

## صادرات نرم افزار

امسال به ۴ میلیون دلار می رسد

گزارشی از همایش صادرات نرم افزار - فرصت ها و چالش ها

دهم دیماه روز ملی صادرات نرم افزار دکتر فریدون انتظاری رئیس اتحادیه صادر کنندگان نرم افزار ایران با بیان اینکه تولید و صادرات محتوای الکترونیک درسالهای اخیر به یکی از سود آورترین فعالیت های اقتصادی تبدیل شده تصریح کرد: این تجارت رفته رفته جای خود را در بین تولید ناخالص جهان به عنوان یک شاخص تاثیرگذار باز کرده است. کارشناسان صنعت ICT معتقدند اقتصاد آینده جهان از آن کشورهایی است که بیشترین سرمایه گذاری را در نهادهای تولید محتوای الکترونیکی داشته باشند. این کارشناسان با استناد به پیشرفت های اقتصادی

اولین همایش صادرات نرم افزار - فرصت ها و چالشها دوشنبه دهم دیماه در سالن خلیج فارس نمایشگاه بین المللی برگزار شد. در این همایش دکتر غضنفری معاون وزیر بازرگانی و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران، مهندس ریاضی معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، سید علی مدیر عامل صندوق ضمانت صادرات ایران، دکتر شهریاری رئیس شورای عالی اطلاع رسانی، دکتر پرویزیان مدیر عامل بانک توسعه صادرات ایران و حکیم، مدیر کل محترم امور مالیاتی سازمان امور مالیاتی کشور حضور داشتند. البته در لیست سخنرانان این همایش نام دکتر نهان‌اندیان نیز به چشم می خورد اما تا پایان مراسم حضور پیدا نکرد.



## نخستین همایش توسعه صادرات نرم افزار

حرکتی پویا در راستای جهش صادرات نرم افزار ایران





### صنعت نرم افزار؛ صنعت سهل و دانشجو محور

دکتر غضنفری ریاست سازمان توسعه تجارت ایران با بیان این مطلب که صادرات نرم افزار می تواند یک تجارت پررونق برای کشور باشد گفت: کشور ما دارای جوانان تحصیلکرده و با استعدادست و صادرات نرم افزار، ارزش افزوده زیادی را در زمینه آن کالا برای کشورمان به وجود خواهد آورد.

متخصصین، صنعت نرم افزار آن را صنعت سهل و دانشجو محور نام گذاری کرده اند و حقیقتاً نیز همین طور است. ما احساس می کنیم که توسعه و تولید نرم افزار در راستای سیاست های کلان دولت جمهوری اسلامی ایران نیز هست. زیرا دولت برای توسعه صادرات به حمایت از توسعه کار آفرینی، جذب سرمایه گذاری خارجی و ایجاد خوشه های صادراتی برنامه دارد. در صادرات نرم افزار هم راستا با آنچه که دولت نهم به دنبال آن است و قاندا رقابت در عرصه جهانی در زمینه صادرات که همان تعامل با اقتصاد جهانی است از برنامه های چهارم توسعه است. در سازمان توسعه تجارت به خدمات رسانی توجه زیادی داریم و قصد داریم به دور از رقابت بر سر قیمت به رقابت در کیفیت بپردازیم. زیرا امروزه مهم نوع و کیفیت یک نرم افزار است. این صنعت به دلیل فناوری آن، دارای ارزش افزوده بالایی است. در دنیا نیز آمارها حاکی از این است که صنعت نرم افزار رشد خیلی خوبی دارد.

وی در این خصوص افزود: سال های ۲۰۰۰ دهه صنعت و تجارت IT بوده و متوسط رشد این صنعت ۸/۵ درصد و ارزش صادرات آن ۱۴۵۰ میلیارد دلار یعنی ۱۴ درصد تجارت جهانی بوده است. کشورهای مختلف هر کدام سهم خوبی را در این بخش دارند و ما نیز باید خود را در این لیست جا بیندازیم. کشورهای آسیایی با اختصاص اولین رتبه در صادرات IT بیش از ۵۰ درصد از تولید جهانی را به خود اختصاص داده اند. کشورهای اروپایی دومین کشور و آمریکای شمالی سومین رتبه را به خود اختصاص دادند. تحلیلی که کارشناسان سازمان در مورد نقاط قوت انجام دادند نشان دهنده این است که علیرغم نقاط ضعف و تهدیدها، فرصت های خیلی خوبی در کشور وجود دارد.

در سال ۱۳۸۲ صادرات ما در زمینه نرم افزار ۲۵۰ هزار دلار، ۱۳۸۳ ۱۰ میلیون دلار، ۱۳۸۴ ۱۵ میلیون دلار، ۱۳۸۵ ۴۰ میلیون دلار بوده است و این رقم تا پایان امسال به ۴۰ میلیون دلار می رسد.

غضنفری با تأکید بر ضرورت ارتقا و حضور شرکتهای ایرانی در بازار کشورهای فارسی زبان اظهار داشت: در سال ۸۲ معادل ۱۶ میلیون تومان جایزه صادراتی تنها به یک شرکت پرداخت شد که طی سال های بعد از آن هم تعداد شرکتها و همه میزان جوایز صادراتی افزایش یافت. اینجا اراده های آهنین طلب می کنیم، انسانهایی با اندیشه های نوین و از همه جوانان و شرکت ها می خواهیم تا به این حوزه بپردازند. زیرا این حوزه جای رشد زیادی دارد و سازمان توسعه تجارت نیز سعی نموده تا خود را در این زمینه فعال کند. باید بیشتر تلاش نماییم زیرا ما در حوزه نرم افزار دیرتر از دیگران شروع کردیم. اما خیلی از کشورها برای ما فرصت ایجاد می کنند تا به آنها صادرات داشته باشیم. امیدواریم تا به کمک این همایش ها مشکلات برند، حفظ کیفیت و رعایت استانداردهای جهانی در کشور حل شود. به جز جایزه ۸ درصدی به صادرکنندگان، سازمان توسعه تجارت آماده است تا در زمینه های

است که برای اجرای آن ۳۰ میلیارد ریال تسهیلات از سوی دولت به صادرکنندگان نرم افزار اختصاص داده شده است. اتحادیه صادرکنندگان نرم افزار ایران مصمم است با حمایت سازمان توسعه تجارت طی ماه آینده هیاتی از فعالان IT را به کشور ازبکستان اعزام نماید و در اسفند ماه سال جاری نیز غرفه جمهوری اسلامی ایران را در نمایشگاه بین المللی CeBit آلمان بر پا کند.

همچنین سال آینده باهدف توسعه صادرات نرم افزار هیات های تخصصی به کشورهای سوریه، لبنان، مالزی، عراق و نوزولاً اعزام خواهند شد و نمایشگاه ICT ایران در کشور افغانستان بر پا می شود.

پوشش بخشی از هزینه های مربوط به ارتقاء کیفیت محصولات صادراتی، پوشش هزینه های تبلیغاتی محصولات صادراتی در خارج از کشور، کمک به ارتقاء توان صادراتی برخی از محصولات نرم افزاری کشور جهت رقابت در بازارهای هدف از اولویت های این بسته حمایتی است. همچنین پوشش بخشی از هزینه های برگزاری و حضور پناگه های صادراتی در نمایشگاه های خارجی از کشور، پرداخت بخشی از هزینه های تجارتی، بازاریابی اعزامی به بازارهای هدف یا پذیرش هیات های خارجی از برنامه های دیده شده در این بسته حمایتی است.

علاوه بر آن پوشش بخشی از هزینه های ثبت محصول یا نام و علائم تجاری در بازارهای هدف، کمک به توسعه صادرات محصولات و باخدمات با تکنولوژی بالا به منظور رقابت پذیری در مقابل رقبای خارجی و بالاخره ایجاد مراکز تجاری و یا شبکه توزیع خارج از کشور از دیگر طرح های گنجانده شده در بسته حمایتی صادرکنندگان نرم افزار ایران است.

رئیس اتحادیه صادرکنندگان نرم افزار ایران در پایان پیشنهاد داد تا به مناسبت برپایی این همایش گواهی صادرات نرم افزار به منظور جمع آوری اطلاعات و آمار دقیق در سالهای آتی و تشویق صادرکنندگان این حوزه به صادرکنندگان نرم افزار در سال ۱۳۸۵ اعطاء گردد و همچنین دهم دی ماه به عنوان روز ملی صادرات نرم افزار کشور نامگذاری شود و همه ساله در چنین روزی همایش توسعه صادرات نرم افزار در کشور بر پا شود.

افزاری در کشورهای اروپایی، آمریکایی، آسیای میانه، حوزه خلیج فارس و افغانستان توسط مهندسان خلاق ایرانی در حال اجرا است. پشتیبانی دولت از هسته های تولید و صادرات نرم افزار از طریق اجرای قانون حمایت از پدید آورندگان نرم افزار، استاندارد سازی شرکتهای صادراتی و ارتقاء کیفیت محصولات تولیدی، صادراتی، معافیت مالیاتی و پرداخت جوایز صادراتی و همچنین حمایت ویژه صندوق ضمانت صادرات از صادرکنندگان این بخش و ارائه تسهیلات بانکی به فعالان به این حوزه توسط بانک توسعه صادرات ایران، انگیزه تولید با کیفیت و مطابق با سلیقه بازارهای جهانی را در بین شرکتهای ایرانی افزایش می دهد.

دکتر انتظاری پیرامون اتحادیه صادرکنندگان نرم افزار ایران گفت: اتحادیه به عنوان تنها شکل صادراتی این حوزه به منظور سازماندهی و قانونمند نمودن صادرات نرم افزار و تنظیم بازار و بهبود وضع اقتصادی موسسات، شرکتهای و اشخاص حقیقی عضو در مهر ماه ۱۳۸۰ تحت پوشش قانون اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران تاسیس شد. این اتحادیه طی سالهای اخیر موفق به برپایی اولین و دومین نمایشگاه تخصصی نرم افزار و مالیاتی مدیای ایران و اعزام هیات های بازاریابی به کشورهای اتریش، هند، آلمان، ازبکستان و تاجیکستان شده است.

همچنین انتخاب صادرکنندگان نمونه نرم افزار کشور طی سه سال متوالی و همکاری با سازمان توسعه تجارت ایران و وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات جهت رفع ابهامات گمرکی در خصوص قیمت پایه نرم افزارهای صادراتی و تشکیل کمیته ارزشیابی برای بررسی پرونده های صادراتی اعضا از دیگر افتخارات این اتحادیه در سالهای اخیر به شمار می رود. اما بی اغراق یکی از موثرترین اقدامات اتحادیه مذکور ارائه طرح چشم صادرات نرم افزار به سازمان توسعه تجارت ایران است که پس از ارائه آن با همکاری مدیران و کارشناسان سازمان مذکور، این طرح به عنوان نخستین بسته حمایتی صادرات نرم افزار کشور تدوین شد. وی در مورد بسته حمایتی صادرات نرم افزار ایران بیان داشت: این بسته مشتمل بر ۹ فصل

هندوستان، ایرلند، چین، مالزی، سنگاپور و سایر تولید کنندگان برتر محتوای الکترونیک معتقدند جهت گیری برنامه های دولت به سمت حمایت از تولید و صادرات نرم افزارهای الکترونیکی ضمن بالا بردن ضریب اشتغال در بین جوانان با کمترین هزینه اولیه، موجب بالا رفتن در آمدهای صادراتی کشور خواهد شد.

نرم افزارهای رایانه ای اگر چه در سید کالاهای صادراتی کشور ارزش محدودی دارند ولی باتوجه به ویژگی های منحصر به فرد خود می توانند به یکی از اقلام اساسی در بین محصولات صادراتی ایران تبدیل شوند. (تولید نرم افزار و محتوای الکترونیک، بیش از هر چه نیازمند آگاهی علمی و خلاقیت برنامه نویسان و طراحان رایانه ای است و خوشبختانه نیروی کار جوان کشورمان در سالهای اخیر به حد بالایی از این بینش و آگاهی دست یافته) که می توان محصول تلاش علمی و کاربردی آنها را به صورت نرم افزار به بازارهای مصرف در کشورهای مختلف صادر کرد.

وی افزود: تلاش مجموعه آموزشی کشور اعم از مدارس فنی و حرفه ای، دانشگاهها و موسسات آموزشی بخش خصوصی در تربیت نیروی متخصص علوم رایانه ای طی ۱۵ سال اخیر موجب ارتقاء سطح آگاهی های فنی جوانان در زمینه های مختلف شده و اینک پتانسیل عظیمی از استعدادهای فنی و مهندسی در ایران برای تولید انواع برنامه های علمی و کاربردی وجود دارد.

از سوی دیگر برای کشور ما که با موضوع بیکاری و کمبود منابع مالی برای اشتغال آفرینی روبه روست، گرایش به توسعه صادرات نرم افزار، و تسهیل در روند تولید نرم افزار و محتوای الکترونیک می تواند فرصت های شغلی مناسبی را با کمترین سرمایه گذاری برای جوانان فراهم کند. استعداد و ظرفیت علمی جوانان ایرانی به حدی است که بسیاری از بسترهای نرم افزاری در سیستم اداری کشور اینک از محل توانمندیهای داخلی تامین و تجهیز می شود. از سوی دیگر نرم افزارهای تولید شده در داخل کشور به حدی از کیفیت و کارایی رسیده که در بازارهای هدف با استقبال روبه رو شده و برخی از پروژه های نرم





۲- اسناد و مدارک مورد نیاز جهت دریافت جوایز موضوع بند(۱) عبارتند از:

الف - ارائه سفارش از متقاضی خارجی برای نرم افزار مورد نظر.

ب - قرارداد معتبر بین خریدار و فروشنده

پ - اعلامیه یا صورت حساب بانکی مبنی بر واریز وجه مبلغ ارزی فروش که به حساب بانکی صادرکننده از سوی خریدار پرداخت شده است.

ت - عضویت در اتحادیه صادرکنندگان نرم افزار کشور

۳- صادرات محصولات و خدمات فرهنگی و هنری شامل انواع کتاب، مجله، نشریات، پوستر، بروشور، کاتالوگ، اقلام تبلیغاتی، کاست، CD صوتی و یا حق نشر آنها و موارد مشابه از سه درصد (۳٪) جایزه صادراتی برخوردار خواهند بود.

تبصره - پرداخت جوایز مربوط به صادرکنندگان محصولات فرهنگی و هنری توسط سازمان های بازرگانی استانی محل صدور کارت بازرگانی و پرداخت جوایز صادرات خدمات فرهنگی و هنری پس از تصویب کارگروهی به مسئولیت سازمان توسعه تجارت ایران و با عضویت نمایندگان وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و تشکیل ذی ربط (حسب معرفی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی) توسط سازمان های بازرگانی استانی انجام خواهد گرفت.

۴- اسناد و مدارک مورد نیاز جهت دریافت جوایز محصولات موضوع بند(۳) عبارتند از:

الف - قرارداد یا موافقت نامه معتبر بین خریدار و فروشنده که به تأیید وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی رسیده باشد.

ب - مجوز انتشار محصولات و خدمات فرهنگی و هنری موضوع بند(۳) صادر شده از سوی معاونت ذی ربط وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی.

پ - صورت حساب بانکی مبنی بر واریز وجه مبلغ ارزی فروش که به حساب بانکی صادرکننده از سوی خریدار پرداخت شده است.

ت - مدارک و مستندات لازم مبنی بر رعایت حقوق مالکیت محصول (قرارداد یا موافقت نامه یا مؤلف مترجم، ناشر و صاحب امتیاز محصولات و خدمات فرهنگی و هنری موضوع بند (۳)).

۵- جوایز صادراتی موضوع این تصویب نامه صرفاً شامل شرکتهای صد درصد خصوصی و یا صد درصد تعاونی می باشد. در موارد ابهام، مرجع تشخیص سازمان توسعه تجارت ایران ( در صورت لزوم با همکاری وزارت امور اقتصادی و دارایی) خواهد بود.

وی همچنین با بیان اینکه صدور دانش فنی و تولید انواع نرم افزارها پتانسیل بالایی در کشور دارد بیان داشت: هم اکنون در نظام صنعتی، اقتصادی، به عنوان یک وارد کننده جدی این محصولات هستیم. در بخش نرم افزار ERP که برخی از شرکت ها آن را عمده خریداری کردند و هزینه زیادی را صرف کردند. بانک های ما نرم افزارهای مختلفی را خریداری کردند و برخی از آنها نیز در وسط کار نیمه کاره مانده است. به هر حال رویکرد این است تا تولید این نرم افزارها در داخل انجام گیرد. در این بخش آمادگی داریم تا ۹۰ درصد مبلغ اعتبارات اسنادی کارفرما را در بخش صادرات تامین نماییم. همانطور که آقای سید علی فرمودند می توان دره این تسهیلات را ۵ سال یا بیشتر نیز در نظر گرفت.

مشکل اصلی تضمین هاست، که برای شرکتهایی با کارهای نرم افزاری این تضمین دشوار است. لذا در این بخش که در مربوط به شرکت هاست آمادگی داریم تا به طور اختصاصی در خدمت صادر کنندگان و اتحادیه ها باشیم. سال ۲۵،۸۵ میلیون دلار صادرات نرم افزار داشتیم که حدود ۸ میلیون دلار به یک شرکت خصوصی در این امر کمک شد. همانطور که می دانید به هر حال حرکت صادراتی دنیا به سمت نوع کالاهای دانشی پیش می رود ما به اندازه کافی آمادگی تجهیز آن را نداریم. مگر اینکه با کمک دوستان و در نشستهایی، تسهیلاتی را برای فعالان در این بخش در نظر بگیریم.

در پایان مراسم لوح های تقدیری به شرکت های پکتوس، کیان نور رایانه، بهینه نرم افزار، به پرداز جهان، آرشام کوشا و پدید پرداز اهدا شد.

**نحوه پرداخت جایزه صادراتی به صادرکنندگان نرم افزار**

برطبق اعلام سازمان توسعه تجارت ایران نحوه پرداخت جایزه صادراتی به صادرکنندگان نرم افزار و محصولات فرهنگی و هنری به شرح ذیل است:

۱- صادرات انواع نرم افزارهای رایانه ای در صورت تأیید کارگروه ماده (۱۹) آئین نامه اجرایی حمایتیهای دولت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی متشکل از نمایندگان سازمان توسعه تجارت ایران، شورای عالی فناوری اطلاعات ( به عنوان دستگاه اجرایی و تخصصی ذی ربط)، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور و اتحادیه صادرکنندگان نرم افزار ایران با ارائه مدارک مصرح در این تصویب نامه از هشت درصد (۸٪) جایزه صادراتی برخوردار خواهد بود.

دریافت کنید، صندوق ضمانت صادرات آن را به شما پرداخت می کند. کلیه ابزارهای بانکی وام شما را تقبل می کند و اگر یک دستگاه دولتی خواستار نرم افزاری از شما باشد. شما با تضمین دولت ایران، مطالبات خود را به دست خواهید آورد. اگر طرف شما بخش خصوصی بود ما با اعتبار بخشی و سقف اعتباری که در نظر می گیریم بدون ابزار بانکی به صورت حواله یا براتی که آن شخص در اختیار شما قرار می دهد کار را تسهیل می کنیم. از طرف بانکها نیز برای شمال سی یوزانس باز می کنیم و در مقابل، صورت وضعیت را پر می کنید و به میزان مبلغ قرارداد با طرف خارجی از بانک پول دریافت می دارید. سپس ما با بانک براساس رسیدی که داریم منتظر پرداخت پول از طرف خارجی می شویم. پس اگر شما هم قرارداد بیندیدی ما در این چهار چوب قرارداد شما را تضمین می نماییم. ما در ارتباط با صادرات کالاها بوسیله اظهار نامه های گمرکی میزان صادرات را می سنجیم اما در رابطه با صادرات نرم افزار، دریافت وجه از طرف خارجی ملاک است. سید علی در ادامه عنوان نمود: من در اینجا به تشکل های مربوطه اعلام می کنم که امکانات هدایت، برنامه ریزی، طراحی بیمه نامه ها و ضمانت نامه های صندوق ضمانت صادرات را در اختیار داریم. همچنین ابزار بانکی برای پوشش بیمه ای و انواع و اقسام تسهیلات. ما برای این مسئله سه میلیارد دلار از صندوق ذخیره ارزی در نظر گرفتیم و بنابراین هر مبلغی که درخواست داشته باشید فراهم است. کارهایی که ما در ارتباط با صادرات نرم افزار انجام دادیم از سال ۱۳۸۲ شروع شده و حدود ۶ میلیون

دیگر نیز به صادر کنندگان کمک نماید. ما به وزارت اطلاعات و ارتباطات و وزارت صنایع درخواست داریم تا برنامه های خود را اعلام کنند تا آنها نیز در این امر به ما کمک کنند.

### کاهش ۴۱ درصدی کارمزد

دکتر عبدالحمید ریاضی معاون وزارت ارتباطات و فن آوری اطلاعات در رابطه با سند راهبردی نظام اداری فناوری اطلاعات کشور و حوزه استراتژیک گفت: حوزه استراتژیک از هفت حوزه تشکیل شده است. حوزه چهارم که موضوع بحث من است، صنعت فناوری اطلاعات است. حوزه های استراتژیک در ارتباط با هم معنا و مفهوم پیدا می کنند و در واقع مکمل یکدیگرند. هدف استراتژی در این راه دستیابی به صنعت فناوری اطلاعات به منظور کسب سهم امروز بازار منطقه در راستای نیازهای داخلی با حضور فعال در عرصه بین المللی است. راهبردهای اصلی در نظر گرفته شده برای این موضوع اول راهبرد ساماندهی اقتصادی فنی صنایع فناوری اطلاعات در کشور است. دوم راهبرد دستیابی به سهم اقتصادی در جهان و سومین راهبرد ایجاد فضای اجتماعی کسب و کار برای تولیدکنندگان داخلی در حوزه فناوری اطلاعات است. برای هر کدام از این راهبردها به علاوه تعیین راهکارها، باید یک سری اقدامات اولیه نیز صورت گیرد و در مقیاس ملی باعث می شود که با راهکارهای عملی تعیین شده مسیر را ادامه دهند. مورد بعدی خدمات در حوزه فناوری اطلاعات بازارهای بین المللی است و همچنین رابطه علمی و تحقیقاتی جهت انتخاب دانش فناوری اطلاعات و گسترش همکاری با کشورهای جهان

**دکتر غضنفری: در سازمان توسعه تجارت به خدمات رسانی توجه زیادی داریم و قصد داریم به دور از رقابت بر سر قیمت به رقابت در کیفیت بپردازیم. زیرا امروزه مهم نوع و کیفیت یک نرم افزار است. این صنعت به دلیل فناوری آن، دارای ارزش افزوده بالایی است**

دلار با ۴۹ فقره، کار بیمه نامه برای یکی از شرکتهای انجام شده است. ما امیدواریم با کمک تشکل های این فعالیت ها را ادامه دهیم. همانطور که می دانید برای کشور همسایه مانند عراق، کارمزد را ۴۱ درصد تقلیل دادیم.

### ایران وارد کننده ای بزرگ در نرم افزار

دکتر پرویزیان مدیر عامل بانک توسعه صادرات ایران گفت: همانطور که می دانید انواع روش ها و تمهیدات مالی را بانک توسعه صادرات برای صدور مهندسی و صدور کالاها بر عهده دارد. همینطور سرمایه گذاری شرکت های ایرانی در خارج از کشور در بخش های مختلف به صورت تخصصی توسط بانک توسعه صادرات به عنوان رئیس بانک ایران انجام می شود.

اگر مواد اولیه و کالایی برای صادرات مورد نیاز باشد تامین مالی واردات را نیز انجام می دهد. همچنین بحث سرمایه گذاری این بخش می تواند در سرمایه گذاریها و زیر ساختها و IT نیز به کار گرفته شود. قسمت دوم تامین مالی، تامین مالی برای فروشنده و خریدار است. بحث کارمزد و قبل از حمل و پس از حمل نیز مطرح می شود و اعتبارات فروشنده و خریدار که در حقیقت مشمول، موضوعات تامین مالی است. تسهیلات اختصاصاً برای خدمات فنی و مهندسی است که به صورت یک کد در نظر گرفته می شود.

در حوزه خلیج فارس از دیگر راهکارهاست. در نظام فناوری ارتباطات کشور دو حوزه به بحث نرم افزار و صادرات نرم افزار می پردازد. ما می توانیم حتی به صادرات یک میلیارد دلار نرم افزار برسیم و این برای ایران رقمی دور از ذهن نیست بلکه با در نظر گرفتن متوسط ۲ هزار دلار در ماه برای یک مهندس نرم افزار و با تمام هزینه های جانبی می توان به این رقم دست یافت.

به گفته ریاضی، در حال حاضر کشور به ۴۰ هزار نفر نیروی کارشناس برای فعال کردن موضوع صادرات نرم افزار نیاز دارد که البته در دولت نیز آمادگی تشکیل کمیته صادرات نرم افزار وجود دارد.

### ما صادرات شما را تضمین می کنیم

سید علی مدیر عامل صندوق ضمانت صادرات ایران وظیفه صندوق را حمایت از صادر کنندگان را مشاوره، تامین نقدینگی صادر کنندگان می داند و می افزاید: هر کسی که تقاضا دارد تا خریدار نرم افزار شما باشد، می توانید به ما مراجعه کنید. ما با انجام مشاوره با آن خریدار، ظرفیتی که شما باید با آنها مراد داشته باشید را اعلام می کنیم. این عددی که صندوق ضمانت صادرات به شما اعلام می کند به این معنی است که در همان رقم شما را تثبیت می کند که اگر آن قرارداد را به طور صحیح انجام دهید و نتوانید پول را از خریدار