

اشاره:

به عقیده بسیاری از کارشناسان اقتصادی، صدور خدمات فنی و مهندسی به شکل‌های ویژه نیاز دارد تا بتواند با گردآوری توانمندی‌های فنی و اجرایی شرکت‌های مهندسی و مهندسان مبتکر و خلاق، کار را در خارج از مرزهای ملی سروسامان دهد.

تشکل‌های مربوطه می‌توانند به مثابه کنسرسیومی بزرگ، توانمندی‌های مالی و اجرایی خود را برای رقابت با شرکت‌های بزرگ در بازار وسیع خدمات فنی و مهندسی تجهیز کنند و مشاوره‌های مناسبی نیز به ارگان‌ها و نهادهای تصمیم‌گیرنده در سیاست‌گذاری امر صادرات خدمات فنی و مهندسی بدهند و در واقع راه را برای حضور و نفوذ در بازار خدمات باز کنند.

با توجه به اهمیتی که عرضه خدمات فنی و مهندسی به بازارهای جهانی از حیث ارزآوری و ایجاد اشتغال دارد، لازم است مسایل و مشکلات فراراه آن هر چه سریع‌تر ارزیابی و برطرف شود. در این راستا دریافت نقطه‌نظرات کارشناسان امر و ارج نهادن به تجربیات و نظرات آنها، می‌تواند راه را برای ایجاد فضای مناسب رقابت باز کند.

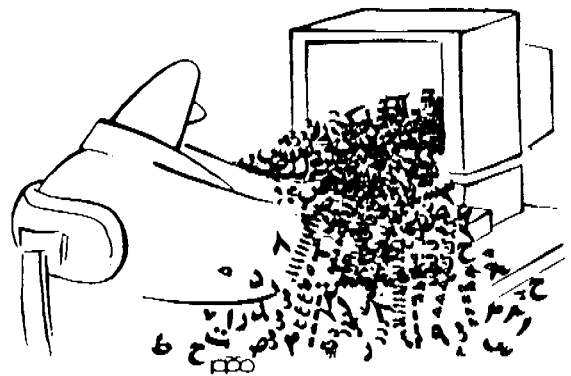
خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» در این شماره گفت‌وگویی با دکتر امیر هوشنگ امینی دارد و مسایل و مشکلات صدور خدمات فنی و مهندسی را با وی در میان نهاده است. دکتر امینی از محققین فعال و سخت‌کوش است که پس از اخذ دکترای اقتصاد سیاسی در سال ۱۳۴۳ فعالیت خود را آغاز کرد. وی کارشناس مسایل اقتصادی و استاد پاره‌وقت دانشکده‌های اقتصاد و بازرگانی است و از تلاش در زمینه مطالعات و برنامه‌ریزی توسعه اقتصادی به ویژه برنامه‌ریزی منطقه‌ای، امور زیربنایی و تولیدی و... فروگذار نکرده است.

دکتر امینی عضو هیأت‌مدیره و مدیرعامل شرکت صدور خدمات فنی و مهندسی ایران است و اینک پس از سال‌ها کسب تجربه، به کار بستن تجربیات در حیطة بین‌المللی را می‌آزماید. با هم این گفت‌وگو را می‌خوانیم.

■ **شرکت‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی ایران از چه توانایی‌هایی برخوردارند، در کدام زمینه‌ها فعال‌تر عمل کرده‌اند و در چه زمینه‌هایی برای حضور در میدان‌های رقابت بین‌المللی ضعف دارند؟**

□ واقع این است که شرکت‌های فنی و مهندسی ایران تقریباً در بسیاری زمینه‌ها از توان فوق‌العاده بالایی برای رقابت به‌ویژه در سطح منطقه و در قیاس با شرکت‌های مشابه برخوردار می‌باشند. تا جایی که اطلاع دارم، پیمانکاران ساختمانی و بعد از آنها پیمانکاران صنعت نفت و گاز و آب توان بیشتری دارند.

تجربه کاری، شناخت بازار، توان مالی، بازار توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی



■ به نظر جنابعالی شرکت‌های فنی و مهندسی ایران

چگونه می‌توانند مسیر موفقیت را آسان‌تر ببینند؟

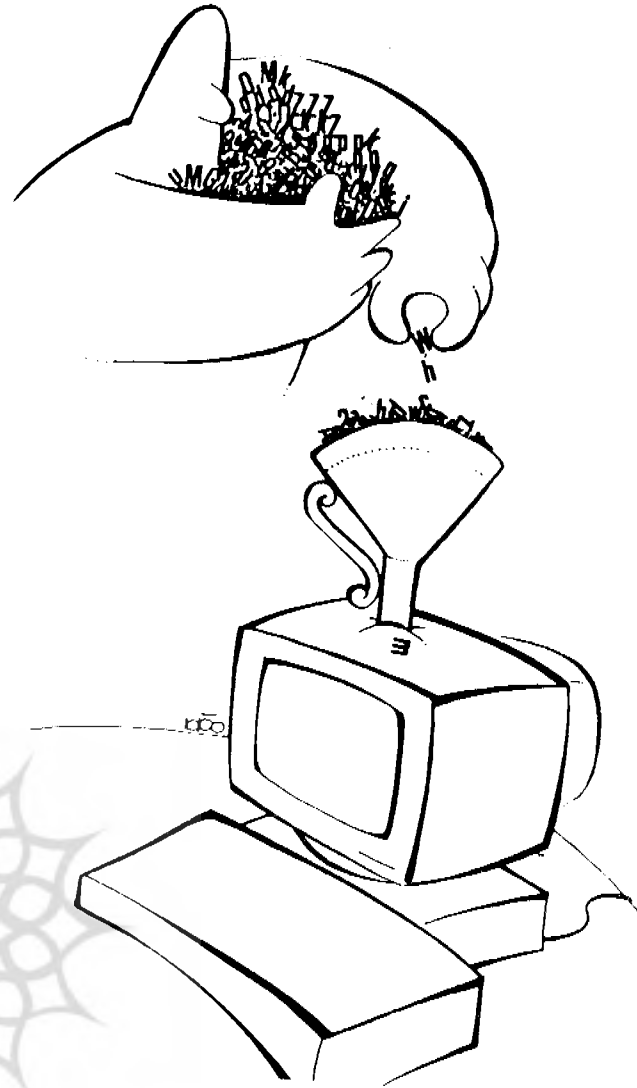
□ شرکت‌های فنی و مهندسی ما باید هر کدام در رشته‌های خود، کنسرسیون‌هایی تشکیل دهند که به افزایش توان فنی و اجرایی و در نهایت مالی آنها منجر شود. این کنسرسیون‌ها نیز به اتفاق و یا هر یک جداگانه، شرکت‌های سرمایه‌گذاری ویژه‌ای برای تأمین اعتبارات موردنیاز تشکیل دهند. زیرا برای هیچ‌یک از شرکت‌های فنی و مهندسی کشور تا سال‌ها مقدور نخواهد بود که بتوانند به‌تنهایی جایگاهی برای خود در عرصه رقابت بین‌المللی احراز کنند.

■ با عنایت به این امر که بیشتر شرکت‌های صادرکننده

خدمات فنی و مهندسی منابع ارزی کافی در اختیار ندارند، چه اقدام‌هایی برای تأمین تنخواه ارزی موردنیازشان، ضروری است و در حال حاضر بانک مرکزی در قبال این شرکت‌ها چه مقررات و ضوابطی اعمال می‌کند؟

□ باید این واقعیت را یادآور شوم که اصولاً صادرات خدمات فنی و مهندسی به این معنا می‌باشد که در صورت فراهم بودن پیش‌شرط‌های لازم که عبارت از توان فنی و اجرایی و شناخت درست از بازار، مستلزم توان مالی بالایی می‌باشد. زیرا اصولاً هر بازاری از توان فنی و اجرایی پایین برخوردار است. بازارهای تشنه واردات این‌گونه خدمات، توان بالای فنی و در نهایت مالی را می‌طلبند، توانی که اکنون از عهده بیشتر شرکت‌های قادر به عرضه خدمات، خارج است. رفع این نقیصه از دو راه ممکن است. نخست آنکه با توجه به ضریب فزاینده خدمات فنی و مهندسی و الزام شرکت‌های مهندسی به صادرات خدمات در آینده، دولت و بانک مرکزی بر اساس مکانیزم سنجیده‌ای اعتبارات موردنیاز (تنخواه) این شرکت‌ها را تخصیص دهند و افزون بر آن، با منع شرکت‌های سرمایه‌گذاری دولتی، ایجاد شرکت‌های سرمایه‌گذاری تخصصی صادراتی خصوصی را به نحوی که صلاح باشد، تشویق و ترغیب کنند.

○ عمده‌ترین ضعف شرکت‌های فنی و مهندسی ایران، نداشتن شناخت از بازارها و کمی تجربه کاری آنها در خارج از کشور است. تردیدی نیست که پیمانکاران ایرانی به تجربه‌آموزی و آگاهی از کم و کیف بازارهای رقابتی نیاز دارند.



اما نکته بعدی مورد پرسش که ضعف پیمانکاران و به‌طور کلی شرکت‌های فنی و مهندسی است، در این باره باید بگویم که عمده‌ترین ضعف پیمانکاران یا اصولاً شرکت‌های فنی و مهندسی ما، ضعف تجربه کاری آنان در خارج از کشور است. پیمانکاران ایرانی برای کار در خارج از کشور، شناخت و تجربه‌ای ندارند، بنابراین نیاز دارند که ضمن شناسایی بازارهای موردنظرشان، مشارکت در مناقصه‌های بین‌المللی و کسب تجربه تلخ ناکامی، خود را مجرب و آماده مبارزه و رقابت در بازارهای بین‌المللی نمایند. تردیدی نیست که پیمانکاران ایرانی به تجربه‌آموزی و آگاهی از کم و کیف بازارهای رقابتی نیاز دارند.

○ شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی ایران به‌ویژه در بخش ساختمان، صنعت نفت و گاز و آب از توان فوق‌العاده‌ای برخوردارند.

○ نتخواهی که بانک مرکزی در حال حاضر به شرکت‌های فنی و مهندسی پرداخت می‌کند، حتی در حد اعتبار موردنیاز برای بازاریابی و ارایه ضمانت‌نامه‌های لازم نیز نیست، اگرچه گفته می‌شود که این نقیصه در سال جاری برطرف خواهد شد.

مقرراتی که اکنون بانک مرکزی در خصوص تأمین نتخواه ارزی شرکت‌های صادرات خدمات فنی و مهندسی اعمال می‌کند، حتی در حد اعتبار موردنیاز برای بازاریابی و ارایه ضمانت‌نامه‌های لازم نیز نیست، اگرچه گفته می‌شود که این نقیصه در سال جاری برطرف خواهد شد.

■ ارزش صادرات خدمات فنی و مهندسی در سال‌های اخیر چقدر بوده است و شرکت‌های عرضه‌کننده این خدمات در کدام بازارها توفیق عمل داشته‌اند؟

□ اطلاع دقیقی از ارزش صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور در سال‌های اخیر ندارم و باور درستی از ارقام گاهی اغراق‌آمیزی که از سوی افراد غیرمسئول عنوان می‌شود، نیز ندارم. اما بر اساس اظهارات مقام‌های مسؤول در سازمان سرمایه‌گذاری که مسؤولیت امور صادرات خدمات فنی و مهندسی را از نقطه‌نظر ایجاد تسهیلات به عهده دارند، ارزش صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور در سال گذشته به حدود یک میلیارد دلار برای ۴۵ طرح بوده است که در کشورهای آسیای میانه، سوریه، پاکستان و... در حال اجراست.

به نظر می‌رسد که اگر سیاست درستی درخصوص کمک به توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی اعمال شود، بازارهای منطقه به‌ویژه بازارهای کشورهای آسیای میانه، قفقاز، روسیه و کشورهای شرق ایران و نیز برخی کشورهای عربی از ویژگی‌های بیشتری برای جذب خدمات فنی و مهندسی برخوردارند.

■ پیش‌بینی شما برای سال جاری از درآمد ارزی ناشی از خدمات فنی و مهندسی چقدر است به‌طور کلی تا چه حد می‌توان افزایش آن را تا پایان برنامه دوم مدنظر داشت؟

□ باید میان درآمد ارزی و ارزش صادرات خدمات فنی و مهندسی، تفاوت قایل شد. اصولاً پیش از آن که در اندیشه افزایش درآمد ارزی حاصل از صادرات خدمات فنی و مهندسی باشیم، باید تلاش کنیم صادرات خدمات مذکور با کمترین سود، توسعه یابد. اگر سیاست، افزایش صادرات خدمات فنی و مهندسی باشد و موانع راه برداشته شود، به احتمال ارزی خدمات مذکور تا پایان برنامه دوم می‌تواند در حد کل صادرات کالا و یا با توفیق در گرفتن کار در خارج از کشور، بیش از ارزش صادرات کالا باشد. طبق اظهارات مقام‌های مسؤول، هم‌اکنون حدود ۶۰ قرارداد با کارفرمایان خارجی در دست بررسی و امضاء است.

■ نقش نهادها و ارگان‌های دولتی در انعقاد قراردادهای صدور خدمات فنی و مهندسی چگونه است؟ آیا نقش سازنده‌ای دارند؟ برای بهبود عملکرد آنها چه اقداماتی لازم است؟

□ نقش نهادها و ارگان‌های دولتی به‌عنوان «حامی» شرکت‌های خصوصی، می‌تواند سازنده باشد اما به‌عنوان «عامل» نقشی زیان‌آور است. به بیان ساده‌تر، نقش آنها به‌عنوان عامل در نهایت نقشی تخریبی و فسادآور است. این واقعیت حتی در کشورهای همسایه در هفتاد سال اخیر و دیگر کشورها نیز تجربه شده است. بنابراین برای بهبود عملکرد نهادها، راهی جز واگذاری کار به بخش خصوصی وجود ندارد.

■ به نظر جنابعالی عمده‌ترین موانع فراراه صدور خدمات فنی و مهندسی چیست؟

□ یکی از عمده‌ترین موانع، وجود شرکت‌های دولتی و نهادهاست. مانع دیگر مقررات مالیاتی حاکم بر فعالیت شرکت‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی است که برخورد قانون با این شرکت‌ها مشابه شرکت‌های صادرکننده کالاهای سنتی است و البته نبود تجربه کافی برای حضور در بازارهای خارجی، نداشتن شناخت کافی از بازارها و ابزار تعیین‌کننده یعنی قیمت‌های واقعی، ضوابط و معیارهای مربوطه که تقریباً در هر بازار متفاوت از بازار دیگر است و در نهایت نبود منابع مالی که در صورت فراهم بودن می‌تواند سود فراوانی برای کشور به‌بار آورد.

■ برای آشنایی خوانندگان و علاقه‌مندان درباره تاریخچه تشکیل شرکت صدور خدمات فنی و مهندسی ایران توضیح بدهید.

□ به‌طور کلی توسعه اقتصادی بدون توسعه صادرات و در مورد کشورهایی از نقطه‌نظر اقتصادی مشابه ایران، گسترش صادرات خدمات فنی و مهندسی، امری غیرممکن است. زیرا توسعه اقتصادی و توسعه صادرات لازم و ملزوم یکدیگر می‌باشند و دو روی یک سکه هستند. از این رو با مروری در قانون دومین برنامه پنج‌ساله توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور ملاحظه می‌شود که با تمام کاستی‌هایی که در

○ حضور در بازار خدمات فنی و مهندسی، گذشته از توان فنی و اجرایی، مستلزم داشتن توان مالی است. با توجه به ضریب فزاینده خدمات فنی و مهندسی و الزام شرکتهای مهندسی به صادرات خدماتشان، دولت و بانک مرکزی باید اعتبارات مورد نیاز (تنخواه) این شرکتها را تخصیص دهند.

■ عملکرد شرکت در زندگی کوتاه آن چگونه بوده است؟

□ هنوز یک سال از تاریخ ثبت شرکت نمی گذرد. با این حال تلاش نموده که تمام مشکلات فراراه توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی را ارزیابی نماید.

شرکت با برخورداری از تجربه کاری طولانی اعضا توانسته است علاوه بر سازماندهی خود، مجاری ارتباطی با کلیه سازمانهای ملی مؤثر در امر توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی را بگشاید و با ارتباط با نمایندگیهای سیاسی جمهوری اسلامی ایران در خارج از کشور، گامی در جهت معرفی خود به پیمانکاران محلی بردارد و از روند عملیات مناقصه های بین المللی، کسب اطلاع نماید. در شبکه پیمانکاران بانک جهانی، پیمانکاران بانک توسعه اسلامی، اتاقهای مشترک بازرگانی با کشورهای دیگر و ... عضویت پیدا کند. در اجلاسهای مشترک ایران و سایر کشورها، کنفرانس سرمایه گذاری بانک توسعه اسلامی در کشورهای ترکمنستان، قرقیزستان، قزاقستان و آذربایجان شرکت کند.

با سفر به کشورهای آفریقایی بازارهای اوگاندا، کنیا، تانزانیا و زیمبابوه را ارزیابی و در نهایت نیز با شرکت اوگاندایی هشت مورد یادداشت تفاهم امضا کند. بررسی بازار ترکیه و شرکت در طرح لوله انتقال گاز ایران به ترکیه، بررسی بازار روسیه و امضاء تفاهم نامه برای ایجاد یک واحد تولید سرم تزریقی در سنت پترزبورگ، بررسی و مذاکره برای احداث واحدهای مسکونی در روسیه، برقراری ارتباط با کشورهای آسیای میانه، تهیه طرح ایجاد مرکز تجارت جهانی ایران و ... از جمله فعالیت های شرکت صدور خدمات فنی و مهندسی ایران در این مدت بوده است.

آن مشاهده می شود، توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی به گونه ای برجسته مورد توجه می باشد و تبصره ای به آن اختصاص یافته است.

شرکت صدور خدمات فنی و مهندسی ایرانیان در اجرای این سیاست و بنا بر ابتکار و با پشتیبانی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران و تلاش خستگی ناپذیر گروهی از شرکت های فنی مهندسی صدرصد خصوصی در اسفند ۶۸ با مشارکت ۸۲ شرکت فنی - مهندسی به نمایندگی از سوی بیش از ۱۱۰۰ شرکت فنی - مهندسی، تشکیل شد و در تیرماه ۷۵ به ثبت رسید. اعضای هیأت مدیره شرکت هر کدام نماینده منتخب یکی از گروه های فنی - مهندسی، اقتصادی و روابط بین المللی است و لذا مدافع منافع گروه خود در هیأت مدیره می باشد. این گروه ها عبارتند از: گروه پیمانکاران ساختمانی، گروه پیمانکاران تأسیساتی و تجهیزاتی، گروه سازندگان، گروه طراحی مهندسی و طراحی مونتاژ، گروه شرکت های بازرگانی و روابط بین الملل.

شرکت فی نفسه از توان فنی و اجرایی فوق العاده ای برخوردار است و با مختصر تلاش و توجه می تواند از تجربه های لازم برای حضور در بازارهای تشنه خدمات فنی - مهندسی به ویژه در سطح منطقه و کشورهای همجوار برخوردار گردد.



شرکت شیمیایی قوام کار (سهامی خاص)
تولید کننده انواع چسب، رزین و آهار



شرکت شیمیایی قوام کار

(سهامی خاص)

تولیدات شرکت

رزین: P.P.A (هپولیسر - کولیسر)

آهار: جهت صنایع فرش ماشینی، صنایع موکت، پرده و پارچه

چسب: چسب چوب، پارکت، صحافی، تاشی، لیل

چسب چوب جهت صنایع بسته بندی و جعبه مقوایی

چسب موکت، کنشاسی، سراجی، آهن

چسب جهت صنایع اتومبیل

نشانی: خیابان دکتر فاطمی جنب وزارت کشور پلاک ۶۵

تلفن: ۶۵۳۳۹۳ - ۸۸۶۳۸۵۱ فاکس: ۶۵۰۱۷۱

صندوق پستی ۱۴۱۸۵-۵۷۶