقت در روند کار، موجبات جلب اعتماد و رضایت مشتریان خود را فراهم ساخته و علاوه بر آن، اعتماد بانک‌ها و سازمان‌های بین‌المللی را نیز به خود جلب کرده است. بانک توسعه صادرات ایران در راستای اهداف برنامه‌های توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی دولت و با هدف گسترش صنعت گردشگری، جذب گردشگر و افزایش درآمد ارزی کشور، طرح‌های مربوط به توسعه این صنعت را با شرایط ویژه تامین مالی می‌نماید. این موضوع بهانه‌ای شد تا در راستای بحث صنعت گردشگری گفت و گویی با دکتر کورش پرویزیان، رئیس هیات مدیره و مدیرعامل بانک توسعه صادرات ایران داشته باشیم که البته به دلیل طولانی شدن این نشست که بیش از یک ساعت به طول انجامید، در شماره پیش قسمت اول گفت و گو به چاپ رسید و در این شماره بخش دوم حاصل این صحبت را به عرض خوانندگان می‌رسانیم.

آیا اختلاف نرخ سودهای بانکی در داخل و خارج اثری بر نظام وام‌های بانکی در داخل و خارج گذاشته است؟

نرخ‌های سود در هر کشور در چارچوب خاص خود طراحی و تنظیم می‌شود علاوه بر شرایط وضعیت خاص هر کشوری حتماً موضوع رقابت‌پذیری در نرخ سود مهم و اثرگذار است. وقتی نرخ تسهیلات ارزی بررسی می‌شود به رقبای بانکی در دیگر کشورها نیز نگاه می‌شود، نرخ‌ها با توجه به وضع داخلی و خارجی اقتصاد و شرایط پروژه‌ها بررسی می‌شود و سعی می‌شود نرخ‌هایی عمل شود که قابلیت رقابت داشته باشد. برای مثال در آذربایجان یا قزاقستان تفاوت نرخ ما با آنها این است که نرخ‌های ما بسیار جذاب‌تر از نرخ‌ها است که آنها می‌دهند. به همین دلیل در پروژه‌هایی که به صورت اعتبار خریدار اجرا می‌شوند خیلی از این کشورها مایل هستند که از روش اعتبار خریدار استفاده کنند. روش اعتبار خریدار که توسط بانک توسعه صادرات در کشور اجرا شده است ساز و کار موثری برای توسعه صدور خدمات فنی و مهندسی به دیگر کشورها است. در این روش خریدار خارجی، کالا یا خدمات ایرانی مورد نیاز خود با شرایط پرداخت اقساط تحویل می‌گیرد. بانک در این روش به اقساط و جوه را از خریدار خارجی دریافت کرده و فروشنده ایرانی پولش را به صورت نقد از بانک می‌گیرد. تفاوت نرخ ارزی ایران با آذربایجان ۶ تا ۷ درصد است. در برخی از کشورها نرخ‌ها از ایران بالاتر و در برخی جاها پایین‌تر است، البته نرخ‌های ترجیحی وجود دارد. به این صورت که یک حداکثر نرخ وجود



به مرحله اجرا نمی‌رسد، و این موضوع باعث می‌شود که پروژه در میان کار با مشکل مواجه شده و باعث طولانی شدن پروژه شود. وقتی زمان طولانی سپری شد، مبلغی که سرمایه‌گذار از اول پیش‌بینی کرده است کفاف اجرای پروژه را نمی‌دهد. لذا پروژه بدون استفاده و راکد می‌ماند، تسهیلات بانک معوق می‌شود و وام گیرنده هم دچار مشکل می‌شود. مردم از این پروژه‌ها نیز استفاده نمی‌کنند، لذا کار علاقه‌ای این است که ما این تفاهات را قبل از این که طرحی را تصویب بکنیم انجام دهیم. خوشبختانه بانک توسعه‌ی صادرات ایران جلساتی نیز با سازمان میراث فرهنگی برگزار کرده و به تفاهات خوبی با سازمان در این زمینه‌ها رسیده است. تیمی از طرف ما و گروهی نیز از طرف سازمان میراث فرهنگی مامور شده‌اند. خود من هم در هیات راهبردی هستم تا بر اساس این چارچوب‌ها حرکت کنیم و با مشکلات معمول مواجه نشویم.

در خصوص پروژه‌های گردشگری که پیش از این در حال اجرا بودند، چه تصمیماتی گرفته شده است؟

در مورد پروژه‌های سابق گردشگری چیزی به ما منعکس نشده است. زیرا بانک توسعه صادرات در مورد این طرح‌ها معاف شده بود. برای همین از سهمیه‌های سابق گردشگری پروژه و موردی نزد بانک توسعه‌ی صادرات وجود ندارد. برنامه‌ریزی فعلی به گونه‌ای است که یارانه تسهیلات به بانک داده و منابع هم که فراهم شود یعنی مصوبه دولت که ابلاغ شود، کار شروع می‌شود. با این کار منابع، یارانه و شرایط محیا می‌شود که پروژه‌ها شروع شوند. کارهای تخصصی مربوط به پروژه‌ها در سازمان میراث فرهنگی و در قسمت داخلی بانک هم انجام شده و آن استفاده شود. مشاور صلاحیت‌دار هم پروژه را بررسی و ارزیابی می‌کند، اگر پروژه تایید شد بانک با سازمان میراث فرهنگی تفاهم کرده و تسهیلات در اختیار پروژه قرار داده می‌شود.

نوع ضمانتی که برای پروژه های گردشگری دریافت خواهد شد، ملکی است یا خود پروژه؟

باید توجه کرد قانون تسهیل به ما اجازه می‌دهد که محل پروژه‌ها را در رهن بگیریم. ولی گاهی اوقات اسناد کامل نیست. یعنی اسنادی نیست که بتوان آن را در رهن گرفت. بانک همه‌ی این‌ها را مورد به مورد بررسی کرده و متناسب با وضع پروژه مسئله ضمانت و وثایق را حل کند. می‌توان ترکیبی از وثایق مانند ملکی، سپرده و ضمانت‌نامه بانکی و غیره پیش‌بینی کرد تا یک پروژه انجام شود. علی‌ایحال نوع ضمانت و وثیقه به شرایط پروژه و مشتری بستگی دارد و این به موضوع ریسک برمی‌گردد. چون در هر پروژه ریسک‌های متعددی وجود دارد مانند ریسک‌های عملیات، برای مثال یک ریسک مربوط به عدم اجرای پروژه است. مانند این که یک مشتری می‌گوید می‌خواهم هتل بسازم اما تضمین این که این هتل حتما ساخته خواهد شد معلوم نیست.

به همین دلیل سابقه آن مشتری و تضمینی که ارائه می‌دهد بسیار مهم و تعیین‌کننده خواهد بود.

قانون تسهیل به ما اجازه می‌دهد که محل پروژه‌ها را در رهن بگیریم. ولی گاهی اوقات اسناد کامل نیست. یعنی اسنادی نیست که بتوان آن را در رهن گرفت. بانک همه‌ی این‌ها را مورد به مورد بررسی کرده و متناسب با وضع پروژه مسئله ضمانت و وثایق را حل کند

سرمایه‌گذاری در ایران بسیار بالاست. فرصت‌هایی که در بخش نفت و گاز و مسکن و به خصوص گردشگری در ایران وجود دارد، برای سرمایه‌گذاران کم‌نظیر است و این نقطه قوتی است که اثر تحریم را کم می‌کند. البته محدودیت‌های دیگری مانند محدودیت اداری برای سرمایه‌گذاری وجود دارد که باید با مهندسی مجدد مقررات و فرآیندهای اداری تسهیل شود. آن چیزی که به عنوان فضای کسب و کار و شاخص‌های کسب و کار مطرح می‌شود ناشی از برخی از دشواری‌هایی است که در فرآیندهای اداری وجود دارد و تاثیر این محدودیت‌ها را بیشتر می‌کند. ممکن است پروژه‌ها و سرمایه‌گذاری به لحاظ توجیه‌پذیری اقتصادی مناسب باشند، ولی محدودیت‌های اداری فضای کسب و کار را مشکل نماید.

در خصوص مراحل سرمایه‌گذاری، هنگامی که سرمایه‌گذار مجوزها را از سازمان میراث می‌گیرد، به این دلیل که تا به حال در بانک‌ها به گردشگری با دید صنعتی نگاه نمی‌شد، سرمایه‌گذار در مراحل بانکی خود با مشکلات زیادی روبه‌رو می‌شد، در این مورد چه نوع اقداماتی برای رفع این مشکل انجام داده‌اید؟

برای این که سرمایه‌گذار یا مجری پروژه گردشگری دچار مشکل کمتری شود تفاهم مشخصی بین بانک توسعه صادرات ایران و مسوولان گردشگری به وجود آمده است. چارچوبی در قالب همین تفاهم شده و به دولت ارائه شده است. برای ادامه کار هم همین رویه دنبال می‌شود. چارچوب بررسی طرح‌ها مورد تفاهم بانک و سازمان میراث فرهنگی است. برای مثال مشاوره‌ی دارای صلاحیت باید طرح توجیهی را تایید نماید. فرآیند کار کاملاً مشخص شده و به صورت فهرستی از شرکت‌های مورد تایید در اختیار سرمایه‌گذار قرار می‌گیرد. مرحله بعدی کار، بخش اعتبار سنجی خود مشتری است. سوابق کار و اطلاعات کامل مشتری را گرفته و این اطلاعات در یک رابطه تعاملی با سازمان میراث فرهنگی و گردشگری ارزیابی می‌شود. به این دلیل که قبل از تایید پرداخت تسهیلات توسط سازمان میراث فرهنگی، صلاحیت فرد از طریق بانک برای گرفتن وام مذکور مشخص شده و مشکلات اجرایی آن حل می‌شود. روال کار نیز بر این است که فهرست اشخاص و پروژه و مستندات لازم اخذ و با تکمیل اطلاعات سرمایه‌گذاران، این اطلاعات تجزیه و تحلیل شده و تصمیم‌گیری شود. این موضوع هم برای سازمان میراث فرهنگی و هم برای بانک سهولت بیشتری را در بررسی طرح و نیز اجرای آن فراهم می‌کند. ضوابط مربوط به وثایق و تضمین‌های بانکی را مشخص شده و در این چارچوب اقدامات انجام می‌شود. نکته مهم و آخر این است که به همان اندازه که منابع وجود دارد طرح معرفی و تصویب می‌شود. گاهی اوقات صد طرح معرفی و تصویب می‌شود. اگر بخواهیم به تمامی این طرح‌ها تسهیلات پرداخت شود، مشکلاتی به‌وجود می‌آید. لذا توافق بر این است که با توجه به منابع پروژه قبول کرده، به گونه‌ای که پروژه صددرصد اجرا شود. یعنی از صفر تا صد پروژه در ارتباط با الویت‌های سازمان و تغییرات آن پیش‌بینی می‌شود. حتی تغییرات قیمت نیز بررسی می‌شود تا احياناً پروژه متوقف نشود، حتی برای مثال گاهی اوقات برخی از الزامات، مراحل و اقداماتی که برای یک پروژه لازم است

