

تیترو پیشنهادی: معرفی ابزارهای مناسب برای تامین مالی صادرات خدمات فنی و مهندسی شرکت های ایرانی

معرفی ابزارهای مناسب برای تامین مالی صادرات خدمات فنی و مهندسی شرکت های ایرانی

برای تامین مالی در بعد داخلی و خارجی ابزارهای متنوعی وجود دارد و هر کدام به تناسب عملکرد دارای کاربردهای مربوط به خود می باشد. در حوزه صادرات نیز یکی از دغدغه های اصلی شرکت های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی به مبحث فایناس پروژه های اخذ شده یا در حال رایزنی برای برنده شدن در مناقصات مربوط می شود. در این میان موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی در بخشی از یک طرح پژوهشی به بررسی ابزارهای قابل استفاده در زمینه تامین مالی پرداخته است. در میان این ابزارها، قراردادهای ((EPC و (EPCF) از جمله ابزارهای درخور برای بخش فنی و مهندسی می باشد.

الگوی اول منسوب به E.P، دربرگیرنده مراحل طراحی و تامین تجهیزات است. در این نوع قرارداد، پیمانکار ملزم به طراحی و تامین تجهیزات است و ادامه کار منوط به تحقق توافق جدید است که می تواند همراه با تغییر برخی از مواد مورد توافق باشد. در مقابل، قراردادهایی تحت عنوان E.P.C مطرح است که دربرگیرنده طراحی، تامین قطعات و اجرا است. در واقع، پروژه به صورت پیوسته انجام می شود.

این دو نوع قرارداد، در زمینه طراحی و تامین تجهیزات مشترک هستند و برای ارائه قیمت و یا پس از آن، برای انجام طراحی های بنیادین لازم است تا مطالعات اولیه پروژه همراه با طراحی های محتوایی انجام شده باشد. درواقع اگرچه در قراردادهای E.P، پیمانکار اجرا را برعهده نخواهد داشت، اما مبنای بسیاری از فعالیت های اجرایی، طرح هایی است که از سوی او ارائه شده است. در مراحل بعدی و اجرایی، صرفا برخی از تعهدات مثل خدمات پس از فروش تجهیزات بر عهده او خواهد بود. از سوی دیگر، در هر دو نوع قرارداد، امکان انجام فعالیت ها به صورت موازی وجود دارد و به همین علت، تفکیک بین پیمانکار که به صورت کنسرسیوم است، می تواند در هر دو نوع قرارداد مشابه باشد. این تشابه قراردادها، در طراحی تجهیزات خاص خط تولید و همچنین حمل و تحویل کالا نیز وجود دارد. در هر صورت، اجرای هر یک از این دو نوع قرارداد،

مستلزم تشکیل کنسرسیومی است که شامل پیمانکار اصلی (GC)، شرکت مهندسی و صاحب دانش فنی و شرکت تامین کننده منابع مالی طرح باشد.

زمانی که نوع قرارداد E.P باشد، بین تحویل تجهیزات و اجزای پروژه انقطاع صورت می گیرد. این موضوع، این توان را در اختیار کارفرما قرار می دهد تا ضمن بررسی عملکرد پیمانکار و ارزیابی میزان انجام تعهدات، نسبت به ادامه همکاری و شرایط آن بازبینی کرده و قرارداد جدید را به گونه ای تنظیم کند که این کاستی ها رفع شود. به عبارت دیگر، کارفرما مجال آن را خواهد یافت که در هر مرحله از کار نسبت به بازبینی و تصحیح امور اقدام کند.

در مقابل، قراردادهای E.P.C این امکان را فراهم می سازد تا ضمن جلوگیری از انقطاع اجرای طرح از گسستگی آموزش ها و انجام تعهدات (در زمینه انتقال دانش فنی) جلوگیری کند.

در قراردادهای E.P.C، از آنجا که پیمانکار طرح را به عنوان یک کل واحد بر عهده دارد، لذا کیفیت و کنترل آن در کل پروژه برعهده او است. در حالی که در قراردادهای E.P، به دلیل امکان انتخاب پیمانکار جدید برای مراحل بعدی از سوی کارفرما، نمی توان مسئولیت کنترل را بر عهده پیمانکار گذاشت.

تفاوت مسئولیت در مقابل کیفیت کل و تداوم کار، گارانتی های صورت گرفته را نیز تحت الشعاع قرار می دهد. این تاثیر در زمان بندی طرح و انجام به موقع طرح نیز وجود دارد. درواقع، زمانی که پیمانکار اصلی در مراحل راه اندازی طرح مسئولیت ندارد، تنها موظف به اعزام کارشناسانی برای تحویل و نظارت بر استفاده از تجهیزات است و این خصوصیت قراردادهای E.P باعث می شود تا نگرانی هایی درمورد انتقال دانش فنی به وجود آید. بنابراین، توصیه می شود که شرکت های ایرانی در نقش پیمانکار اصلی، قراردادهای EPC را اجرا کرده و از شرکت های صاحب دانش فنی به عنوان شرکت های زیر مجموعه استفاده شود.

اما در پروژه های مبتنی بر (EPCF) علاوه بر مراحل طراحی، تجهیز و ساخت، مرحله تامین مالی هم در پروژه های مختلف صنعتی و ساختمانی لحاظ می شود. ریسک های فنی و عدم طراحی مناسب پروژه، قیمت گذاری نامناسب و عدم اجرای آن حاصل از نوسان های قیمت های به همراه ریسک های حقوقی از جمله ریسک های پذیرش این روش در راستای تامین مالی پروژه است. عدم صدور مجوزها حین اجرای پروژه و یا لغو آنها، تحریم های و سایر موانع قانونی و حقوقی از جمله ریسک های حقوقی محسوب می گردد. راهکارهای عملیاتی برای تامین مالی پروژه های مهندسی (EPCF) دربرگیرنده روش های مبتنی بر بدهی (استقراضی) و نیز روش های مبتنی بر سهام (شراکتی) می باشد.

مواردی از قبیل تامین اعتبار برای تامین تمام مراحل پروژه تا پایان ساخت، مبالغ بالای موردنیاز برای پروژه‌های کلان، پیمانکاران با توان کم مالی و تجهیز بدون کیفیت، توان تکنولوژیکی پیمانکاران در مقابل کمبود منابع مالی، ریسک بالای عدم بازپرداخت تسهیلات بانکی و زمان و تعهدات از جمله مشکلات موجود در تامین مالی پروژه‌های (EPCF) می‌باشد

بنابراین می‌توان نتیجه‌گیری نمود که استفاده از قراردادهای فوق که با فعالیت‌های فنی و مهندسی مناسب بیشتری دارد برای تامین مالی شرکت‌های صادرکننده ایرانی خدمات فنی و مهندسی در اولویت قرار داده شود. بدون شک استفاده کارا از این ابزارها به همراه دیگر روش های تامین مالی می‌تواند در صادرات بیشتر، ارزآوری و افزایش تولید و ثروت ملی نقش قابل تاملی داشته باشد.

تایید تهیه کننده: خالد احمدزاده	تایید مدیر ذیربط: حسن حیدری	تایید حوزه ریاست:	تایید رئیس موسسه:
☐	☐	☐	☐