



با مشارکت دفتر سازمان ملل در ایران (هیئات)
و انجمن انبوه سازان مسکن استان تهران

نمایشگاه بین المللی

دانشگاه تهران - آذر ۱۳۹۷

سومین کنفرانس بین المللی یافته های نوین عمران، معماری و صنعت ساختمان ایران

انجمن مهندسی راه و ساختمان ایران



Ircivilconf 2018

کد نمایه سازی ISC اختصای مقالات: ۲۱۳۰۲-۹۷۱۸۰



مجوز برگزاری از وزارت علوم: ۳۳۳۲۷۰۹۶۱

بررسی دلایل عدم موفقیت نسبی ایران در صادرات خدمات فنی مهندسی - ارائه راهکارها به دولت و بخش خصوصی با درس آموزی از تجربه موفق داخلی و کشور ترکیه

آرش شادفر^۱، حسن جوانشیر^۲

۱- دانشجوی دکتری تخصصی گروه مهندسی عمران، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران جنوب، دانشکده فنی و مهندسی، تهران،

ایران. Arashshadfar1@gmail.com

۲- استادیار، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد تهران جنوب، دانشکده مهندسی صنایع، تهران، ایران. H_javanshir@azad.ac.ir

چکیده

مقوله مهم و جذاب صادرات خدمات فنی و مهندسی سالیان است که ذهن جامعه هدف گسترده‌اش را بخود معطوف نموده، موضوعی که ۸٪ اقتصاد بین‌المللی دنیا در آن گردش دارد و سهم ایران در این میان بسیار ناچیز است. در کشور ایران دولت‌های ادوار گذشته از سال ۱۳۷۳ آیین‌نامه مقررات حمایتی دولت برای صادر کنندگان خدمات فنی و مهندسی را تدوین نمودند، که پس از بررسی و مقایسه بندهای مختلف این آیین‌نامه در سال‌های ۱۳۷۳-۱۳۷۹-۱۳۸۲ و ۱۳۸۸ می‌توان به روند اصلاحی مناسبی که این تغییرات داشته است پی برد؛ گرچه با توجه به مشکلات جدید نمایان شده، بروز رسانی این آیین‌نامه پس از حدود ۹ سال ضروری به نظر می‌رسد، اما معضل اصلی را باید در اجرای کامل مواد این آیین‌نامه در کشور جستجو نمود. از سوی دیگر فقدان شناخت اصولی از تعریف صادرات خدمات فنی و مهندسی توسط سازمانهای خصوصی، ورود شرکتهای نابالغ به این مقوله، عدم امکانسنجی و استفاده از فن‌آوریهای نوین و صنعتی سازی، عدم استفاده از فنون نوین بازاریابی بین‌المللی و... همگی از نقدهای وارد بر بخش خصوصی کشور است که در این راستا درس آموزی از تجربه‌های موفق داخلی و کشور همسایه ترکیه می‌تواند راه‌گشای دولت و شرکتهای ایرانی جهت کسب موفقیت در آینده باشد. در این مقاله مشکلات به دو بخش دولتی و خصوصی تقسیم‌بندی و با استفاده از تجربه ترکیه و شرکتهای موفق داخلی راهکارهایی در این زمینه ارائه گردیده است.

واژگان کلیدی: صادرات خدمات فنی و مهندسی، آیین‌نامه حمایتی دولت، فن‌آوریهای نوین، تجربه موفق ترکیه،



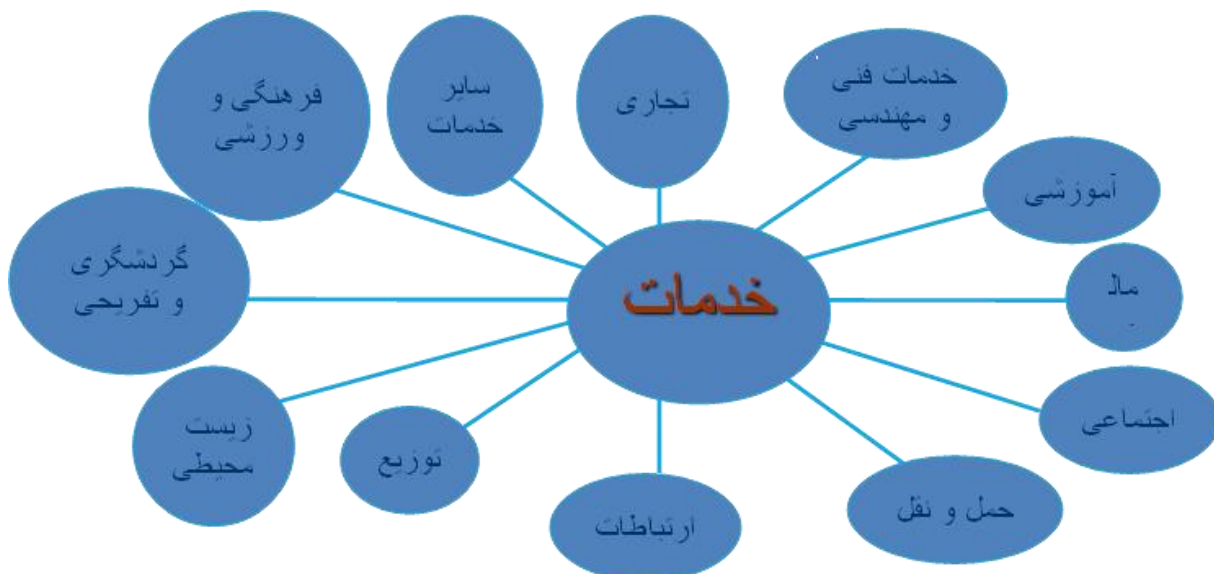
۱. مقدمه

در سه دهه اخیر بحث صادرات غیرنفتی به عنوان جایگزین مناسب برای صادرات نفت در سیاست‌های کلان کشور مورد توجه و دقت زیاد قرار گرفته و در برنامه‌های توسعه اقتصادی جمهوری اسلامی ایران افزایش صادرات غیرنفتی یکی از محوری‌ترین الویت‌های کشور اعلام شده است.

اهمیت زیاد این بحث برای کشورهای در حال توسعه اقتصادی و متکی بر صادرات نفت، مانند ایران کاملاً روشن و آشکار می‌باشد و با توجه به نوسانات اخیر در قیمت فروش نفت در جهان، منابع ارزی کشور تحت تاثیر قرار گرفته و ارز آوری در این برهه زمانی از اهمیتی دو چندان برخوردار است. از این مقوله نیز نباید غافل بود که به هر حال میزان ذخایر طبیعی محدود بوده و روزی تمام شدنی است.

در بعد دیگر اهمیت موضوع بایستی به جمعیت جوان کشور و مقوله اشتغالزایی خصوصاً جهت مهندسين، فارغ التحصیلان جوان و نیروهای فنی کشور اشاره نمود. کشور ایران با داشتن مقام چهارم در بین کشورهای دنیا از حیث تولید مهندس گرفتار رکود اقتصادی و به تبع آن تحت تاثیر قرار گرفتن طرحهای عمرانی کشور، صنعت ساختمان و... می‌باشد که این موضوع و وابسته‌هایش بعنوان معضلی مهم برای مسئولان و جامعه فنی مهندسی کشور مطرح است. [۱]

از سوی دیگر موقعیت مناسب جغرافیایی کشور ایران با در اختیار داشتن پتانسیل بالای تخصصهای فنی و مهندسی و نیاز کشورهای جامعه هدف به این تخصصها و خدمات، زمینه را جهت نیل به اهداف والای صادرات خدمات فنی مهندسی مساعد جلوه می دهد. در سند چشم‌انداز ۲۰ ساله ۱۴۰۴ که سند بالادستی جمهوری اسلامی ایران است، به اجرای پروژه-های برون مرزی و صدور خدمات فنی و مهندسی جهت رسیدن به اهداف بلند مدت ۲۰ ساله توجه خاصی شده و بر توسعه شرکتی در جهت رسیدن به این اهداف و افزایش قابلیت آنها در این جهت تاکید گردیده است. با در نظر گرفتن تمامی موارد اهمیت فوق، صادرات خدمات فنی و مهندسی را می‌توان به دلیل ارزش افزوده قابل توجه مهمترین بخش صادرات غیرنفتی تلقی نمود. [۲] که این موضوع از پیچیدگی‌های خاصی برخوردار است که در ادامه به آن می‌پردازیم.



شکل شماره ۱. نمودار تقسیم بندی سازمان تجارت جهانی در خصوص شاخه‌های خدمات با اهمیت یکسان [۳]



۲. مروری بر تاریخچه آیین نامه های مقررات حمایتی دولت برای صادرات خدمات فنی و مهندسی و ارائه پیشنهاداتی در راستای بهبود عملکرد آن

پس از انقلاب اسلامی ایران و در سال ۱۳۷۳ شرکتهای ایرانی وارد مقوله صدور خدمات فنی و مهندسی گردیدند و نخستین آیین نامه مقررات حمایتی در تاریخ ۱۳۷۳/۸/۱۴ تدوین گشت؛ پس از آن این آیین نامه در سال ۱۳۷۹ با تغییراتی نسبت به گذشته به تصویب هیئت دولت به ریاست معاون اول رئیس جمهور مرحوم دکتر حسن حبیبی رسید و در سال- های ۱۳۸۲ و ۱۳۸۸ نیز در راستای کمک و حمایت به صادرکنندگان دچار تغییراتی گردید. با مقایسه مواد آیین نامه های حمایتی دولت از سال ۱۳۷۳ تا ۱۳۸۸ می توان با درصد بالایی به روند اصلاحی تغییرات پی برد، که این اصلاحات با توجه به پیشرفت کشور در این زمینه و رشد آمار صدور خدمات فنی و مهندسی و همزمان پدیدار شدن مشکلات سازمانها در طول زمان طبیعی است. در حقیقت مشکل تدوین قانون در ایران بسیار کم بوده و معضل اساسی عدم اجرای کامل و بعضاً بصورت سلیقه ای مواد این آیین نامه می باشد.

مهمترین ماده این آیین نامه ماده ۱۹ می باشد که در آن کارگروهی با مسئولیت وزارت بازرگانی (سازمان توسعه تجارت ایران) و عضویت نمایندگان بانک مرکزی، معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور، وزارت امور خارجه، دستگاه اجرایی تخصصی ذیربط و انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی ایران، برای برنامه ریزی و نظارت بر اجرای این آیین نامه پیش بینی گردیده است که دارای اختیارات بالا و قدرت تصمیم گیری در موارد کلان موضوع بحث می باشد. این کارگروه را که بایستی موتور محرکه این آیین نامه نامید می بایست پویاتر و منسجم تر عمل کرده تا معضلات اجرایی این آیین نامه و مشکلات شرکتهای صادر کننده خدمات فنی مهندسی مرتفع گردد. در این خصوص پیشنهاد می گردد با توجه به گذشت زمان ۹ ساله از آخرین تغییرات در آیین نامه حمایتی دولت و با توجه به مشکلات و چالش های جدید که در این مدت در مسیر راه سازمانها و شرکتهای فعال صادر کننده قرار گرفته است، تحت نظر اعضای کارگروه ماده ۱۹ آیین نامه حمایتی دولت و با دعوت از مسئولین انجمن صدور خدمات فنی و مهندسی استانهای فعال کشور و مدیران عامل شرکتهای برتر در این بحث اصلاحات جدید صورت پذیرد و کمیته ای جهت تحقق و اجرایی شدن آخرین اصلاحیه آیین نامه حمایتی دولت از میان همین کارگروه در جهت حمایت و رفع مشکلات شرکتهای و موسسات درگیر موضوع بحث تشکیل گردد.

از محسنات پیشنهاد فوق به ۲ مورد ذیل اشاره می گردد:

(۱) با توجه به وسعت مرزهای آبی و خاکی جمهوری اسلامی ایران و پیچیدگی نیازهای جامعه هدف و روابط فرهنگی، زبانی و قومی خاص در هر منطقه، اضافه شدن ۲ گروه نامبرده به اعضای کمیته ماده ۱۹ سبب آشکار شدن تمام زوایای مشکلات و ارائه راهکارها در جهت حل آنها در مناطق مختلف خواهد شد.

(۲) با اضافه گردیدن دو گروه نامبرده در مقوله تصمیم سازی و تصمیم گیری در کمیته ماده ۱۹، شرکتهای و موسسات فعال در صدور خدمات فنی و مهندسی، مقبولیت آن کمیته را بیشتر پذیرا کرده و مشکلات اجرایی که در مسیر راه وجود دارد برای هر دو طرف ملموس و قابل حل خواهد بود. در نهایت دو حسن فوق، سبب کاهش فاکتور ریسک که یکی از اساسی ترین مسائل پیش روی موسسات و شرکتهای در شروع پروژه های بین المللی است، خواهد گردید.

* این آیین نامه متعلق به دوره ریاست جمهوری آقای محمود احمدی نژاد می باشد که سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور منحل گردید

† Risk factor



با مشارکت دفتر سازمان ملل در ایران (هیئات)
و انجمن انبوه سازان مسکن استان تهران

نمایشگاه بین المللی

دانشگاه تهران - آذر ۱۳۹۷

سومین کنفرانس بین المللی یافته های نوین عمران، معماری و صنعت ساختمان ایران



Ircivilconf 2018

انجمن مهندسی راه و ساختمان ایران

کد نمایه سازی isc اختصاصی مقالات: ۲۱۳۰۲-۹۷۱۸۰

ISC

مجوز برگزاری از وزارت علوم: ۳۳۳۷۰۹۶۱

۳. مشکلات مربوط به حمایت های دولت و بانکها از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی و ارائه راهکارها

همانطور که در بخش قبل عنوان گردید اغلب مشکلات صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی از قبیل نحوه تأمین مالی، ارائه تسهیلات ارزی، شرایط صدور ضمانت نامه های ارزی، پوشش های بیمه ای، نحوه ایجاد ارتباطات بانکی، حمایت های سیاسی دولت، جوایز صادراتی و... در تدوین آیین نامه مقررات حمایتی دولت از صادرکنندگان در نظر گرفته شده است. لکن در اجرای کامل مفاد آن ابهامات و نقصان وجود دارد که با توجه به اختیارات کارگروه ماده ۱۹ این آیین نامه معضلات عنوان شده قابل پیگیری توسط این کارگروه می باشند و این موتور محرکه با ترکیب پیشنهادی ذکر شده می تواند وظایف دولت را در این خصوص انجام دهد.

در این قسمت ۴ پیشنهاد به کارگروه ماده ۱۹ بیان می شود که در آیین نامه حمایتی به آنها اشاره نگردیده است. الف) تقویت شرکت های مشاوره داخلی در بازارهای بین المللی و معرفی آنها توسط دولت به کشورهای هدف می تواند با توجه به رابطه دوستانه مشاور و کارفرما در طول پروژه، منجر به معرفی شرکت های پیمانکار ایرانی گردد. در چرخه عمر پروژه پس از فازهای مفهومی* و طراحی که توسط مشاور صورت می گیرد در فاز سوم که همان فاز اجرا است پیمانکار می تواند در پروژه ورود پیدا کند. بنابراین معرفی توانمندی های پیمانکار توسط مشاور بسیار مفید و سودمند است.

ب) اعتبار بخش نامه های دولت بایستی حداقل ۲ ساله باشد زیرا عوض شدن متناوب بخش نامه ها، پیش بینی شرکت های ایرانی را دچار اختلال خواهد کرد. بعنوان مثال: تأمین مصالح اساسی از داخل کشور مانند (سیمان، میلگرد و...) در برهه های از زمان آزاد و بعد از مدتی اندک ممنوع اعلام می گردد. که این مسأله می تواند برآوردهای اولیه صادرکنندگان خدمات را برهم زند.

ج) متأسفانه در حال حاضر آمار متقنی از میزان صدور خدمات فنی و مهندسی وجود ندارد. به دلیل وجود موانع متعدد در صدور خدمات فنی و مهندسی، قوانین دست و پاگیر مالیاتی، حذف جایزه صادراتی و در نهایت عدم حمایت های لازم از سوی دولت، گروه بزرگی از فعالان این بخش ترجیح می دهند در سکوت فعالیت خود را انجام دهند.

از سوی دیگر میزان صدور خدمات فنی و مهندسی را هرگز نمی توان از آمار گمرک استخراج کرد زیرا انتقال دانش فنی و مهندسی توسط یک ابزار کوچک مانند فلش مموری یا با ارسال ایمیل، به راحتی به هر نقطه از دنیا انجام می گیرد. مواد اولیه و خدمات فنی و مهندسی دو بخش اصلی یک پروژه یا محصول را تشکیل می دهند که در هیچ زمانی سهم مواد اولیه یا خدمات فنی و مهندسی از تولید یک محصول یا اجرای پروژه مشخص نمی شود.

یکی دیگر از علتهای عدم موفقیت در ارائه آمار مشخص از صدور خدمات فنی و مهندسی و تعداد واحدهای فعال در این زمینه وجود تشکلهای متعدد در حوزه صدور خدمات فنی مهندسی و موازی کاری با ارائه آمارهای متفاوت از سوی آنان است.

اعطای جوایز صادراتی عاملی مهم در ارائه آمار متقن از صادرات خدمات فنی و مهندسی می باشد که در سالهای پیش با اعطای این جوایز صادراتی با درصدهای متفاوت، صادر کننده این خدمات ناگزیر به ارائه آمارهای موثق مربوط به صادرات می شد، ولی با قطع صدور جوایز صادراتی و ضمانت نامه بانکی به تولید کنندگان، ارتباط واحدهای صدور خدمات فنی و

* concept

† design

‡ construction



با مشارکت دفتر سازمان ملل در ایران (هیئات) و انجمن انبوه سازان مسکن استان تهران

دانشگاه تهران - آذر ۱۳۹۷



سومین کنفرانس بین المللی یافته های نوین عمران، معماری و صنعت ساختمان ایران

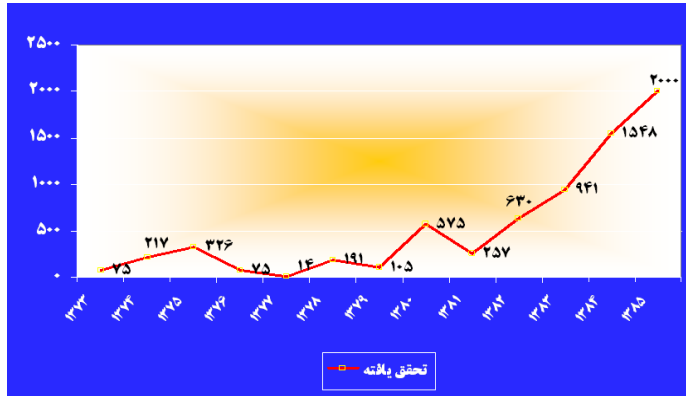
انجمن مهندسی راه و ساختمان ایران

کد نمایه سازی isc اختصاصی مقالات: ۲۱۳۰۲-۹۷۱۸۰



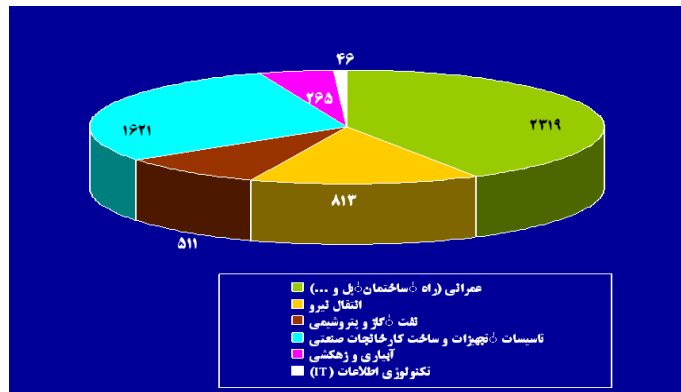
مجوز برگزاری از وزارت علوم: ۳۳۳۲۷۰۹۶۱

مهندسی با دستگاههای اجرایی مرتبط قطع و بانکها نیز به این بهانه که نمی توانند دانش فنی را بعنوان یک وثیقه برای پرداخت تسهیلات بپذیرند حمایت مالی خود را از این واحدها برداشته اند. در کنار اصلاح سیستم جوایز صادراتی و تسهیلات بانکی، ایجاد تشکلی در سطح کلان کشور که بتواند مهندسین و شرکتهای ایرانی که مشغول ارائه خدمات فنی و مهندسی در کشورهای مختلف هستند را شناسایی و به عنوان یک سرمایه ملی به جامعه معرفی نماید و آنان را ترغیب به سرمایه گذاری در داخل ایران کند ضروری به نظر می رسد.



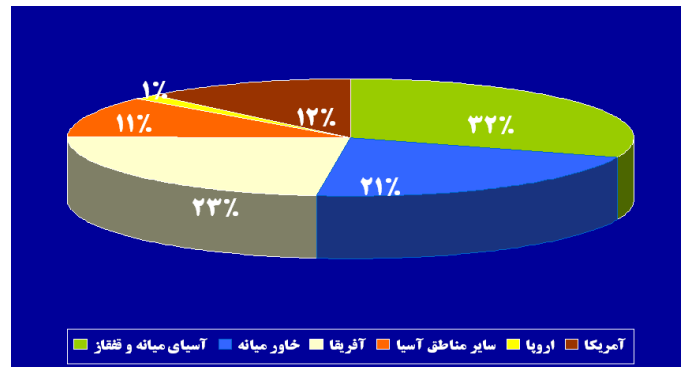
شکل شماره ۲. نمونه ای از آمارهای متقن طرحها و قراردادهای شرکتهای ایرانی از سال ۱۳۷۳ تا پایان

[۳]۱۳۸۵



شکل شماره ۳. طرحها و قراردادهای شرکتهای ایرانی بر حسب نوع فعالیتهای اجرایی از سال ۱۳۷۳ تا پایان

هفت ماهه [۳]۱۳۸۵



شکل شماره ۴. نمودار مربوط به قراردادهای منعقد شده بر حسب نوع مناطق جغرافیایی از سال ۱۳۷۳ تا پایان

هفت ماهه [۳]۱۳۸۵



د) عدم حمایت‌های لازم دولت از صادر کنندگان خدمات فنی و مهندسی، سبب تقسیم نامناسب و نامتعادل ریسک‌های یک پروژه می‌شود و بالاترین درصد ریسک به شرکتهای صادر کننده خدمات فنی و مهندسی تحمیل می‌گردد. در این راستا می‌توان به مشکلات زیر اشاره نمود :

- تغییرات متعدد در قوانین و صدور بخشنامه‌های خلق اساعه صادر کننده را دچار مشکلات متعدد نموده و به دلیل مشکلات برون مرزی در بخش انتقال اغلب بانکها در این زمینه متعهد به انتقال پول نمی‌شوند.
- نبود ساختاری مناسب جهت معرفی پروژه در کشورهای هدف.
- عدم تشکیل هلدینگ‌های معتبر و قدرتمند.
- گرانی تسهیلات صادراتی.
- عدم همکاری بانکها در ارائه تسهیلات.
- عدم صدور مجوز برای تجهیز ماشین آلات شرکتهای عمرانی.

در این خصوص راهکارهای پیشنهادی به شرح ذیل است:

- * ایجاد ساختاری مناسب و مدیریت حرفه ای در کشور می تواند در ابتدای امر جایگاه صادرات خدمات فنی و مهندسی را در کشور ارتقاء بخشد.
- * برای افزایش صادرات خدمات فنی و مهندسی دولت باید بنگاه های توانمند عمرانی را در کشور شناسایی نماید، ماشین آلات مناسب در اختیار این شرکتهای قرار داده و بخشی از سرمایه آنان را تامین نماید تا نیروی متخصص داخلی از این طریق در خارج از کشور فعالیت خدمات فنی مهندسی انجام دهد و درآمد ارزی برای کشور به همراه آورد.
- * راه اندازی کارگروه توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی در شورای مرکزی سازمان نظام مهندسی کشور نیز بعنوان ضرورتی مهم به نظر می‌رسد.
- * در کارگروه ماده ۱۹ کمیسیون‌هایی تشکیل و در آن مشکلات، پیچیدگی‌ها و مسائل مهمی که در کشورهای مختلف جامعه هدف صادر کنندگان با آن مواجه می شوند را بررسی و در اختیار آنان قرار دهد؛ که در این امر انتقال تجارب ارزنده توسط شرکتهای و موسسات قدیمی به شرکتهای نوپا در صادرات خدمات فنی مهندسی می تواند راهگشای بسیاری از موارد گردد. بعنوان مثال از مشکلات کشور عراق می‌توان به تهیه ضمانتنامه‌های بانکی- داعش- عدم برنامه‌ریزی مناسب دولت در اجرای طرحها و... اشاره کرد. یا در کشور پاکستان (که پتانسیل بالقوه‌ای است) بانک توسعه اسلامی می‌تواند در تامین مالی پروژه‌ها کمک شایانی نماید. یا در کشور تاجیکستان و ترکمنستان رقابت با کشور ترکیه که بازار را در آن منطقه در دست گرفته است مشکل به نظر می‌رسد و...
- * جلب اعتماد واحدهای صادر کننده خدمات فنی و مهندسی با تغییر در قانون صندوق بیمه ای، صدور ضمانتنامه های بانکی، ارائه تسهیلات مالیاتی میسر می گردد.
- * تصویب برنامه‌های کوتاه مدت، شبه برنامه‌های بلند مدت برای حمایت واقعی از بخش خصوصی ضروری به نظر می‌رسد، تدوین برنامه باید توسط بخش خصوصی انجام گیرد زیرا بدنه دولت هر چهار سال تغییر می‌کند.
- * لغو روادید با کشورهای همسایه نیز از دیگر مسائل لازم و ضروری می‌باشد.
- * رسانه‌ها می‌توانند مطالبه بخش خصوصی در زمینه حضور پر رنگ در تصمیم سازیها و بررسی میزان واقعی را مطرح نمایند.
- * بهبود روابط سیاسی با سایر کشورها یک گام بلند در مسیر بهبود صادرات خدمات فنی مهندسی است. اگر بانکهای خارجی در کشور، شعبه داشته باشند تمامی مسائل صدور ضمانتنامه‌ها و بیمه‌ها برطرف می‌گردد.



سومین کنفرانس بین المللی یافته های نوین عمران، معماری و صنعت ساختمان ایران

انجمن مهندسی راه و ساختمان ایران

کد نمایه سازی ISC اختصاصی مقالات: ۲۱۳۰۲-۷۱۸۰-۹۱۸۰

ISC

مجوز برگزاری از وزارت علوم: ۳۳۳۷۰۹۶۱

* تشکیل اتاق فکر برای توسعه صادرات خدمات فنی مهندسی در این برهه از زمان ضرورتی انکار ناپذیر است. در انتهای این بخش و در راستای درس آموزی از تجربه دیگران برخی از اقدامات دولت ترکیه* جهت حمایت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی در قالب دو بخش ذیل عنوان میگردد که دولت ایران میتواند با بهره گیری از این تجربه موفق گامی بلند بسوی رسیدن به هدف در این زمینه بردارد.

- راهبردهای موثر جهت توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی

- اقدامات و سیاستها برای کمک به اشتغالزایی و حل مشکلات افراد اعزام شده و شرکتهای صادرکننده خدمات
دلیل انتخاب کشور ترکیه اولاً داشتن بازار هدف مشترک (کشورهای خاورمیانه و تازه استقلال یافته) و ثانیاً ویژگیهای جمعیتی و ساختار و بافت نیروی کار مشابه با ایران می باشد.

ترکیه در قالب برنامه های توسعه پس از روی کار آمدن حزب عدالت و توسعه در چارچوب راهبردها و اقدامات متعدد، به توسعه بخش صدور خدمات فنی و مهندسی اهمیت ویژه ای نموده و در چارچوب حمایت از نیروی کار و استقرار مفهوم «کار شایسته» اقدامات متعددی را برای حمایت از نیروی کار انجام داده است. در ترکیه هرگونه اعزام نیروی کار به خارج از کشور در قالب پروژه های پیمانکاری و خدمات فنی و مهندسی با مجوز سازمان کار که زیرمجموعه وزارت کار و تأمین اجتماعی است صورت می پذیرد. به طوری که همه قراردادهای کار شاغلین خارج از کشور با نظارت و تأیید موسسه کار و جاهد قانونی پیدا می کند. از سوی دیگر این سازمان با برقراری دوره های آموزشی و همچنین اطلاع رسانی نسبت به فرصت های شغلی ایجاد شده در سامانه بازار کار به اعزام نیروی کار کمک می نماید. [۴]

اقدام دیگر دولت ترکیه برای کمک به اعزام نیروی کار و همچنین حل مشکلات شهروندان شاغل این کشور در سایر کشورها، راه اندازی رایزنی های «کار و تأمین اجتماعی» در کنسولگری ها و سفارتخانه های این کشور در سایر کشورهاست. این رایزنی ها در زمینه راهنمایی شهروندان ترک که مایل به ایجاد دفتر کار و یا تأسیس شعبه هستند و یا در زمینه شرایط کاری، قوانین تأمین اجتماعی، بیمه ها حقوق کار، مالیات، انتقال بیمه، مرخصی، اختلافات کارگری- کارفرمایی، بازنشستگی و... خدماتی را به متقاضیان ارائه می دهند. [۴]

یکی از مهم ترین مسائل نیروی کار اعزام شده به سایر کشورها مسئله تأمین اجتماعی و بیمه های اجتماعی شاغلین است. ترکیه برای حل مسئله تأمین اجتماعی نیروی کار شاغل در پروژه های خدمات فنی و مهندسی به عنوان یک راهبرد اساسی اقدام به امضای تفاهم نامه های متقابل تأمین اجتماعی با کشورهای پذیرنده نیروی کار می نماید. تا به امروز بین ترکیه و کشورهای آلمان، اتریش، آلبانی، آذربایجان، بلژیک، بوسنی هرزه گوین، جمهوری چک، دانمارک، فرانسه، گرجستان، هلند، انگلستان، سوئد، سوئیس، کانادا، قبرس شمالی، لیبی، لوکزامبورگ، مقدونیه، نروژ و رومانی تفاهم نامه های متقابل تأمین اجتماعی امضا شده است (ایش کور، ۲۰۱۴).

در برنامه پنج ساله هشتم توسعه کشور ترکیه (۲۰۰۵-۲۰۱۰) به دلایلی همچون کمبود منابع مالی، مسائل مربوط به کیفیت و به ویژه آموزش نیروی کار بخش صدور خدمات فنی و مهندسی روند کاهشی داشته است که برای رفع این نواقص پیشنهادات زیر در برنامه نهم توسعه ارائه شده است: الف) افزایش ظرفیت مالی بانکها و تأمین منابع مالی مورد نیاز از طریق مدل های جایگزین در فایناس پروژه ها. ب) ارائه «برنامه بیمه ریسک سیاسی» به دلیل حوادث منطقه ای و جهانی، کاهش موانع اشتغال کارگران ترک در راستای گسترش جغرافیایی و تنوع خدمات ارائه شده. ج) اعمال اصلاحات اساسی قانونی و اجرایی در آیین نامه ها و دستورالعمل های حوزه ساخت، مدیریت پروژه و صلاحیت های شغلی و آموزش نیروی کار

* Policy Learning

† iskur-www.iskur.gov.tr تاریخ دسترسی ۲۰۱۴/۱۱/۱



سومین کنفرانس بین المللی یافته های نوین عمران، معماری و صنعت ساختمان ایران

انجمن مهندسی راه و ساختمان ایران

کد نمایه سازی ISC اختصاصی مقالات: ۹۷۱۸-۲۱۳۰۲



مجاز برگزاری از وزارت علوم: ۳۳۳۲۷۰۹۶۱

در راستای فرآیند انطباق با دستورالعمل‌ها و توصیه‌های اتحادیه اروپا، (د) ارائه الگوی مالی اشتراک بخش دولتی - خصوصی به عنوان الگو موفق. (ه) ارائه مشوق‌های مالی و حمایت دولت از توسعه بخش؛ (و) الگو قرار دادن خط انتقال باکو- جیحان- تفریس در خصوص ایمنی و بهداشت شغلی کارگران. [۶]

بر اساس مواد برنامه نهم توسعه* (۲۰۱۳-۲۰۰۷) برای حمایت از توسعه صادرات کالا و خدمات ترکیه به ویژه خدمات مهندسی و پیمانکاری از محل منابع صندوق «حمایت و تثبیت قیمت‌ها» حمایت‌ها و مساعدت‌های زیر به شرکت‌های فنی و مهندسی فعال در خارج از ترکیه: «حمایت از تأسیس دفتر در خارج»، «حمایت‌های تبلیغاتی، معرفی و بازاریابی»، «حمایت‌های تحقیق و بررسی بازار»، «حمایت‌های نمایشگاهی»، «کمک به برگزاری سمینارها و کنفرانسها»، «کمک به مطالعات امکان‌سنجی و تهیه طرح تجاری» و همچنین «کمک در تهیه و امضای قراردادهای ارائه شده است. البته در آیین- نامه جدید حمایت از صدور خدمات فنی و مهندسی که در سال ۲۰۱۲ به تصویب رسیده است مواردی همچون «حمایت از اعزام هیئت‌های پیمانکاری و مهندسی»، «کمک به خرید استانداردهای بین‌المللی پیمانکاری» و همچنین «ارائه آموزش و فراهم‌سازی بستر تحصیلی برای کارکنان بخش دولتی سایر کشورها که شرکت‌های ترک در آنها فعالیت می‌کنند» نیز آمده است. [۷]

۴. انتقادات وارده به شرکتهای ایرانی و ارائه راهکارها به آنان

در این قسمت به بیان نقدهای وارده به شرکتهای ایرانی پرداخته که بر اثر این موارد متأسفانه دچار مشکلات عدیده‌ای گشته و نه تنها به اهداف آرمانی خود و دولت نرسیده‌اند بلکه وارث مشکلات بسیاری نیز گردیده‌اند در انتهای بیان هر نقد با درس آموزی از تجربه شرکتهای موفق و کشور ترکیه راهکارهایی ارائه شده است.

- درک و مفهوم صادرات خدمات فنی مهندسی و توانمندی شرکتها در این امر

بسیاری از شرکتها و موسسات ایرانی متأسفانه برداشت و تعریف درستی از صادرات خدمات فنی و مهندسی ندارند. در کنار تعریف جامعی که در ماده ۱ آیین نامه حمایتی مرور گردید می‌توان تعریف خدمات فنی و مهندسی را اینگونه نیز بیان نمود: به حوزه ای از خدمات، انتقال دانش فنی، تولید دانش، ارائه گواهینامه، تولید برنامه و در حقیقت امتیازات معنوی و مبتنی بر دانش، یک خدمت فنی و مهندسی گفته می‌شود که این خدمات در فناوری بهره‌برداری از محصولات نفت، گاز، پتروشیمی، صنایع غذایی و امثال آن تبلور یافته است. صادرات خدمات فنی و مهندسی به معنای صادرات صرف کالا نیست. شرکتها و موسسات ایرانی می‌بایست ابتدا درک درستی از خدمات فنی مهندسی داشته و وقتی یک بنگاه در سطح خرد و اقتصاد در سطح کلان قادر به صادرات دانش فنی و مهندسی است بدین معنی است که آن بنگاه و اقتصاد در سلسله مراتب پیشرفت به حد بسیار بالایی رسیده است. و توصیه کارشناسان بر این است که شرکتهای نابالغ (از لحاظ ساختار سازمانی- دانش فنی و مدیریت و کنترل پروژه- دستیابی به فناوری های نوین- توانمندی مالی و...) به صادرات خدمات فنی و مهندسی نپرداخته و شرکتهایی که توان مدیریت نوسانات را دارند به این مقوله بپردازند.

افزایش ظرفیت جذب و زمینه سازی برای برند سازی ملی و بین المللی- تجدید ساختار سازمانی شرکتها، تاکید بر آموزش‌های هدفمند در کنار آموزش‌های کارکردی، وصل شدن به شبکه‌های منطقه‌ای و جهانی، تولیدات مشترک علمی و فنی منطقه‌ای و جهانی و دسترسی به کانال‌های بازاریابی بین‌المللی از جمله موارد موثر برای دستیابی به بلوغ است.

* برنامه نهم توسعه ترکیه هفت ساله بوده است.



سومین کنفرانس بین المللی یافته های نوین عمران، معماری و صنعت ساختمان ایران

انجمن مهندسی راه و ساختمان ایران

کد نمایه سازی isc اختصاصی مقالات: ۲۱۳۰۲-۹۷۱۸۰



مجاز برگزاری از وزارت علوم: ۳۳۳۷۰۹۶۱

عدم توجه به صنعتی سازی و به کارگیری فناوریهای نوین در مقوله رقابت و اجرای پروژههای بین المللی توسط شرکتهای و موسسات ایرانی.

این مساله در کشورهای پیشرفته و جهان اول مرتفع گردیده است و اگر شرکت یا موسسه ای به دانش روز دنیا تسلط نداشته باشد توان رقابت را نخواهد داشت ولی در کشورهای جهان سوم (که اغلب کشورهای هدف ما می باشند) عدم توجه به این مساله می تواند شرکتهای ما را از گردونه رقابت خارج نماید.

در این خصوص مشکلاتی پیش روی شرکتهای دانش بنیان وجود دارد، زیرا آنان عمده هزینه ها را به تولید یک دانش فنی اختصاص می دهند و برای تامین هزینه های مربوط دستمزد، تامین اجتماعی، و ... (با توجه به زمان طولانی برای حصول نتیجه) نیاز به سرمایه اولیه مناسبی دارند. در این خصوص بایستی بانکها تسهیلات با نرخ سود مناسب را در اختیار آنان گذاشته و همچنین فعالیت صندوق های ضمانتی بویژه صندوق بیمه ای افزایش یابد، و در نهایت بایستی اشاره نمود که توجه بیشتر به اقتصاد دانش بنیان امری حیاتی به نظر می رسد.

۵. اقدامات مورد نیاز مشترک دولت و بخش خصوصی

استفاده از فنون نوین بازاریابی بین المللی یکی از ابزارهای مهم جهت نفوذ در بازارهای خارجی و برنده شدن در مناقصات می باشد؛ با توجه به عدم اجرای کامل آیین نامه مقررات حمایتی دولت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی (مصوب سال ۱۳۸۲) که اشاره به اطلاع رسانی، تبلیغات و معرفی شرکتهای فعال صادر کننده خدمات فنی و مهندسی ایران در رسانه های عمومی کشورهای هدف از طریق سفرا جمهوری اسلامی ایران دارد، می توان پیشنهادات ذیل را ارائه نمود:

- از بخش های بازرگانی سفارت خانه های ایران که دارای امکانات مناسب و لابی سیاسی بوده و از آداب و رسوم و عقاید مردم کشورهای هدف آگاهی کامل دارند، به عنوان ابزار قوی و کارآمد در جهت بازاریابی و تبلیغات لازم استفاده نمود.

- دولت با تقبل و پرداخت بخشی از هزینه های بازاریابی شرکتهای صادر کننده به آنها کمک نماید.

- صادرکنندگان با بکارگیری فنون بازاریابی پیش رفته نظیر بازاریابی خدمات و آگاهی از ویژگیهای خاص خدمات بتوانند در بازارهای کشورهای هدف نفوذ کرده و موفق شوند.

- سهم فعالیت های نرم افزاری در صادرات خدمات فنی و مهندسی اندک است. از آن جا که گسترش فعالیت های نرم افزاری نقش مهمی در ایجاد ارزش افزوده و رشد صادرات خدمات فنی و مهندسی و در نهایت صادرات غیرنفتی ایفا می کند، برای ارتقا سهم صدور محصولات دانش پایه در صادرات غیرنفتی می بایست زمینه های ارتباط نهاد های واسط بین دولت، صنعت و دانشگاه مانند پارک های علم و فناوری شرکتهای دانش بنیان و ... توسعه یابد. [۵]

* کانال های مذاکرات سیاسی (Lobby)

† که عبارتند از: عناصر کار (Product Elements)، مکان و زمان (Place & Time)، فرآیند (Process)، بهره وری و کیفیت (Productivity & quality)، ارتقا آموزش (Promotion & Education)، شواهد فیزیکی (Physical Evidence)، قیمت و دیگر هزینه ها (Price & other costs) (۸)

‡ 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 مشکل تر (Difficult Possibility of comparison)، اهمیت زمان (Time Priority)، کانال های توزیع متفاوت (Difficult distribution channels) (۸)



با مشارکت دفتر سازمان ملل در ایران (هیئات)
و انجمن انبوه سازان مسکن استان تهران

نمایشگاه بین المللی

دانشگاه تهران - آذر ۱۳۹۷

سومین کنفرانس بین المللی یافته های نوین عمران، معماری و صنعت ساختمان ایران



Ircivilconf 2018

انجمن مهندسی راه و ساختمان ایران

کد نمایه سازی isc اختصاصی مقالات : ۲۱۳۰۲-۹۷۱۸۰



مجوز برگزاری از وزارت علوم: ۳۳۳۷۰۹۶۱

۶. نتیجه گیری

کشور ایران در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی کشوری جوان محسوب می‌گردد و آنچه در این میان بسیار حائز اهمیت است اختلاف فاحش بین ظرفیت و عملکرد در این بخش می‌باشد. نیروی انسانی جوان، تحصیل کرده و از سوی دیگر نسبت به بسیاری از کشورها ارزان، مبین مزیت رقابتی شرکت‌های ایرانی در عرضه صادرات خدمات فنی و مهندسی است. اما بررسی عملکرد کشورمان نشان می‌دهد که ما در زمینه استفاده از این مزیت‌ها و پتانسیل‌ها چندان موفق نبوده‌ایم و تغییر راهبردی جدی در این حوزه کاملاً ضروری به نظر می‌رسد. در راستای این تغییر اساسی، نگرش و اقدامات دولت و بخش خصوصی در حوزه‌های ذکر شده در این پژوهش (با بهره‌گیری از تجربه شرکت‌های موفق ایرانی و درس آموزی از تجربه ترکیه) و همچنین تهیه مدل ویژه همکاری دولت و بخش خصوصی در کشور ایران می‌تواند زمینه ساز موفقیت در این حوزه گشته و راهگشای مناسبی جهت رشد و تعالی صدور خدمات فنی و مهندسی شود.

۷. مراجع

۱. تاریخ دسترسی (۱۳۹۵/۶/۸) www.tasnimnews.com
۲. حسین نزاکتی علیزاده، فرید فرزام. (۱۳۸۵). صدور خدمات فنی و مهندسی "بررسی مشکلات و ارائه پیشنهادات" مجله مدیریت بازاریابی - سال اول، پیش شماره یک و زمستان ۱۳۸۵.
۳. سایت سازمان توسعه تجارت ایران www.top.ir (تاریخ دسترسی ۵ بهمن ۱۳۹۴).
۴. تقی‌زاده، رحیم. (۱۳۹۴). صدور خدمات فنی و مهندسی و کسب فرصت‌های اشتغال در بازارهای کار بین‌المللی تجربه ترکیه. ماهنامه اجتماعی، اقتصادی، علمی و فرهنگی کار و جامعه - شماره ۱۸۷ - آذر ۱۳۹۴.
۵. بابایی، ساناز. (۱۳۸۸). نگاهی به صادرات خدمات فنی و مهندسی در ایران طی دوره (۱۳۸۷-۱۳۸۰).
۶. Yildirimoglu, H. (2005). Uluslararası 1 Emek GÖCü, Almanya, ya Türk Emek GÖCü. Kamu- Is, c. 8no ۱.
۷. GüL, A. (2012). Or ta Dogu ülkelerinde Türke Isgücü Ve Bu ülkelerin Isgücü Acıgl. Sosyal siyaset konferanslar 1 dergisi , (37-38), 103-109
۸. Love Lock, christopher & Wright, lovern (1999), Principales of services marketing and management. New jersey: prentice hall Inc., pp5,6,7 & 18-21