

خط اعتباری ایتالیا حرکتی جدید بعد از ۱۷ سال توقف

مهندس داریوش مستوفی مدیرعامل شرکت ترغیب صنعت با درجه مهندسی شیمی، همکاری در صنعت نفت را در سال های پیش از انقلاب آغاز کرد. وی در سال ۵۲ بانک توسعه صنعتی و معدنی ایران برای اجرای طرح های پتروشیمی همکاری می نمود. از سال ۱۳۷۶ وی به عنوان مدیرعامل شرکت ترغیب صنعت به یاری شرکت های ایرانی متقاضی خرید ماشین آلات از ایتالیا پرداخت.

سرمایه گذاری، که به طور غیرمستقیمی سرمایه گذاری دو بانک را به همراه داشت امنیتی برای سرمایه گذار ایتالیایی به وجود می آورد. بنابراین ما یک توازن ایجاد کردیم. پیش از انقلاب در دو طرح بزرگ به نام های لاستیک پارس و شرکت گدارسنگ فعلی سرمایه گذاری کردیم. بعد از انقلاب سرمایه گذاری های ایتالیایی به کلی فروکش کرد و شرکت هم به صورت راکد وجود داشت.

■ وضعیت فعلی دو طرح عنوان شده چگونه است؟

□ لاستیک پارس با وجود آن که ما سرمایه گذاری خود را به دلیل یک توقف ۱۶-۱۷ ساله از دست دادیم هنوز فعال است. ولی گدار سنگ فعالیتی ندارد.

■ بعد از آن توقف طولانی، فعالیت مجدد شرکت، چگونه آغاز شد؟

□ نمایندگان مدیوبانکا در سال ۱۳۷۶ به ایران آمدند (البته چند سال قبل از آن هم مراجعه کرده بودند) جهت اهدای یک خط تسهیلاتی و اعتباری به بانک صنعت و معدن، خواستار فعال شدن شرکت در امر مدیریت این خط فاینانس شدند.

ما در سال ۷۶ دوباره فعالیت خود را شروع کردیم و بعد از مرتفع ساختن کلیه مشکلات اداری در امور ثبت شرکت ها و غیره که به دلیل توقف چند ساله به آن برخورد کرده بودیم با بانک صنعت و معدن و بانک مرکزی برای گرفتن خط اعتباری وارد صحبت شدیم و به نتیجه رسیدیم.

در این ضمن نقش اصلی راهنمایی به مدیوبانکا را شرکت ترغیب به عهده داشت. یکی از راهکارهای پیشنهادی این بود به جای اینکه تسهیلات به یک بانک تعلق بگیرد، این تسهیلات به صورت گسترده تری در سطح مملکت توزیع شود. بنابراین خط اعتباری دو بیست میلیون دلاری مدیوبانکا تبدیل به خط اعتباری یک میلیارد و دو بیست میلیون دلاری گردید و به جای یک بانک شش بانک (ملی، ملت، تجارت، صنعت و معدن، سپه، صادرات) در این تسهیلات اعتباری درگیر شدند و با مدیوبانکا قرارداد امضا کردند. در سال جاری دو بانک کشاورزی و توسعه

■ کمتر سرمایه گذاری ممکن است با ایتالیا کار کند و نام شرکت ترغیب صنعت ایران و ایتالیا را که از اعضای فعال اتاق ایران و ایتالیا می باشد نداند. لطفاً برای خوانندگان نشریه توضیحاتی راجع به شرکت ترغیب و اهداف آن بیان فرمایید؟

□ شرکت در سال ۱۳۵۲ با هدف سرمایه گذاری در طرح های مشترک ایران و ایتالیا تأسیس و بانک توسعه صنعتی و معدنی ایران که بعد از انقلاب با سه بانک تخصصی دیگر ادغام و به صورت بانک صنعت و معدن امروز درآمد که متولی و برنامه ریز شرکت ترغیب صنعت بوده است. با توجه به حسن نیت کامل بین دو کشور ایران و ایتالیا، این شرکت از معدود شرکت هایی است که با سرمایه پنجاه، پنجاه بین دو بانک ایرانی و ایتالیایی شکل گرفت (بانک صنعت و معدن از ایران و مدیوبانکا از ایتالیا). در روز اول اعضای هیئت مدیره آن را رئیس دو بانک تشکیل می دادند. هدف این بود که شرکت های ایتالیایی با بانک صنعت و معدن و بخش خصوصی ایرانی یک واحد تولیدی با سرمایه گذاری مشترک تشکیل دهند و مدیوبانکای ایتالیا به طور غیرمستقیم در آن شرکت سرمایه گذاری می کرد. حضور شرکت ترغیب صنعت در این



تبیین این مورد نیازمند بحث بیشتری است. مایکی دو طرح بزرگ دولتی داریم مثل طرح های توربین های گازی وزارت نیرو که هزینه کل این پروژه چیزی حدود هشتصد میلیون دلار است. اینها فزاینده شده اند و تمام فازها تا به حال اجرا نشده اند. ما آنچه که می خواهد اجرا شود را بیان کردیم. البته ممکن است قسمتی از آن را مدیوبانکا از منابع دیگر فاینانس کنند که این رقم باقی بماند. در ثانی هیچ دلیلی وجود ندارد که در صورت نیاز دولت ایران، این رقم فاینانس تمدید نشود.

■ آیا بهره برداری از این رقم زمان خاصی دارد؟
□ خیر.

■ بهره بانکی در بانک های ایتالیا چقدر است؟
□ میزان بهره در بانک های ایتالیا حداقل ۷٪ و حداکثر ۱۰٪ است.

■ آیا می توانید نام تعدادی از پروژه ها و نحوه طبقه بندی شدن آنها را بفرمایید؟

□ خیر چون ما به عنوان مهندس مشاور عمل می کنیم و نمی توانیم نام پروژه را بیاوریم.

■ در این ۲۵ پروژه ذکر شده کدامیک از بانک ها فعالیت بیشتری داشته اند؟

□ چون من وابسته به بانک صنعت و معدن هستم قطعاً تعصب خاصی روی این بانک دارم ولی فارغ از تعصب واقعاً چون این بانک پروژه های کوچک را می پذیرد فعالیت آن در این زمینه زیاد است، اما اگر بخواهیم از نظر میزان مصرف فاینانس محاسبه کنیم بانک هایی که بیشتر کارهای شرکت های دولتی را انجام می دهند مثل بانک تجارت و ملت در این خصوص فعالیت بیشتری دارند.

■ آیا بهره ای که شرکت های ایرانی پرداخت می کنند مشخص است؟
□ ما از ۴ تا ۸ درصد بهره داشته ایم. البته بهره دو نوع ثابت و متغیر دارد.

بانک مرکزی در هر مقطع زمانی تصمیم می گیرد که از کدام نوع بهره استفاده کند و بالطبع آن بهره ای را که کمتر و به نفع مملکت و سرمایه گذار ایرانی است انتخاب می نماید. ولی چون بانک های ایرانی اجازه دارند چیزی حدود یک تا دو درصد بهره را با مجوز بانک مرکزی اضافه کنند، بنابراین سرمایه گذار ایرانی باید ببیند چقدر به بانک ایرانی باید بپردازد و چه نرخ را باید محاسبه کند.

■ در پیش شرط های استفاده از خط اعتباری ایتالیا آمده است ۳۰٪ ماشین آلات و مهندسی طرح می تواند مبنای غیر ایتالیایی داشته باشد که ۱۵٪ آن باید ساخت کشورهای اتحادیه اروپا باشد. اگر این میزان ساخت داخل باشد امکان پذیر است؟

□ در اصول حداکثر ۳۰٪ هزینه های خرید و مهندسی می تواند غیر ایتالیایی باشد. البته هیچکدام از این تسهیلات به جز با تأیید بیمه دولت ایتالیا اعطا نمی شود و باید بیمه ساچه (SACE) آن را تصویب کند که تصویب آن در صورتی است که بالای ۸۵٪ ماشین آلات ساخت ایتالیا باشد. هرچه این رقم پایین بیاید شانس تأیید ساچه کمتر می شود و بیمه ساچه ترجیح می دهد این ۸۵٪ یا حداکثر ۲۰٪ ساخت کشورهای اروپایی باشد که با بیمه های دولشان هم پیمان است.

البته وزارت صنایع در سال ۱۳۷۸ طی دستوری به معاونت های مربوطه خود اعلام نمود که لازم است به هنگام تخصیص منابع اعتباری فاینانس جهت



صادرات هم به جمع آنها اضافه شد و جمعاً تعداد بانک های فعال در این امر به ۸ رسید.

■ نحوه تقسیم بندی و استفاده از این خط اعتباری یک میلیارد و دویست میلیون دلاری چگونه است؟

□ حداقل استفاده از این خط اعتباری برای هر پروژه مبلغ یک میلیون دلار است و این یک میلیارد و دویست میلیون دلار بین بانک ها تقسیم نشده بلکه هر بانک به هر میزان که بتواند از آن استفاده می کند. مسأله عمده این است که پروژه باید موافقت وزارتخانه مربوط به آن صنعت و همچنین موافقت بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران را داشته باشد تا اجازه بهره برداری از خط فاینانس به آن طرح تعلق گیرد. پس از دادن موافقت، متقاضی یک بانک از ۸ بانک ذکر شده را به عنوان عامل معرفی می کند. سپس متقاضی به بانک مربوطه معرفی شده و طرح در آن بانک بررسی می شود. اگر طرح تصویب شد به وزارت صنایع اعلان می کنند که عاملیت را پذیرفته اند و آن بانک طرف مدیوبانکا می شود. البته طرح ها، مبلغ اعتبار، نحوه بازپرداخت، اقساط و ... باید با بانک مرکزی هم هماهنگ و موافقت آن بانک اخذ شود.

■ آیا عمدتاً وزارت صنایع اینکار را انجام می دهد؟

□ بلی ولی پیش از ادغام وزارتخانه های صنایع و معادن و فلزات، وزارت معادن و فلزات همچنین وزارت نیرو هم می توانستند این کار را انجام دهند. البته پروژه استفاده از این خط اعتباری برای بخش های خصوصی و دولتی کمی تفاوت دارد.

■ در ۲۷ سال گذشته حدوداً چند پروژه توسط مدیوبانکا تأمین اعتبار شده؟

□ قبل از انقلاب مدیوبانکا برای دو پروژه صنعتی که قبلاً عنوان شد (لاستیک پارس، گدار سنگ) سرمایه گذاری کرد. در آن زمان مملکت نیاز به فاینانس ایتالیا نداشت، سیستم بانکی خودمان تسهیلات مالی را در اختیار شرکت ها قرار می داد ولی طی سه سال اخیر تعداد طرح هایی که مدیوبانکا فاینانس کرده اند به حدود ۲۵ طرح می رسد.

■ جمع رقمی آن چقدر می شود؟

□ با پروژه های دولتی چیزی حدود ششصد میلیون دلار.

■ آیا این مبلغ از همان یک میلیارد و دویست میلیون دلار خط اعتباری کسر می شود؟

که خط اعتباری فاینانس کار نمی کند در صورتی که تسهیلات موجود از ایتالیا از این نوع نیست. این خطوط اعتباری همانطور که قبلاً گفته شد به خط اعتبار خریدار شهرت دارد. در حال حاضر تمام جزییات آن توافق شد. با استفاده از این تسهیلات شرکت ایرانی می تواند از هر شرکت ایتالیایی خرید کند.

■ آیا تمامی خط اعتبار یک میلیارد و دویست میلیون دلاری برای ایران کاملاً قابل جذب بوده و اگر تا به حال جذب نشده علت چیست؟

□ البته تا الان حدود نیمی از این اعتبارات استفاده شده ولی به دلیل اینکه تبلیغات مناسبی نداشتیم و نیز به دلیل اینکه ارزش فاینانس از ۳۰۰ تومان به ۸۰۰ تومان رسیده مسأله کمی مشکل شده است. سال گذشته ما با هجوم سرسام آوری از متقاضیانی روبرو بودیم که می خواستند از این تسهیلات استفاده کنند ولی همه دنبال ارزش سیصد تومانی بودند. اصولاً خیلی از طرح ها چنانچه وابستگی عمده به صادرات نداشته باشند با ارزش ۸۰۰ تومانی سودآور نمی باشند. همچنین رایبه و وثایق کافی به بانک ها جهت طرح ها با ارزش ۸۰۰ تومان مشکل است. در حال حاضر تفاوت چندانی بین این خط فاینانس و خرید نقدی از بورس تهران برای وارد کردن ماشین آلات نیست.

به نظر من صنعتگر ایرانی در یک مقطعی چشم اش ترسیده و آن مقطع است که اعتباری برای یک مبلغ ارزی ثابت باز کرده و حدوداً یکسال یا دو سال بعد وزارت صنایع نرخ جدید ارز را اعلام می کند و سرمایه گذار ایرانی مجبور به بازپرداخت مابه التفاوت می شود. به نظر من اصولاً سرمایه گذاری در این یکسال و اندی فروکش کرده و آمار وزارت صنایع و معادن نیز این نظر را تأیید می کند.

اگر سرمایه گذار ایرانی بخواهد کاملاً مطمئن باشد و صاحب صنعتی بخواهد طرحی را مطالعه و پیاده نماید و با سنجش، بازار خارج را تست کند و مقداری از محصولات را نیز صادر کند، کانال فاینانس تنه راه حل ممکن به نظر می رسد. در حال حاضر مابه دنبال یک خط اعتباری ۵۰ میلیون دلاری هستیم. شخصاً فکر می کنم چیزی که ما به آن نیاز داریم احیا و متبلور کردن صنایع کوچک است چون اشتغالزایی در سایه چنین صنایعی تحقق می یابد. ما برای احیای صنایع کوچک همه نوع امکانی داریم و جهت تأمین اعتبارات لازم فقط خط فاینانس است که می تواند کمک کند.

سرمایه گذاران ایرانی غالباً به طور غیرمستقیم فروشنده های خارجی را پیدا می کنند و از این طریق در دام یک سری شرکت های بی اعتبار می افتند. در چنین مواردی شرکت ترغیب صنعت می تواند به مثابه یک راهنمای آگاه و همراه دلسوز عمل کند.

■ نحوه پرداخت سرمایه گذار ایرانی چگونه است؟

□ در بحث فاینانس پنج درصد اعتبار در زمان عقد قرارداد پرداخت می شود و ۱۰٪ نیز بعد از مبادله و ۸۵٪ بقیه طبق قرارداد می که فروشنده با طرف ایرانی دارد توسط مدیوبانک به فروشنده پرداخت می شود.

بنابراین برای فروشنده ایتالیایی این معامله به مانند فروش نقدی است و برای طرف ایرانی هم، کیفیت، گارانتی و واقعیت خرید حفظ شده است.

■ آیا این پنجاه میلیون قابل تمدید است؟

□ صددرصد، ولی ساچه (SACE) سقفی را برای بدهی های ایران قرار داده است. اگر بدهی های ما تا زیر این سقف باشد قابل قبول می باشد و اگر نباشد برای بازپرداخت زمان تعیین می گردد. در حال حاضر با وضع ارزی موجود پیش بینی می کنم که این سقف ها باید تا چندی دیگر از بین بروند.

اجرای طرح های علاوه بر بهره برداری از امکانات ساخت داخل کشور بخشی از این منابع (حداقلاً ۱۵٪) جهت استفاده از ظرفیت بالقوه مهندسی و تولیدی کشور در اجرای هر طرح اختصاص یابد. این سیاست که امیدواریم در آن بررسی مجدد شود عملاً اشکال آفرین شد چون اولاً هیچ شرکت خارجی مجاناً نقشه و محاسبات و دانسته خود شرکت را به ایرانی نمی دهد. ممکن است لوازم جانبی را که ما در اصل می توانیم در داخل تهیه کنیم و در پیشنهاد شرکت خارجی نبریم، بدهد.

دوم اینکه به این بهانه یک سری گارانتی ها را عقب می انداختند.

به نظر من پیشنهاد بهتر این بود که می گفتیم شرکت های خارجی درصدی سرمایه گذاری کنند و این اعتبار فقط شامل فروش ماشین آلات و مهندسی نباشد. می توانستیم به عنوان شرط مطرح کنیم. و نامعقول هم نبود. ولی ما نقش یک مهندس مشاور را اجرا می کنیم در ترغیب صنعت کار ما این است که یک شرکت ایتالیایی را با یک شرکت ایرانی هماهنگ کنیم.

■ آیا شما از این موضوع در آمدی خواهید داشت؟ از دو طرف یا فقط از طرف ایرانی؟

□ بله مبلغ کمی در هر طرح و فقط از سمت ایرانی چون ما نمی خواهیم زیر نفوذ شرکت ایتالیایی باشیم.

ما بعضی شرکت های ایتالیایی را نمایندگی می کنیم ولی قاعدتاً منافع طرف ایرانی را در نظر داریم. ما در طرح های کوچک که شرکت های ایرانی خودشان قادر به تماس با شرکت های ایتالیایی نیستند، عمدتاً حضور بسیار مؤثری خواهیم داشت.

■ نوع خدمات شرکت ترغیب صنعت را به طور خلاصه بیان نمایید؟

□ هنگامی که یک شرکت ایتالیایی به عنوان فروشنده ماشین آلات اعلام آمادگی می کند ما از طریق مدیوبانکا شرکت را مورد مطالعه و بررسی قرار می دهیم. مدیوبانک چون بانک است به یک سری اطلاعات محرمانه دسترسی دارد. به دفعات دیده شده که شرکت مورد بحث وضعیت مناسبی نداشته و یا حتی در حال ادغام بوده است. البته اتاق بازرگانی ایران و ایتالیا هم می تواند این کار را انجام دهد ولی اطلاعات در دسترس بانک ایتالیایی بیشتر است. ما فقط معرف هستیم انتخاب نمی کنیم. این خط اعتباری به خریدار تعلق دارد. یعنی خریدار این اعتبار را به فروشنده تخصیص می دهد و بنابراین می تواند هر فروشنده ای را انتخاب کند.

در اوایل شروع به کار شرکت ترغیب، کسانی که مراجعه می کردند دارای پیش زمینه منفی نسبت به این خط اعتباری بودند ولی ما با عملکردمان اثبات کردیم که فرضیه آنها اشتباه است. چرا که تا چند سال پیش، شرکت های خارجی و از جمله ایتالیایی برای فروش ماشین آلات و خدمات مهندسی به شرکت های ایرانی مراجعه می کردند یعنی شرکت خارجی از طریق یک بانک ایتالیایی اعلان می کرد که فی المثل ما ۱۰ میلیون دلار ماشین آلات به این شرکت ایرانی بفروشد و بانک ایتالیایی هم اعلام می کرد چنانچه از شرکت مذکور خرید شود فروش را فاینانس می کند. این فاینانس بانک یک سری شرایط داشت و بنابراین برای هر معامله ای یک قرارداد فاینانس باید امضا می شد. بانک مرکزی برای اعتبار ۵ یا ۱۰ میلیونی باید قراردادی را با آن بانک منعقد می ساخت و چون اعطای این تسهیلات که به تسهیلات فروشنده معروف است در ۹۹٪ موارد به سرانجام نمی رسید و معامله به هم می خورد این توهم پیش آمده بود