

صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران

تجربیات گذشته، راهبردهای آینده

نویسنده: علی عرب مازار یزدی ●

چکیده

حضور صادرکنندگان ایرانی در بازار جهانی خدمات فنی و مهندسی، در سالهای اخیر، با جدیت بسیاری توسط دست‌اندرکاران بخشهای خصوصی و دولتی پیگیری شده و ثمره این تلاشها به صورت انعقاد بیش از پنجاه قرارداد ارائه خدمات فنی و مهندسی با مشاوران و پیمانکاران ایرانی، درآمده است. نبود برنامه و راهبردی مشخص و منسجم برای هدایت فعالیتهای، یکی از نقاط ضعف مهم در این عرصه است. در این مقاله کوشیده‌ایم تا در چارچوب قواعد انجام فرایند برنامه‌ریزی راهبردی، یک الگوی نمونه پیشنهادی از هدفها و راهبردهای مناسب برای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور، ارائه نماییم.

مقدمه

نوسانهای شدید در قیمت نفت خام و روندروبه رشد مصرف فراورده‌های نفتی در داخل کشور، و در نتیجه، کاهش مازاد نفت خام قابل صدور، چشم‌انداز نامطمئنی از روند آتی درآمدهای ارزی حاصل از صدور نفت خام، به عنوان مهمترین منبع تأمین درآمد ارزی کشور را نمایان ساخته است. در کنار این، جلب توجه مسئولان و کارشناسان به تدوین برنامه‌های بلندمدت، دست کم این حسن را داشته که این واقعیت را دریافته‌اند که صادرات غیرنفتی کشور در محدوده‌ای نوسان می‌نماید که

● دانشجوی دوره دکتری دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی

به هیچ‌روی، جوابگوی نیازهای فعلی کشور نیست و با نیازهای آتی آن نیز فاصله بسیار زیادی دارد. بدین‌روی، باید چاره‌ای اندیشید تا با توجه به احتمال کاهش درآمدهای ارزی حاصل از صدور نفت خام، نیاز فزاینده ارزی کشور را بتوان از این محل تأمین نمود. به همین سبب، بررسی توان بالقوه کشور در تمام زمینه‌ها، برای ورود به بازار جهانی، ضرورت می‌یابد.

امروزه تجارت خدمات، نقش چشمگیری در مجموعه تجارت جهانی ایفا می‌نماید. روند روبه‌رشد تجارت جهانی و نیز سهم فزاینده تجارت خدمات در کل تجارت جهانی، نشان‌دهنده اهمیت روزافزون مبادلات بین‌المللی در این حیطه است. یکی از عرصه‌های بسیار مهم در تجارت خدمات، مبادله خدمات فنی و مهندسی است. صادرات خدمات فنی و مهندسی، علاوه بر آنکه می‌تواند مستقیماً بخشی از نیازهای ارزی کشور را بر آورد، به‌طور غیرمستقیم نیز می‌تواند از طریق توسعه صادرات کالایی، به بهبود وضعیت درآمدهای ارزی کشور کمک نماید. گسترش پژوهش و نوآوری، ارتقای کیفیت محصولات کالایی و خدماتی، ایجاد فرصت‌های جدید برای ظرفیتهای بدون استفاده، به‌ویژه در عرصه خدمات مشاوره و پیمانکاری ساختمانی و تأسیساتی، از دیگر آثار گسترش صدور خدمات فنی و مهندسی است.

چند سالی است که صدور خدمات فنی و مهندسی مورد توجه محافل دولتی و خصوصی کشور واقع شده است. در این زمینه، از یک سو، از میان تلاش‌های متعدد انجام شده برای انعقاد قراردادهای صدور خدمات، پاره‌ای از آنها به ثمر نشسته، و از سوی دیگر، اقدامات درخور توجهی برای ایجاد تسهیلات لازم، از طریق تدوین و تصویب قوانین و مقررات مورد نیاز و ایجاد برخی از نهادهای لازم و برقراری حمایت‌های سیاسی در صحنه روابط خارجی کشور صورت پذیرفته است. در این مقاله، برآنیم تا با الهام از چارچوب مراحل مختلف اجرای فرایند برنامه‌ریزی راهبردی، پس از مرور کوتاهی بر تاریخچه و عملکرد صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران، ابتدا به ارزشیابی نقاط قوت و ضعف کشور در صدور خدمات فنی و مهندسی بپردازیم. سپس با بررسی محیط خارجی حاکم بر این عرصه، فرصت‌ها و تهدیدها برای صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران را تبیین کنیم. آن‌گاه، در قسمت پایانی مقاله، با اتکا به شناخت نقاط قوت و ضعف و فرصت‌ها و تهدیدها، راهبردهای مناسب برای حداکثر بهره‌برداری از فرصت‌ها و به حداقل رساندن تهدیدها را برای دستیابی به هدف به حداکثر رساندن درآمد ارزی بلندمدت حاصل از صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور، پیشنهاد می‌نماییم.

در اجرای برنامه ریزی راهبردی، دستیابی به مجموعه کامل و بهینه‌ای از راهبردها و سیاستهای مناسب، منوط به وجود اطلاعات و تحلیلهای گسترده و کافی از محیط داخلی و خارجی است. متأسفانه چه در بُعد شناخت توانهای بالقوه و بالفعل فنی و مهندسی کشور و چه در زمینه شناخت بازارهای خارجی و رقیبان صادرکنندگان کشور در آن بازارها، مطالعات بسیار محدودی انجام یا منتشر شده است. بدین روی، در این مقاله کوشیده‌ایم تا براساس اطلاعات موجود و در دسترس، دست کم، مبانی اولیه چنین فرایند گسترده‌ای فراهم آید.

تاریخچه و عملکرد صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران

اگرچه اطلاعات و شواهد موجود نشان می‌دهد که پیش از آغاز تلاشهای اخیر برای صدور خدمات فنی و مهندسی، در سال ۱۳۷۳، اقدامات پراکنده‌ای برای فعالیت در این حیطه، چه در سطح سیاستگذاری و چه در سطح اجرایی، وجود داشته است، لیکن حتی اگر این اقدامات به نتیجه عملی نیز انجامیده باشد، در منابع اطلاعاتی رسمی به ثبت نرسیده است تا بتواند مورد استناد واقع شود. به هر حال، شواهد موجود، حاکی از آن است که صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران، پیش از این تاریخ، بسیار محدود و نزدیک به صفر بوده است.^۱

براساس اطلاعات موجود در دبیرخانه شورای عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی، از ابتدای سال ۱۳۷۳ تا دی ۱۳۷۶، صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی کشور موفق شده‌اند از میان دهها طرحی که در تشریفات مربوط به مناقصه یا انتخاب مجری آن با طرف خارجی وارد مذاکره شده‌اند، در ۵۱ طرح به عنوان مجری انتخاب شوند و قرارداد امضا نمایند. کل مبلغ قراردادها در حدود ۸۸۷ میلیون دلار است. به دو دلیل، این ارقام، تمام صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور را شامل نمی‌شود: نخست آنکه اطلاعات دبیرخانه شورا، منحصر به مواردی است که صادرکننده برای صدور خدمات خود، نیازمند دریافت تسهیلات ویژه اختصاص یافته به این امور بوده و برای دریافت این تسهیلات به نهاد مذکور مراجعه نموده است. بدین روی، در بردارنده صادرات خارج از این حیطه نمی‌شود. دوم آنکه نهاد یاد شده، ارائه خدمات طراحی، مدیریت، تدارک و اجرا یا طرح و ساخت به متقاضیان خارجی در چارچوب قرارداد معین، در

۱. همچنین نگاه کنید به: گروه تحقیق مرکز پژوهشهای مجلس شورای اسلامی، شهریور و مهر ۱۳۷۳. پیمانکاریها، پلی به آن سوی مرزها. مجلس و پژوهش. شماره ۱۱، صفحات ۱۱۲-۱۱۵.

صورتی که محیط اجرای طرحی که خدمات مزبور برای آن ارائه می‌شود، در خارج از کشور باشد، را صادرات خدمات فنی و مهندسی به شمار می‌آورد و تنها این گونه طرحها را مشمول دریافت تسهیلات مصوب می‌داند^۱، در حالی که در مواردی، صدور خدمات فنی و مهندسی، خارج از حیطه چنین تعریفی صورت می‌پذیرد. برای مثال، طراحی و صدور نرم‌افزارهای کامپیوتری، در مواردی که مستلزم عملیات پیاده‌سازی و اجرا در کشور خارجی نباشد، در تعریف فوق نمی‌گنجد. در حالی که صدور این خدمات به خارج از کشور، جزو فعالیتهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور است و سالانه عوایدی از این بابت نصیب شرکتهای کامپیوتری داخل کشور می‌شود که بدین ترتیب، در اطلاعات دبیرخانه شورای عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی منعکس نمی‌شود.^۲ در هر حال، از آنجا که تنها مرجع اطلاعات در این زمینه، نهاد مذکور است، در این مقاله، ضمن در نظر داشتن محدودیتهای یاد شده، در بیان عملکرد صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور صرفاً به اطلاعات گردآوری شده توسط دبیرخانه شورا استناد خواهیم نمود.

جدول ۱. عملکرد مجموع قراردادهای منعقد شده از ابتدای سال ۱۳۷۳ تا دی ۱۳۷۶ بر حسب نوع طرح

نوع طرح	تعداد	درصد	مبلغ قرارداد - هزار دلار	درصد
طرح و ساخت	۱۶	۳۱	۵۴۳۶۱۵	۶۱
اجرا	۲۴	۴۷	۳۴۱۶۶۰	۳۹
طراحی و خدمات مشاوره	۱۱	۲۲	۱۴۱۰	۰
جمع	۵۱	۱۰۰	۸۸۶۶۸۵	۱۰۰

مأخذ: اطلاعات اخذ شده از دبیرخانه شورای عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی.

همان طور که جدول ۱ نشان می‌دهد، اجرای طرحهای فنی و مهندسی بیشترین تعداد (نزدیک به نیمی) از قراردادهای منعقد شده را به خود اختصاص داده است. در حالی که عملیات طراحی و

۱. نگاه کنید به: سازمان سرمایه‌گذاری و کمکهای اقتصادی و فنی ایران، ۱۳۷۶. صفحه ۱۱.
۲. برای آگاهی بیشتر در مورد کمیت و کیفیت عملکرد صادرات نرم‌افزاری کشور، نگاه کنید به: علی بهشتی دهکردی، شهریور ۱۳۷۶، صفحات ۱۳-۲۴.

ساخت، با ۳۱ درصد، و امور طراحی و خدمات مشاوره‌ای، با ۲۲ درصد، در مراتب بعدی قرار گرفته‌اند. اما از حیث مبلغ قرارداد، با توجه به نوع قرارداد و اینکه امور طراحی و خدمات مشاوره، همواره سهم ناچیزی از مبلغ کل هزینه طراحی و اجرای پروژه را تشکیل می‌دهد و همچنین این نکته بدیهی که قراردادهای طراحی و ساخت، به لحاظ آنکه شامل تمام مراحل پروژه هستند، گرانتر می‌باشند، رتبه‌بندی و سهم هر یک از انواع طرحها تغییر یافته و قراردادهای طراحی و ساخت، با حدود ۵۴۴ میلیون دلار، بالاترین رتبه را داشته‌اند و سهم قراردادهای خدمات مشاوره تا نزدیک صفر تنزل یافته است.

جدول ۲. عملکرد صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور از ابتدای سال ۱۳۷۳ تا دی ۱۳۷۶
بر حسب موضوع طرح

موضوع طرح	تعداد	درصد	مبلغ قرارداد - هزار دلار	درصد
احداث کارخانه‌های صنعتی	۵	۱۰	۲۰۳۹۸۰	۲۳
احداث خطوط لوله انتقال نفت و گاز	۳	۶	۱۹۲۸۲۵	۲۲
ساخت پل‌های فلزی و بتنی	۳	۶	۱۱۱۴۶۶	۱۲
احداث اوو بهینه‌سازی راهها	۶	۱۲	۱۲۴۹۹۶	۱۴
احداث ساختمانهای مسکونی، اداری و آموزشی	۵	۱۰	۱۱۵۴۱۱	۱۳
کشف و استخراج نفت و گاز	۳	۶	۴۷۲۳۶	۵
احداث تأسیسات و شبکه مخابراتی	۲	۴	۲۷۲۰۰	۳
ساخت و نصب مخازن و انبارهای فلزی و دیگر سازه‌های فلزی	۶	۱۲	۲۴۹۱۳	۳
احداث تأسیسات و شبکه آبرسانی و توزیع آب	۴	۸	۱۵۲۳۲	۲
ساخت و نصب تجهیزات کارخانه‌ای	۷	۱۴	۱۳۱۶۱	۱
طراحی، بافت و نصب فرش	۱	۲	۵۱۲۹	۱

ادامه جدول ۲

موضوع طرح	تعداد	درصد	مبلغ قرارداد - هزار دلار	درصد
حادث یا توسعه فرودگاهها	۱	۲	۴۶۵۰	۱
احداث خطوط انتقال برق	۲	۴	۳۱۶	۰
طراحی و اجرای نرم افزارهای کامپیوتری	۱	۲	۱۲۰	۰
خدمات پشتیبانی اجراء تدارک طرحها	۲	۴	۵۰	۰
جمع	۵۱	۱۰۰	۸۸۶۶۸۵	۱۰۰

مأخذ: اطلاعات اخذ شده از دبیرخانه شورای عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی.

از جدول ۲ برمی آید که طرحهای "ساخت و نصب تجهیزات کارخانه‌ای"، بیشترین تعداد از مجموع قراردادهای صادرات خدمات فنی و مهندسی را داشته‌اند. در حالی که این طرحها، تنها در حدود یک درصد از کل مبلغ قراردادها را تشکیل می‌دهند. پس از گروه طرحهای مذکور، طرحهای مربوط به "ساخت و نصب مخازن و انبارهای فلزی و دیگر سازه‌های فلزی" و "احداث راه و بهینه‌سازی راهها" با ۱۲ درصد و طرحهای مربوط به "احداث ساختمانهای مسکونی، اداری و آموزشی" و "احداث کارخانه‌های صنعتی" با ۱۰ درصد، از نظر تعداد بیشترین سهم را در عملکرد سالهای گذشته صدور خدمات فنی و مهندسی داشته‌اند. مجموعه طرحهای فوق، حدود ۶۰ درصد از تعداد قراردادهای تشکیل داده‌اند. اما از نظر مبلغ قرارداد، بیشترین سهم، مربوط به طرحهای "احداث کارخانه‌های صنعتی" است که با حدود ۲۰۴ میلیون دلار، ۲۳ درصد از مجموع مبالغ قراردادها را تشکیل داده است. طرحهای مربوط به "احداث خطوط لوله انتقال نفت و گاز" از این نظر، در رتبه دوم قرار دارند. در مجموع، ۱۹۳ میلیون دلار قرارداد در این زمینه منعقد شده است. همچنین طرحهای مربوط به "احداث راه و بهینه‌سازی راهها"، "احداث ساختمانهای مسکونی، اداری و آموزشی" و "ساخت پل‌های فلزی و بتنی" به ترتیب، در رتبه‌های بعدی قرار دارند و مجموعاً ۳۹ درصد از مبالغ قرارداد را شامل شده‌اند. بدین ترتیب، مجموعه طرحهای پنج‌گروه یاد شده، ۸۴ درصد از مبالغ قراردادها را به خود اختصاص داده‌اند و ۱۶ درصد مابقی به ۱۰ گروه از طرحهای دیگر تعلق دارد. این ارقام، به خوبی حوزه‌های مهم مزیت بالفعل کشور را در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی نشان می‌دهد.

طبقه‌بندی قراردادهای منعقد شده برحسب میزان ارزش پولی قرارداد نیز حاوی نکات مهمی برای این مطالعه است. اطلاعات جدول ۳، حاکی از آن است که بیش از ۷۰ درصد از قراردادهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور را قراردادهای کمتر از ۱۰ میلیون دلار تشکیل داده است. با توجه به اقدامات متعدد و تشریفات طولانی که باید برای انعقاد هر یک از این نوع قراردادها انجام و طی شود، این نسبت در وضعیت مناسبی قرار ندارد. اگر رقم مذکور را به ۵۰ میلیون دلار افزایش دهیم، نسبت مورد نظر به بیش از ۹۰ درصد می‌رسد. بدین ترتیب، کمتر از یک دهم (دقیقاً ۸ درصد) از قراردادها، به طرحهایی مربوط می‌شود که دارای ارزشی بیش از ۱۰۰ میلیون دلار بوده‌اند.

جدول ۳. عملکرد صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور از ابتدای سال ۱۳۷۳ تا دی ۱۳۷۶

برحسب میزان ارزش پولی

مبلغ طرح	تعداد	درصد	مبلغ قرارداد - هزار دلار	درصد
کمتر از صد هزار دلار	۸	۱۶	۲۵۳	۰
بیش از صد هزار دلار و کمتر از یک میلیون دلار	۱۴	۲۷	۳۸۶۷	۰
بیش از یک میلیون دلار و کمتر از ده میلیون دلار	۱۵	۲۹	۷۴۰۵۲	۸
بیش از ده میلیون دلار و کمتر از پنجاه میلیون دلار	۱۰	۲۰	۲۴۸۶۴۷	۲۸
بیش از پنجاه میلیون دلار و کمتر از صد میلیون دلار	۱	۲	۶۶۹۶۶	۸
بیش از صد میلیون دلار	۳	۶	۴۹۲۹۰۰	۵۶
جمع	۵۱	۱۰۰	۸۸۶۶۸۵	۱۰۰

مأخذ: اطلاعات اخذ شده از دبیرخانه شورای عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی.

در پایان این قسمت، یادآوری این نکته ضرورت دارد که آمار مذکور، تنها حاکی از عملکرد

صدور خدمات فنی و مهندسی از حیث انعقاد قراردادهای خدمات فنی و مهندسی دارد و مترادف با درآمدهای ارزی از این بابت نیست. با توجه به متوسط دو سال برای دوره انجام هر طرح، می توان انتظارات در خصوص درآمدهای ارزی این فعالیتها را تصویر نمود.

شناخت وضعیت موجود (نقاط قوت و ضعف) صدور خدمات فنی و مهندسی کشور

در قسمت پیش، با آمار و ارقام مربوط به عملکرد صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور در چند سال گذشته آشنا شدیم. ارقام مذکور تا حدودی نمایشگر توفیقات و عدم موفقیت‌های مجموعه عوامل اقتصادی دست اندرکار این امر و دولت در استفاده از فرصت‌های موجود در بازار جهانی و مقابله با تهدیدهای موجود در آن بوده است. جدای از عوامل محیطی، وضعیت موجود کشور در این حیطه، تعیین کننده اصلی چنین عملکردی بوده و شناخت این وضعیت، نقش مهمی در تعیین راهبردهای مناسب ایفا می نماید. در این قسمت از مقاله، در چارچوب بیان نقاط قوت و ضعف خدمات فنی و مهندسی کشور، با عطف توجه به جنبه صادراتی آن، نتایج حاصل از مطالعه وضعیت موجود این صنعت را تبیین می کنیم. گفتنی است که به لحاظ توجه به مسئله صدور خدمات فنی و مهندسی و نه صرف صنعت خدمات فنی و مهندسی کشور، در بررسی عوامل داخلی، دولت (شامل قوانین و مقررات و سیاست‌های دولت) را نیز عامل داخلی به شمار آورده ایم.

الف) نقاط قوت

۱. توان بالقوه چشمگیر خدمات فنی و مهندسی کشور و وجود مازاد عرضه در این زمینه در حالی که بخش عمده طرح‌های عمرانی کشور در سال‌های پیش از افزایش درآمدهای نفتی کشور، در ابتدای برنامه پنجم عمرانی در پیش از پیروزی انقلاب اسلامی، توسط مشاوران و پیمانکاران خارجی طراحی و اجرا می شد، از اوایل دهه ۱۳۵۰، شکل گیری و گسترش حضور پیمانکاران و مشاوران داخلی در این زمینه آغاز شد، لیکن تا سال ۱۳۵۷، طرح‌های عمرانی عمده کشور، در دست شرکت‌های مهندسی خارجی بود. طبیعتاً چنین فضایی، زمینه‌ای برای ارتقا و اعتماد به نفس عوامل فعال در این عرصه، برای اقدام در زمینه صدور خدمات هم فراهم نمی ساخت. با پیروزی انقلاب اسلامی، فروپاشی یا مصادره برخی از بنگاه‌های مشاوره و پیمانکاری به سبب وابستگی به مقامات رژیم طاغوت و انجام تحریم‌های گسترده اقتصادی و وقوع جنگ تحمیلی و تأثیر آن بر

روند اجرای طرحهای عمرانی (به ویژه طرحهای بزرگ عمرانی) منجر به کاهش توان بالقوه کشور در این زمینه شد، اما با شکل گیری تدریجی نهادهای مختلف کشور و به ویژه با پایان جنگ تحمیلی، توجه بیشتری به اجرای این طرحها و سازماندهی عوامل اجرایی آن شد. از سوی دیگر، آرمانهای انقلاب اسلامی در زمینه استقلال کشور در کنار هزینه‌های بالای ارزی اجرای طرحها توسط شرکتهای خارجی و محدودیتهای ارزی کشور، موجب شد که بسیاری بیشتر از گذشته، به مشاوران و پیمانکاران داخلی اتکا نمایند. این امر، نه تنها منجر به گسترش شکل گیری شرکتهای خدمات مشاوره و پیمانکاری شد، بلکه به علت مشارکت این واحدها در اجرای طرحهای بزرگ (و در برخی موارد، در کنار شرکتهای بزرگ خارجی) دانش و تجربه گرانقدری در این واحدها انباشته شد.^۱

برای آشنایی بیشتر با میزان توان کشور در این زمینه، می‌توان به اطلاعات موجود از واحدهای تشخیص صلاحیت شده خدمات مشاوره و پیمانکاری توسل جست.^۲ براساس این اطلاعات^۳، تعداد ۵۳۲ واحد خدمات مشاوره ایرانی تشخیص صلاحیت شده در ابتدای سال ۱۳۷۵ وجود داشته است. از آنجا که هر یک از این واحدها، مطابق دستورالعملهای موجود می‌توانند با احراز شرایط لازم از نظر نیروی انسانی متخصص، تجربه و تجهیزات لازم در چهار رشته تخصصی تشخیص صلاحیت و رتبه بندی شوند، واحدهای مذکور در قالب ۱۰۸۲ واحد - رشته، به صورت مندرج در جدول ۴، در رشته‌های مختلف تشخیص صلاحیت شده‌اند. علاوه بر این، تعداد ۵۸۵ کارشناس نیز به عنوان اشخاص حقیقی حائز شرایط تشخیص صلاحیت گردیده‌اند. نکته قابل توجه آنکه در سال ۱۳۷۴، تنها ۴۱۲ فقره قرارداد خدمات مشاوره مربوط به طرحهای عمرانی کشور با

۱. برای آگاهی بیشتر در این زمینه، نگاه کنید به: گروه تحقیق مرکز پژوهشهای مجلس شورای اسلامی، شهریور و مهر ۱۳۷۳؛ سازمان برنامه و بودجه، معاونت فنی، ۱۳۶۴.
۲. به موجب قانون برنامه و بودجه مصوب ۱۳۵۱، تشخیص صلاحیت واحدهای خدمات مشاوره و پیمانکاری توسط سازمان برنامه و بودجه براساس ضوابط خاصی صورت می‌پذیرد و فهرست این واحدها را سازمان مذکور منتشر می‌کند. دستگاههای اجرایی مکلفند طراحی و اجرای پروژه‌های عمرانی که از محل بودجه عمومی کشور تأمین اعتبار می‌شوند را توسط این واحدهای تشخیص صلاحیت شده، انجام دهند. با این حال، واحدهای فعال خدمات مشاوره و پیمانکاری دیگری نیز وجود دارند که برای تشخیص صلاحیت به سازمان برنامه و بودجه مراجعه نکرده‌اند، ولی در عرصه صدور خدمات فنی و مهندسی می‌توانند فعالیت نمایند. بنابراین، در مجموع می‌توان گفت که توان بالقوه کشور در این زمینه، گسترده تر از میزانی است که در گزارشهای سازمان برنامه و بودجه منتشر شده و در این مقاله نیز مورد استناد واقع شده است.
۳. سازمان برنامه و بودجه، ۱۳۷۴، صفحات ۱۰۸-۱۱۱.

این واحدها منعقد شده، و بدین ترتیب، به طور متوسط، هر واحد توانسته است کمتر از یک (۰/۷۷) قرارداد منعقد نماید، در حالی که برحسب ضوابط موجود، این واحدها مجازند به طور همزمان، برحسب رتبه، بین چهار تا شش طرح را اجرا نمایند. اگرچه بخشی از توان بالقوه این واحدها صرف اجرای طرحهای عمرانی خارج از اعتبارات عمرانی دولت می شود، لیکن به هر حال، میزان شایان توجهی توان مازاد بر ظرفیت مورد نیاز کشور در این حرفه وجود دارد.^۱

جدول ۴. تعداد واحدهای تشخیص صلاحیت شده در رشته‌های مختلف تخصصی

تعداد واحد - رشته	رشته تخصصی
۵۵	شهرسازی
۳۶۴	ساختمان
۹۰	راه و ترابری
۱۸۱	مهندسی آب
۳۶	کشاورزی و آبیان
۱۶	برق و پست و مخابرات
۲۹	نفت و گاز
۷۴	صنعت و معدن
۴۷	ژئوتکنیک
۶۲	نقشه برداری
۱۲۸	سایر رشته‌های خدمات فنی مشترک
۱۰۸۲	مجموع رشته‌ها

مأخذ: سازمان برنامه و بودجه، ۱۳۷۴.

همچنین اطلاعات موجود،^۲ حاکی از آن است که در ابتدای سال ۱۳۷۵، تعداد ۶۷۱۶ واحد پیمانکاری تشخیص صلاحیت شده توسط سازمان برنامه و بودجه در کشور وجود داشته که از این

۱. همچنین نگاه کنید به: گروه تحقیق مرکز پژوهشهای مجلس شورای اسلامی، شهریور و مهر ۱۳۷۳، صفحه ۱۱۷.
۲. سازمان برنامه و بودجه، ۱۳۷۴.

میان ۱۱۸۳ واحد به صورت سراسری (واجد شرایط برای اجرای طرحها در سراسر کشور) و ۵۵۳۳ واحد به صورت استانی (واجد شرایط برای اجرای طرحها در حیطه خاص جغرافیای سیاسی کشور و در رشته‌های عمومی) احراز صلاحیت شده‌اند.^۱ با توجه به اینکه براساس ضوابط موجود، این واحدها، هر یک قادرند در دو رشته عمومی و دو رشته اختصاصی درخواست احراز صلاحیت نمایند، در ابتدای سال ۱۳۷۵، تعداد ۱۳۴۸ واحد - رشته در رشته‌های عمومی و ۶۶۲ واحد - رشته در رشته‌های اختصاصی تشخیص صلاحیت گردیده بودند. جدول ۵، وضعیت این واحدها را در رشته‌های عمومی به تفکیک نوع رشته نشان می‌دهد. گفتنی است که در مورد واحدهای پیمانکاری نیز مقایسه مبلغ قراردادها با ظرفیت کاری آنان (برآورد شده توسط سازمان برنامه و بودجه) حاکی از مازاد شایان توجه توان بالقوه آنها در مقایسه با ظرفیت مورد نیاز طرحهای عمرانی جاری کشور است.^۲

جدول ۵. وضعیت واحدها به تفکیک نوع رشته عمومی

نوع رشته	تعداد واحد - رشته
ابنیه	۶۶۱
راهسازی	۲۷۱
تأسیسات شهری	۸۳
تأسیسات ابنیه	۲۰۲
شبکه توزیع و انتقال نیرو	۳۱
آبیاری و زهکشی علوم انسانی و مطالعات فرهنگی	۱۰۰
جمع رشته‌ها	۱۳۴۸

مأخذ: سازمان برنامه و بودجه، ۱۳۷۴.

۱. از آنجا که علی‌القاعده واحدهای پیمانکاری استانی فاقد تواناییهای لازم برای حضور در عرصه صدور خدمات هستند، در ادامه مقاله، تنها خصوصیات واحدهای پیمانکاری سراسری را مورد توجه قرار می‌دهیم.
۲. نگاه کنید به: گروه تحقیق مرکز پژوهشهای مجلس شورای اسلامی، شهر یور و مهر ۱۳۷۳.

علاوه بر ظرفیتهای فوق که عمدتاً در چارچوب اجرای طرحهای عمرانی کشور ایجاد شده، صنایع کشور نیز از توان بالقوه درخور توجهی برای حضور در این عرصه برخوردارند. وزارت صنایع، از مدتی پیش، اقدام به صدور مجوز تأسیس واحدهای خدمات مهندسی، عمدتاً در حاشیه واحدهای صنعتی، نموده است که تاکنون تعداد شایان توجهی از این واحدها شکل گرفته‌اند.^۱ این توان بالقوه در کنار سرمایه‌گذاریهایی که در زمینه صنایع ماشین سازی و ساخت تجهیزات کارخانه‌ای در کشور انجام شده است، می‌تواند در عرصه صدور خدمات فنی و مهندسی صنعتی نویدبخش باشد.

۲. تجربیات حاصل از اجرای طرحهای عمرانی و حضور ممتد کشور در برخی از صنایع مهم حضور مستقیم یا حاشیه‌ای واحدهای خدمات مشاوره و پیمانکاری در طرحهای بزرگ و کوچک اجرا شده در پیش از پیروزی انقلاب اسلامی و حضور مستقیم و گسترده تر آنان در طرحهای عمرانی پس از پیروزی انقلاب اسلامی تجربیات ارزشمندی را برای جامعه گسترده عوامل فنی کشور در سطوح مختلف مدیریت، طراحی و اجرای پروژه فراهم نموده که نقطه قوت مهمی در صادرات خدمات فنی و مهندسی به شمار می‌آید. این تجربیات، به ویژه در زمینه کارهای ساختمانی (به علت سهم بالای عملیات ساختمانی در مجموعه طرحهای عمرانی کشور) تجلی بیشتری داشته است. حضور پر سابقه کشور در صنایع نفت، گاز و پتروشیمی و نیز صنایع آب و برق نیز اندوخته گراندردی از دانش و تجربه تخصصی در این عرصه را پدید آورده است که در صورت سازماندهی مناسب، می‌تواند به مزیت نسبی مهمی برای کشور در بازارهای جهانی خدمات فنی و مهندسی تبدیل شود.

۳. رشد چشمگیر فارغ‌التحصیلان رشته‌های فنی و مهندسی و دانشجویان شاغل به تحصیل در این رشته‌ها

اگرچه رشد ظرفیت دانشگاهها (دولتی، آزاد و غیرانتفاعی) عوارضی منفی برای کشور به همراه

۱. برای آگاهی از تعداد این واحدها و رشته‌های تخصصی آنها، نگاه کنید به: مجله بررسیهای بازرگانی، اردیبهشت ۱۳۷۶، صفحات ۳۴-۳۵.

داشته است، اما در حوزه این بررسی نمی توان از آثار مثبت دسترسی آسانتر از گذشته واحدهای فنی و مهندسی به فارغ التحصیلان واجد شرایط، با دستمزد مناسب، به عنوان یک نقطه قوت چشم پوشید. با توجه به برآوردهای موجود از وضعیت فعلی دانشجویان شاغل به تحصیل در این گونه رشته ها و تقاضای آتی داخلی کشور برای خدمات آنها، تداوم این وضعیت قطعی است و به مازاد توان بالقوه تولید خدمات فنی و مهندسی در مقایسه با نیازهای داخلی خواهد افزود. از اینجاست ضرورت انجام تلاشهای جدی و گسترده برای حضور در بازارهای جهانی بیشتر روشن می شود.

۴. نفوذ در برخی از بازارهای خارجی و تجربیات حاصل از حضور در این بازارها

در قسمت قبلی مقاله، با عملکرد سه سال و ده ماهه اخیر صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور آشنا شدیم. انعقاد نزدیک به ۸۹۰ میلیون دلار قرارداد، اگرچه رقم اندکی در مقیاسهای جهانی و حتی در مقایسه با کل درآمدهای ارزی کشور در دوره مشابه به شمار می آید (به ویژه آنکه تمام این مبلغ به عنوان عایدی ارزی به کشور باز نمی گردد)، لیکن با توجه به تازگی حضور کشور در این صحنه، واجد اهمیت و درخور تحسین است. این میزان قرارداد، مربوط به ۵۱ طرح است و این بدان معناست که دست اندرکاران صدور خدمات فنی و مهندسی، اعم از عوامل اجرایی و دولت، تجربه درگیر شدن در فرایند بازاریابی، چانه زنی و دیگر تشریفات مربوط به انتخاب مجری چنین طرحهایی را کسب نموده اند و مهمتر آنکه توفیق یافته اند تا در فضای توأم با رقابت فشرده بازار جهانی در این بازارها نفوذ نمایند. علاوه بر این، آنها تجربه حضور بدون نتیجه نهایی در تعداد به مراتب بیشتری از تشریفات انتخاب مجری طرحها را در بازارهای خارجی به دست آورده اند که از این تجربه ها نیز می توان سود جست.

۵. تدوین چارچوبهای قانونی و مقررات اولیه لازم و برقراری پاره ای از تسهیلات توسط دولت

تا پیش از سال ۱۳۷۳، قوانین و مقررات صادراتی کشور ماعموماً در مورد صادرات کالایی شکل گرفته بود و حتی برنامه ها، سیاستها و تسهیلات و محدودیتهای بازرگانی وضع شده توسط دولت

نیز نگاه کالایی به عرصه صادرات داشته‌اند.^۱ در حالی که فضای حاکم بر فعالیتهای صدور خدمات فنی و مهندسی کاملاً متفاوت است و طبیعتاً نظامات متفاوتی را می‌طلبید. در سال ۱۳۷۳، به دنبال احساس ضرورت پرداختن به این عرصه مهم، هیأت وزیران، طی مصوبه‌ای که در ۱۳۷۳/۸/۱۴ ابلاغ شد، ضوابطی در مورد نحوه صدور خدمات فنی و مهندسی وضع نمود و تسهیلات خاصی برای صادرکنندگان مقرر داشت. نکته مهمتری که در این مصوبه وجود داشت، تشکیل یک نهاد تصمیمگیری، سیاستگذاری و هماهنگی در این زمینه بود. براساس این تصویبنامه، شورایی به ریاست رئیس جمهور و با شرکت وزیران امور اقتصادی و دارایی، نفت، نیرو، مسکن و شهرسازی، صنایع، کار و امور اجتماعی، پست، تلگراف و تلفن، بازرگانی، جهاد سازندگی، امور خارجه، راه و ترابری و رئیس سازمان برنامه و بودجه و رئیس کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، با عنوان شورای عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی تشکیل شد و وظیفه هماهنگی، سیاستگذاری و رفع موانع اجرایی صادرات خدمات فنی و مهندسی را عهده‌دار شد.

با فاصله کمی از ابلاغ این مصوبه (در ۱۳۷۳/۹/۲۰)، برنامه دوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید. در این قانون نیز مسئله صدور خدمات فنی و مهندسی مورد عنایت واقع شده است. در تبصره ۲۷ این قانون آمده است: "دولت موظف است به منظور افزایش درآمد ارزی کشور، تسهیلات لازم جهت حضور شرکتها و مؤسسات ایرانی در بازارهای جهانی و صدور خدمات مهندسی را فراهم و بر این امر نظارت نماید. این تسهیلات، عبارت از تسهیل در مقررات، شامل، مقررات ایجاد شرکتهای دو یا چند ملیتی، صدور ضمانتنامه‌های بانکی، تأمین اعتبارات بانکی، امور گمرکی، پوشش بیمه‌ای، صدور گذرنامه و ویزا، بیمه خدمات درمانی و سایر تسهیلات لازم در چارچوب قوانین جاری خواهد بود.

۱. البته پیش از این تاریخ، شورای اقتصاد، طی دو مصوبه جداگانه در ۱۳۶۵/۴/۲۱ و ۱۳۶۵/۷/۱۴ مقرراتی در مورد سازماندهی و روش انجام فعالیتهای صادرات خدمات فنی و مهندسی و همچنین پاره‌ای تسهیلات ویژه برای این فعالیت وضع نمود، لیکن درگیری کشور در جنگ تحمیلی، اوضاع نابسامان اقتصادی ناشی از کاهش شدید درآمدهای نفتی و جز اینها، وضعیتی را فراهم‌نیاورد که این مصوبات را به طور جدی دنبال کنند.

سازمان برنامه و بودجه، مسئولیت تشخیص صلاحیت شرکت‌هایی که دارای رتبه‌بندی سازمان برنامه و بودجه می‌باشند و آمادگی حضور در بازارهای جهانی و مشارکت در شرکت‌های دو یا چند ملیتی را دارند، برعهده خواهد داشت. آیین‌نامه اجرایی این تبصره، حداکثر ظرف مدت ۴ ماه از تصویب این قانون، توسط سازمان برنامه و بودجه، با همکاری وزارتخانه‌های مسکن و شهرسازی، امور اقتصادی و دارایی، امور خارجه، بازرگانی و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تهیه و به تصویب هیأت وزیران خواهد رسید.^۱

براساس این قانون و سیاست‌گذارهای شورای عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی، از آن تاریخ تا کنون، به تدریج، آیین‌نامه‌ها، دستورالعملها و بخشنامه‌هایی توسط مراجع ذی‌ربط صادر گردیده که هر یک به نوعی، بخشی از ضوابط مورد نیاز برای روشن شدن و تسهیل این فعالیت را پوشش داده است. این تسهیلات، عبارتند از:

● ارائه خدمات بانکی در زمینه صدور گواهی اعتباری یا ضمانتنامه‌های بانکی شرکت در مناقصه، انجام تعهدات و پیش پرداخت قراردادها: بر این اساس شرکتها و مؤسسه‌های صادرکننده، می‌توانند از بانکها گواهی اعتباری مطروحه در اسناد پیش صلاحیت طرحها و ضمانتنامه‌های بانکی شرکت در مناقصه طرحها یا ضمانتنامه انجام تعهدات و پیش پرداخت قراردادها را دریافت نمایند. بر مبنای این ضوابط، این شرکتها می‌توانند با سپردن تنها ۱۰ درصد معادل ریالی مبلغ ضمانتنامه به صورت نقد یا سایر وثائق و ۹۰ درصد سفته و با پرداخت حداکثر کارمزد به میزان یک درصد، این ضمانتنامه‌ها را دریافت کنند. با توجه به حجم بالای معادل ریالی ارزش مبلغ ضمانتنامه‌ها، این ضوابط بسیار راهگشاست.

● تسهیلات مرتبط با مقررات صادرات و واردات و امور گمرکی: در این زمینه نیز ضوابط و تسهیلاتی در زمینه خروج قطعی مصالح و لوازم مصرفی مورد نیاز برای اجرای طرح، خروج موقت ماشین آلات و تجهیزات و ابزار مورد نیاز برای اجرای طرح، نحوه شناسایی درآمد حاصل از اجرای طرح و تعیین میزان تعهد ارزی صادرکننده، نحوه ایفای تعهدات ارزی صادرکننده، وضع شده است.

● تسهیلات مربوط به اشتغال نیروی کار ایرانی شاغل در طرح: در این مورد، ضوابط و تسهیلاتی برای تهیه ویزای کارگران اعزامی، معافیت آنها از پرداخت عوارض خروج از کشور و استمرار بیمه تأمین اجتماعی آنان با پرداخت حق بیمه به صورت ربالی، در نظر گرفته شده است.

● تسهیلات مالیاتی: احتساب مالیات پرداخت شده در کشور محل اجرای طرح در محاسبه مالیات بر درآمد شرکت مجری طرح و اعمال معافیت مالیاتی در مورد مصالح و لوازم و کالاهای مورد نیاز طرح که به صورت قطعی از کشور خارج و در اجرای طرح مصوب می شوند، ضوابطی هستند که در این زمینه مقرر شده اند.

● تسهیلات مالی: در بخش شایان توجهی از پروژه‌هایی که در بازارهای خارج از کشور به مناقصه بین‌المللی گذاشته می شوند، واگذارکننده طرح تمایل دارد که مجری طرح، تأمین مالی آن را نیز عهده‌دار شود. نبود ضوابط و ساز و کار اجرایی لازم در این زمینه موجب شد تا شرکتهای ایرانی نتوانند در این قبیل طرحها، حضور فعالی داشته باشند و غالباً در طرحهایی شرکت نمایند که واگذارکننده طرح یا مؤسسه‌های پولی و مالی بین‌المللی، اعتبار آن را تأمین کرده‌اند.

جدول ۶. عملکرد صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور برحسب نحوه تأمین مالی پروژه

نحوه تأمین مالی طرح	تعداد	درصد	مبلغ قرارداد - هزار دلار	درصد
توسط کارفرما	۴۳	۸۴	۵۳۳۲۵۵	۶۰
توسط مجری (اعطای اعتبار صادراتی)	۵	۱۰	۳۴۳۴۰۰	۳۹
توسط مؤسسه‌های پولی بین‌المللی	۳	۶	۱۰۰۳۰	۱
جمع	۵۱	۱۰۰	۸۸۶۶۸۵	۱۰۰

مأخذ: اطلاعات اخذ شده از دبیرخانه شورای عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی.

همان طور که اطلاعات مندرج در جدول ۶ نشان می‌دهد، ۹۰ درصد از کل تعداد قراردادهای منعقد شده توسط شرکتهای ایرانی، مربوط به طرحهایی بوده‌اند که توسط کارفرما یا مؤسسه‌های پولی بین‌المللی تأمین اعتبار شده‌اند. در حالی که حجم شایان توجهی از طرحهایی که در بازار

جهانی به مناقصه گذاشته می‌شوند، طرحهایی هستند که در آنها واگذار کننده، خواستار مشارکت مجری طرح در تأمین اعتبار آن است. این نکته نیز واجد اهمیت است که غالب طرحهای بزرگ، از این گروه هستند. مقایسه ارقام ستونهای سوم و پنجم جدول ۶ نیز این نکته را به روشنی بیان می‌کند، به طوری که در حالی که طرحهای تأمین مالی شده توسط مجری طرح، از نظر تعداد، تنها ۱۰ درصد از کل قراردادهای تشکیل می‌دهند، از نظر ارزش، ۳۹ درصد از مبلغ کل قراردادهای را شامل می‌شوند.

از توضیحات فوق، ضرورت برقراری تسهیلات خاص در این زمینه روشن می‌شود. در همین زمینه، دولت در سال ۱۳۷۶، با تصویب آیین نامه‌های جداگانه‌ای، تسهیلات ویژه‌ای برای اعطای اعتبار به طرحهای صادرات خدمات فنی و مهندسی و همچنین سرمایه‌گذاری در این طرحها ابلاغ نمود.^۱ همچنین در تبصره ۶۵ قانون بودجه سال ۱۳۷۶، اعتبار خاصی به منظور تأمین اعتبار این گونه طرحها پیش بینی شد.^۲ در لایحه بودجه پیشنهادی دولت برای سال ۱۳۷۷ نیز چنین اعتباری پیش بینی شده است.^۳

● تسهیلات حمایتی از طریق روابط سیاسی خارجی: فعالیت مؤثر نمایندگیهای سیاسی ایران در خارج از کشور، در شناسایی زمینه‌های مناسب برای صدور خدمات فنی و مهندسی و فراهم نمودن زمینه‌های نفوذ شرکتهای ایرانی در این بازارها و همچنین یاری جستن از روابط بین دولتی برای موفقیت این شرکتها در انعقاد قرارداد، نقش بسیار مؤثری در گسترش صادرات خدمات فنی و مهندسی دارد. شواهد موجود، حاکی از آن است که بخش مهمی از قراردادهایی که تاکنون انعقاد یافته، با یاری جستن از چنین تسهیلات و مناسباتی بوده است. در همین زمینه، ماده ۱۳ آیین نامه اجرایی تبصره ۲۷ قانون برنامه دوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران نیز وزارت امور خارجه را موظف نموده است که از طریق نمایندگیهای خود در خارج از کشور، نسبت به شناسایی طرحهایی که در خارج از کشور به مناقصه گذاشته می‌شوند و ارسال اطلاعات مربوط به آنها به مراجع ذی ربط در ایران، اقدام کند و در فرایند کار همکاری لازم را معمول

۱. برای آگاهی از جزئیات این مصوبات، نگاه کنید به: سازمان سرمایه‌گذاری و کمکهای اقتصادی و فنی ایران، ۱۳۷۶، صفحات ۳۱-۴۱.

۲. سازمان برنامه و بودجه، ۱۳۷۶ - الف.

۳. سازمان برنامه و بودجه، ۱۳۷۶ - ب، تبصره ۴۷.

نماید.^۱

● تسهیلات اداری و خدمات اطلاع رسانی از طریق دفتر صادرات خدمات فنی و مهندسی: در پی تشکیل شورای عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی و استقرار دبیرخانه آن در وزارت امور اقتصادی و دارایی، این وزارتخانه، در چارچوب سازمان سرمایه گذاری و کمکهای اقتصادی و فنی ایران، اقدام به تأسیس واحدی به نام دفتر صادرات خدمات فنی و مهندسی نمود. دفتر مذکور، در زمینه جمع آوری آگهی و اطلاعیه‌های مربوط به طرحها، ارسال این اطلاعات برای تشکلهای صنفی - تخصصی و شرکتهای فعال در عرصه صادرات خدمات فنی و مهندسی، هماهنگی برای اختصاص ارز به شرکتهای برای خرید اسناد مناقصه، هماهنگی برای اخذ ویزا و تأمین ارز مورد نیاز برای اعزام نمایندگان شرکتهای برای بازاریابی و حضور در سمینارها و نمایشگاهها و گردآوری اطلاعات محلی، تشکیل گردهماییهای تخصصی در داخل و خارج از کشور به منظور معرفی تواناییها و تجربیات شرکتهای ایرانی برای زمینه‌سازی مشارکت شرکتهای بین‌المللی با آنها و نفوذ و گسترش حضور در بازارهای هدف، و همچنین فراهم نمودن زمینه حضور شرکتهای ایرانی در نمایشگاههای تخصصی برگزار شده در بازارهای هدف، خدماتی را به شرکتهای صادرکننده خدمات فنی و مهندسی ارائه می‌نماید.

ب) نقاط ضعف

۱. ضعفهای موجود در صنعت خدمات فنی و مهندسی کشور

به رغم نکات مثبتی که در مورد توان و تجربه بالایی عوامل دست اندرکار خدمات فنی و مهندسی در "نقاط قوت" مطرح شد، متأسفانه این حرفه از ضعفهای مهمی رنج می‌برد که بر عملکرد صادراتی آن نیز تأثیر دارد. مهمترین نکاتی که در این زمینه وجود دارد، عبارتند از:

- واحدهای موجود خدمات مشاوره و پیمانکاری خصوصی، عمدتاً کوچک، متکی به فرد یا افراد خاص و محدود و فاقد نظامهای مدیریتی است.

۱. برای آگاهی از متن آیین‌نامه مذکور، نگاه کنید به: سازمان سرمایه گذاری و کمکهای اقتصادی و فنی ایران، ۱۳۷۶، صفحات ۱۹-۳۰.

- واحدهای یاد شده، همچنین فاقد توان مالی و اعتباری برای حضور در پروژه‌های بزرگ داخلی و توان مالی و اعتباری لازم برای پرداخت هزینه‌های حضور در بازارهای خارجی هستند. - واحدهای خدمات مشاوره و پیمانکاری کشور، اعم از دولتی و خصوصی، معمولاً از افراد دارای تخصص در رشته‌های مهندسی تشکیل شده‌اند و فاقد دانش تخصصی لازم در زمینه‌های مدیریت، بازرگانی و بازاریابی و حقوقی هستند.

- در غالب رشته‌ها، به ویژه در حوزه پیمانکاری، تمرکز شرکتهای خصوصی تشخیص صلاحیت شده در رتبه‌های پایین و میانی و تمرکز شرکتهای دولتی تشخیص صلاحیت شده در رتبه‌های بالاست. از آنجا که علی‌القاعده شرکتهای رتبه بالا حایز شرایط حضور در بازارهای جهانی هستند، زمینه برای فعالیت شرکتهای خصوصی در وضعیت موجود محدود می‌شود.

- به علت ویژگیهای خاص فرهنگی در کشور در جهت عدم تمایل جدی به انجام امور به صورت غیرانفرادی و همچنین نبود ضوابط و مقررات انگیزشی، گرایش محدودی به ادغام شرکتهای خصوصی کوچک و تشکیل واحدهای بزرگتر و توانمند وجود داشته است. چنین گرایشی در صحنه صدور خدمات، تا حدودی، بیشتر به چشم می‌خورد.

- شرکتهای مشاوره و پیمانکاری، و به طور خاص، آنهایی که دارای فعالیت صادراتی هستند، فاقد نهادهای صنفی - تخصصی جامع، قوی و فعال هستند.

- مشکلات ناشی از افزایش نامتناسب حجم طرحهای عمرانی نیمه تمام دولت و ناکافی بودن اعتبارات عمرانی، موجب طولانی شدن مدت اجرای طرحهای عمرانی در داخل کشور شده و این پدیده ناکاراییهایی را در صنعت خدمات مشاوره و پیمانکاری کشور ایجاد کرده است.

- وجود شرکتهای دولتی و ارتباط آنها با دستگاههای مجری طرحهای عمرانی در داخل کشور، موجب شده تا فشار ناشی از مازاد ظرفیت توان مشاوره و پیمانکاری کشور در مقایسه با طرحهای جاری عمرانی، بیشتر به واحدهای خصوصی تحمیل شود و این واحدها را بیش از پیش تضعیف نماید.

- چه در واحدهای خدمات مشاوره و پیمانکاری و چه در واحدهای خدمات مهندسی صنعتی، توجه چندانی به پژوهش و توسعه نمی شود و خلاقیت و نوآوری، امری تقریباً فراموش شده است، در حالی که در صدور خدمات فنی و مهندسی، و به ویژه در طراحی مهندسی (خدمات مشاوره صنعتی و غیرصنعتی)، این امور، نقشی بسیار اساسی دارند.

مجموعه این نکات موجب شده که صنعت خدمات فنی و مهندسی کشور، به رغم تواناییهایی که بر شمردیم، ضعفهای ساختاری مهمی داشته باشد. حضور نامتناسب بخشهای خصوصی و دولتی در این عرصه در کنار حمایت مؤثر دولت از واحدهای تحت پوشش خود، باعث شده که در صدور خدمات نیز شاهد نقش پررنگتر واحدهای دولتی باشیم که این نیز نقطه ضعفی برای عملکرد صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور به شمار می رود. جدول ۷، وضعیت قراردادهای در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی طی سالیان اخیر را از حیث نوع مالکیت واحدهای مجری طرح طبقه بندی نموده و نمایش می دهد. همان طور که اطلاعات این جدول نشان می دهد، ۴۹ درصد از تعداد قراردادهای در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی و ۶۹ درصد از ارزش آنها، مربوط به قراردادهایی است که مجری آنها شرکتهای دولتی است یا با مشارکت شرکتهای دولتی اجرا می شوند.

جدول ۷. وضعیت قراردادهای از حیث نوع مالکیت مجری طرح

نوع مالکیت مجری طرح	تعداد	درصد	مبلغ قرارداد - هزار دلار	درصد
دولتی	۲۲	۴۳	۵۱۹۴۹۹	۵۹
غیردولتی	۲۶	۵۱	۲۷۵۴۲۵	۳۱
مشارکت دولتی - غیردولتی	۳	۶	۹۱۷۶۱	۱۰
جمع	۵۱	۱۰۰	۸۸۶۶۸۵	۱۰۰

مأخذ: اطلاعات اخذ شده از دبیرخانه شورای عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی.

۲. ضعفهای موجود در برنامه‌ریزی و هدایت و حمایت از امور صدور خدمات فنی و مهندسی

توسط دولت

در بخش ۱، نقاط ضعف مهم صنعت خدمات فنی و مهندسی کشور را برشمردیم. بسیاری از مواردی که یاد کردیم، می‌توانست با برنامه‌ریزی و سیاستگذاری صحیح دولت مرتفع شود. لیکن نقاط ضعف موجود در نحوه برنامه‌ریزی و هدایت صنعت مذکور در داخل کشور به طور عام و فعالیت‌های صادراتی آن به طور خاص، باعث استمرار این وضعیت شده است. در اینجا، مهمترین موارد را تبیین می‌نماییم.

- نقاط ضعف موجود در "نظام فنی و اجرایی طرح‌های عمرانی کشور": در سال ۱۳۶۷، دولت هدفها، اصول و سیاستهای خود را در مورد چگونگی تصویب، طراحی و اجرا و نظارت بر اجرای طرح‌های عمرانی کشور، در مجموعه‌ای با عنوان یاد شده، تصویب و ابلاغ نمود. از جمله، در این مجموعه، اصول و سیاستهای دولت در زمینه نحوه شکل‌گیری واحدهای خدمات مشاوره و پیمانکاری آمده، که بر همین اساس، در سالهای ۱۳۶۷ و ۱۳۶۹، هیأت وزیران، به ترتیب، آیین‌نامه‌های نحوه تشخیص صلاحیت و رتبه‌بندی واحدهای پیمانکاری و واحدهای خدمات مشاوره را تصویب و ابلاغ نمود. این آیین‌نامه‌ها تأثیر شایانی بر نحوه شکل‌گیری توان تخصصی کشور در این حیطه، در قالب واحدهای دولتی و خصوصی دارد^۱ و به رغم تصویب نظام جدید فنی و اجرایی طرح‌های عمرانی کشور در سال ۱۳۷۵، به علت عدم تصویب آیین‌نامه‌های متناسب با آن، همچنان دارای اعتبار هستند. این آیین‌نامه‌ها از لحاظ موضوع مورد بررسی، دارای نقاط ضعف مهمی هستند: اولاً ضوابط موجود تشخیص صلاحیت به علت در نظر گرفتن حداقل کار مناسب برای واحدهای تشخیص صلاحیت شده در هر رتبه از هر رشته تخصصی، عملاً مرز حمایتی برای واحدهای کوچکتر و ضعیفتر ایجاد می‌نمایند. ثانیاً به علت محدود بودن شرایط لازم برای احراز بالاترین رتبه و محدود نمودن تعداد کارهای ارجاعی به هر واحد، عملاً انگیزه‌های لازم برای تشکیل واحدهای بزرگ و قوی را از بین می‌برند. ثالثاً فاقد هرگونه سیاست حمایتی از

۱. برای آگاهی بیشتر از مفاد این ضوابط، نگاه کنید به: سازمان برنامه و بودجه، ۱۳۷۲.

واحد‌های خصوصی هستند که در شرایطی که واحدهای دولتی به طور طبیعی مورد حمایت دستگاههای دولتی واقع می‌شوند، عملاً امکان تفوق یافتن واحدهای دولتی را در این عرصه فراهم کرده است.

- نبود برنامه مشخص در زمینه صدور خدمات فنی و مهندسی: به رغم ابراز تمایل روشن دولت به گسترش صدور خدمات فنی و مهندسی، هیچ‌گونه هدفگذاری (به ویژه تعیین هدف کمی)، تعیین راهبرد و تعیین سیاستهای اجرایی توسط سیاستگذاران (اعم از مجلس، دولت و دیگر نهادهای ذی ربط)، صورت نگرفته است.

- متناسب نبودن ساختار و تجربه وزارت امور خارجه و نمایندگیهای ایران در خارج از کشور با الزامات این‌گونه فعالیتها: از پیامدهای وابستگی شدید کشور به درآمدهای نفتی این بوده است که برخلاف بسیاری از کشورها، ایران فاقد دفاتر نمایندگی کارآمد برای پشتیبانی از فعالیتهای صادراتی صادرکنندگان ایرانی است و نظام و نهادهای سیاست خارجی کشور نیز هنوز جایگاه مهم روابط اقتصادی کشورها و وظایف آنها در مورد حمایت از حضور کارگزاران اقتصادی کشور در خارج از مرزهای جغرافیایی آن را در نیافته‌اند.

- مبهم بودن و عدم ثبات سیاستها: وجود ابهام و عدم ثبات در بسیاری از سیاستهای ارزی و بازرگانی دولت فعالیتهای صادرات خدمات فنی و مهندسی را همانند دیگر فعالیتهای بازرگانی خارجی کشور، تحت الشعاع قراردادده است.

- دیوانسالاری حاکم بردستگاههای دولتی: به رغم روشن شدن بسیاری از ضوابط اولیه مورد نیاز برای فعالیتهای صادرات خدمات فنی و مهندسی، روال جاری حاکم بر فرایندهای کاری در دستگاههای دولتی، طی مراحل پیش‌بینی شده در این ضوابط برای انجام امور و برخورداری از تسهیلات را در عمل بسیار دشوار می‌سازد.

۳. نبود شناخت لازم از بازارهای خارجی

انجام فعالیت در بازارهای جهانی، مستلزم شناخت از وضعیت بازارهای خارجی، میزان تقاضا،

مزیت‌های رقیبان، قوانین مالیاتی، گمرکی، کار، وضعیت عمومی اقتصادی، سطح قیمت‌ها، سطح دستمزدها، وضعیت سیاسی داخلی و خارجی و بسیاری از پارامترهای دیگر در مورد بازار هدف است. متأسفانه واحدهای دولتی و خصوصی فعال در این زمینه، فاقد اطلاعات لازم در این موارد هستند و نهادهای خصوصی یا دولتی متولی انجام چنین مطالعاتی در کشور وجود ندارد. مجموعه اینها، باعث شده تا عدم اطمینان ناشی از حضور در این‌گونه فعالیتها برای عوامل دست‌اندرکار افزایش یابد و احتمال مخاطره (ریسک) در سرمایه‌گذاری افزون گردد.

شناخت فرصتها و تهدیدها در بازار جهانی خدمات فنی و مهندسی

شناسایی فرصتها و تهدیدهای مهم موجود در بازارهای جهانی برای صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی کشور، گام مهم دیگری از فرایند شناخت و برنامه‌ریزی برای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور است. اما همان‌گونه که پیش از این نیز گفتیم، متأسفانه تاکنون مطالعات لازم برای شناسایی بازار جهانی خدمات فنی و مهندسی و شناخت بازارهای مناسب برای خدمات صادراتی ایران و خصوصیات این بازارها صورت نگرفته است. بدین‌روی، در این مقاله، با استفاده از اطلاعات محدودی که در مورد وضعیت بازار جهانی طرحهای ساختمانی در دسترس بود و پاره‌ای اطلاعات جانبی دیگر، شمایی کلی، اماروشنگر، از فرصتها و تهدیدهای این بازار برای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور را ترسیم می‌کنیم.

الف) فرصتها

۱. بازار رو به گسترش خدمات فنی و مهندسی در سطح جهان، به ویژه در کشورهای آسیایی و خاورمیانه

اطلاعات موجود از وضعیت بازار جهانی خدمات فنی و مهندسی، از روند رو به توسعه آن حکایت دارند. جدول ۸، بازار جهانی طرحهای ساختمانی براساس اطلاعات مربوط به قراردادهای خارجی ۲۵۰ پیمانکار عمده بین‌المللی، برحسب مناطق جغرافیایی، در سالهای ۱۹۹۰، ۱۹۹۲ و ۱۹۹۴ را نشان می‌دهد (آمار مربوط به کل شرکتهای بین دو تا چهار برابر این رقم برآورد می‌شود).

جدول ۸. بازار جهانی طرحهای ساختمانی

(ارقام به میلیون دلار)

منطقه	۱۹۹۰	۱۹۹۲	۱۹۹۴
خاورمیانه	۱۷۸۰۰	۲۹۳۰۹	۲۶۸۳۴
آسیا	۲۴۵۰۰	۳۴۴۵۴	۵۱۴۴۲
آفریقا	۱۴۳۰۰	۲۱۶۶۸	۱۴۱۴۴
اروپا	۲۵۴۰۰	۳۲۸۴۱	۳۳۶۹۳
آمریکا	۱۵۵۰۰	۱۲۳۹۹	۱۲۴۵۳
کانادا	۷۲۰۰	۶۵۹۸	۴۰۵۴
آمریکای لاتین	۷۶۰۰	۱۴۶۸۵	۱۲۴۸۷
کل دنیا	۱۱۲۰۰۰	۱۵۱۹۷۰	۱۵۵۱۵۶

مأخذ: Engineering News Record, Mc Graw-Hill

نکات زیر، از جدول فوق، حایز اهمیت است:

- به رغم اینکه اطلاعات جدول، تنها قراردادهای خارجی ۲۵۰ پیمانکار عمده ساختمانی را شامل می شود و حاوی اطلاعات مربوط به طیف گسترده خدمات فنی و مهندسی نیست، بازهم ارقام، بسیار بزرگ و شایان توجه است و سهم اندک کشور ما را در وضعیت کنونی بازار جهانی نشان می دهد.

- طی سالهای ۱۹۹۰-۱۹۹۴، بازار بین المللی خدمات فنی و مهندسی (دست کم در طرحهای ساختمانی) رشد چشمگیری داشته، به نحوی که از ۱۱۲ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۰ بایش از ۳۸ درصد رشد، به بیش از ۱۵۵ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۴ رسیده است. می توان همچنان به ادامه این روند فزاینده (به عنوان یک فرصت برای صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی) امیدوار بود.

- طی این دوره، بازار این خدمات در خاورمیانه و آسیا رشد چشمگیری داشته است. ارزش قراردادهای این پیمانکاران عمده طرحهای ساختمانی، در خاورمیانه ۵۱ درصد و در آسیا ۱۱۰

درصد، رشد نموده است که ادامه این روند، با توجه به زمینه‌های بهتری که برای فعالیت صادرکنندگان ما در این بازارها وجود دارد، فرصت مهمی تلقی می‌شود.

-مجموعه آسیا، خاورمیانه و آفریقا سهم شایان توجهی از کل بازار خدمات فنی و مهندسی را در اختیار دارند. در سال ۱۹۹۴، بیش از ۹۴ میلیارد دلار از قراردادهای خارجی این پیمانکاران در بازارهای مذکور متمرکز بوده است که ۶۰ درصد از کل مبلغ قراردادها را تشکیل می‌دهد. این شاخص، اهمیت فرصت مذکور در بند قبلی را بیشتر نمایان می‌سازد.

در همین جا مناسبت دارد که نگاهی به وضعیت توزیع جغرافیایی قراردادهای منعقد شده بین صادرکنندگان ایرانی خدمات فنی و مهندسی در بازارهای خارجی از ابتدای سال ۱۳۷۳ تا اردیبهشت ۱۳۷۶ بیندازیم.^۱ جدول ۹، این اطلاعات را نمایش می‌دهد.

جدول ۹. توزیع جغرافیایی قراردادها

درصد	مبلغ قرارداد - هزار دلار	درصد	تعداد	محل اجرای طرح
۳۹	۳۳۹۴۱۰	۳۲	۱۵	کشورهای مشترک المنافع
۲۳	۱۹۸۸۰۳	۴۹	۲۳	دیگر کشورهای آسیایی
۳۸	۳۲۸۰۹۸	۱۵	۷	کشورهای آفریقایی
۰	۱۳۰	۴	۲	کشورهای اروپایی
۱۰۰	۸۶۶۴۴۱	۱۰۰	۴۷	جمع

مأخذ: اطلاعات اخذ شده از دبیرخانه شورای عالی هماهنگی خدمات فنی و مهندسی.

اطلاعات جدول ۹ نیز حاکی از اهمیت بازارهای آسیایی و آفریقایی در عملکرد گذشته صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور دارد و زمینه مناسب برای نفوذ در این بازارها را نشان می‌دهد.

۱. متأسفانه آمار مربوط به توزیع جغرافیایی قراردادها تا دی ۱۳۷۶ در دسترس قرار نداشت تا با آمار مذکور در قسمت‌های قبلی، از نظر دوره مورد بررسی، هماهنگی داشته باشد.

همان‌طور که می‌بینید، ۹۶ درصد از تعداد قراردادهای و نزدیک به ۱۰۰ درصد از ارزش قراردادهای مربوط به بازارهای این مناطق بوده است.

۲. وجود روابط مناسب یا رو به بهبود سیاسی با بسیاری از کشورهای بازارهای عمده خدمات فنی و مهندسی

حضور ایران و شماری از کشورهای همسایه و کشورهای مشترک‌المنافع تازه استقلال یافته در پیمان اکو، روابط رو به گسترش ویژه با برخی از این کشورها، بهبود روابط سیاسی با کشورهای حاشیه جنوبی خلیج فارس و گسترش روابط سیاسی و اقتصادی با شمار فراوانی از کشورهای آفریقایی، فرصت مناسبی را در بخش شایان توجهی از بازار جهانی خدمات فنی و مهندسی فراروی صادرکنندگان ایرانی قرار می‌دهد. پیش از این نیز یادآور شدیم که روابط سیاسی، نقش بسیار مؤثری در نفوذ در بازارهای طرحهای فنی، به ویژه طرحهای بزرگ، ایفا می‌نماید.

۳. وجود مشترکات فرهنگی بین ایران و بسیاری از کشورهای بازارهای عمده خدمات فنی و مهندسی

علاوه بر روابط مناسب سیاسی با کشورهای مذکور در بخش ۲، وجود مشترکات فرهنگی با شمار فراوانی از آن کشورها امکان نفوذ یا گسترش حضور در این بازارها را افزایش می‌دهد.

ب) تهدیدها

۱. وجود رقیبان بزرگ و توانمند در بازارهای جهانی
متأسفانه در همه بازارهای روبه رشد خدمات فنی و مهندسی، حتی بازارهای آسیایی و آفریقایی، رقیبان توانمند منطقه‌ای و بین‌المللی در رقابت با صادرکنندگان کشور ما قرار دارند. تجربه بیشتر، خلاقیت و نوآوری گسترده، فن‌آوری پیشرفته، شناخت بیشتر در مورد بازارها، برخورداری از استانداردهای بین‌المللی کیفیت، توانایی مالی بیشتر و برخورداری از نظامات و توان‌مدیریتی بالاتر، مهمترین مزیت‌های رقیبان، به شمار می‌رود. اگرچه این مزیتها، در پاره‌ای از موارد، توأم با

قیمت بالاتر است که به عنوان یک عدم مزیت تلقی می‌شود. به هر حال، این عامل به عنوان یک تهدید جدی برای حضور صادرکنندگان ایرانی در این بازارهاست.

جدول ۱۰، اطلاعات بیشتری در باره وضعیت رقیبان عمده ما در بازار کارهای ساختمانی ارائه می‌نماید. این اطلاعات، مربوط به قراردادهای داخلی و خارجی ۲۵۰ شرکت طراز اول بین‌المللی پیمانکاری ساختمانی در سال ۱۹۹۴ میلادی است.

نخستین ردیف جدول، رتبه کشور را از نظر ارزش قراردادهای خارجی منعقد شده توسط شرکتهای آن، نشان می‌دهد. در دومین ستون جدول، نام کشور، در ستون سوم، تعداد شرکتهای طراز اول مربوط به آن کشور، در ستون چهارم، ارزش قراردادهای خارجی منعقد شده توسط شرکتهای مربوط به آن کشور، در ستون پنجم، ارزش کل قراردادهای منعقد (اعم از داخلی و خارجی) توسط شرکتهای مذکور و در ستونهای ششم و هفتم، به ترتیب، سهم کشور از کل قراردادهای منعقد شده خارجی و سهم کشور از کل قراردادهای نشان می‌دهد.

جدول ۱۰. وضعیت کشورهای رقیب ایران در بازار کارهای ساختمانی

رتبه	نام کشور	مورد بررسی	تعداد شرکتهای	ارزش قراردادهای خارجی - میلیون دلار	ارزش کل قراردادهای - میلیون دلار	سهم از کل قراردادهای خارجی - درصد	سهم از کل قراردادهای - درصد
۱	آمریکا	۵۴	۶۱۰۵۱	۱۴۶۰۲۲	۳۹/۳۵	۳۰/۵۴	
۲	ژاپن	۲۹	۲۰۸۴۶	۱۶۴۹۳۳	۱۳/۴۴	۳۴/۵	
۳	انگلستان	۱۴	۱۹۲۴۰	۲۹۰۵۰	۱۲/۴	۶/۰۸	
۴	فرانسه	۱۰	۱۴۱۲۴	۳۴۲۱۷	۹/۱	۷/۱۶	
۵	ایتالیا	۲۳	۱۰۵۰۹	۱۴۰۹۲	۶/۷۷	۲/۹۵	
۶	آلمان	۱۷	۱۰۰۶۵	۳۸۷۴۲	۶/۴۹	۸/۱	
۷	هلند	۶	۳۶۹۰	۶۳۱۷	۲/۳۸	۱/۳۲	

ادامه جدول ۱۰

رتبه	نام کشور	تعداد شرکتهای مورد بررسی	ارزش قراردادهای خارجی - میلیون دلار	ارزش کل قراردادها - میلیون دلار	سهم از کل قراردادهای خارجی - درصد	سهم از کل قراردادهای داخلی - درصد
۸	کره	۱۱	۳۳۱۹	۱۳۳۲۲	۲/۱۴	۲/۷۹
۹	چین	۹	۲۰۷۰	۸۱۹۸	۱/۳۳	۱/۷۱
۱۰	ترکیه	۶	۱۴۶۷	۲۱۳۴	۰/۹۵	۰/۴۵
۱۱	یونان	۱	۱۴۵۰	۱۴۵۰	۰/۹۳	۰/۳
۱۲	استرالیا	۴	۱۲۵۲	۲۹۸۱	۰/۸۱	۰/۶۲
۱۳	زلاند نو	۱	۱۱۸۴	۱۲۹۳	۰/۷۶	۰/۲۷
۱۴	برزیل	۲	۹۹۷	۲۴۲۴	۰/۶۴	۰/۵۱
۱۵	سوئد	۱	۷۳۰	۲۹۰۷	۰/۴۷	۰/۶۱
۱۶	قبرس	۱۳	۶۰۲	۶۵۴	۰/۳۹	۰/۱۴
۱۷	بلژیک	۲	۵۲۸	۸۲۰	۰/۳۴	۰/۱۷
۱۸	کانادا	۵	۳۹۷	۱۰۵۲	۰/۲۶	۰/۲۲
۱۹	یوگسلاوی	۱	۲۲۰	۲۷۱	۰/۱۴	۰/۰۶
۲۰	تایوان	۲	۱۸۴	۱۸۶۴	۰/۱۲	۰/۳۹
۲۱	ایرلند	۱	۱۷۵	۲۸۹	۰/۱۱	۰/۰۶
۲۲	اسرائیل	۱	۱۷۵	۱۷۵	۰/۱۱	۰/۰۴
۲۳	دانمارک	۱۵	۱۶۶	۸۱۲	۰/۱۱	۰/۱۷
۲۴	اسپانیا	۳	۱۴۹	۱۱۳۴	۰/۱	۰/۲۴
۲۵	امارات	۱	۱۴۰	۳۲۸	۰/۰۹	۰/۰۷
۲۶	لبنان	۱	۸۰	۸۰	۰/۰۵	۰/۰۲

ادامه جدول ۱۰

رتبه	نام کشور	تعداد شرکتهای مورد بررسی	ارزش قراردادهای خارجی - میلیون دلار	ارزش کل قراردادها - میلیون دلار	سهم از کل قراردادهای خارجی - درصد	سهم از کل قراردادهای داخلی - درصد
۲۷	فنلاند	۱	۷۳	۳۷۵	۰/۰۵	۰/۰۸
۲۸	سنگاپور	۱	۶۱	۸۱	۰/۰۴	۰/۰۲
۲۹	هند	۲	۵۶	۱۷۰	۰/۰۴	۰/۰۴
۳۰	اسلونی	۱	۳۶	۴۴	۰/۰۲	۰/۰۱
۳۱	مالزی	۱	۳۴	۱۰۱	۰/۰۲	۰/۰۲
۳۲	نروژ	۱	۲۲	۳۴۲	۰/۰۱	۰/۰۷
۳۳	فیلیپین	۱	۱۹	۸۳	۰/۰۱	۰/۰۲
۳۴	آرژانتین	۱	۱۶	۱۶۹	۰/۰۱	۰/۰۴
۳۵	ونزوئلا	۱	۱۳	۴۵	۰/۰۱	۰/۰۱
۳۶	مکزیک	۱	۸	۹۷۹	۰/۰۱	۰/۲
۳۷	پرتغال	۱	۷	۱۴۸	۰	۰/۰۳
	کل دنیا	۲۴۵	۱۵۵۱۵۶	۴۷۸۰۹۸	۱۰۰	۱۰۰

مأخذ: Engineering News Record, McGraw-Hill

این جدول، اطلاعات مهمی درباره وضعیت بازار جهانی و همچنین وضعیت رقیبان ایران را در اختیار قرار می دهد. مهمترین نکات، بدین قرارند:

- به رغم آنکه حجم قراردادهای خارجی منعقد شده این شرکتها، خود به تنهایی حکایت از وسعت این بازار می کند، ارقام جدول فوق نشان می دهد که این قراردادها تنها در حدود یک سوم از کل قراردادهای در دست اجرای این شرکتها در سال ۱۹۹۴ است و مبلغ کل کارهایی که این

شرکتها درگیر انجام هستند، بیش از ۴۷۸ میلیارد دلار بوده است. این رقم، اهمیت رونق بازار داخلی در شکل گیری توان و تجربه شرکت های مزبور را نیز نشان می دهد.

- در سال ۱۹۹۴، به طور متوسط، هر یک از شرکت های مورد بررسی، نزدیک به دو میلیارد دلار قرارداد در دست اجرا داشته است. این نکته، بیانگر وسعت سازمان و توان اجرایی هر یک از این شرکتهاست که رقیبان اصلی در بازار جهان خدمات مهندسی هستند.

- در همین سال، هر یک از این شرکتها، به طور متوسط، بیش از ۶۳ میلیون دلار قرارداد خارجی داشته اند. رقم مذکور، با کل قراردادهای خدمات فنی و مهندسی صادرکنندگان ایرانی در سالهای اخیر، قابل مقایسه است. این رقم، به خوبی نشانگر توان بازاریابی (شناخت و نفوذ در بازارها) در فراتر از مرزهای ملی را نزد رقیبان اصلی این بازار نمایش می دهد.

- نزدیک به ۴۰ درصد از کل قراردادهای خارجی، توسط ۵۴ شرکت طراز اول آمریکایی انجام می شود. حضور این تعداد شرکت در فهرست ۲۵۰ شرکت برتر ساختمانی بین المللی و حجم قراردادهای منعقد شده آنها، حاکی از تسلط چشمگیر این شرکتها بر بازار جهانی خدمات مهندسی است.

- در فهرست کشورهایایی که این شرکتها متعلق به آنها هستند، نام برخی از کشورهای آسیایی نیز به چشم می خورد. حضور شرکت های مقتدری از ژاپن، کره، چین، تایوان، ترکیه، اسرائیل، هند، مالزی، فیلیپین، امارات و لبنان در فهرست پیمانکاران طراز اول، عرصه رقابتهای منطقه ای را فشرده تر می سازد.

- حضور کره، چین و ترکیه در فهرست ۱۰ کشور اول دارای شرکت های مجری قراردادهای ساختمانی خارجی، حکایت از آن دارد که با انتخاب راهبرد مناسب در تمام عرصه ها و از جمله در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی، می توان با تلاش پیگیر در صف صادرکنندگان مهم خدمات فنی و مهندسی قرار گرفت.

۲. توسعه نیافتگی، بی ثباتی و نبود توان مالی در بخش شایان توجهی از بازارهای هدف برای

صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران

اغلب کشورهایایی که در سالهای گذشته پذیرای خدمات فنی و مهندسی ایران بوده اند و بازارهایی

که انتظار داریم در آینده بازارهای هدف ما باشند، کشورهای هستند که از نظر درجه توسعه یافتگی در مراتب پایین تری از ایران قرار دارند. البته این پدیده‌ای غیرطبیعی برای صادرات نوپای خدمات فنی و مهندسی کشور نیست. غالب این کشورها، همچنین از وضع نامناسب ثبات سیاسی و نبود توان تأمین طرحها، رنج می‌برند. این عوامل، حضور در این بازارها را دشوارتر و توأم با احتمال مخاطره بیشتر می‌سازد.

۳. اقدامات خصومت آمیز و برقراری تحریمهای اقتصادی آمریکا علیه ایران

گسترش روزافزون اعمال محدودکننده آمریکا علیه کشورمان در جهت منزوی ساختن جمهوری اسلامی ایران در عرصه بین‌المللی و احتمال ادامه و حتی تشدید این اقدامات در آینده، و نیز با توجه به روابط تنگاتنگ شمار فراوانی از کشورهای خاورمیانه و آسیا با آن کشور و همچنین محدود شدن امکان مشارکت شرکتهای ایرانی و آمریکایی (به عنوان کشور صاحب شرکتهای مسلط در این عرصه)، به عنوان یک تهدید نسبتاً جدی برای گسترش صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور به شمار می‌آید.

راهبردهای پیشنهادی برای گسترش صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور

در این مقاله، کوشیده‌ایم تا نتایج مطالعه خود در زمینه شناخت نقاط قوت و ضعف صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور و فرصتها و تهدیدهای فراروی آن را، در چارچوب اطلاعات موجود و در دسترس، تبیین نماییم. در اینجا، در ادامه روشهای متداول برنامه‌ریزی راهبردی، هدفها، راهبرد اصلی و راهبردهای فرعی و سیاستهای اجرایی پیشنهادی خود را ارائه می‌کنیم. تلاش ما در این قسمت از مقاله، آن است که به نحوی مبانی اولیه‌ای را برای رفع خلأ موجود در زمینه نبود برنامه و راهبرد مناسب در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی پیشنهاد نماییم.

هدف پیشنهادی: به حداکثر رساندن درآمد ارزی حاصل از صادرات خدمات فنی و مهندسی

کشور و افزایش سهم این درآمدها از کل درآمدهای ارزی کشور در بلندمدت

این هدف، علاوه بر آنکه با جهتگیریهای برنامه دوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی در این

عرصه سازگاری دارد، با سیاستهای کلی کشور در زمینه کاهش وابستگی به درآمدهای حاصل از صادرات نفت خام و همچنین دستاوردهای مثبت گسترش فعالیتها در این حیطه برای دیگر شئون اقتصادی کشور، هماهنگی دارد. نکته مهم آنکه در این هدفگذاری، این مسئله به عنوان یک پدیده بلندمدت نگریده است. جدای از آنکه چنین نگرشی در تمام برنامه‌ها ضروری و منطقی است، نوپا بودن حضور ایران در این عرصه، پرهیز از هرگونه نگرش کوتاه مدت به آن رابیش از پیش ضروری می‌سازد.

گام بعدی در این زمینه، تصریح هدف کیفی فوق در قالب هدف کمی است. پیش از این، صاحب نظران و کارشناسان، برآوردهایی در مورد درآمد ارزی سالانه قابل حصول از این طریق ارائه داده‌اند. این برآوردها، بین ۱/۵ میلیارد دلار تا ۶ میلیارد دلار است.^۱ بخش عمده این برآوردها در چارچوب افق کوتاه مدت بوده‌اند. به نظر می‌رسد که با توجه به عملکرد سالهای گذشته صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور و نوپا بودن حضور ایران در این عرصه، تعیین چنین هدفهایی برای افق کوتاه مدت بسیار بلندپروازانه است. با توجه به شناخت وضعیت موجود صنعت خدمات فنی و مهندسی کشور و وضعیت بازارهای خارجی، در صورت اتخاذ راهبردهای مناسب، دستیابی به هدف کمی حصول ۱۰ درصد از کل درآمد ارزی کشور از محل صادرات خدمات فنی و مهندسی در پایان برنامه سوم توسعه، دور از دسترس نباشد.

راهبردهای پیشنهادی

همان گونه که گفتیم، دستیابی به هدف پیشنهادی، منوط به اتخاذ و اجرای راهبردهای مناسب است. در چارچوب هدف پیشنهادی و با عنایت به شناخت نقاط قوت و ضعف و فرصتها و تهدیدها، راهبرد اصلی پیشنهادی ما برای دوره هفت ساله آتی (تا پایان برنامه سوم توسعه) به شرح زیر است.

۱. برای آگاهی بیشتر، به اظهار نظرهای کارشناسی مندرج در بخشهای مختلف مجله بررسیهای بازرگانی، شماره ۱۱۷ اردیبهشت ۱۳۷۶، ویژه نامه صدور خدمات، مراجعه نمایید.

راهبرد اصلی سرمایه گذاری برای تسهیل نفوذ در بازارهای جدید خارجی و گسترش حضور در بازارهای فعلی خدمات فنی و مهندسی ایران

به نظر می رسد که عنصر اصلی در تعیین راهبرد برای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور، توجه به نوپا بودن حضور آن در عرصه های بین المللی است. بدین روی، ضرورت دارد که به این نکته کلیدی توجه داشته باشیم که جدیدالورود بودن صادرکنندگان ایرانی به این صحنه و رقابت بسیار فشرده در بازار این گروه از خدمات، ایجاب می نماید که به دوره فعلی به عنوان دوره سرمایه گذاری، و نه دوره بهره برداری، نگاه کنیم. به بیان دیگر، در این دوره باید چه دولت و چه صادرکنندگان، از سودهای کوتاه مدت چشم پوشند و با صرف سرمایه، اجرای طرحها با قیمتهای پایین تر از قیمت متعارف بازار و حمایت گسترده سیاسی و اعتباری، زمینه نفوذ گسترده در بازارهای مختلف را فراهم آورند.

در چارچوب راهبرد اصلی یاد شده و با توجه به شناخت وضعیت موجود صنعت خدمات فنی و مهندسی کشور و نقاط قوت و ضعف آن و نیز فرصتها و تهدیدهایی که فراروی آن قرار دارد، راهبردهای فرعی و سیاستهای اجرایی زیر را برای حصول هدف پیشنهادی، توصیه می کنیم.

- بازسازی ساختار بازار خدمات فنی و مهندسی کشور در جهت ایجاد واحدهای توانمند و بزرگ مشاوره و پیمانکاری خصوصی: در این زمینه، لازم است که دولت به اصلاح نظام فنی و اجرایی طرحهای عمرانی کشور و آیین نامه های مربوط به آن، به گونه ای پردازد که ضمن برداشتن موانع تشکیل واحدهای بزرگ، ایجاد انگیزه برای ادغام واحدهای کوچک و تشکیل واحدهای بزرگتر، جلوگیری از استفاده واحدهای دولتی از روابط موجود با دستگاههای دولتی در انعقاد قراردادها، ایجاد انگیزه برای تقویت پژوهش و توسعه و خلاقیت و نوآوری، تقویت نهادهای صنفی - تخصصی، زمینه مناسب را برای گسترش فعالیت توأم با کیفیت مناسب در این عرصه فراهم آورد.

- اعطای تسهیلات ویژه مالی، مالیاتی، گمرکی و ارزی: مجموعه ضوابط و مقررات و تسهیلاتی که تاکنون برای صادرات خدمات فنی و مهندسی تدوین شده است، بیشتر در جهت رفع موانعی بوده است که صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی با آن مواجه بوده اند. اما همان طور که

بیشتر توضیح دادیم، دوره حاضر، دوره سرمایه‌گذاری در این زمینه است و متناسب با چنین نگرشی، باید تسهیلات ویژه‌ای را برای گسترش نفوذ خدمات فنی و مهندسی ایران در بازارهای خارجی در نظر گرفت و هزینه‌های آن را به منظور دسترسی به درآمدهای بیشتر آتی پذیرفت.

- ایجاد نهادها و ابزارهای لازم برای حمایت فعال سیاسی از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی در روابط خارجی کشور: پیش از این توضیح دادیم که روابط خارجی کشور، نقش بسیار مهمی در نفوذ و حضور در بازارهای جهانی خدمات فنی و مهندسی دارد و همچنین گفتیم که ساختار وزارت امور خارجه و مجموعه دفاتر نمایندگی ایران در خارج، با توجه به پیشینه تاریخی، هنوز فاقد کارآمدی لازم در این زمینه هستند. باید استفاده فعال از ابزار سیاست خارجی برای گسترش صادرات کشور در تمام زمینه‌ها، و به ویژه صادرات خدمات فنی و مهندسی، به عنوان یک وظیفه اساسی سیاست خارجی کشور درآید و ساختار وزارتخانه و نمایندگیهای مذکور، متناسب با آن شکل گیرد.

- ایجاد مراکز مطالعاتی و دفاتر بازاریابی خدمات فنی و مهندسی: با عنایت به شناخت محدود دست‌اندرکاران صادرات خدمات فنی و مهندسی از وضعیت بازارهای خارجی، ایجاد مراکز مطالعاتی با مشارکت فعال همه واحدهای دولتی و خصوصی صادرکننده خدمات فنی و مهندسی و حمایت مالی دولت، ضرورت دارد. همچنین تأسیس دفاتر بازاریابی در بازارهای اصلی هدف توسط واحدهای مذکور و با حمایت مؤثر دولت ضروری است.

- مشارکت با شرکتهای معتبر بین‌المللی صادرات خدمات فنی و مهندسی در اجرای طرحها: یکی از روشهایی که در گسترش نفوذ در بازارهای بین‌المللی تأثیر زیادی دارد و موجب انتقال فن‌آوری جدید، کسب تجربه و اعتبار می‌گردد، مشارکت با شرکتهای طراز اول بین‌المللی در طرحهای فنی و مهندسی در خارج از کشور است که باید به عنوان یک سیاست محوری مورد توجه دست‌اندرکاران قرار گیرد.

- تلاش برای گسترش صدور خدمات مشاوره و طراحی مهندسی: موفقیت در انجام خدمات مشاوره و طراحی مهندسی طرحهای خارج از کشور، با توجه به نقشی که مشاوران و اظهار نظر آنان در انتخاب فن‌آوری و مجری طرح دارند، زمینه ساز انعقاد قرارداد با صادرکنندگان ایرانی برای انجام مابقی مراحل طرح است.

منابع

۱. بهشتی دهکردی، علی. (شهریور ۱۳۷۶). گزارش صادرات نرم افزار. خبرنامه انفورماتیک، نشریه خبری - تخصصی شورایی عالی انفورماتیک کشور. شماره ۶۵.
۲. روزنامه اطلاعات. (۱۹ آبان ۱۳۷۶). صدور خدمات فنی - مهندسی، حرکتی نو با آینده‌ای درخشان. صفحه ۵.
۳. روزنامه کیهان. (۷ آبان ۱۳۷۶). رشد و توسعه صنعت کشور در سایه خدمات فنی و مهندسی. صفحه ۶.
۴. روزنامه میهن. (۱۳ دی ۱۳۷۴). مصاحبه با رئیس جامعه مهندسان مشاور ایران: شرکتهای مهندسی وابسته به دولت بازار رقابت را متشنج می‌کنند. صفحه ۵.
۵. سازمان برنامه و بودجه. (۱۳۶۴). گزارش کمیته نظام فنی و اجرایی به ستاد برنامه. معاونت فنی.
۶. سازمان برنامه و بودجه. (۱۳۷۲). آیین‌نامه تشخیص صلاحیت پیمانکاران ساختمانی، تأسیساتی، تجهیزاتی و ضوابط نحوه ارجاع کار به آنها. دفتر امور مشاوران، سازندگان و پیمانکاران.
۷. سازمان برنامه و بودجه. (۱۳۷۴). آیین‌نامه تشخیص صلاحیت و رتبه‌بندی واحدهای خدمات مشاوره. دفتر امور مشاوران، سازندگان و پیمانکاران.
۸. سازمان برنامه و بودجه. (۱۳۷۵ - الف). فهرست اسامی واحدهای خدمات مشاوره و نحوه انتخاب و ارجاع کار به آنها. دفتر امور مشاوران، سازندگان و پیمانکاران.
۹. سازمان برنامه و بودجه. (۱۳۷۵ - ب). فهرست شرکتهای پیمانکاری، ساختمانی، تأسیساتی و تجهیزاتی سراسری (غیراستانی) برای دعوت به مناقصه و ارجاع کار. دفتر امور مشاوران، سازندگان و پیمانکاران.
۱۰. سازمان برنامه و بودجه. (۱۳۷۵ - ج). گزارش اقتصادی سال ۱۳۷۴. مرکز مدارک اقتصادی - اجتماعی و انتشارات.
۱۱. سازمان برنامه و بودجه. (۱۳۷۶ - الف). قانون بودجه سال ۱۳۷۶ کل کشور. مرکز مدارک اقتصادی - اجتماعی و انتشارات.
۱۲. سازمان برنامه و بودجه. (۱۳۷۶ - ب). لایحه بودجه سال ۱۳۷۷ کل کشور. مرکز مدارک

- اقتصادی - اجتماعی و انتشارات.
۱۳. سازمان سرمایه‌گذاری و کمکهای اقتصادی و فنی ایران. (۱۳۷۶). مجموعه قوانین و مقررات صادرات خدمات فنی و مهندسی، اعطای اعتبار صادراتی و سرمایه‌گذاری در خارج از کشور. دفتر صادرات خدمات فنی و مهندسی.
۱۴. صمصامی، فرشاد. (۱۳۷۱). تجارت خدمات و نقش کشورهای در حال توسعه. مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی.
۱۵. گروه تحقیق مرکز پژوهشهای مجلس شورای اسلامی. (شهریور و مهر ۱۳۷۳). پیمانکاریها، پلی به آن سوی مرزها. مجلس و پژوهش. شماره ۱۱.
۱۶. مجله بررسیهای بازرگانی. (اردیبهشت ۱۳۷۶). شماره ۱۱۷، ویژه‌نامه صدور خدمات. *Engineering News Record*. McGraw-Hill. Different Numbers.

