



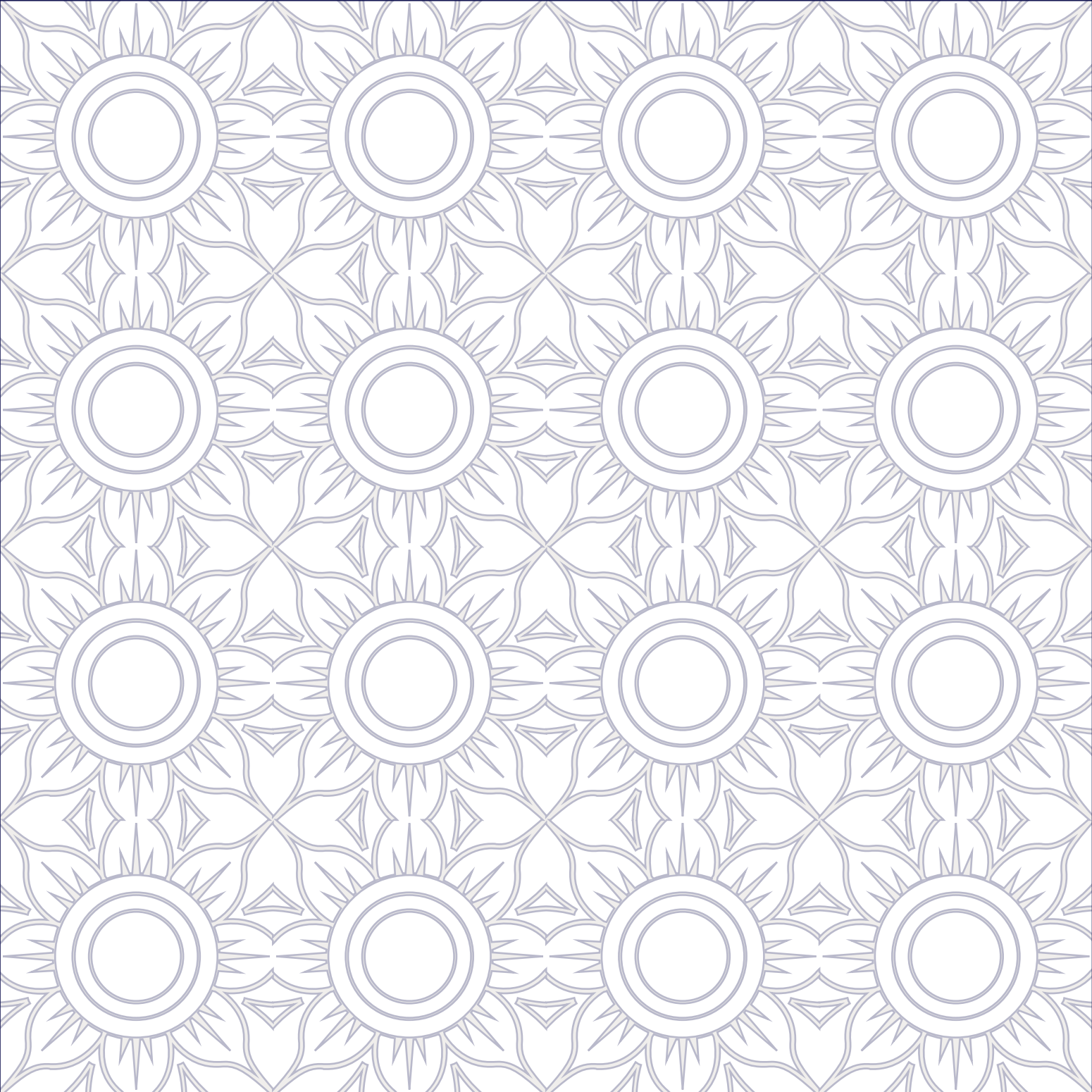
نشست

بررسی چالش‌های صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران

با حضور سیاست‌گذاران، متخصصان و فعالان حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور

تدوین: محمدعلی مسگری

حَدَّثَنَا
الْحَمْدُ لِلَّهِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ





نشست

بررسی چالش‌های صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران
با حضور سیاست‌گذاران، متخصصان و فعالان حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور



تدوین: محمدعلی مسگری



شناسنامه گزارش

عنوان جلسه و زمان برگزاری		
عنوان: نشست تخصصی بررسی چالش‌های صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران	زمان: سه‌شنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۶/۲۵ ساعت ۱۴ - ۱۶	مکان: پژوهشکده مطالعات فناوری
حاضرین جلسه		
۱. آقای احمدی مطلق، شرکت مه‌اب قدس؛ ۲. آقای امینی‌پور، شرکت بین‌المللی مهندسی ایران (ایریتک)؛ ۳. آقای ایران‌پرست، شرکت سانیر؛ ۴. آقای ایزدی، قرارگاه خاتم الانبیاء؛ ۵. خانم تهامی، پژوهشگر حوزه انرژی؛ ۶. آقای جمشیدی، قرارگاه خاتم الانبیاء؛ ۷. آقای چوبدار، انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی ایران؛ ۸. آقای حسینیان، بانک توسعه صادرات؛ ۹. آقای ذاکری، عضو هیئت علمی دانشگاه علم و صنعت ایران؛ ۱۰. آقای رستمی، سازمان توسعه همکاری‌های علمی و فناوریانه بین‌المللی؛ ۱۱. آقای سیدهاشمی، صندوق توسعه ملی؛ ۱۲. آقای صارمی، عضو هیئت علمی پژوهشکده مطالعات فناوری؛ ۱۳. آقای طالبی، قرارگاه خاتم الانبیاء؛ ۱۴. آقای عبیری، شرکت ایریتک؛ ۱۵. آقای فردوسی، شرکت ایریتک؛ ۱۶. آقای قلیچی، شرکت موننکو (گروه مپنا)؛ ۱۷. آقای قنبری، گروه مپنا؛ ۱۸. آقای مسگری، پژوهشگر حوزه کسب‌وکار بین‌الملل؛ ۱۹. آقای مظلوم فارسی‌باف، شرکت ملی گاز ایران؛ ۲۰. آقای موثقی، قرارگاه خاتم الانبیاء؛ ۲۱. آقای نفر، معاونت دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه؛ ۲۲. آقای یارندی، بانک مرکزی؛ ۲۳. آقای یآوری، بانک توسعه صادرات؛ ۲۴. آقای یوسفی، معاونت انرژی سازمان برنامه‌وبودجه		
تهیه‌کننده: گروه اقتصاد دانش‌بنیان پژوهشکده مطالعات فناوری و اندیشکده توسعه صادرات ایران (اتصا) تدوین: محمد علی مسگری		
دستورکار جلسه		
۱. تبیین وضعیت موجود صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور ۲. ارائه راهکارهای سیاستی و حاکمیتی برای ارتقای صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران		

مقدمه

در راستای تحقق اهداف کلان کشور در زمینه توسعه صادرات غیرنفتی و بهره‌گیری از ظرفیت‌های داخلی در عرصه بین‌المللی، نشست تخصصی «بررسی موانع، چالش‌ها و راهکارهای توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی» با حضور نمایندگان دستگاه‌های اجرایی، بانک‌های عامل، صندوق توسعه ملی، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، و جمعی از مدیران و فعالان بخش خصوصی برگزار شد. هدف از این نشست، بررسی دقیق وضعیت موجود، تبادل دیدگاه‌ها و ارائه راهکارهای عملیاتی برای ارتقای توان رقابتی شرکت‌های ایرانی در بازارهای منطقه‌ای و جهانی بود.

در شرایط کنونی که کشور با محدودیت‌های ناشی از تحریم‌های بین‌المللی، دشواری‌های نقل و انتقال مالی، و نوسانات شدید ارزی مواجه است، تکیه بر صادرات خدمات فنی و مهندسی می‌تواند به عنوان یکی از محورهای پایدار رشد اقتصادی و توسعه اشتغال مورد توجه قرار گیرد. تجربه موفق شرکت‌های ایرانی در اجرای پروژه‌های زیرساختی در کشورهای مختلف، نشان از توانمندی و ظرفیت بالای نیروی انسانی، دانش فنی و مدیریتی کشور دارد. با این حال، استمرار و گسترش این حضور بین‌المللی، مستلزم رفع موانع ساختاری، بانکی، حقوقی و مالی است که بخش مهمی از آن در این نشست مورد بحث و بررسی قرار گرفت.



در این نشست، نمایندگان نهادهای مختلف ضمن تشریح نقش و اقدامات خود در حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی، به بیان مشکلات موجود در حوزه تأمین مالی پروژه‌ها، صدور ضمانت‌نامه‌ها، و مدیریت ریسک‌های ارزی پرداختند. همچنین، ظرفیت‌های موجود در صندوق توسعه ملی و معاونت علمی ریاست جمهوری برای حمایت از شرکت‌های صادرکننده و دانش‌بنیان مورد تأکید قرار گرفت. از دیگر محورهای اصلی جلسه، بررسی نحوه بهبود سازوکارهای همکاری بین دستگاه‌های دولتی، نهادهای مالی و بخش خصوصی بود تا از طریق هم‌افزایی، بتوان زمینه حضور مؤثرتر شرکت‌های ایرانی در مناقصات بین‌المللی را فراهم کرد.

این گزارش حاصل جمع‌بندی مباحث، دیدگاه‌ها و پیشنهادات مطرح‌شده در نشست مزبور است و می‌کوشد تصویری روشن از وضعیت موجود و مسیرهای پیشنهادی برای توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران ارائه دهد. امید است نتایج این نشست، زمینه‌ساز اتخاذ تصمیمات مؤثر در سطوح سیاست‌گذاری و اجرایی کشور و گامی مؤثر در جهت تحقق اقتصاد مقاومتی و افزایش سهم ایران در بازار خدمات فنی و مهندسی جهانی باشد.

♦ آقای محمدصادق صارمی

(مدیر گروه اقتصاد دانش‌بنیان پژوهشکده مطالعات فناوری)

دکتر صارمی با معرفی کوتاهی از پژوهشکده مطالعات فناوری نشست را آغاز نموده و بیان داشتند که پژوهشکده با داشتن مجوزهای وزارت علوم، ماهیتی اجرایی داشته و نقش «اتاق فکر» را برای بخش



های مختلف دولت ایفا می‌کند. ایشان خاطرنشان کردند: «یکی از اندیشکده‌های فعال، اندیشکده توسعه صادرات ایران است که با همکاری اندیشکده حکمرانی انرژی و منابع ایران، این نشست را برگزار کرده است. هدف اصلی نشست، بررسی ابعاد توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی و استفاده از ظرفیت‌های بالفعل کشور در این حوزه است».

به گفته دکتر صارمی، ایران در شاخص‌های توسعه انسانی^۱ و نیز در حوزه‌های علمی و فناوری جایگاه مطلوبی داشته و در بسیاری از رتبه‌بندی‌ها جزو پنج کشور برتر از نظر توان مهندسی محسوب می‌شود. بخش قابل توجهی از فعالیت‌های گذشته در کشور با رویکرد خودکفایی و جایگزینی واردات انجام شده؛ اما در عین حال توانمندی‌هایی شکل گرفته که زمینه اجرای پروژه‌های بین‌المللی توسط شرکت‌های بزرگ ایرانی را فراهم کرده است. ایشان افزودند: «با وجود این ظرفیت‌ها، شرکت‌های ایرانی در اجرای پروژه‌های خارجی با چالش‌هایی مواجه بوده و این نشست فرصتی است تا با حضور نمایندگان سازمان برنامه و بودجه، معاونت علمی و فناوری، بانک مرکزی، بانک توسعه صادرات و دیگر نهادهای ذی‌ربط، این چالش‌ها بررسی و مسیرهای همکاری مشترک ترسیم شود».

◆ آقای امیر ذاکری

(مدیر اندیشکده توسعه صادرات ایران و عضو هیئت علمی دانشگاه علم و صنعت ایران)

دکتر ذاکری در آغاز سخنان خود، ضمن قدردانی از حضور حاضران، به مأموریت اندیشکده توسعه صادرات ایران اشاره کرده و توضیح دادند: «این اندیشکده نزدیک به یک دهه است که در حوزه

1. Human Development Index



صادرات و تجارت بین الملل فعال بوده و می‌کوشد نظرات کارشناسی را به ایده‌های سیاستی برای نهادهای تصمیم‌گیر تبدیل کند». ایشان سپس با مرور روندهای جهانی و اهمیت فزاینده صادرات خدمات در مقایسه با کالا خاطرنشان کرد که خدمات فنی و مهندسی به دلیل ارزش افزوده بالا و تقاضای گسترده در کشورهای نوظهور از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است. به گفته ایشان: «تحول دیجیتال و دغدغه‌های زیست محیطی نیز به عنوان روندهای تعیین‌کننده، فرصت‌ها و تهدیدهای تازه‌ای برای این حوزه ایجاد کرده است».

دکتر ذاکری دسته‌بندی چهارگانه‌ای از صادرات خدمات فنی و مهندسی شامل پیمانکاری، مشاوره و طراحی، صادرات مصالح ساختمانی، و تأمین تجهیزات و ماشین‌آلات صنعتی ارائه کردند. همچنین تأکید کردند که این حوزه به واسطه گستردگی خود، شبکه وسیعی از شرکت‌ها و صنایع را درگیر می‌کند و از مناقصه‌ها، تأمین مالی و ضمانت‌نامه‌ها به عنوان مراحل کلیدی یاد کردند. در ادامه، ایشان به انواع حمایت‌های مورد نیاز از جمله ارائه اطلاعات بازار، پشتیبانی مالی و روابط دولت به دولت^۱ اشاره نمودند. در بخش پایانی، دکتر ذاکری به نوسانات شدید صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران طی سال‌های اخیر پرداخته و یادآور شدند که با وجود آیین‌نامه‌ها و قوانین حمایتی، سهم کشور در بازار جهانی اندک باقی مانده است. ایشان سه مانع اصلی، شامل «مسائل مالی و سرمایه‌گذاری»، «دشواری‌های ورود به بازارهای خارجی» و «چالش‌های مرتبط با صدور مجوزها و ضمانت‌نامه‌ها» را برشمرد. به گفته ایشان: «قانون برنامه هفتم توسعه ظرفیتی مهم برای تدوین راهکارهای عملیاتی فراهم



آورده است و این نشست می‌تواند زمینه هم‌افزایی میان دولت، شرکت‌ها و نهادهای مالی را برای رفع موانع و تقویت حضور بین‌المللی ایران فراهم سازد».

◆ آقای جواد ایران‌پرست

(مدیر مناقصات شرکت صانیر)

مهندس ایران‌پرست با معرفی شرکت صانیر بحث را آغاز نموده و اشاره داشتند: «...این مجموعه نزدیک به سه دهه است که به‌طور تخصصی در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی فعالیت دارد». ایشان یادآور شدند که صانیر با شبکه‌ای از پیمانکاران، مشاوران و تولیدکنندگان ایرانی همکاری استراتژیک داشته و در بازارهای متعددی از جمله کشورهای عربی، آفریقا و آمریکای جنوبی حضور دارد. ایشان یکی از جدی‌ترین موانع کنونی را اختلاف نرخ ارز آزاد و سامانه‌ای دانسته و براین عقیده بودند که این مهم توان رقابتی شرکت‌های ایرانی را به شدت کاهش داده و هزینه تمام‌شده کالاها و خدمات را بالا برده است. علاوه بر این، بدعهدی برخی شرکت‌های ایرانی در گذشته موجب بی‌اعتمادی کارفرمایان خارجی نسبت به برند ایران شده است. به گفته ایشان، دشواری در یافتن شرکای مطمئن محلی و الزامات سرمایه‌گذاری اولیه، ریسک ورود به بازارهای جدید را افزایش می‌دهد.

مهندس ایران‌پرست تأکید کرد که «ضمانت‌نامه‌ها» بزرگ‌ترین مشکل شرکت‌های ایرانی در مناقصه‌های خارجی هستند. به باور ایشان، حتی اگر صدور ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه به‌طور موقت حل شود، تأمین ضمانت اصلی پروژه با مبالغ سنگین، ریسک بالایی داشته و هزینه‌های گزافی



بر پروژه تحمیل می‌کند. ایشان همچنین، نبود حمایت کافی از سوی بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات، که در سال‌های اولیه پشتوانه مهمی برای صانیر بودند، را دلیلی برای تضعیف توان حضور بین‌المللی این شرکت عنوان کردند.

ایشان در ادامه به سخت‌گیرانه‌تر شدن شرایط مناقصات جهانی اشاره داشته و عنوان کردند: «... مسائل زیست‌محیطی و معیارهای صلاحیت فنی، در کنار مشکلات داخلی شرکت‌ها خصوصاً در حوزه مالیات و بیمه، محدودیت‌های بیشتری ایجاد کرده است». در نظر ایشان، رقبای قدرتمندی همچون شرکت‌های چینی، هندی و ترک با سرمایه‌گذاری گسترده، حضور مستمر و روابط سطح بالای دولتی، میدان رقابت را برای شرکت‌های ایرانی تنگ‌تر کرده‌اند. در پایان، مهندس ایران‌پرست ضمن اذعان به ظرفیت بالای دانشی و تجربه نیروی انسانی شرکت‌های ایرانی، بار دیگر بر اهمیت حیاتی حل مسئله ضمانت‌نامه‌ها تأکید داشته و گفتند: «در صورت رفع این مانع، شرکت‌های ایرانی با تکیه بر نگاه مثبت بازارهای هدف و سابقه موفق در انتقال فناوری، می‌توانند سهم قابل توجهی از پروژه‌های بین‌المللی - به‌ویژه در قاره آفریقا - را به خود اختصاص داده و مایه سربلندی کشور شوند».

♦ آقای علی طالبی

(مدیر مطالعات بین‌الملل پژوهشکده سازندگی خاتم الانبیاء)

مهندس طالبی تأکید داشتند که جهش در صدور خدمات فنی و مهندسی یک مسئله پیچیده و چند بُعدی است که صرفاً جنبه اقتصادی نداشته و ابعاد سیاسی، فرهنگی و اجتماعی نیز در آن مؤثر



است. ایشان افزودند: «برای پیشبرد این جهش، باید صدور خدمات را به سه بخش خدمات، کالا و ابتکارات بین‌کشوری تقسیم کرد». در نظر ایشان یکی از ضعف‌های اصلی کشور در حوزه ابتکارات، «عدم وجود مدل‌های همکاری جذاب و تضمین‌کننده منافع همه طرف‌ها» است که مانع شکل‌گیری تعاملات مؤثر بین کشورها می‌شود.

♦ آقای ابراهیم جمشیدی

(پژوهشکده سازندگی خاتم الانبیاء)

مهندس جمشیدی نکات کلیدی خود را در خصوص توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی در دو مقطع زمانی مطرح کردند. در مرحله نخست، یعنی «پیش از ورود به بازارهای خارجی»، ایشان به ضعف در طراحی مدل ورود مناسب و کمبود مطالعات بازاریابی اشاره نمودند و تأکید داشتند که شرکت‌ها بدون شناخت کامل از بازار هدف و بدون بهره‌گیری از مشاوران بازاریابی بین‌المللی، قادر به ورود اثربخش نخواهند بود. ایشان همچنین بیان نمودند: «در برنامه‌های توسعه‌ای مانند برنامه پنجم و هفتم، مشخص نیست کدام بخش دولت مسئول تحقق اهداف صادراتی بوده و این عدم شفافیت باعث می‌شود که پاسخگویی به عملکرد شرکت‌ها و حمایت از آن‌ها ناقص باشد». در مرحله دوم یعنی «حین و پس از ورود به بازار»، آقای جمشیدی به نقش حمایت‌های دولتی در کشورهای هدف اشاره کردند. ایشان مثال‌هایی از کشورهای همسایه ارائه کردند که در آن بانک‌ها و دولت‌ها به پیمانکاران خود کمک می‌کنند تا پرداخت‌ها و پروژه‌ها با سهولت بیشتری انجام شود. در این خصوص ایشان عنوان کردند: «...عدم وجود



چنین حمایت‌های مؤثری برای شرکت‌های ایرانی باعث بروز رقابت‌های ناسالم و کاهش کارایی ورود به بازارهای بین‌المللی شده و از این جهت هماهنگی کامل میان سفارت‌خانه‌ها، بانک‌ها و وزارتخانه‌های مرتبط ضروری است تا شرکت‌ها بتوانند با اطمینان و موفقیت در بازارهای خارجی فعالیت کنند».

◆ آقای رضا موثقی

(مدیر توسعه بازار پژوهشکده سازندگی خاتم الانبیاء)

مهندس موثقی اشاره داشتند که استفاده عملیاتی از «صندوق ضمانت صادرات ایران» هنوز کافی نبوده و این پرسش را طرح نمودند که آیا تاکنون متولیان دولتی توانسته‌اند از سایت ریسک و سقف‌های تضمینی آن برای حمایت واقعی شرکت‌ها بهره‌برداری کنند؟ ایشان همچنین بر ضرورت «جلوگیری از رقابت ناسالم میان شرکت‌های ایرانی در بازارهای خارجی» تأکید داشته و عنوان کردند: «...به جهت کاهش رقابت مخرب در بازارهای هدف، نیاز است تا دولت یک فرآیند اجرایی مشخص ایجاد کند تا شرکت‌ها در مناقصه‌های بین‌المللی به صورت هماهنگ و بدون ایجاد تضاد داخلی عمل نمایند».

◆ آقای فرامرز قلیچی

(مدیرعامل شرکت مונنکوی ایران - گروه مپنا)

دکتر قلیچی با اشاره به پانزده سال تجربه شرکت مונنکو در صادرات خدمات فنی و مهندسی، بیان داشتند که تعداد بالایی نهادها و سازمان‌های فعال در امر صادرات در کشور باعث پراکندگی و کاهش کارایی شده و پیشنهاد دادند که این نهادها «تحت یک معاونت متمرکز در ذیل ریاست جمهوری»



تجمع شوند تا تصمیم‌گیری و هماهنگی تسهیل گردد. ایشان همچنین بر «ارتقای استانداردها به سطح بین‌المللی» تأکید نموده و بیان داشتند: «رعایت استانداردهای جهانی، اعتماد و استقبال مشتریان خارجی از کالا و خدمات ایرانی را تضمین می‌کند». دکتر قلیچی در ادامه به موانع عملیاتی اشاره کردند و جهت افزایش سطح تعاملات و تماس‌های بین‌المللی، خواستار بهبود مواردی همچون تماس تصویری، کاهش هزینه‌های سفر و هماهنگی با تعطیلات رسمی کشور شدند. ایشان بیان کردند: «حل مسائل تحت کنترل کشور، بخش خصوصی و بازیگران صنعت را قادر می‌سازد تا با برنامه‌ریزی و هوشمندی بیشتر در بازارهای خارجی فعالیت کنند».

◆ آقای قباد چوبدار

(عضو هیئت مدیره انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی ایران)

مهندس چوبدار در صحبت‌های خود با ارائه نمونه‌های آماری، بیان کردند: «صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران در سال‌های ۱۳۷۸ تا ۱۳۸۷ به حدود ۴۰۷ میلیارد دلار رسیده و با رشد سالانه ۴۵ درصد، تنها موردی است که در سند چشم‌انداز، جلوتر از برنامه حرکت کرده؛ اما این روند در سال ۸۹ متوقف شده و علت آن هنوز به طور دقیق بررسی نشده است». ایشان خاطرنشان کردند که بسیاری از شرکت‌های ایرانی در شرایط تحریم، کمتر از یک میلیارد دلار صادرات دارند، در حالی که ظرفیت واقعی کشور، با حضور در ۱۰ تا ۳۰ کشور هدف، می‌تواند ۲۵ تا ۳۰ میلیارد دلار باشد. ایشان همچنین بر اهمیت توجه به ظرفیت‌های داخلی اشاره داشته و مشکل اصلی را در دسترسی به ابزارها



و ضمانت‌های بانکی عنوان کردند. در نهایت، ایشان بیان کردند: «حل یک مانع کلیدی می‌تواند ۷۰ درصد از مشکلات صادرات خدمات فنی و مهندسی را برطرف نماید؛ چراکه بانک‌ها و صندوق‌های توسعه صادرات محدود به محاسبات عددی هستند و تنها حاکمیت می‌تواند با درک شرایط تحریم و ظرفیت کشور، امکان صدور مؤثر خدمات را فراهم کند».

♦ آقای سلمان رستمی

(معاون سازمان توسعه همکاری‌های علمی و فناوریانه بین‌المللی)

به گفته دکتر رستمی، رویدادها و نمایشگاه‌های بین‌المللی با مشارکت شرکت‌های دانش‌بنیان، دیپلمات‌ها و سفیران، بستری مؤثر برای انتقال تجربه و آشنایی با الگوهای برتر صادراتی^۱ شکل داده است. این رویدادها همچنین امکان ارزیابی و معرفی ساختاریافته توانمندی‌های شرکت‌ها و هیئت‌های تجاری را فراهم می‌سازند. ایشان توضیح دادند که معاونت علمی دو سامانه به نام‌های «کانکت» و «آیکانکت» راه‌اندازی کرده است؛ نخستین سامانه ویژه نخبگان ایرانی فعال در دانشگاه‌های برتر جهان و دومی برای نخبگان غیرایرانی علاقه‌مند به فعالیت در ایران است. این سامانه‌ها با برگزاری دوره‌های آموزشی فشرده^۲، برنامه‌های مربی‌گری^۳ و ارائه تسهیلات، ارتباط شرکت‌ها - به ویژه در صنعت فولاد - با بازارهای بین‌المللی و شبکه متخصصان جهانی را تسهیل کرده و زمینه حضور موفق در بازارهای جهانی را فراهم می‌سازند. در نهایت، دکتر رستمی به حمایت از منابع و یکپارچه‌سازی آن‌ها

1. Best practices
2. Bootcamp
3. Coaching



اشاره کرده و افزودند: «معاونت علمی و فناوری، صندوق نوآوری شکوفایی و سازمان توسعه تجارت به همراه سازمان صنایع کوچک، ۷۷ پایون ملی و اعزام نمایشگاه در سال مدیریت می‌کنند و تا ۷۰ درصد هزینه‌ها توسط معاونت علمی تأمین می‌شود».

◆ آقای محمد قنبری

(مدیر توسعه نیروگاهی شرکت مپنا اینترنشنال)

مهندس قنبری بیان نمودند که گروه مپنا، با بخش بندی بازار به سه گروه خدمات مشاوره، مهندسی و تجهیزات رویکرد متفاوتی را نسبت به شرکت‌های ایرانی در صادرات خدمات فنی و مهندسی اتخاذ کرده است. ایشان در این خصوص افزودند: «گروه مپنا برای حل مشکلاتی نظیر تأمین مالی، ضمانت‌نامه و محدودیت‌های تحریمی، اقدام به تأسیس یک شرکت بین‌المللی - که چهره ایرانی در آن فعالیت ندارد - کرده تا بتواند به صورت مستقل در بازارهای خارجی فعالیت کند». ایشان این رویکرد را نه تنها تقابل با سایر شرکت‌ها ندانست؛ بلکه به عنوان یک راه حل عملی و مفید - به ویژه در مواجهه با کشورهایمانند روسیه - سودمند ارزیابی کردند.

◆ آقای سعید عبیری

(معاون فنی مهندسی شرکت بین‌المللی مهندسی ایران - ایریتک)

مهندس عبیری با اشاره به سابقه ۵۰ ساله شرکت بین‌المللی مهندسی ایران (ایریتک)، توضیح دادند که اگرچه این شرکت سهم بزرگی در تولید فولاد کشور داشته (حدود ۴۰ میلیون تن از ۵۰ میلیون تن تولیدی)؛



اما تاکنون خدمات مهندسی با قابلیت صادرات ارائه نکرده و عمدتاً واردکننده فناوری بوده است. ایشان تأکید کردند که اکنون زمان آن رسیده تا به صادرات خدمات مهندسی به کشورهای منطقه فکر شود. ایشان در پایان خواستار آن شدند که وزارت امور خارجه و نهادهای ذی ربط، زمینه دعوت و مشارکت این شرکت را در پروژه‌ها و مناقصه‌های بین‌المللی فراهم سازند. همچنین تصریح کردند که شرکت‌های تابعه «ایریتک» از جمله «آیمکو» از ظرفیت‌های قابل توجه در حوزه اکتشاف معادن برخوردارند و آمادگی دارند توانمندی‌های خود را در قالب صادرات خدمات فنی و مهندسی عرضه کنند؛ با این حال، ورود مؤثر به بازارهای خارجی مستلزم راهنمایی و حمایت نهادهای ذی ربط است.

♦ آقای محسن مظلوم فارسی باف

(مدیریت پژوهش و فناوری شرکت ملی گاز ایران)

دکتر مظلوم فارسی باف اشاره داشتند که شرکت ملی گاز ایران به عنوان متولی ساخت و تأمین تجهیزات راهبردی، مطالعات جامعی درباره چالش‌ها و فرصت‌های شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور انجام داده است. ایشان بر ۱۲ نکته کلیدی شامل شناسایی استانداردهای کشورهای هدف، نظام تعرفه و پیمان‌سازی، روش‌های جابجایی و پرداخت ارزی و جلوگیری از رقابت داخلی بین شرکت‌های ایرانی در یک بازار خارجی تأکید کردند. در نظر ایشان: «...این موارد برای حفظ خوش‌نامی و اثرگذاری شرکت‌های ایرانی در بازارهای بین‌المللی اهمیت دارد». ایشان همچنین بر ضعف شرکت‌ها در تبلیغات بین‌المللی، نمایشگاه‌های دائمی و تولید محتوای تخصصی به زبان کشورهای هدف



اشاره داشته و ضرورت تقویت ارتباط با ریزنان اقتصادی و نهادهای حاکمیتی را برای کاهش ترس شرکت‌ها از تعاملات مالی و اجرایی خارجی یادآور شدند.

در نهایت، دکتر مظلوم فارسی باف به نبود «سازمان یا نهاد جامع تنظیم‌گر» برای صدور خدمات فنی مهندسی دانش بنیان و غیردانش بنیان در ایران اشاره کرده و بر ضرورت تعریف پروژه‌های فناورانه مشخص برای کشورهای هدف تأکید نمودند. ایشان همچنین به اهمیت مشارکت بین‌المللی و ثبت شرکت‌های غیرایرانی برای اجرای پروژه‌های بزرگ و انتقال فناوری پرداختند و خاطرنشان کردند: «مدل‌های سنتی قدیمی مانع بهره‌برداری کامل از ظرفیت‌های موجود است».

◆ آقای محمدرضا نفر

(رئیس اداره تسهیل و توسعه همکاری‌های اقتصادی وزارت امور خارجه)

دکتر نفر بیان داشتند که مسئولیت صدور خدمات فنی و مهندسی را در سه سال و نیم گذشته بر عهده داشته و با تک‌تک شرکت‌ها - از جمله صنایع - همکاری گسترده‌ای انجام داده و پیگیری‌های دقیقی به عمل آورده‌اند. ایشان همچنین به پروژه‌های صنایع در ارمنستان و نقش وزارت امور خارجه در حمایت از این شرکت اشاره کرده و تأکید داشتند که تمامی اطلاعات مربوط به پروژه‌ها به‌روز و دقیق در اختیارشان است. بر اساس آمار ارائه شده از سوی دکتر نفر، ظرفیت بالقوه صادرات خدمات فنی و مهندسی حدود ۵۰ میلیارد دلار برآورد می‌شود؛ با این وجود، توانمندی بالفعل اکثر شرکت‌ها محدود است. به عنوان نمونه، یک شرکت معتبر در سال جاری پروژه‌هایی به ارزش ۵۰۰ میلیون دلار در عراق، ۲۰۰ میلیون دلار در قزاقستان، ۲۶۹ و ۲۳۰ میلیون دلار در ارمنستان و ۸۰ میلیون دلار در تانزانیا منعقد کرده است.



ایشان همچنین به «محدودیت‌ها و ناکارآمدی‌های انجمن‌ها» اشاره کردند و توضیح دادند: «ضمانت‌نامه‌های دولتی جذابیت کمتری داشته و شرکت‌ها ترجیح می‌دهند از ضمانت‌نامه‌های بانکی با شرایط مطلوب‌تر بهره بگیرند». به نقل از ایشان: «...برای پروژه‌های عراق ۵۰۰ میلیون دلار تأمین شد؛ اما شرکت‌ها آن را دریافت نکردند و فرآیند تخصیص به شرکت‌ها نهایی نگردید». طبق آمار ارائه شده از سوی ایشان، در سال ۱۴۰۲ ارزش صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران بیش از ۴ میلیارد دلار برآورد شده که حدود ۲ میلیارد دلار آن محرمانه و مربوط به قراردادهای فناوری با کشورهای همسایه است. همچنین به دلیل تأخیر در ثبت بسیاری از قراردادها، ارقام درج شده در سامانه توسعه تجارت کمتر از واقعیت برآورد شده است. در نهایت، ایشان تصریح کردند که شرکت‌های توانمند و خوش‌نام ایرانی - با اتکاء به تجربه، سرمایه انسانی و خوش‌حسابی - قابلیت اجرای پروژه‌های بزرگ را دارند؛ اما بنگاه‌های ناکارآمد یا فاقد منابع، حتی با برخورداری از ظرفیت بالقوه، توان اجرای پروژه‌های بین‌المللی را ندارند. به گفته ایشان، بخش عمده چالش‌ها به تحریم‌های بانکی و موانع اجرایی دولتی بازمی‌گردد.

♦ آقای علی یارندی

(کارشناس صادرات اداره رسیدگی به تعهدات بانک مرکزی ایران)

مهندس یارندی اظهار کردند که اصلی‌ترین چالش شرکت‌ها در صادرات خدمات فنی و مهندسی به حوزه ضمانت‌نامه‌ها و مسائل بانکی بازمی‌گردد. ایشان افزودند: «در بازه زمانی ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۰، برای خدمات فنی و مهندسی صرفاً ۱۰ درصد از درآمد شرکت‌ها به تعهد ارزی اختصاص می‌یافته و از سال



۱۴۰۲ به بعد، تعهد ارزی برای شرکت‌ها حذف شده است؛ به این ترتیب، شرکت‌ها صرفاً برای دریافت گواهی صادرات و بهره‌مندی از معافیت مالیاتی ملزم به مراجعه به کمیته ماده ۵ هستند». ایشان تأکید کردند که شیوه حمایت باید توانمندساز و سازنده باشد و از اعطای صرف وام یا تسهیلات فاقد کارایی پرهیز شود. ایشان همچنین به مشکلات اجرایی مرتبط با ضمانت‌نامه‌ها و بدهی‌های بانکی پرداخته و بیان کردند: «برخی شرکت‌ها انتظار دارند تعهداتشان نادیده گرفته شود؛ اما مطابق قانون و مقررات، هیچ دست‌بازی برای بخش دولتی وجود ندارد». ایشان تأکید کردند که هر حمایتی باید مطابق قانون بوده و بخش دولتی و بانک‌ها نمی‌توانند بدون رعایت چارچوب قانونی، بدهی‌ها یا تسهیلات را ببخشند.

در پایان، مهندس یارمندی به تحریم‌ها و محدودیت‌های بانکی اشاره کردند که هزینه‌های عملیاتی شرکت‌ها را افزایش داده و وصول مطالبات از خارج از کشور را دشوار می‌سازد. ایشان تصریح کردند که شرکت‌های صادق و شفاف از حمایت کامل بهره‌مند می‌شوند و نمایندگان بانک مرکزی در کمیته‌های ماده ۱۹ و ۵ همواره پاسخ‌گو هستند؛ در مقابل، شرکت‌هایی که از صداقت و شفافیت لازم برخوردار نیستند، نمی‌توانند از این حمایت‌ها استفاده کنند. ایشان همچنین با اشاره به محدودیت‌های نرخ‌گذاری تسهیلات و تورم ۴۰ درصدی اظهار کردند: «این شرایط، امکان ارائه تسهیلات ارزان‌قیمت از سوی بانک‌ها را به شدت محدود می‌کند».



♦ آقای امیررضا احمدی مطلق

(مدیر صدور خدمات فنی مهندسی شرکت مه‌اب قدس و اتاق بازرگانی ایران)

مهندس احمدی مطلق عنوان کردند که شرکت «مه‌اب قدس» به عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های مشاوره‌ای کشور، با سابقه‌ای طولانی در صادرات خدمات فنی و مهندسی فعالیت داشته و در این حوزه موفق به دریافت جوایز ملی نیز شده است. ایشان افزودند: «این شرکت در بیش از ۱۵ کشور فعالیت داشته و اجرای پروژه‌هایی چون سدسازی - از جمله سد خاکی با ارتفاع ۱۳۵ متر - را در کارنامه دارد». ایشان همچنین قرارداد مطالعاتی ۱۶ میلیون دلاری در تاجیکستان را به عنوان نمونه‌ای موفق از صادرات خدمات فنی و مهندسی ذکر کردند. مهندس احمدی مطلق توضیح دادند که توان رقابتی این شرکت در سطح بین‌المللی قابل توجه بوده و پروژه‌های انجام شده در کشورهای مختلف نشان‌دهنده توانایی رقابت با شرکت‌های بین‌المللی است. در نظر ایشان فعالیت شرکت کاملاً رقابتی بوده و امکان اجرای پروژه‌ها با کیفیت بالا و مطابق استانداردهای جهانی وجود دارد.

بنا به گفته احمدی مطلق، یکی از چالش‌های اصلی، ظرفیت‌سازی داخلی و شناسایی فرصت‌ها می‌باشد. برای نمونه مه‌اب قدس تنها بیش از ۴۰ نیروی انسانی برای تنظیم پروپوزال‌ها داشته و روزانه ۲۵ سامانه مناقصه را بررسی می‌کند. این شرکت ۱۷۵ شریک در کشورهای مختلف دارد و به جهت مدیریت زنجیره خدمات فنی و مهندسی، اطلاعات کامل مشاوران و پیمانکاران بیش از ۲,۰۰۰ پروژه را نگهداری می‌کند. در این خصوص ایشان تأکید کردند: «ضعف مشاوران داخلی ناشی از عدم هماهنگی رویه‌های داخلی با استانداردهای بین‌المللی است. سازمان برنامه و بودجه کشور



رویه انتخاب مشاور و پیمانکار را مطابق استانداردهای جهانی طراحی نکرده و این باعث می شود مشاوران ایرانی هنگام ورود به مناقصه های بین المللی با مشکلات عملیاتی و رد شدن مواجه شوند. به عنوان مثال، رویه امتیازدهی داخلی با رویه بین المللی مناقصه ها همخوانی نداشته و مشاوران در خارج تجربه عملی کافی نشان ندارند». در نهایت ایشان به چالش های مربوط به قراردادهای فیدیک^۱ و وام های بین المللی اشاره کردند و عنوان داشتند: «درحالی که شرکت ها در مناقصه های خارجی نیاز به همکاری با بانک های توسعه ای و دریافت وام های مالتی لیترال^۲ دارند، کمبود تجربه عملی در این حوزه باعث کاهش امتیاز و شانس موفقیت می شود». وی پیشنهاد کرد که اصلاح رویه های داخلی و آموزش مشاوران در شرایط مشابه بین المللی می تواند توان صادرات خدمات فنی مهندسی کشور را بهبود دهد.

◆ آقای میلاد یوسفی گل افشانی

(کارشناس راهبری سازمان برنامه و بودجه کشور معاونت امور انرژی)

مهندس یوسفی به عنوان نماینده سازمان برنامه و بودجه بیان کردند که موانع صادرات خدمات فنی مهندسی علاوه بر دولت، به خود شرکت های صادرکننده و شرایط کشور مقصد مربوط است. ایشان توضیح دادند: «ظرفیت لازم در شرکت ها وجود دارد؛ اما برای موفقیت صادرات باید توافق میان دولت، صندوق توسعه و شرکت ها درباره صدور ضمانت نامه ها و حمایت های مالی

1. FIDIC

2. Multilateral Loans



برقرار باشد. همچنین توانایی شرکت‌ها برای پاسخ به تقاضای کشورهای مقصد، مدیریت چند پروژه هم‌زمان و تأمین نیروی انسانی مناسب باید در نظر گرفته شود». در این خصوص ایشان بیان کردند: «در بررسی چالش‌ها باید بر مبنای داده‌های واقعی عمل شود و از صدور احکام کلی درباره همه شرکت‌ها پرهیز گردد؛ چراکه برخی شرکت‌ها با مسائل اختصاصی یا نقص‌هایی مواجه‌اند که تعمیم‌پذیر نیست. برای نمونه، در پروژه صنایع در ارمنستان، محدودیت‌های تأمین مالی در کشور مقصد و تخصیص بودجه به پروژه‌های دیگر موجب بروز مشکل شد. این تجربه نشان می‌دهد که عوامل اثرگذار باید به دقت و به صورت موردی تحلیل شوند و در عین حال، از دل این بررسی‌ها چالش‌های نظام‌مند مشترک استخراج گردد؛ نه آن‌که مسائل یک شرکت به کل بخش تعمیم یابد».

♦ آقای سید حسین حسینیان

(رئیس اداره کل برنامه‌ریزی و نظارت اعتباری بانک توسعه صادرات ایران)

دکتر حسینیان توضیح دادند که مشکلات اصلی در صدور خدمات فنی مهندسی ناشی از محدودیت‌های نظام بانکی ایران و قطع ارتباط با شبکه بانکی جهانی است. این محدودیت‌ها باعث شده گشایش‌ال‌سی و صدور ضمانت‌نامه با دشواری همراه باشد و بانک‌ها با ریسک بالایی مواجه شوند. در نتیجه این مهم، بسیاری از مطالبات بانک‌ها ناوصول یا مشکوک‌الوصول باقی مانده است. در این خصوص ایشان بیان داشتند: «خدمات فنی مهندسی یک مزیت رقابتی برای کشور است و



شرکت‌های ایرانی، توانمندی خود را حتی در زمان تحریم‌ها نشان داده‌اند. فلسفه وجودی بانک توسعه صادرات نیز حمایت از این حوزه، چه در صدور کالا و چه خدمات فنی مهندسی است تا توانایی شرکت‌ها در بازارهای بین‌المللی تقویت شود». دکتر حسینیان به مدل‌های تأمین مالی پروژه‌ها اشاره داشته و عنوان کردند: «برخی از کشورها نظیر چین، امتیازاتی را در مقابل کارهای انجام‌شده در کشور مقصد به دست می‌آورند تا مطالبات خود را تضمین کنند. در این راستا، نقش وزارت امور خارجه می‌تواند تسهیل‌کننده باشد تا شرکت‌های ایرانی بتوانند از منابع داخلی و خارجی برای تأمین مالی پروژه‌ها استفاده کنند».

ایشان اضافه کردند که تجربه شرکت‌های دانش‌بنیان نشان می‌دهد این شرکت‌ها در بازارهای بین‌المللی توان رقابت دارند و حضور در نشست‌های بنگاه‌به‌بنگاه^۱ می‌تواند قدرت چانه‌زنی ایران را افزایش دهد. به نظر ایشان، حمایت از شرکت‌های خدمات فنی مهندسی زیر چتر دانش‌بنیان‌ها می‌تواند بهره‌وری و توانمندی آن‌ها را در بازار بین‌المللی افزایش داده و استفاده از امکانات محدود موجود را بهینه کند. در پایان، ایشان به تجربه‌ای تلخ از یک شرکت اشاره کردند که به دلیل عدم آشنایی با مقررات کشور هدف و نوسانات نرخ ارز، موجب تحمیل خسارتی معادل ۴۰ میلیون دلار به بانک شد. ایشان افزودند: «... با همکاری سازمان صنایع کوچک و بهره‌گیری از منابع تلفیقی، بانک توسعه صادرات می‌تواند دامنه و سقف تسهیلات را برای شرکت‌های صادرکننده گسترش دهد و بدین‌وسیله حمایت مؤثری از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی فراهم سازد».



♦ آقای احمد یآوری

(معاون اداره اعتبارات بانک توسعه صادرات ایران)

مهندس یآوری خاطر نشان کردند که در مناقصه‌های کشورهای حوزه سی‌آی‌اس^۱ - به‌ویژه آن‌هایی که توسط بانک توسعه اروپا^۲ برگزار می‌شوند - سطح اعتبار بانک صادرکننده ضمانت نامه نقش تعیین‌کننده‌ای دارد. به گفته ایشان: «...این نهادها پذیرش ضمانت نامه‌ها را به بانک‌هایی با رتبه اعتباری بی‌پلاس^۳ و بالاتر محدود می‌کنند؛ از این رو، در صورت کفایت نداشتن رتبه اعتباری بانک صادرکننده ایرانی، شرکت‌های ایرانی از فرایند مناقصه کنار گذاشته می‌شوند». ایشان نمونه‌ای از تجربه ازبکستان را ارائه کردند؛ در آن مورد، بانک صادرات ایران ضمانت نامه‌ای صادر کرده و شرکت ایرانی برنده مناقصه شده بود. با این حال به دلیل عدم کفایت رتبه اعتباری بانک، شرکت از ادامه فرایند مناقصه کنار گذاشته شد. ایشان تأکید کردند که بخشی از مشکلات به شعب برون مرزی بانک‌ها و روش‌های اعتبارسنجی آن‌ها بازمی‌گردد و گاه رتبه واقعی بانک با اطلاعات ثبت شده یا رتبه اعلامی تفاوت دارد. مهندس یآوری برای حل این مشکل عنوان کردند: «باید روی اعتبارسنجی شعب خارجی بانک‌های ایرانی و راهکارهایی مانند افزودن نامه پوششی^۴ از خود بانک روی ضمانت نامه‌ها راه‌حلی تدبیر شود تا شرکت‌های ایرانی بتوانند در مناقصه‌های بین‌المللی شرکت کرده و از کنار گذاشته شدن به دلیل مسائل اعتباری جلوگیری شود».

1. Commonwealth of Independent States - CIS

2. European Bank for Reconstruction and Development - EBRD

3. B+

4. Cover letter



◆ آقای علی فردوسی

(شرکت بین‌المللی مهندسی ایران - ایرینک)

دکتر فردوسی بیان کردند که مسئله اصلی شرکت‌ها در کشورهای مقصد به ضمانت‌نامه‌ها و پذیرش بانک‌های ایرانی از سوی کارفرمایان خارجی بازمی‌گردد. به گفته ایشان: «هرچند در داخل کشور برای صدور ضمانت‌نامه و حمایت‌های بانکی سازوکارهایی وجود دارد، در خارج از کشور این امکان محدود بوده و حتی در کشورهایی مانند عراق و ارمنستان نیز بانک‌های ایرانی با پذیرش محدود و شرایط نابرابر مواجه‌اند». در این خصوص دکتر فردوسی به تشریح یک مثال پرداخته و عنوان کردند: «... برای نمونه، برخی بانک‌ها کارمزد ضمانت‌نامه را بین ۵ تا ۶ درصد تعیین کرده‌اند؛ به نحوی که شرکت‌ها ناگزیر شده‌اند بخش قابل توجهی از حاشیه سود خود را صرف تأمین ضمانت‌نامه‌ها کنند، بی‌آن‌که در خارج از کشور حمایت مؤثری از سوی بانک مرکزی یا سایر نهادهای داخلی در دسترس باشد».

ایشان اضافه کردند: «تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی هزینه‌ها و پیچیدگی‌های صادرات را افزایش می‌دهد. شرکت‌ها برای انجام فعالیت‌های رسمی و قانونی در خارج مجبورند روش‌های جایگزین نظیر روش‌های تراستی^۱، صرافی یا واسطه‌ها را به کار گیرند که این امر هزینه‌های سرباری زیادی تحمیل می‌کند». ایشان تأکید کردند که رفع تحریم‌ها می‌تواند به طور قابل توجهی این چالش‌ها را کاهش داده و زمینه تسهیل فرایندها و کاهش هزینه‌ها در صادرات خدمات فنی و مهندسی را فراهم کند.

1. Trust



♦ آقای سید مصطفی سیدهاشمی

(قائم مقام صندوق توسعه ملی)

دکتر سید هاشمی، قائم مقام صندوق توسعه ملی، در خصوص وضعیت این صندوق عنوان داشتند: «ورودی‌های صندوق عمدتاً از محل فروش نفت و فرآورده‌های نفتی است و ۴۸ درصد آن طبق اساسنامه باید به صندوق واریز شود؛ اما در برخی سال‌ها برداشت‌های دولت از این منابع باعث کاهش آن می‌شود. امسال تنها ۲۳ درصد از سهم صندوق باقی مانده و برای مصارف خاص مانند کالاهای اساسی یا حقوق پرستاران و غیره نیز مبالغی تخصیص داده شده است». ایشان در خصوص نقش این صندوق افزودند: «صندوق توسعه ملی نقش تأمین مالی پروژه‌ها را دارد و منابع خود را عمدتاً از طریق بانک‌های عامل تخصیص می‌دهد. برای مثال، ۳۵۰ میلیون دلار به صندوق توسعه صادرات و مقادیر قابل توجهی دیگر به بانک‌های تجارت، ملت و پاسارگاد اختصاص داده شده تا پروژه‌ها از جمله صادرات خدمات فنی مهندسی و کالا تأمین مالی شوند».

دکتر سید هاشمی تأکید کردند که تا امروز حدود ۱۱۸ میلیون دلار از یک میلیارد دلار منابع امسال، تخصیص داده شده و حدود ۸۸۰ میلیون دلار باقی مانده است که شرکت‌ها می‌توانند در شش ماه آینده از طریق بانک‌های عامل برای درخواست و دریافت آن اقدام کنند. در این خصوص ایشان عنوان کرد: «بانک توسعه صادرات با تجربه و فرایندهای مناسب می‌تواند نقش رهبری در این زمینه داشته باشد تا موانع اجرایی کاهش یابد».



ایشان به ضرورت ایجاد نهاد مالی برای هج کردن^۱ ارزش اشاره کردند تا صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی بتوانند ریسک نوسانات نرخ ارز را کاهش دهند. از نظر ایشان: «...این نهاد می تواند با سقف مشخصی، افزایش نرخ دلار را پوشش داده و از ترس و تردید صادرکنندگان جلوگیری کند». در پایان، دکتر هاشمی بر ضرورت افزایش سرمایه صندوق ضمانت صادرات تأکید کردند تا بانک ها بتوانند ضمانت نامه های صادرشده از سوی این صندوق را به عنوان تضمین قابل اتکا بپذیرند. همچنین افزودند که به منظور حمایت از شرکت های دانش بنیان، منابعی معادل ۱۰۰ میلیون دلار و ۲,۵۰۰ میلیارد تومان تخصیص یافته که قابلیت به کارگیری در پروژه های صادراتی را دارد.

جمع بندی

صادرات خدمات فنی و مهندسی یکی از ظرفیت های مهم و استراتژیک کشور است که می تواند علاوه بر ارزآوری، زمینه ساز حضور مؤثر ایران در پروژه های بین المللی باشد. تجربه های گذشته نشان می دهد که شرکت های ایرانی حتی در دوران تحریم نیز توانسته اند پروژه های بزرگی را در خارج از کشور اجرا کنند. اکنون نیز منابع صندوق توسعه ملی، همراهی برخی بانک ها و علاقه مندی بخش خصوصی، بستر مناسبی برای گسترش این حوزه فراهم کرده است. بنابراین در صورت رفع موانع و ایجاد هماهنگی میان نهادهای مسئول، امکان توسعه جدی صادرات خدمات فنی و مهندسی وجود دارد. در ادامه نکات مهم مطالب ارائه شده است.

1. Hedging

(به معنی خرید یک دارایی برای کاهش خطر ضرر از دارایی های دیگر می باشد. هجینگ در امور مالی یک استراتژی مدیریت ریسک است که با کاهش و از بین بردن ریسک عدم قطعیت ها سروکار دارد.)



- خدمات فنی مهندسی مزیت کشور است و شرکت‌های ایرانی در گذشته و حتی در دوران تحریم توانمندی خود را اثبات کرده‌اند.
- ظرفیت شرکت‌ها برای صادرات خدمات فنی مهندسی وجود دارد؛ اما نیازمند هماهنگی بین دولت، بانک‌ها و صادرکنندگان برای رفع موانع داخلی و خارجی است.
- صندوق توسعه ملی و بانک‌ها منابع مالی لازم برای تأمین پروژه‌ها را در اختیار دارند و تا حدود زیادی در صدور خدمات فنی مهندسی و کالا نقش حمایتی دارند.
- شرکت‌ها با توانمندی‌های داخلی، از جمله بانک اطلاعاتی مشاوران و پیمانکاران خارجی، قادر به اجرای پروژه‌های بین‌المللی هستند؛ اما رویه‌ها و استانداردهای داخلی با استانداردهای بین‌المللی همخوانی ندارد.

چالش‌ها و موانع

با وجود ظرفیت‌های موجود، موانع متعددی در مسیر صادرات خدمات فنی و مهندسی دیده می‌شود. مهم‌ترین چالش، محدودیت‌های بانکی و عدم اعتبار ضمانت‌نامه‌های صادرشده توسط بانک‌های ایرانی در نظام بین‌الملل است. این مهم عملاً شرکت‌ها را از بسیاری مناقصه‌ها کنار می‌گذارد. علاوه بر این، نوسانات شدید نرخ ارز و فقدان نهاد مشخص برای پوشش ریسک‌های ارزی، موجب نگرانی جدی صادرکنندگان شده است. همچنین ضعف سرمایه صندوق ضمانت صادرات و عدم کفایت پشتوانه مالی آن، از موانع مهم پذیرش ضمانت‌نامه‌های ایرانی به‌شمار می‌آید. از سوی دیگر، برخی



رویه‌ها و مقررات داخلی از جمله سازوکارهای سازمان برنامه و بودجه با استانداردهای جهانی همخوانی نداشته و همین موضوع موجب تضعیف جایگاه شرکت‌های ایرانی در رقابت‌های بین‌المللی شده است. مهم‌ترین چالش‌های عنوان شده عبارت‌اند از:

- محدودیت‌های بانکی و تحریم‌ها باعث شده شرکت‌ها در صدور ضمانت‌نامه، گشایش ال‌سی و تأمین مالی پروژه‌ها با مشکل مواجه شوند.
- تفاوت نرخ ارز سامانه‌ای و بازار آزاد به تورم فزاینده در قیمت تمام شده کالا و خدمات دامن می‌زند.
- دشوارتر شدن شرایط مناقصه‌های بین‌المللی و الزاماتی مانند مسائل زیست‌محیطی که باید رعایت گردد.
- برخی بانک‌ها و مؤسسات بین‌المللی اعتبارسنجی، ضمانت‌نامه‌های صادره از بانک‌های ایرانی را قبول نمی‌کنند (مثلاً در حوزه سی‌آی‌اس و بانک توسعه اروپا؛ کلاس بی‌پلاس و بالاتر).
- رویه‌های داخلی در سازمان برنامه و بودجه، استانداردهای پروپوزال و انتخاب پیمانکار با استانداردهای بین‌المللی همخوانی نداشته و شرکت‌ها تجربه کافی ندارند.
- نوسانات ارزی و نبود نهاد مالی برای هج کردن ریسک ارز، میزان خطرپذیری و نگرانی صادرکنندگان را افزایش داده است.
- ظرفیت دانش‌بنیان‌ها و شرکت‌های خدمات فنی مهندسی هنوز به طور کامل شناسایی و حمایت نمی‌شود، و در پروژه‌های بین‌المللی عدم آشنایی با مقررات کشور مقصد باعث ضرر و زیان شده است.



توصیه‌ها و راهکارهای پیشنهادی

برای عبور از این چالش‌ها، بسته‌ای از اقدامات سیاستی پیشنهاد می‌شود. نخست، سرمایه صندوق ضمانت صادرات باید به‌طور معناداری افزایش یابد تا ضمانت‌نامه‌های صادره از سوی آن نزد بانک‌ها و کارفرمایان خارجی مورد پذیرش قرار گیرد. دوم، ایجاد نهاد یا سازوکار مالی پوشش ریسک ارزی (هج) می‌تواند نوسانات را مدیریت کرده و اعتماد صادرکنندگان را تقویت کند. سوم، نقش صندوق توسعه ملی در تأمین مالی پروژه‌های صادراتی پررنگ‌تر شود و بانک‌های عامل نیز فرایندهای خود را متناسب با نیازهای صادرکنندگان ساده‌سازی کنند. افزون‌براین، بازنگری در نحوه تدوین و ارائه پروپوزال‌ها مطابق با استانداردهای بین‌المللی و نیز حمایت هدفمند از شرکت‌های دانش‌بنیان و نوآور، می‌تواند شانس حضور ایران در بازارهای جهانی را افزایش دهد. در نهایت، هماهنگی و هم‌افزایی مؤثر میان دولت، بخش خصوصی و نهادهای مالی، پیش‌شرط اساسی موفقیت در این مسیر است. در ادامه خلاصه‌ای از راهکارهای پیشنهادی ارائه می‌گردد.

- ایجاد هماهنگی بین دولت، صندوق توسعه ملی، بانک‌ها و صادرکنندگان برای رفع موانع داخلی و تأمین مالی پروژه‌ها.
- تشکیل نهاد مالی برای هج کردن ریسک ارزی تا صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی بتوانند از نوسانات ارز محافظت شوند.
- اصلاح رویه‌های داخلی پروپوزال و انتخاب پیمانکار در سازمان برنامه و تطبیق آن با استانداردهای بین‌المللی تا شرکت‌ها توان رقابت در خارج از کشور داشته باشند.

- حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و خدمات فنی مهندسی به صورت متمرکز با منابع مالی مشخص و ارائه آموزش‌های لازم برای صادرات بین‌المللی.
- پیگیری و تسهیل صدور ضمانت‌نامه‌ها و تأمین مالی پروژه‌ها در کشورهای هدف، از طریق رایزنی مؤثر با بانک‌ها و مؤسسات بین‌المللی به منظور ارتقای رتبه اعتباری و پذیرش ضمانت‌نامه‌های صادره از بانک‌های ایرانی.

















آقای دکتر صابری
مدیر گروه اقتصاد دانش بنیان
(عضو هیات علمی دانشگاه مازندران)















گزارش حاضر حاصل نشست تخصصی «بررسی موانع، چالش‌ها و راهکارهای توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی» است که با حضور نمایندگان وزارتخانه‌ها، بانک‌ها، صندوق‌های توسعه، معاونت علمی و فعالان برجسته بخش خصوصی برگزار شد. در این نشست، ضمن تحلیل وضعیت موجود صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور، مسائل مرتبط با تأمین مالی، ضمانت‌نامه‌های بین‌المللی، چالش‌های بانکی، ضعف زیرساخت‌های نهادی و موانع سیاستی مورد بررسی قرار گرفت. این گزارش با هدف ارائه تصویری جامع از شرایط کنونی و پیشنهاد مجموعه‌ای از اقدامات اصلاحی و سیاست‌های حمایتی برای ارتقای حضور شرکت‌های ایرانی در بازارهای جهانی تدوین شده است.



وزارت علم، تحقیقات و فناوری ایران
MINISTRY OF SCIENCE, RESEARCH AND TECHNOLOGY OF IRAN

تهران - خیابان ستارخان - خیابان حبیب‌الله

تقاطع خیابان سروش یکم - پلاک ۹۶

www.tsi.ir



پژوهشکده
مطالعات فناوری