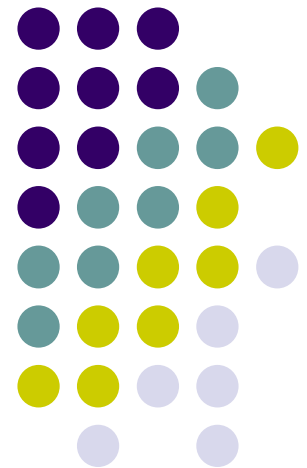
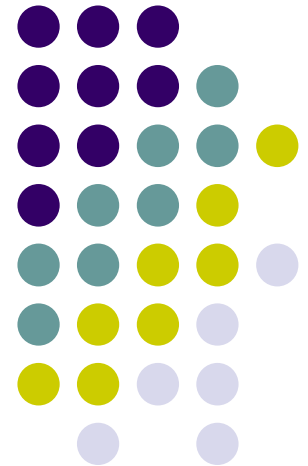


# روش های پرداخت

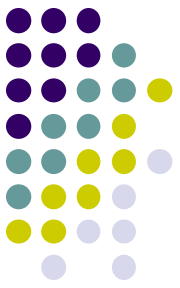
مدرس: مهدی روانشادنیا



# قرار داده‌ها در پروژه های ساختمانی



# تقسیم بندی قراردادهای بر اساس نحوه پرداخت



- قراردادهای قیمت ثابت ( Fixed Price )
  - Lump- Sum Contacts قراردادهای قیمت کلی ، سرجمعی یا یک قلم
  - Unit-Price Contracts قراردادهای قیمت واحد یا فهرست بهایی
- قراردادهای اضافه بر هزینه ( Cost plus )
  - cost plus fixed percentage قراردادهای هزینه بعلاوه درصد ثابت
  - cost plus fixed fee قراردادهای هزینه بعلاوه حق الزحمه ثابت
  - cost plus variable percentage قراردادهای هزینه بعلاوه درصد متغیر
  - target estimate قراردادهای بر آورد مطلوب یا هزینه هدف
  - guaranteed maximum price قراردادهای با حداکثر هزینه تامین شده



## قرارداد های قیمت واحد و یا فهرست بهاء ( Unit – price contracts )

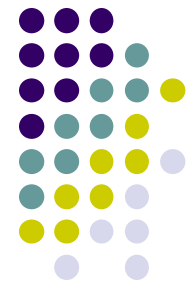
- پروژه به واحد های مختلف کاری تقسیم می شود.
- برای هر ردیف کاری یک قیمت واحد تعیین می شود.
- قیمت های واحد یا بر مبنای آنالیز بهاء توسط کارفرما یا مشاور تعیین می شود.
- یا بر مبنای فهرست بهای مرجع هر رشته کاری در نظر گرفته می شود.
- از ضرب تعداد واحدهای کاری در قیمت واحد آن عنصر قیمت کل کار بدست می آید.
- مجموع قیمت های کل واحدهای کاری را هزینه کل کار پروژه می گویند.



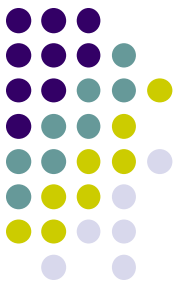
## قرارداد های قیمت واحد و یا فهرست بهاء – ادامه

- تمام مقادیر کارها در اختیار پیمانکار قرار می گیرد تا بتواند هزینه های پروژه را پیش بینی نماید.
- پیمانکار نمی تواند ادعایی بر عدم اطلاع از قیمت های واحد یا تغییرات نرخ آنها داشته باشد.
- قیمت های واحد می تواند بر اساس فهرست بهایی که هر ساله توسط سازمان مدیریت و برنامه ریزی تهیه می شود باشد.
- هر ساله ضرایبی با توجه به نرخ تورم در فهرست بهاء لحاظ می شود.
- بعد از محاسبه هزینه انجام کار با اعمال ضرایب مربوطه از قبیل تجهیز و برچیدن کارگاه ، هزینه بالا سری به هزینه کل طرح می رسیم
- پرداخت به پیمانکار معمولاً به صورت ماهیانه می باشد.
- میزان کار انجام شده به قیمت واحد فهرست بهاء ضرب شده و هزینه کار با تایید مشاور و یا ناظر کارفرما بدست می آید.

# موارد استفاده از قراردادهای قیمت واحد و یا فهرست بهاء (Unit Price)



- پروژه به خوبی تعریف شده باشد.
- حجم کارها و ردیفهای کاری مشخص باشد.
- در پروژه های بخش دولتی بسیار متداول است.
- در پروژه های حجیم مثل خاکبرداری و حفاری مناسب نیست.



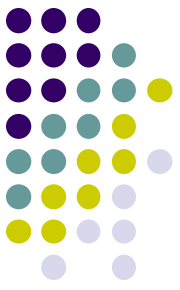
# مزایا و معایب روش قیمت واحد (Unit – price)

مزایای این روش:

- تغییرات در پروژه های قیمت واحد بسیار راحتتر از روش قیمت کلی است.
- ریسک بین کار فرما و پیمانکار تقسیم می شود.

معایب این روش:

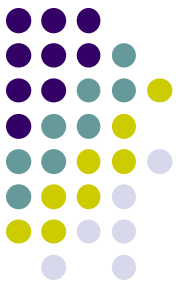
- میزان دقیق هزینه پروژه تا پایان کار برای کارفرما مشخص نیست.
- افزایش هزینه بالا سری بدلیل افزایش نیروی انسانی کار فرما برای رسیدگی به صورت وضعیتها



# قراردادهای اضافه بر هزینه Cost plus

- معمولاً پیمانکار توسط مذاکره بوسیله کار فرما انتخاب می شود و پرداخت به پیمانکار بر اساس مخارج مستقیم مربوط به کار بعلاوه سود و بالا سری انجام می گیرد. بیشتر در بخش خصوصی کاربرد دارد.
- گاهی بدلیل وجود تکنولوژی جدید یا پیچیدگی خاص اجرایی در پروژه این نوع قرارداد منعقد می شود.
- بدلیل نیاز به اجرای سریع پروژه یا امکان ایجاد تغییرات عمده در پروژه استفاده می شود.
- در پروژه هایی که ماهیت واقعی آنها را نتوان قبل از شروع کار بطور دقیق تشریح کرد مثل بازسازی سازه ها، از این روش استفاده می شود.
- مهمترین عیب این روش : کار فرما تشخیص دقیقی از هزینه پروژه در ابتدای کار ندارد.
- نظارت کارفرما در این روش برای کاهش هزینه ها بسیار اهمیت دارد.





# الف ( قراردادهای هزینه بعلاوه درصد ثابت

## Cost plus fixed percentage

- گاه در شروع پروژه بدلیل شرایط اضطراری دقت و زمان کافی برای تهیه کامل مدارک و نقشه ها نباشد.
- گاهی بدلیل شرایط خاص مثل جنگ ، بازسازی خرابی های زلزله ، سیل و ... میزان دقیق کار مشخص نیست و کارفرما مجبور می شود که تمام مخاطرات افزایش هزینه را بپذیرد.
- در این نوع قراردادها پیمانکار انگیزه چندانی برای کاهش هزینه ندارد.
- این نوع قراردادها مطلوب پیمانکار است و باید پیمانکار مورد اطمینان و اعتماد باشد.
- بدلیل حساس بودن قرارداد، پیمانکار توسط مذاکره انتخاب می شود.

# ب) قرارداد هزینه بعلاوه حق الزحمه ثابت

## Cost plus fixed fee



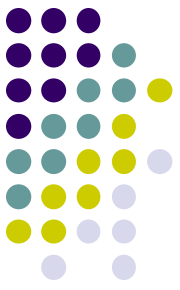
- نوع بسیار مطلوب از دید کارفرما در قراردادهای اضافه بر هزینه می باشد
- کار فرما هزینه مستقیم اجرای کار را بعلاوه پرداخت ثابت سود و بالا سری به پیمانکار می پردازد.
- پیمانکار سعی در اتمام پروژه در حداقل زمان دارد.
- پیمانکار تا حد امکان از مشخصات پروژه در ابتدای کار با خبر می باشد تا با مخاطرات زیاد روبرو نشود.

# د) قرارداد بر آورد مطلوب ، هزینه هدف

## Target estimate



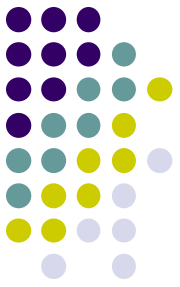
- سیستم جریمه و پاداش اساس کار می باشد.
- تخمین اولیه هزینه هدف قرار می گیرد.
- ۲۰ تا ۵۰ درصد تغییر هزینه بین کار فرما و پیمانکار مورد توافق قرار می گیرد.
- در صورت کاهش زمان به ازاء هر روز کاهش مبلغی مورد توافق به پیمانکار پرداخت می شود.
- در صورت افزایش زمان به ازای هر روز تاخیر مبلغی از پرداخت کار فرما کسر می شود.
- در این روش مشخصات و نقشه های اجرایی مشخص تر از سایر روشهای این بخش می باشد.



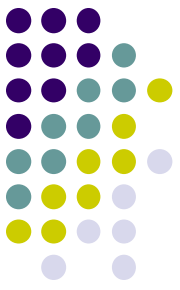
# ه ( قرارداد با حداکثر هزینه تضمین شده Guaranteed maximum price

- معمولاً کار فرمایان از روش اضافه بر هزینه **cost plus** بدلیل نامشخص بودن هزینه تا پایان کار انتقاد می کنند.
- روش هزینه بعلاوه حق الزحمه ثابت یا درصد ثابت تا حد زیادی تضمین شده می باشد.
- در این روش پیمانکار متعهد می شود که هزینه از مقدار ماکزیمم مورد توافق تجاوز نکند.
- هر گونه صرفه جویی را می توان با توافق دو طرف به مشارکت تقسیم نمود.

# تقسیم بندی قراردادهای بر اساس نحوه پرداخت



- قراردادهای قیمت ثابت ( Fixed Price )
  - Lump- Sum Contacts قراردادهای قیمت کلی ، سرجمعی یا یک قلم
  - Unit-Price Contracts قراردادهای قیمت واحد یا فهرست بهایی
- قراردادهای اضافه بر هزینه ( Cost plus )
  - cost plus fixed percentage قراردادهای هزینه بعلاوه درصد ثابت
  - cost plus fixed fee قراردادهای هزینه بعلاوه حق الزحمه ثابت
  - cost plus variable percentage قراردادهای هزینه بعلاوه درصد متغیر
  - target estimate قراردادهای بر آورد مطلوب یا هزینه هدف
  - guaranteed maximum price قراردادهای با حداکثر هزینه تامین شده



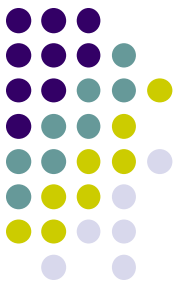
# مزایا و معایب روش قیمت واحد (Unit – price)

مزایای این روش:

- تغییرات در پروژه های قیمت واحد بسیار راحتتر از روش قیمت کلی است.
- ریسک بین کار فرما و پیمانکار تقسیم می شود.

معایب این روش:

- میزان دقیق هزینه پروژه تا پایان کار برای کارفرما مشخص نیست.
- افزایش هزینه بالا سری بدلیل افزایش نیروی انسانی کار فرما برای رسیدگی به صورت وضعیتها



# معایب روش قیمت کلی

۱- از دید کار فرما :

- هزینه بری مشخصات دقیق پروژه در ابتدای کار پروژه
- تاخیر در اجرای پروژه تا اتمام تکمیل نقشه ها و مشخصات پروژه
- کنترل ضعیف بر مشخصات فنی کار
- امکان ادعای اضافه کاری بدلیل کامل نبودن بعضی از نقشه ها

۲- از دید پیمانکار :

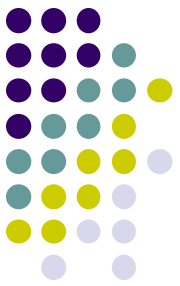
- ریسک عدم سود دهی
- امکان اضافه کاری بعلت عدم کنترل دقیق کار



## قرارداد های قیمت واحد و یا فهرست بهاء ( Unit – price contracts )

- پروژه به واحد های مختلف کاری تقسیم می شود.
- برای هر ردیف کاری یک قیمت واحد تعیین می شود.
- قیمت های واحد یا بر مبنای آنالیز بهاء توسط کارفرما یا مشاور تعیین می شود.
- یا بر مبنای فهرست بهای مرجع هر رشته کاری در نظر گرفته می شود.
- از ضرب تعداد واحدهای کاری در قیمت واحد آن عنصر قیمت کل کار بدست می آید.
- مجموع قیمت های کل واحدهای کاری را هزینه کل کار پروژه می گویند.

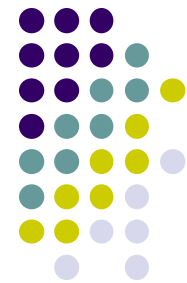




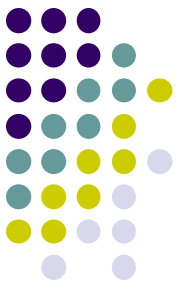
## قرارداد های قیمت واحد و یا فهرست بهاء – ادامه

- تمام مقادیر کارها در اختیار پیمانکار قرار می گیرد تا بتواند هزینه های پروژه را پیش بینی نماید.
- پیمانکار نمی تواند ادعایی بر عدم اطلاع از قیمت های واحد یا تغییرات نرخ آنها داشته باشد.
- قیمت های واحد می تواند بر اساس فهرست بهایی که هر ساله توسط سازمان مدیریت و برنامه ریزی تهیه می شود باشد.
- هر ساله ضرایبی با توجه به نرخ تورم در فهرست بهاء لحاظ می شود.
- بعد از محاسبه هزینه انجام کار با اعمال ضرایب مربوطه از قبیل تجهیز و بر چیدن کارگاه ، هزینه بالا سری به هزینه کل طرح می رسیم
- پرداخت به پیمانکار معمولاً به صورت ماهیانه می باشد.
- میزان کار انجام شده به قیمت واحد فهرست بهاء ضرب شده و هزینه کار با تایید مشاور و یا ناظر کارفرما بدست می آید.

# موارد استفاده از قراردادهای قیمت واحد و یا فهرست بهاء (Unit Price)



- پروژه به خوبی تعریف شده باشد.
- حجم کارها و ردیفهای کاری مشخص باشد.
- در پروژه های بخش دولتی بسیار متداول است.
- در پروژه های حجیم مثل خاکبرداری و حفاری مناسب نیست.



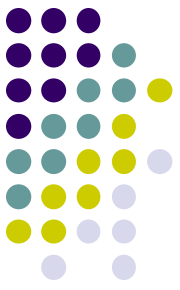
# مزایا و معایب روش قیمت واحد (Unit – price)

مزایای این روش:

- تغییرات در پروژه های قیمت واحد بسیار راحتتر از روش قیمت کلی است.
- ریسک بین کار فرما و پیمانکار تقسیم می شود.

معایب این روش:

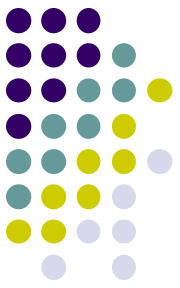
- میزان دقیق هزینه پروژه تا پایان کار برای کارفرما مشخص نیست.
- افزایش هزینه بالا سری بدلیل افزایش نیروی انسانی کار فرما برای رسیدگی به صورت وضعیتها



# قراردادهای اضافه بر هزینه Cost plus

- معمولاً پیمانکار توسط مذاکره بوسیله کار فرما انتخاب می شود و پرداخت به پیمانکار بر اساس مخارج مستقیم مربوط به کار بعلاوه سود و بالا سری انجام می گیرد. بیشتر در بخش خصوصی کاربرد دارد.
- گاهی بدلیل وجود تکنولوژی جدید یا پیچیدگی خاص اجرایی در پروژه این نوع قرارداد منعقد می شود.
- بدلیل نیاز به اجرای سریع پروژه یا امکان ایجاد تغییرات عمده در پروژه استفاده می شود.
- در پروژه هایی که ماهیت واقعی آنها را نتوان قبل از شروع کار بطور دقیق تشریح کرد مثل بازسازی سازه ها، از این روش استفاده می شود.
- مهمترین عیب این روش : کار فرما تشخیص دقیقی از هزینه پروژه در ابتدای کار ندارد.
- نظارت کارفرما در این روش برای کاهش هزینه ها بسیار اهمیت دارد.

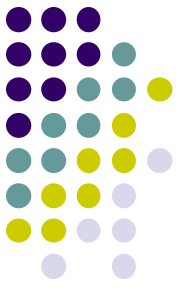
# الف ( قراردادهای هزینه بعلاوه درصد ثابت Cost plus fixed percentage



- گاه در شروع پروژه بدلیل شرایط اضطراری دقت و زمان کافی برای تهیه کامل مدارک و نقشه ها نباشد.
- گاهی بدلیل شرایط خاص مثل جنگ ، بازسازی خرابی های زلزله ، سیل و ... میزان دقیق کار مشخص نیست و کارفرما مجبور می شود که تمام مخاطرات افزایش هزینه را بپذیرد.
- در این نوع قراردادها پیمانکار انگیزه چندانی برای کاهش هزینه ندارد.
- این نوع قراردادها مطلوب پیمانکار است و باید پیمانکار مورد اطمینان و اعتماد باشد.
- بدلیل حساس بودن قرارداد، پیمانکار توسط مذاکره انتخاب می شود.

# ب) قرارداد هزینه بعلاوه حق الزحمه ثابت

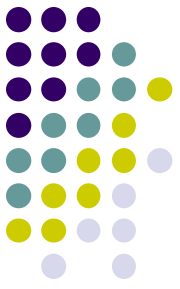
## Cost plus fixed fee



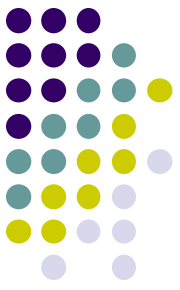
- نوع بسیار مطلوب از دید کارفرما در قراردادهای اضافه بر هزینه می باشد
- کار فرما هزینه مستقیم اجرای کار را بعلاوه پرداخت ثابت سود و بالا سری به پیمانکار می پردازد.
- پیمانکار سعی در اتمام پروژه در حداقل زمان دارد.
- پیمانکار تا حد امکان از مشخصات پروژه در ابتدای کار با خبر می باشد تا با مخاطرات زیاد روبرو نشود.

# د) قرارداد بر آورد مطلوب ، هزینه هدف

## Target estimate



- سیستم جریمه و پاداش اساس کار می باشد.
- تخمین اولیه هزینه هدف قرار می گیرد.
- ۲۰ تا ۵۰ درصد تغییر هزینه بین کار فرما و پیمانکار مورد توافق قرار می گیرد.
- در صورت کاهش زمان به ازاء هر روز کاهش مبلغی مورد توافق به پیمانکار پرداخت می شود.
- در صورت افزایش زمان به ازای هر روز تاخیر مبلغی از پرداخت کار فرما کسر می شود.
- در این روش مشخصات و نقشه های اجرایی مشخص تر از سایر روشهای این بخش می باشد.



# ه ( قرارداد با حداکثر هزینه تضمین شده Guaranteed maximum price

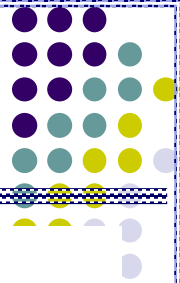
- معمولاً کار فرمایان از روش اضافه بر هزینه **cost plus** بدلیل نامشخص بودن هزینه تا پایان کار انتقاد می کنند.
- روش هزینه بعلاوه حق الزحمه ثابت یا درصد ثابت تا حد زیادی تضمین شده می باشد.
- در این روش پیمانکار متعهد می شود که هزینه از مقدار ماکزیمم مورد توافق تجاوز نکند.
- هر گونه صرفه جویی را می توان با توافق دو طرف به مشارکت تقسیم نمود.





# بررسی قراردادها در پارس جنوبی

# بررسی قراردادهای پارس جنوبی



## فهرست:

➔ سرمایه گذاری در صنایع نفت و گاز ایران

➔ میدان گازی پارس جنوبی

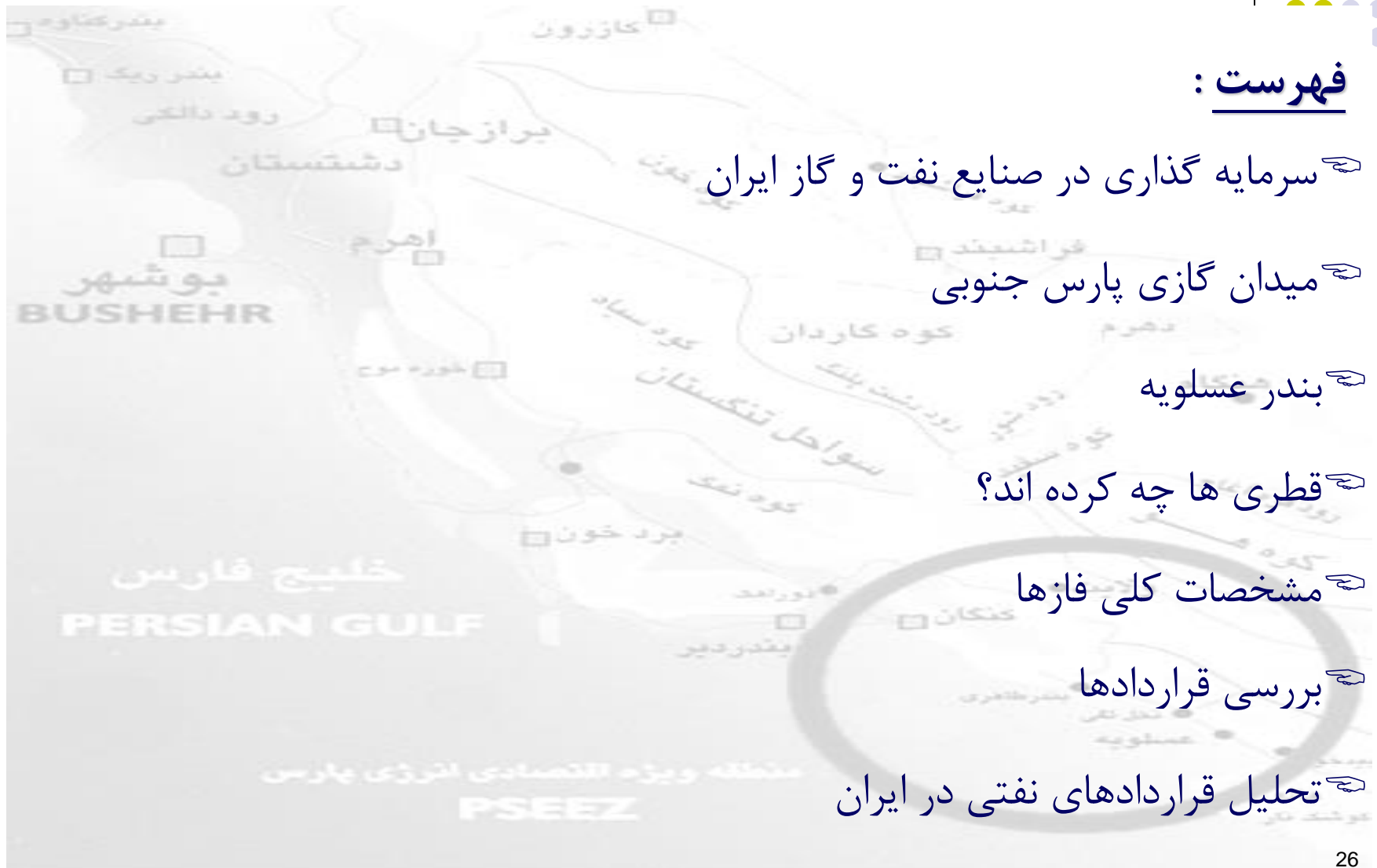
➔ بندر عسلویه

➔ قطری ها چه کرده اند؟

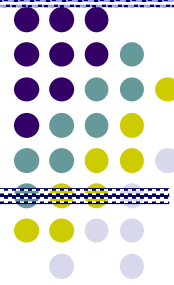
➔ مشخصات کلی فازها

➔ بررسی قراردادهای

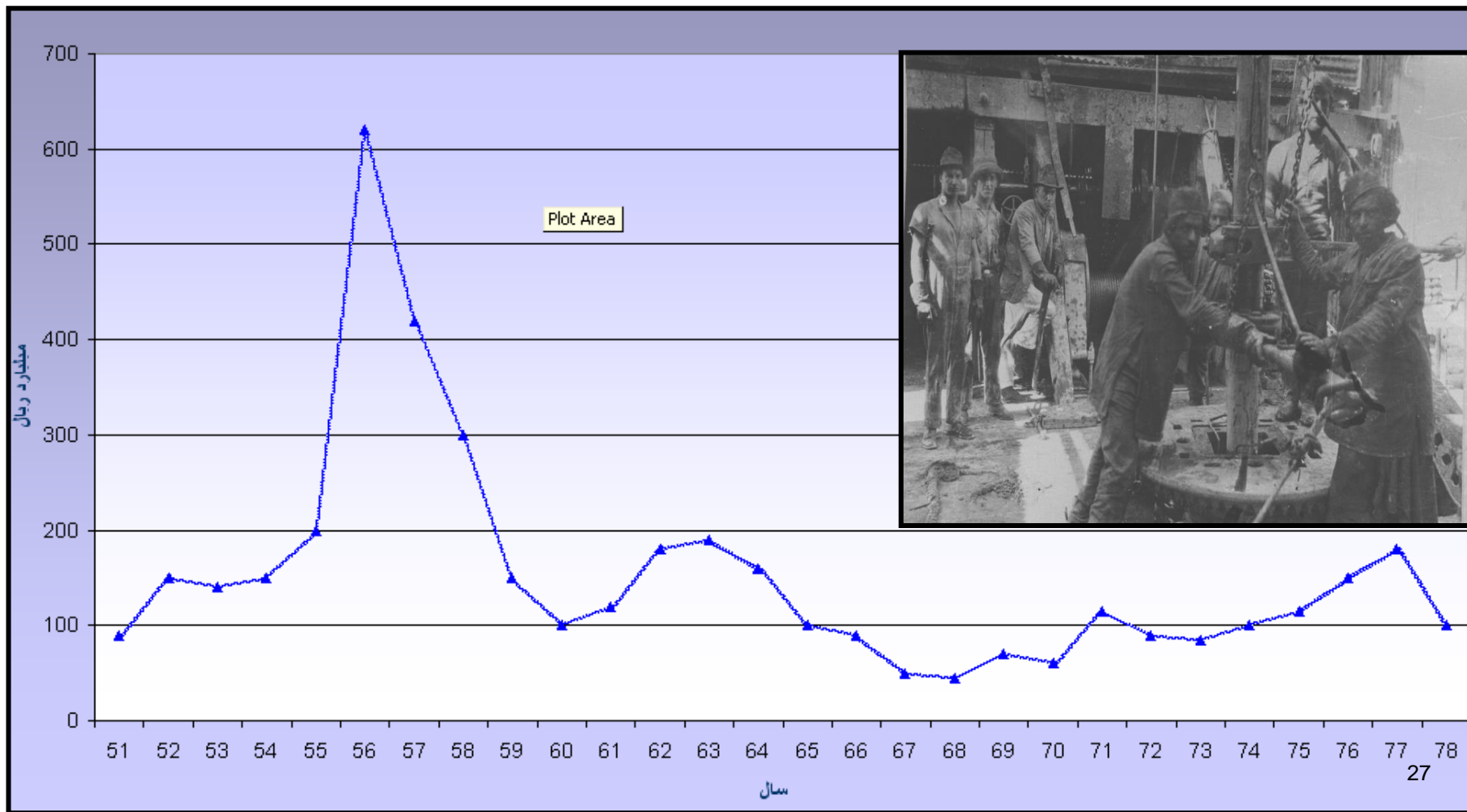
➔ تحلیل قراردادهای نفتی در ایران



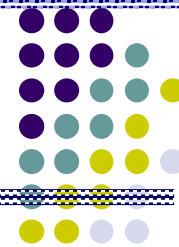
# بررسی قراردادهای در پارس جنوبی



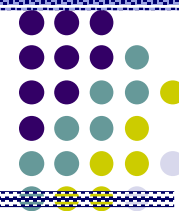
## روند سرمایه گذاری در صنعت نفت و گاز ۱۳۵۰-۷۸



# بررسی قراردادها در پارس جنوبی



# بررسی قراردادها در پارس جنوبی



## مکان و موقعیت

این منطقه در شرق استان بوشهر در حاشیه خلیج فارس در ۳۰۰ کیلومتری شرق بندر بوشهر ۵۷۰ کیلومتری غرب بندر عباس واقع است و حدود ۱۰۰ کیلومتر با حوزه گاز پارس جنوبی فاصله دارد

محدوده و وسعت (1000 هکتار)

بر اساس مصوبه هیات وزیران و شورای عالی مناطق آزاد تجاری:

از غرب به روستای شیرینو

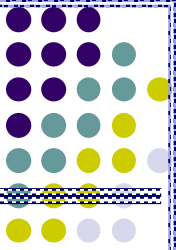
از جنوب به خلیج فارس

از شمال به سلسله جبال زاگرس

از شرق به روستای چاه مبارک



# بررسی قراردادهای در پارس جنوبی



قطری ها چه کرده اند؟

بهره برداری از میدان در سه فاز

شروع بهره برداری از سال ۱۹۹۲

برداشت از مخزن ۷۱ میلیارد متر مکعب گاز و ۲۵ میلیون

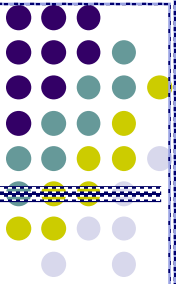
**LNG** تن

درآمد حاصله ۳۰ میلیارد دلار

قراردادهای عموماً به صورت **Sharing** و **BOT**

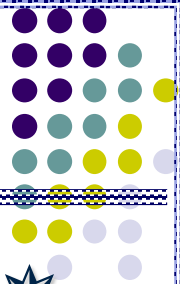
**Production** می باشد

# بررسی قراردادها در پارس جنوبی



مشخصات کلی فازها

# بررسی قراردادهای پارس جنوبی



## فاز ۱: \*

نحوه انتقال گاز

گاز طبیعی تصویب شده

میعانات گازی

گوگرد

۲۵ میلیون متر مکعب در روز

۴۰۰۰۰ بشکه در روز

۲۰۰ تن در روز

## فازهای ۲ و ۳: \*

نحوه انتقال گاز

گاز طبیعی تصویب شده

میعانات گازی

گوگرد

۳ فازه

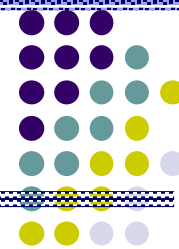
۵۰ میلیون متر مکعب در روز

۸۰۰۰۰ بشکه در روز

۴۰۰ تن در روز



# بررسی قراردادها در پارس جنوبی



## فازهای ۴ و ۵:

نحوه انتقال گاز

گاز طبیعی تصویه شده

میعانات گازی

گوگرد

۴ فازه

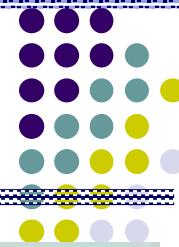
۵۰ میلیون متر مکعب در روز

۸۰۰۰۰ بشکه در روز

۴۰۰ تن در روز



# بررسی قراردادهای پارس جنوبی



## فازهای ۶ و ۷ و ۸:

→ گاز ترش

۸۰ میلیون متر مکعب در روز

→ گاز اتان

۱ میلیون تن در سال

→ میعانات گازی

۱۲۰۰۰۰ بشکه در روز

## فازهای ۹ و ۱۰

→ گاز طبیعی تصویه شده

۵۰ میلیون متر مکعب در روز

→ میعانات گازی

۸۰۰۰۰ بشکه در روز

→ گوگرد

۴۰۰ تن در روز

# بررسی قراردادها در پارس جنوبی



## فاز ۱۱:

➔ گاز طبیعی تصویب شده

➔ میعانات گازی

➔ گوگرد

۸ میلیون تن در سال

۸۰۰۰ بشکه در روز

۴۰۰ تن در روز

## فاز ۱۲:

➔ گاز طبیعی تصویب شده

➔ میعانات گازی

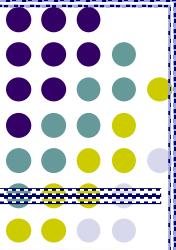
➔ گوگرد

۱ میلیون تن در سال

۶۰۰۰ بشکه در روز

۳۶۰ تن در روز

# بررسی قراردادها در پارس جنوبی



## فاز ۱۳:

➔ گاز طبیعی تصویب شده

➔ میعانات گازی

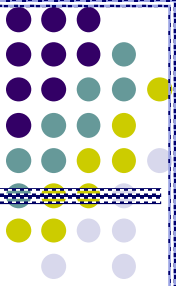
➔ گوگرد

۹/۶ میلیون تن در سال

۹۰۰۰ بشکه در روز

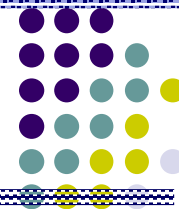
۴۰۰ تن در روز





# بررسی قراردادها

# بررسی قراردادها در پارس جنوبی



## فاز ۱:

تاریخ قرارداد: ➔

۲۹/۱۱/۷۶

پیمانکار: ➔

شرکت پترو پارس

نوع قرارداد: ➔

بیع متقابل

مجموع هزینه سرمایه ای: ➔

۷۳۰ میلیون دلار

پاداش پیمانکار: ➔

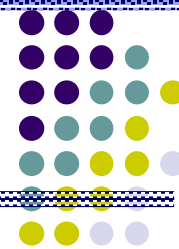
۱۳۰ میلیون دلار

هزینه های بانکی: ➔

۸۰ میلیون دلار

قرارداد بین پتروپارس و شرکت **Corner** در زمینه مدیریت پروژه

# بررسی قراردادها در پارس جنوبی



## فازهای ۲ و ۳:

تاریخ قرارداد: ۶/۷/۷۶

TOTAL (۴۰٪) - گاز پروم و پتروناس (۳۰٪)

پیمانکار:

بیع متقابل

نوع قرارداد:

۲۰۱۲ میلیون دلار

مجموع هزینه سرمایه ای:

۸۰۷ میلیون دلار

بهره بانکی (بهره لیبور + ۷۵٪):

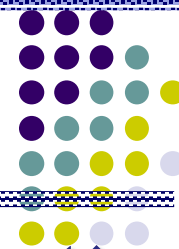
۱۴۰۰ میلیون دلار

حق الزحمه پیمانکار:

هزینه های غیر سرمایه ای (گمرک، بیمه، آموزش نیروی انسانی و ...) ۱۰٪ هزینه

های سرمایه ای

# بررسی قراردادها در پارس جنوبی



## فازهای ۴ و ۵:

۶/۵/۷۹

تاریخ قرارداد: ➡

آجیپ ایتالیا (۶۰٪) و پتروپارس و نیکو (۲۰٪)

پیمانکار: ➡

بیع متقابل

نوع قرارداد: ➡

۱۹۲۸ میلیون دلار

مجموع هزینه سرمایه ای: ➡

۸۵۲ میلیون دلار

بهره بانکی (بهره لیبور + ۷۵٪): ➡

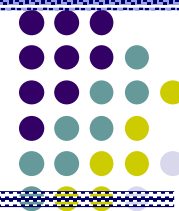
۱۰۷۴ میلیون دلار

حق الزحمه پیمانکار: ➡

هزینه های غیر سرمایه ای (گمرک، بیمه، آموزش نیروی انسانی و ...) ۱۰٪ هزینه های سرمایه ای ➡



# بررسی قراردادهای در پارس جنوبی



## فازهای ۶ و ۷ و ۸:

تاریخ قرارداد: ➡

۲۰/۴/۷۹

پیمانکار: ➡

شرکت پترو پارس ( ۴۰٪ استات ایل نروژ)

نوع قرارداد: ➡

بیع متقابل

مجموع هزینه سرمایه ای: ➡

۲۶۵۰ میلیون دلار

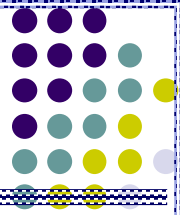
بهره بانکی ( بهره لیبور + ۷۵٪ ): ➡

۱۰۱۰ میلیون دلار

حق الزحمه پیمانکار: ➡

۱۲۲۴ میلیون دلار

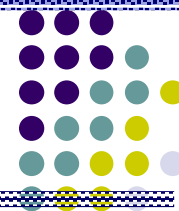
# بررسی قراردادهای در پارس جنوبی



## فازهای ۹ و ۱۰:

- تاریخ قرارداد: ۲۴/۶/۸۱
- پیمانکار: IOEC و OIEC و LG
- نوع قرارداد: EPCC
- مجموع هزینه سرمایه ای: ۱۵۹۷ میلیون دلار
- قرارداد طراحی مهندسی (FEED): فاستر ویلر انگلیس
- قرارداد طراحی مهندسی خطوط لوله دریایی: INTEC هلند
- قرارداد کل مهندسی سکوها و عرشه: تکینپ فرانسه

# بررسی قراردادها در پارس جنوبی



## فاز ۱۱:

نوع قرارداد: ➔

بیع متقابل

پیمانکار: ➔

**TOTAL** و پتروناس

## فاز ۱۲:

نوع قرارداد: ➔

بیع متقابل

## فاز ۱۳:

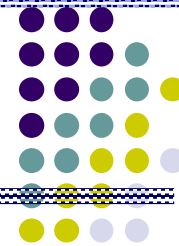
نوع قرارداد: ➔

بیع متقابل

پیمانکار: ➔

**Shell و Repsol**

# بررسی قراردادها در پارس جنوبی



سرمایه گذاری در برنامه چهارم توسعه ← ۷۵ میلیارد دلار

- پرداخت هزینه ها و مالیات ها
- تامین و استخراج نفت کشور میزبان
- استخدام نیروی داخلی
- استفاده از تولیدات داخلی

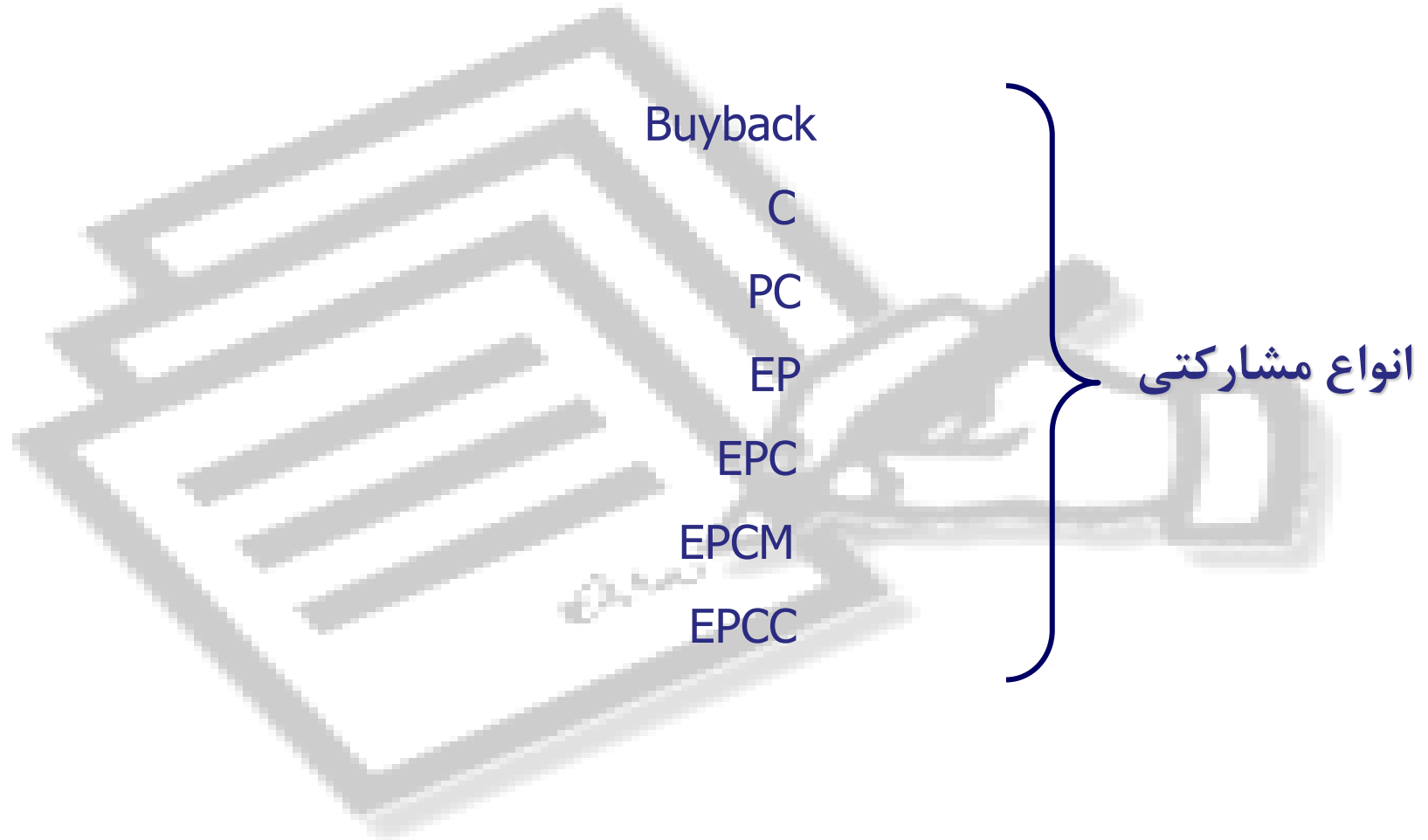
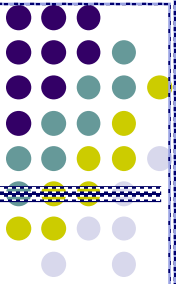
(1) امتیازی: اعطای امتیاز استحصال منابع با شروط

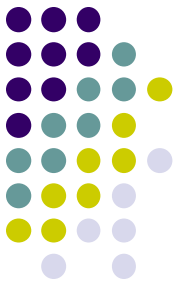
از آنجا که مالکیت قسمتی از منابع به طرف خارجی داده می شود ← عدم کارایی در ایران

انواع قراردادها

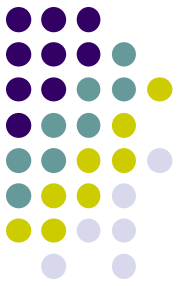
(2) مشارکتی: موافقت بر سهم تولیدی با حق مالکیت دولتی + مدیریت عملیات با شرکت ملی نفت

# بررسی قراردادها در پارس جنوبی





# بعضی سازمانهای مرتبط با سرمایه گذاری در ایران

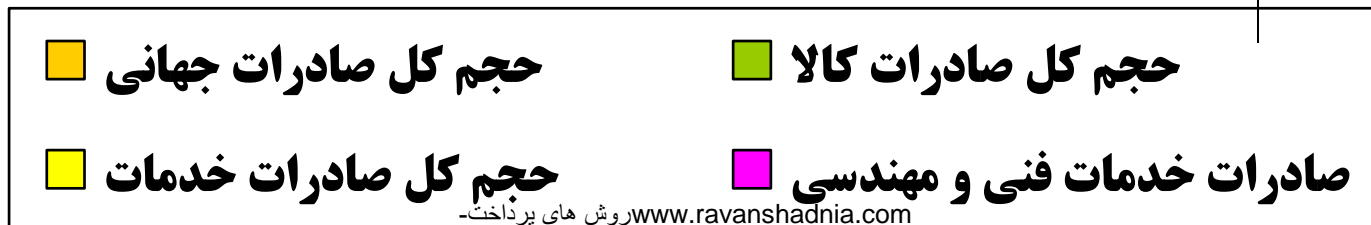
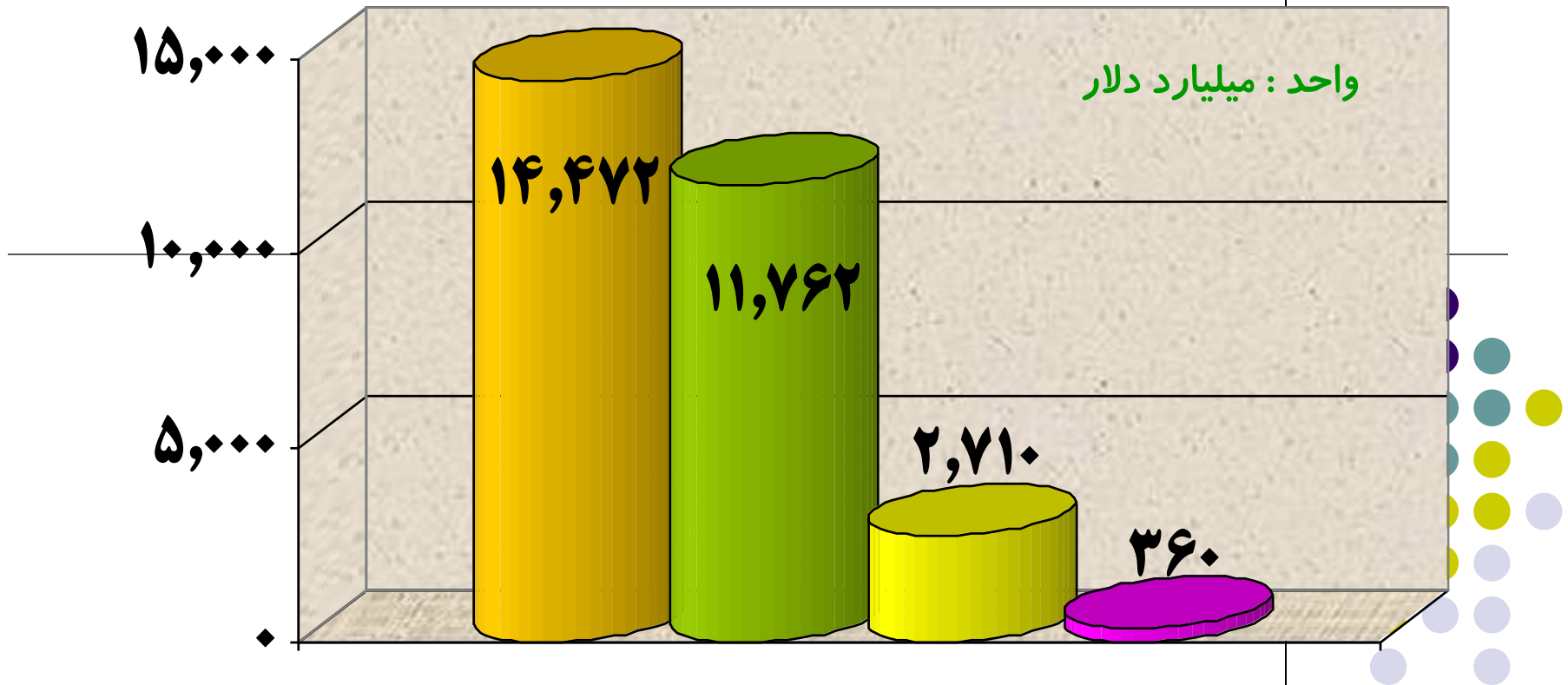


سازمان سرمایه گذاری و کمکهای فنی و اقتصادی ایران

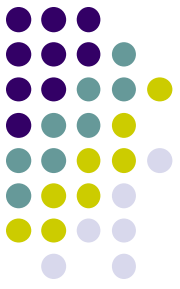
دفتر وامها، مجامع و موسسات بین المللی

مرکز تامین منابع مالی خارجی

# وضعیت صادرات جهانی کالا و خدمات جهان در سال ۲۰۰۶

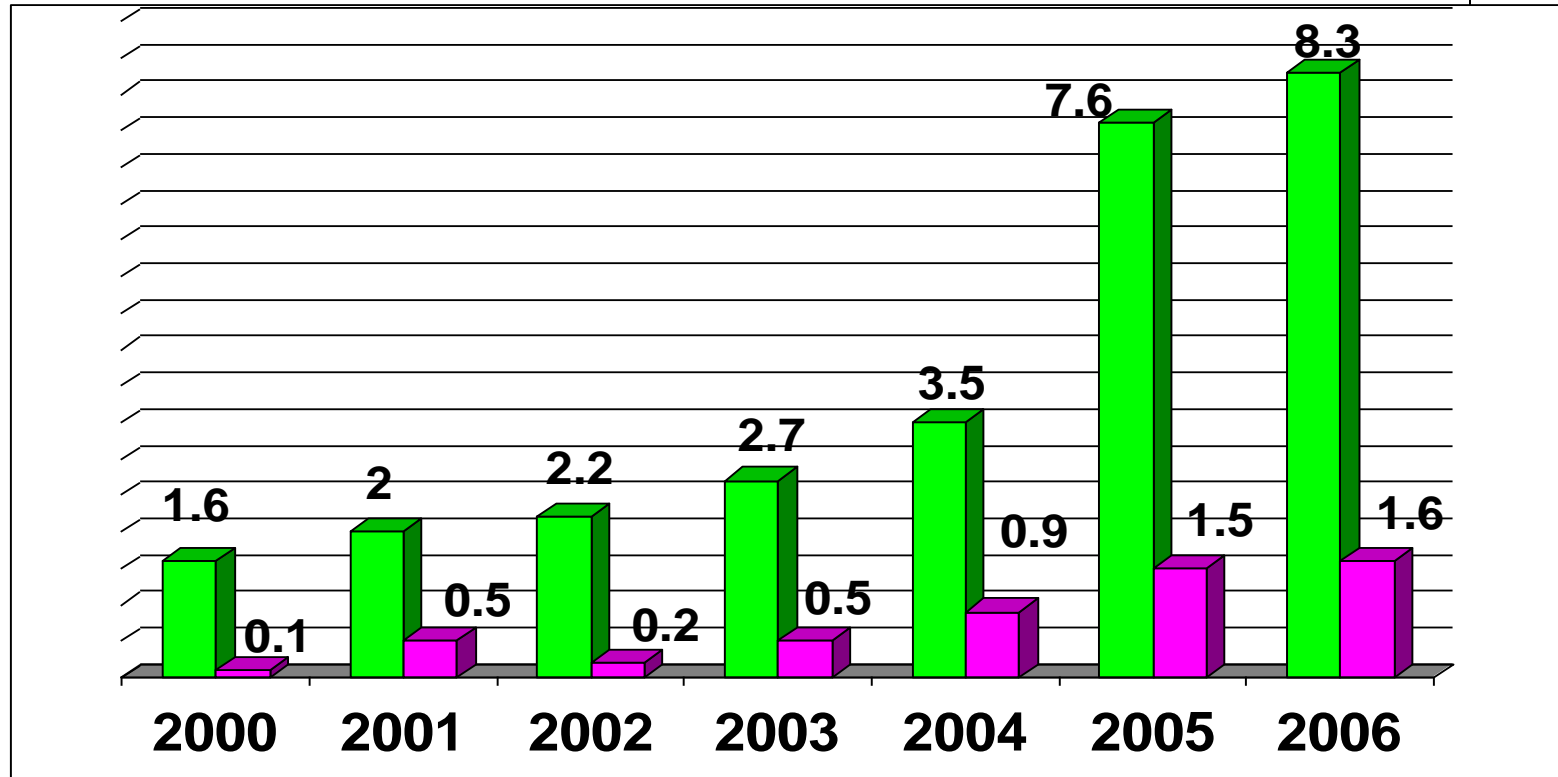






# درآمدهای ارزی حاصل از صادرات خدمات در ایران

واحد : میلیارد دلار



■ صادرات خدمات

■ صادرات خدمات فنی و مهندسی

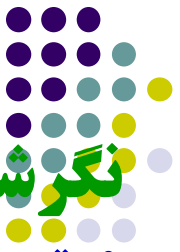


# اهداف کمی برنامه چهارم توسعه در بخش صادرات خدمات

## و درآمدهای ارزی پیش بینی شده

ارقام به میلیارد دلار

| اهداف کمی سال             | ۱۳۸۴  | ۱۳۸۵  | ۱۳۸۶  | ۱۳۸۷  | ۱۳۸۸   | جمع برنامه چهارم | رشد (%) |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|--------|------------------|---------|
| صادرات خدمات              | ۹۱۲/۵ | ۶/۷۱۹ | ۷/۶۶۲ | ۹/۰۷۳ | ۱۰/۷۰۳ | ۴۰/۰۶۹           | ۹/۱۴    |
| صادرات خدمات فنی و مهندسی | ۱/۲۰۰ | ۱/۵۰۰ | ۱/۹۰۰ | ۲/۴۰۰ | ۳/۰۰۰  | ۱۰/۰۰۰           | %۲۵     |



# نگرشی به نحوه شکل گیری صادرات خدمات فنی و مهندسی در کشور

## \* تبصره (۲۷) قانون برنامه دوم توسعه :

موظف نمودن دولت به ارائه تسهیلات به صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی

## \* ماده (۱۱۶) قانون برنامه سوم توسعه :

ایجاد تسهیلات بانکی و بیمه ای و ... و اتخاذ تمهیدات لازم جهت حضور شرکتها در بازارهای بین المللی

## \* ماده ۳۳ و ۳۶ و ۳۷ و ۳۹ قانون برنامه چهارم توسعه

## \* تصویبنامه شماره ۴۶۳۰۷/ت/۲۵۵۵۶هـ – مورخ ۱۲/۱۰/۸۰ هیات وزیران :

در خصوص واگذاری امور سیاستگذاری این بخش به وزارت بازرگانی – سازمان توسعه تجارت ایران

## \* تصویبنامه شماره ۵۹۳۳۹/ت/۲۷۲ک مورخ ۲۳/۱۰/۸۲ هیات وزیران :

موضوع آیین نامه اجرایی حمایت‌های دولت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی

# کمیته ماده (۱۹) آیین نامه اجرایی حمایت های دولت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی

این کمیته متشکل از نمایندگان سازمان توسعه تجارت ایران (مسئول)، سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور، بانک مرکزی، وزارتخانه های اجرایی ذیربط و انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی ایران در خصوص مسائل مرتبط با امور ذیل، اتخاذ تصمیم می نماید:

- (۱) تعیین سقف ضمانت نامه های ارزی مورد نیاز متقاضیان شامل پیش پرداخت، انجام تعهدات، استرداد کسور وجه الضمان، گواهی خط اعتباری
- (۲) صدور مجوز خروج موقت ماشین آلات و تجهیزات مورد نیاز پیمانکاران
- (۳) مجوز ورود ماشین آلات و تجهیزات بکارگرفته شده در پروژه های برون مرزی
- (۴) کنترل، بازرسی و نظارت بر حسن اجرای پروژه های برون مرزی براساس ضوابط معین
- (۵) صدور مجوز استفاده از تسهیلات بانکی برای پیمانکاران در چارچوب آیین نامه تامین مالی صادرات کالا و خدمات مصوبه شورای پول و اعتبار

(۶) نایب مدارک جهت پرداخت جوایز صادراتی



# مزیت‌های شرکتهای ایرانی در بازارهای منطقه ای :

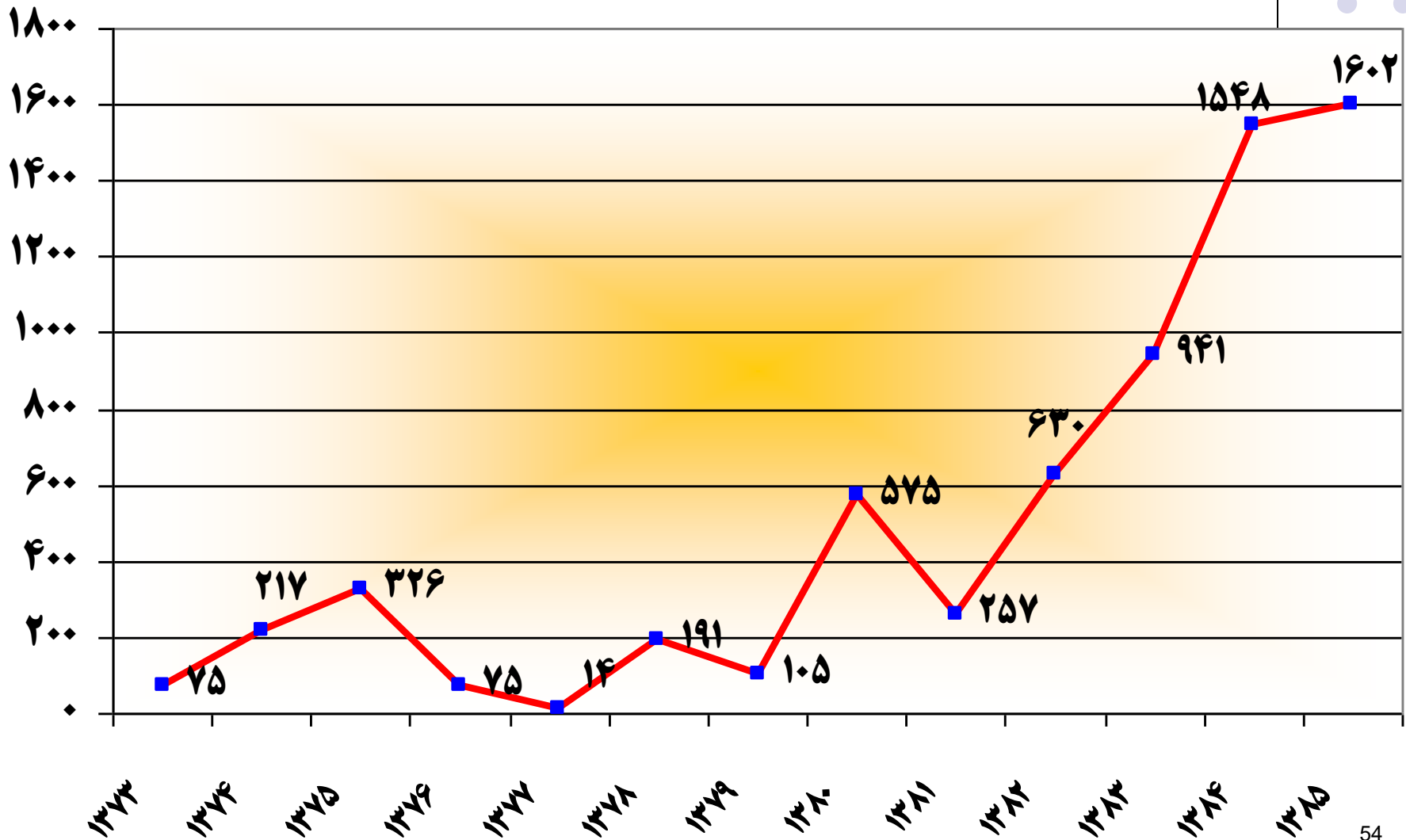
- نزدیکی ایران به این بازارها

- توان بالای ارائه خدمات فنی و مشاوره ای

- مشترکات فرهنگی و زبانی

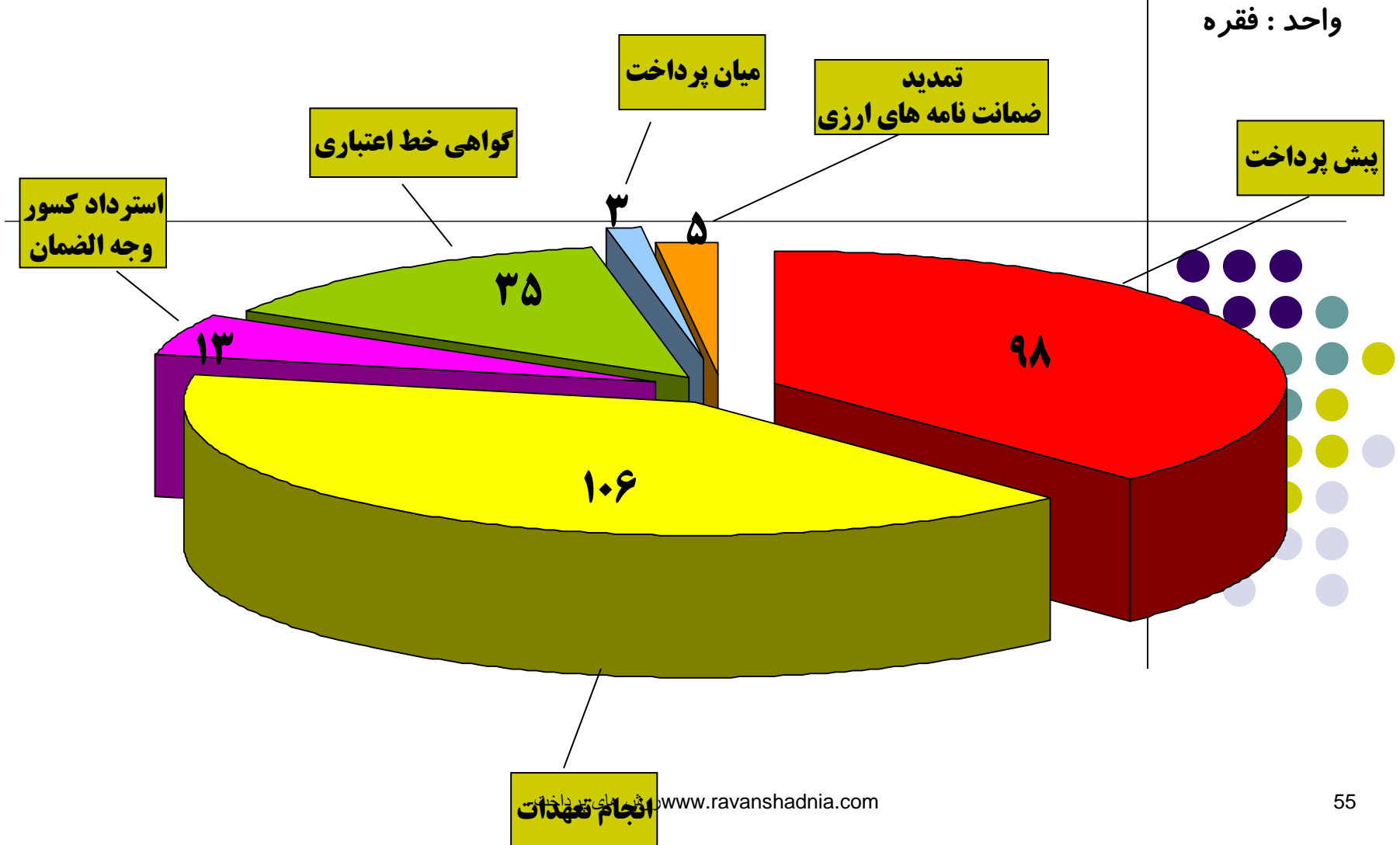


# طرحها و قراردادهای شرکتهای ایرانی از سال ۱۳۷۳ تا پایان ۱۳۸۵



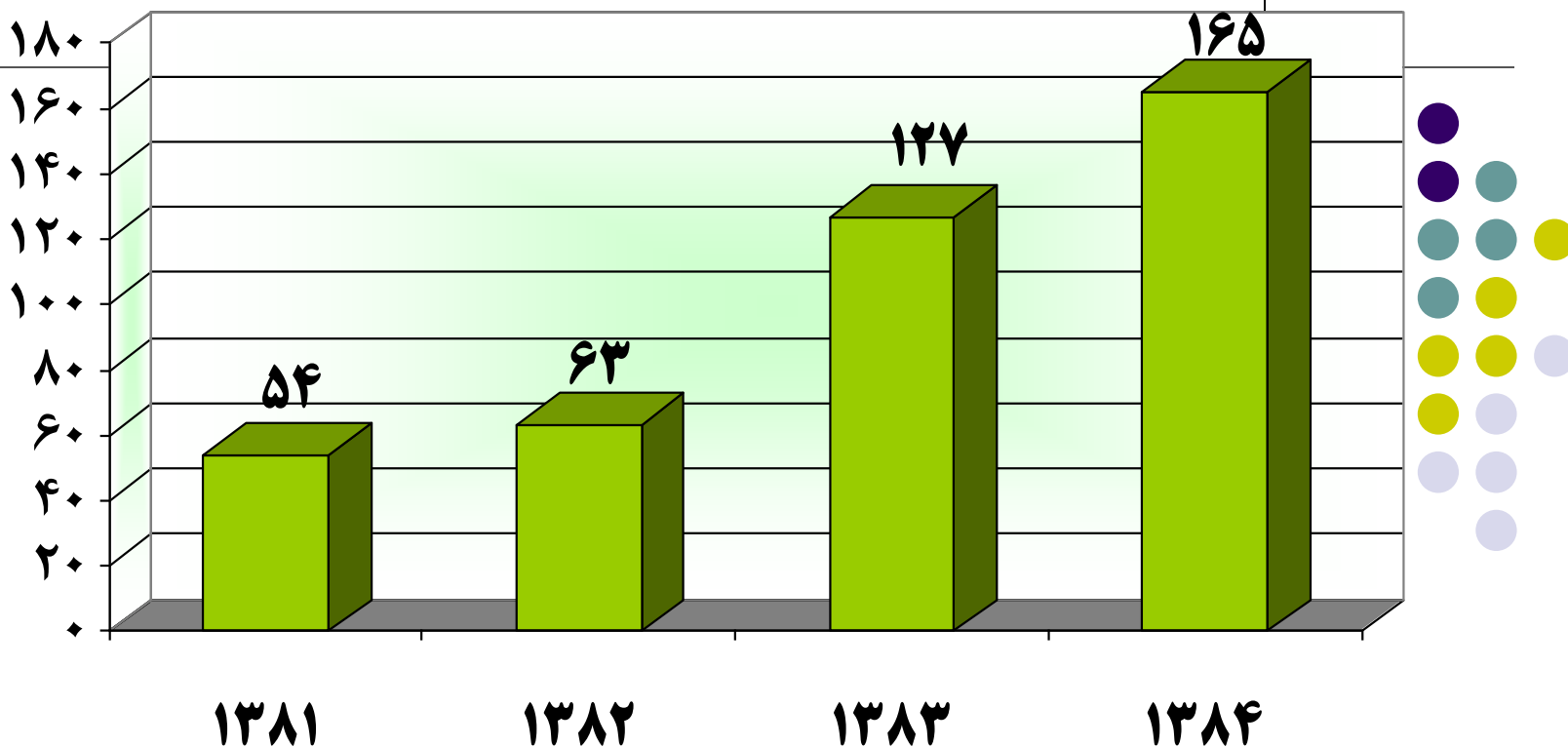
# آمار مربوط به صدور ضمانت نامه های ارزی

## از سال ۱۳۸۰ تا پایان مرداد ماه ۱۳۸۶



# آمار مربوط به پرداخت جوایز صادراتی بخش خدمات فنی و مهندسی

واحد: (میلیارد ریال)





# برخی از روش های تامین مالی مرسوم در دنیا



Export Credit Facilities

تسهيلات اعتبار صادراتی

Buyer's Credit

اعتبار خریدار

Supplier's Credit

اعتبار فروشنده

Project Finance

تامین مالی پروژه

Limited Recourse Project Finance

فاینانس خودگردان با اتکاء محدود

Non-Recourse Project Finance

فاینانس خودگردان بدون اتکاء

Investment (B.O.O - B.O.T - B.O.O.T)

سرمایه گذاری

Buy - Back



اعتبار سرمایه در گردش

اعتبارات مورد نیاز  
جهت اجراء طرح های  
توسعه ای

اعتبارات تجاری  
کوتاه مدت برای  
تامین هزینه های  
جانبی

تقسیم بندی

اعتبارات

بر حسب نوع مصرف

اعتبارات طرح های  
زیر بنایی

اعتبارات مورد نیاز  
جهت اجراء طرح های  
توسعه ای

اعتبار برای خرید  
قطعات و تجهیزات  
عمده سرمایه ای

**مشکلات مربوط به  
تامین مالی صادرکنندگان  
خدمات فنی و مهندسی**

اخذ وثایق و  
سپرده گذاری  
اولیه

بوروکراسی و  
قوانین و مقررات  
موجود

مشکلات مربوط به  
اولویت بندی  
ارایه تسهیلات

عدم ریسک پذیری  
بانکها

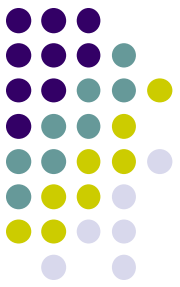
عدم تنوع  
تسهیلات اعطایی

مشکلات مربوط به  
اطلاع رسانی  
از سوی بانکها

سایر مشکلات

مشکلات مربوط به  
شناسایی  
اعتبار مشتریان

# مشکلات مربوط به وثایق و سپرده گذاری اولیه



\* سنگین بودن وثیقه های مورد نیاز برای اخذ وام (اخذ وثایق ملکی به جای وثایق دیگر)

\* عدم ارزیابی وثایق ملکی براساس ارزش.

\* پذیرش محدود اموال منقول (نظیر ماشین آلات و وثیقه.

\* وجود کسکل در پذیرش وثیقه غیرمنقول در شهر دیگر.

\* اجبار به بیمه کردن مورد به وثیقه گذاشته شده برای تمامی مدت زمان استفاده از تسهیلات

بانکی به صورت یک جا و در زمان تشکیل پرونده و هزینه های سنگین ناشی از آن.

\* بالا بودن سپرده گذاری اولیه جهت اخذ وام (ملزم نمودن شرکتها به سپرده گذاری نقدی

(L/C ۱۰ درصدی جهت گشایش

# عدم ریسک پذیری بانکها



\* تحمیل هزینه های نسبتاً بالای پوشش ریسک به صادرکنندگان و نبود

اطمینان از بازپرداخت تسهیلات با توجه به ریسک های بالای بازارهای هدف



\* اطمینان نسبی صادرکنندگان از گرفتن تسهیلات حتی با وجود داشتن همه

شرایط لازم.

\* کمبود تضمین های لازم نسبت به دریافت مجدد وام های باز پرداختی.

# مشکلات مربوط به اطلاع رسانی از سوی بانکها



\* متفاوت بودن شرایط پرداخت تسهیلات در بانک های مختلف و عدم

شفافیت برای متقاضیان.

\* اطلاع رسانی محدود از سوی بانک ها در رابطه با ارایه تسهیلات از

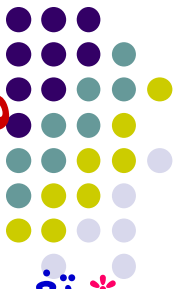
محل حساب ذخیره ارزی.

\* کمبود آگاهی شعب بانکی استان ها از تسهیلات حمایتی و ضمانتی

صندوق ضمانت صادرات ایران.

\* ضعف اطلاعاتی بنگاهها در خصوص اعتبارات و قوانین و مقررات

# مشکلات مربوط به بوروکراسی و قوانین و مقررات



\* تغییرات و نوسانات در قوانین و مقررات جاری.

\* روان نبودن استفاده از سیستم L/C داخلی.

\* کم بودن مدت زمان بازپرداخت تسهیلات.

\* بالابودن هزینه های کارمزد ، مدیریت ، تعهد و بیمه.

\* مطالبه مدارک زمان بر از صادرکننده از جمله گزارش حسابرسی.

\* وجود مشکلات اداری و بوروکراسی در سیستم بانکی.

\* سرعت پایین و طولانی بودن زمان رسیدگی به درخواست تسهیلات.

\* تمرکز فعالیت بانکها در حوزه واردات و سازماندهی ضعیف آنها در حوزه صادرات



# مشکلات مربوط به شناسایی اعتبار مشتریان



- \* مشکلات مربوط به شناسایی و بررسی اعتبار مشتریان.
- \* بوروکراسی موجود در رسیدگی و بررسی پیشرفت های فیزیکی و مسایل فنی طرح ها علی رغم تحمیل هزینه های قرارداد نظارت با مهندسین مشاور بخش خصوصی.
- \* پرداخت تسهیلات بر مبنای سود سال قبل صادرکنندگان و تولیدکنندگان.
- \* یکسان بودن سقف اعتبار برای صادرکنندگان معتبر و غیرمعتبر.

# مشکلات مربوط به عدم تنوع تسهیلات اعطایی



- \* مشکلات مربوط به ارائه تسهیلات برای ایجاد و توسعه واحدهای تحقیقاتی در بنگاه ها.
- \* نقصان در ارائه تسهیلات برای پشتیبانی از حضور در نمایشگاه ها و هیات های تخصصی.
- \* نبود مکانیسم مناسب برای گشایش اعتبار داخلی از محل صندوق ذخیره ارزی با نرخ های بین المللی برای خرید تجهیزات.
- \* محدودیت در خطوط اعتبار فاینانس ارزی برای خریداران خارجی جهت خرید محصولات قابل صادرات از محل صندوق ذخیره ارزی.
- \* کمبود ارتباط بین بانک های ایرانی و بانک های کشورهای CIS و تنوع اندک خطوط اعتباری بانک ها و نبود رابطه کارگزاری.
- \* مطالبه L/C از سوی بانکها برای پرداخت تسهیلات علی رغم حجم اعظم صادرات بصورت امانی.
- \* مشکلات مربوط به بهره گیری از روشهای مرسوم بین المللی مانند تنزیل، تامین مالی پروژه، عاملیت بازرگانی.

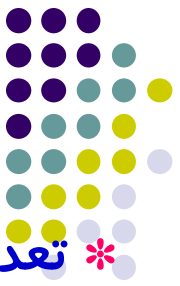
# مشکلات مربوط به اولویت بندی در ارائه تسهیلات



\* مشکلات مربوط به اولویت دهی به صادرکنندگان در برخورداری از تسهیلات با نرخ سود کمتر.

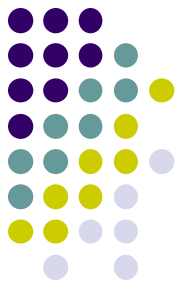
\* پیچیده تر بودن روال اداری تسهیلات صادراتی نسبت به سایر تسهیلات.





## سایر مشکلات

- \* تعداد شعب اندک صندوق ضمانت صادرات ایران و عدم ارتباط نزدیک آن صندوق با صادرکنندگان به خصوص صادرکنندگان مقیم استان.
- \* اختیارات پایین شعب استانی بانک ها در ارایه تسهیلات.
- \* کمبود دوایر ارزی و گشایش کننده اعتبار اسنادی در بانک های استان ها.
- \* شعب اندک بانک توسعه صادرات در استان ها.
- \* بالابودن درصد سود بانکی نسبت به بانک های خارجی.
- \* متفاوت بودن کارمزد ارز یورو و دلار.
- \* مطالبه مفاصا حساب بانکها از صادرکنندگان علی رغم معافیت مالیاتی از صادرات.
- \* مشکلات مربوط به صادرکنندگان به عراق و افغانستان در رابطه با عدم امکان ارایه اسناد و مدارک با توجه به شرایط ویژه آن کشورها.



# پیشنهادهات

\* حذف وثایق سنگین بخصوص وثایق ملکی از صادرکنندگان.

\* کاهش نرخ سود و بهره بانکی و ارایه تسهیلات با نرخ های قابل رقابت بین المللی.

\* کاهش هزینه های کارمزد ، بیمه ، تعهد ، مدیریت و ....

\* امکان استفاده از تسهیلات با ارایه قراردادهای معتبر.

\* اجبار نمودن صادرکنندگان به ارایه L/C بمنظور اخذ تسهیلات در برخی موارد خاص.

\* حمایت صندوق ضمانت صادرات از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی.

\* برقراری رابطه کارگزاری با بانکهای کشورهای هدف.



# پیشنهادات

\* کاهش زمان بررسی مدارک و اسناد از سوی بانکها حداکثر ۱۰ روز.

\* اصلاح آیین نامه تامین مالی صادرات مبنی بر استفاده از ۶۰٪ امکانات داخلی بمنظور استفاده از

تسهیلات بانکی و تخصصی نمودن نوع طرحها و پروژه ها.

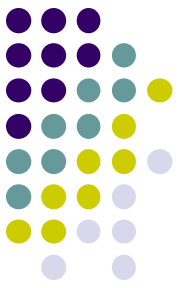
\* قبول بدون قید و شرط مصوبه کمیته ماده (۱۹) از سوی سیستم بانکی برای ارایه تسهیلات به

صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی.

\* فراهم شدن امکان پیش خرید مطالبات صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی و تنزیل صورت

وضعیت های تایید شده توسط کارفرمایان با نرخ های متعارف بین المللی توسط بانکها.

\* اعطای تسهیلات در قالب اعتبار فروشنده و سرمایه در گردش بدون الزام و شرط گشایش اعتبار



## تکلیف:

بررسی یکی از سازمانهای مرتبط با سرمایه  
گذاری در ایران  
بررسی و معرفی یک فاینانسور و رویه های  
ارزیابی مالی آن  
بررسی قانون تشویق و حمایت از سرمایه  
گذاری خارجی