

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 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 ال جی و هیوندای رقابت کنم. با این تفاوت که آنها شرکت‌های مادر هستند، فاینانس دارند و می‌توانند از امکانات مالی اش استفاده کنند، پس مناقصه را به صورت یک پکیج کامل در اختیار می‌گیرند. در شرایطی که مناطق آزادی مثل پارس جنوبی در سال نزدیک به

گذشته هم بارها در کمیسیون ماده ۱۹ بحث‌های زیادی درباره 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 تنبل 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

مهندس پارسا: یکی از مسائلی 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.

دکتر محمودیه: بر اساس 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.

مهندس پارسا: این مسأله در بسیاری موارد دست شرکت‌های خارجی را باز می‌کند و عمدتاً این شرکت‌ها کار را با ۳ یا ۴ 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.

دکتر محمودیه: این بحثی بود که طی سال‌های

صادرات صنعت برق؛ چالش‌ها و راه‌کارها

سندیکای صنعت برق ایران چندی پیش میزگردی با حضور مدیران دولتی و صنعتی با موضوع صادرات صنعت برق ایران ترتیب داد که بخشی از گزارش آن را در شماره قبل خواندید. ادامه گزارش آن جلسه را در ادامه می‌خوانید:



ده میلیارد دلار پروژه دارند، با وجود قوانینی از این دست، این 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 خود کار کنند و ما معمولاً یا با دادن ۳۰ درصد مزیت رقابتی به پیمانکار خارجی عهده‌دار بخشی از پروژه می‌شویم و یا الزام کارفرمای داخلی او را مجبور می‌کنند که برای بخشی از تجهیزاتش 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 سؤال اینجاست که آیا شرکت‌هایی که کالا و خدمات خود را به پتروشیمی‌های فعال در بندر امام ارایه می‌دهند، باید به طور کامل از حقوق و عوارض گمرکی معاف شوند؟ که در این صورت موظف به پرداخت عوارض گمرکی در مورد تجهیزاتی 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 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 ریال محاسبه کند و در نهایت نزدیک به ۶-۷ درصد به قیمت تمام شده کالا و یا خدمتش افزوده می‌شود. همه این هزینه در کنار سه درصد کارمزد صندوق ضمانت صادرات که در حال حاضر تا یک درصد کاهش پیدا کرده است - 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، پیمانکاران 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 ماکار ساز واقع شود. **سیدعلی:** بهتر است یک پیشنهاد مشخص با موضوع صادرات و حول محور مسایل مطرح شده، از جانب سندیکای صنعت برق ایران به دفتر کارشناسی شورای صادرات ارسال شود تا این مسایل به صورت گسترده مورد بحث و بررسی قرار گیرند. این مسأله‌ها که باید از تولیدکننده داخلی 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: سؤال من این است که اگر شرکت‌های ایرانی از طریق صادرات محصولات خود

مهندس 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

دکتر محمودیه:

بر اساس 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

جلالی پور:

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

شرکت در مناقصه است. پروسه‌ای 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 کشورهای 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 مسائلی 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 تاش، 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 پروسه 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

سیستمی هستیم تا بتوانیم برای این کشورها که در نظام بانکی خود فاقد LC هستند، تسهیلات جداگانه‌ای ایجاد کنیم.

مهدی پور: گویا قرار بود که براساس مصوبه هیأت امنای صندوق ذخیره ارزی این مشکل از طریق صندوق حل شود؟

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

سیدعلی: نحوه پرداخت مبلغ قرارداد به مشتری چه به صورت Per shipment و چه به صورت related Catch down working براساس

پروژه انجام می‌شود. اما در مورد عدم اعطای مبلغ پیش پرداخت 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 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 گرفتن 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 مشکلات و مسائلی را که در زمینه صادرات با آن مواجهند، 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

طرح‌های جدیدی راه اندازی کنند، آیا بانک‌های ایرانی می‌توانند نسبت به گشایش اعتبار اسناد 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 شده. به عنوان مثال شرکت‌های ایریتک و ایراسکو قراردادی را با شرکت فولاد 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.

مهندس مهدی پور: 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 Per shipment ارزی 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 آنها داشته باشد.

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

مهدی پور: به نظر می‌رسد بانک توسعه صادرات این مبلغ را به شرط گشایش LC به صادرکنندگان پرداخت می‌کند. این مسأله، در شرایطی که بازارهای هدف ماکه 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

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 چندان‌ی 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 گاز 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 جویز صادراتی را 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 به 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 نتیجه‌بخش تر 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 بگیرد، خواهید دید که اجرای پروژه‌ای که مثلاً زمانی در حدود ۶ ماه دارد، با چه مشکلاتی مواجه است. اگر در ایران هم مثل سایر کشورها چند موسسه مالی به صورت Joint Venture، یک پکیج مالی به پیمانکار بدهند، قطعاً ما با این مشکلات مواجه نخواهیم بود. اما با این شرایط مجبوریم به دنبال چند فاینانسور پرویم 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 ارزاتر، 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 ازاء میزان صادرات محصول خود، مواد اولیه را بدون حقوق و عوارض گمرکی وارد کند.

سیدعلی:

نحوه پرداخت مبلغ قرارداد به مشتری چه به صورت **ذخیره درج‌شده و چه به صورت related Catch down working** بر اساس پروژه انجام می‌شود. اما در مورد عدم اعطای مبلغ پیش پرداخت 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

کدخدایی:

پیشنهاد می‌کنیم که صادرکننده به ازاء میزان صادرات محصول خود، مواد اولیه را بدون حقوق و عوارض گمرکی وارد کند

مهندس مهدی پور:

قصد من طرح مسایلی است که بارها از جانب صادرکنندگان در سازمان توسعه تجارت مطرح شده است. اول اینکه بانک توسعه صادرات چه تسهیلاتی را برای Per shipment ارائه می‌دهد؟