

اشاره:



بازار خدمات فنی و مهندسی در جهان امروز رو به توسعه است. کشورهایی که برای حضور و نفوذ خود در این بازار سرمایه‌گذاری و برنامه‌ریزی لازم را سریع‌تر انجام داده و می‌دهند، به‌طور یقین در قرن آینده از شرایط بهتری برای قبضه کردن این بازارها برخوردار خواهند بود. برعکس آن گروه از کشورها که در زمینه برنامه‌ریزی،

ضرورت توسعه نظام اطلاع‌رسانی در خدمات فنی و مهندسی

اصلاح مقررات و سرمایه‌گذاری و تشویق فعالیت‌های خدمات فنی و مهندسی تعلق می‌ورزند، نباید امیدوار باشند که در بازارهای آتی و روبه‌رشد جهان، سهم قابل‌توجهی داشته باشند.

ایران در مجموعه کشورهای قرار دارد که از مزیت نسبی در عرضه خدمات فنی - مهندسی برخوردار است و این مزیت را نیز مرهون نیروی انسانی متخصص و سرمایه‌گذاری‌های کلان در ایجاد صنایع اساسی است. اما اگر برنامه‌ریزی برای رفع موانع صدور خدمات فنی و مهندسی را از هم‌اکنون آغاز نکند، فرصت به‌دست آمده در این زمینه را از دست خواهد داد. کارشناسان با این پیش‌بینی، دولت را تشویق به اصلاح مقررات و شرایط صدور خدمات فنی و مهندسی می‌کنند.

خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» در گفت‌وگو با مهندس پرویز شریفی، مدیرعامل و عضو هیأت‌مدیره کانون طراحی مهندسی و طراحی مونتاز ایران، شرایط لازم برای نفوذ شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی و مشکلات فراروی این شرکت‌ها، به بحث نهاد. نقطه‌نظرات مهندس شریفی در این موارد چنین است.

■ موانعی که بر سر راه صدور خدمات فنی - مهندسی شرکت‌های ایرانی وجود دارد، کدامند؟

□ مشکلات پیچیده‌ای در خصوص صادرات خدمات فنی و مهندسی وجود دارد. البته باید ابتدا این باور در داخل کشور به‌وجود آید که بسیاری از نیازهای فنی در کشور قابل تأمین است. سپس مشکلات صدور خدمات فنی و مهندسی حل شود. مهم‌ترین مشکلات در این بخش نیز تأمین ابزار، مواد و مصالح اولیه و قوانین و مقررات می‌باشد.

ابزار لازم برای انجام طرح‌های صنعتی باید فراهم شود تا شرکت‌های توانمند ایرانی بتوانند با رقبای خارجی در طرح‌های بین‌المللی رقابت کنند و آنها را کنار بزنند.

در حال حاضر قوانین و مقررات در زمینه صدور خدمات فنی و مهندسی نیز «رسانا» نیست و باید مشکلات آن برطرف

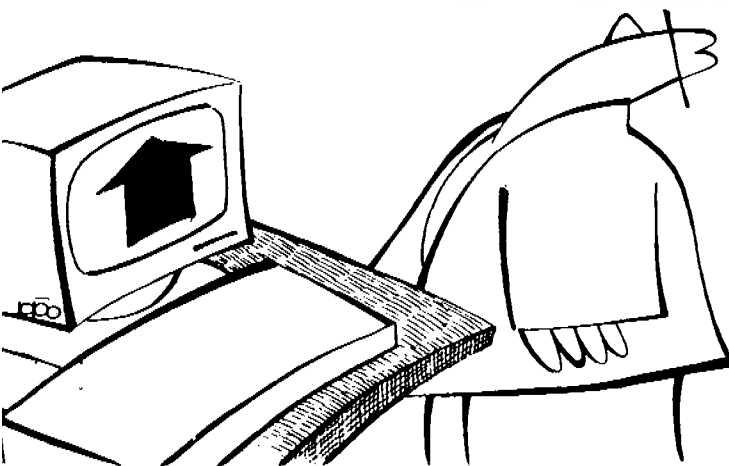


شود. روی آنها سرمایه‌گذاری کرد، شناخت کافی وجود ندارد. همچنین شناختی از توانایی‌های شرکت‌های رقیب، نتایج مناقصه‌های قبلی، دلایل شکست شرکت‌های ایرانی در مناقصه‌ها، شرایط بومی کشورها و... وجود ندارد و لذا مشکل کمبود اطلاعات گریبانگیر شرکت‌های فنی و مهندسی است.

در این زمینه، ارائه اطلاعات به بخش خصوصی، دست‌کم اطلاعات مربوط به پروتکل‌هایی که میان دولت‌ها منعقد می‌شود و ارائه نتایج پروتکل‌ها به ارگان‌های ذی‌ربط، ضرورت دارد. البته بحث جمع‌آوری اطلاعات به یک کار جمعی و برنامه‌زمان‌بندی شده نیاز دارد.

■ **در نحوه اعطای تسهیلات بانکی به عرضه‌کنندگان خدمات فنی و مهندسی چه مشکلاتی وجود دارد؟**

□ مشکل عمده نحوه برخورد نظام بانکی با پیمانکاران است که سابقه خوبی نداشته است. البته مشکلات مربوط به ورود ماشین‌آلات از سوی شرکت‌های فنی و مهندسی فعال در طرح‌های خصوصی نیز وجود دارد. شرکت‌های مورد بحث پس از آنکه ماشین‌آلات را وارد کرده‌اند، سال‌ها بعد از سوی بانک مرکزی مقروض می‌شوند و باید مابه‌التفاوت نرخ ارز را بپردازند. این اقدام بانک مرکزی، بسیاری از شرکت‌های ایرانی را نسبت به نظام بانکی بی‌اعتنا کرده است. در حالی که نظام بانکی در هر کشوری تسهیلات لازم برای انجام امور مالی خارج از کشور را فراهم می‌کند.



اگر مشکلات به‌صورت کلان مورد توجه و ارزیابی قرار گیرد، مشاهده می‌شود که در سه بخش وسایل و ابزار، نارسایی قوانین و مقررات و نداشتن شناخت از بازارهای بین‌المللی نمود پیدا می‌کند. باید توجه داشت که شرکت‌های ایرانی برای اجرای طرح‌های بیرون‌مرزی به ارائه یک سری تعهدات نیاز دارند که این تعهدات با تعهدات داخلی تفاوت دارد. شرکت‌های صدور خدمات فنی و مهندسی باید طرح‌های خارجی را با دقت در موعد مقرر و با کیفیت مناسب کار انجام دهند. برای این امر همکاری دولت بسیار مهم است و باید تشریفات اداری زاید حذف گردد. شرکت‌های پیمانکار، در ارائه مدارک مناقصه، معضلات و مشکلاتی دارند که سبب می‌شود زمان را از دست بدهند و یا پیشنهادهایشان دور از واقعیت باشد.

■ **با توانمندی‌های موجود برای ارائه خدمات فنی و مهندسی در خارج از کشور، چه میزان درآمد ارزی می‌توان جذب کرد؟**

□ شرکت‌های فنی و مهندسی ایران توان بالقوه‌ای دارند و اگر آنها بتوانند از این توانمندی‌ها به‌خوبی استفاده کنند، در پایان دومین برنامه پنج‌ساله توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور، کسب درآمد سالانه‌ای به میزان ۵ تا ۶ میلیارد دلار از صدور خدمات فنی و مهندسی، دور از ذهن نیست. البته دست یافتن به این درآمد نیازمند حمایت دولت است.

○ **مهم‌ترین مشکلات بر سر راه صدور خدمات فنی و مهندسی، قوانین و مقررات دست‌وپاگیر و تشریفات اداری زاید، و مسایل مربوط به تامین تجهیزات، ابزار، مواد و مصالح موردنیاز است.**

■ **قوانین مترتب بر صدور خدمات فنی و مهندسی چه مشکلاتی دارد و چه پیشنهادی برای رفع این مشکلات دارید؟**

□ بخش عمده‌ای از مشکلات در تبصره ۲۷ قانون دومین برنامه پنج‌ساله توسعه اقتصادی کشور پیش‌بینی شده است. با این حال مهم‌ترین مشکل موجود، نبود بانک اطلاعات و نواقص نظام اطلاع‌رسانی است.

در زمینه طرح‌های خارجی که پیشنهاد می‌شوند و می‌توان

مهندسان و متخصصان ایرانی نیز به تجارت روی خواهند آورد و خدمات فنی و مهندسی به طور کامل از بین خواهد رفت.

○ شرکتهای مهندسی سالها پیش ماشینآلات و ابزار موردنیاز خود را وارد کردهاند و حال بانک مرکزی پس از گذشت سالها از آنها مابهالتفاوت نرخ ارز را مطالبه میکند. بسیاری از شرکتهای ایرانی نسبت به نظام بانکی کشور بیاعتنا شدهاند.

■ آیا تشکیل نمایشگاههای تخصصی در داخل و یا حضور در نمایشگاههای خارجی میتواند توانمندیهای شرکتهای مهندسی ایرانی را معرفی کند و به آنها در این زمینه کمک کند؟

□ متأسفانه در سالهای اخیر تشکیل نمایشگاههای بینالمللی تهران، جابگوی نیازمندیهای مشتریهای داخلی نیز نبوده، چه رسد به معرفی توان صدور خدمات فنی و مهندسی ایران به طرفهای خارجی. این نمایشگاه به چیزی همچون شهر بازی شباهت دارد و نحوه توزیع غرفهها و ارایه خدمات از سوی شرکتها به مصرفکنندگان واقعی، نمی تواند مؤثر واقع گردد و به سرمنزل مقصود برسد. با این حال حضور در نمایشگاههای واقعی در داخل کشور و نمایشگاههای خارجی با برنامه ریزی قبلی ضروری است. البته مشروط بر آنکه مرکز توسعه صادرات ایران با استفاده از نظام اطلاع رسانی، شرکتهای فعال در صدور خدمات فنی و مهندسی را به صورت یک مجموعه برای شرکت در نمایشگاههای خارجی جذب کند. تشکیل نمایشگاه داخلی نیز مفید است.

■ آیا میان شرکتهای دولتی و خصوصی همکاری در زمینه دریافت پیمان و صدور خدمات فنی و مهندسی وجود دارد؟

□ در ایران، دولت هنوز بزرگترین کارفرما می باشد و طرحهای بزرگ را در دست دارد. اما امیدواریم که ارکانهای دولتی ذی ربط با کاهش موانع اداری و تشریفات زاید، به ایجاد هماهنگی میان شرکتهای دولتی و خصوصی مبادرت ورزند، زیرا در بخش خصوصی همواره انگیزه انجام کار در مدت محدودتر و با قیمت کمتر وجود دارد. اما ضرورت دارد که شرکتهای دولتی و خصوصی هر دو

○ نداشتن شناخت از بازارهای بینالمللی، شناخت از توان شرکتهای رقیب، فقدان اطلاعات در زمینه طرحهای خارجی و نبود بانک اطلاعات قوی، از مهمترین مشکلات شرکتهای خدمات فنی و مهندسی است.

اما در ایران نظام بانکی ابتدا باید مشکلات خود را با بانکهای خارج از کشور برطرف کند و سپس سیستم صحیحی را برای کار با شرکتهای ایرانی ایجاد کند. در ضمن نظام بانکی باید تفاوتی میان شرکتهای بازرگانی و شرکتهای صادرکننده خدمات فنی و مهندسی قایل شود.

■ فعالیت شرکتهای صادرکننده خدمات فنی و مهندسی در کدام بخش از جهان چشمگیرتر می باشد؟

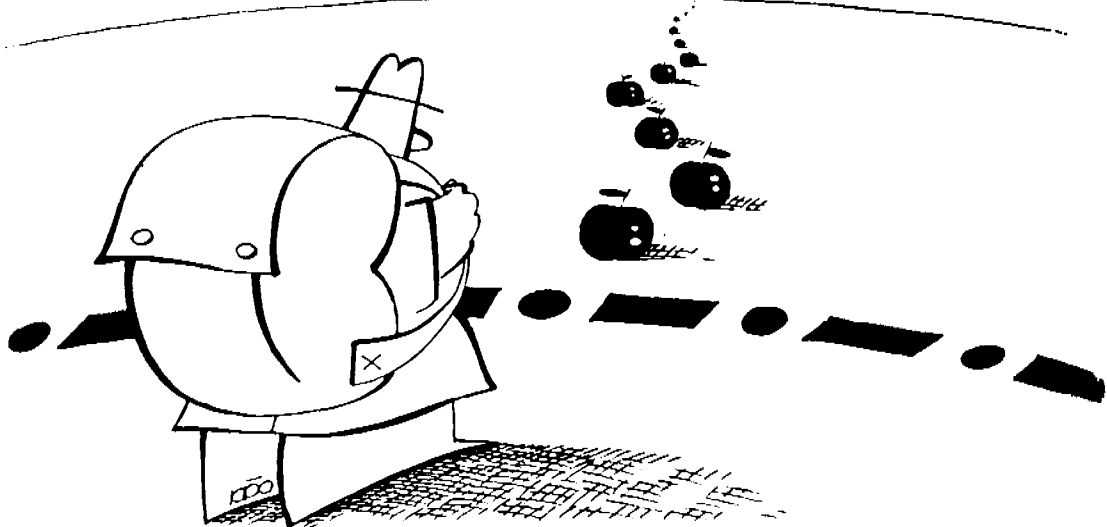
□ امروزه مرزبندی آنچنانی وجود ندارد. به طور کلی کشورها در سه گروه توسعه یافته، در حال توسعه و گروه سوم بررسی می شوند که کشورهای گروه سوم نیز از دو بخش کشورهای ثروتمند و فقیر تشکیل شده اند و همگی مصرف کننده می باشند.

ایران باید از طیف کشورهای گروه سوم خود را به طیف دوم یعنی در حال توسعه بکشاند و با شناخت امکانات خود تلاش نماید که از این امکانات حداکثر استفاده را بکند و در رشته هایی مانند ساخت کارخانه سیمان و... در سطح جهان بازارهایی را برای خود پیدا کند.

■ توصیه شما به شرکتهای دولتی و خصوصی که در مسیر صدور خدمات فنی و مهندسی گام برمی دارند، چیست؟

□ برای حضور در بازارهای بینالمللی و رقابت با شرکتهای خارجی، ابتدا باید با شناخت توانهای اقتصادی کشور، امکانات ارزی، ذخایر زیرزمینی و... جایگاه خود را بیابیم و تلاش نماییم وضعیت خود را اصلاح کنیم. در ضمن بنا به کیفیت موردنظر و خواست مشتری عمل کنیم و بدانیم که رقبای ما چگونه عمل می کنند. در این صورت موفق خواهیم شد. البته این امر به اصلاح کیفیت محصولات داخلی تولیدی بخش خصوصی و دولتی نیز بستگی دارد.

شرکتهای فنی و مهندسی باید نیازهای خود را بشناسند و خواستهای منطقی خود را با دولتمردان در میان گذارند تا مسیر صدور خدمات فنی و مهندسی هموار شود. البته دولت نیز باید به خواستهای منطقی مهندسان و تولیدکنندگان ارج بدهد تا آنها تشویق به فعالیت شوند. در غیر این صورت



همکاری لازم را داشته باشند و ضوابط و قواعد مورد نیاز برای جلوگیری از سوء استفاده‌های احتمالی با نظر ارگان‌های خصوصی تدوین شود. همکاری میان دو بخش تا حدودی وجود دارد ولی هنوز مطلوب نیست. آنها باید مصالح کشور را همواره در نظر داشته باشند.

■ کانون چه انتظاراتی از وزارت صنایع دارد؟

□ به طور کلی انتظاری که از تشکیلات دولتی دارد، ایجاد تسهیلات برای ارایه خدمات و صدور خدمات فنی و مهندسی است.

○ **امیدوار هستیم که ارگان‌های دولتی با کاهش موانع اداری و تشریفات زاید، به ایجاد هماهنگی میان شرکت‌های دولتی و خصوصی مبادرت ورزند. در بخش خصوصی انگیزه برای انجام کار در مدت زمان محدودتر و یا هزینه کمتر وجود دارد.**

■ نحوه همکاری کانون طراحی مهندسی و طراحی مونتاز ایران با شرکت صدور خدمات فنی و مهندسی چگونه است؟

□ هشت نفر از اعضای هیأت مؤسس شرکت صدور خدمات فنی و مهندسی در مقطع تدوین و تصویب اساسنامه این شرکت، از اعضای کانون بودند. کانون به‌عنوان یکی از گروه‌های هفتگانه نیازهای شرکت صدور خدمات فنی و مهندسی در خارج از کشور را برآورد می‌نماید. این نیازها از بازار داخلی تأمین می‌شود و در اختیار شرکت صدور خدمات فنی و مهندسی ایران برای اجرای طرح‌های خارجی قرار می‌گیرد.

همکاری لازم را داشته باشند و ضوابط و قواعد مورد نیاز برای جلوگیری از سوء استفاده‌های احتمالی با نظر ارگان‌های خصوصی تدوین شود. همکاری میان دو بخش تا حدودی وجود دارد ولی هنوز مطلوب نیست. آنها باید مصالح کشور را همواره در نظر داشته باشند.

■ کانون طراحی مهندسی و طراحی مونتاز ایران چگونه و با چه اهدافی به وجود آمده است؟

□ این کانون یک انجمن صنفی است که بر مبنای مجوز صادر شده از سوی وزارت صنایع سنگین سابق و وزارت صنایع فعلی در زمینه خدمات مهندسی، طراحی مهندسی و طراحی مونتاز شکل گرفته است. فعالیت کانون از سال ۱۳۷۰ آغاز شده و سازمان‌دهی و مدیریت آن از سوی شرکت‌های عضو انجمن، صورت می‌گیرد. در حال حاضر حدود ۲۰۰ شرکت به صورت فعال و متجاوز از ۹۰۰ شرکت به صورت بالقوه تحت پوشش کانون می‌باشند.

○ **برای حضور در بازارهای بین‌المللی، شناخت توان اقتصادی کشور، امکانات ارزی، ذخایر زیرزمینی، اصلاح کیفیت، رعایت درخواست مشتری و حمایت دولت از شرکت‌های فنی و مهندسی ضروری است.**

■ آیا کانون توانسته است در صدور خدمات فنی و مهندسی یا طراحی مونتاز فعالیت داشته باشد؟

□ چون شرکت‌های عضو کانون غالباً سابقه کار دارند، مبادرت به صدور خدمات فنی و مهندسی کرده‌اند. از جمله شرکت طراحی صنعتی در ترکمنستان یک کارخانه سیمان را راه‌اندازی کرده است. شرکت جستار نیز در ترکمنستان به صدور خدمات فنی و مهندسی می‌پردازد. مرکز خدمات