درگفت و گو با مدیرعامل ایران ترانسفو بررسی شد

چالش های صدور خدمات فنی و مهندسی

یکی ازمعضلات کشور تاخیر در اتمام طرح های عمرانی است. راهکار مقابله با آن تأمین نقدینگی مورد نیاز پیمانکاران است. برای چنین کاری دکتر احمدی نژاد و مهندس فتاح پیش از این و در زمان تدریس در دانشگاه پیشنهاد گشایش LC ریالی را مطرح کردند. این مسأله در قانون بودجه سال جاری گنجانده شد تا زمینه فعالیت بهتر پیمانکاران فراهم شود.

ازسوی دیگر ایران به دلیل توانمندی مهندسی قابلیت خوبی در صادرات خدمات فنی و مهندسی دارد. رونق این بخش مستلزم توانمندتر شدن پیمانکاران و کمک های بیشتر دولتمردان به حرکت های داخلی است. در گفت وگو با دکتر محمد کبیری مدیرعامل شرکت ایران ترانسفو که انحصار ساخت ترانسفورماتور را در ایران و خاورمیانه دارا است و سال گذشته به عنوان یکی از صادر کنندگان نمونه شناخته شده به بررسی ابعاد این مسائل پرداختیم که درادامه می خوانید.

[سیدجواد سیدپور]

■دکتر احمدی نژاد و مهندس فتاح وزیرنیرو به طور مشترک بحث گشایش LC ریالی برای پیمانکاران را مطرح و در تبصره قانون بودجه سال ۸۶ نیز لحاظ کردند، به عنوان یکی ازتولیدکنندگان انحصاری صنعت برق در کشور بفرمایید گشایش LC ریالی چه تاثیری می تواند در روند اجرای طرح های شما بگذارد؟

بحث گشایش LC ریالی برای پیمانکاران یکی از اقدام های شایسته و مناسبی است که دولت برای پیشبرد طرح های عمرانی و توسعه ای کشور در پیش گرفته است. این اقدام دولت سبب شده که امکاناتی دراختیار دوطرف پیمانکار و کارفرما قرار بگیرد.

ازطرفی به پیمانکار این تضمین را داده که چنانچه کارش به اتمام برسد پول را به موقع دریافت کند، از سوی دیگر به کارفرما این هشدار را می دهد که اگر پول را به موقع ندهد جریمه خواهد شد.

برخلاف این که برخی مسئولان اعلام می کنند که LC ریالی خیلی رواج یافته ولی به دلیل شرایط فرهنگی جامعه هنوز چندان رونق نیافته است. به عنوان مثال شرکت ما از زمانی که بحث LC ریالی مطرح شده تنها در یک مورد از LC ریالی در انجام طرح ها استفاده کرده است.

■به نظر شما علتش چه بود؟

عمده مشتریان ما شرکت های دولتی هستند که برای دریافت پول و تأمین نقدینگی با مشکل مواجه می شوند. لذا وقتی کارشان آماده می شود نمی توانند پول را به موقع به بانک برسانند به همین دلیل مشمول جریمه هایی می شوند که برای آنها هم سخت است. لذا همواره از پذیرفتن LC ریالی اجتناب می کنند.

از این نظر است که گشایش LC ریالی هنوز آنچنان که شایسته است جانیفتاده است.

■یعنی تنها علت عدم پذیرش گشایش LC ریالی همین است؟

البته این طور نیست که آنها نپذیرند. چون آنها شرایط تأمین نقدینگی خود را می دانند لذا کمتر به این شرایط تن می دهند. دیگر روش تأمین نقدینگی برای آنها حدود ۲۲ درصد جریمه خواهد داشت.

به همین خاطر کارفرما تلاش می کند روابط را دوستانه پیش ببرد. ولی عدم تأمین نقدینگی پیمانکاران را با مشکل مواجه می سازد زیرا ما تا پول نداشته باشیم نمی توانیم اجناس مورد نیازمان را سفارش بدهیم. نبود اجناس هم ما را در انجام امور محوله با تأخیر مواجه می کند.

خیلی مشتاقیم که بحث LC ریالی در کشور رواج پیدا کند. چون برای ما به عنوان تولیدکننده بسیار مناسب و مفید است. فقط باید نقاط ضعف این مسأله برطرف شود.

■نقاط ضعف LC ریالی چیست؟

به هرحال گشایش LC ریالی هزینه هایی دارد که باید پرداخت شود. ازسویی براساس شرایط فعلی LC های ریالی، تنها ۱۰ درصد طرح به عنوان پیش پرداخت محاسبه می شود که این رقم برای سازندگانی مثل ما مقدار کمی است.

■اگر LC نداشته باشید چقدر پیش پرداخت می گیرید؟

معمولاً ۲۵ درصد پیش پرداخت می گیریم و با تکمیل شدن نقشه ها و پیشرفت مراحل کار، ۱۰ تا ۱۵ درصد دیگر می توانیم دریافت کنیم. این مقدار پول تنها صرف تهیه مواد اولیه می شود. چون ۸۰ درصد هزینه هر ترانس ساخته شده توسط شرکت ایران ترانسفو مربوط به هزینه مواد اولیه است. لذا وقتی ۱۰ درصد کل قرارداد به عنوان پیش پرداخت لحاظ می گردد مابقی هزینه را باید خود شرکت بپردازد.

بهتر این است که LC ها را اجرایی بکنند یعنی بتوان در قرارداد پیش پرداخت ها را تا ۲۵ درصد بالا برد. یا این که مراحل دریافت پول بهتر از شرایط کنونی شود.

در LC های خارجی و ارزی شرایط نسبت به LC های ریالی بهتر است و قواعد و شرایط بهتری دارد. مثلاً بعد از گشایش LC ارزی ۲۵ درصد پیش پرداخت لحاظ می شود که باید بانک به پیمانکار بپردازد.

به نظر می رسد که می شود شرایط LC های ریالی را همانند LC های ارزی درست کرد.

■آیا تنها تغییر شرایط پرداخت LC ریالی کافی است و ادامه با توقف گشایش LC ریالی تأثیر ندارد؟

چرا. اگر خود LC ریالی در کشور جابیفتد برای همه پیمانکاران مفیدتر است. چون در این شرایط به هرحال پیمانکار مطمئن است که چنانچه کار به اتمام برسد کل طلبش را خواهد گرفت.

در شرایط فعلی ما مبلغ قابل توجهی از کارفرماهای دولتی و شرکت های برق منطقه ای طلب داریم.

■هم اکنون چقدر طلب دارید؟

نزدیک به ۵۰ میلیارد تومان طلبکاریم. برای تأمین چنین مبلغی درجهت پیشبرد برنامه های شرکت باید از بانک وام بگیریم.

■یعنی شما برای انجام سفارش ها از بانک وام می گیرید؟

بله، در شرایط فعلی که اینقدر فشار بر ما وجود دارد و پول ما دست مصرف کننده مانده مجبور به اخذ وام هستیم.

■این که قیمت تمام شده محصولات را بالا می برد؟

بله، تمام هزینه های بانکی قیمت تمام شده را افزایش می دهد و افزایش قیمت باعث ضرر شرکت های تولیدی می شود. اگر LC ریالی وجودداشت ما سریع تر می توانستیم به پولمان دست پیدا کنیم.

مسئولان باید دراین مورد فکر اساسی بکنند تا شرکت های تولیدی و کارآفرین در کشور به دلیل پیشبرد برنامه های توسعه کشور، دچار ضرر وزیان نشوند.

■به نظر شما سرویس هایی که اکنون بانک ها ارائه می کنند، مناسب است؟

شرایط بانکی باید با شرایط کلی کشور هماهنگ باشد. یعنی وقتی کشور در شرایط خاص بین المللی قرار دارد بانک ها باید این شرایط را درک کرده و برای پیمانکاران تسهیلات راحت تری را فراهم کنند. از جهت حمایت های بانکی ما جزو مشکل دارترین کشورها شده ایم.

ضمانت ها و فاینانس های بانکی ما چندان مقبولیتی ندارد. این شرایط به تولیدکنندگان فشار وارد می کند، دولت باید از تولیدکنندگان حمایت کند.

از یک طرف شرایط و وضعیت نقدینگی کارفرمایان مشکل دارد، از طرفی فشار بین المللی هم بر تولیدکنندگانی مثل ما هست، از سوی دیگر اعتبارات لازم هم که پرداخت نمی شود آن وقت در چنین شرایطی نمی توان انتظار معجزه داشت.

مثلاً گمرک را نگاه کنید. سیم خاصی که در ترانس استفاده می شود وارد شده و یک سال درگمرک مانده، مدت زمان مصرف این سیم ۶ماهه است و اگر استفاده نشود فاسد می شود. تلاش کردیم تا بتوانیم از گمرک تحویل بگیریم ولی نتوانستیم، چرا؟ چون نقدینگی لازم را نداریم و هیچ گونه تعهدی را هم گمرک نمی پذیرد.

هم اکنون کلی از مواد ما درگمرک به دلیل نداشتن نقدینگی یا دارد فاسد می شود و یا می خواهند به حراج بگذارند. واقعاً تولیدکنندگان و سازندگان با معضل اساسی مواجه هستند.

■کل معضلات شما همین هاست؟

تهیه مواد، تأمین نقدینگی، کارخانه داری و بحث کارگری همه از جمله معضلات ماست. وقتی جنس نبود، کارگر کاری ندارد که انجام دهد. بلافاصله اعتصاب می کند و می گوید: به من ربطی ندارد شما جنس نداری، من حقوق می خواهم، قسط وبدهکاری دارم و... لذا این مشکلات همه به هم مربوط است.

■اگر موافق باشید وارد بحث صادرات خدمات فنی و مهندسی بشویم، شما به چند کشور صادرات دارید؟

باتوجه به این که در ایران و خاورمیانه تنها شرکت سازنده ترانسفورماتور هستیم صادرات ما هم زیاد است. به تمام کشورهای همجوار صادرات داریم. ضمن این که به سوریه، کویت، لبنان، نیجر، نیجریه، بنگلادش، جمهوری آذربایجان، اتیوپی، مالزی، یمن، عربستان و آفریقای جنوبی نیز صادرات خدمات فنی و مهندسی داریم.

■این ترانس ها را شرکت های ایرانی سفارش می دهند یا مستقیماً به کشورها می فروشید؟

به خود کشورها فروخته می شود. ما در اکثر کشورها نماینده داریم و در مناقصات برق کشورهای مختلف شرکت می کنیم و بعد از برنده شدن مستقیم به آنها می فروشیم.

■فکر می کنید دولت چه کمکی می تواند به رونق صادرات خدمات فنی و مهندسی بکند؟

ضرورت صادرات خدمات فنی و مهندسی برای همه خصوصاً برای دولتمردان روشن است.

صادرات شرایط خاص خود را دارد. اولاً باید امکانات انتقال و ارسال جنس به کشور هدف وجود داشته باشد یعنی راه های ارتباط باید فراهم باشد، دوم حمایت های ما از تولیدکنندگان باید صورت بگیرد، بانک ها باید برای تسهیل صادرات LC های مورد نیاز صادرکنندگان را راحت تر گشایش کنند.

سوم مقررات و آئین نامه های قانونی باید در جهت تسریع امور تهیه و تنظیم شود.

یک مثال در زمینه مقررات دست و پاگیر بزنم. مثلاً روغن ترانس که در دستگاه ها استفاده می کنیم از خارج وارد می شود. وقتی می خواهیم یک دستگاه ترانس را صادر بکنیم ناگهان گفته می شود که بدنه ترانس را می توان صادر کرد. ولی روغنش را نمی شود، چرا؟ چون خروج روغن از کشور ممنوع است. باید یک ماه و نیم تا دو ماه دنبال این بدوی که توجیه بکنی روغن را باید در ترانس دید و صادر کرد.

برای هر روز تأخیر باید کلی زیان پرداخت کرد، یعنی کل سودی که پیش بینی می کردیم از بین می رود.

این همه، شرایطی است که دولتمردان باید به آن توجه کنند و برای سازندگان و صنعتگران و صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی مهیا کنند.

مشکلات گمرکی از دیگر مواردی است که صادرکنندگان را با چالش مواجه می کند.

با تشکیل کمیته های فنی خاص می توان اکثر این مشکلات را برطرف کرد و زمینه را برای صادرات راحت تر و بهتر خدمات فنی و مهندسی فراهم کرد.

مروری بر کتاب نظام جامع سنجش اعتبار ایران

اعتبار مشتریان در ترازوی سنجش

اشاره:
اگر واژه «اعتبار» از بازار و روابط اقتصادی روزمره افراد و شرکت ها از بین برود، چه مشکلی پیش می آید؟ به راحتی می توان گفت بسیاری از مبادلات دیگر قابل انجام نیست و سرعت گردش پول و چرخ های تولید و توزیع شدیداً کاهش و دچار آسیب می شود.

اما امروز با گسترش و پیچیده تر شدن روابط اقتصادی در جوامع، این واژه نیز نقش شمشیر دولبه به خود گرفته است. بنابراین این پارامتر نیز همانند بسیاری از پارامترهای اقتصادی از جمله ریسک، بهره وری، نقدینگی و غیره باید مدیریت شود. به همین منظور شرکت مشاوره رتبه بندی ایران در قالب موسسه ای غیر دولتی در شرف تأسیس است و کتابی تحت عنوان «نظام جامع سنجش اعتبار ایران» در راستای توضیح الزامات و کارکردهای نظام سنجش اعتبار در اقتصاد توسط انتشارات ترمه منتشر شده است. مطالب زیر خلاصه ای از کتاب فوق است.

[هادی اکبری]

شرکت های سنجش اعتبار، اطلاعات اعتباری افراد وشرکت ها را از طریق اعطاکنندگان اعتبار و دیگر منابع موثق موجود جمع آوری می نمایند. این اطلاعات در قالب یک گزارش با امتیاز اعتباری و رفتار وام گیرنده، آنها را در زمینه تصمیم گیری های اعتباری یاری می رساند. این شرکت نه تنها می تواند در زمینه بانکی و اعطای تسهیلات خدمات گسترده ای ارائه دهد بلکه در زمینه خدمات بیمه های مختلف، کارت های اعتباری، لیزینگ ها و سایر مؤسسات اعتباری نیز می تواند خدمات سنجش اعتبار را عرضه کند.

از آنجایی که شرکت های سنجش اعتبار موجب افزایش دقت تصمیمات اعتباری، دسترسی به اعتبارات کل اقتصاد و کاهش در اندازه و تخلفات اعتباری می شوند، لذا می توان ذی نفعان این بخش را به چند گروه از جمله مشتریان اعتبار، اعطاکنندگان اعتبار، شرکت سنجش اعتبار و قانونگذاران تقسیم نمود. سنجش اعتبار و گزارشگری اعتباری از پشتوانه تئوریک دقیق برخوردار است. تئوری اطلاعات نامتقارن که در ادبیات علم اقتصاد ارائه شده به عنوان مهم ترین مبنای علمی سنجش اعتبار مطرح می شود. مفهوم عدم تقارن اطلاعات که برای نخستین بار در دهه ۱۹۷۰ توسط چند محقق بزرگ اقتصادی بناشد توانست بسیاری از پدیده های عادی ارائه دهد این نمایند که از طریق روش های دیگر قابل انجام نبود. از آن زمان به بعد مفهوم عدم تقارن اطلاعات به عنوان یک ابزار ارزشمند در حوزه علم اقتصاد مطرح شد و برای تبیین و توضیح تعداد متنوعی از پدیده ها مورد استفاده قرار گرفت.

هم اکنون در ایران طراحی مفهومی نظام جامع سنجش اعتبار در شرکت رتبه بندی اعتباری به اتمام رسیده و با مشارکت بانک های کشور اولین محصول این شرکت تحت عنوان «گزارش اعتباری» که متضمن ارزیابی مکانیزه از اهلیت اعتباری متقاضیان تسهیلات اعتباری خواهد بود تا پایان سال ۱۳۸۶ عرضه خواهد شد.

● راهنمای جامعه صنعت سنجش اعتبار

با وجودی که سابقه ایجاد نخستین شرکت سنجش اعتبار به اوایل قرن هجدهم و شهر لندن باز می گردد اما شرکت های مدرن سنجش اعتبار از دهه ۱۹۵۰ در پی توسعه فن آوری و گسترش اعتبارات اعطایی توسعه و تکامل یافته اند. در بین سال های ۱۹۹۰ تا ۲۰۰۵ تعداد این شرکت ها به ۲ برابر افزایش یافته است. امروزه کمتر از ۲۵ درصد مردم ساکن در کشورهای در حال توسعه به خدمات مالی رسمی دسترسی دارند در حالی که این نسبت در بازارهای توسعه یافته بیش از ۹۰ درصد است. مبادله اطلاعات پایه ای به عنوان مرحله اول فعالیت شرکت های سنجش اعتبار محسوب می شود. این شرکت ها برپایه این اطلاعات به امتیازدهی اعتباری اقدام و همچنین از اطلاعات مزبور به منظور نظارت بر پرتفوی اعتباری و جلوگیری از تقلب استفاده می نمایند.

در کشورهای در حال توسعه درخواست وثیقه از اعتبار گیرندگان مشکلاتی را به همراه دارد چرا که این اعتبارگیرندگان که عمدتاً شرکت های نوپا، کارآفرینان جدید و شرکت های کوچک و متوسط می باشند، فاقد هرگونه دارایی لازم برای وثیقه گذاری هستند. علاوه بر این، هزینه های ایجاد شده برای اعتباردهندگان در زمینه دریافت ونقد نمودن وثایق بسیار قابل توجه بوده و زمان زیادی را به خود اختصاص می دهند. طبق تحقیقات بانک جهانی در اکثر کشورهای در حال توسعه، اجرای یک حکم وصول وثایق، به طور متوسط میان یک تا ۲ سال به طول انجامیده و هزینه ای معادل ۲۰ تا ۴۰ درصد کل بدهی را به همراه خواهد داشت که مؤسسات سنجش اعتبار در تسهیل شرایط و مناسبات برای هر دو طرف بسیار مؤثرند. به طور کلی مدل کسب و کار شرکت های سنجش اعتبار در بخش حقیقی شامل بخش زیر می شود: ۱- دریافت رایگان اطلاعات (در مرحله اول از اعتباردهندگان و منابع اطلاعات دولتی) و سپس بررسی، کنترل وتلفیق این اطلاعات ۲- تجزیه، تحلیل و تفسیر اطلاعات ۳- در مرحله آخر فروش مجدد اطلاعات به اعتباردهندگان.

شرکت های سنجش اعتبار حقوقی نیز از طریق منابع اطلاعاتی عمومی موجود تحقیقات، بررسی مستقیم و گزارشات مربوط به عادات پرداخت شرکت ها در مورد آنان گزارش اعتباری ارائه می دهند. گزارش های مربوط به عادات پرداختی شرکت ها غالباً از سوی تأمین کنندگان کالا و خدمات و فروشندگان در اختیار مؤسسات سنجش اعتبار قرار می گیرد.

در بخش دیگری از کتاب محصولات و خدمات ارزش افزوده شرکت های سنجش اعتبار معرفی می گردد. محصولات این شرکت ها عمدتاً ۱- امتیازات اعتباری: عددی که براساس توانایی و ظرفیت بازپرداخت اعتبار گیرنده برای وی تعیین می شود. ۲- کاربردهای نرم افزاری: توسعه مجموعه های نرم افزاری به نوبه خود موجب تکمیل داده های خام شرکت های سنجش اعتبار و فرایند سنجش اعتبار می شود. ۳- خدمات مربوط به وصول مطالبات: شامل مراحلی از جمع رده ایی، مدیریت بدهی و خرید بدهی می باشد. ۴- مراکز ثبت دارایی ۵- خدمات بازاریابی ۶- نظارت بر پرتفوی ۷- کشف و ردیابی تخلفات می باشد.

نیازمندی های ایران
نیازمندی های صبح استان تهران
تلفن: ۵ - ۸۸۷۴۸۸۰۱
search

آگهی مزایده محموله
نوبت دوم
شرکت معدن شهر جدید پرند در نظر دارد نسبت به فروش یک دستگاه جیپ پوس، بنز مدل ۱۳۷۱ قادر اقدام نماید. از کلیه داوطلبان خرید دعوت به عمل می آید از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت ۴ روز به استثنای پنجشنبه و ایام تعطیل ضمن واریز مبلغ ۲۰/۰۰۰ ریال به حساب جاری ۲۰۰۵۴۰۰۱۰۰۱ نزد بانک ملی ایران شعبه شهر جدید پرند کد ۲۶۰۶ به نام این شرکت جهت بازدید و خرید اوراق مزایده به واحد پشتیبانی واقع در کیلومتر ۲۵ اتوبان تهران - ساوه، فاز یک مسکونی، دفتر شرکت معدن شهر جدید پرند مراجعه نمایند.
جزئیات مربوط به میزان سپرده و افتتاح پاکات و سایر موارد در اسناد مزایده درج گردیده است.
بدیهی است هزینه چاپ آگهی ها دو نوبت به عهده برنده مزایده می باشد.
● شرکت معدن شهر جدید پرند

آگهی مناقصه عمومی
تقاضای شماره: FLS-8620040-FL/A.R.A
شرکت نفت فلات قاره ایران در نظر دارد
"PORTABLE CONTAINERIZED WIRELINE/WELL SERVICE SIZE" (10FT) درخواستی فوق را از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید. متقاضیان جهت دریافت شرایط مناقصه به سایت شرکت نفت فلات قاره ایران (WWW.IOOC.CO.IR) یا به آدرس: تهران خیابان ولیعصر (عج) نرسیده به تقاطع شهید مدرس خیابان نورج شماره ۳۸ طبقه ششم - تدارکات و امور کالا - خرید خارجی اتاق ۱۱-۶ مراجعه نمایند.
تلفن تماس: ۲۳۹۲۲۶۴۲ و ۲۳۹۴۲۶۶۸
فاکس: ۲۲۶۶۲۲۵۰-۰۱
E-MAIL: MPD@IOOC.CO.IR
روابط عمومی شرکت نفت فلات قاره ایران

مناقصه ساخت و نصب سه دستگاه سردخانه
دانشگاه آزاد اسلامی واحد مسجدسلیمان در نظر دارد مناقصه ساخت و نصب سه دستگاه سردخانه زیر صفر و بالای صفر خود را به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.
لذا از کلیه پیمانکاران واجد شرایط دعوت به عمل می آید تا جهت خرید اسناد به آدرس: مسجدسلیمان، دانشگاه آزاد اسلامی، ساختمان اداری مالی، دفتر حقوقی و قراردادها مراجعه نمایند.
مبلغ خرید اسناد: مبلغ ۴۰۰۰۰ ریال به حساب جاری ۱۰۱۳ بانک ملی شعبه دانشگاه به نام دانشگاه آزاد اسلامی واحد مسجد سلیمان واریز گردد.
مبلغ سپرده شرکت در مناقصه: مبلغ ۱۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال به حساب جاری فوق واریز گردد.
مدت خرید اسناد از تاریخ انتشار آگهی ۱۰ روز می باشد.
ضمناً هزینه چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.
● روابط عمومی دانشگاه آزاد اسلامی واحد مسجد سلیمان

اطلاعیه شماره ۱۵
چگونگی دریافت کارت هوشمند سوخت کسانیکه اقدام به خرید موتورسیکلت نموده اند
به اطلاع این دسته از دارندگان موتورسیکلت می رساند که از تاریخ ۸۶/۷/۱۶ متقاضیان می بایست به شرح ذیل اقدام نمایند:
الف: مراجعه به پایگاه اینترنتی www.niopdc.ir و تکمیل فرم های مربوطه و دریافت دو برگ پرینت از اطلاعات
ب: مراجعه به دفاتر خدمات کارت هوشمندسوخت از تاریخ ۸۶/۷/۲۳ به بعد، به همراه چاپ اطلاعات و یکی از مدارک شناسائی مالک (شناسنامه، گواهینامه، کارت ملی یا گذرنامه) و مدارک شناسایی موتورسیکلت (کارت یا شناسنامه موتورسیکلت یا بنچاق محضری موتورسیکلت)
ج: برای اشخاص حقوقی معرفی نامه شرکت یا سازمان با امضاء و مهر مجاز نیز لازم می باشد.
پس از احراز صحت مدارک ارائه شده، نسبت به صدور کارت و ارسال از طریق پست به نشانی ارائه شده اقدام خواهد شد.