



در این سرفصل همچنین می‌خوانید:

۴۸ فن و هندسه در جبل الطارق شرق

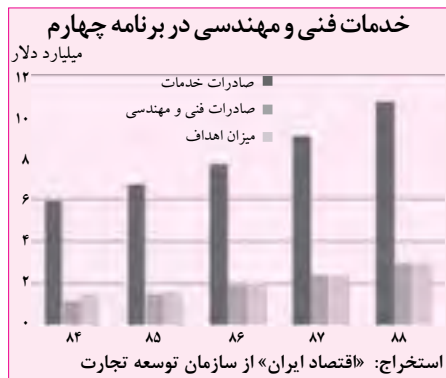
۴۹ الگوی جدید توسعه

۵۰ قلم‌های پشتیبان

۵۲ سرمایه برای صادرات

۵۳ لازم اما نه کافی!

(ICT) و نظایر آن به خارج از کشور می‌شوند. صادرات نرم افزار، ساختمان سازی، پروژه‌های صنعتی، نفت و گاز و پتروشیمی، خدمات نیروگاهی و راه سازی از عمده فعالیت‌های کشور در این زمینه هستند. در این راستا آمارهای سازمان توسعه صادرات، ارزش صادرات خدمات فنی و مهندسی کشورمان را در خلال سال‌های ۸۱ تا ۸۸ به ترتیب برابر ۲۵۷ میلیون دلار، ۶۳۰ میلیون دلار، ۹۴۱ میلیون دلار، یک میلیارد و ۵۴۸ میلیون دلار، یک میلیارد و ۶۰۲ میلیون دلار، دو میلیارد و ۷۷ میلیون دلار، دو میلیارد و ۵۰۲ میلیون دلار و سه میلیارد و یک میلیون دلار نشان می‌دهند که بدین ترتیب، کل میزان صادرات خدمات فنی و مهندسی در خلال سال‌های برنامه چهارم توسعه در حدود ۱۲ میلیارد و ۵۵۸ میلیون دلار بوده که این رقم، میزان تحقق ۱۲۵/۵۸ درصدی را برای هدف ۱۰ میلیارد دلاری برنامه نشان می‌دهد. یک تبصره به این آمار آن است که از سال ۷۳ تا ۸۴ رشد صادرات این خدمات، به طور متوسط رقمی در حدود ۷۰ درصد بوده است؛ به طوری که صادرات خدمات فنی و مهندسی از ۷۵ میلیون دلار در سال ۷۳ به بیش از یک میلیارد دلار در سال ۸۴ رسیده است.



صادرات خدمات فنی و مهندسی گونه‌ای از صادرات است که از طریق ارایه دانش و فعالیت‌های فنی و مهندسی و همچنین ارسال نیروی کار متخصص به کشورهای هدف، جهت اجرای پروژه‌های گوناگون، منجر به افزایش درآمد ملی کشور می‌شود. اهمیت این نوع از صادرات زمانی بیشتر آشکار می‌شود که بدانیم کشوری مانند هند از سال‌ها قبل با ارایه خدمات گوناگون در حوزه فناوری اطلاعات و صادرات نرم افزار، توانسته درآمد قابل توجهی را از آن خود کند. این موضوع به خصوص در کشور ایران که عمده درآمدهای خود را از طریق صادرات و یا به تعبیر بهتر خام فروشی منابع طبیعی نظیر نفت و گاز کسب می‌کند، حایز اهمیت بوده و می‌تواند تأمین کننده بخشی از درآمدهای ارزی کشور باشد. غنی بودن ایران از لحاظ دانش فنی و مهندسی و نیز توان بالای متخصصان داخلی کشور، در کنار گستردگی خدمات و فعالیت‌های قابل صدور، می‌تواند عواملی مهم برای ترغیب دولت و بخش خصوصی به سمت این نوع از صادرات باشند.

ایران و صادرات خدمات فنی و مهندسی

دانش ایرانی در فراسوی مرزها

خدمات فنی و مهندسی، برگ جدیدی از دفتر صادرات ایران

فنی و مهندسی معطوف گردیده‌اند. این موضوع که در تبصره ۲۷ قانون برنامه دوم و ماده ۱۱۷ قانون برنامه سوم توسعه اقتصادی کشور هم گنجانده شده بود، در کنار آیین‌نامه‌های اجرایی حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی، مسیر خوبی برای حرکت به سمت صادرات توان فنی کشور و استفاده از مزایای رقابتی ناشی از آن به حساب می‌آید؛ به طوری که بر اساس آیین‌نامه حمایت از صادر کنندگان خدمات فنی و مهندسی، این خدمات شامل طراحی، نظارت، تأمین، تعمیر و نگهداری، اجرا، ساخت، بهره برداری، آموزش، خدمات مشاوره‌ای، نصب و راه اندازی در رشته‌های تأسیساتی و تجهیزاتی، انرژی، نفت، گاز و پتروشیمی، نیرو، آب و برق، ساختمان، زیرساخت‌های حمل و نقل، معدن، کشاورزی، خدمات فناوری اطلاعات و ارتباطات

موج جدید توسعه خواهی در همه کشورهای دنیا و الزام اقتصادهای در حال توسعه به الحاق به دهکده بزرگ جهانی و سیاست‌های واحد اقتصادی که نیازمند توسعه زیرساخت‌های لازم برای تحقق این هدف است، جایگاه ویژه‌ای را برای خدمات فنی و مهندسی در روابط تجاری کشورها رقم زده است. امروز تاجران این گونه خدمات، پیشرو محسوب می‌شوند و در رقابتی که بر سر تحقق این هدف مهم ایجاد شده است، کشورهایی که مبتنی بر توان بالای فنی و ارایه روش‌های علمی توسعه زیرساختی هستند، حرف‌های فراوانی برای گفتن خواهند داشت.

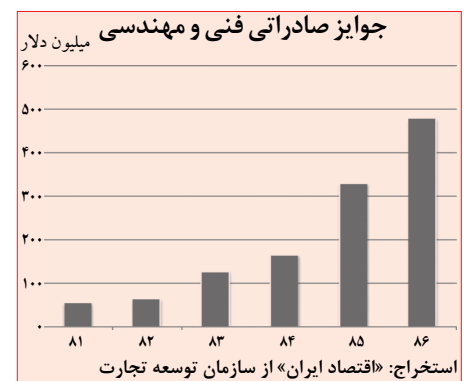
در این مقوله به خصوص از زمانی که برنامه چهارم توسعه کشور بر مبنای توسعه دانایی محور تدوین شده است، تمرکز اهداف بر توسعه خدمات

شرکای تجاری ایران در صدور فن

سؤال آن است که آیا کشور ما از توان رقابتی بالایی در زمینه خدمات فنی و مهندسی در مقایسه با کشورهای صاحب نام دنیا برخوردار است یا خیر؟ این موضوع مهم است، چرا که اگر نیت ما کسب درآمدهای ارزی مناسب و پایدار از محل صادرات این خدمات و ایجاد اشتغال و کارآفرینی است و اگر به توسعه همزمان زیرساخت‌های داخلی خود اعتقاد داریم، باید برای موضوع رقابت و اثرات آن بر فرآیند صادرات اهمیت ویژه قابل باشیم. مرادوات سال‌های اخیر دولت جمهوری اسلامی ایران با کشورهای نظیر سوریه، کشورهای آفریقایی، کشورهای منطقه آمریکای لاتین و کشورهای مشترک‌المنافع حکایت از بازاریابی گسترده کشورمان در مناطقی دارد که اولاً نیازمند شدید توسعه زیرساختی خود هستند و بدین ترتیب از ظرفیت‌های بسیاری در زمینه جذب توان فنی و مهندسی بهره‌مند بوده و ثانیاً از پتانسیل‌های خوبی برای استفاده از توان نسبتاً محدود خدمات دهی ما برخوردار هستند. بر این اساس، نگاهی به بازارهای هدف صادرات این گونه خدمات، حکایت از آن دارد که طی سال‌های ۸۰ تا ۸۸ به ترتیب کشورهای آسیای میانه، حوزه خاورمیانه، آمریکای جنوبی و کشورهای آفریقایی بیشترین سهم را از صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران به خود اختصاص داده‌اند.

موانع چه مواردی هستند؟

مهمترین موانع صادرات خدمات فنی و مهندسی در کشور را می‌توان در حوزه‌های داخلی و ملی و بین‌المللی تعقیب کرد. کشور ما از استعدادها، مدیریت، دانش فنی، نیروی انسانی ماهر، توان بالای بازاریابی متنوع و جایگاه تجاری مناسب به خصوص در پیمان‌های مهم منطقه‌ای برخوردار است. این امر از آن جهت که می‌تواند به روان سازی و توسعه تجارت - به خصوص در زمینه خدمات فنی و مهندسی - بی‌انجام، نیازمند حمایت و مدیریت است. چنین موضوعی با توجه به تاوام نگرش سنتی مدیریتی در اقتصاد کشور، بیشتر نمود می‌یابد، چرا که با این نگاه نمی‌توان در عرصه‌های نوین جهانی فعالیت کرد. به علاوه، آموزش‌های نیروی کار نیز به همین نسبت، روالی سنتی و غیرتخصصی خواهند یافت. ضعف پوشش‌های



بیمه‌ای، بالا بودن هزینه‌های بانکی و رقابتی نبودن خدمات سیستم پولی در قیاس با سایر کشورها به همراه نگاهی درون نگر به بازارهای داخلی که این موضوع نیز از همان نگاه سنتی ما ناشی می‌شود، دست به دست هم داده‌اند تا مشکلات بخش صادرات را به خصوص در حوزه مورد بحث تقویت کنند. در حال حاضر، کشورهای دنیا در رقابتی چشمگیر، بازارهای جهانی را برای ارایه خدمات مختلف فنی و مهندسی تعقیب می‌کنند. این امر به خصوص در شرایطی که بازارهای منطقه خاورمیانه از ظرفیت بالایی برای



جذب این قابلیت‌ها برخوردارند، ضرورت ارایه راهکارهای جدید را گوشزد می‌کند. در این راستا حمایت از خدمات پیمانکاری از طریق کاهش بوروکراسی‌های دست و پا گیر و حذف مقررات زاید، حمایت‌های صادراتی و کمک به فرآیندهای بازاریابی بین‌المللی می‌تواند از جمله اقدامات حمایتی دولت باشد. ضمن این که مناسبات جهانی را هم باید در نظر داشته باشیم و وضعیت خودمان را در این مناسبات ارزیابی کنیم. البته خوشبختانه کشور ما اگر چه بازارهای پیشرویی را در سطح جهان به واسطه تحریم‌ها از دست داده است، اما در عوض به بازارهای جدیدی دست یافته که هرچند اهمیت پایینی دارند، اما قادرند برای کشورمان ظرفیت سازی کرده و فرصتی فراهم آورند که در عرصه بین‌المللی در زمینه توسعه خدمات گام برداریم.

بحث صادرات خدمات فنی و مهندسی به قدری جلی است که حتی چین با حجم بالای صادراتی که در اختیار دارد، جزو ۱۰ کشور اول جهان در این عرصه محسوب نمی‌شود. بازار اصلی این صادرات در اختیار کشورهای توسعه یافته جهان نظیر آمریکا، انگلیس، آلمان و فرانسه است و این امر احاطه مطلق این کشورها را بر بازارهای هدف این نوع صادرات نشان می‌دهد. به طور کلی اگر قرار است در این شرایط و با توجه به این نقش گسترده، جایگاهی برای خود تعریف کنیم باید به عواملی همچون توان مهندسی کشور، جایگاه مؤسسات مالی و بانکی در تأمین مالی طرح‌های مهندسی و فنی و در نهایت موقعیت سیاسی کشور توجه داشته باشیم. متأسفانه مؤسسات مالی

ما اعتبارات کافی را به منظور توسعه صادرات این نوع از خدمات در اختیار بنگاه‌های صادراتی و خدماتی قرار نداده‌اند. البته پشتیبانی‌های بانک توسعه صادرات به عنوان مهمترین متولی حمایت از صادرات این گونه خدمات را نباید نادیده گرفت.

خوشبختانه مزیت‌هایی چون امکانات صدور، اجرای خدمات، قیمت‌های رقابتی، نزدیکی کشورها به بازارهای هدف، توان بالای ارایه خدمات مشاوره‌ای و پیمانکاری و همچنین دارا بودن وجوه مشترک فرهنگی و گاه هم‌زبانی، پیمانکاران ایرانی را در ارایه هر چه بهتر خدمات یاری رسانده است و در این شرایط، استفاده از روش‌هایی برای ایجاد برندهای داخلی و بین‌المللی و تلاش در راستای جهانی کردن برندها و همچنین روش‌های مدیریت صادرات خدمات فنی و مهندسی از طریق هم‌افزایی میان شرکت‌های داخلی می‌تواند شرایط را برای توسعه فراگیر صادرات این خدمات فراهم سازد. برای موفقیت بیشتر باید از ابزارهای حمایتی از قبیل معافیت‌های مالیاتی، تخفیف‌های تعرفه‌ای، کمک‌های بازاریابی، تسهیل در مبادلات، اطلاعات و مواد اولیه، ایجاد فضای مناسب در برقراری روابط تجاری و اقتصادی، حمایت‌های بیمه‌ای، تضمین‌های صادراتی و حتی یارانه‌های نقلی و مستقیم صادراتی و موارد مشابه که در کشور ما در خلال سال‌های گذشته از آنها استفاده نشده، بهره برد. متأسفانه بخش خصوصی ما در این زمینه هنوز ضعیف است، ولی وضعیت، امیدوار کننده است. شرکت‌های ایرانی باید همکاری را در قالب‌های تشکیل کنسرسیوم‌های بین‌المللی سرلوحه کار خویش قرار دهند و در این راستا نباید استفاده از تجربیات جهانی را نادیده بگیرند. صادرات خدمات فنی و مهندسی در جهان توسط شرکت‌های بزرگ چند ملیتی در حال انجام است و این موضوع سختی و حساسیت رقابت را برای ما بیش از گذشته یادآور می‌شود. همچنین در کنار این موارد، نباید اهمیت مسایل سیاسی، فرهنگی و ارتباطی جهانی را با کشورمان و بازارهای هدف نادیده بگیریم و یادم باشد منافع ما و کشورهای هدف به هم گره خورده و این وابستگی متقابل بازارها نیازمند تقویت چند جانبه است.

راهکارها

در این رابطه باید موارد زیر را مد نظر قرار دهیم:

- شناسایی توانمندی‌های خدماتی کشور و شرکت‌های توانمند داخلی در عرصه خدمات فنی و مهندسی، ردیابی مشکلات و نقاط ضعف این شرکت‌ها و رفع موانع و محدودیت‌های موجود در مسیر آنان
- حمایت‌های مالی، پولی و سرمایه‌ای به اضافه رفع موانع قانونی و مشکلات موجود در مسیر نقل و انتقالات بین‌المللی کار و سرمایه جهت فعالیت‌های فرامرزی صادر کنندگان خدمات فنی و مهندسی

• همیاری شرکت‌ها در راستای همگرایی بین پیمانکاران

فن و هندسه در جبل الطارق شرق

خدمات فنی و مهندسی در سنگاپور

۱/۲ درصد محصول ناخالص داخلی این کشور را شامل می‌شود و انتظار رشد ۶ درصدی برای آن در آینده قابل تصور است. به علاوه سنگاپور میزبان نمایندگی خدمات فنی و مهندسی ۹ شرکت از شرکت بزرگ دنیا در زمینه ارائه این خدمات است.



رشد همه بُعدی

علاوه بر این، بخش خدمات فنی و مهندسی تأمین کننده نیاز داخلی سایر بخش‌های اقتصاد در این کشور است. از سال ۲۰۰۰ هم که خدمات فنی و مهندسی در سطح جهان جایگاه ویژه‌ای به خود اختصاص داد، صادرات این نوع خدمات اهمیت یافته است، به طوری که صادرات خدمات در بخش‌های ساختمانی و مهندسی - اعم از تجهیزات کارخانه‌ای و تولیدی - در فاصله سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۸ حدوداً دو برابر شده است. افزایش حجم خدمات مذکور، بر شاخص‌های مختلف اقتصادی در این کشور نظیر دستمزدها و اشتغال هم تأثیر گذاشته و در فاصله سال‌های مورد بررسی، میزان اشتغال در همه بخش‌ها در حدود ۴/۹ درصد رشد داشته است. علاوه بر آن، سطح دستمزدها تحت تأثیر رشد اقتصادی ناشی از توسعه خدمات فنی و مهندسی، در حدود ۲ تا ۵ درصد در خلال سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۷ افزایش یافته است. نکته جالب توجه، افزایش اشتغال در بخش خدمات مذکور با نرخی در حدود ۴/۷ درصد در سه ماهه دوم سال ۲۰۰۹ در مقایسه با رشد اشتغال ۲/۲ درصدی در کل اقتصاد این کشور در زمان مزبور می‌باشد. در حال حاضر، اگر چه بخش خدمات تخصصی و همچنین کل اقتصاد سنگاپور متقابلاً رشدی در حدود ۴/۱ درصد را در سه ماهه دوم سال ۲۰۰۹ تجربه می‌کند، اما انتظار می‌رود خدمات فنی و تخصصی در اقتصاد این کشور با نرخ رشد ۳/۶ درصدی گسترش یابد. آزاد سازی تجاری در این کشور و الحاق آن به جامعه جهانی که به ارتباطات گسترده بین‌المللی سنگاپور در راستای توسعه صادرات بی‌حد و مرز به ویژه در بخش خدمات فنی و مهندسی دامن زده، یکی از مهمترین علل رشد ارائه این خدمات در سنگاپور است.

نهایتاً با توجه به آمار می‌توان گفت اگر چه اقتصاد سنگاپور پس از بحران جهانی اخیر رشد مناسبی را تجربه می‌کند، اما بخش خدماتی آن در گروه خدمات فنی و مهندسی با سرعت بیشتری در حال رشد است.

از سال ۲۰۰۰ میلادی تاکنون، ارزش افزوده خدمات تخصصی در سنگاپور به خصوص در حوزه خدمات فنی و مهندسی از رشدی ۸/۸ درصدی در سال برخوردار بوده است که این رقم از رشد متوسط جهانی که رقمی در حدود ۶ درصد گزارش شده بیشتر است. رشد خدمات تخصصی و فنی یکی

از مسایلی است که علاوه بر آثار مستقیمی که بر رشد اقتصادی بر جای می‌گذارد، به دلیل ارتقای صنایع وابسته و مکمل، قادر است به صورت غیرمستقیم به توسعه اقتصادی کمک کند. این موضوع را می‌توان در افزایش رشد اقتصادی از رقمی در حدود ۳/۹ درصد در سال ۲۰۰۰ به حدود ۴/۷ درصد در سال ۲۰۰۸ مشاهده کرد.

سطح کنونی خدمات فنی و مهندسی که در سنگاپور عرضه می‌شود ارتباط نزدیکی با گروه اصلی خدمات کارخانه‌ای، تولیدات در حوزه برق و الکترونیک و محصولات شیمیایی دارد. دو موضوع مهمی که در توسعه خدمات فنی و مهندسی در سنگاپور از اهمیت بالایی برخوردارند، عبارتند از رشد پایدار در بقیه بخش‌های اقتصادی و رشد تقاضای این بخش در سایر کشورهای دنیا که لزوم توسعه صادرات را تقویت می‌کند. نگاهی به آمار مبین آن است که در حدود ۶۷ درصد تولیدات سایر بخش‌ها در این کشور، به رشد بخش خدمات فنی و مهندسی در اقتصاد بستگی دارد.

در حال حاضر، سنگاپور از بخش‌های متنوعی در زمینه خدمات فنی و مهندسی بهره می‌برد که مهمترین آنان عبارتند از:

(۱) طراحی‌های مهندسی و مدیریت پروژه در مواردی همچون ساخت و ساز اعم از ساختمانی، صنعتی، زیربنایی، راه سازی و موارد مشابه

(۲) تجهیز کارخانه‌ای، نصب سیستم‌ها و تجهیزات تولید

(۳) فعالیت‌های تخصصی در فرآیندهای نفت، گاز و پتروشیمی اعم از اکتشاف و استخراج

(۴) تحقیق و توسعه در زمینه‌های صنعتی و خدمات علمی و فنی متناسب با موضوعات.

نکته مهم آن که پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۰ سنگاپور به عنوان هاب بزرگ جهانی در ارائه خدمات فنی و مهندسی با قابلیت‌های فراوان حل چالش‌های موجود در بخش مذکور به ایفای نقش بپردازد. به طور کلی خدمات فنی و مهندسی در حال حاضر رقمی در حدود

داخلی و حمایت از مذاکرات بین‌المللی

• شناسایی ظرفیت‌ها در بخش‌های مختلف خدماتی

و عمرانی و مشارکت در اجرای طرح‌های مذکور

• پیگیری وضعیت برون مرزی ارائه کنندگان خدمات از

طریق تعاملات با کشورهای پذیرنده خدمات

• ارائه تسهیلات و اعتبارات به صادر کنندگان و ایجاد

زمینه‌های ساختاری کاهش هزینه‌های مرتبط با صادرات

خدمات و کاهش قیمت تمام شده خدمات

• کاهش هزینه‌های عدم قطعیت در بازار که به مواردی

همچون هزینه‌های بالای حمل و نقل، مالیات‌ها، هزینه‌های

استهلاک در جریان ترانزیت محصولات مرتبط با خدمات

مزبور و هزینه‌های شناخت و یادگیری بازارها برمی‌گردد

• نظام مند کردن سیستم اطلاع رسانی مناقصات و

فرصت‌های تجاری

• معافیت درآمدهای ارزی ناشی از سود پروژه‌ها و

درآمدهای تسعیر ناشی از تبدیل ارز و همچنین جوایز

صادراتی از مالیات

• حل مشکلات کنسرسیوم‌های داخلی و تجهیز توان

رقابتی آنان.

به طور کلی نکته‌ای که باید در نظر داشت آن است

که از منظر فضای کسب و کار در کشور، برای ارائه

خدمات متناسب با ظرفیت‌های جهانی، نیازمند تکنیک

شرکت‌های خدماتی در کلاس خدمات فنی و مهندسی

هستیم. بدین منظور شرکت‌های بزرگ ارائه کننده این نوع

محصولات نیازمند بازایی توان خود در این عرصه هستند که

تطبيق با روش‌های نوین توسعه و پیشرفت خدمات یکی از

این پیش‌نیازها است. شرکت‌های کوچکتر هم باید با ادغام

و حمایت توسط دولت و یا شرکت‌های بزرگتر توان رقابتی

خود را ارتقا دهند، در غیر این صورت در جریان رقابت‌های

بین‌المللی نابود خواهند شد. در این راستا ضرورت ایجاد یک

نهاد متولی که شرایط لازم را برای پیشبرد صدور خدمات

فنی و مهندسی فراهم سازد و موارد فوق‌الذکر را سازماندهی

کند، ضرورت دارد. نهاد مذکور می‌تواند هماهنگی کامل و

منظم چند وزارتخانه مرتبط با موضوع، نظیر وزارت اقتصاد،

نیرو، بازرگانی، علوم، امور خارجه، نفت، ارتباطات و

کشاورزی و همچنین سازمان‌های وابسته نظیر سازمان امور

مالیاتی، گمرک، بخش خصوصی و نمایندگان آن نظیر

اتاق بازرگانی و در نهایت بانک مرکزی را به عنوان متولی

حمایت مالی پروژه‌های صادرات خدمات فنی و مهندسی

در بر داشته باشد. تجربه حرکت‌های کارگروهی گذشته

کشور، همگرایی سازمان‌های دولتی را تأیید نمی‌کند

و این امر نقطه آسیب پذیری اقدامات مذکور است. اما

اگر بخواهیم واقعاً به توسعه این بخش بها بدهیم، باید

سیاست‌های مشترک اتخاذ کنیم؛ سیاست‌هایی که توسعه

صادرات غیرنفتی را خصوصاً در زمینه خدمات فنی و

مهندسی دنبال کنند. ■