

اشاره:



گسترش توان رقابت شرکت‌های فنی و مهندسی ایران در بازارهای جهانی خدمات نرم‌افزاری دریچه‌ای به روی بهره‌گیری بیشتر از امکانات و توانمندی‌های کشور (نیروی انسانی، منابع طبیعی و سرمایه‌گذاری‌های اقتصادی) می‌گشاید. با نفوذ خدمات فنی و مهندسی شرکت‌های ایرانی در بازارهای بین‌المللی و به‌ویژه منطقه‌ای، امکان افزایش درآمد ارزی از صدور

خدمات مذکور، ایجاد اشتغال و رشد کارآیی اقتصادی، فراهم می‌آید. لذا تلاش برای از میان بردن تنگناها و معضلات موجود، راهیابی به بازارهای بین‌المللی خدمات فنی و مهندسی و کسب تجربه از این بازارها و سپس بهره‌گیری بهتر از تجربیات حاصله، امری ضروری است که بسیاری از شرکت‌های ایرانی بدان وقوف دارند.

در زمینه ارزیابی توان فنی و مهندسی شرکت‌های ایرانی برای حضور در بازارهای بین‌المللی و تنگناهایی که احتمالاً این‌گونه شرکت‌ها با آن روبرو می‌باشند، خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» با مهندس رضا انصاری مدیرعامل شرکت تایدواتر خاورمیانه گفت‌وگویی دارد که با هم می‌خوانیم.

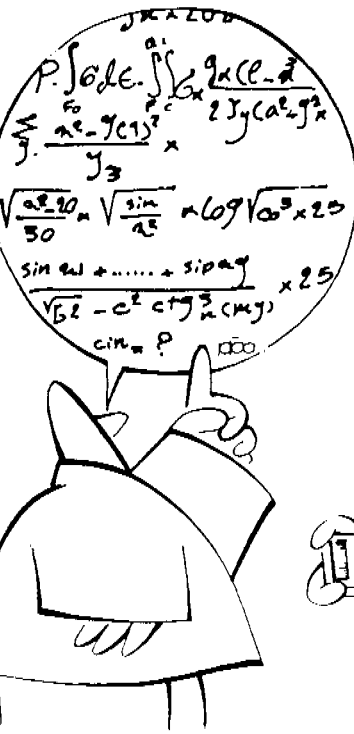
■ جایگاه صادرات خدمات فنی - مهندسی در توسعه

اقتصادی کشور را بیان فرماید.

□ به‌طور کلی از آنجا که مجموعه اقتصاد بین‌المللی از مقیاس بسیار بزرگتری در مقایسه با اقتصاد یک کشور نظیر ایران برخوردار است، بنابراین همواره می‌توان کالاها و خدماتی را یافت که تهیه آنها از بازار بین‌المللی با کیفیت بهتر و هزینه کمتر نسبت به امکانات تولید در بازار داخلی امکان‌پذیر باشد. از این‌رو هر اقتصادی برای افزایش کارآیی و رفاه و همچنین استفاده بهینه از منابع محدود خود همواره با استفاده از مزیت‌های اقتصاد بین‌المللی و وارد کردن بخشی از نیازهای خود از بازارهای بین‌المللی نیاز دارد. لذا از آنجا که واردات یک امر منطقی و ضرورت اجتناب‌ناپذیر می‌باشد، اقتصاد هر کشوری می‌بایست به‌نحوی مدیریت شود که آن کشور قادر به صادرات کافی برای تهیه مایحتاج وارداتی و لذا ایجاد توازن در تجارت و مبادلات خارجی خود باشد.

توسعه و رشد صادرات نیز امری است متکی به مزیت‌های اقتصادی یک کشور در مقایسه با اقتصاد سایر کشورها و

بسیاری از مشکلات مردود خدمات فنی و مهندسی حل شده است





توجه به اینکه هزینه‌های مربوط به نیروی انسانی بین ۳۰ تا ۴۰ درصد هزینه‌های اجرایی طرح‌های فنی و مهندسی را تشکیل می‌دهد، و همچنین با توجه به اینکه فن‌آوری (تکنولوژی) و ظرفیت انجام بسیاری از کارهای طراحی و مهندسی در اختیار کشورهای محدودی می‌باشد، لذا شرکت‌های ایرانی می‌توانند در بسیاری از بازارها منجمه بازارهای منطقه مجاور از موقعیت برتری برخوردار باشند.

○ **ایجاد زمینه‌ها و ابزار لازم برای تجهیز شرکت‌های داخلی به آخرین رده ماشین‌آلات، اقدامی ضروری برای توسعه و رشد حضور در بازارهای بین‌المللی خدمات فنی و مهندسی است.**

در بعد تجهیزات نیز، علاوه بر اینکه رفته‌رفته تولید تجهیزات در داخل کشور روبه‌افزایش است و این روند در برخی موارد بر مزیت‌های موجود می‌افزاید، اصولاً بازار بین‌المللی تجهیزات یک بازار آزاد است و نمی‌توان ادعا کرد که به فرض مؤسسات فلان کشور صنعتی قادر به تأمین تجهیزات خود با هزینه کمتری نسبت به مؤسسات ایرانی یا کشور دیگر می‌باشد. لذا در صورت برخورداری شرکت‌های ایرانی برای

اقتصاد بین‌الملل. در این چارچوب می‌توان گفت که ایران در بخش خدمات فنی و مهندسی دارای قابلیت‌هایی است که می‌تواند به عنوان مزیت برای رقابت در عرصه بین‌المللی بازار خدمات فنی و مهندسی موجب پیشی گرفتن شرکت‌های ایرانی از رقبایشان شود.

○ **ایران در بخش خدمات فنی و مهندسی، قابلیت‌هایی دارد که می‌تواند به‌عنوان مزیت برای رقابت در عرصه بین‌المللی بازار خدمات فنی و مهندسی موجب پیشی گرفتن شرکت‌های ایرانی از رقبای خارجیشان شود. یک بعد عمومی این مزیت، وجود متخصصان و مدیران باصلاحیت در زمینه‌های گوناگون خدمات فنی و مهندسی است.**

یک بعد عمومی این مزیت، وجود متخصصین و مدیران باصلاحیت در زمینه‌های گوناگون خدمات فنی و مهندسی و در عین حال پایین‌تر بودن سطح دستمزد کارهای مربوطه در مقایسه با بسیاری از کشورهای دارای قابلیت در زمینه‌های مزبور می‌باشد. به‌عنوان مثال، متوسط درآمد سرانه ایران هم‌اکنون حدود یک‌هفتم کره جنوبی و نصف ترکیه می‌باشد. با



بدیهی است ایجاد یک ظرفیت نهادی متمرکز با همکاری دولت و بخش خصوصی می‌تواند با تجهیز امکانات و نیروهای متخصص در یک مقیاس اقتصادی و کارآمد، زمینه لازم را برای تعیین خط‌مشی‌ها و آرایه طرح‌های پیشنهادی و همچنین انجام امور بازاریابی بین‌المللی و تجهیز و توزیع اطلاعات فراهم آورد.

○ با اقدامات جدی دولت و به‌ویژه سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های فنی و اقتصادی، کارهای مهمی برای رفع موانع صدور خدمات فنی و مهندسی صورت گرفت، اما شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی در عمل با مسائلی برخورد می‌کنند که باید آنها حل شود.

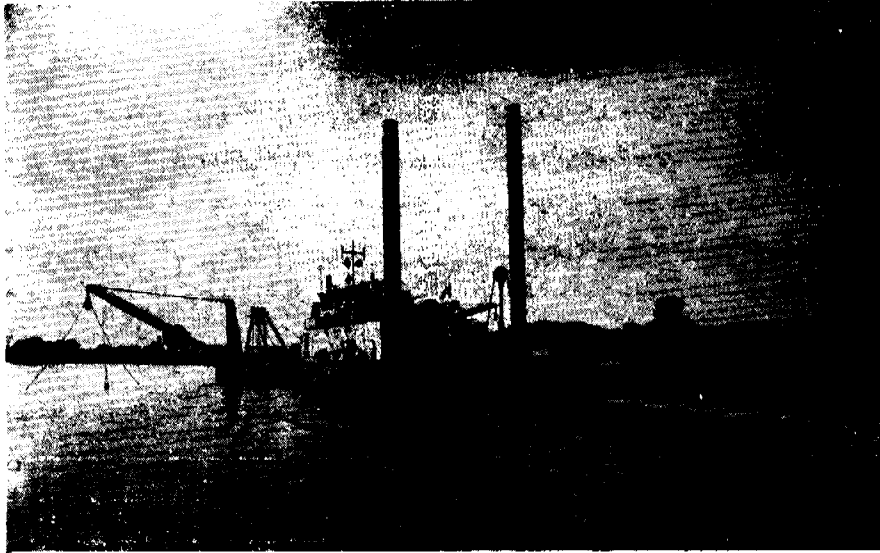
■ درآمدهای حاصل از صدور این‌گونه خدمات در سال گذشته چه میزان بوده است؟

□ در سال قبل در ایران شرکت‌های مختلف در حدود یک میلیارد دلار قرارداد را قطعی نموده‌اند و برای رقمی بیش از این مقدار نیز مذاکرات و اقدامات نهایی در برنامه داشته‌اند. این آمار نوید بسیار باارزش و قابل توجهی برای ملت ایران است که توجه خود را به بهره‌گیری از این بازار معطوف نماید.

تأمین تجهیزات موردنیاز، تمامی مزیت‌های رقابتی در نیروی انسانی خلاصه خواهد شد، ضمن اینکه شرکت‌های مجهز ایرانی حتی از مؤسساتی در کشورهای هند و یا کشورهای اروپای شرقی که مشکلات کمبود تجهیزات را نیز دارند، پیشی خواهند گرفت.

بنابراین ایجاد زمینه‌ها و ابزار لازم برای تجهیز شرکت‌های داخلی به آخرین رده ماشین‌آلات، یک اقدام ضروری برای توسعه و رشد حضور در بازارهای بین‌المللی می‌باشد. برای تحقق این امر لازم است بازارهای پول و سرمایه در داخل کشور بیش از پیش توسعه یابند تا منابع مردم، در چارچوب ثبات کلان اقتصادی، به سمت سرمایه‌گذاری بیشتر در مؤسساتی که قابلیت حضور در بازارهای بین‌المللی را دارند، سوق یابد. در عین حال، شرکت‌های ایرانی می‌بایست تا حدودی در بازار داخلی کشور با رقبای بین‌المللی نیز مواجه باشند تا از این طریق ظرفیت‌های نمادی و اجرایی خود را به‌طور مستمر با استانداردهای روبه پیشرفت بین‌المللی محک زده و بهبود بخشند.

از دیدگاه تصمیم‌گیری در سطح دولت، توسعه و رشد صدور خدمات فنی و مهندسی به ایجاد ابزارهای ملی جهت حمایت از فعالیت‌های برون‌مرزی و همچنین آموزش گسترده مؤسسات ذی‌ربط در بخش دولتی و خصوصی نیاز دارد.



سال‌های اخیر فعالیت نظام جمهوری اسلامی در تربیت نیروی متخصص واقعاً چشمگیر بوده است و یک منبع عظیم و ارزشمند برای حضور در این عرصه به وجود آمده است. علاوه بر این به منابع عظیم و ارزان مصالح و انرژی در مقایسه با سایر کشورها نیز می‌توان تکیه نمود.

■ شرکت تایداوتر خاورمیانه در سال گذشته چه عملکردی داشته است؟

□ در رابطه با آمار عملکرد قسمت‌های مختلف شرکت باید بگویم در سال ۷۵ در مجموع در حدود ۸ میلیون تن تخلیه و بارگیری کالا توسط این شرکت انجام شد. تخلیه و بارگیری کانتینرهای صادراتی و وارداتی در سال ۷۵ نسبت به سال ۷۴ رشدی معادل ۱۰۰/۰۰۰٪ تی.ای.یو (TEU) داشته و به رقمی در حدود ۲۵۰/۰۰۰ تی.ای.یو رسید.

○ حضور در مناقصه‌ها، حتی اگر به برنده شدن شرکت‌های ایرانی منجر نشود، تجربیات بسیاری را به دنبال دارد که می‌تواند آغاز خوبی برای حرکت باشد.

در بخش لایروبی، شرکت تایداوتر خاورمیانه در دو سال گذشته در حدود دو میلیون متر مکعب لایروبی را به انجام رسانده و در حال حاضر برنامه اجرای لایروبی در همین حدود

■ عمده‌ترین موانع برای صدور خدمات فنی و مهندسی چیست؟

□ در سال‌های گذشته موانع بسیاری در این راه وجود داشت که خوشبختانه با اقدامات جدی دولت و به‌ویژه سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های فنی و اقتصادی در وزارت دارایی کارهای مهمی برای رفع موانع انجام شده است. البته در عمل ما با مسائلی برخورد می‌نماییم که باید آنها را حل کنیم و همکاری را باید آغاز نموده و مشکلات را رفع کرد. شاید اکنون نوبت شرکت‌های خصوصی باشد که به‌طور جدی به میدان بیایند و حرکت را آغاز کنند و تجربیات عملی و واقعی آنان راه‌کارهای جدیدی را نمایان سازد. در هر حال اعتقاد بنده این است که تجربه شرکت‌های ما در عرصه‌های بین‌المللی بسیار کم می‌باشد و باید به این میدان وارد شد و تجربه کسب کرد. شرکت در مناقصه‌ها حتی اگر منجر به برنده شدن ما نگردد، تجربیات بسیاری را به دنبال دارد که می‌تواند آغاز خوبی برای حرکت باشد و باید بپذیریم که برای موفق شدن باید تلاش بسیار نمود که همگان نیز در دنیا همین کار را کرده‌اند.

■ توان شرکت‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی

ایرانی را ذکر فرمایید.

□ همان‌طور که عرض کردم، مزیت نسبی ما در اختیار داشتن نیروی انسانی کارا و مناسبی است که می‌تواند در بسیاری از عرصه‌ها ما را بر رقبای خود برتری دهد. در

■ **جایگاه شرکت تایدواتر در بین شرکت‌های ایرانی در زمینه صدور خدمات فنی و مهندسی کجاست؟**

□ خوشبختانه با هدایت مدبرانه ریاست محترم جمهوری اسلامی در سال‌های اخیر، فعالیت‌های گسترده‌ای در این زمینه شکل گرفته و بسیاری از شرکت‌ها اقدامات درخور توجهی انجام داده‌اند. شرکت تایدواتر خاورمیانه نیز در حد توان خود در زمینه‌های تخصصی ویژه‌ای که دارا بوده در این حضور بین‌المللی شرکت نموده است.

■ **شرکت تایدواتر خاورمیانه چگونه و با چه اهدافی تأسیس شد و در حال حاضر چه خدماتی را ارائه می‌کند؟**

□ شرکت خدمات دریایی تایدواتر خاورمیانه ۲۸ سال پیش با سرمایه‌گذاری سازمان بنادر و کشتیرانی تأسیس شد. با تحولاتی که در زمینه مدیریت، بافت نیروی انسانی و بازاریابی در سال‌های اخیر داشته، توانسته است جایگاه ویژه‌ای در عرصه‌های گوناگون خدمات بندری و دریایی کسب کند و دامنه فعالیت‌های خود را گسترش دهد.

به‌لحاظ ضرورت آرایه خدمات دریایی و بندری به‌هم پیوسته، شرکت برنامه‌های وسیعی را تدارک دیده تا به مشتریان اطمینان دهد که درخواست خدمات از تایدواتر به نفع آنهاست.

این شرکت با در اختیار داشتن بزرگ‌ترین ناوگان لایروبی خاورمیانه به انجام طرح‌های لایروبی (در داخل و خارج کشور)، تخلیه و بارگیری کالا از انواع کشتی‌های کانتینری، فله و کیسه و... ترانزیت کالا به‌ویژه از کشورهای آسیای میانه و برعکس، خدمات دریایی، احداث و تعمیر و نگهداری انواع سازه‌های دریایی، ارائه خدمات فنی در زمینه تعمیر و نگهداری تجهیزات بندری و دریایی و... می‌پردازد.

■ **مهم‌ترین طرح‌هایی که تاکنون توسط شرکت در زمینه لایروبی انجام شده است، کدامند و چه طرح‌هایی در دست اجراست؟**

□ فعالیت‌های لایروبی کانال آبرسانی بندرعباس - هرمز، بندر نخل تقی، حوضچه غربی بندر دیر، حوضچه‌های نیروی دریایی بندرعباس و بوشهر، اسکله‌های بندر بن‌قاسم پاکستان و فازهای اول تا سوم اسکله‌های بندر کراچی پاکستان می‌باشند.

در حال حاضر مهم‌ترین طرح‌های در حال اجرا نیز لایروبی بندر شهید کلاتری، کانال آبگیر پالایشگاه بندرعباس، حوضچه نیروی دریایی در بوشهر و حوضچه ترافیک ساحلی شهید رجایی می‌باشند.

را برای سال ۷۶ در دستور کار دارد. البته حجم طرح‌هایی که در خارج از کشور (به‌ویژه با هند، کویت و پاکستان) در دست مطالعه و مذاکره می‌باشد بیش از این ارقام را شامل می‌شود.

در بخش کشتیرانی و خدمات دریایی با آرایه خدمات به بیش از یکصد فروند کشتی در تمامی زمینه‌ها این نوع فعالیت تایدواتر در سال ۷۵ گسترش یافت. در سال ۷۶ با برنامه جدی شرکت در فعال نمودن راهنمایی و هدایت کشتی‌ها، خدمات دریایی کامل‌تری ارائه می‌شود.

خدمات بندرسازی و اسکله‌ها در سال قبل در شرکت گسترش یافته و در این مدت توانسته در تمامی عرصه‌های داخل و خارج از کشور توان خود را به نمایش بگذارد. در حال حاضر علاوه بر اجرای بسیاری از طرح‌های عمرانی در داخل کشور، طرح احداث بندر علیا در آستاراخان روسیه را در حال نهایی شدن و نیز مشارکت در احداث بندر متعددی از کشور هندوستان را در دست مطالعه و مذاکره داریم.

■ **لطفاً درباره فعالیت‌های برون‌مرزی یا به عبارت دیگر صدور خدمات فنی و مهندسی شرکت تایدواتر خاورمیانه توضیحات بیشتری ارائه فرمایید.**

□ شرکت سال قبل فعالیت مناسبی در زمینه لایروبی در پاکستان داشت. اجرای این طرح از سوی شرکت سبب شد که به‌عنوان مجری اولین فعالیت دریایی ایران از این نوع، در دنیا مطرح شود. رقبای تایدواتر در این طرح، شرکت‌های هلندی، بلژیکی و چینی بودند و با اجرای خوب طرح کارآیی فنی ایران معرفی شد.

ارتباط بعدی را برای یک طرح در کویت برقرار نموده‌ایم و در حال حاضر کلیه اقدامات انجام شده و در انتظار نهایی شدن و آغاز کار هستیم.

در کشور روسیه برای احداث بندر علیا در استان آستاراخان و در شمالی‌ترین نقطه دریای خزر موافقت‌نامه‌های اولیه امضا شده که پس از تعیین تکلیف مسایل مالی طرح، کار آغاز خواهد شد. در این باره باید اعلام نمایم که علاوه بر شرکت در ساخت این بندر، شرکت تایدواتر خاورمیانه با مشارکت در مدیریت و اداره این بندر پس از احداث آن در سال‌های آتی حضور دایم خود را در آن منطقه قطعیت داده و این نوید خوبی برای امور بازرگانی و تجارت ایران در منطقه دریای خزر خواهد بود.

به‌تازگی با همکاری سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران در وزارت امور اقتصادی و دارایی، بازاریابی وسیعی را در بخش‌های بندرسازی و لایروبی در کشور هندوستان در برنامه قرار داده‌ایم که فعالیت‌ها ادامه دارد.

