صادرات خدمات فنی و مهندسی زمینه ساز توسعه صادرات دیگر کالاها

صدور خدمات فنی و مهندسی که اینک‏ در اتاق ایران بعنوان زمینه تازه و پیشتاز در جذب درآمد ارزی مورد توجه قرار گرفته‏ است.هر روز ابعاد تازه‏تری می‏یابد.نکته‏ درخور توجه در این زمینه اینست که بخش‏ خصوصی بعنوان پیشاهنگ این برنامه‏ وارد میدان شده و به تعبیری،بصورت‏ خودجوش کار را سازمان‏دهی کرده و به‏ دست گرفته است.جالب اینست که عرضه‏ خدمات بخش خصوصی اینک در سطحی در آمده است که سازمانهای دولتی نیز بتدریج خود را برای خرید خدمات از بخش‏ خصوصی آماده می‏کنند.البته قراردادهای‏ خرید خدمت و کارمندان قراردادی و خرید خدمتی در کشور ما سابقه‏ای برابر با ایجاد سازمانهای اداری به شکل کنونی دارد، لیکن عملا اینگونه قراردادها و کارمندان‏ شامل خدمات سطح پائین یا کارمندانی‏ می‏شد که یا شرائط احراز کارمند رسمی شدن را نداشتند و یا قوانین و مقررات‏ جلوی استخدام شدن آنها را می‏گرفت. اینگونه کارمندان قراردادی از روز استخدام می‏کوشیدند تا بصورت رسمی‏ درآیند و باصطلاح به‏"آب باریک‏"مستمر و مداوم دسترسی پیدا کنند.درحالی‏که‏ نهضت کنونی در شکل عرضه خدمات‏ اختصاصی در بالاترین سطح تخصصی‏ و کارشناسی شکل می‏گیرد و مؤسسات‏ خصوصی که در یک رشته خاص‏ یا با ترکیب هیاتهائی از متخصصان‏ رشته‏های مختلف در چند زمینه تخصصی‏ فعالیت مینمایند شکل گرفته است. در این زمینه میتوان از متخصصان‏ محاسبات فنی پروژه‏های بزرگ‏ یا مقاطعه‏کاران اجرائی نام برد.افزون‏ بر این،اکنون مسأله صدور خدمات فنی‏ و مهندسی در سطح جهانی برای‏ کشور ما مطرح است.

اخیرا نامه‏ای داشتیم از یک شرکت‏ ایرانی بنام شرکت جهانپارس که طی آن‏ خاطرنشان ساخته بود بلافاصله پس‏ از انقلاب اسلامی کشورمان با دولت موقت‏ قرارداد پالایشگاه گاز مایع 600 اهواز را امضاء نموده و متعاقب آن طرحهای‏ متعدد دیگری راحتی در منطقه جنگ‏ تحمیلی با موفقیت بپایان رسانیده است‏ در این نامه شرکت مذکور مدعی شده‏ استکه در حال حاضر هفت طرح عظیم‏ را در سطح کشور در دست اجرا دارد که بزودی‏ چند واحد آن مورد بهره‏برداری قرار خواهد گرفت.

باید خاطرنشان ساخت در نیمه دوم سال‏ 1372 در جلسه‏ای در سازمان برنامه،مدیر امور مشاوران،پیمانکاران و سازندگان‏ اظهار داشته بود که بعلت کمبود بودجه‏ دولت ناچار است در آینده اجرای برخی از پروژه‏های جدید زیربنائی و عمرانی را به‏ تعویق انداخته،هم خود را معطوف‏ طرحهای در دست اجرا نماید و از این جهت‏ بهتر است شرکتهای خدمات مهندسی به‏ فکر پروژه‏های غیر دولتی باشند.در همین‏ جلسه،این نتیجه به دست آمد که‏ شرکتهای ایرانی با توان فنی و تجهیزاتی‏ و تجربه‏ایکه در هشت سال دفاع مقدس‏ و تحریم‏های اقتصادی کسب‏ کرده‏اند،می‏توانند در طرحهای برون‏مرزی‏ شرکت کرده و در مجامع بین المللی اعلام‏ حضور نمایند.

براساس نامه مورد اشاره،مدیران شرکت‏ مورد بحث پس از جلسه مذکور مصمم‏ شدند قدمهای استواری در جهت صدور خدمات فنی بردارند و به همین نظر، بازاریابی گسترده‏ای در کشورهای‏ عربی،آسیائی و افریقائی از جمله‏ پاکستان،مالزی،امارات متحدهء عربی، عربستان سعودی،کویت،بحرین،لیبی‏ و کشورهای تازه استقلال یافته آسیای‏ میانه و چند کشور دیگر بعمل آوردند. حاصل این فعالیتها این شد که شرکت‏ مذکور دو شعبه در دو کشور امارات متحدهء عربی و جماهیر لیبی به ثبت رسانید و افتتاح کرد.در لیبی در چهار مناقصه بزرگ‏ شرکت کرد که در مناقصه ابو عایشه‏ از طرحهای مهر الصناعی عظیم فاز 2 از نظر فنی و قیمت،رتبه اول شد.در جمهوری آذربایجان نیز شرکت مذکور با همکاری شرکت صدرا از یکطرف‏ و شرکت دولتی احداث صنایع جمهوری‏ آذربایجان از سوی دیگر،پروتکل‏ همکاری امضاء نمود.در سفر اخیر به‏ بنگلادش به دنبال توافق‏های انجام شده‏ بین هیأت نمایندگی ایران با هیأت‏ نمایندگی بنگلادش پروتکل همکاری‏ (MOU) بین 5 شرکت ایرانی(بعنوان طرف‏ ایرانی)و پنج شرکت بنگلادشی(بعنوان‏ طرف بنگلادشی)برای طراحی و اجرای‏ تصفیه خانهء نفت به ظرفیت هشتاد تا صد هزار BPO (بشکه در روز)و در صورت‏ امکان ظرفیت بالاتر و یک واحد (LPG) با ظرفیت حدود 300 هزار تن در سال به‏ امضاء رسید.شرکت جهانپارس که یکی‏ از این پنج شرکت است،در نامه‏ای که برای‏ رئیس اتاق ایران نوشته خاطرنشان‏ ساخته است که:

تنها با صدور خدمات و نیروی کار میتوان‏ به صدور کالا و تولیدات کشور رونق بخشید. با بررسی‏هایی انجام شده،این نتیجه به‏ دست آمده است که تقریبا تمامی‏ طرحهای برون‏مرزی بصورت کلیدگردان‏ می‏باشد.چنانچه شرکتی ایرانی موفق‏ شود.یک طرح بزرگ نظیر 15000 واحد مسکونی را اخذ نماید،در آنصورت نه تنها نیروی کار،بلکه صادرات کالا خودبخود صورت خواهد گرفت.زیرا تمام کالاها و اجناس مورد نیاز چنین طرحی از ایران‏ خریداری خواهد شد و علاوه بر مواد و مصالح ساختمانی چنین پروژه‏ای حتی‏ مواد غذائی و پوشاک نیز خودبخود صادر خواهد شد.به این ترتیب با توجه به‏ امر صدور خدمات،در صدور کالا و بالا بردن‏ حجم تولید،آسانتر و زودتر میتوان موفق شد.

آقای نادر عطائی مدیر عامل شرکت‏ مذکور در پایان‏نامهء خود متذکر میشود:

برای رسیدن به این مقصود لازم است‏ تمام فعالیتهای برون‏مرزی اعم از صدور کالا و خدمات زیر نظر سازمان مقتدری‏ نظیر اتاق بازرگانی متمرکز شود تا از اقدامات پراکنده و دوباره کاری‏ جلوگیری بعمل آید.نامبرده اضافه‏ می‏کند:نتایجی که از سفر اخیر در معیت‏ هیأت نمایندگی اتاق بازرگانی- با وجود کوتاه بودن زمان-حاصل شده‏ بمراتب سودمندتر و موفقیت‏آمیزتر از سفرهای قبل بوده است.بایستی تأکید کنم برای دستیابی به طرحهای برون‏ مرزی،پیمانکاران،مشاوران،سازندگان‏ و بازرگانان،نیاز به هدایت و پشتیبانی‏ و حمایت ارگان یا سازمان قوی دارند که‏ اتاق بازرگانی می‏تواند سازمان ایده‏آل‏ برای این مهم باشد.ایشان در قسمت‏ پایانی نامه خود اضافه می‏کند:تلفیق‏ توان‏های پیمانکاران،مشاوران،سازندگان، بازرگانان و بانکها با یکدیگر و هدایت این‏ نیروی عظیم تحت مدیریت اتاق بازرگانی‏ می‏تواند در بازاریابی و پایاپای نمودن‏ خدمات با مواد اولیه و یا محصولات کشورهای‏ مختلف رل مهمی را بازی نماید.تجار و بازرگانان باید بتوانند در ازای خدمات‏ صادر شده کالاهای مورد نیاز کشور را وارد و یا کالا و لوازم مورد نیاز طرحهای برون‏ مرزی را صادر نمایند.