

صدور خدمات فنی و مهندسی ایران "بررسی مشکلات و ارائه پیشنهادات"

* دکتر حسین نزاکنی علیزاده
** فرید فرزام

چکیده

با توجه به تحقیق انجام شده در رابطه با صادرات خدمات فنی و مهندسی و با در نظر گرفتن مشکلات موجود در این بخش، ۴ گروه تاثیرگذار بر فعالیتهای اصلی با زیر گروههای خاص خود شامل: "فعالیت بانکها"، "نحوه تامین مالی، ارائه تسهیلات ارزی، شرایط صدور ضمانت نامههای ارزی، نحوه ایجاد ارتباطات بانکی، پوششهای بیمه‌ای"، "توانمندی شرکتها"، "وضعیت ماشین‌آلات و تجهیزات، توان تخصصی نیروی انسانی، حضور شرکت‌های مشاوره‌ای ایرانی در کشورهای هدف، فنون بازاریابی مورد استفاده توسط صادرکنندگان ایرانی"، "محیط اقتصادی (ارزی)"، "نوسانات نرخ ارز، نرخ تورم داخلی"، "فعالیت‌های دولت"، "حمایت‌های سیاسی دولت، سرعت کار و همکاری سازمان‌های مرتبط، پایداری

* استادیار، عضو هیأت علمی دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران مرکزی

تهران - خیابان آزادی - خیابان اسکندری شمالی - خیابان فرصت شیرازی - پلاک ۱۶۰ - دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی

** دانش آموخته کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی (گرایش بازاریابی)، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران (f_farzam_2000@yahoo.com)

تهران - بزرگراه اشرفی اصفهانی - به سمت حصارک - دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران

نویسنده مسئول یا طرف مکاتبه: فرید فرزام

مقررات و دستورالعمل‌های دولت، جوایز صادراتی». شناسایی و هر کدام از این زیر گروه‌ها با توجه به آزمون‌هایی که بر روی آنها انجام شده است میزان تاثیرگذاری و اولویت هر یک از آنها به ترتیب مشخص گردیده است.

واژگان کلیدی

تامین مالی (فاینانس)^۱، ضمانت نامه‌های بانکی^۲، نوسانات نرخ ارز^۳، نرخ تورم^۴، پوشش‌های بیمه‌ای^۵، تسهیلات بانکی^۶، تجهیزات و ماشین‌آلات^۷، ارتباطات بانکی^۸، شرکت‌های مشاوره‌ای^۹

-
- 1- Finance
 - 2- Bank Guarantees
 - 3- Exchange Rate
 - 4- Inflation Rate
 - 5- Insurance Coverage
 - 6- Banking Facilities
 - 7- Mobilization
 - 8- Banking Relationship
 - 9- Consulting Companies

مقدمه

در برنامه‌های توسعه اقتصادی جمهوری اسلامی ایران افزایش صادرات غیرنفتی یکی از محوری‌ترین اولویت‌های کشور اعلام شده است. این امر نه تنها استفاده بهینه از مزیت‌های نسبی کشور و ایجاد اشتغال عوامل تولیدی داخلی را فراهم می‌سازد که حضور در بازارهای رقابتی بین‌المللی، ارتقای کیفیت تولیدات و توانایی‌های کشور را نیز موجب می‌گردد. مضافاً اینکه درآمدهای حاصله از این طریق می‌تواند بخشی از نیازهای تجارت خارجی کشور را تامین نموده و تراز پرداخت‌های خارجی ایران را مثبت نماید.

تجربیات دوران سازندگی کشور و اجرای طرح‌های متعدد زیربنایی و توسعه‌ای و ایجاد ظرفیت‌های صنعتی تولید کننده کالاها و تجهیزات مورد نیاز طرح‌های فنی و مهندسی، وجود نیروی انسانی متخصص و کار آزموده و حمایت‌های دولت از یکسو و جایگاه جغرافیایی و سیاسی جمهوری اسلامی ایران در ارتباط با تعداد قابل توجهی از کشورهای در حال توسعه از سوی دیگر، زمینه و شرایط مناسبی را برای حضور فعال شرکت‌های فنی و مهندسی ایرانی در بازارهای خارجی، فراهم آورده است.

همچنین در دو دهه اخیر، بحث صادرات غیرنفتی به عنوان جایگزینی مناسب برای صادرات نفت در سیاست‌های کلان کشور نیز مورد توجه و دقت زیاد قرار گرفته است. اهمیت زیاد این بحث برای کشوری در حال توسعه با اقتصادی متکی بر صادرات نفت، مانند ایران کاملاً روشن و آشکار می‌باشد. خصوصاً اینکه نوسانات اخیر در قیمت فروش نفت در جهان علیرغم اینکه در مواردی به نفع کشور بوده است، لیکن کم توجهی به یافتن جایگزینی مناسب برای آن می‌تواند در دراز مدت لطمات جبران ناپذیری را به اقتصاد کشور وارد نماید. زیرا به هر حال میزان این ذخایر محدود بوده و روزی تمام شدنی است.

با توجه به سرعت زیاد گسترش قطب‌های عمده در بازارهای جهانی، در هر عرصه‌ای که پایگاه‌های حضور و تسلط بر بازار از دست داده شود، بازپس گیری آنها بسیار دشوار و در مواردی ناممکن خواهد بود و این در حالی است که سیاست‌گذاران اغلب شرکت‌های مختلف که به نحوی از انحاء در این بخش دست اندرکار می‌باشند، سهل انگارانه بازارهای محصولات یا خدمات خود را یکی پس از دیگری از دست داده و به رقبا واگذار می‌نمایند. متأسفانه عدم استفاده صحیح و بهینه از خدمات متخصصین و اهل فن در رابطه با صادرات و توسعه آن در بخش خدمات فنی و مهندسی، همچنین عدم توجه به مراکز علمی و تخصصی در این زمینه، منجر به واکنش‌هایی منفعلانه در بازارهای بالقوه‌ای نظیر کشورهای آسیای میانه، آفریقا، حوزه خلیج فارس و سایر کشورهای عربی، گردیده است. در حالی که کشورهایی با پتانسیل بسیار پایین‌تر از کشور ما، با به کارگیری صحیح و به موقع از موارد فوق‌الذکر، به این بازارها وارد و جای پای خود را محکم نموده و حتی تصمیم به گسترش نفوذ خود در این بازارها دارند.

صدور خدمات فنی و مهندسی به عنوان بخش مهمی از صادرات غیر نفتی کشور که به دلیل ایجاد ارزش افزوده قابل توجه آن، می‌توان نام مهمترین بخش را به آن داد از پیچیدگی‌های خاصی برخوردار است.

بین‌المللی شدن خدمات

صدور خدمات فنی و مهندسی به شکل امروزی بعد از جنگ جهانی اول در دنیا مطرح شد و این امر مقارن با پیشرفت علم و تکنولوژی در سطح جهان بوده است. به عبارت دیگر می‌توان گفت که شکل‌گیری خدمات فنی و مهندسی از تحولات انقلاب صنعتی و انعطاف‌پذیری بعد از آن ناشی شده است و بحث مربوط به هزینه‌ها و قیمت دانش فنی را در سطح جهان به وجود آورده است.

امروزه رسانه‌ها از روزنامه‌ها تا مجلات دانشگاهی، به تغییر عمده به سمت اقتصادهای متکی به خدمت و چالش‌های مدیریتی ناشی از آن، اشاره می‌کنند (Vandemerwe & Others, 1989).

نیاز کشورهای مختلف دنیا به جذب دانش فنی باعث شده بازار خدمات فنی و مهندسی از رونق خاصی برخوردار شود. به طور کلی در تجارت جهانی سهم بخش خدمات، روز به روز در حال افزایش است به طوری که در سال ۲۰۰۲ میلادی از ۷۰۰۰ میلیارد ریال تجارت جهانی، ۲۱ درصد آن معادل ۱۵۰۰ میلیارد ریال به صادرات بخش خدمات اختصاص داشته است. (اطلاعات شاخص‌های توسعه جهانی، ۲۰۰۰، IBRD، بانک جهانی)

بخش خدمات، بر طبق تعریف‌های جهانی، گسترده‌تر از آن چیزی است که در کشور ما وجود دارد. براساس موافقت‌نامه عمومی تجارت^۱، خدمات به ۱۲ بخش به شرح ذیل تقسیم بندی شده است: تجاری، ارتباطات، ساختمانی و مهندسی، توزیع، آموزشی، زیست محیطی، مالی، گردشگری و تفریحی، اجتماعی، امور فرهنگی و ورزشی، حمل و نقل و سایر خدمات.

علیرغم سهم برجسته خدمات در اقتصاد جهانی و شناسایی خاص و اهمیت آن در موافقت‌نامه سال ۱۹۹۳ GATT، اکثر شرکت‌های خدماتی هنوز محصول خود را در سطح بین‌المللی نمی‌فروشند. با این حال با حرکت به سمت قرن بیست و یکم و در کنار پیشرفت‌های اخیر در زمینه تکنولوژی، عبور خدمات از مرزها و ارائه آن در مکان‌های دور بسیار راحت‌تر شده و سریع‌تر انجام می‌شود (Winsted & Others, 1997).

تاثیر تکنولوژی در استراتژی‌های بین‌المللی شدن خدمات، در موارد زیر مشهودتر بوده است:

- ۱- افزایش استفاده از تکنولوژی در ارائه خدمات، که نه تنها نوع خدماتی را که بین‌المللی می‌شوند تعیین می‌کند، بلکه بر چگونگی توزیع جهانی خدمات نیز تاثیر می‌گذارد.
- ۲- آسانی ارتباطات راه دور امروزی که انواع مختلف تحویل خدمات در مقیاس جهانی را تسهیل کرده است.
- ۳- طبیعت متغیر خدمات ناشی از تکنولوژی‌های پیشرفته که به طور اساسی روشهایی را که شرکت‌ها می‌توانند خدمات خود را جهانی نمایند، تغییر می‌دهد. (Vandemerwe & Others, 1989)

1. GATT: General Agreement on Tariff & Trade

موارد مشروحه ذیل در تسریع جهانی شدن خدمات، تاثیر به سزایی داشته‌اند:

- ۱- اهمیت یافتن خدمات در اقتصاد کشورهای پیشرفته‌تر و انتقال فعالیت‌های ساخت به اقتصادهای بادست‌زد کم
- ۲- رفتن شرکت‌های سازنده به سطح جهانی و لزوم دنباله روی شرکت‌های خدماتی تامین کننده نیازهای آنان، از آنها
- ۳- اثرات همسان کننده تکنولوژی که باعث کم اهمیت‌تر شدن مرزهای ملی نسبت به گذشته شده است
- ۴- باز شدن درهای بازارهای بالقوه شوروی سابق و اروپای شرقی، که پیش از این به روی کشورهای دیگر بسته بود و نیاز آنها به بهره‌گیری از خدمات کشورهای دیگر
- ۵- مذاکرات دور اروگوئه و حذف برخی از موانع صادرات خدمات و
- ۶- نیازمندی بیشتر کشورها به خدمات در سطوح بالاتر توسعه. (Winsted & Others, 1997).

در سال ۱۹۹۴ و متعاقب پایان مذاکرات دور اروگوئه، موافقت‌نامه^۱ GATT مربوط به خدمات تحت عنوان^۲ GATS، تدوین شد. تا قبل از این تاریخ، بیشتر مفاد GATT درباره تجارت کالاها بوده است. لیکن با توجه به اینکه موانع تجارت کالایی و خدمات از جنبه‌های سیاست‌های تنظیمی داخلی، محدودیت‌های سرمایه‌گذاری و محدودیت‌های مهاجرت با هم متفاوت هستند، لذا خدمات در GATS، به طور جداگانه مورد توجه قرار گرفته و مقرر شد موارد جزئی‌تر مربوط به صادرات آن در دور بعدی مذاکرات به تفصیل مورد بحث و بررسی قرار گیرند.

امروزه در سطح جهان ۱۰ کشور عمده در صادرات خدمات فنی و مهندسی صاحب نام هستند که به ترتیب عبارتند از:

- ۱- ایالات متحده آمریکا (۲۹۰ میلیارد دلار)
- ۲- انگلیس (۱۰۱ میلیارد دلار)
- ۳- آلمان (۸۳ میلیارد دلار)
- ۴- فرانسه (۸۱ میلیارد دلار)
- ۵- ژاپن (۶۹ میلیارد دلار)
- ۶- کانادا (۳۷ میلیارد دلار)
- ۷- سوئیس (۲۷ میلیارد دلار)
- ۸- دانمارک (۲۰ میلیارد دلار)
- ۹- مصر (۹ میلیارد دلار)
- ۱۰- فیلیپین (۴ میلیارد دلار) (اطلاعات شاخص‌های توسعه جهانی، ۲۰۰۰، IBRD، بانک جهانی)

1- General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

2- General Agreement on Trade in Services (GATS)

روند عملیاتی شدن صادرات خدمات فنی و مهندسی در ایران

بر اساس تبصره ۲۷ قانون برنامه ۵ ساله اول توسعه، دولت موظف گردید نسبت به تنظیم آیین نامه اجرایی تبصره ۲۷ و دستورالعمل‌های مربوطه اقدام نماید همچنین موظف به ارائه تسهیلات مورد نیاز صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی گردید. تا پایان برنامه اول تنظیم آیین‌نامه مذکور محقق نگشت لیکن دولت تسهیلاتی به شرح ذیل را در اختیار صادرکنندگان مذکور قرارداد:

- ۱- اطلاع رسانی و بازاریابی صادرات خدمات فنی و مهندسی،
- ۲- ارائه خدمات بانکی در زمینه صدور گواهی اعتباری یا ضمانت نامه‌های بانکی شرکت در مناقصات، انجام تعهدات و پیش پرداخت قراردادها
- ۳- تسهیلات مرتبط با مقررات صادرات و واردات و امور گمرکی
- ۴- تسهیلات مربوط به اشتغال نیروی کار ایرانی در طرح
- ۵- تسهیلات مالیاتی درآمدهای حاصل از اجرای طرح
- ۶- تسهیلات مربوط به تامین مالی طرح.

سرانجام براساس پیگیری‌های متعدد صادرکنندگان و تلاش مسئولین ذیربط آیین‌نامه مذکور تنظیم و در تاریخ ۱۳۷۹/۱/۲۶ تنفیذ گردید. براساس پیگیری‌های به عمل آمده توسط از اواسط سال ۱۳۸۱، بر اساس مصوبه شورای عالی توسعه صادرات غیرنفتی، دبیرخانه مربوطه از وزارت اقتصاد و دارایی به وزارت بازرگانی منتقل و کمیته‌ای تحت عنوان "کمیته ماده ۱۹" با عضویت سازمان‌های مشروحه ذیل تشکیل و به منظور صدور ضمانت نامه‌های صادراتی، اعطای گواهی خط اعتباری، اعطای جوایز صادراتی و اعطای سایر تسهیلات و موارد مشابه اتخاذ تصمیم نماید.

آیین‌نامه‌ای جدید در زمینه اعطای تسهیلات به صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی کشور تحت نام "آیین نامه اجرایی مقررات حمایتی دولت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی" موضوع تصویب‌نامه شماره ۵۹۳۳۹/ت/۱۳۷۲۱۳/ک/۱۵ مورخ ۸۲/۱۰/۲۳ به تصویب هیأت وزیران رسید.

پژوهش انجام شده

اهداف اصلی این پژوهش، بررسی صادرات خدمات فنی و مهندسی و مشکلات و موانع موجود بر سر راه آن در کشور می‌باشد. روش‌های انجام کار در این تحقیق با توجه به موضوع مورد بررسی و روش گردآوری اطلاعات و داده‌های آماری، تحقیق از نوع میدانی است. در مطالعه‌های میدانی هدف کشف روابط بین متغیرهای مورد مطالعه است که در شرایط واقعی اتفاق می‌افتد و پژوهشگر در متغیرهای آن دخل و تصرفی انجام نمی‌دهد و داده‌های تحقیق، ابتدا توصیف و به دنبال آن کشف و تبیین صورت می‌گیرد. (خاکی، ۱۳۸۲، ۲۱۶). به عبارت دیگر این پژوهش بر حسب روش توصیفی-پیمایشی است. هدف روش پیمایشی توصیف، تبیین و کشف روابط بین پدیده‌ها است. (دلاور، ۱۳۷۴، ۳۸).

1 آیین نامه اجرایی تبصره (۲۷) قانون برنامه دوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران (تصویب‌نامه‌های شماره ۱۰۰۸۹/ت/۱۵۵۸۱ مورخ ۱۳۷۴/۸/۱۷ و شماره ۸۴۵۹/ت/۱۷۲۹۷ مورخ ۱۳۷۵/۸/۷ هیات وزیران)

جامعه آماری تحقیق، متشکل از ۱۲۹ شرکت صادر کننده خدمات فنی و مهندسی است که عضو انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی کشور بوده و از سال ۱۳۷۳ تا ۱۳۸۵ در صدر خدمات فنی و مهندسی با جدیت فعالیت داشته‌اند حجم نمونه براساس جدول نمونه‌گیری سه دانشمند به نام های کهن^۱، مورگان^۲ و کرجسای^۳ (خاکی، ۱۳۸۲، ۲۷۶) به تعداد ۹۷ نفر و با استفاده از روش نمونه‌گیری تصادفی ساده انتخاب شده‌اند.

به منظور تجزیه و تحلیل داده‌های آماری پژوهش، ابتدا اطلاعات حاصل از پرسشنامه دسته بندی و در جدول اصلی وارد شده و سپس با استفاده از نرم‌افزار SPSS در دو بخش روش‌های توصیفی و استنباطی مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته‌اند.

نتایج حاصل از پژوهش

با استفاده از داده‌های جمع آوری شده و آزمون ۴ فرضیه اصلی و ۱۵ فرضیه فرعی پژوهش با آماری استنباطی و روش‌های t تک نمونه و آزمون آنالیز واریانس اندازه‌های وابسته، تجزیه و تحلیل شده، ضمن عدم رد شدن تمامی آنها به ترتیب اولویت تأثیرگذاری، نتایج مشروحه ذیل حاصل شده است:

- ۱- فرضیه اصلی اول "نحوه فعالیت بانک‌های ایران متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد":
 - ۱-۱. نحوه تامین مالی (فاینانس) پروژه‌های صدور خدمات فنی و مهندسی توسط بانک‌های ایرانی، متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد.
 - ۱-۲. شرایط صدور ضمانت نامه‌های بانکی (ارزی) توسط بانک‌های ایرانی، متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد.
 - ۱-۳. نحوه برقراری ارتباطات بانکی بانک‌های ایرانی با بانک‌های کشورهای هدف، متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد.
 - ۱-۴. پوشش‌های بیمه‌ای شرکت‌های بیمه ایرانی متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد.
- ۲- فرضیه اصلی دوم "توانمندی شرکت‌های ایرانی متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد":
 - ۲-۱. وضعیت ماشین‌آلات و تجهیزات فنی صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی، متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد.
 - ۲-۲. توان تخصصی نیروی انسانی صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی، متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد.

1- Cohen
2- Morgen
3- Krejcie

- ۲-۳. حضور شرکت‌های مشاوره‌ای ایرانی در کشورهای هدف، متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد.
- ۲-۴. فنون بازاریابی مورد استفاده توسط صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی متناسب با صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد.
- ۳- فرضیه اصلی سوم "محیط اقتصادی (ارزی) ایران متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد":
- ۳-۱. نوسانات نرخ ارز سبب کندی صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد.
- ۳-۲. نرخ تورم داخلی متناسب با صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران نمی‌باشد.
- ۴- فرضیه اصلی چهارم "فعالیت‌های دولت متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد":
- ۴-۱. حمایت‌های سیاسی دولت متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد.
- ۴-۲. سرعت کار و همکاری سازمان‌های مرتبط، متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد.
- ۴-۳. پایداری مقررات و دستورالعمل‌های دولت متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد.
- ۴-۴. جوایز صادراتی تعیین شده، متناسب با نیازهای صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نمی‌باشد.

پیشنهادات حاصل از پژوهش با توجه به اولویت تاثیرگذاری

۱- امروزه، تامین مالی^۱ دارای فرآیند پیچیده‌ای در کشور ما می‌باشد. علت آن این است که ما در گذشته بیشتر گیرنده اعتبار^۲ بوده‌ایم و بانک‌های ما بیشتر در امور مربوط به واردات تخصص و تبحر دارند تا صادرات. از آنجایی که بیشتر کشورهای هدف صادرکنندگان ایرانی، کشورهایی را تشکیل می‌دهند که دارای ریسک بالای سرمایه‌گذاری می‌باشند، لذا انجام عملیات فاینانس در این کشورها با ریسک‌پذیری بالایی همراه می‌باشد. زیرا این کشورها فاقد نظامات کارآمد بانکی بوده و کمتر تمایل به شیوه‌های پرداخت بین‌المللی نظیر گشایش انواع اعتبارات اسنادی دارند. از طرف دیگر نظر به اینکه رتبه^۳ کشورهای هدف صادرکنندگان ما براساس طبقه بندی کشورهای عضو سازمان توسعه همکاری‌های اقتصادی (OECD)^۴، در رتبه‌های ۶ و ۷ (با ریسک بالا) قرار دارند، لذا بیمه صندوق ضمانت صادرات ایران که به عنوان ضامن اعتبارات اعطایی، سقف پوشش بیمه‌ای بانک‌های این کشورها به ویژه در

1. Finance
2. Finance User
3- Ranking
4- Organization of Economic & Cooperation Development

اعتبارات میان مدت^۱ و بلند مدت^۲ را بررسی می‌نماید، بسیار پایین ارزیابی می‌کند. لذا با توجه به بالا بودن مبلغ این پروژه‌ها عملاً صندوق قادر به ارائه پوشش بیمه‌ای مناسب و کافی نمی‌باشد و به دلیل بلند مدت بودن آنها بانک‌های ایرانی بدون پوشش صندوق مجاز به تامین مالی این پروژه‌ها نمی‌باشند. از سوی دیگر این کشورها با بهره‌گیری از تامین مالی پروژه‌ها توسط بانک توسعه آسیایی (ADB)^۳، بانک توسعه اسلامی (IDB)^۴ و بانک جهانی (WB)^۵، که وام‌هایی دراز مدت (۳۰ تا ۴۰ ساله) با بهره بسیار کم در حد LIBOR^۶ به آنها اعطا می‌نمایند، لذا بدیهی است که وام‌های بانک‌های ایرانی با بهره‌های نسبتاً بالا، جذابیتی برای این کشورها ندارد. لذا پیشنهاد می‌گردد:

در این مورد از سایر روش‌های متداول بین‌المللی نظیر سرمایه‌گذاری مشترک، BOT^۷ و لیزینگ^۸ استفاده گردد همچنین دولت حمایت لازم را از صادرکنندگان بنماید تا شرکت‌های ایرانی نیز بتوانند نظیر کشور چین، ترکیه و کره جنوبی خود در پروژه‌ها سرمایه‌گذاری کرده و به طور کامل با پشتوانه قوی پروژه را اجرا نمایند.

این عامل به عنوان تاثیرگذارترین متغیر در فرآیند صدور خدمات فنی و مهندسی کشور محسوب شده و توجه خاص به این مقوله می‌تواند تغییرات عمده و اساسی را در میزان صدور خدمات مهندسی به همراه داشته باشد.

۲- عدم در اختیار داشتن نیروی انسانی متخصص دومین مشکل صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی است، که این امر نیاز به تربیت و آموزش نیروهای مجرب و توانا دارد. در این رابطه پیشنهاد می‌گردد: شرکت‌ها با هماهنگی دولت و دانشگاه‌ها نسبت به ایجاد رشته‌های دانشگاهی لازم مطابق با استانداردهای بین‌المللی نیروی انسانی مورد نیاز صادرکنندگان را تربیت و تامین نمایند. در کوتاه مدت نیز می‌توان از نیروهای متخصص کشورهای هدف به عنوان مدرس یا مشاور استفاده نمود.

۳- تجهیزات و ماشین‌آلات مدرن و پیشرفته از نیازهای اصلی صادرکنندگان جهت برنده شدن در مناقصات و اجرای پروژه‌ها با کیفیت و استانداردهای جهانی می‌باشد اما متأسفانه شرکت‌های ایرانی به دلیل گران بودن قیمت ماشین‌آلات نو و محدودیت‌های ورود آنها به کشور، عمدتاً از ماشین‌آلات قدیمی و فرسوده استفاده می‌نمایند. در این رابطه پیشنهاد می‌گردد:

دولت با در اختیار گذاردن وام‌های ارزی با بهره کم و باز پرداخت بلند مدت، یا استفاده از روش‌هایی نظیر لیزینگ با بهره‌های کنترل شده توان خرید صادرکنندگان را جهت تامین ماشین‌آلات مورد نیازشان، تقویت نماید.

- 1- Midterms Credits
- 2- Long terms Credits
- 3- Asian Develop Bank
- 4- Islamic Develop Bank
- 5- World Bank
- 6- London Inter Bank of Rate
- 7- Built On Transfer
- 8- Leasing

۴- نوسانات نرخ ارز یکی از عوامل مهم و موثر دیگر در صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور می‌باشد. طبق آمارهای بانک مرکزی ایران، در کشور نرخ ارز دارای رشدی ۲ تا ۳ درصد در سال می‌باشد اما نرخ تورم برای دستمزد و خرید مصالح و ماشین آلات سالانه ۱۵٪ می‌باشد. به دلیل نوسانات زیاد نرخ ارزهای مختلف در بازار ایران، صادرکنندگان با بحران‌های مالی جدی مواجه می‌باشند. خصوصاً به دلیل کنترل نرخ معاملات دلار توسط دولت و آزاد بودن نرخ معاملات سایر ارزها در مقابل دلار. در این رابطه پیشنهاد می‌گردد؛ دولت اجازه دهد تا نرخ واقعی ارز متناسب با نرخ تورم تغییر نماید و یا با در نظر گرفتن مشوق‌های صادراتی از قبیل جایزه و یا یارانه به صادرکنندگان کمک نموده و ضرر و زیان‌ها آنها را جبران نماید تا امکان حضور و رقابت آنان در بازارهای جهانی تسهیل گردد.

۵- عدم وجود ارتباطات بین بانکی با اکثر کشورهای جهان و اتحادیه‌های بانکی بین‌المللی نظیر اتحادیه بانکی آفریقا، اتحادیه بانکی آمریکای لاتین و نظایر آن، خصوصاً در کشورهای هدف موجب گشته که صادرکنندگان پس از عقد قرارداد نتوانند عملیات بانکی لازم را انجام دهند لذا در اکثر موارد صادرکنندگان پروژه‌ها را از دست داده و یا متحمل ضرر و زیان می‌گردند در این رابطه پیشنهاد می‌گردد: بانک مرکزی ایران بانک‌های ایرانی را تشویق نماید که در صورت توجیه اقتصادی در کشورهای هدف شعبه باز کنند و در غیر این صورت نسبت به ایجاد رابطه کارگزاری با یک بانک معتبر در کشور هدف با تعیین یک سقف اعتبار معقول اقدام نمایند. همچنین بانک‌های ایرانی می‌توانند با عضویت در اتحادیه بانک‌های منطقه‌ای ارتباط لازم را در کشورهای مختلف برقرار نمایند.

۶- نحوه ارائه تسهیلات بانکی به صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی اگر چه در چند سال اخیر بهبود بخشیده لیکن هنوز نتوانسته نظر صادرکنندگان را به نحو مطلوب تامین نماید. لذا پیشنهاد می‌گردد که، سیستم بانکی کشور با حذف برخی تشریفات زائد و بوروکراسی‌های اداری (مطابق با استانداردهای جهانی)، افزایش سقف تسهیلات و سرعت بخشیدن به عملیات بانکی، جهت رفع این موارد اقدام نمایند.

۷- حمایت‌های سیاسی دولت می‌تواند کمک بسیار زیادی به صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور نماید. در این رابطه پیشنهاد می‌گردد:

۷-۱- دولت تجار و صادرکنندگان ایرانی را در قالب یک هیات بلند پایه تجاری در اجلاس‌های مشترک، با خود همراه نموده و جهت ایجاد روابط خوب تجاری، حمایت‌های لازم را از آنان به عمل آورد.

۷-۲- سفارتخانه‌های ج.ا.ایران به منظور معرفی و تامین اطلاعات مورد نیاز صادرکنندگان از وابستگان تجاری متخصص و مسلط به مسائل تجاری و بازرگانی در کشورهای هدف استفاده نماید.

۷-۳- بخش‌های بازرگانی سفارتخانه‌ها را موظف نماید تا اطلاعات کلیدی مورد نیاز صادرکنندگان نظیر: قوانین کار، مقررات و تعرفه‌های گمرکی، قوانین مالیاتی قراردادهای خارجی، قوانین

حقوقی قراردادهای خارجی، بیمه و سایر موارد مربوط به کشورهای هدف را تهیه و در اختیار آنان قرار دهند.

۴-۷- فعال نمودن اتاق‌های بازرگانی مشترک، با توجه به نقش کلیدی و بسیار موثری که این اتاق‌ها در تجارت خارجی بین کشورها با مشارکت بخش خصوصی و دولتی آنها دارند، می‌توانند با اتخاذ سیاست‌ها و خط‌مشی‌های درست و موثر، صادرکنندگان را در ایفای تعهدات خود یاری نموده همچنین طرفین قرارداد می‌توانند از مناسبات خوب و مثبت سیاسی- تجاری دو کشور، در جهت منافع خود بهره‌جویند.

۸- سرعت کار و همکاری سازمان‌ها و ادارات مرتبط با صادرات خدمات فنی و مهندسی در کشور از اهمیت زیادی برخوردار است. البته دولت تمام سعی خود را در جهت کاهش بوروکراسی اداری و حذف قوانین و مقررات زائد و دست و پا گیر معطوف نموده است اما هنوز شرایط مطلوب و سرعت کار مورد نظر صادرکنندگان، ایجاد نگردیده است. اخیراً نیز سازمان توسعه و تجارت وابسته به وزارت بازرگانی متولی امر صادرات در کشور گردیده و می‌بایست هماهنگی‌های لازم را بین بانک‌ها و سازمان‌های ذیربط در امر صادرات برقرار نماید. اما از آنجایی که این سازمان‌ها هر کدام دارای خط‌مشی و سیاست‌گذاری‌های خاص خود می‌باشند و هر یک سیاست‌های سازمانی تعیین شده خود را دنبال می‌نمایند، لذا ایجاد این هماهنگی به کندی صورت گرفته و یا در بعضی از موارد محقق نمی‌شود، که در واقع این امر خود سبب کندی کار صادرکنندگان می‌گردد. در این رابطه پیشنهاد می‌گردد:

۱-۸- دولت با استفاده از تجارب کشورهای موفق در صادرات خدمات فنی و مهندسی و الگوبرداری صحیح از آنها مطابق با شرایط کشور، نسبت به ایجاد فرهنگ همکاری و سرعت مورد انتظار صادرکنندگان توسط سازمان‌های ذیربط، اقدام نماید.

۲-۸- شورای عالی صادرات غیر نفتی که متشکل اکثریت وزرای وزارتخانه‌های ذیربط می‌باشد نسبت به ایجاد این هماهنگی اقدام نمایند. البته بدیهی است که انجام این مهم نیاز به زمان طولانی و برنامه‌ریزی دقیق دارد اما این کار می‌بایست هر چه زودتر شروع شود تا در دراز مدت به نتیجه دلخواه برسد.

۹- گر چه شرایط صدور ضمانت نامه‌های ارزی صادرات خدمات فنی و مهندسی تا حدی تسهیل شده است لیکن هنوز صادرکنندگان با مشکلات زیادی روبرو هستند از جمله:

- عدم پذیرش ضمانت نامه‌های بانک‌های ایرانی توسط بانک‌های کشور هدف که صادرکننده ناچار است نسبت به اخذ تاییدیه یک بانک اروپایی تراز اول و یا یک ضمانت نامه متقابل یا مستقیم^۱ با هزینه سنگین اقدام نماید.
- طولانی بودن زمان صدور.
- بالا بودن نرخ کارمزد صدور ضمانت نامه‌ها.

در این رابطه پیشنهاد می‌گردد که بانک‌های ایرانی با عضویت در اتحادیه بانک‌های منطقه‌ای و ایجاد اعتبار لازم برای پذیرش ضمانت نامه‌ها اقدام نموده و مراحل صدور را کوتاه‌تر و کارمزد‌های آن را کاهش دهند.

۱۰- ارائه پوشش خدمات بیمه‌ای ارائه شده توسط بیمه صندوق ضمانت صادرات که با الگوبرداری از کشورهای غربی نظیر شرکت بیمه Hermes آلمان، Satche ایتالیا و سایر شرکت‌های بیمه‌ای دنیا که به منظور پوشش دادن بیمه به صادرکنندگان تشکیل شده اند تاسیس گردید، پاسخگوی نیازهای صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی نبوده و بسیار پایین‌تر از حد انتظار آنها می‌باشد همچنین به دلیل بالا بودن نرخ این بیمه نسبت به شرکت‌های مشابه خارجی عملاً موجب بالا رفتن پیشنهاد قیمت شرکت‌های ایرانی می‌گردد. به عنوان مثال شرکت بیمه صندوق ضمانت صادرات ایران درجه‌بندی ریسک کشورهای هدف را براساس فهرست منتشره توسط OECD در نظر می‌گیرد (این موسسه ریسک کشورها را بر اساس تفکرات کشورهای بزرگ و قدرتمند طبقه‌بندی می‌نماید). در این رابطه پیشنهاد می‌گردد:

۱-۱۰- دولت مبنای محاسبه ریسک کشورها را تعدیل کرده و منبع دیگری را در نظر بگیرد.

۲-۱۰- پشتوانه مالی لازم جهت بالا بردن سقف پوشش‌های بیمه‌ای صندوق را مطابق با استانداردهای بین‌المللی فراهم آورده و نرخ کارمزدها را نیز کاهش دهد.

۱۱- بکارگیری فنون بازاریابی یکی از ابزارهای مهم جهت نفوذ در بازارهای خارجی و برنده شدن در مناقصات می‌باشد. به عنوان مثال می‌توان از اجرایی نشدن ماده ۱۲ آیین‌نامه اجرایی حمایت‌های دولت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی (مصوبه سال ۱۳۸۲) که اشاره دارد به اطلاع رسانی، تبلیغات و معرفی شرکت‌های فعال صادرکننده خدمات فنی و مهندسی ایران در رسانه‌های عمومی کشورهای هدف از طریق سفرای جمهوری اسلامی ایران نام برد. در این رابطه پیشنهاد می‌گردد:

۱-۱۱- از بخش‌های بازرگانی سفارت خانه‌های ایران که دارای امکانات بسیار بالایی^۱ سیاسی بوده و از آداب و رسوم و عقاید مردم کشورهای هدف آگاهی کامل دارند، به عنوان ابزاری قوی و کارآمد در جهت بازاریابی و تبلیغات لازم استفاده نمود.

۲-۱۱- دولت با تقبل و پرداخت بخشی از هزینه‌های بازاریابی شرکت‌های صادرکننده به آنها کمک نماید.

۳-۱۱- صادرکنندگان با بکارگیری از فنون بازاریابی پیش رفته نظیر آمیخته بازاریابی خدمات^۲ (8p,s) و آگاهی از ویژگی‌های خاص خدمات^۳ بتوانند در بازار کشورهای هدف نفوذ کرده و موفق شوند.

1 کانال‌های مذاکرات سیاسی (LOBBY)

2 که عبارتند از: عناصر کالا (Product Elements)، مکان و زمان (Place & Time)، فرآیند (Process)، بهره‌وری و کیفیت (Productivity & quality)، افراد (People)، ارتقاء آموزش (Promotion & Education)، شواهد فیزیکی (Physical Evidence)، قیمت و دیگر هزینه‌ها (Price & Other Costs). (Lovell & Wright, 1999)

3. که عبارتند از: نامحسوس بودن خدمات (Service Intangibility)، غیرقابل تفکیک بودن (Inseparability)، متغیر بودن خدمات (Service Variability)، غیرقابل ذخیره بودن خدمات (Service Perish ability)، مالکیت (Ownership)، قابلیت ارزیابی مشکل‌تر (Difficult Possibility of Comparison)، اهمیت زمان (Time Priority)، کانال‌های توزیع متفاوت (Different Distribution Channels). (Lovell & Wright, 1999)

۱۲- شرکت‌های مشاوره‌ای نقش بسیار زیادی در اجرای پروژه‌های صدور خدمات فنی و مهندسی دارند اگر به این شرکت‌ها کمک شود که در بازارهای بین‌المللی حضور موثر و فعال یابند می‌توانند مسیر حضور شرکت‌های پیمان کاری ایرانی را در بازارهای هدف هموار نمایند، زیرا مشاور دوست و راهنمای کارفرما می‌باشد. در این رابطه پیشنهاد می‌گردد:

۱۲-۱- به دلیل پایین بودن توان مالی اکثر این شرکت‌ها دولت نسبت به تامین مالی مورد نیاز آنها با بهره کم بانکی اقدام نماید.

۱۲-۲- نسبت به حمایت لازم و معرفی آنها در کشورهای هدف اقدام نماید.

۱۳- نوسانات نرخ تورم نیز در صادرات خدمات فنی و مهندسی تاثیر زیادی دارد. زیرا می‌تواند پیش‌بینی قیمت کالاها، ماشین‌آلات و دستمزد برآورد شده برای اجرای پروژه را بر هم زده و ضررهایی را متوجه صادرکنندگان نماید. در این رابطه پیشنهاد می‌گردد دولت یک نرخ ثابت یک ساله برای کالاها تعیین نماید و یا مابه‌التفاوت تغییرات احتمالی (در قیمت کالاها) توسط سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی محاسبه و به صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی بصورت یارانه پرداخت گردد.

۱۴- جوایز صادراتی یکی از ابزارهای موثر جهت تشویق و ترغیب صادرکنندگان به امر صادرات می‌باشد. اما زمان پرداخت این جوایز بسیار طولانی می‌باشد و گاهی ۱ تا ۱/۵ سال نیز به طول می‌انجامد. همچنین میزان پرداختی آن و یا حتی پرداخت یا عدم پرداخت آن نیز دارای ابهام می‌باشد. زیرا لازم است که صادرکننده قطعاً بداند که آیا درصد جایزه تعیین شده به وی تعلق می‌گیرد یا خیر؟ تا بتواند آن را در قیمت‌های خود لحاظ کرده و در بازار رقابت حضور یابد. در این رابطه پیشنهاد می‌گردد:

۱۴-۱- دولت با افزایش سقف جوایز نقدی صادرات و تامین بودجه مورد نیاز آن بخشی از هزینه‌های صادرکنندگان را پوشش داده و امکان ارائه قیمت پایین‌تر و رقابتی را برای آنها در مقابل رقبای خارجی، فراهم نماید.

۱۴-۲- از آنجایی که هزینه حمل کالا و ماشین‌آلات، عمده هزینه‌های صادرکنندگان را در برمی‌گیرد، دولت می‌تواند با پرداخت ۳۰ تا ۵۰ درصد هزینه حمل صادرکنندگان در قالب یارانه حمل بخشی از هزینه‌های آنها را پوشش دهد. که این امر دو اثر مثبت دارد: رقابت‌پذیری را برای صادرکنندگان بالا می‌برد، شرکت‌ها تشویق می‌شوند که مصالح و ماشین‌آلات مورد نیاز خود را از داخل کشور تامین نمایند که این امر خود سبب افزایش تولید داخلی و ایجاد اشتغال می‌گردد.

۱۵- ناپایدار بودن بخشنامه‌ها و آیین‌نامه‌های دولت در زمینه صدور خدمات فنی و مهندسی مشکلات و ضرر و زیان‌هایی را متوجه صادرکنندگان می‌نماید. به عنوان مثال دولت صادرات سیمان و میلگرد را برای صادرکنندگان آزاد اعلام نموده لیکن بعد از گذشت ۶ ماه آن را ممنوع می‌کند در این میان صادرکننده که کلیه برنامه‌ریزی خود را بر اساس تامین سیمان و میلگرد از بازار داخلی تنظیم نموده است

با مشکل و بحرانی عظیم روبرو خواهد شد. اگر می‌خواهیم نگاه به صادرات داشته باشیم باید استراتژی ما برون‌گرا و صادرات‌گرا باشد. در این رابطه پیشنهاد می‌گردد:

۱-۱۵- اعتبار بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های صادره حداقل یکساله باشد.

۲-۱۵- دولت سعی نماید که حتی‌الامکان، صادرکنندگان را از ممنوعیت‌های احتمالی صادرات برخی

از کالاها نظیر سیمان، میلگرد، قیر و غیره که به دلیل نیاز داخلی اعلام می‌گردد، مستثنی

نماید.

منابع و مأخذ:

۱. روش تحقیق، رویکردی بر پایان‌نامه نویسی، غلامرضا خاکی، ۱۳۸۲، ۲۷۶
 ۲. روش تحقیق در علوم رفتاری، دلاور، ۱۳۷۴ ص ۳۸
 ۳. امینی فضل‌اله، سازمان فردا مجموعه مقالات پیتر دراکر، انتشارات فرا، ج اول ۱۳۸۰، ۱۹۳
 ۴. کاتلر فیلیپ، آرمسترانگ گری (۱۳۷۶)، اصول بازاریابی - ترجمه، بهمن فروزنده، اصفهان - نشر آتروپات کتاب.
 ۵. هومن، حیدرعلی، استنباط آماری در پژوهش رفتاری، چاپ دوم ۱۳۷۳، انتشارات نشر پارسا.
 ۶. دلاور، علی، مبانی نظری و عملی پژوهش در علوم انسانی و اجتماعی، چاپ دوم ۱۳۷۶، انتشارات رشد.
 ۷. خاکی غلامرضا، روش تحقیق در مدیریت، چاپ دوم بهار ۱۳۸۲، مرکز انتشارات علمی دانشگاه آزاد اسلامی.
 ۸. پرنیان پرهام، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، بررسی راهکارهای توسعه صدور خدمات فنی و مهندسی، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران مرکز ۸۰-۱۳۷۹
 ۹. شریعتی، تیموری، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، تعیین معیارهای انتخاب بازارهدف و روش‌های ورود به بازار در صادرات خدمات فنی و مهندسی، سازمان مدیریت صنعتی، ۱۳۷۹
 ۱۰. رشیدی یوسف، سرمدی، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، بررسی موانع مشکلات صادرات خدمات فنی و مهندسی، سازمان مدیریت صنعتی، ۱۳۷۸
 ۱۱. جلالی کامران، چگونگی صادرات خدمات مهندسی نتایج و پیامدهای آن، وزارت صنایع، طرح مطالعاتی شرکت خدمات علمی و صنعتی استان تهران
 ۱۲. ناصح‌زاده، ۱۳۷۸: نشریه بررسی‌های بازرگانی، مهرماه ۷۸
 ۱۳. مجله پیام صادرات، شماره ششم، پائیز ۱۳۸۲
 ۱۴. ماهنامه دبیر، شماره ۸۰، بهمن ۱۳۷۶، ۳۶-۴۵
 ۱۵. عبدالوند علی محمد، بازاریابی خدمات، مجله بازاریابی، شماره ۲۱، آبان و آذر ۱۳۸۱
 ۱۶. گزارش کارشناسی، مقاله تحلیل وضعیت صادرات کالا و خدمات، مجله پیام صادرات، شماره ششم، پائیز ۱۳۸۲
 ۱۷. تبصره ۲۷ قانون برنامه دوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، مصوب ۱۳۷۳/۹/۲۰
 ۱۸. فخریه کاشان، مقاله بررسی رویکردهای جهان و راهکارهای توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی، مجله پیام صادرات، شماره ششم، پائیز ۱۳۸۲
 ۱۹. سلطانی‌نیا حسین، مقاله بررسی رویکردهای جهانی و راهکارهای توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی، مجله پیام صادرات، شماره ششم، پائیز ۱۳۸۲
20. Kotler, Philip & Armstrong, Gay (2001). Principles of marketing (9th.ed.). Newjersey: Printice HallInc., pp 317-323

21. Kathryn f. Winsted Paul Patterson journal of services marketing November, 1998
22. Kathryn f. Winsted Paul Patterson muris cicic in cooperation with the American consulting engineers council consulting engineer may 1994
23. Love lock, Christopher & Wright, Lauren (1999), Principles of Services Marketing and Management. New Jersey: Prentice hall Inc., pp 5, 6, 7 & 18-21.
24. Jobber David & Lancaster, Geoff (2000), Selling & Sales Management (5th, Ed.). UK: Financial Times & Prentice Hall, pp. 214-215.
25. General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)
26. General Agreement on Trade in Services (GATS)
27. Vandemerwe & Others, 1989
28. Winsted & Others, 1997

“Iran Export Engineering & Technical Services” (Identifying Barriers & Offering Suggestions)

H. Nezakati Alizadeh, Ph.D.

F. Farzm, M.Sc.

Keywords: Finance, Bank guarantees, Exchange rate fluctuations, Inflation rate, Insurance coverage, Bank facilities, Machineries Equipments & Banking relationships, consultant companies.

Abstract

According to the performed research in the field of engineering & technical services export in Iran .And with consideration of existing problems in this section, 4 effective categories has been identified in main activities with their relevant sub-categories including:

Bank activities; Financing methods; Presenting exchange facilities; Exchange bank guarantee issuing conditions; Establishing international bank relationships; Insurance coverage,

Companies capabilities, Machineries & equipments conditions, specialized humans resources abilities; attendance of Iranian consultant companies in target countries; Marketing techniques & approaches used by Iranian exporters;

Economic environment (exchange); Exchange rate fluctuation, Internal inflation rate,

Government activities; political supports by Government; Cooperation & expediting the administrative affairs by relevant organizations; Governmental rules & regulation stability; Export promotions & awards. And each subcategory has been specified on the basis of testing according to priority.