



صادرات صنعت برق ایران؛

چالش‌ها و راهکارها



صادرات از یک سو باید از منظر منابع مالی و فاینانس بررسی شود که جناب آقایان سید کمال سیدعلی و محمودیه در این خصوص توضیحات لازم را ارائه خواهند داد. از منظر دوم ما با لزوم بسترسازی‌هایی مواجه هستیم که عمدتاً دولت مسئول انجام آنهاست و ما در این خصوص نیز میزبان آقایان مهدی پور و جلالی پور از سازمان توسعه تجارت هستیم.

بنگاه‌ها و نحوه فعالیت آنها برای آماده‌سازی خود برای ورود به بازارهای جهانی، نیز سوی دیگر این معادله را تشکیل می‌دهند. سندیکا به عنوان نماینده کلیه شرکت‌های فعال در صنعت برق و تولیدکنندگان و مهندسی مشاور و پیمانکاران در کنار شرکت پارسیان که یکی از واحدهای نمونه صادراتی در سال ۸۵ بوده است، به بحث بنگاه‌ها و مسائل و مشکلات آنها در زمینه صادرات خواهند پرداخت.

البته تلاش می‌کنیم صادرات را از منظر اقتصادی نیز بررسی کنیم و این مهم را به آرمان می‌سپاریم.

آرمان: فکر می‌کنم بهتر است قبل از هر چیز به معرفی توانمندی‌های صنعت برق و حجم صادرات این صنعت به خصوص شرکت‌های عضو سندیکا پرداخته شود. به علاوه بازارهای هدف و کشورهای اصلی‌ترین مقاصد صادرات صنعت برق ایران به شمار می‌روند نیز باید شناسایی شوند.

پارسیا: در ابتدا باید این مسأله را توضیح دهم که بخش انتقال و توزیع صنعت برق، فعالیتی متمایز از بخش تولید آن دارد. ما در بخش توزیع و انتقال پست‌ها ۹۰ تا ۹۵ درصد به خودکفایی رسیده‌ایم. اندک وابستگی باقیمانده هم مربوط به یک تکنولوژی جدید به نام GIS است که هنوز در داخل کشور قادر به تولید آن نشده‌ایم، هر چند در بسیاری از بخش‌ها نیازی به این تکنولوژی نداریم. تأکید می‌کنیم که ما ۲۰ الی ۳۰ درصد از طراحی و مهندسی این تکنولوژی که شامل نرم‌افزار آن است را انجام داده‌ایم اما در مورد سخت‌افزار و تجهیزات مورد نیاز آن، ناچار به واردات هستیم. در حال حاضر ۸۰ شرکت فعال در صنعت برق، قادر به ساخت پست‌های انتقال هستند که از این تعداد ۱۰ شرکت توانمندی ساخت پست‌های تا ۴۰۰ کیلو ولت را دارند. ۲۰ شرکت نیز کار ساخت پست‌های تا ۲۳۰ ولت را انجام می‌دهند و حدود ۵۰ شرکت در ساخت پست‌های ۶۳ و ۱۲۳ کیلو ولت تخصص و تجهیزات کامل دارند.

در مورد صادرات این صنعت هم باید یادآوری کنم که سال ۱۳۷۳ ابتدای

در اقتصاد امروز جهان، مرزهای جغرافیایی چنان رنگ باخته‌اند که گویی تمام دنیا سرزمینی واحد است. در چنین دنیایی بنگاه‌های اقتصادی، در محدوده‌ای بی‌حد و حصر و بازارهایی بی‌مرز فعالیت می‌کنند و صادرات راز ماندگاری آنها در عرصه رقابت است.

زمانی جلب رضایت مشتریانی معدود و مشخص، بیمه عمر بنگاه‌ها بود اما همان بنگاه‌ها امروز با مشتریانی مواجهند که در برابر ویتترین مجازی بازاری به وسعت دنیا، حق انتخاب دارد و رقابت بر سر جذب آنها است. این است که شرکت‌هایی که در محدوده مرزهای جغرافیایی می‌مانند شانس برای ادامه حیات نخواهند داشت، چرا که از یک سو مشتریانی بزرگ را در فراسوی مرزها از دست داده‌اند و از سوی دیگر شرکت‌ها و رقبایی را نادیده انگاشته‌اند که برای ورود کالاهای مرغوب و ارزان قیمت خود از آنها اذن دخول نخواهند خواست.

بنگاه‌های اقتصادی ایران نیز در میان این میدان کارزار، ناگزیر از مبارزه، تلاش می‌کنند تا خود را به سایر رقبا نزدیک کنند. بنابراین چاره‌ای جز صدور محصولات و خدمات خود به سایر کشورها و به بیان ساده‌تر در اختیار گرفتن بازارهای آنها ندارند.

اینکه سهم بنگاه‌های ایرانی از بازارهای دنیا چقدر است و علت فاصله فاحش آنها با صادرکنندگان بزرگ چیست، مباحثی بودند که در میزگردی در سندیکای صنعت برق ایران مورد بحث و بررسی قرار گرفتند.

این میزگرد که علیرضا کدخدایی به عنوان رییس کمیته توسعه صادرات سندیکا، میزبان و اداره کننده آن بود، سیدکمال سیدعلی، مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات - محمودیه، مشاور مدیرعامل بانک توسعه صادرات - جلالی پور، مدیرعامل سازمان توسعه صادرات کالا و خدمات فنی مهندسی - مهدی پور، نماینده سازمان توسعه تجارت - آرمان، اقتصاددان و محمدپارسیا و کامران خسروی را به نمایندگی از صادرکنندگان کالا و خدمات در خود جای داده بود.

مشروح مباحث میزگرد را در این شماره و شماره بعد می‌خوانید.

کدخدایی: بحث اصلی این جلسه، صادرات است که قصد داریم آن را با محوریت انرژی مورد بررسی قرار دهیم. به علاوه از آن جهت که سه عامل مهم را در توسعه صادرات تأثیرگذار می‌دانیم از متخصصین و صاحب‌نظران این عرصه در بخش‌های مختلف دعوت به عمل آورده‌ایم.

صنعت کاشی ایتالیا را نداریم. چرا که حداقل ظرفیت بهینه برای ساخت کاشی در ایران ۳۰ میلیون مترمربع در سال است و این رقم با استانداردهای بین‌المللی فاصله فاحشی دارد.

باز هم تأکید می‌کنم که اولین گام برای توسعه صادرات بنگاه‌ها، ادغام شرکت‌ها و ایجاد یک شرکت سرمایه‌گذاری واحد به عنوان بازوی مالی و به منظور اجرای پروژه‌های EPC است. به عنوان مثال با یک بررسی ساده درخواست یافت با توجه به قیمت کنونی نفت، هر هزار مگاوات برق تولیدی ۶۰۰ میلیون دلار ارزش دارد و این پتانسیل بسیار عظیم، فرصت بزرگی برای ایران است، فرصتی که نتوانستیم از آن به خوبی استفاده کنیم. من معتقدم این جلسات بارها و بارها برگزار شده و نتیجه‌ای در پی نداشته‌اند، برای توسعه صادرات باید فکر اساسی‌تری کنیم.

پارسیا: موضوع ایجاد مشارکت‌ها و ادغام شرکت‌ها، یکی از دغدغه‌های ما نیز هست، به طوری که ما در اولین گام، ایجاد مشارکت میان شرکت‌های عضو را در مجمع تصویب کرده و برای پرداختن به بحث صادرات برق هم یک سمینار برگزار کردیم.

در شرایطی که کشور به تدریج به مرزهای جهانی شدن نزدیک می‌شود، برای جلوگیری از تخریب بنگاه‌ها و حذف آنها از عرصه رقابت چاره‌ای جز ادغام بنگاه‌های کوچک اقتصادی و ایجاد شرکت‌های بزرگ نداریم، اما مشکل اینجاست که ما در ایران هنوز هم فرهنگ این کار را به وجود نیاورده‌ایم.

کدخدایی: در پاسخ به صحبت آقای آرمان مبنی بر بی‌ثمر بودن این جلسات باید یادآوری کنیم که اگر آمار مربوط به صادرات خدمات فنی و مهندسی را از ۷۳ بررسی کنید، خواهید دید که صادرات خدمات فنی و مهندسی در روندی نظام یافته و از طریق ارگان‌هایی مشخص پی‌گیری شده است و بررسی مقایسه‌ای آمار در طی این سال‌ها نشان می‌دهد که وضعیت صادرات خدمات مهندسی و تجهیزات صنعتی از سال ۷۳ تا امروز چگونه بوده است. بدون شک رشد این آمار گواه این است که جلساتی از این دست، هر چند اندک اما ثمربخش بوده‌اند.

جاللی‌پور: در درجه اول باید به این نکته اشاره کنم که آمار صادرات خبر از روند رو به رشدی می‌دهد که در طی چند سال اخیر طی شده است.

در سال ۷۳ که تحت عنوان سال مرجع در صادرات خدمات فنی مهندسی از آن یاد می‌شود، ایران در این بخش صادراتی ۷۴-۷۵ میلیون دلاری داشت. این رقم تا پایان سال ۸۴ تا مرز ۱/۵ میلیارد دلار افزایش یافت. البته نباید

راه صادرات برای صنعت برق ایران بود، به دنبال آن صنایع به عنوان یک شرکت صادراتی متشکل از ۲۵ شرکت شکل گرفت تا صادرات این صنعت با یک مکانیزم مشخص از طریق این شرکت گسترش یابد. در حال حاضر این صنعت مفتخر است که بیش از ۱/۵ میلیارد دلار قرارداد صادراتی منعقد کرده است. هر چند پیش‌بینی ما رقمی در حدود ۵ میلیارد دلار بود، اما به این دلیل که از نظر رقابتی نتوانستیم موقعیت قابل قبولی را در عرصه‌های جهانی برای خود رقم بزنیم، تا پیش‌بینی‌ها نیز فاصله قابل توجهی پیدا کردیم.

علت این امر هم مشخص است، به عنوان مثال در ساده‌ترین شکل آن، اگر شرکت‌های پیمانکار ایرانی برای ساخت یک پست، تجهیزات خود را از سازندگان داخلی خریداری کنند، قطعاً به دلیلی قیمت بالا و غیررقابتی تجهیزات ایرانی نمی‌تواند مناقصه را برنده شود. از دیدگاه من در این میزگرد هم باید مسائلی مطرح شود که قیمت کالا و خدمات ما را به حدی افزایش می‌دهد که جایی برای رقابت آن با نوع مشابه خارجی باقی نمی‌گذارد.

آرمان: آمارها نشان می‌دهد که آمریکا با ۱۳/۸ هزار میلیارد دلار تولید ناخالص داخلی و اختصاص دادن ۲۸ درصد تولید ناخالص داخلی جهان به خود، به بزرگترین کشور صادرکننده تبدیل شده است. پس از آن ژاپن با ۴۲۰۰ میلیارد دلار و آلمان با ۲۴۰۰ میلیارد دلار تولید ناخالص داخلی قرار می‌گیرند. در این میان سهم صادرات کشورهایی مانند فرانسه، ایتالیا و روسیه کمتر از ۱۰۰۰ میلیارد دلار است. اما جایگاه ایران در این رده‌بندی آنقدرها چشمگیر نیست، چرا که تولید ناخالصی در حدود ۲۰۰ میلیارد دلار آن هم با اتکا به افزایش قیمت نفت دارد، نمی‌تواند موقعیت چندان مناسبی را برای ما رقم زند. البته باید یادآوری کنم که بسیاری از استراتژیست‌های بین‌المللی معتقدند ایران تنها کشوری است که می‌تواند به یک ابرقدرت اقتصادی بدل شود.

اما ایران هرگز از این توانمندی استفاده نکرده است، چرا که تولیدی ندارد و اقتصادش بر پایه بازار است و به همین دلیل هم نمی‌تواند تبدیل به یکی از کشورهای بزرگ صادرکننده در جهان شود.

بنابراین از دیدگاه من ایجاد تفکر جهانی در میان شرکت‌های عضو، کاری است که باید در تشکل شما برای توسعه صادرات اعضا انجام شود. حقیقت این است که اقتصاد دنیا در حال جهانی شدن است، عصر واحدهای کوچک مرده و تمام بنگاه‌های اقتصادی موفق دنیا برای کاهش هزینه‌ها و افزایش قدرت خود با یکدیگر ادغام شده‌اند.

اما متأسفانه ما در ایران هنوز هم این تفکر را نمی‌پذیریم. مثلاً در صنعتی مثل کاشی علیرغم دسترسی به کارگر و انرژی ارزان قیمت، توان رقابت با



دولت هاست - و قدرت رقابت آن با بیمه‌های مشابه و مطرح در دنیا و منطقه چگونه است؟

سیدعلی: صادرات کشور یک امر ناگزیر است، چرا که صادرات تنها راه ایجاد حرکت در اقتصاد کشور است. علت کاملاً مشخص است، ما برای صنایع رشدی ۸ درصدی پیش‌بینی می‌کنیم، اما با یک بررسی ساده درمی‌یابیم که اکثر آنها تنها با ۳۰ یا ۴۰ درصد ظرفیت خود فعالیت می‌کنند و برای همان میزان تولید هم تقاضایی در بازار وجود ندارد.

در چنین شرایطی ایجاد تقاضا برای این تولیدات نیازمند هزینه‌های بسیار و تأمین اعتبار است که خود امری تورم‌زا است. تنها نگاه به بیرون، اندکی از بار این مشکل خواهد کاست. بدین معنا که رقابتی بودن، محور قرار گرفتن صادرات، فعال شدن تشکلهای و ایجاد شرکت‌های بزرگ تنها راه چاره ما است. افزایش صادرات مستلزم ایجاد امنیت است، باید دید که دولت تا چه حد می‌تواند در این زمینه اهتمام کرده و برای اشاعه فرهنگ بیمه‌ای برنامه‌ریزی کند. ما بیش از هر چیز از نبود فرهنگ بیمه‌ای ضربه می‌خوریم. به نظر می‌رسد بسیاری از مدیران بنگاه‌های اقتصادی بیمه اعتبار را جزو هزینه‌های خود محسوب نمی‌کنند. این گروه درباره بیمه کردن بسته‌بندی، حمل و نقل و یا سایر مراحل تولید و صادرات چاره‌اندیشی می‌کنند اما در این مورد که حاصل تمام این زحمات چگونه باید بیمه شود فکری ندارند. واقعیت این است که میزان زیانی که از عدم برگشت سرمایه به این بنگاه‌ها وارد می‌شود در غالب موارد به قدر ۵ یا ۶ سال حق بیمه آنها است.

متأسفانه مسئولین ما حاضرند مدیران ارشد یک بنگاه اقتصادی بزرگ را به دلیل عدم پرداخت پول از جانب خریداران خارجی به دادگاه بکشانند، اما از آنها نمی‌پرسند که چرا محصول صادر شده خود را بیمه نکرده‌اند؟ صندوق ضمانت صادرات در سال ۱۳۵۰ ایجاد شد و در سال‌های پس از سل ۱۳۵۳ به دلیل افزایش قیمت نفت و عدم احساس نیاز دولت برای وجود چنین صندوقی، با کاهش بودجه و سپس تعطیلی مواجه شد. این تعطیلی تا سال ۷۴ یعنی زمانی که مطالبات معوق بنگاه‌ها زیاد شده و میزان ارز در کشور کاهش یافته بود، ادامه پیدا کرد. در این سال بود که آرام آرام نسبت به صادرات و بیمه اعتبار نگاهی جدی پدید آمد و متعاقب آن صندوق ضمانت صادرات دوباره فعال شد.

بنابراین کار دوباره صندوق از سال ۷۸ با خرید یک میلیارد دلار ارز از مردم، البته با احتساب پیمان‌های ارزی آغاز شد، تا امروز که این رقم تا ۱۲ میلیارد دلار افزایش یافته است.

آرمان: پس چطور آمارهای بین‌المللی حکایت از خروج ارز از ایران دارد؟

سیدعلی: صحبت ما از آمار مستند ۱۲ میلیارد دلار ورود ارز در طی سال ۸۵ است. در حقیقت پس از برداشته شدن شرط پیمان‌های ارزی که صادرکننده را ملزم می‌کرد تا ارز حاصل از صادرات محصولات و یا خدمات خود را به دولت تحویل دهد و نیز یکسان‌سازی نرخ ارز بستر مناسبی برای ایجاد جهش در میزان صادرات کشور پدید آمد.

علیرغم اینکه میزان صادرات در طی برنامه‌های اول تا سوم، معمولاً بسیار کمتر از رقم پیش‌بینی شده بود اما به نظر می‌رسد کشور آمادگی لازم را برای رسیدن به مرز ۵۲ میلیارد دلار صادرات پیش‌بینی شده در برنامه چهارم توسعه، دارد. میزان صادرات در طی دو سال ابتدایی این برنامه، رقمی در حدود ۲۸ میلیارد دلار بوده است در صورت ادامه یافتن این روند صادرات کشور در طی برنامه چهارم توسعه ۷۳ الی ۷۴ میلیارد دلار یعنی ۵۰ درصد بالاتر از رقم پیش‌بینی شده است.

این ارقام نشان از ظرفیت بالای ایران برای صادرات دارد و این رشد نمی‌تواند تنها حاصل تلاش دولت و یا فعالیت صرف بنگاه‌ها باشد. واقعیت این است که برنامه‌ریزی برای دستیابی به چنین جایگاهی از سال‌های پس

فراموش کنیم که این رقم فقط مربوط به خدمات فنی و مهندسی است. میزان صادرات کالا هم در هفت ماهه نخست سال ۸۵ رقمی در حدود ۷/۵ میلیارد دلار، معادل کل صادرات سال ۸۳ بوده است.

آرمان: این رقم را من هم شنیده‌ام، اما به نظر می‌رسد این رقم در محافل بین‌المللی اقتصاد قابل قبول نیست.

سیدعلی: آمار صادرات مبتنی بر اظهارنامه‌های گمرکی است، اگر اظهارنامه‌های گمرکی در رابطه با صادرات ۷/۵ میلیارد دلار وجود داشته باشد، نمی‌توان آمار ارائه شده را رد کرد.

جلالی‌پور: این آمار با استناد به اظهارنامه‌ها و پروانه‌های گمرکی مربوط به کالاهای صادر شده، اعلام شده‌اند. البته به ذکر این نکته که این رقم مربوط به آمار کارشناسی نشده‌است و به زعم بسیاری از کارشناسان، آمار واقعی صادرات بیش از این خواهد بود.

در مورد آمار صادرات خدمات فنی و مهندسی باید اذعان کنم که این



آمار بر اساس قراردادهای مستند و مسجل تعیین شده است. لذا ما در سازمان توسعه تجارت مدعی هستیم که تا امروز در مورد آمار و ارقام، هیچگونه شک و شبهه‌ای وجود نداشته است.

کدخدایی: حضور در رقابت‌های بین‌المللی، دارای دو شاخصه است: اول رقابت میان بنگاه‌ها در عرصه‌های بین‌المللی و دیگری رقابت میان دولت‌ها. بی‌شک ورود بنگاه‌های اقتصادی ما به عرصه‌های جهانی مستلزم ویژگی‌هایی است که آنها را مهیای رقابت می‌کند، اما در کنار آن، عوامل حمایتی اعم از عوامل سیاسی و ارتباطی وجود دارد که بیش از هر چیز به تأمین منابع مالی برمی‌گردد.

با همین رویکرد باید وضعیت کنونی ما در زمینه تأمین منابع مالی بررسی شود. مثلاً اینکه صندوق ضمانت صادرات به بانک‌ها تا چه حد می‌تواند مسیر صادرات را هموار کند؟

در شرایطی که به نظر می‌رسد دولت تلاش می‌کند فضای خالی و پتانسیل‌های موجود را در حوزه انرژی، از طریق سرمایه‌گذاری‌های خارجی و فایناس پر کند و بودجه خود را برای توسعه بهداشت و آموزش و پرورش و حوزه‌هایی از این قبیل صرف کند، بی‌شک ما برای اجرای پروژه ملزم به تجهیز منابع مالی هستیم.

در این شرایط، جایگاه بیمه ضمانت صادرات - که بخشی از رقابت میان

لحاظ شرایط و ضوابط با استانداردهای بین‌المللی همسو و هماهنگ باشد. اما متن ضمانت‌نامه‌های بانکی سال‌هاست در بانک‌های مختلف یکسان است. ما در صندوق ضمانت صادرات تلاش کردیم با استفاده از مشاورین حقوقی، یک نگاه کارشناسی را بر قراردادهایمان حاکم کنیم، به طوری که در حال حاضر مدت زمان مورد نیاز برای بررسی قراردادها را چیزی در حدود دو هفته قرار داده‌ایم. بدین معنا که ما به فاصله دو هفته به صادرکنندگان اعلام می‌کنیم که نوع گارانتی خارجی آنها را می‌پذیریم یا نه؟ لذا تأخیر چند ماهه صادرکننده برای آوردن وثیقه را نباید به پای صندوق گذاشت. ضمن اینکه ما این شرایط را برای صادرکنندگان فراهم کرده‌ایم تا در صورت نیاز با مشاورین ما مشورت کرده و کار خود را ساده‌تر پیش ببرند.

کدخدایی: بنابراین ما می‌توانیم این نکته را منتشر کنیم که صندوق ضمانت صادرات، به فاصله دو هفته از زمانی که شرکت‌ها درخواست خود را مبنی بر نوع ضمانت خارجی ارائه می‌دهند، پاسخ رد یا قبول این



درخواست را اعلام می‌کند. چون ما فرآیندهای ۴ تا ۶ ماه را هم برای دریافت این پاسخ، داشته‌ایم و در شرایطی این فرآیندها آنقدر زمان‌بر بوده که اصل قضیه فراموش می‌شد.

سوال دیگر من این است که شرایط بانک توسعه صادرات، نسبت به بانک‌های خارجی که پروژه‌ها را فاینانس می‌کنند، چگونه است؟ آن هم در شرایطی که شما هم بخشی از دولت هستید و به اعتقاد ما در فرآیندهای صادرات، تنها شرکت‌ها نیستند که رقابت می‌کنند، بلکه دولت‌ها هم ناگزیر به رقابت با یکدیگر هستند.

محمودیه: بانک توسعه صادرات با هدف مشخص افزایش میزان صادرات کشور، موازی با صندوق ضمانت صادرات حرکت می‌کند. در حقیقت هدف اصلی ما دستیابی به رشد پایدار ۸ درصدی است. تلاش ما عمدتاً در راستای حمایت از بخش خصوصی و رشد صادرات آن است. با همین هدف و به منظور تسریع انجام عملیات بانکی و رسیدگی به پروپزال‌ها، در حال طراحی و راه‌اندازی سیستم جدیدی برای تشخیص اعتبارات هستیم که در این صورت غالب مشکلات بخش خصوصی در رابطه با بانک توسعه صادرات حل خواهد شد. در عین حال ما قصد داریم روش‌ها و ابزارهای مالی جدیدی را به بخش خصوصی پیشنهاد دهیم تا بیش از پیش این روابط را تسهیل کند.

از جنگ آغاز شد و از سال ۷۷ یا ۷۸ به بعد سرعت گرفت. حذف پیمان ارزی و یکسان‌سازی نرخ ارز و کاهش مقررات زاید در زمینه صادرات به این روند شتاب بیشتری داد.

البته نباید این نکته را هم نادیده انگاشت که ۳۷ درصد از رشد ۶۸ درصدی صادرات، مرهون صنایع پتروشیمی است و افزایش قیمت نفت هم به این روند کمک شایانی کرده است، به طوری که با یک بررسی اجمالی به این نتیجه خواهیم رسید که میزان افزایش صادرات ایران، بیشتر از نظر قیمتی بوده تا وزنی.

اما در مورد بیمه اعتبار باید بگویم که ما فعالیتی در عرصه بین‌المللی داریم و نباید محدود به داخل مرزها باشیم، نگاه به بازار هدف، شرط اصلی حضور در یک عرصه جهانی است. به عنوان مثال به این دلیل که عراق و افغانستان جزو بازارهای هدف بنگاه‌های اقتصادی ما هستند و علیرغم اینکه هیچ شرکت بیمه‌ای در دنیا دو کشور را پوشش نمی‌داد، ما آنها را تحت پوشش‌های بیمه‌ای خود قرار دادیم، تا فضا را برای صادرات کالا و خدمات ایرانی به این دو کشور مهیا کنیم.

فعالیت اصلی ما دادن ضمانت‌نامه‌های اعتباری به بانک برای صادرکنندگان است، بدین معنا که صادرکننده با تضمین ما از بانک پول می‌گیرد. تا پیش از این، دریافت اعتبار از این طریق، سه درصد بوده که ما این رقم را تا دو درصد کاهش داده‌ایم. به این ترتیب صادرکننده‌ای که قصد دارد با استفاده از تضمین صندوق ضمانت صادرات از بانک پول بگیرد، باید بداند که این صندوق ۳۳ درصد کارمزد خود را کاهش داده است. دو درصد در سال اول و یک درصد برای سال‌های پس از آن از بنگاه‌ها دریافت می‌کنیم، البته این نکته را هم یادآوری می‌کنم که این قانون در مورد قراردادهایی که در گذشته منعقد شده، صدق نمی‌کند.

به علاوه ما فروشنده را در مقابل عدم دریافت وجه از طرف خریدار، بیمه می‌کنیم و حتی در برخی موارد، باتوجه به نوع پروژه و محل آن، می‌توانیم از کمک‌های وزارت خارجه بهره بگیریم. به هر حال من به عنوان رییس صندوق ضمانت صادرات اعلام می‌کنم که این صندوق، در راستای بهبود خدمات‌دهی خود به صادرکنندگان پذیرای نظرات و پیشنهادات شکل‌ها و انجمن‌ها است.

کدخدایی: تفاوت فعالیتی که شما در حال حاضر انجام می‌دهید با فعالیت‌هایی که در میگا به عنوان یک بیمه جهانی انجام می‌شود، چیست؟

سیدعلی: میگا فقط ریسک‌های سیاسی را می‌پذیرد و عمدتاً به محدوده ریسک‌های تجاری وارد نمی‌شود. اما ما ریسک‌های تجاری را نیز پوشش می‌دهیم. به عنوان مثال اگر فردی اقدام به تأسیس بانک در افغانستان کند، آن هم در شرایطی که هر لحظه احتمال سرقت اموال این بانک و یا اخراج اتباع خارجی از این کشور وجود دارد، ما سرمایه آن شخص را به همراه ریسکی که سرمایه او را تهدید می‌کند ضمانت می‌کنیم.

مثلاً اگر سرمایه او ۵۰ میلیون دلار بود، ما در ازای دریافت یک درصد از این میزان، حفظ کل پول او را ضمانت می‌کنیم.

کدخدایی: پس از دیدگاه شما شرایط صندوق ضمانت صادرات، نه تنها یک شرایط متعادل است بلکه در بعضی جهات ترجیحی و برای برخی کشورها مناسب‌تر است. نکته دیگری که به آن اشاره کردید، پوشش دادن ریسک ناشی از عدم پرداخت مطالبات صادرکنندگان از سوی کارفرمایان خارجی است. عمدتاً ضمانت‌نامه‌های موجود به سبب تعدادشان نیازمند بررسی از بعد حقوقی هستند، که اینکار به زمان بسیار زیاد و متخصصینی کارآمد نیاز دارد. میزان توانمندی حقوقی صندوق ضمانت صادرات در خصوص بررسی شرایط قراردادهای تولیدکننده‌ای که قصد دارد محصولات خود را صادر کرده و یا فاینانس بگیرد، چقدر است؟

سیدعلی: ما تلاش می‌کنیم، متون ضمانت‌نامه‌های بانکی و بیمه‌ای از



در مواردی که به تقاضای صادرکننده هنوز پاسخی داده نشده هم باید علت را به طور کلی بررسی کرد.

پارسا: یکی از مسایلی که ما با آن مواجهیم، این است که در مناطق آزاد تجاری شرایطی کاملاً برابر با تولیدکنندگان خارجی داریم و این مسأله قدرت رقابت را از ما می‌گیرد.

محمودیه: براساس ماده ۱۷ قانون صادرات و واردات مناطق آزاد اقتصادی-تجاری، پروژه‌هایی که در مناطق آزاد اجرا می‌شوند، پروژه صادراتی محسوب نمی‌شوند؛ لذا از تسهیلات و امکاناتی که دولت برای صادرات در نظر گرفته است محروم هستند.

پارسا: این مسأله در بسیاری موارد دست شرکت‌های خارجی را باز می‌کند و عمدتاً این شرکت‌ها کار را با ۳ یا ۵ درصد اختلاف در دست می‌گیرند. درست است که ما برای صادرات فعالیت می‌کنیم اما این مسأله سبب شده تا به سادگی بازار بزرگ مناطق آزادمان را به خارجی‌ها بسپاریم.

محمودیه: این بحثی بود که در طی سال‌های گذشته هم بارها در کمیسیون ماده ۱۹ بحث‌های زیادی حول محور آن انجام شده بود و در نهایت اعضا به این نتیجه رسیدند که اعمال سیاست‌های حمایتی دولت در این مناطق، یک سیاست ضد صادراتی محسوب می‌شود. به این دلیل که در این شرایط شرکت‌ها به فعالیت در بازار داخلی تمایل خواهند یافت و در نهایت از خروج ارز جلوگیری خواهد شد و از طرف دیگر هم دامنه فعالیت پیمانکاران خارجی را به میزان زیادی محدود می‌کند. تصمیم نهایی این بود که حمایت‌های صادراتی دولت در مناطق آزاد تجاری-اقتصادی شرکت‌ها را تنبیل خواهد کرد و نتیجه معکوس در پی خواهد داشت.

جلالی‌پور: درست همان زمانی که بحث از فعالیت تولیدکنندگان داخلی در مناطق آزاد تجاری و معافیت مالیاتی به عنوان اولین ابزار برای تشویق صادرکنندگان به صدور کالا و خدمات مهندسی پیش آمده بود، ما در لایحه‌ای پیشنهاد کردیم که آن گروه از صادرکنندگانی که از مجرای مناطق آزاد تجاری اقدام به صدور محصولات و یا خدمات فنی و مهندسی خود می‌کنند، نیز مشمول معافیت‌های مالیاتی شوند. این لایحه در دفتر تدوین قوانین، به این دلیل که فعالیت در این مناطق عملاً صادرات محسوب نمی‌شود، مغایر با توسعه صادرات شناخته شد. تنها امتیازی که توانستیم برای صادرکنندگان کالا و خدمات به مناطق آزاد تجاری و اقتصادی بگیریم، امکان ورود موقت مواد اولیه برای تولید کالای نهایی و صادرات آن و یا استرداد عوارض و حقوق گمرکی بود که در ازاء واردات مواد اولیه پرداخت شده بود.

پارسا: مشکل این است که پیمانکاران داخلی در حقیقت شرایط برابری

یکی از این ابزارها، پروجکت فاینانس است که قابلیت‌های بسیاری دارد و نقش به‌سزایی در تسریع امور بانکی مربوط به صادرکنندگان ایفا خواهد کرد. اما در این میان قطعاً بخش خصوصی هم کمی دچار مشکل است. گلابه اصلی ما از این بخش، این است که بخش خصوصی در بسیاری موقعیت‌ها هنوز هم برای صادرات تلاش و برنامه‌ریزی مشخصی ندارد و در برخی موارد به دلیل نبود یک سیستم مشخص مدیریتی در زمینه صادرات، کارشان با تأخیر بسیار انجام می‌شود.

متأسفانه این شرکت‌ها آن بخش از مشکلات را که ناشی از کار خود آنها است، بررسی و رفع نمی‌کنند و در غالب موارد بانک را به عنوان مقصر اصلی معرفی می‌کنند. ما بخشی از ضعف‌ها را که متوجه کار ما است، می‌پذیریم و در تلاشیم تا آنها را رفع کنیم. شاهد این تلاش عدم توقف طرح‌ها برای بررسی به مدت طولانی است.

در حال حاضر ۱/۵ میلیارد دلار بودجه به بانک توسعه صادرات اختصاص داده شده و به طرح‌هایی که توجیه‌پذیری لازم را داشته باشند، فاینانس داده می‌شود. باز هم تأکید می‌کنم که رد شدن تعدادی از طرح‌ها، به خاطر توجیه‌ناپذیر بودن آنها است و طرح‌هایی که توجیه اقتصادی داشته باشند، قطعاً در مورد بانک توسعه صادرات مشکل فاینانس نخواهند داشت.

آرمان: مبلغ ۲۸ میلیون دلاری که تا پیش از این در پروژه‌های مختلف فاینانس شده، در حال حاضر تا چه حد افزایش یافته است؟

محمودیه: آماري که من در اختیار دارم، حکایت از ۱۰۰ میلیون دلار فاینانس دارد، ما مراتبی را تعیین کرده‌ایم تا تمام موانع موجود برای کار کردن با بانک توسعه صادرات از میان برداشته شود و در این میان فقط شرط توجیه‌پذیری طرح باقی بماند.

سیدعلی: البته باید این نکته را یادآوری کنم که رقم ۲۸ میلیون دلاری که به آن اشاره شد، مربوط به تقاضاهایی است که به اعتبار تخصیص داده شده است. فکر می‌کنم بهتر است آمار را بر اساس طرح‌های ارجاع شده و مرحله بررسی آنها، اعلام کنیم، آن هم در شرایطی که ۴ تا ۵ سرفصل جدید برای استفاده از این اعتبارات تعریف شده است.

به عنوان مثال زمانی استفاده از LC الزام اساسی برای پرداخت وام بود، اما امروز این الزام به طور کامل حذف شده است. به علاوه این امکان برای صادرکنندگانی که سابقه صادراتی دارند، فراهم شده تا در صورت تقاضا برای دریافت ارزی با نرخ لایبورتراستو، ارز به صورت فیزیکی و حتی در صورت نیاز به صورت ریالی به آنها پرداخت شود. همه این فعالیت‌ها حاصل تفکری است که بیش از هر چیز توسعه و افزایش صادرات کشور را دنبال می‌کند.

حمایت شود و یا شرایط کلی آن با تولیدکننده خارجی برابر شود، یک خواسته کاملاً منطقی است، لذا برای دستیابی به این هدف باید فکری اساسی کرد.

آرمان: سوال من این است که اگر شرکت‌های ایرانی از طریق صادرات محصولات خود طرح‌های جدیدی راه‌اندازی کنند، آیا بانک‌های ایرانی می‌توانند نسبت به گشایش اعتبار اسنادی ریالی برای آنها اقدام کنند؟

سیدعلی: حدود ۸ سال پیش بخشنامه‌ای مبنی بر امکان گشایش LC ارزی برای شرکت‌هایی که در مناقصات بین‌المللی برنده شده‌اند، صادر شد. به عنوان مثال شرکت‌های ایریتک و ایراسکو قراردادی را با شرکت فولادی منعقد کرده‌اند. مبادلات مالی بین این سه، می‌تواند به دو شکل مختلف انجام شود. به این معنا که شرکت فولاد می‌تواند به صورت جداگانه برای این دو شرکت اعتبار اسنادی گشایش کند و یا برای ایریتک در داخل کشور LC باز کند و اعتبار گشایش شده را به ایراسکو منتقل کند.

مهدی‌پور: قصد من طرح مسائلی است که بارها از جانب صادرکنندگان در سازمان توسعه تجارت مطرح شده است. اول اینکه بانک توسعه صادرات چه تسهیلاتی را برای Persheepment ارائه می‌دهد؟ دوم اینکه بانک در مورد کپتال ورکینگ‌ها چه عملکردی دارد؟ و سومین نکته، در مورد ده درصد مبلغ قرارداد است که براساس ماده ۹ آیین‌نامه اجرایی دولت، باید به عنوان پیش‌پرداخت برای تجهیز کارگاه به پیمانکاران پرداخت شده و بازپرداختی سه ساله برای پیمانکاران داشته باشد.

محمودیه: این مبلغ به عنوان پیش‌پرداخت برای تجهیز کارگاه‌ها در حال حاضر هم پرداخت می‌شود.

مهدی‌پور: به نظر می‌رسد بانک توسعه صادرات این مبلغ را به شرط گشایش LC به صادرکنندگان پرداخت می‌کند. این مسأله، در شرایطی که بازارهای هدف ما که عمدتاً کشورهای آسیای میانه هستند، فاقد سیستم نوین بانکی هستند، صادرکنندگان را به شدت دچار مشکل می‌کند. بر همین مبنا درخواست اکثر صادرکنندگان این است که بانک در قالب مصوبه کمیسیون ماده ۱۹، ده درصد پیش‌پرداخت مربوط به تجهیز کارگاه را بدون LC در اختیار پیمانکاران بگذارد.

محمودیه: باید به این نکته اشاره کنم که ما در مورد کشورهای آسیای میانه در حال طراحی سیستمی هستیم تا بتوانیم برای این کشورها که در نظام بانکی خود فاقد LC هستند، تسهیلات جداگانه‌ای ایجاد کنیم.

مهدی‌پور: گویا قرار بود که براساس مصوبه هیئت امنای صندوق ذخیره ارزی این مشکل از طریق صندوق حل شود؟

محمودیه: این مصوبه به دلیل موانع مختلفی که بر سر راه آن قرار داشت هنوز هم در بانک اجرایی نشده است. تلاش ما بر این است که با رفع این مشکلات، بسترهای لازم را برای اجرای این مصوبه، در آینده نزدیک فراهم آوریم.

سیدعلی: نحوه پرداخت مبلغ قرارداد به مشتری چه به صورت Persheepment و چه به صورت Catch down working براساس related پروژه انجام می‌شود. اما در مورد عدم اعطای مبلغ پیش‌پرداخت مربوط به تجهیز کارگاه‌ها، باید به این مسأله اشاره کنم که علت این امر این بود که به هنگام تصویب مصوبه کمیسیون ماده ۱۹، بر روی این مسأله کار کارشناسی چندانی انجام نشد. لذا شرکتی که قصد آغاز پروژه خود را دارد، اما از یک سو برای تجهیز کارگاه خود نیاز به اعتبارات دارد و از دیگر سو برای گرفت تسهیلات از بانک، قادر به گشایش LC نیست، می‌تواند با دادن ضمانت‌نامه به بانک، مبلغ مورد نظر خود را دریافت کند، باید این مسأله را بپذیریم که علیرغم ایجاد الزام برای بانک‌ها، گاه اجرای مکانیزم‌های حمایتی تعیین شده، بسیار مشکل است و موسسات مالی نمی‌توانند به سادگی آنها را به اجرا درآورند. من پیشنهاد می‌کنم صادرکنندگان در نامه‌ای، تمامی

با شرکت‌های خارجی فعال در این مناطق ندارند.

به عنوان مثال من به عنوان یک پیمانکار ایرانی در یک منطقه آزاد تجاری-اقتصادی وارد مناقصه می‌شوم تا با شرکت‌هایی مثل ال‌جی و هیوندای رقابت کنم. با این تفاوت که آنها شرکت‌های مادر هستند، فاینانس دارند و می‌توانند از امکانات مالی‌اش استفاده کنند، پس مناقصه را به صورت یک بسته کامل در اختیار می‌گیرند. در شرایطی که مناطق آزادی مثل پارس جنوبی در سال نزدیک به ده میلیارد دلار پروژه‌ها به دست شرکت‌های خارجی می‌افتد و سهم شرکت‌های ایرانی فقط در دست گرفتن بخشی از کار است. که البته این کار هم با زحمت بسیار ممکن می‌شود، چون آنها ترجیح می‌دهند با سیستم داخلی خودکار کنند و ما معمولاً یا با دادن ۳۰ درصد مزیت رقابتی به پیمانکار عهده‌دار بخشی از پروژه می‌شویم و یا الزام کارفرمای داخلی او را مجبور می‌کند که برای بخشی از تجهیزاتی از ساخت داخل استفاده کند.

سیدعلی: از نظر من این مسأله باید از هر دو بعد مورد بررسی قرار گیرد. بندر امام منطقه آزاد است و بیش از ده پتروشیمی در آن احداث شده است. حال سوال اینجاست که آیا شرکت‌هایی که کالا و خدمات خود را به پتروشیمی‌های فعال در بندر امام ارائه می‌دهند، باید به طور کامل از حقوق و عوارض گمرکی معاف شوند؟ که در این صورت موظف به پرداخت عوارض گمرکی در مورد تجهیزات است که به پروژه پتروشیمی مشابهی در داخل ایران می‌فروشد. چرا که در چنین شرایطی محصولات او هم مانند تولیدکنندگان خارجی وارد کشور می‌شوند. اگر پیشنهاد شما این است که کالایی که به مناطق آزاد صادر می‌شود از جایزه صادراتی و کلیه مزایای مربوط به صادرات برخوردار شود، باید برعکس این نکته را هم بپذیرید. به این صورت که اگر کالایی را به مناطقی غیر از مناطق آزاد عرضه کردید، حقوق و عوارض گمرکی آن را کامل بپردازید. باید بپذیریم که نگاه به صادرات در مناطق آزاد تجاری کاملاً متفاوت است.

پارسا: حرف من این است که من به عنوان یک تولیدکننده داخلی در مناطق آزاد که بخش اصلی پروژه‌ها و فعالیت‌های شرکت را تشکیل می‌دهد، از شرایطی مساوی با تولیدکننده خارجی برخوردار باشم. چرا که یک تولیدکننده داخلی قادر نیست با نرخ صادراتی، فاینانس کرده و یا وام بگیرد و ناچار می‌شود قیمت تمام شده را براساس شرایط داخل کشور تعیین کرده و هزینه‌های خود را به صورت ریالی محاسبه کند و در نهایت نزدیک به ۷-۶ درصد به قیمت تمام شده کالا و یا خدماتش افزوده می‌شود. همه این هزینه در کنار سه درصد کارمزد صندوق ضمانت صادرات که در حال حاضر تا یک درصد کاهش پیدا کرده‌اند- در طی دو سال اجرای پروژه، برای او ۱۲ تا ۱۵ درصد هزینه اضافی به دنبال خواهد داشت. به این ترتیب پیمانکار داخلی قادر به رقابت نخواهد بود. در مقابل شرکت‌های خارجی از وام ارزی استفاده می‌کنند و به رقابت با شرکت‌های ایرانی می‌پردازند که هیچگونه حمایت قانونی در این مناطق ندارند. در حالی که همان پیمانکار داخلی، برای اجرای پروژه پتروشیمی در داخل کشور حداقل ۳۰ درصد حمایت گمرکی دارد.

من زمانی را به خاطر می‌آورم که آقای نعمت‌زاده در وزارت صنایع، پیمانکار خارجی که مناقصات مربوط به کارخانجات سیمان را می‌بردند؛ ملزم می‌کرد تا تجهیزات مورد نیازشان را از تولیدکنندگان داخلی بخرند. همین مسأله باعث می‌شد تا این شرکت‌ها به دلیل شناختی که نسبت به تولیدکنندگان ایرانی پیدا می‌کردند در سایر پروژه‌های خود هم با آنها کار کنند. از دیدگاه من ایجاد این الزام هم می‌تواند برای ما کارساز واقع شود.

سیدعلی: بهتر است یک پیشنهاد مشخص با موضوع صادرات و حول محور مسائل مطرح شده، از جانب سندیکای صنعت برق ایران به دفتر کارشناسی شورای صادرات ارسال شود تا این مسائل به صورت گسترده مورد بحث و بررسی قرار گیرند. این مسأله که یا باید از تولیدکننده داخلی

مشکلات و مسائلی را که در زمینه صادرات با آن مواجه‌اند، به شورای عالی صادرات اعلام کنند، تا پس از انجام بررسی‌های همه‌جانبه در این شورا، راهکارهای لازم ارائه شود.

کدخدایی: فکر می‌کنم بهتر است چالش‌های اصلی صادرات را از زبان یکی از صادرکنندگان فعال صنعت برق بشنویم، آقای خسروی به نمایندگی از شرکت پارسیان، مهمترین چالش‌هایی را که در روند صادرات خود با آن مواجهند، معرفی می‌کنند.

خسروی: اولین مسأله ما در مورد ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه است. فرآیندی که در حال حاضر طی می‌شود شامل دریافت مجوز از سازمان توسعه تجارت، تعیین بانک عامل و صدور ضمانت‌نامه و باز شدن یک کانتر گارانتی در کشور هدف است، افزون بر اینکه معمولاً بانک‌های تعیین شده شعبه‌ای در این کشورها که عمدتاً کشورهایی در سطوح پایین بین‌المللی هستند، ندارند و کار باید از طریق واسطه‌ها انجام شود. به این ترتیب ما برای شرکت در مناقصه نیازمند ضمانت‌نامه‌ای هستیم که تهیه آن حداقل به ۲۰ روز زمان نیاز دارد. در صورتی که اگر برای گرفتن همین ضمانت‌نامه از طریق بانک‌های خارجی اقدام کنیم، زمان و هزینه به مراتب کمتری برای ما خواهد داشت.

نحوه گشایش LC یکی دیگر از مسایل ما است. در تمام دنیا، گشایش LC برای پیمانکار به گونه‌ای انجام می‌شود که بتواند به پشتوانه آن به صورت back to back برای سازندگان تجهیزا، اعتبار گشایش کند. اما ما باید کار را به شکل دیگری دنبال کنیم، به این معنا که ناچاریم از طریق گشایش LC در بانک به صورت جداگانه تسهیلاتی برای تأمین اعتبارات سازندگان بگیریم.

سیدعلی: یعنی شما نمی‌توانید LC گشایش شده خود را میان سازندگان و تأمین‌کنندگان خود تقسیم و به آنها منتقل کنید؟

خسروی: خیر، حتی اگر LC قابل انتقال هم باشد ما باز هم نمی‌توانیم آن را به سازندگان منتقل کنیم. فقط می‌توانیم به ازاء این LC از بانک تسهیلات دریافت کنیم و از طریق آن برای سازندگان LC دیگری باز کنیم. علت اصلی به وجود آمدن این پیرویه اضافی و زمان‌بر هم این است که منتقل کردن Master LC برای بانک مسئولیت دارد چرا که موظف است تمامی اسناد را به دقت بررسی کرده و بدون کوچکترین اشتباهی این انتقال را انجام دهد. لذا ترجیح می‌دهد به جای پذیرفتن این ریسک، تسهیلاتی به پیمانکار اعطا کند تا کار از طریق خود او انجام شود.

تأکید من بر این است که علیرغم قوانین مدون و موجود، باز هم این کار انجام نمی‌شود. وقتی LC چه قابل انتقال و چه back to back قابلیت انتقال به سازندگان و تأمین‌کنندگانی که با یک پیمانکار، کار می‌کنند را ندارد و او ناگزیر از دریافت تسهیلاتی است که سقف محدودی دارد و تنها به ازاء ۷۰ درصد Master LC اعطا می‌شود، چطور می‌توان انتظار داشت که پیمانکاران در پروژه‌های بین‌المللی حرف چندان برای گفتن داشته باشند؟ ما به دلایل مختلف فاصله زیادی با سایر کشورها داریم، به عنوان مثال در تمام کشورهای دنیا تضامین تأمین‌کنندگان مورد قبول بانک‌ها است، ولی در ایران تضامینی که سازندگان تجهیزات به پیمانکار می‌دهند، از نظر بانک قابل قبول نیست و به همین دلیل هم او مجبور است علیرغم اینکه تضامین مختلفی در دست دارد به صورت مجزا، اقدام به دریافت اعتبار بانکی برای تضمین کند. در صورتی که بانک‌های سایر کشورها تضامین سازندگان را می‌پذیرند و میزان مشخصی از سپرده‌های پیمانکار را به عنوان تضمین کسر می‌کنند.

البته این نکته را هم نباید فراموش کرد که متن این تضامین یک متن مشخص است که گاه از جانب بانک‌های سایر کشورها مورد پذیرش قرار نمی‌گیرد، به این دلیل که بانک‌های ما در تدوین این تضامین انعطاف‌پذیری

لازم را ندارند.

لازم می‌دانم در این فرصت بحث جواز صادراتی را که به عنوان یک حرکت مثبت و مرسوم در اکثر کشورهای دنیا به خصوص کشورهایی که به دنبال توسعه صادرات خود هستند، آغاز شده است، مطرح کنم. اولین پیشنهادی که در این زمینه دارم این است که این جایزه با محوریت پیمانکاران عمومی پرداخت شود، چرا که این گروه، طیف وسیعی از سازندگان را با خود همراه می‌کنند و به این صورت حجم صادرات را به میزان چشمگیری افزایش می‌دهند. به علاوه این جایزه معمولاً ۸ تا ۹ ماه پس از تصفیه حساب پروژه اعطا می‌شود در صورتی که در آن زمان صادرکنندگان تسهیلات را دریافت کرده و هزینه‌های بالای بانکی را متقبل شده‌اند. اگر زمان اعطای این جایزه به گونه‌ای تنظیم شود که بخشی از هزینه‌های پروژه را جبران کند، قطعاً برای آنها نتیجه‌بخش‌تر خواهد بود.

سقف محدود تسهیلات برای پیمانکاران آن هم بدون توجه به میزان تجربه و اعتبار آنها هم از جمله مشکلاتی است که ما در روند صادرات کالا و خدمات با آن مواجهیم. این میزان تسهیلات به هیچ عنوان پاسخگوی نیازهای مالی یک پروژه صادراتی نیست. حال اگر زمان طولانی - حدود ۲ تا ۳ ماه - صدور مجوز برای این تسهیلات را نیز در نظر بگیرید، خواهید دید که اجرای پروژه‌ای که مثلاً زمانی در حدود ۶ ماه دارد، با چه مشکلائی مواجه است. اگر در ایران هم مثل سایر کشورها چند موسسه مالی به صورت جوینت وینچر، یک پکیج مالی به پیمانکار بدهند، قطعاً ما با این مشکلات مواجه نخواهیم بود. اما با این شرایط مجبوریم به دنبال چند فاینانسور برویم و در نهایت چون این ارتباطات برقرار نمی‌شود، نمی‌توانیم سقف اعتبار لازم را برای اجرای پروژه‌های عظیم صادراتی، تأمین کنیم.

پارسا: به عنوان مثال برای احداث یک پست برق در خارج از کشور نیازمند تجهیزاتی هستیم که اگر بخواهیم آنها را از تولیدکنندگان داخلی خریداری کنیم با یک معضل مواجه می‌شویم. سازنده برای تولید محصول خود مواد اولیه را با ۳۰ درصد حقوق و عوارض گمرکی وارد کرده است. حال اگر پیمانکار برای اجرای پروژه خود زمان کافی داشته باشد، سازنده فرصت دارد تا مواد اولیه را ۲۰ درصد ارزانتر، به صورت ورود موقت و بدون حقوق و عوارض گمرکی وارد کرده و از اعتبارات ارزی برای تولید آن استفاده کند و هزینه خود را به میزان قابل توجهی کاهش دهد. در این شرایط پیمانکار نیز با خرید تجهیزات مورد نیاز خود از تولیدکننده داخلی، منتفع می‌شود. اما در شرایطی، زمان پیمانکار برای تحویل پروژه کوتاه‌تر از آن است که در انتظار سازنده برای تولید کالا با شرایط گفته شده باشد، بنابراین سازنده، محصول خود را با قیمتی ۲۰ تا ۳۰ درصد بالاتر می‌فروشد و به همین دلیل پیمانکار ترجیح می‌دهد تجهیزات مورد نیازش را از تولیدکننده خارجی خریداری کند و این مسأله اصلاً به صلاح مملکت نیست. لذا من معتقدم ما برای رقابت با پیمانکاران خارجی چاره‌ای جز حل مسایلی که به بخشی از آن اشاره شد، نداریم.

سیدعلی: فکر می‌کنید با تعیین یک فرصت یک تا دو ساله برای تصفیه حساب تولیدکنندگانی که مواد اولیه خود را وارد می‌کنند، مشکل حل شود؟ یعنی اگر برای ورود موقت مواد اولیه و صادرات محصول به جای ۸ ماه، ۱۵ ماه فرصت داده شود، شما مشکلی نخواهید داشت؟

کدخدایی: به این دلیل که گاه تجهیزات مورد نیاز در انبار کارخانه وجود دارد و این محصول با مواد اولیه‌ای تولید شده که قبلاً عوارض گمرکی آن پرداخت شده است، پیشنهاد می‌کنیم که صادرکننده به ازای میزان صادرات محصول خود، مواد اولیه را بدون حقوق و عوارض گمرکی وارد کند.

ادامه دارد

منبع: مجله ستربان