

پیرامون فعالیتهای برون مرزی شرکتهای
مهندسی و پیمانکاری و ضرورت توسعه آن در برنامه دوم

پیمانکاریها؛ پلی به آن سوی مرزها

کار: گروه تحقیق

مسئول گروه: دکتر بهمن آرمان

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
رتال جامع علوم انسانی

پیش نوشتار

صنعتی و در حال رشد حاکم بود، توانست از رشد قابل ملاحظه‌ای برخوردار شود؛ طوری که در سال ۱۹۹۲^(۱) حجم تجارت جهانی به ۴۵۴۵/۴ میلیارد دلار رسید که نسبت به سال قبل از آن رشدی برابر ۱۰/۸ درصد داشته است. این امر به این معناست که تلاش سیستمهای گوناگون اقتصادی به

رشد سریع بازرگانی جهانی و تلاش کشورهای برای به دست آوردن سهم بیشتری از آن، شرایطی را فراهم ساخته است تا از تمامی ابزارهای لازم به منظور دستیابی به این هدف استفاده شود.

تجارت بین‌المللی، در طول سالهای اولیه دهه‌ی ۱۹۹۰، با وجود رکود نسبتاً شدیدی که بر اقتصاد کشورهای عمده‌ی

صادرات خدمات که بخشی از آن می‌تواند به صورت خدمات پیمانکاری باشد، نباید نادیده گرفته شود. البته نباید فراموش کرد که شرایط ویژه‌ی حاکم بر اقتصاد کشور، زمینه‌ای را فراهم ساخته است تا بتدریج استفاده از تواناییهای داخلی - که بخشی از آن به تواناییهای عملی شرکتهای ساختمانی و پیمانکاری داخلی مربوط می‌شود - امکان‌پذیر شود. مشاهده‌ی نخستین نشانه‌های موفقیت شرکتهای ایرانی در مناقصه‌های بین‌المللی، نویدی بسیار امیدوارکننده است که نه تنها می‌تواند در صورت پیگیری به یک منبع عمده‌ی درآمد ارزی برای کشور تبدیل شود، بلکه باعث می‌شود ساختار خدمات اجرایی کشور، از رهگذر فعالیتهای پیمانکاری در خارج از کشور، زمینه‌ی وارد کردن تکنولوژیهای جدید و تواناییهای بیشتر را به درون شرکتهای پیمانکاری داخلی، فراهم نماید. تجربه‌های برخی از کشورها حاکی از آن است که از راه اعطای امتیازهای ویژه به شرکتهای پیمانکاری داخلی خود، علاوه بر آن که موجب جذب منابع ارزی هنگامت شده‌اند، به شکوفایی تکنولوژیکی این شرکتها نیز کمک فراوانی نموده‌اند. تجربه‌های کشورهایی مانند کره‌ی جنوبی و ترکیه - از میان کشورهای در حال رشد - و کشورهایی مانند ایتالیا، آلمان و ژاپن - از میان کشورهای صنعتی پیشرفته - گواه زنده‌ای بر این مدعاست.

در این گزارش سعی بر این است تا دلایل عدم حضور شرکتهای ایرانی در فعالیتهای

منظور دستیابی به حجم بالاتری از مبادله‌ی کالاها و خدمات، با وجود کاستیهای حاکم بر نظام اقتصادی جهان، ادامه یافته است.

بررسی روند بازرگانی جهانی و اجزای عمده‌ی تشکیل‌دهنده‌ی آن، حکایت از این دارد که بتدریج سهم تبادل خدمات در بازرگانی جهان رو به افزایش گذاشته است، طوری که امروزه حدود ۲۱ درصد از کل بازرگانی جهان، ناشی از مبادله‌ی خدمات است.

اقتصاد ایران با اتکا به درآمدهای ناشی از صادرات نفت خام، هنوزاز حالت متعادل و موزونی برخوردار نگردیده و این خود باعث شده تا کشور ما همواره دریافت‌کننده‌ی خدمات و کالا از سایر کشورهای جهان باشد و عملاً به جز صادرات محدود کالاهای سستی و معدنی، نقش عمده‌ای در صدور دیگر محصولات و خدمات به بازارهای جهانی نداشته باشد. شاهد مدعا آنکه، میزان صادرات غیرنفتی ایران در مقابل واردات، همواره رقم بسیار ناچیزی بوده است و امروزه نیز که سعی بر آن شده تا با روشهایی، صادرات غیرنفتی کشور افزایش یابد، همچنان در مقایسه با واردات کالا و خدمات، رقم غیرقابل ملاحظه‌ای است. در سالهای اخیر، در مقابل حداکثر چهارمیلیارد دلار صادرات غیرنفتی، میزان واردات در بیشتر سالها از ۲۰ میلیارد دلار نیز افزونتر بوده است؛ بنابراین، در چنین فضایی که فرهنگ واردات همچنان حاکم است و ایران قادر به صادرات کالاهای ساخته شده‌ی صنعتی نیست، اهمیت

دریافتهای جهانی و ۷۳ درصد پرداختهای جهانی را از این بابت در اختیار خود داشتند^(۲).

نگاهی گذرا به زیربخشهای عمده در بازرگانی جهانی خدمات، نظیر مخابرات، بیمه، خدمات ساختمانی، طراحی مهندسی و امور پیمانکاری، بیانگر حضور فعال شرکتی از کشورهای صنعتی است؛ به طوری که این شرکتها هرکدام در بخشهایی از بازرگانی دنیا، شهرت جهانی دارند.

در زمینه‌ی ارتباطات و مخابرات، باید گفت به کارگیری و استفاده از سیستمهای مخابراتی علاوه بر نقش ویژه‌ای که در تحول و توسعه‌ی اقتصاد خدمات دارند، در کل مجموعه‌ی اقتصادی جامعه نیز دخالت می‌کنند. گفتنی است که حدود سه چهارم تلفنهای موجود در جهان، تنها در هشت کشور متمرکز شده و کشورهای در حال توسعه، تنها حدود ۷ درصد تلفنهای جهان را در اختیار دارند^(۳) و این در حالی است که امروزه نیاز بخش خدمات در به کارگیری سیستمهای پیشرفته‌ی مخابراتی، اجتناب‌ناپذیر است و در صورت عدم استفاده از آنها، امکان رقابت به شدت کاهش می‌یابد. در زمینه‌ی بیمه، خدمات ساختمانی، طراحی مهندسی و امور پیمانکاری نیز وضع تقریباً به همین گونه

پیمانکاری جهانی مشخص شود و از رهگذر آن، آینده‌ای را که می‌تواند به دنبال کاستیهای موجود فراروی دست‌اندرکاران و سیاستگذاران مسائل اقتصادی باشد، روشن نماید.

فصل اول: اهمیت بخش خدمات و ارائه‌ی فعالیتهای پیمانکاری در جهان

برخلاف آنچه قبلاً تصور می‌شد، اینک بخش خدمات و رشد و توسعه‌ی آن بسیار مورد توجه قرار گرفته و گسترش تکنولوژی نیز دامنه‌ی بازرگانی در رشته‌ی خدمات را مضاعف کرده است. در حال حاضر، خدمات طراحی مهندسی شرکتی که در بازرگانی جهانی خدمات، ایفای نقش می‌کنند توسط ابزار بسیار کارآمدی همچون فاکسی مایل، دراقصی نقاط جهان به متقاضیان عرضه می‌شود و در آینده نیز گسترش ارتباطات - که خود بخشی از خدمات است - به تکوین و تقویت سایر بخشهای خدمات خواهد انجامید و این همه، بر توجه جامعه‌ی بین‌المللی و رقابت جهانی در زمینه‌ی خدمات خواهد افزود.

گرچه با توجه به تنوع و ماهیت بازرگانی خدمات در جهان، آمارهای واقعی که مبین حجم فعالیتهای انجام شده در این زمینه باشد در دست نیست، لیکن آنچه قطعی است، سهم برتر و عمده‌ی کشورهای صنعتی در این زمینه است. این گروه از کشورها در سال ۱۹۸۴ حدود ۷۸ درصد

۲- تجارت خدمات و نقش کشورهای در حال توسعه صفحه ۱۵

۳- تجارت خدمات و نقش کشورهای در حال توسعه، ص ۳۲

است.

این مدعاست.

در سال ۱۹۸۵، در امریکا بخش خدمات ساختمانی، طراحی مهندسی و پیمانکاری، ارزش افزوده‌ای معادل ۳۵۳ میلیارد دلار داشت که معادل ۸ درصد تولید ناخالص ملی (GNP) کشور را شامل می‌شد و اشتغال‌زایی آن، حدود ۵ میلیون نفر را با تخصص‌های گوناگون، دربر می‌گرفت.^(۴)

حضور گسترده‌ی شرکت‌های یادشده در سایر کشورها، به تحمیل هزینه‌های سنگین ارزی و وابستگی طرح‌های اجرا شده به کارشناسان و تجهیزات خارجی می‌انجامد که این خود شاید یکی از هدفهایی باشد که کشورهای صنعتی از دیرباز سعی در اعمال آن داشته‌اند.

آنچه درباره‌ی ساختار بازار بازرگانی خدمات به اختصار گفته شد، به این معنی نیست که امکان حضور در این بازار و رقابت بر سر تصاحب سهمی از آن، منتفی باشد. عملکرد چندساله‌ی اخیر در برخی از کشورهای پیشتاز آسیای شرقی در امر توسعه و حضور موفق آنها در بازار یاد شده، این ادعا را ثابت می‌کند؛ لذا سایر کشورهای در حال توسعه نیز با توجه به برخی ویژگیها و تواناییها، امکان حضور در چنین بازارهایی را دارند.

حضور گسترده‌ی شرکت‌های پیمانکاری ترکیه در کشورهای شمال آفریقا (به ویژه لیبی) و شوروی سابق، که به دنبال موفقیت در مناقصه‌های متعدد بین‌المللی تحقق یافته و کسب درآمدهای ارزی آنها از ۵ میلیارد دلار در سال نیز فراتر رفته است، گواهی بر

کشور هند در امر صادرات خدمات نرم‌افزاری کامپیوتر و امور مربوط به آن، آنچنان پیشرفت کرده است که در حال حاضر با داشتن صادراتی معادل ۲ میلیارد دلار در سال، به صورت یکی از رقیبان شرکت‌های بزرگ چندملیتی کامپیوتری درآمده است.

اهمیت ارائه‌ی خدمات پیمانکاری، تنها به کسب درآمدهای ارزی منحصر نمی‌شود، بلکه یکی از مهمترین جنبه‌های آن، کسب دانش و تجربه برای اجرای طرح‌های بزرگ ملی است. نمونه‌ی چنین امری را می‌توان دقیقاً در کشور ترکیه مشاهده کرد که از دیرباز به صادرات خدمات پیمانکاری به سایر کشورها اقدام کرده است. در حال حاضر در این کشور بیشتر طرح‌های بزرگ زیربنایی - همچون گذشته - به تنهایی توسط شرکت‌های خارجی و پیمانکاران بزرگ بین‌المللی انجام نمی‌گیرد، بلکه عملاً در هر یک از طرح‌های بزرگی که منابع مالی آن از راه محافل مالی بین‌المللی تأمین می‌شود، شرکت‌های این کشور نیز به عنوان یکی از مجریان اصلی در کنار شرکت‌های بزرگ خارجی - که عمدتاً توسط مؤسسه‌های اعتباری بین‌المللی به کشورهای وام‌گیرنده تحمیل می‌شود - حضور دارند. دلیل حضور و پذیرش شرکت‌های پیمانکاری ترکیه به منظور اجرای این گونه طرح‌های بزرگ زیربنایی، ناشی از حسن سابقه‌ی آنها در سایر کشورهاست و آنها این اعتماد به نفس را کسب کرده‌اند تا

دولتهاست.

آنچه از موفقیت برخی کشورهای در حال توسعه بیان شد، به این خاطر بود تا جایگاه بازرگانی در رشته‌ی خدمات در کشورهای در حال توسعه مشخص شده و برنامه‌ریزیهای واقع‌بینانه و هوشیارانه‌ای صورت پذیرد تا کاستیهای موجود تا حد زیادی رفع شده و امکان استفاده از تواناییهای بالقوه‌ای که بلااستفاده مانده‌اند، فراهم آید.

فصل دوم: پیشینه‌ی ایران در زمینه‌ی صادرات خدمات پیمانکاری و مهندسی

الف - دوره‌ی پیش از انقلاب اسلامی

اگر بخواهیم توان پیمانکاری شرکتهای ایرانی را با اجرای کارهای مشابه انجام گرفته در ایران مقایسه کنیم، باید اعتراف نماییم که متأسفانه رشد ناکافی و در عین حال کند بخش صنعت در کشور، طی سالهای اجرای برنامه‌های عمرانی کشور (تا مقطع برنامه‌ی چهارم) و همچنین اتکای شدید به شرکتهای خارجی برای اجرای طرحها، زمینه‌ای را فراهم ساخت تا بیشتر پروژه‌های عمده و زیربنایی، مانند احداث سدها، خطوط راه‌آهن و واحدهای بزرگ تولیدی نظیر ذوب‌آهن، نیروگاههای برق و حتی خطوط برق با ولتاژ متوسط، به وسیله‌ی

در کنار شرکتهای عظیم پیمانکاری بین‌المللی، عرض اندام نمایند.

حوزه‌ی فعالیت و میزان دخالت شرکتهای پیمانکاری ترکیه کار را به آنجا رسانده است که اخیراً دولت روسیه یکی از قراردادهای مهم مرتبط با صادرات نفت خود را (ایجاد یک خط لوله‌ی نفت از کرانه‌های دریای سیاه تا سواحل دریای مدیترانه) با یک شرکت پیمانکاری ترکیه موسوم به شرکت «اکویل» منعقد کرده است. براساس این قرارداد، خط لوله‌ای به طول ۷۵۰ کیلومتر میان بندر «سامسون» در ترکیه و پایانه‌ی نفتی «یومورتالیک» احداث می‌شود تا با صرف هزینه‌ای معادل ۷۰۰ میلیون دلار، نفت صادراتی روسیه مستقیماً به بازارهای کشورهای اروپایی در حاشیه‌ی دریای مدیترانه عرضه شود.^(۵)

مثال بالا که در مورد کشورهای مانند کره‌ی جنوبی، تایوان، مالزی و برزیل نیز صادق است، زمینه‌ای را فراهم آورده تا حضور کشورهای در حال رشد در بازار جهانی خدمات پیمانکاری، به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش یابد. احداث کارخانه‌های سیمان، نیروگاههای برق، طرحهای پتروشیمی و سدهای عظیم آبیاری و هیدروالکتریک توسط شرکتهای برزیلی در اقصی‌نقاط جهان، نمایانگر اهمیت روزافزون صادرات خدمات پیمانکاری توسط کشورهای در حال رشد و توجه به آن از دیدگاه تأمین درآمد ارزی برای

۵- بولتن اقتصادی خبرگزاری جمهوری اسلامی، شماره‌ی ۷۰، سال ۱۳۷۳.

پیمانکاران خارجی در کشور به انجام رسد. نتیجه‌ی چنین کاری که خود متأثر از عدم توانایی شرکت‌های داخلی نیز بود، موجب شد تا کیفیت کار شرکت‌های پیمانکاری ایرانی تا به آن حد ارتقا نیابد که بتوانند کارهای مرتبط با پروژه‌های عمران داخلی را انجام دهند؛ چه رسد به اینکه به ارائه‌ی خدمات در سایر کشورها نیز اقدام کنند. به تدریج با افزایش قیمت نفت و پذیرفتن تعهدات قابل ملاحظه، توسط ارگان‌های عمدتاً دولتی در طی برنامه‌ی پنجساله‌ی پنجم (۱۳۵۳ تا ۱۳۵۷)، زمینه‌ای را برای اجرای طرح‌های بزرگ عمرانی و صنعتی فراهم کرد تا توانایی شرکت‌های ایرانی - که این بار در کنار شرکت‌های خارجی برنده‌ی مناقصه‌های بین‌المللی داوطلب انجام دادن پروژه‌های بزرگی مانند مجتمع‌های فولاد، نیروگاه‌های برق، سدها و طرح‌های بزرگ راهسازی و خانه‌سازی شده بودند - مورد آزمون قرار گیرد.

چنین امری، نقطه‌ی آغاز فعالیت بود و بتدریج زمینه و توان اجرای کار این شرکت‌ها آنچنان افزایش یافت که در نهایت توانستند در طول سال‌های پس از انقلاب - که بستن قرارداد با شرکت‌های خارجی بر اثر بروز اختلاف‌های حقوقی شدیداً کاهش یافته بود - به تنهایی به اجرای طرح‌های نیمه‌تمام ورهاشته از سوی شرکت‌های پیمانکاری خارجی اقدام کنند، هر چند انجام تعدادی از این پروژه‌ها، همچنان نیمه تمام باقی مانده است.

سال‌های اجرای برنامه‌ی پنجساله‌ی پنجم بر انجام طرح‌هایی توسط پیمانکاران

داخلی حکایت دارد. ولی هرگاه اندکی به عقب برگردیم مشاهده خواهیم کرد که کم تجربگی و عدم اعتماد به نفس شرکت‌های پیمانکاری ایرانی از یک سو و وفور کارهای پیمانکاری، که ایران را تبدیل به بهشت پیمانکاران خارجی کرده بود، از سوی دیگر، زمینه‌ای را فراهم ساخت تا شرکت‌های پیمانکاری داخلی نه فقط به بازارهای جهانی کار، برای بازاریابی مراجعه نکنند بلکه، توانایی رویارویی با حجم عظیم فعالیت‌های داخلی را نیز که مشترکاً با شرکت‌های خارجی برنده‌ی مناقصه‌های داخلی، به عهده گرفته بودند، نداشته باشند. مجموعه‌ی دو عامل بالا، زمینه‌ساز عدم حضور شرکت‌های ایرانی در فرایند اخذ کارهای پیمانکاری در خارج از کشور شد و به جز در موارد معدودی نظیر ارسال پرسنل فنی ایرانی جهت اجرای پروژه‌های مرتبط با بخش نفت (ایجاد پالایشگاه نفت در آفریقای جنوبی)، نقش شرکت‌های ایرانی و یا به عبارتی کار پیمانکاری ایرانی در خارج از کشور، چندان با ارزش نبود.

ب - دوره‌ی پس از انقلاب اسلامی

همان‌گونه که در بخش پیشین نیز عنوان شد، تراکم فعالیت‌های پیمانکاری مرتبط با پروژه‌های عمرانی در برنامه‌ی پنجساله‌ی پنجم (۱۳۵۳ تا ۱۳۵۷)، موجب پویایی و کسب تجربه توسط شرکت‌های پیمانکاری داخلی شد؛ به طوری که با فروپاشی شرکت‌های عظیم پیمانکاری که با همکاری و ریاست عناصر وابسته به رژیم سابق به

قزوین - زنجان نمونه‌ی بارزی از این تواناییهاست.

پس از موفقیت در اجرای پروژه‌های داخلی، این اندیشه در شرکتهای ایرانی مجری طرحهای بزرگ به وجود آمد تا اندکی فراتر از مرزهای داخلی قدم گذاشته و به ارائه‌ی خدمات در سایر کشورهای جهان اقدام کنند.

در کشور ما اگرچه هنوز حرکتی جدی در زمینه‌ی صادرات خدمات صورت نگرفته است، لیکن، شرایط اقتصادی موجود توجه به این مقوله را به طور جدی مطرح ساخته است.

همان‌گونه که ملاحظه می‌شود روند نزولی صادرات خدمات از سال ۱۳۶۳ آغاز و به پایین‌ترین میزان در سال ۱۳۶۶ رسید؛ لیکن در طی سالهای ۱۳۶۸ تا ۱۳۷۰، یعنی در سه ساله‌ی نخستین اجرای برنامه‌ی اول، این روند معکوس شده و صادرات خدمات از رشد قابل توجهی برخوردار شد.

جدول شماره‌ی (۱) تنها نمایی را از واقعیت موجود در این بخش ارائه می‌کند، زیرا ماهیت بخش خدمات و نحوه‌ی شکل‌گیری فعالیتها و عدم کفایت برنامه‌ریزیهای موجود به منظور کنترل، هدایت و گسترش صادرات خدمات مجموعاً امکان دستیابی به حجم واقعی صادرات این بخش را با مشکل مواجه می‌سازد؛ ضمن اینکه تواناییهای بالقوه‌ی دیگری نیز همچنان باقی مانده است.

وجود آمده بودند، نیروهای سابق آن شرکتهای بتدریج به صورت مجرد، به ایجاد شرکتهای پیمانکاری جدید اقدام نمودند.

خروج بیشتر شرکتهای پیمانکاری خارجی از کشور و رها کردن پروژه‌های در دست اجرا و خلع ید از شرکتهای پیمانکاری وابسته به رژیم گذشته، زمینه‌ای را فراهم ساخت تا توان شرکتهای پیمانکاری داخلی، بیشتر آشکار شود؛ طوری که ثمره‌ی تلاش این گونه شرکتهای پیمانکاری نوپا، در انجام پروژه‌های بزرگ تبلور یافت؛ به عنوان مثال: انجام تمام عملیات ساختمانی و بخش اعظم کارهای مربوط به نصب تجهیزات در مجتمع عظیم فولاد مبارکه، اتمام عملیات احداث سدهای پیشین، طرق، ساوه و جیرفت، انجام بخشی از خط دوم لوله‌ی سراسری گاز موسوم به «آیگات ۲» و صدها طرح بزرگ و کوچک دیگر توسط شرکتهای پیمانکاری و ساختمانی ایران، نشانه‌ای از تواناییهای بالقوه‌ی شرکتهای داخلی است که می‌توانند با شرکتهای مشابه خارجی رقابت کنند. کمبود ارز و مشکلات دیگر، زمینه‌ی ورود شرکتهای ایرانی را اعم از مهندسی، طراحی و یا پیمانکاری به انجام آن گروه از طرحهای موجود فراهم کرد که تا چندتی پیش به صورت سنتی در محدوده‌ی کارهای شرکتهای خارجی بودند. عملیات نصب تجهیزات پالایشگاه بندرعباس و احداث آزاد راههای تهران - ساوه، قم - کاشان و

جدول شماره (۱) - وضعیت صادرات خدمات در طی سالهای ۱۳۶۱ تا ۱۳۷۰

سال	۱۳۶۱	۱۳۶۲	۱۳۶۳	۱۳۶۴	۱۳۶۵	۱۳۶۶	۱۳۶۷	۱۳۶۸	۱۳۶۹	۱۳۷۰
میلیارد ریال	۱۰۴/۲	۱۳۷/۴	۱۲۱/۶	۹۰/۸	۸۰/۰	۵۰/۴	۶۶/۲	۱۰۱/۵	۱۵۳/۴	۱۹۶/۹

* مأخذ: نماگرهای اقتصادی جمهوری اسلامی ایران. دفتر حسابهای اقتصادی مرکز آمار ایران، اسفند ۱۳۷۲

(راننده، کارگر، نگهبان و خدمات) نیز در اجرای این پروژه اشتغال دارند.

ماشین‌ها و تجهیزات مورد نیاز همگی از ایران تأمین شده است که به صورت ترانزیت دوساله، در پاکستان از آنها استفاده می‌شود. عملیات اجرایی این پروژه با وجود مشکلاتی که معمولاً در ابتدای کار وجود دارد، با موفقیت همراه بوده است.

مشکل اصلی این پروژه در حال حاضر، کامل نبودن نقشه‌های اجرایی (ابهام‌های خط پروژه، آبروها و ابهام در قسمتی از نقشه‌های اجرایی) است که موجب کندی کار شده و با همکاری مشاور طرح، در حال برطرف شدن است.

علاوه بر این، مسأله‌ی روادید ورود و خروج و اجازه‌ی کار پرسنل با کندی و تأخیر انجام می‌گیرد. طبعاً با برطرف شدن مشکلات مزبور، توان اجرایی شرکت به میزان قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد یافت. لازم به توضیح است که بخش دیگری از پروژه‌ی راه «اکو» نیز توسط دو شرکت ایرانی به نامهای «استراتوس» و «توسعه‌ی راههای ایران» در حال اجرا است. علاوه بر

ما در اینجا و به منظور نمایاندن آنچه در این رابطه صورت گرفته است به بررسی موارد مرتبط با اجرای یک پروژه که در حال حاضر توسط شرکتهای ایرانی در خارج از کشور در دست اجراست، می‌پردازیم.

۸۰ کیلومتر از پروژه‌ی راه «اکو» در مسیر زاهدان به کویت‌هی پاکستان، توسط شرکت «جنرال مکانیک» وابسته به بنیاد مستضعفان و جانبازان در حال اجراست. کل مبلغ قرارداد افزون بر ۷۹۶ میلیون روپیه‌ی پاکستان بوده و مدت زمان اجرای طرح نیز ۲ سال پیش‌بینی شده است. نکته‌ی جالب آنکه، قیمت ارائه شده از سوی شرکت ایرانی، تقریباً ۸ درصد کمتر از قیمت‌های پیشنهادی سایر پیمانکاران و حتی شرکتهای پاکستانی بوده است؛ طوری که رقم قابل توجهی که بالغ بر ۱۵۰ میلیون روپیه می‌شود، در هزینه‌های دولت پاکستان صرفه‌جویی شده که به سود این کشور خواهد بود. در پروژه‌ی یادشده در حال حاضر جمعاً ۲۳ نفر ایرانی که هسته‌ی اصلی مدیریت کار را تشکیل می‌دهند، شاغل هستند و ۱۴۵ کارگر بومی پاکستانی

- خشکی
- ۶- روسازی راه آهن و راه آهن زیرزمینی
- ۷- آماده سازی، اکتشاف و استخراج معادن
- ۸- تزریق سیمان، شمع کوبی، شمع ریزی و کارهای ویژه ی فونداسیون.
- ۹- حفاریهای اکتشافی و بهره برداری آب
- ۱۰- نصب و راه اندازی تأسیسات و تجهیزات تصفیه خانه های آب و فاضلاب
- ۱۱- نصب تأسیسات، تجهیزات و ماشین های پالایشگاههای نفت، گاز و مجتمع های پتروشیمی
- ۱۲- احداث تلمبه خانه های نفت و ایستگاههای کمپرسور گاز
- ۱۳- رنگ آمیزی، سند بلاست و حفاظت کاتودیک
- ۱۴- احداث ساختمانهای سنگین بتونی
- ۱۵- احداث ساختمانهای سنگین فلزی
- ۱۶- تهیه و نصب انواع تأسیسات، ماشین ها و کارخانه های صنعتی و نگهداری آنها
- ۱۷- مرمت بناهای تاریخی و مذهبی
- ۱۸- نصب تجهیزات و تأسیسات سردخانه ها و کشتارگاهها
- ۱۹- نصب تجهیزات و تأسیسات نیروگاهها
- ۲۰- تهیه، نصب و نگهداری انواع تأسیسات و تجهیزات برقی و الکترونیکی خاص
- ۲۱- ساخت مخازن و انبارهای نفتی تا ۳۰۰ هزار بشکه و مخازن گاز مایع زیر فشار

پروژه های فوق، شرکت «دوبرال» در ترکمنستان، و شرکت «تهران - جنوب» در مناقصه ی خط لوله ی سراسری نفت در مالزی و شرکت «ایتوک ایران» در استخراج معادن بوکسیت «گینه ی کوناکری»، حضور یافته و فعالیت دارند.

پس از موفقیت در انجام کارهای پیمانکاری توسط شرکتهای ایرانی، اخیراً حرکتها و اقدامهایی نیز جهت شناسایی استعدادها و تواناییهای شرکتهای ساختمانی، تأسیساتی و تجهیزاتی صورت پذیرفته و سازمان برنامه بودجه در اجرای آیین نامه ی تشخیص صلاحیت پیمانکاران و نحوه ی ارجاع کار به آنان، فهرستی را از نامه های شرکتهای یاد شده تهیه کرده است. در این فهرست، نوع فعالیت این شرکتهای به دو بخش - رشته های عمومی و رشته های اختصاصی - تفکیک شده است. رشته های عمومی مشتمل بر کارهای راهسازی، آبیاری و زهکشسی، تأسیسات شهری، ساختمان سازی، تأسیسات و تجهیزات ساختمانی و توزیع و انتقال نیرو است که هر یک گستره ای از فعالیتها را در بر می گیرد. رشته های اختصاصی نیز عبارتند از:

- ۱- اسکله و بندر سازی
- ۲- احداث تونل
- ۳- سد سازی با تأسیسات جانبی
- ۴- انجام عملیات آسفالت به همراه جدول سازی و آبروهای مربوط به آن
- ۵- کشیدن خط لوله ی نفت، گاز و آب در

۲۲- نصب تجهیزات هیدرومکانیکی سدها

۲۳- نصب شبکه‌ی کابل مخابراتی

۲۴- نصب و راه‌اندازی مراکز سوئیچینگ مخابراتی

۲۵- نصب و راه‌اندازی سیستمهای مخابراتی راه دور

۲۶- نصب خطوط پستهای فشار قوی انتقال نیرو

۲۷- احداث تأسیسات اعلام و اطفای حریق

مجموعاً ۱۰۲۵ شرکت پیمانکاری

سراسری - با احتساب شرکت‌های دولتی -

در کشور مشغول فعالیت هستند^(۶)، که

مجموع ظرفیت کاری آنها، افزون بر

۱۷,۰۰۰ میلیارد ریال است. اگر به طور

متوسط برای اجرای هر پروژه که به این

شرکتها واگذار می‌شود متوسط زمانی ۴ سال

را در نظر بگیریم، ظرفیت سالانه‌ی این

مجموعه، ۴۲۵۰ میلیارد ریال خواهد شد.

این در حالی است که کل کارهای در دست

اجرای این شرکتها، حدود ۵۶۰۰ میلیارد

ریال بوده که حدود ۳۰ درصد ظرفیت و

توان این شرکتها است؛ ضمن اینکه اجرای

بخشی از کار به ارزش ۲۱۰۰ میلیارد ریال

پایان پذیرفته و تنها ظرفیتی برابر ۳۵۰۰

میلیارد ریال باقی مانده است که رقم اخیر،

حدود ۲۰ درصد از توان اجرایی این شرکتها

را در بر می‌گیرد. به عبارتی، حجم کاری در

دست اجرای این شرکتها حتی از ظرفیت

یکسال آنها نیز کمتر است و توان قابل

ملاحظه‌ای از این مجموعه، بدون استفاده

مانده است. در این شرایط، حتی اگر عدم

ارائه‌ی اطلاعات واقعی از سوی برخی از شرکتها را هم در نظر بگیریم، باز هم ظرفیتهای خالی، فراتر از آن خواهد شد.

در زمینه‌ی خدمات مشاوره نیز تعداد

۴۷۱ شرکت مهندسی مشاور مشغول

فعالیت هستند که هر یک از این شرکتها به

طور متوسط قادر به انجام ۵ کار به صورت

همزمانند؛ یعنی توان کاری برای ۲۳۵۵

پروژه‌ی گوناگون را دارا هستند، در حالی که

شرکت‌های یاد شده در سال ۱۳۷۲ تنها ۶۵۰

قرارداد کاری داشتند. بدین ترتیب، حجم

کاری این بخش نیز ۲۸ درصد ظرفیت

بالقوه‌ی این شرکتهاست لذا، گرچه

تشخیص صلاحیت و ایجاد نظام برای

مجریان این دسته از فعالیتهای خدماتی کار

ارزنده‌ای است، لیکن در صورتی که گامهای

بعدی در جهت رشد و توسعه‌ی این فعالیتهای

در خارج از کشور برداشته نشود و مشکلات

موجود بر سر راه این فعالیتهای شناخته و

مرتفع نگردد، می‌توان گفت که کار مثبتی

صورت نگرفته است.

شرکت‌های معدودی که اینک در

مناقصه‌های بین‌المللی موفق شده و

در اجرای پروژه‌های خارجی مشارکت

یافته‌اند با مشکلات متعددی مواجه‌اند.

برخی از این مشکلات عبارت است از:

احراز صلاحیت، جمع‌آوری آمار و

اطلاعات، تأمین ضمانت‌نامه‌ی شرکت در

مناقصه، عدم آشنایی با نوع قراردادهای

خارجی، کامل نبودن قانونهای خارجی،

۶- مأخذ: نشریه آمار سازمان برنامه و بودجه

جدول شماره ی (۲) - اطلاعات تفصیلی پیرامون زمینه های کاری پیمانکاران ایرانی

تعداد شرکت و پیمانکاران	رتبه	حداکثر ارزش کار مناسب به میلیون ریال	حداقل ارزش کار مناسب به میلیون ریال	زمینه ی کاری
۵۸	۴	۴۰۰۰	۱۵۰۰	راهسازی
۵۲	۵	۲۲۰۰	۸۰۰۰	
۴۹	۶	۱۵۰۰۰	۳۲۰۰	
۳۲	۷	۲۲۰۰۰	۵۰۰۰	
۳۷	۸	۳۵۰۰۰	۸۵۰۰	
۲۳	۳	۶۰۰۰	۱۵۰۰	آبیاری و زهکشی
۲۳	۴	۱۲۰۰۰	۲۲۰۰	
۱۲	۵	۲۲۰۰۰	۳۰۰۰	
۱۷	۶	۳۵۰۰۰	۷۰۰۰	
۵۲۳	۸۶۴	۲۷۰۰۰	۱۵۰۰	ساختمان سازی
۱۴۷	۵۶۳	۱۰۰۰۰	۸۰۰	تأسیسات و تجهیزات ساختمانها
۳۴	۵۶۳	۱۰۰۰	۱۰۰۰	توزیع و انتقال نیرو
۵۴	۵۶۱	۲۰۰۰۰	۲۰۰	خط لوله ی نفت، گاز و آب
۱۱	۵،۳،۱	۲۵۰۰	۲۰۰	بالایشگاه های نفت، گاز و مجتمع های پتروشیمی
۱۱	۴۶۱	۱۶۰۰۰	۱۵۰	تلمبه خانه های نفت، گاز و کمپرسور گاز
۴	۱	۵۰۰	۱۰۰	رنگ آمیزی، سندبلاست و حفاظت کاتدی
۱۹	۴۶۱	۱۲۰۰۰	۲۰۰	ساخت انبارهای با ظرفیت کمتر از ۳۰۰ هزار بشکه
۴	۲،۱	۳۵۰	۲۰	رشته ی متمرکز سوئیچینگ مخابراتی
۳	۲،۱	۶۰	۵	رشته ی تجهیزات مخابراتی راه دور
۷	۲،۱	۹۲۰	۱۰۰	رشته ی کابل مخابراتی

مأخذ: سازمان برنامه و بودجه

میلادی بگذرانند، مسأله از اهمیت بیشتری برخوردار می‌شود.

تکسیه‌ی ساختار اجرایی جمهوری اسلامی ایران در سالهای پس از انقلاب اسلامی بر شرکتهای پیمانکاری داخلی و همچنین کمبود منابع ارزی، موجباتی را فراهم ساخت تا بدنه‌ی اجرایی کارهای پیمانکاری در ایران به نحو قابل ملاحظه‌ای رشد کند. شاهد مدعا این که، در حال حاضر براساس طبقه‌بندیهای سازمان برنامه و بودجه، تعداد ۱۰۲۵ شرکت پیمانکاری در بخشهای گوناگون به فعالیت اشتغال دارند که به صورت بالقوه، دارای توان انجام بیش از ۱۷ هزار میلیارد ریال کار را در سال دارند. چنین پتانسیل عظیمی که با صرف هزینه‌های گزاف ایجاد شده است، در حال حاضر به دلیل کمبود اعتبارهای بخش دولتی، عدم تمایل بخش خصوصی به سرمایه‌گذاری در فعالیتهای عمرانی و سایر مشکلاتی که بر سر راه فعالیتهای عمرانی و صنعتی قرار دارد، تقریباً به حال خود رها شده و بتدریج کشور می‌رود تا شاهد فروریختن شالوده‌ی سیستمی شود که برای آن سرمایه‌ی فیزیکی و انسانی هنگامی به مصرف رسیده است.

به منظور پرهیز از پیامدهای ناخوشایند و زیان‌بار این امر برای کشور، پس از مطالعه و بررسی تجربه‌های دیگر کشورهایی که در امر صادرات خدمات شرکتهای پیمانکاری موفق بوده‌اند، اقدام به جمع‌بندیهایی شده

عدم آشنایی با مقررات گمرکی، کامل نبودن قوانین کار و امور اجتماعی برای ایرانیان شاغل در خارج از کشور، عدم آگاهی از مقررات کشورهای بهره‌بردارکننده، هزینه‌های سنگین حضور در مناقصه‌ها و نیاز به تداوم حضور تا گرفتن نتیجه‌ی مثبت. بنابراین، حل مشکلات یاد شده ضمن مضاعف ساختن قدرت رقابت این شرکتهای در عرصه‌ی بین‌المللی، می‌تواند تواناییهای بالقوه‌ی بسیاری را در سایر بخشهای اقتصادی آشکار سازد و رشد این بخش را تسریع کند.

پیشنادهایی برای برنامه دوم

از آنچه در طی این گزارش آمد، چنین استنباط می‌شود که شرکتهای پیمانکاری جمهوری اسلامی ایران که از توانایی بالقوه‌ای برخوردارند، در صادرات کالا و خدمات کشور نقش اساسی ندارند و متأسفانه این امر زمانی اتفاق می‌افتد که مثلاً کشور ترکیه^(۷) که از نظر ساختار اجرایی با کشور ما تفاوت قابل توجهی ندارد، توانسته است به شدت فعالیتهای برون مرزی شرکتهای پیمانکاری خود را افزایش دهد. به عنوان مثال، اگر به این امر مهم توجه شود که شرکتهای ساختمانی در ترکیه در ۱۱۸ شرکت به صورت کنسرسیوم متمرکز شده و توانسته‌اند با بسیج ۳۸۰۹۳ نفر پرسنل - که ۳۳۰۴۴۲ نفر از آنان را اتباع ترکیه تشکیل می‌دهند - مجموع قراردادهای خارجی پیمانکاری ترکیه را از مرز ۳۰/۵ میلیارد دلار در اوایل سال جاری

۷- برتن اقتصادی خبرگزاری جمهوری اسلامی، شماره‌ی ۷۸، سال ۱۳۷۳.

۲- ایجاد تسهیلات لازم به منظور خروج ماشین‌ها، تجهیزات و ابزار کار:

از آنجایی که هدف از صدور خدمات پیمانکاری کسب بیشترین درآمد ارزی است، لذا ضروری است تمهیداتی مدنظر قرار گیرند تا آن گروه از شرکتهایی که موفق به بستن قرارداد با مقامهای اجرایی خارجی می‌شوند، بتوانند نیازهای خود را به ابزارهای مورد لزوم انجام کار از داخل کشور تأمین کنند؛ بدین منظور، ضروری است مسؤولان وزارت بازرگانی، وزارت امور اقتصادی و دارایی (گمرک) و بانک مرکزی چاره‌ای بیندیشند تا امکان نقل و انتقال ابزارهای کار پیمانکاران شاغل در خارج از کشور، در کوتاهترین زمان ممکن و با کمترین تشریفات اداری، امکان پذیر شود.

۳- تقویت توان صادرات خدمات مطالعات فنی و اقتصادی، مدیریت پروژه و خدمات مهندسی مشاوره:

نظر به این که: همه‌ی طرحهای عمرانی با فعالیتهای مطالعات فنی و اقتصادی و خدمات مهندسی مشاوره و مدیریت پروژه آغاز می‌شود، بستن قراردادهای مطالعاتی و مهندسی می‌تواند بدون انجام مناقصه‌ی بین‌المللی انجام گیرد.

- با جزئی بودن هزینه‌ی انجام خدمات مهندسی و مدیریت پروژه‌ی طرحها، امکان تأمین اعتبار از منابع داخلی همیشه وجود

است تا ارائه دهنده‌ی راهی در جهت استفاده از تواناییهای شرکتهای پیمانکاری ایرانی باشد. در ادامه به مهمترین آنها اشاره می‌شود:

۱- امکان تجمع شرکتهای پیمانکاری در کنسرسیومهای واحد:

معمولاً پروژه‌هایی که از راه انجام مناقصه‌های بین‌المللی به مرحله‌ی اجرا گذاشته می‌شوند، دارای آنچنان ابعاد بزرگی هستند که حتی شرکتهای بزرگ پیمانکار نیز به منظور تجهیز خود و همچنین سود بردن از تخصص‌های گوناگون، اقدام به ایجاد تشکلهایی به صورت کنسرسیوم می‌کنند. از آنجا که اکثر شرکتهای پیمانکاری ایرانی از ابعاد و استانداردهای بزرگ و قابل مقایسه با شرکتهای بزرگ پیمانکاری بین‌المللی برخوردار نیستند، ضروری است تمهیدات قانونی، مالیاتی و اجرایی ویژه‌ای در نظر گرفته شود تا برخی از شرکتهای پیمانکاری داخلی بتوانند در قالب و کالبد واحدی به ارائه‌ی خدمات خود در سایر کشورها اقدام کنند. در این مورد، ضروری است که معاونت مشاوران، پیمانکاران و سازندگان سازمان برنامه و بودجه، دستورالعمل ویژه‌ای به منظور هدایت شرکتهای پیمانکاری ایران در تشکلهای واحد، جهت شرکت در مناقصه‌های بین‌المللی، تدوین کند.

دارد.

- فعالیتهای برون مرزی شرکتهای مهندسی و تکنولوژی و مشاوره‌ای عملاً موجب توسعه‌ی امکانات کاریابی برای سازندگان و پیمانکاران داخلی می‌شود؛ لذا توجه ویژه به تأمین منابع مالی مورد نیاز برای انجام خدمات مهندسی و مشاوره‌ای در آسیای میانه و افریقا بسیار مهم است.

۴ - معافیتهای مالیاتی:

یکی از مواردی که در مطالعه‌های انجام شده مشاهده گردید، این نکته بود که تقریباً همه‌ی کشورهای پیمانکاری که بخشی از درآمدهای ارزی خود را از راه صادرات خدمات شرکتهای پیمانکاری به دست می‌آورند، درآمدهای پرسنل شاغل را در خارج از کشور، نه تنها از مالیات معاف می‌دارند، بلکه برای افرادی که مدتی در خارج از کشور به کار اشتغال داشته‌اند نیز معافیتهای مالیاتی دیگری در نظر می‌گیرند؛ بنابراین، ضروری است به منظور تشویق شرکتهای ایرانی به انجام کار در خارج از کشور و حضور فعال در مناقصه‌های بین‌المللی، ترتیبی در نظر گرفته شود تا از یک سو درآمدهای ارزی و ریالی کارکنان شاغل در خارج از کشور و از سوی دیگر، سود عملیاتی حاصل از فعالیت شرکتهای، از پرداخت مالیات معاف شوند.

۵ - پرداخت اعتبارهای ارزی و ریالی با نرخ تشویقی:

از آنجایی که یکی از شرایط برنده شدن

در مناقصه‌های بین‌المللی، رعایت برنامه‌ی زمانی است و لازمه‌ی رعایت برنامه‌ی زمانی از پیش تعیین شده، در اختیار داشتن منابع مالی کافی در زمان مناسب است، ضروری است اقدامهایی از سوی سیستم بانکی مدنظر قرار گیرد تا پس از امضای قرارداد با مقامهای خارجی، بی‌درنگ حمایتهای مالی از راه در اختیار گذاشتن تسهیلات ارزی - ریالی با نرخهای تشویقی، به شرکتهای ایرانی مجری طرح انجام گیرد.

۶ - فراهم آوردن تسهیلات لازم در امر نقل و انتقالهای ارزی:

از آنجایی که فرایند اجرای قراردادهای برون مرزی نسبتاً طولانی است و در این راستا نقل و انتقالهای ارزی متعددی صورت می‌گیرد، ضروری است اقدامهایی در نظر گرفته شود که هرگونه نقل و انتقال ارزی مرتبط با قراردادهای امضا شده، مشمول قانونهای جاری نباشد. طبیعی است در این راستا بانک مرکزی باید با بررسی دستورالعمل‌های موجود در سایر کشورها، به تهیه‌ی دستورالعمل‌های لازم اقدام کند.

۷ - فعال شدن دفترهای نمایندگیهای بازرگانی ایران در خارج از کشور:

در مطالعه‌های انجام شده به این مهم برخورد نمودیم که یکی از خدماتی که شرکتهای پیمانکاری در محل اجرای کار در خارج از کشور از آن سود می‌برند، خدمات پشتیبانی ارائه شده توسط وابسته‌های

- ۱- معافیت‌های مالیاتی
 - ۲- پرداخت تسهیلات ارزی - ریالی با نرخهای تشویقی
 - ۳- تأمین پوشش بیمه‌ی صادراتی
 - ۴- تسهیل در صدور روادید و گذرنامه
 - ۵- گسترش بیمه‌ی خدمات درمانی برای کارکنان شاغل در خارج از کشور
 - ۶- تسهیلات گمرکی به منظور خروج ماشین‌ها، ابزار، ملزومات و تجهیزات اجرایی
 - ۷- تسریع و تسهیل در صدور ضمانت‌نامه‌های بانکی
- از آنجایی که کلیه‌ی شرکت‌های مهندسی و پیمانکاری ایرانی که توسط سازمان برنامه و بودجه رتبه‌بندی شده‌اند می‌توانند در صورت تمایل در مناقصه‌های بین‌المللی شرکت کنند، سازمان برنامه و بودجه موظف شود براساس آیین‌نامه‌ای که به همین منظور تدوین خواهد کرد، نسبت به تشخیص صلاحیت ویژه‌ی صادرات خدمات مهندسی و پیمانکاری پیمانکاران اقدام کند. آیین‌نامه‌ی اجرایی این امر می‌تواند حداکثر ظرف مدت ۴ ماه از تاریخ تصویب آن، توسط سازمان برنامه و بودجه و با همکاری وزارتخانه‌های امور اقتصادی و دارایی، امور خارجه، بازرگانی و بانک مرکزی تدوین و پس از تأیید هیأت وزیران به ارگانهای مربوط ابلاغ شود.

بازرگانی به آنان است؛ لذا بدین منظور ضروری است وزارت امور خارجه با هماهنگی سایر مقامهای ذیربط، ترتیبی اتخاذ کند تا دفترهای نمایندگی خارج از کشور، خدمات مورد نیاز شرکت‌های پیمانکاری شاغل در خارج از کشور را تأمین کند.

با توجه به مراتب مشروح گذشته، ضرورت دارد که قانون تمهیداتی را فراهم کند تا دولت و دستگاههای اجرایی زیر پوشش، موظف به همکاری لازم به منظور استفاده‌ی بالفعل از توانایی شرکت‌های پیمانکاری و مهندسی داخلی شوند. بنابراین بسیار مناسب خواهد بود که به طریق قانونی دولت موظف شود به منظور افزایش و ایجاد تنوع در درآمدهای ارزی کشور، استفاده از تواناییها و تجربه‌های شرکت‌های مهندسی و پیمانکاری ایرانی و نیز پرهیز از آثار منفی ناشی از کاهش اعتبارهای عمرانی شرکت‌های مهندسی و پیمانکاری داخلی؛ تسهیلات لازم را جهت حضور شرکتها و مؤسسه‌های ایرانی در بازارهای جهانی و صدور خدمات مهندسی فراهم آورد و براین امر، تا آنجا که منجر به ایجاد دیوانسالاری اداری نشود، نظارت لازم را در حد معقول اعمال کند.

تسهیلاتی که در راستای هدفهای یاد شده برای شرکت‌های پیمانکاری شاغل در خارج از کشور مورد نظرند شامل موارد زیر می‌شود: