

بررسی صادرات خدمات فنی و مهندسی در ایران (از سال ۱۳۷۳ تا ۱۳۷۶)

تحقیق از: بهرام امینی - محمد جواد تیموری - حمید حقیقی - فرزین شریعتی - محمد نادری مهابادی *

ضرورت صادرات خدمات فنی و مهندسی در اقتصاد کشور

در فرآیند توسعه صادرات، موضوع صادرات خدمات فنی و مهندسی در قیاس با سایر انواع صادرات از جایگاه ویژه و برتر برخوردار است. این ریز امور مربوط به صدور خدمات فنی مهندسی نیز باید در کلیه تصمیم‌گیریها استراتژیک دست کم در بخش صادرات از اولویت ویژه برخوردار باشد، همانگونه که در کلیه جامعه‌های پیشرو و در امر صادرات نیز چنین است.

نقش خدمات در اقتصاد جوامع، چنان اهمیت یافته است که در مذاکرات دور آروگونه «گات» بعنوان یک ضرورت در مبادلات بین‌المللی مطرح شده است. میزان اشتغال و کسب کار در بخش خدمات در همه جوامع از جمله کشور ما بسیار مهم و اساسی است و روز به روز بر اهمیت آن افزوده می‌شود. به عبارتی عصر اطلاعات ارتباطات، یعنی عصر خدمات، خدمات در همه امور تولیدی، صنعتی، کشاورزی، خصوصی و نقش بسیار ارزنده‌ای دارد.

مؤسسات صادرکننده خدمات، علاوه بر نقشی که در تأمین منابع ارزی، اشتغال و توسعه دانشگاه فنی و مهندسی کاربردی برای کشور دارند، به عنوان واحدهای پیش‌گام، در توسعه صادرات کالاهای کشور هم شناخته می‌شوند چرا که ارائه خدماتی در یک کشور خارجی، لزوماً نیاز به بعضی از ماشین‌آلات و کالاهای واسطه‌ای، ابزار و مواد بطور کلی نهادهای مختلف را همراه خود دارد که کشور صادرکننده خدمت بطور طبیعی مناسبترین مکان تأمین آن شناخته می‌شود.

جایگاه صدور خدمات فنی و مهندسی در بخش صنعت

با سرمایه‌گذاری عظیمی که در بنیانهای اقتصادی کشور در سه دهه اخیر و بویژه در دورا

مقدمه:

نفت مهمترین کالای صادراتی ایران و از جمله منابع پایان پذیر و تجدید ناشدنی است، اینگونه منابع از آنجا که مربوط به تمام نسل‌هاست می‌بایست با تأمل بیشتری مورد استفاده قرار گیرد. در این زمینه بسیاری از کشورها درآمدهای حاصل از این منابع را به منابع دیگری خصوصاً منابع سرمایه‌انسانی تبدیل می‌کنند که برای آیندگان در جامعه نیز سودبخش باشد. بیشتر کشورها تمایل دارند به جای منابع تجدید ناشدنی از منابع تجدید شونده برای تولید کالاهای صادراتی خود استفاده کنند. ایران نیز سالهاست تلاش می‌کند اقتصاد را از حالت تک محصولی بودن و اتکاء به نفت که یک منبع تجدید ناشدنی است رهایی بخشد، ولی متأسفانه صادرکنندگان، منابع تجدید ناشدنی دیگری را به جای نفت مورد استفاده قرار می‌دهند. اینگونه کالاهای صادراتی شغل و درآمد چندانی برای کشور فراهم نمی‌کنند زیرا برای تولید این کالاها تنها هزینه استحصال پرداخت می‌شود. استراتژی بلند مدت بازرگانی خارجی را باید براین اساس استوار کنیم که کالاهای صادراتی شامل محصولات باشد که از منبع تجدید شونده بدست آید، در آن صورت گذشته از اینکه حقوق آیندگان از منابع حفظ می‌شود، اشتغال و درآمدهای غیرمستقیم بیشتری برای کشور فراهم می‌آید. در این زمینه محصولات که کاربرد بوده و به کمک نیروی انسانی قابل عرضه و تولید است، مانند خدمات مهندسی، پزشکی و... می‌تواند بسیار مناسب باشد.

این گزارش به بررسی یکی از راههای تحقق این تمایل در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی در ایران با توجه به قانون برنامه دوم توسعه اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی جمهوری اسلامی ایران می‌پردازد. در این تحقیق سعی گردیده است به بررسی وضعیت صدور خدمات فنی و مهندسی در ایران پرداخته شود و در این راستا ضمن بررسی موانع و مشکلات موجود و قابل پیش‌بینی نسبت به ارائه راه‌کارهای اجرایی جهت حصول نتیجه اقدام گردد.

مانند، جمهوری دومینیک، مصر، قبرس و گامبیا از ۶۰٪ فراتر می‌رود، و در کشورهایی مانند لسوتو، این رقم به ۸۰٪ می‌رسد، باید توجه داشت که صادرات خدمات علاوه بر تورسم، شامل مواردی نظیر، حمل و نقل، ارتباطات، خدمات مشاوره‌ای بیمه، بانکداری، تبلیغات و خدمات پیمانکاری فنی-مهندسی نیز می‌شود، که موارد اخیر، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار شده‌اند.

در سال ۱۹۹۵ ارزش کل صادرات جهانی کالا را معادل ۵۱۰۰ میلیارد دلار برآورد کرده‌اند و کارشناسان اقتصادی ارزش کل صادرات خدمات را در دنیا در حدود ۵۰٪ این رقم تخمین می‌زنند.

اهمیت صادرات خدمات فنی و مهندسی در اقتصاد بین‌الملل

صادرات خدمات در سالهای اخیر در سطح بین‌المللی اهمیت زیادی کسب کرده است و تعداد زیادی از کشورهای دنیا به سختی تلاش می‌کنند از طریق توسعه صادرات خدمات، منابع ارزی خود را متنوع سازند، تا در صورتی که صدور کالا به هر دلیلی کاهش یابد، درآمدهای ارزی آنها، از ثبات کافی برخوردار باشد و یا دستخوش نقصان یا کاهش غیر عادی نگردد.

بر اساس بررسیهایی که در سال ۱۹۹۲، توسط دبیرخانه «گات» انجام گرفته است، سهم صادرات خدمات در درآمدهای ارزی برخی از کشورها

سازندگی صورت گرفته است، به تدریج رمایه گذاری‌های قابل توجهی از طرح‌های تولید محصولات مصرفی به تولید کالاهای بادوام، سطل‌های و سرمایه‌های گرایش پیدا کرده و بخش ابل توجهی از این سرمایه‌گذاریها به صنایع ماشین‌سازی و ساخت تجهیزات کارخانه‌ای متخاص یافته است، با سرمایه‌گذاریهای انجام ده، بخش صنعت از رشد قابل توجهی برخوردار ده و ظرفیت‌های قابل ملاحظه‌ای در صنایع برمایه‌ای تولید کننده تجهیزات و ماشین‌آلات جود آمده است، اما با توجه به محدودیت تقاضا بازار داخلی، برای ادامه فعالیت صنایع برمایه‌ای، لازم و ضروری است که بازارهای اید در خارج از مرزهای ملی شناسائی شده و بران این صنایع در این گونه بازارها فعال شوند، ضمن صادرات کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای انند از طریق ارائه خدمات فنی - مهندسی سیمانکاری، مشاوره‌ای، ارائه تجهیزات و شین‌آلات)، استمرار فعالیت واحدهای تحت بدی خود را تضمین نمایند.

کشورهای درحال توسعه، تمایل دارند، به سبب واردات کالاهای ساخته شده، در ایجاد نعت مربوطه سرمایه‌گذاری کنند. به همین جهت ضا برای دریافت خدمات فنی و مهندسی در ارهای خارجی، به ویژه بازارهای کشورهای حال توسعه رو به افزایش است. با توجه به توان نوه و استعدادهای داخلی، ضرورت دارد که از صتهای مزبور، به نحو بهینه استفاده کرد و در اریابی برای عرضه خدمات فنی و مهندسی در وچ از کشور، به ویژه، کشورهای همسایه اقدام م صورت گیرد.

رسی عملکرد صادرات خدمات فنی و ندسی از ۱۳۷۳ تا کنون

برای بررسی عملکرد، آمارهای موجود ارائه ه. از ارگانهای ذیربط را در نظر خواهیم گرفت: ی از این آمارهای، گزارش اجرای قراردادهای دور خدمات فنی و مهندسی است. این گزارش را اد ویژه خدمات فنی و مهندسی در پایان سال ارائه کرده است و شامل ۴۲ فقره قرارداد صدور بدمات فنی و مهندسی منعقد شده از سوی بکنهای ایرانی می‌باشد. این گزارش نشان می‌دهد تا پایان سال ۷۵، تنها یک طرح از ۴۲ طرح به نام رسیده است.

کلات موجود که باعث متوقف شدن طرحها ه‌اند عبارتند از:

مشکلات گمرکی و ترخیص و انبار کالا و ماشین‌آلات (۶ طرح عمدتاً در مورد کشور ستان).

مشکل اخذ ویزا و رفت و آمد (۳ مورد).
عدم برخورداری از تسهیلات (۱۱ مورد).

فعالترین شرکتهای عبارتند از:

- ۱- ماشین سازی اراک با ۲۱ طرح.
- ۲- واگن پارس با ۶ طرح.

بیشترین طرحها به ترتیب در کشورهای: پاکستان (۱۱)، سوریه (۷)، کویت (۴)، قطر (۳)، بنگلادش (۳)، لیبی (۳) و ترکمنستان (۳) به انجام رسیده است.

در جدول شماره ۱ عملکرد خدمات فنی و مهندسی را از سال ۷۳ تا پایان اردیبهشت ۷۶، برای ۴۷ طرح، براساس اطلاعات متمرکز شده در دبیرخانه شورای عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی آورده‌ایم.

در این جدول با طبقه‌بندی طرحها، صرفنظر از میزان پیشرفت و مرحله فعلی انجام آن، تنها به بررسی تعداد و مبلغ قراردادهای در هر طبقه پرداخت شده است.

نتایج کلی گزارش را می‌توان به ترتیب زیر طبقه‌بندی کرد:

الف:

۱- تعداد طرحهای اجرایی نسبت به قراردادهای طراحی و ساخت و پس از آن نسبت به قراردادهای طراحی و خدمات مشاوره‌ای بیشتر است.

۲- ارزش مبالغ قراردادهای طراحی و ساخت از مجموع دو نوع دیگر یعنی مشاوره و اجراء بیشتر است.

ب:

۱- احداث کارخانه‌های صنعتی و احداث خطوط لوله و انتقال نفت و گاز بیشترین درآمد را در برداشته‌اند. در حالیکه سهم طرحهای احداث راه، احداث ساختمانها، احداث پلهای فلزی و بتونی نیز تقریباً به یک اندازه و قابل توجه بوده است.

۲- از لحاظ تعداد طرح، ساخت و نصب تجهیزات کارخانه‌ای با بیشترین تعداد تنها ۱/۵ درصد از کل مبلغ قراردادهای را به خود اختصاص می‌دهند.

۳- طرحهایی مانند احداث خطوط انتقال برق، طراحی نرم‌افزار و خدمات تدارکاتی طرحها، سهم بسیار ناچیزی چه در تعداد طرحها و چه در کل مبالغ قراردادهای دارند.

۴- فعالیت‌های صادرات خدمات فنی و مهندسی بیشتر در رشته‌های ساختمان و احداث کارخانه انجام شده و می‌شود. در سایر زمینه‌ها مانند الکترونیک، احداث فرودگاه، تعداد و مبالغ طرحها بسیار کمتر از بخش ساختمان و عمران است.

۵- بازدهی بیشتر بخش نفت از نظر تعداد طرح نسبت به درآمد کل طرحها، نسبت به بخش ساختمان بیشتر است.

البته این نتیجه‌گیری بدون مقایسه شرایط اجرای طرح و هزینه‌های مترتب بر آن انجام شده است.

ج:

۱- عمده طرحها بین ۱۰۰ هزار دلار تا ۵۰ میلیون

دلار قرار داشته‌اند و سهم طرحهای با مبلغ کمتر از یک میلیون دلار بیشتر بوده است. (حدود ۳۰ درصد)

د:

۱- بیشتر طرحهای بزرگ (از نظر مبلغ قرارداد) توسط موسسات دولتی انجام می‌شود. (۶۰ درصد مبلغ کل)

۲- سه طرح با مجموع مبلغ حدود ۱۰۰ میلیون دلار که توسط بخش خصوصی اجراء شده‌اند، جلب توجه می‌نماید. (۱۱ درصد مبلغ کل)

۳- مشارکت شرکت‌های دولتی و خصوصی جالب توجه است. ولی میزان این مشارکت جای بررسی بیشتری دارد. (در ۵۳ درصد طرحها و با ۳۰ درصد مبلغ قراردادهای)

ه:

۱- موسسات مالی و پولی بین‌المللی نقش بسیار ناچیزی در تامین مالی پروژه‌ها دارند.

۲- اکثر طرحها توسط واگذار کننده طرحها تامین اعتبار شده‌اند. (۸۵ درصد با مبلغ حدود ۵۲۰ میلیون دلار)

۳- تعداد طرحهایی که توسط مجری و از طریق دریافت اعتبارهای صادراتی تامین اعتبار شده‌اند، تنها ۱۱٪ کل طرحها را تشکیل می‌دهد. با این حال رقم این قراردادهای حدود ۴۰ درصد کل مبلغ قراردادهای است.

و:

۱- اکثر طرحها در کشورهای مشترک المنافع و آسیایی به اجراء درآمده‌اند. (حدوداً ۸۰ درصد تعداد با مجموع ۶۰ درصد مبلغ قراردادهای)

۲- کشورهای آفریقایی، علی‌رغم بعد مسافت زیاد، سهم نسبتاً خوبی در تعداد و به خصوص مبلغ قراردادهای دارند. (حدود ۱۵ درصد طرحها با ۴۰ درصد مبلغ قراردادهای)

۳- کشورهای اروپائی مکان مناسبی برای رقابت شرکتهای ایرانی نبوده‌اند.

- عدم تلاش جدی شرکتهای در بازاریابی به دلیل شانس اندک و احتمال عدم موفقیت با توجه به هزینه‌های زیاد ورود به بازارهای بین‌المللی.

- هزینه‌های بالای تبلیغات و شرکت در مناقصه‌ها.

- شکل نگرفتن نهادهای زیربنائی لازم برای حمایت از صدور خدمات.

برای بررسی بیشتر، این مشکلات را به دو دسته داخلی و خارجی از نظر منشاء آنها تقسیم می‌نماییم. در زمینه مشکلات با منشاء داخلی نیز طبقه‌بندی دیگری با عناوین مشکلات ساختاری، مشکلات مساهبتی و مشکلات و کمبودهای تسهیلات را مطرح خواهیم کرد.

صنایع صادرات خدمات فنی و مهندسی از سال ۱۳۷۳ تاکنون

موضوع قرارداد	ارزش (دلار)	محل اجرا	تاریخ انقضا قرارداد	تاریخ گشایش اعتبار	مجری	آخرین وضعیت
۱- طراحی و نصب و راهاندازی خط تولید سیمان با ظرفیت ۳۲۰۰ تن در روز	۲۰۰۰۰۰۰۰	لیبی	۹۶/۱۲/۲۵	نشده است	احداث صنعت	فصلنامه‌ها صادر نشده، مشکل اخذ ویزا
۲- ایجاد و نصب خط مرتزاق و تست موتور به همراه ماشین آلات و تجهیزات و دانش فنی، ارائه تکنولوژی ماشین‌کاری قطعه موتور و قالب ریخته‌گری و آموزش کارکنان	۱۸۱۷۰۰۰۰	لیبی	دسامبر ۹۱	---	موتورسازان تراکتورسازی	قرارداد به‌طور کامل اجرا شده است.
۳- احداث پلی‌کلیتون	۱۰۰۰۰۰۰۰	پاکستان	---	---	ماشین سازی اراک	۵۰۰ تن از ۲۱۵۰ تن فولاد در حال ترخیص تاخیر در صدور ویزا برای کارکنان انجام بازرسی و صدور گواهی کنترل کیفیت
۴- طراحی و ساخت و تحویل ۱۲ دستگاه مخزن سیار گاز مایع	۲۹۸۰۰۰	پاکستان	---	۹۶/۱۲/۲۱	ماشین سازی اراک	مشکلات مرزی جهت سیاده
۵- طراحی و ساخت و تحویل ۶ مخزن ۹۸۰۰ گالنی سیار گاز مایع	۲۱۶۰۰۰	پاکستان	---	۹۵/۱۲/۲۱	ماشین سازی اراک	مشکلات مرزی جهت سیاده
۶- طراحی و ساخت و تحویل ۵ مخزن سیار گاز مایع	۱۹۳۵۰۰	پاکستان	---	۹۶/۷/۱۵	ماشین سازی اراک	نیروی محوطه گمرکی مناسب در مرز خاک می‌خواهد جهت سیاده کالا
۷- طراحی و ساخت و تحویل ۲۰ مخزن سیار گاز مایع	۷۹۰۰۰	پاکستان	---	۹۶/۲/۲۵	ماشین سازی اراک	بسیار لطیف نمودن اعتبار توسط مشتری، موضوع با سفارت پاکستان ارجام شد
۸- طراحی و ساخت و تحویل ۲۰ مخزن ذخیره گاز ۳۰ هزار تنی	۶۸۰۰۰	پاکستان	---	۹۵/۲/۲۲	---	مشکلات ناشی از نبودن محوطه مرزی برای سیاده کالا
۹- طراحی و ساخت و تحویل ۲۰ مخزن ذخیره گاز ۳۰ هزار تنی	۶۷۰۰۰	پاکستان	---	۹۲/۱/۱۶	ماشین سازی اراک	انتظار طولانی در مرز جهت انجام سیاده کالا و نیروی محوطه لازم
۱۰- طراحی و ساخت و تحویل ۲ مخزن ذخیره گاز ۳۰ هزار تنی	۶۳۰۰۰	پاکستان	---	۹۲/۱۲/۱۲	ماشین سازی اراک	مشکلات مرزی و نیروی محوطه سیاده کالا
۱۱- ساخت و تحویل ۲۱۶ عدد فلنج تحت فشار گاز	۲۱۳۵۹	پاکستان	---	---	---	رتبه اول در مناقصه، سفارش‌گذاری در مرحله بررسی
۱۲- ساخت و تحویل ۹۳۲ عدد فلنج تحت فشار گاز	۱۲۳۸۹	پاکستان	---	---	---	---
۱۳- پیاده‌سازی آسیاب سیمان ۲۵ تن در ساعت و جابجایی و نصب مجدد	۳۰۹۷۳۰۲۱۸	کویت	۹۶/۱/۱۶	---	مرکز فعالیتهای سیمان	کندی کارهای بانکی، مشکلات گمرکی، اختلال در ارتباطات سفارتی با کویت
۱۴- ایجاد ایستگاه سرویس خدمات بعد از فروش	۴۰۰۰۰۰	پاکستان	---	---	کمیابن سازی	سرمایه‌گذاری مشترک، تقاضای افزایش مدت پیمان ارزی به یک سال و صدور مجوز سرمایه‌گذاری
۱۵- ساخت کارخانه تولید سلفندر گاز ۱۱ کیلوگرمی خانگی	۲۵۱۳۰۸۵۰	یمن	۹۶/۱/۲۰	---	شیم پترو	گشایش اعتبار شده - در انتظار پیش‌پرداخت
۱۶- احداث مجتمع تعمیرگاهی و نمایشگاه خودرو سازی ایران	۸۳۰۰۰۰۰۰	ترکمنستان	۷۲/۱/۳۰	---	مهندسی مسکن و نوامی صنعتی	عدم ایجاد تسهیلات برای ارسال کالا و مصالح قابل صدور از ایران برای جلوگیری از هزینه‌های ارزی طرح
۱۷- راهاندازی کارخانه ریخته‌گری شامل کل تجهیزات خوب، ماهیچه‌گری، قالب‌گیری	۵۵۶۰۹۲۰	لیبی	۹۲/۸/۲۵	---	ماشین سازی تبریز	طولانی شدن مدت اجرا، نیاز به ملاقاتهای حضوری
۱۸- طراحی، ساخت و صدور ۱۱۲ واگن مخزن‌دار	۱۸۰۰۰۰۰۰	سوریه	---	---	واگن پارس	طبق جدول زمان‌بندی جدید، محموله‌ها در حال صدور است
۱۹- طراحی، ساخت و صدور ۱۱۲ واگن مخزن‌دار	۴۵۰۰۰۰۰	سوریه	---	---	واگن پارس	علی‌رغم گشایش اعتبار توسط مشتری هنوز تسهیلات بانکی ارائه نشده است
۲۰- طراحی، ساخت و صدور ۳۶۰ واگن خلت	۱۷۰۰۰۰۰۰	سوریه	---	---	واگن پارس	مذاکرات فنی نهایی شده و بزودی طراحی جزئیات شروع می‌شود
۲۱- طراحی، ساخت و صدور ۲۵ واگن سیمان	۲۱۰۰۰۰۰۰	سوریه	---	---	واگن پارس	مذاکرات فنی نهایی شده و بزودی طراحی جزئیات شروع می‌شود
۲۲- طراحی، ساخت و صدور ۶۶ واگن مسافری	۱۲۰۰۰۰۰۰	بنگلادش	---	---	واگن پارس	پایان نمونه‌سازی و آغاز تولید انبوه
۲۳- طراحی، ساخت و صدور ۲۶ واگن مسافری درجه ۱ و ۲	۱۲۷۰۰۰۰۰	بنگلادش	---	---	واگن پارس	در مرحله عقد قرارداد
۲۴- احداث کارخانه شست‌وشوی خاک چینی	۱۶۵۰۰۰۰۰	فراستان	---	---	طراحی صنعتی ایران	با تأمین ۷۰٪ پیش‌پرداخت مشتری از طرف ایران فابریکس می‌شود

۲۵- احداث کارخانه محصولات چینی و بهداشتی	۸۷۰۰۰۰۰۰	ترکمنستان	---	---	طراحی صنعتی ایران	با تأمین ۱۵٪ پیش برداشت مشتری از طرف ایران فاینانس می شود
۲۶- احداث ساختمان بانک مرکزی	۳۲۰۰۰۰۰۰۰	ترکمنستان	---	---	پارس کنترل	با تأمین ۱۵٪ پیش برداشت مشتری از طرف ایران فاینانس می شود
۲۷- طراحی، ساخت و صدور یک دستگاه دیگ بخار ۲۲۰۰	۲۲۰۰۰۰	قطر	---	۹۶/۱۱/۱	ماشین سازی اراک	کار در مرحله انجام
۲۸- طراحی، ساخت و صدور مخزن ویژه نگهداری گاز ترش	۱۰.۴۲۷	قطر	---	۹۶/۶/۱۶	ماشین سازی اراک	کار در مرحله انجام است
۲۹- طراحی، ساخت و صدور تعداد ۵۰ قطعه فلج چکش حفاری	۶.۴۱۹	قطر	---	۹۵/۱/۱۵	ماشین سازی اراک	حواله بانکی به ارزش ۵۰٪ سفارش ارسالی از طرف مشتری
۳۰- طراحی، ساخت و صدور تعداد ۲۲۰ قطعه چکش سنگ شکن	۴۱.۵۲۰	سوریه	---	---	ماشین سازی اراک	در انتظار گشایش اعتبار استادی
۳۱- طراحی، ساخت و صدور تعداد ۲۲۰ قطعه چکش سنگ شکن	۳۱.۷۹۰	سوریه	---	---	ماشین سازی اراک	کار در حال انجام است
۳۲- طراحی، ساخت و صدور تعداد ۵۵ قطعه چکش سنگ شکن	۷.۷۵۰	سوریه	---	۹۵/۱۱/۸	ماشین سازی اراک	کار در حال انجام است
۳۳- طراحی، ساخت و صدور چهل دستگاه مخزن سیار گاز مایع	۱.۶۷۵.۷۰۰	اردن	---	۹۶/۸/۲	ماشین سازی اراک	سفارشات مورد نیاز در حال انجام است
۳۴- طراحی و ساخت و صدور پنج دستگاه مخزن ثابت نگهداری گاز مایع	۳۶۰.۰۴۱	اردن	---	۹۶/۱/۲۵	ماشین سازی اراک	سفارشات مورد نیاز در حال انجام است
۳۵- ساخت فلنجهای فولادی	۸۹.۵۲۷	کویت	---	۹۶/۱۱/۲۷	ماشین سازی اراک	بخشی از فلنجهای صادر شده و بقیه تا اول آوریل ۹۷ باید صادر شود
۳۶- طراحی، ساخت و صدور ۳ فلج به تعداد ۲۵۵ قطعه	۶.۵۳۳	کویت	---	۹۵/۱۲/۱	ماشین سازی اراک	کار در حال انجام است
۳۷- طراحی، ساخت و صدور ۳۲۵ قطعه از انواع فلنجهای فولادی	۳۷.۴۲۵	کویت	---	۹۵/۶/۳	ماشین سازی اراک	کار در حال انجام است
۳۸- طراحی، ساخت و صدور ۴۴ دستگاه مخزن گاز مایع	۱.۱۸۲.۴۲۵	سودان	---	۷۳/۱۱/۳۰	ماشین سازی اراک	نبردن سرویس منظم کشتی پارویی به سودان
۳۹- طراحی، ساخت و حمل سه واحد مبدل حرارتی	۱۱.۰۰۰	سریلانکا	---	---	ماشین سازی اراک	برنده اعلام شده و در انتظار گشایش اعتبار از سوی مشتری است
۴۰- طراحی، ساخت و حمل یک واحد مبدل حرارتی	۲۱.۰۰۰	سریلانکا	---	---	ماشین سازی اراک	گشایش اعتبار شده، طراحی و ساخت تمام و بزودی حمل می شود
۴۱- طراحی و ساخت شش مخزن - سه واحد مبدل حرارتی و سازه های فلزی مربوطه	---	ترکمنستان آذربایجان	---	---	---	با همکاری شرکت ملی نفت ایران و اعتبار شرکت انرژی در سال ۷۳ تحویل شد
۴۲- طراحی، پیش ساخت، حمل نطعات و ساخت زیرسازه ها و نصب روسازی ۲۰۰ متر بل	۷۰۰۰۰۰۰	بنگلادش	---	---	---	یک شرکت محلی زیرسازی را انجام میدهد، در انتظار ابلاغیه رسمی کارفرما مبنی بر دریافت طرح و اجرای آن

مشکلات با منشاء داخلی - مشکلات ساختاری

در این قسمت مشکلاتی را بررسی خواهیم کرد ناشی از ساختارهای بخشهای سیاسی، فرهنگی اجتماعی هستند و برای رفع آنها باید از زیر اختها شروع کرد.

۱-۱-۱- ناشناخته بودن خدمات فنی و مهندسی

نامحسوس بودن ذاتی امور طراحی و مهندسی و اینکه محصول عمل آنها، برخلاف تولیدات کالایی، قابل لمس و مشاهده مستقیم نیست، باعث شده که در جامعه دیدگاه مشخصی از مقوله

خدمات فنی و مهندسی وجود نداشته باشد. از طرف دیگر فعالیتهای خدماتی در بخش عمدهای از جامعه، فعالیتی سریار و غیر مولد پنداشته می شود. در آن بخش از جامعه هم که یک برداشت سطحی از خدمات مهندسی وجود دارد، صرفاً محدود به خدمات در بخش مهندسی ساختمان

می‌گردد.

مفهوم طراحی و مهندسی که زیربنایی‌ترین بخش در زنجیره فن آوری و صنعت است، هنوز حتی بین صنعت‌گران و سرمایه‌گذاران داخلی به طور عمومی شناخته و پذیرفته نشده نیست. در بسیاری از طرح‌های تولیدی، طراحی مهندسی به عنوان یک فعالیت صرفاً "اخلاقی" و تشریفاتی به کنار گذاشته می‌شود و سرمایه‌گذاران ایرانی در معدود مواردی اعتقاد به هزینه کردن برای امور طراحی و خدمات مهندسی دارند. علت عمده این امر را باید در آشنایی ناچیز مدیران و صاحبان واحدهای صنعتی از مزایای طراحی مهندسی مناسب دانست.

ناشناخته ماندن خدمات فنی و مهندسی در جامعه و در صنعت موجب شده است که وضع قوانین، تعیین استانداردها، شرح وظایف و تعیین تعرفه‌های مشخص برای این بخش از صنعت نیز مهجور بماند.

۶-۱-۱ - عدم وجود سیاست‌های کلان در زمینه صدور خدمات فنی و مهندسی

علیرغم اینکه در برنامه دوم توسعه، به مقوله صادرات خدمات فنی و مهندسی پرداخته شده است، لیکن هنوز اهداف کلان این بخش و نقش آن در توسعه اقتصادی ایران تعریف نشده و استراتژی‌های مشخص برای رسیدن به آن اهداف در سطح کلان تدوین نگردیده است.

آیا ملزم کردن شرکت‌های خارجی با استفاده از موسسات داخلی بعنوان طراحان و مهندسان و تاکید بر افزایش سهم آموزشی طراحی و خدمات مهندسی طرح‌های کلید گردان و انتقال تکنولوژی، در مورد تمام طرح‌های خارجی که در کشور به اجرا در می‌آیند، راهی برای تسریع روند توانمند شدن شرکت‌های داخلی نیست؟

در این زمینه باید گفت نگرش دو سویه به مقوله خدمات به نحوی که از یک سو حمایت از این موسسات را در قبول پروژه‌های داخلی مدنظر قرار دهد و از جهت دیگر زیر ساخت‌های لازم را برای قبول اجرای طرح‌های مختلف در کشورهای دیگر برای این واحدها فراهم کند، سیاستی است که کشور ما باید دنبال آن باشد.

۳-۱-۱ - یکی پنداشتن صادرات کالایی و خدمات

برخورد یکسان با صادرات کالایی و خدمات در جامعه، در بخش صنعت و در میان کارگزاران دولت، دیگر مشکل ساختاری فراراه صدور خدمات است. صادرات خدمات به دلایل زیر، ماهیت کاملاً متفاوت با صادرات کالایی دارد:

الف - نتیجه خدمات مستقیماً محسوس نیست. در صورتیکه کالا، نیاز مشخصی را، به روش ملموس برآورده می‌کند. کالا می‌تواند قبل از خریداری

مورد آزمون قرارگیرد، ولی نتیجه خدمات در انتهای کار مشخص می‌شود. بدین ترتیب در صورتیکه برای ایجاد اطمینان در مشتری، سرمایه‌گذاری و کوشش لازم صرف نشود، نمی‌توان وی را به استفاده از خدمات ترغیب نمود.

ب - خدمات فعالیتی مبتنی بر نرم‌افزار و مهارت‌های مدیریتی و انسانی است. بنابراین بیشتر باید به مزیت‌های رقابتی در زمینه‌های فوق به جای مزیت‌های هزینه‌ای توجه نمود.

ج - حضور در بازارهای جهانی برای خدمات، پیش‌شرط‌هایی مانند: ضمانت نامه‌های ویژه بانکی، نقل و انتقال عوامل تولید و حمایت‌های سیاسی و مالی دولت در طول اجرای طرح را می‌طلبد.

۴-۱-۱ - عدم وجود تشکلهای منسجم در تمام زمینه‌های خدمات فنی و مهندسی

یکی دیگر از مشکلات موجود، عدم وجود تشکلهای منسجم در تمامی زمینه‌های خدمات فنی و مهندسی است. به غیر از تشکلهای موجود در رشته ساختمان، برای سایر رشته‌های خدمات مهندسی تشکلهای منسجمی که عهده‌دار برآورده شدن موارد زیر باشند، وجود نداشته یا خیلی ضعیف هستند:

الف - جمع‌آوری اطلاعات در بانکهای اطلاعاتی متمرکز و به روز کردن مداوم آنها.

ب - تامین درخواست‌های صنفی خود از ارگانهای ذیربط در وزارتخانه‌ها، از طریق همکاری‌های دو جانبه.

ج - تهیه و تدوین استانداردهای کار، شرح وظایف و مشخص کردن تعرفه‌های دستمزد و ارائه به سازمان برنامه و بودجه.

د - برقراری ارتباط مؤثر با مؤسسات آموزشی و دانشگاهها.

۵-۱-۱ - حضور متفرق شرکتها در مناقصه‌های بین‌المللی

شرکت‌های پیمانکاری و صادرکننده خدمات فنی و مهندسی، در حال حاضر به جای همکاری با یکدیگر، در مناقصه‌های جهانی به صورت متفرق شرکت کرده و با هم رقابت می‌کنند. نمونه‌ای از اینگونه رقابت‌ها، در مناقصه اجرای بخش اول پروژه انتقال گاز طبیعی ایران به ترکیه، به وضوح مشاهده شد. در آن مناقصه ۴ شرکت ایرانی بطور مستقل یا در مشارکت با شرکت‌های خارجی اقدام به خرید اوراق مناقصه نمودند و هر کدام به تنهایی مشغول تکمیل اسناد مناقصه و اخذ ضمانت نامه لازم برای شرکت در مناقصه شدند. پاسخ شرکتها برای چرایی شرکت متفرق و رقابت با یکدیگر این بود که "مانعی ندارد، هر کدام از شرکتها که برنده شدند، دیگران را هم به کار خواهند گرفت."

برای متحد کردن شرکتها، ایجاد

کنسرسیوم‌های فنی و اجرایی لازم است. از این طریق می‌توان همسویی و همراهی را در بین شرکت‌های بزرگ و کوچک برای دستیابی به اهداف بزرگتر، برقرار کرد. بطوری‌که یک شرکت به عنوان "رئیس" کنسرسیوم پیمان... را بگیرد اجرای آن را میان شرکت‌های عضو در کنسرسیوم تقسیم کند.

۶-۱-۱ - دولتی بودن اکثر شرکت‌های توانمند فعال در زمینه خدمات فنی و مهندسی

در حال حاضر اکثر شرکت‌های توانمند در زمینه صادرات خدمات، دولتی هستند. سازمانها دولتی هم برای گسترش فعالیت خود، در حد بوجود آوردن شرکت‌های پیمانکاری و مشاوره (بازهم دولتی) در کنار سازمان خود هستند. این مسأله با سیاست دولت مبنی بر تقویت بخش خصوصی در تناقض آشکار است. شرکتها خصوصی کارایی بالاتر و هزینه کمتری نسبت به شرکت‌های دولتی دارند ولی به دلیل اینکه توانائی‌ها و امکانات شرکت‌های دولتی (مانند حمایت‌های مالی - سیاسی دولت) بهره نمی‌برند قادر به رقابت در بازارهای جهانی در طرح‌ها بزرگ نیستند. باید به این مسأله توجه شود که این شرکت‌های پیمانکار دولتی، از یک طرف به بزرگ شدن دولت می‌انجامد و از طرف دیگر رشد موسسات خصوصی را با مشکلات عدیده‌ای روبه

می‌سازد. دولتی بودن پیمانکاران، باعث می‌شود آ "هرگاه مشکلی میان کارفرما و پیمانکار دولتی پیدا می‌آید، جنبه سیاسی پیدا می‌کند."

۷-۱-۱ - عدم تطبیق نیازهای بخش صادره خدمات فنی و مهندسی و مفاد دروس دوره‌های آموزشی دانشگاهها

مراکز آموزش عالی، افراد تحت آموزش خود را بر حسب نیازهای واقعی جامعه تربیت نمی‌کنند به عبارت ساده‌تر مقوله اشتغال و نیازهای بازار کشور ما، ساز خود را، و نظام آموزشی نیز ساز خود را می‌زنند.

تربیت نیروی کار در زمینه‌های بازرگان صادرات و بخصوص صدور خدمات، بسیاری کاستیها را در برخورد مؤثر در این زمینه‌ها از می‌برمی‌دارد. هم اکنون شرایط آموزشی موجود کشور ما، از وضع مطلوبی حکایت نمی‌کند.

۲-۱-۱ - مشکلات ماهیتی موسسات بافت پرسنلی و فرهنگ کاری حاکم

موسسات و شرکت‌های صادرکننده خدمات خود باعث بروز مشکلات عدیده‌ای برای آنان می‌شود برخی از این مشکلات ذیلأ مورد بررسی قرار گرفته‌اند:

۱-۲-۱ - عدم وجود ساختار منسجم و منظم عدم توانائی کامل فنی موسسات

هنوز مؤسسات ایرانی به آن درجه از نظم و جام داخلی نرسیده‌اند که بتوانند در رقابت‌های درات خدمات موفق عمل نمایند. در داخل ور، به دلیل وجود تشابه فرهنگی - اجتماعی، آری از مسائل و کاستی‌ها توسط ارائه کنندگان مات و سرویس گیرندگان، نادیده گرفته می‌شود شکل خاصی هم بروز نمی‌نماید. لیکن در زارهای جهانی، باید اعتماد به موسسه و اثی‌هایش بوجود آید و این اعتماد تنها در سایه مؤسسه در ارائه خدمات حاصل می‌گردد. در دی مشکل عدم توانائی شرکتها در زمینه کاری د از لحاظ فنی و مهندسی، نیز در کنار عدم جام و انتظام شرکتها، مؤید بر علت می‌شود. در رتیکه کاستی‌های فوق برطرف نشود، بازار چی" یا به ما اجازه ورود نمی‌دهد، یا آن که مین‌های بسیار سنگین می‌خواهد. که در مورد اقتصادي بودن طرحها را زیر سؤال می‌برد.

۲-۲ - بی‌تجربگی مؤسسات و نوپایی آنان
زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی شرکت‌های دست اندرکار، آگاهی کامل و دقیقی اراه قوانین تجارت و شرایط حضور در بازارهای المللی ندارند. از طرف دیگر استفاده از اوران آگاه به امور بازرگانی نیز، به‌عنوان یک اساسی در نظر گرفته نمی‌شود. بی‌تجربگی شرکتها تا حدی است که در برخی موارد، خمین هزینه‌ها و برآورد قیمت را نمی‌توانند بستی انجام دهند و در نتیجه قیمت قابل رقابت ی شرکت در مناقصه ارائه نمی‌کنند.

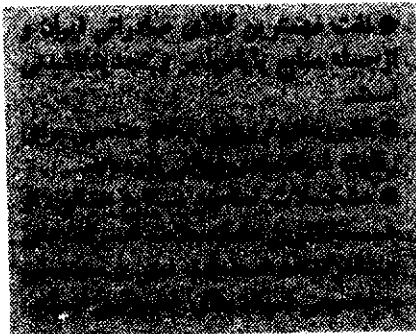
۳ - مشکلات کمبود تهييلات

دولت می‌بایستی برای صادرکنندگان خدمات بیلات اداری و مالی لازم را فراهم کند. عمده کلات موجود در این زمینه شرح زیر است:

۱-۳ - تهييلات اعتباری و بانکی

مشکلات تامین منابع مالی، از عمده‌ترین کلات شرکت‌های صادر کننده خدمات فنی و دسی به خصوص شرکت‌های خصوصی است. در تبصره‌های ۳ و ۵۰ بودجه کشور اعطای ار به واحدهای فنی و مهندسی از طرف بانکها یبئی شده است، ولی از آنجائی که بازگشت یابه در این بخش دیر انجام می‌شود، بانکها رکنهای فنی و مهندسی را به رسمیت شناساند.

هم اکنون وثیقه‌هایی که برای اعطای اعتبارات مدور ضمانت نامه‌ها اخذ می‌گردد، فشار مالی دی بر مؤسسات صادر کننده خدمات وارد آورد. بجای دریافت وثیقه و سفته بعنوان تنها ن‌های اعتبارات اعطایی به صادرکنندگان، باید ناد به شرکتها بر اساس سابقه و تجربه آنها نیز ان یکی از شاخصهای صدور ضمانت نامه‌ها



در نظر گرفته شود. از طرف دیگر تحولات اساسی در سیستم بانکی کشور و به روز شدن آن همگام با نیازهای جدید امور تجاری و بازرگانی در بخش صادرات خدمات، بسیار ضروری است. در حال حاضر بانکها بدون در نظر گرفتن ضریب فزاینده سرمایه‌گذاری که پس از صنعت توریسم در رده دوم قرار دارد، تنها بشرط بازگشت سرمایه در مدت کوتاه، به اعطای امتیاز می‌پردازند.

با توجه به توان پائین مالی شرکت‌های خصوصی، نبود نهادهای خصوصی جداگانه‌ای که توان مالی لازم را در اختیار این بخش قرار دهند، احساس می‌شود. دیگر مشکل در مورد بانکهای ایرانی، معتبر نبودن ضمانت‌نامه‌های صادر شده از طرف آنها است.

در نظر نگرفتن نرخهای ترجیحی برای ارز صادرات خدمات فنی و مهندسی و تسویقیهای مالی، توان رقابتی شرکتها (بخصوص شرکت‌های خصوصی) را در بازارهای خارجی کاهش داده‌است.

۲-۳-۱ - ناکافی و ناکارآمد بودن قوانین

دولت در برنامه دوم توسعه، در تبصره ۲۷ توجه خود را به مقوله صادرات خدمات فنی و مهندسی نشان داده است. آئین‌نامه‌های اجرائی مترتب برای این تبصره و سایر قوانین مرتبط، برخی مشکلات اساسی را حل کرده است و زمینه را برای رشد و گسترش صادرات خدمات فراهم نموده است. لیکن با توجه به پیچیدگیهای پر شمرده شده برای این مقوله از صادرات، لزوم وجود قوانین محکمتر، صریحتر و راه‌گشاه‌تر را بیش از پیش احساس می‌شود. قوانین باید با این هدف وضع شوند که علاوه بر تامین ضروریات صادرات خدمات، در جهت ساده‌سازی فرآیند اداری صدور خدمات فنی و مهندسی نیز عمل نمایند.

ریسک‌پذیری مفهومی است که صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی بدلیل وجود عوامل متعدد خارج از کنترل در بازارهای جهانی و کشور میزبان، بسیار با آن سروکار دارند. در چوکونی که تغییرات قوانین، روند مشخصی ندارد و ترتیب و رویه خاصی نیز برای وضع آنان نمی‌توان تصور شد، دشواریها و ریسک‌پذیری شرکتها افزایش می‌یابد.

از جمله دیگر مشکلات قوانین، تداخل وظایف و متعدد بودن ارگانهای ذیربط در صادرات خدمات است.

۱-۳-۳ - کمبود اطلاعات

تسخنیه اطلاعاتی شرکت‌های صادر کننده خدمات فنی و مهندسی به طریقه صحیح و مناسب انجام نمی‌شود، برای رقابت در بازار متغیر و پر مخاطره امروز، دسترسی به اطلاعات صحیح و کامل، یکی از ابزارهای تضمین‌کننده حضور موثر است. هم اکنون حرکت‌هایی برای متمرکز کردن اطلاعات در شورای عالی خدمات فنی و مهندسی انجام شده است که قرار است به تدریج به سمت تمرکز در تشکل‌های صنفی صادرکنندگان سوق داده شود. دولت از طریق وزارتخانه‌های امور خارجه، امور اقتصادی و دارائی و بازرگانی، باید اطلاعات مناسب و قابل اطمینان را برای استفاده علاقمندان به مقوله صادرات خدمات را فراهم آورد. تشکلهای هم باید نیازهای خود را به ارگانهای دولتی ارائه کنند و مراکز برای متمرکز کردن اطلاعات: مشخصات بازارهای خارجی، مناقصه‌ها، شرایط تجاری، مشکلات و موانع موجود در کشور هدف، شرکت‌های رقیب، تجارب گذشته و... بصورت بانکهای اطلاعاتی رایانه‌ای ایجاد نمایند. البته برای حضور موثر در بازارهای بین‌المللی، تنها توجه به آمارهای موجود در شبکه‌های اطلاع‌رسانی داخلی و خارجی کافی نیست و دولت به عنوان متولی و مؤسسات به عنوان همکاران می‌بایستی در یک مشارکت دو جانبه برای تحقیقات بازاریابی و شناخت بازارهای هدف، سرمایه‌گذاری هدف‌دار و اصولی بنمایند.

۱-۳-۴ - مشکلات موجود بر سر راه حضور

دایم در بازار

به‌علت شرایط فعلی در روابط خارجی با سایر کشورها، اخذ روادید برای سفر به اکثر کشورها ضروری است. تشریفات دریافت روادید، گاه ممکن است دهها روز به طول انجامد و در پاره‌ای از موارد حتی مقدور نگردد. این‌گونه تاخیرها، فعالیت صدور خدمات را که نیاز به سفرهای متعدد به کشوری خاص و توسط کارشناسان ارشد یا میانی و کمک کارشناسان از بدیهی‌ترین امور آن است، با اختلال روبه‌رو می‌سازد. مشکلات اخذ روادید عمدتاً دو جنبه دارد.

الف - کشور میزبان مقررات و ضوابط خاصی را برای اتباع ایرانی وضع کرده است که تشریفات طولانی را ضروری می‌سازد.

ب - کشور میزبان اخذ روادید را برای اتباع ایرانی ضروری نمی‌داند، ولیکن جمهوری اسلامی ایران برای ورود اتباع کشور میزبان به دلایل گوناگون (نظیر رعایت شئون اسلامی - کنترل) مقررات روادیدی سخت وضع نموده که باعث تقابل مشابه

از سوی کشور میزبان گردیده است.

۱-۵۳-۵. نبود معافیت‌های ویژه مالیاتی

در اکثر کشورها برای صادرات خدمات، معافیت‌های ویژه مالیاتی و حتی جایزه در نظر می‌گیرند. در کشور ما هم اکنون معافیت‌های صادرات کالا بیشتر از صادرات خدمات است. در صورتی که بعلت پیچیده‌تر بودن و ریسک‌پذیر بودن صادرات خدمات، می‌باید وضعیت برعکس باشد.

بر اساس ماده ۱۴۱ قانون مالیات‌های مستقیم، درآمد حاصل از صدور کالاهای صنعتی ۱۰۰٪ و درآمد حاصل از صدور کالای غیر صنعتی ۵۰٪ معافیت مالیاتی دارند.

همچنین بر اساس ماده ۱۳۲ اصلاحی قانون مالیات‌های مستقیم، تقریباً صنایع و فعالیتهای معدنی بین ۴ تا ۸ سال از زمان بهره‌برداری از مالیات معاف هستند، در هیچیک از موارد فوق حتی اشاره‌ای هم به صادرات خدمات نشده است. در حال حاضر تنها فعالیت خدماتی که از مالیات معاف است، ترانزیت کالایی است.

۱-۶-۳-۱. صندوق ضمانت صادرات خدمات فنی و مهندسی

تأسیس این صندوق برای صدور خدمات یک پیش فرض اساسی است. این صندوق نه برای بیمه کردن شرکتها، که برای حمایت از آنها و تشویق آنها به انجام ریسک‌های بزرگتر می‌بایستی تأسیس شود. بهره‌گیری از امکانات این صندوق به شرکت‌های کوچکتر این امکان را می‌دهد که در مناقصه پروژه‌های بزرگتر شرکت کرده و ریسک پذیری خود را کمتر نمایند.

۱-۷-۳-۱. مشکلات حمل و نقل ماشین‌آلات و تجهیزات و مواد اولیه

هزینه‌های بالای حمل و نقل در کنار هزینه‌های خروج کالا (وثیقه‌ها و سفینه‌ها) باعث می‌شود که در برخی موارد مواد اولیه و تجهیزات ساخت داخل در پای کار در کشور میزبان، قابل رقابت از نظر هزینه با موارد مشابه ساخت آن کشور نباشند. بدین ترتیب صادرکنندگان کالا و خدمات گرایش به استفاده از مواد و تجهیزات ساخت کشور میزبان پیدا می‌کنند که در برخی موارد، به غیر از کیفیت پائین و زیر استاندارد، انتقال مشکلات تولید کنندگان شرکت میزبان را نیز در پی خواهد داشت.

صادرات مواد اولیه، ماشین‌آلات و تجهیزات ساخت داخل، یکی از تبعات و ثمرات صادرات خدمات است که همانند صادرات خدمات از اهمیت زیادی برخوردار است. صرف‌نظر از مشکلات فوق، باید کاهش صادرات ماشین‌آلات و مواد اولیه در اثر بالا بودن هزینه حمل و نقل آنها در نظر داشت.

۲- مشکلات با منشاء خارجی

مشکلات بر شمرده شده تاکنون، ریشه داخلی

داشتند و در این بخش به مشکلاتی خواهیم پرداخت که ناشی از شرایط بازار جهانی و روابط خارجی ایران است.

۲-۱. هزینه‌های بالای تبلیغات و شرکت در مناقصه‌ها

تبلیغات همانند صادرات کالا، در زمینه خدمات بسیار ره گشاست. متأسفانه مؤسسات ایرانی در معرفی مؤسسه و خدمات خود در خارج از کشور از ابزارهای مناسبی استفاده نمی‌کنند و سرمایه‌گذاری آنان در این زمینه بسیار اندک است. معرفی مؤسسه از طریق بروشورها، فیلمهای تبلیغاتی، برنامه‌های بازدیدهای دوره‌ای، و شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی از جمله مسایلی است که باید به آن بهای زیادی داده شود. نمایندگی‌های خارجی جمهوری اسلامی ایران نیز در معرفی مؤسسات ایرانی، می‌توانند و باید بسیار نمر بخش تر عمل نمایند. این گوشه‌ای از وظیفه حمایت سیاسی دولت است. با توجه به بالا بودن هزینه تبلیغات، دولت می‌تواند و باید متولی شناساندن و سامان دادن به فعالیتهای تبلیغاتی از طریق سفارتخانه‌های خود باشد.

۲-۲. عدم تطبیق مبانی عقیدتی و فرهنگی با کشورهای خارجی

موضوع فرهنگ‌های متفاوت با فرهنگ ایرانی اسلامی در کشورهای میزبان، گاه آن‌چنان شدید است که عملاً صدور خدمات فنی و مهندسی را به بعضی از کشورهای میزبان عملاً غیر ممکن می‌کند. از جمله این تفاوت‌ها می‌توان به شئون فرهنگی نظیر، نحوه لباس پوشیدن و طرز زندگی، عدم ذبح اسلامی و مصرف مواد حرام، وجود سیستم‌های گسترده فساد و رشوه‌گیری در سیستم‌های دولتی کشور میزبان، اشاره کرد.

۲-۳. موانع دیگر

از جمله موانع موجود که ریشه خارجی دارند، می‌توان به نکات زیر اشاره کرد:

الف - تبلیغات منفی بر علیه ایران، بخصوص از جانب آمریکا.

ب - موانع ناشی از تحریم اقتصادی آمریکا علیه ایران.

ج - ناشناخته و گمنام بودن مؤسسات و شرکت‌های ایرانی در بازارهای بین‌المللی.

اهرمهای تشویقی

در کشورهای پیشرو در عرصه خدمات فنی و مهندسی دولتها و مسئولان برای تقویت جایگاه شرکت‌هایی که اقدام به صدور خدمات فنی و مهندسی در بازار بین‌الملل می‌نمایند، سه وظیفه اصلی "حمایت سیاسی" و "ایجاد و ارائه انواع تسهیلات اداری" و در نهایت "حمایت مالی" را برای خود قائل می‌باشند. با توجه به موانع و

● برای رقابت در بازار متغیر پرمخاطره امروز، دسترسی به اطلاعات صحیح و کامل، یکی از ابزارها تضمین‌کننده حضور موثر است.

مشکلات فراروی بنگاه‌های ایرانی که قبلاً ذم گردید در صورتی که بتوان سه وظیفه اصلی دولت را در مقابل بنگاهها عمل نمود، تسامحی در فعالیت‌ها صورت خواهد گرفت. ایران این اهرمهای تشویقی بشرح ذیل مورد توجه قرار گرفته‌اند:

۱- ایجاد تسهیلات و دادن اعتبار برای کالا در مقابل صدور کالا و خدمات

با توجه به سودهای احتمالی شرکت‌های صکننده می‌بایست زمینه لازم را جهت استفاده ارزشهای بدست آمده فراهم نمود، بطوریکه مقاطعی که اینگونه شرکتها گرایش‌های تکنولوژی داشته باشند، ارزشهای حاصله زمینه توسعه بعدی را فراهم خواهد آورد. حتی در صورت استفاده از ارز حاصله بصورت مستقیم، با و کالاهای دیگر زمینه سودآوری شرکتها را فراهم می‌آورد.

۲- معافیت‌های مالیاتی در داخل از کسب برای مدت معین

در صورتی که بخواهیم ایجاد انگیزه سودآوری را در شرکتها و بنگاهها داشته باشیم مساعد و مناسب کردن استفاده از فرصت، معافیت‌های مالیاتی، زمینه لازم جهت افزایش قدرت و توان مالی بنگاهها فراهم می‌گردد و افزایش توان مالی، باعث حضور جدی‌تر بنگاه در حرکت‌های بعدی خواهد شد.

۳- برگشت دادن حقوق و عوارض گمرک دریافت شده از اجزاء مصالح و تجهیزات صادر شده در قالب قراردادهای صادرات خدمات فنی و مهندسی

با توجه به میزان صادرات انجام شده که بخش عمکرد واحدها درج گردید، چنانچه ک حقوق و عوارض گمرکی دریافت شده از بنگاه عسودت داده شود، باعث بروز اطمینان حرکت‌های بعدی بنگاهها خواهد شد.

۴- تخفیف ارزیابی گمرکی و نیز تعهد از ماشین‌آلاتی که به منظور اجرای پروژه خارج از کشور ارسال می‌گردد

اکثر حرکت‌هایی که در زمینه صدور خده انجام گردیده است و در ایران بعنوان یک مز قابل طرح است، نیاز به خروج ماشین‌آلات خ دارد و عمدتاً این ماشین‌آلات سرمایه‌ای می‌باشد که برابر عرف ارزیابی‌های گمرکی، میزان عوار گمرکی نسبتاً بالا خواهد بود.

در صورتیکه واحدهای صادر کننده بتوانند

غیف‌های بیشتر و بهتری استفاده کنند، که در این ررت واحدها خواهند توانست امکانات بیشتری جهت انجام پروژه‌ها به خارج از کشور ارسال آیند، که بالطبع این امر موجب سرعت بیشتری اجرای پروژه‌ها خواهد شد.

- پشتیبانی از بخش خصوصی بمنظور جاد بانکهای اطلاعاتی و ایجاد تسهیلات لی در زمینه تعرفه‌های برقراری ارتباط و ستیابی به بانکهای اطلاعاتی دنیا

از جمله اشکالات موجود در ایران عدم بافیت اطلاعات و عدم دسترسی سریع، به موقع صحیح باطاعات به جهت اخذ تصمیم به‌موقع باشد. در صورتیکه سیستمهای دولتی بتوانند در بن زمینه نقش روشن و فعالی را دنبال کنند، حدهای مصرف کننده می‌توانند در زمینه اجرای وژه‌ها موفق‌تر عمل نمایند.

- ایجاد مکانیزمی جهت همکاری شرکتها صوصی و دولتی و استفاده متقابل از انهای بالقوه یکدیگر

بنگاههای دولتی و خصوصی در ایران دارای انسیلها و استمدادهای خاص خود می‌باشند و هر ک دارای ظرفیتهای خاص می‌باشند. در صورتیکه توان زمینه همکاری و تعامل فی‌مابین این دو ضش را فراهم نمود موجب خواهد شد که از رفیت‌های یکدیگر بصورت مکمل نقاط ضعف و شاننده این نقاط مطرح گردد. توان مالی پائین نگاههای خصوصی و توان نرم‌افزاری نسبتاً مناسب در کنار توان مالی بنگاههای دولتی،

امکانات سخت افزاری مناسب و تسهیلات موجود، باعث قدرت حضور در عرصه صدور خدمات می‌گردد.

۷ - در اختیار قرار دادن وامهای کم بهره و اعتبارات صادراتی

از جمله اشکالات موجود در عرصه صدور خدمات توان مالی نسبتاً پائین بنگاهها می‌باشد که امکان رقابت را در صحنه تجارت بین‌الملل کم می‌سازد. وجود انگیزه‌های بیشتر و قوی در بخش خصوصی در صورتیکه بتواند از اهرمهای مالی استفاده نماید با در نظر گرفتن این مطلب که عمدتاً از بهره‌وری بالاتری نسبت به واحدهای دولتی برخوردار می‌باشند. باعث حضور جدی‌تر بخش خصوصی در عرصه تجارت بین‌الملل می‌گردد.

۸ - ارائه حمایتیهای دیپلماتیک توسط سفارتخانه‌های ایران

ایران در عرصه تجارت بین‌الملل همانطور در قبلاً ذکر گردید ضعیف و کم تجربه است و اگر به مدل توسعه اقتصادی دولت در صحنه جهانی با ۳ پایه "حمایت"، "رقابت"، "خودنگه‌دار"، توجه کنیم، متوجه خواهیم شد که بنگاههای ما اکثراً مورد "حمایت" قرار گرفته‌اند و همانند طفلی می‌باشند که آمادگی حضور یکباره در جامعه را ندارد، پس باید بتدریج او را با محیط بیرونی آشنا ساخت و حمایتیهای لازم را کرد تا پس از ایجاد آمادگی، حمایتها بتدریج کم و حذف گردند. مثال بنگاههای ما در مرزهای خارجی نیز اکثراً بدین گونه است و این نقش را در صحنه تجارت بین‌الملل

سفارتخانه‌ها می‌توانند به بهترین وجه ممکن انجام دهند.

۹ - ارائه پوششهای بیمه‌ای لازم

اکثر بنگاهها در هنگامی که اقدام به صدور خدمات فنی و مهندسی می‌نمایند، میزان سرمایه‌گذاری بعضاً قابل توجه و مناسبی را انجام می‌دهند، اگر مجدداً به عامل بنیه مالی دقت کنیم، مستوجه خواهیم شد که نگرانی از میزان سرمایه‌گذاریهای انجام شده محل حرکت‌های اصولی می‌گردد و اگر بنگاههای ما با یک پوشش بیمه‌ای مناسب حرکت کنند، توان تخصصی و کاری خود را بنحو مطلوب‌تری بکار خواهد گرفت.

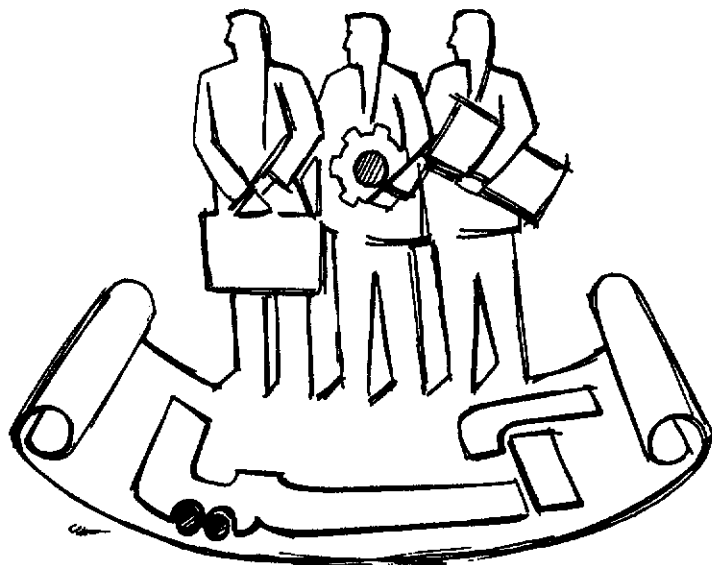
شرایط فعلی ایران در زمینه صدور خدمات فنی و مهندسی حتی با وجود اینکه بعضاً مناسب نبوده است، اما شمار شرکتیهایی که در وزارت صنایع موافقت اصولی و جواز تاسیس در زمینه‌های مختلف تخصصی خدمات مهندسی اخذ نموده‌اند قابل توجه است. حال اگر اهرمهای تشویقی را بتواند دولت بنحو موثر بکار گیرد زمینه اینگونه حرکتها و خارج شدن بنگاههای توانمند از تار تنیده شده در دور خود را فراهم خواهد آورد.

ارزیابی و نتیجه‌گیری

با توجه به اینکه عملاً، صادرات خدمات فنی و مهندسی از توفیق چندانی برخوردار نبوده است، و با عنایت به مشکلات و موانع تحلیل شده در بخشهای قبل، به منظور تحلیل و نتیجه‌گیری از بحث در جدول زیر اهمیت نسبی مشکلات را مورد بررسی قرار می‌دهیم.

جدول درجه اهمیت مشکلات صادرات فنی و مهندسی

نوع مشکل	عنوان مشکل	امتیاز ارزیابی مشکل			
		ناچیز	کم	متوسط	مهم
ساختاری	ناشناخته بودن صادرات خدمات فنی و مهندسی در جامعه و صنعت				*
	عدم وجود استراتژی‌های کلان				*
	عدم وجود تشکل‌های منسجم در تمام زمینه‌های کار				*
	حضور متفرق شرکتها در مناقصات بین‌المللی				*
تسهیلات	دولتی بودن اکثر شرکتیهای بزرگ و توانمند				*
	کافی نبودن تسهیلات اعتباری و بانکی				*
	ناکافی و ناکارآمد بودن قوانین، و تغییرات بی‌رویه آنها				*
	کمبود اطلاعات و عدم وجود بانک اطلاعات قوی			*	
	مشکلات حضور دائم در بازار			*	
	نبود معافیت‌های ویژه مالیاتی			*	
	نبود صندوق ضمانت صادرات خدمات			*	
ماهیت شرکتها	مشکلات حمل و نقل ماشین آلات و تجهیزات مواد اولیه		*		
	عدم وجود ساختار منسجم و عدم توانایی کامل فنی شرکتها				*
	بسی تجربیگی و نوبائی شرکتها در صادرات خدمات فنی و مهندسی				*



* در اکثر کشورها برای صادرات خدمات، فعالیت های ویژه مالیاتی و حتی معافیت های مالیاتی وجود دارد.
 * از جمله اشکالات موجود در ایران، عدم فعالیت اطلاعات و عدم دسترسی سریع، دقیق و صحیح به اطلاعات به جهت عدم تخصیص بودجه می باشد.
 * بیشتر کشورها تمایل دارند به جای مساجح تسجیدیه ناشدنی از مساجح تسجیدیشدنی برای تولید کسبالاتی صادراتی خود استفاده کنند.
 * شرکت های بیمه کننده و مسافرکننده خدمات فنی و مهندسی در حال حاضر به بسیاری همسنگاری با یکدیگر، در مناقصه های جهانی به صورت متفرق شرکت کرده و با هم رقابت می کنند.

نتیجه گیری

با مطالعه جدول ارزیابی موانع و مشکلات صادرات خدمات فنی و مهندسی مشاهده می شود که مهمترین دسته از موانع و مشکلات ناشی از زیر ساخت های لازم برای توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی است، مشخص نبودن اهداف کلان اقتصادی و نبود استراتژی های مشخص و معلوم نبودن جایگاه صادرات خدمات فنی و مهندسی در آن استراتژی ها، سر منشاء بسیاری از مشکلات موجود کنونی است. مضافاً اینکه بی ثباتی سیاستها و تغییرات بی دردی و مکرر در قوانین و مقررات و عدم وجود هماهنگی در بین نهادهای دست اندرکار و نوبانی و بی تجربگی بنگاه های اقدام کننده در شرایط فعلی چشم انداز روشنی را نشان نمی دهد.

پیشنهادات

برای توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی و رفع مشکلات و موانع موجود پیشنهادات زیر ارائه می گردد.
 ۱) تبیین استراتژی توسعه اقتصادی ایران در برنامه های کلان و بلند مدت و تعیین جایگاه صدور خدمات فنی و مهندسی در این برنامه.
 ۲) تدوین استراتژی مشخص در صدور خدمات فنی و مهندسی و تدوین مقررات و قوانین حمایتی و تسهیلاتی برای توسعه آن و ایجاد انسجام، وحدت رویه و ثبات در سیاستها و مقررات.
 ۳) انسجام واحدهای دست اندرکار در تبیین ویژگیها و جایگاه صادرات خدمات فنی و مهندسی در کارهای فرهنگی و تبلیغی.
 ۴) خصوصی سازی بخش عمده های از توان فنی و مهندسی که در اختیار بخش دولتی است و ناکارآمد اداره می شود.

- نفتی از دیدگاه اقتصاد کلان - ماهنامه دانش مدیریت - شماره های ۲۷ و ۲۸ - سال ۱۳۷۴
 ۸ - برنامه ریزیهای اساسی زمینه ساز توسعه صادرات ۹ - ماهنامه مناطق آزاد - شماره ۶۱ سال ۱۳۷۵
 ۱۰ - یوسفی - محمد قلی - صادرات غیر نفتی د هزارچشم مشکلات (میزگرد) - ماهنامه صنعت توسعه - شماره ۸ - سال ۱۳۷۵
 ۱۱ - دق - محمد علی - فضای مبهم صادرات غیر نفتی - ماهنامه تدبیر - شماره ۶۵ - سال ۱۳۷۵
 ۱۲ - شیوه های نفوذ در بازارهای خدمات مهندسی - ماهنامه بررسیهای بازرگانی - شماره ۱۱۷
 ۱۳ - ضرورت حضور در بازار عرضه خدمات فنی و مهندسی - ماهنامه بررسیهای بازرگانی - شماره ۱۱۷
 ۱۴ - سمیدلو - علی - شرکتهای ایرانی برای صدور خدمات فنی و مهندسی قراردادهایی با ارزش بیش از یک میلیارد دلار با خارجی ها منعقد کرده اند - ماهنامه توسعه صادرات - شماره ۳۷
 ۱۵ - صادرات خدمات فنی و مهندسی در عمل - ماهنامه بررسی های بازرگانی - شماره ۱۱۷
 ۱۶ - صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی از چا تسهیلاتی بهره مند هستند - ماهنامه بررسی های بازرگانی - شماره ۱۱۷
 ۱۷ - تأثیر توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی و موانع آن - ماهنامه بررسی های بازرگانی - شماره ۱۱۷
 ۱۸ - امینی - امیر هوشنگ - صدور خدمات فنی و مهندسی (گروه ملوس خانگی) - ماهنامه تازه های اقتصاد شماره ۶۱ خرداد ۱۳۷۶
 * دانشجویان دوره سوم کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی

- ۵) اعطای تسهیلات کافی و مناسب (معافیت های مالیاتی و گمرکی، نرخ ارز ترجیحی، روادید و اقامت) برای صدور خدمات فنی و مهندسی.
 ۶) ایجاد یک بانک اطلاعات قوی و کارآمد (توان شرکتها، سوابق کار، مناقصات بین المللی، نرخ های بازار کار و...)
 ۷) انسجام و ائتلاف شرکت و تشکیل مجتمع شرکتها، و ایجاد شرکتهای بزرگ و توانمند (مالی، فنی و تخصصی) لازمه رقابت در سطح جهانی.
 ۸) فعالیت های گسترده تر نمایندگان بازرگانی - سفارتخانه های ایران در کشورهای دیگر و ارتباط متقابل فعال مستمر با نهادها و سازمانهای ذیربط داخلی.
 ۹) ایجاد و تصویب انجمن های صنفی، فنی و مهندسی و شرکتهای ذیربط، و تقویت فعالیتهای صدور خدمات فنی و مهندسی در آنها.
 ۱۰) حمایت همه جانبه دولت از سرچهای فعال در امر صادرات خدمات.
 منابع
 ۱ - صادرات خدمات - فرصتها را دریابیم - میزگرد ماهنامه تدبیر - شماره ۴۷
 ۲ - صادرات غیرنفتی - میزگرد فرهنگ مدیریت - شماره ۳ - خرداد ۱۳۷۳
 ۳ - مدیریت صادرات غیر نفتی و ضرورت تدوین نظام صادراتی ایران - فرهنگ مدیریت - شماره ۳ - خرداد ۱۳۷۳
 ۴ - نقش توسعه صادرات غیر نفتی - ماهنامه صنوف - شماره ۳ - خرداد ۱۳۷۳
 ۵ - همه راهها به صادرات ختم می شود - ماهنامه صنعت روز - شماره ۲۷ - سال ۱۳۷۳
 ۶ - خیرخواهان - علی - صادرات خدمات را از کجا آغاز کنیم - ماهنامه مناطق آزاد - شماره ۵۷ - سال ۱۳۷۴
 ۷ - عادل - محمدحسین - چالش صادرات غیر

دوره مدیریت استراتژیک ادواری یکساله

ویژه مدیران ارشد

سازمان مدیریت صنعتی دومین دوره مدیریت استراتژیک به صورت ادواری را از اردیبهشت ماه ۱۳۷۷ برگزار می نماید.

این برنامه ویژه مدیرانی تدوین شده است که فرصت شرکت در دوره های طولانی و مداوم مدیریت استراتژیک را ندارند.

هدف این برنامه علاوه بر ارائه خلاصه ای از آخرین دستاوردهای دانش مدیریت، معرفی و ترویج شیوه تفکر استراتژیک بعنوان قابلیت اساسی برای مدیریت موثر سازمانهای پویا مخصوصاً در شرایط تحولات و دگرگونیهای مستمر محیطی است.

این دوره به شش بخش تقسیم شده است و در هر بخش دو درس به مدت ۴ روز و با در نظر گرفتن فصل و شرایط اقلیمی در یکی از شهرستانهای کشور ارائه خواهد شد.

بخش اول برنامه از تاریخ ۱۲ الی ۱۵ اردیبهشت ماه ۱۳۷۷ در ارگ جدید بم برگزار خواهد شد.

استادان این دوره از میان اعضاء مجرب هیئت علمی سازمان مدیریت صنعتی، دانشگاهها و مراکز پرورش مدیر داخل و خارج از کشور انتخاب شده اند.

علاقمندان به این دوره می توانند برای کسب آگاهی بیشتر از شرایط شرکت در دوره، به نشانی خیابان ولیعصر نبش جام جم سازمان مدیریت صنعتی ساختمان مرکز آموزش، دفتر دوره مدیریت استراتژیک مراجعه و یا با تلفنهای ۲۰۴۱۰۸۰ (مستقیم) و ۲۰۴۴۱۰۱-۹ (داخلی ۱۳۶) و فاکس ۲۰۴۱۰۸۱ تماس حاصل فرمایند.