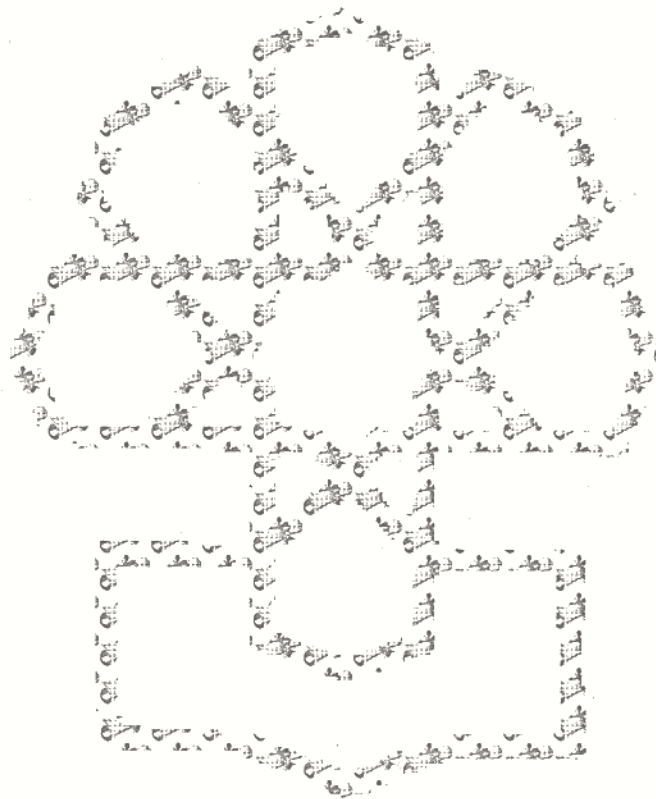


۱۵۱۷

۱۵۱۷



پیرامون صادرات خدمات فنی و مهندسی



معاونت پژوهشی

تیرماه ۱۳۷۵

کار: گروه (۱) خدمات پژوهشی

این گزارش برگرفته از مجموعه مقالات و پژوهشهای پیشین مرکز می باشد که حسب درخواست جناب آقای نوبخت عضو محترم هیئت رئیسه کمیسیون برنامه و بودجه تدوین یافته است.

مرکز پژوهشهای مجلس شورای اسلامی

کتابخانه و واحد اسناد و اطلاع رسانی فارابی

شماره: ۳۳۵۰

تاریخ: ۲۰ / ۵ / ۱۳۷۵

کد گزارش: ۲۴۰۱۵۱۷

۷۱۵۱

فهرست مطالب

چکیده این گزارش

فصل اول - بخش خدمات و اهمیت آن در تجارت جهانی

فصل دوم - خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی

فصل سوم - متن تبصره ۲۷ قانون بودجه و آیین نامه اجرایی آن

فصل چهارم - بحثی پیرامون ارزش و جایگاه صادرات خدمات فنی و مهندسی

فصل پنجم - مشکلات موجود و پیشنهادها

* «خدمت» را می‌توان به عنوان اقدامی تعریف نمود که ثمره یک فعالیت تولیدی بوده و تأثیر آن همانا تغییر وضعیت یا موقعیت یک ذی‌نفع است.

* طبقه‌بندی «خدمات» عبارت از طبقه‌بندی فعالیت‌هایی است که بر اساس آنها می‌توان ماهیت انواع فعالیت‌های خدماتی را توصیف نمود و این طبقه‌بندی بر اساس فراورده‌ها که تعریف و اندازه‌گیری آنها دشوار می‌باشد صورت نمی‌پذیرد.

* روند کنونی حاکی از آن است که زنجیره تولید خدمات در سطح جهان گسترش یافته است.

* در گذشته، هم کشورهای توسعه‌یافته و هم کشورهای در حال توسعه به بخش خدمات به عنوان مانعی در راه رشد اقتصادی نگاه می‌کردند.

* بسیاری از خدمات، «سرمایه‌بر» بوده و بسیاری دیگر نیز یا متکی بر دانش‌اند و یا به سازماندهی وابسته می‌باشند. این امر موجب گردیده که بعضی از خدمات در کشورهای پیشرفته ارزانتر از کشورهای در حال توسعه باشند.

* «خدمات» نیازمند تکنولوژی پیشرفته روزافزون بوده و محتاج «تکنولوژی نرم» - تکنولوژی مرتبط با دانش، اطلاعات و سازماندهی و نه تکنولوژی متجسم و متجسد در لوازم است.

* در سالهای ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ تجارت خدمات به طور متوسط ۱۹ درصد در سال افزایش پیدا کرد و در سال ۱۹۸۰ به ۴۳۵ میلیارد دلار رسید.

حجم تجارت مذکور تا سال ۲۰۰۰ نزدیک به یک تریلیون دلار برآورد می‌شود.

* بین «خدمات» و «توسعه اقتصادی» رابطه‌ای متقابل و دو طرفه برقرار است.

* به طور کلی اگر تجارت خدمات بر اساس یک چارچوب مشخص که تداوم و ارتباط آن را با اهداف کلی توسعه روشن سازد صورت گیرد، می‌تواند مستقیماً به فرایند توسعه یاری رساند.

* طبقه‌بندی خدمات طراحی مهندسی غالباً بر اساس مرحله توسعه پروژه‌های سرمایه‌گذاری صورت می‌گیرد. در این مورد می‌توان سه گروه را متمایز کرد:

الف - خدمات ما قبل سرمایه‌گذاری

ب - خدمات مربوط به اجرای پروژه

ج - عمدتاً شامل خدمات اجرا و اتمام پروژه

* خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی، هم در کشورهای پیشرفته و هم در کشورهای در حال توسعه نقش مهمی را در اقتصاد داخلی این کشورها ایفا می‌کند.

* تنگناهای مربوط به ارائه تسهیلات مالی یک مانع عمده برای مؤسسات خدماتی موجود در کشورهای در حال توسعه جهت نفوذ به بازارهای بین‌المللی و تحکیم مواضع خود در آنها محسوب می‌شود.

* بسیاری از کشورها برای گسترش صادرات خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی متوسل به ارائه خط‌مشی‌های دولتی ویژه شده‌اند. به عنوان مثال در کره جنوبی قانون فعالیتهای ساختمانی خارج از کشور سال ۱۹۷۵، همراه با تخفیفهای مالیاتی موجب افزایش حجم وجوه مربوط به استهلاک تجهیزات مورد استفاده در فعالیتهای ساختمانی خارج از کشور گردید.

* تکنولوژی در رقابت‌پذیری بین‌المللی، روز به روز اهمیت بیشتری می‌یابد که این امر نه تنها در مورد بخش خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی بلکه همچنین در تعداد زیادی از صنایع تولیدی و بخشهای خدماتی نیز صحت دارد.

* توزیع جغرافیایی بازار جهانی خدمات طراحی و مهندسی حاکی از آن است که بزرگترین بازار مربوطه در قاره آسیا می‌باشد.

* تبصره ۲۷ قانون برنامه دوم بر این نکته تأکید دارد که: دولت موظف است به منظور افزایش درآمد ارزی کشور تسهیلات لازم جهت حضور شرکتها و مؤسسات ایرانی در بازارهای جهانی و صدور خدمات مهندسی را فراهم و بر این امر نظارت نماید. این تسهیلات عبارت از تسهیل در مقررات، شامل مقررات ایجاد شرکتهای دو یا چند ملیتی، صدور ضمانتنامه بانکی، تأمین اعتبار بانکی، امور گمرکی، پوشش بیمه‌ای، صدور گذرنامه و ویزا، بیمه خدمات درمانی و سایر تسهیلات لازم در چارچوب قوانین جاری خواهد بود.

* اهمیت ارائه خدمات پیمانکاری تنها به کسب درآمدهای ارزی منحصر نمی‌شود، بلکه یکی از مهمترین جنبه‌های آن، کسب دانش و تجربه برای اجرای طرحهای بزرگ ملی است.

* در دوره پیش از انقلاب رشد ناکافی و در عین حال کند بخش صنعت در کشور طی سالهای اجرای برنامه‌های عمرانی کشور (تقاطع برنامه چهارم) و نیز اتکای شدید به شرکتهای خارجی برای اجرای طرحها زمینه رشد فعالیتهای پیمانکاری داخلی را فراهم ساخت.

از دوره برنامه پنجم (۱۳۵۳-۵۷) زمینه فعالیت شرکتهای ایرانی نیز فراهم شد و به سبب حجم عظیم کارهای داخلی هرگز زمینه حضور برای شرکت در مناقصه‌های بین‌المللی فراهم نگردید.

* خروج بیشتر شرکتهای پیمانکاری خارجی پس از انقلاب اسلامی در ایران

زمینه حضور هر چه بیشتر شرکتهای داخلی را فراهم ساخت و انجام بسیاری از طرحهای زیربنایی کشور موجب اعتماد به نفس هر چه بیشتر در این شرکتهای گردید.

* معدود شرکتهای ایرانی که از طریق برنده شدن در مناقصه‌های بین‌المللی فوق به مشارکت در اجرای پروژه‌های خارجی شده‌اند با مشکلات متعددی مواجه هستند که این مشکلات به شرح ذیل می‌باشند:

- الف - احراز صلاحیت
- ب - جمع‌آوری آمار و اطلاعات
- ج - تأمین ضمانتنامه شرکت در مناقصه
- د - عدم آشنایی با نوع قراردادهای خارجی
- هـ - کامل نبودن قانونهای خارجی
- و - عدم آشنایی با مقررات گمرکی
- ز - کامل نبودن قوانین کار و امور اجتماعی برای ایرانیان شاغل در خارج از کشور
- ح - عدم آگاهی از مقررات کشورهای بهره‌بردار کننده
- ط - هزینه‌های سنگین حضور در مناقصه‌ها و نیاز به تداوم حضور تا گرفتن نتیجه مثبت.

ی - صورت پذیرفتن برخوردهای سیاسی توسط کشورها که این امر یا از طریق تشکلهای بخش خصوصی رقیب و یا از طریق دولتهای رقیب شرکت‌کننده در مناقصه صورت می‌پذیرد.

س - سفارتخانه‌ها و نمایندگیهای سیاسی ما برای کمک و تسهیل در امر توسعه صادرات خدمات مهندسی و پیمانکاری تجهیز نشده‌اند.

* برای رفع مشکل صادرات در بخش خدمات مهندسی و تکنولوژی پیشنهادهای زیر ارائه می‌گردد:

الف - تشکیل اداره‌های کل صدور خدمات مهندسی و تکنولوژی در کلیه وزارتخانه‌های علاقه‌مند

ب - معاف نمودن درآمدهای حاصله از صدور خدمات حداقل به مدت ۸ سال

ج - افزایش اعتبارات صدور خدمات مهندسی و پیمانکاری به کشورهای در حال توسعه و جهان سوم

د - تخصیص اعتبارات و تسهیل در دادن تنخواه ارزی و نیز وام ریالی به صادرکنندگان

هـ - ساده‌تر کردن شرایط صدور ضمانتنامه‌ها برای قراردادهای بین‌المللی صادرکنندگان

فصل اول - بخش خدمات و اهمیت آن در تجارت جهانی*

۱-۱- تعریف «خدمات»

مشکلاتی که اقتصادانان در رابطه با تعریف کلمه «خدمات» با آن مواجه هستند بر خلاف برداشت عام از این کلمه است. در زندگی روزمره، تمایز مابین «کالاها» - که قابل خریداری بوده و ویژگیهای مادی آنها دقیقاً قابل توصیف است - و «خدمات» - که جهت بهبود سلامتی، تعمیر وسیله نقلیه، انجام یک پرداخت و یا انجام سرمایه گذاری مالی مورد درخواست می باشند - امری آسان است، معهداً برای تعریف «خدمات»، نباید صرفاً آنها را در مقابل کالاهای مادی قرار داد. ویژگیهایی از جمله غیر مادی بودن، عدم قابلیت ذخیره سازی و همزمانی تولید و مصرف، اموری نسبی بوده و می تواند در اثر پیشرفتهای تکنولوژیک کلاً یا جزئاً تغییر یابد. تحویل دور دست خدمات به وسیله وسایل ارتباطی جدید، ذخیره سازی جریان اطلاعات توسط کامپیوتر و ... از جمله این تغییرات است.

برای درک بهتر اهمیت اقتصادی مشکلات مربوط به تعریف و طبقه بندی «خدمات»، به یک تعریف انتزاعی تری نیاز است. می توان «خدمت» را اقدامی تعریف نمود که ثمره یک فعالیت تولیدی بوده و تاثیر آن همانا تغییر وضعیت یا موقعیت یک ذی نفع است.^(۱) «خدمت» به عنوان یک محصول از فرایند تولید آن قابل تمیز نیست و نتیجه یا اثر «خدمت» از ذی نفع آن جدا ناپذیر بوده و نمی تواند موضوع داد و ستد جدیدی واقع شود. بر همین اساس، طبقه بندی «خدمات» عبارت از طبقه بندی فعالیتهاست (که می توان ماهیت انواع فعالیتهای خدماتی را توصیف نمود) و نه طبقه بندی فراورده ها (که تعریف و اندازه گیری آنها دشوار می باشد).

در طبقه بندی استاندارد بین المللی صنعتی تمام فعالیتهای اقتصادی (ISIC)، جزییات بسیار کمی درباره فعالیتهای خدماتی - که حدود ۵۰ تا ۷۵ درصد کلیه فعالیتهای اقتصادی را در بر می گیرد - به چشم می خورد.^(۲) در این طبقه بندی، تعاریف مربوط به آن دسته از فعالیتهای جدید که اخیراً به منصه ظهور رسیده اند نارسا می باشد و مابین تفاوت فعالیتهای تولید کالا و خدمات، ابهامات بی شماری وجود دارد. روند کنونی حاکی از آن است که زنجیره تولید خدمات گسترش یافته است. این زنجیره، در اثر ارتباط متقابل فعالیتهای مختلف به طور فزاینده ای پیچیده می گردد، به طوری که بیش از ۵۰ درصد خدمات تولیدی توسط خود مؤسسات خدماتی مورد استفاده قرار می گیرد، ارزش افزوده یک کالا را خدمات بیشتری تشکیل می دهد (بیش از ۵۰ درصد در مورد صنایع هوانوردی، پردازش اطلاعات و تلفن) و فراورده نهایی یک فعالیت، در قالب مجموعه ای از خدمات مختلف توصیف می شود. این امر خود نشان دهنده ارتباط متقابل بین «خدمات» و اقتصاد است.

۱-۲- اهمیت بخش «خدمات»

آدام اسمیت، دیوید ریکاردو و کارل مارکس تلاش خود را عمدتاً مصروف تجزیه و تحلیل اقتصاد

* - تجارت خدمات و نقش کشورهای در حال توسعه - مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی
۱-UNCTAD, Trade and Development Report 1988 (New York: UN Pub., 1989) p. 138.

2- Ibid.

کالایی - بخش کشاورزی، صنعت و معدن - نمودند. اندیشمندان نامبرده، به «خدمات» عمدتاً در قالب خدمات مالی می‌اندیشیدند و به ماهیت غیرتولیدی خدمات اشاره می‌کردند. بنابراین نباید تعجب نمود که مکاتب فکری برخاسته از نوشته‌های این متفکرین، لااقل تا همین اواخر به بخش خدمات به عنوان یک بخش اقتصادی قابل ارزش برای تجزیه و تحلیل نمی‌نگریستند.

مع ذلک اهمیت فزاینده اقتصاد خدمات موجب گردید که در اواسط دهه ۱۹۳۰ این بخش به عنوان سومین بخش اقتصاد به حساب آید.^(۱) در مقابل بخش اول (کشاورزی، ماهیگیری، شکار، دامپروری و جنگلداری) و بخش دوم (معدن، صنعت، ساختمان، فعالیتهای عام المنفعه، گاز و برق)، بخش خدمات به عنوان یک بخش باقیمانده و با ماهیت غیر تولید مادی، در نظر گرفته شد. این طبقه بندی نه تنها از سوی سازمان ملل متحد، صندوق بین‌المللی پول و چند سازمان بین‌المللی دیگر مورد استفاده قرار گرفت، بلکه کشورهای متعددی نیز از این طبقه بندی در حسابهای ملی خود استفاده نمودند.

مع هذا در گذشته، هم کشورهای توسعه یافته و هم کشورهای در حال توسعه به بخش خدمات به عنوان مانعی در راه رشد اقتصادی نگاه می‌کردند. اغلب در کشورهای توسعه یافته شنیده می‌شد که می‌بایست به عوض تقویت بخش خدمات، مبادرت به تقویت بخش صنعت، آن هم با تمامی امکانات موجود نمود. در کشورهای در حال توسعه نیز عقیده بر این بود که تنها راه رسیدن به سطح پیشرفتی که کشورهای توسعه یافته بدان رسیده‌اند، گام نهادن در فرایند صنعتی شدن است. به طور کلی، به بخش خدمات به عنوان آخرین ملجا اشتغال در اقتصاد نگریسته می‌شد.

برداشت عام از سه بخش اقتصاد را می‌توان به صورت ذیل خلاصه نمود:

بخش اول: بازده نرولی، کارایی کم، سرعت تند پیشرفتهای تکنولوژیک، کشش درآمدي کم.
بخش دوم: بازده صعودی، کارایی زیاد، سرعت تند پیشرفتهای تکنولوژیک، کشش درآمدي کمتر از واحد.

بخش سوم: در بهترین شرایط همراه با بازده صعودی لکن بسیار کم شتاب، کارایی کم، سرعت بسیار کند پیشرفتهای تکنولوژیک، کشش درآمدي زیاد.

به دلیل چنین برداشتهایی، تئوریسینها و سیاستگذاران اقتصادی چندان علاقه‌ای به بخش خدمات نشان نمی‌دادند، مع هذا تئوریسینهای توسعه به اهمیت مسائل زیر بنایی و ندرتاً خدمات مالی، در امر فرایند توسعه اذعان داشتند، لکن ارزش واقعی بخش خدمات در فرایند توسعه به گونه‌ای مناسب شناخته نشده بود.

در اثر وقوع «انقلاب خدمات» در کشورهای توسعه یافته، چندین ویژگی بخش خدمات دچار دگرگونی گردید. مثلاً اعتقاد به اینکه «خدمات» قابل لمس و محسوس نیست دچار ضعف شد، چرا که خدمات در ارزش افزوده کالاها نقش فزاینده‌ای یافت. همچنین بکارگیری تکنولوژیهای جدید موجب گردید که ویژگی عدم قابلیت ذخیره سازی نیز در مورد بسیاری از خدمات دچار تغییر گردد. از سوی دیگر، تکنولوژیهای جدید سبب شده‌اند که تعدادی خدمات سنتی و اغلب خدمات جدید قابل نقل و انتقال گردند و بنابراین لزوم قرار داشتن تولید کننده و مصرف کننده خدمات در یک مکان واحد و نیز در یک زمان

۱-UNCTD, Services and Development potential: The Indian Context (New York: UN Pub.,1989), P. 47.

مشخص جهت تحویل خدمات، منتفی شود. باید توجه داشت که «کاربر بودن»، دیگر ویژگی حاکم بر تمام زیربخشهای خدمات نیست. بسیاری از خدمات «سرمایه بر» بوده و بسیاری دیگر نیز یا متکی بر دانش اند و یا به سازماندهی وابسته می‌باشند. این امر موجب گردیده که بعضی از خدمات در کشورهای پیشرفته ارزانتر از کشورهای در حال توسعه باشند. بر عکس این برداشت که بخش خدمات به تکنولوژی غیر پیشرفته نیازمند بوده و از تکنولوژی بکار رفته در بخش صنعت تغذیه می‌شود، باید متذکر گردید که نیاز «خدمات» به تکنولوژی پیشرفته روزافزون بوده و محتاج «تکنولوژی نرم» - تکنولوژی مرتبط با دانش، اطلاعات و سازماندهی و نه تکنولوژی متجسم و متجسد در لوازم - است.

شایان ذکر است که در دهه ۱۹۶۰ و اوایل دهه ۱۹۷۰ عبارت «تجارت خدمات» به ندرت در نشریات آن زمان به چشم می‌خورد، لکن در طی یک دهه و به خصوص در طی سالهای گذشته، توجه چشمگیری به اهمیت خدمات در اقتصاد معطوف شده است. اهمیت یافتن بخش خدمات به دو دلیل است: اولاً داد و ستد خدمات بخش مهمی از معاملات اقتصادی جهان را تشکیل می‌دهد. در فاصله سالهای ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ تجارت خدمات به طور متوسط ۱۹ درصد در سال افزایش پیدا کرد و در سال ۱۹۸۰ به ۴۳۵ میلیارد دلار رسید. حجم تجارت مذکور تا سال ۲۰۰۰ نزدیک به یک تریلیون دلار برآورد می‌شود.^(۱) در حال حاضر بخش غالب اقتصاد جهانی را خدمات تشکیل می‌دهد. نزدیک به ۷۰ درصد تولید ناخالص ملی و فرصتهای اشتغال در کشورهای پیشرفته از رهگذر خدمات تأمین می‌گردد. هر چند بخش خدمات در کشورهای در حال توسعه هنوز از سایر بخشها عقب تر است لکن، معادل ۴۸ درصد تولید ناخالص مالی این کشورها و ۱۸ درصد فرصتهای اشتغال به این بخش اختصاص دارد.^(۲)

افزایش اشتغال در بخش خدمات، توجه کشورهای پیشرفته را به این مسئله معطوف ساخت که شاهد تغییرات ساختاری در اقتصاد می‌باشند. در نتیجه این تغییرات، اصطلاحات جدیدی از جمله «انقلاب خدمات»^(۳)، اقتصاد جدید خدمات^(۴)، دولت مابعد صنعتی^(۵) و فرارفتن از صنعتی شدن^(۶) ظهور نمود که نمایانگر نقش خدمات در اقتصاد بود.^(۷) البته توسعه بخش خدمات در کشورهای پیشرفته باعث تغییراتی در نیروی کار آنها شد که اهم آنها عبارتند از: افزایش سهم اشتغال زنان، استفاده بیشتر از کارگران یقه سفید (اداری)، و افزایش سطح مهارتها.

دلیل دوم اهمیت یافتن بخش خدمات که تاثیر عمده‌ای در بازنگری به این بخش داشت، کشف ارتباط «خدمات» با فرایند تولید و نیز فرایند توسعه اقتصادی می‌باشد. «خدمات» نقش عمده‌ای در بخش تولیدات صنعتی و دیگر بخشهای اقتصاد دارد. به خصوص نقش آن دسته از خدماتی که اصطلاحاً «خدمات تولیدی» نام گرفته است حائز اهمیت بوده، چرا که این نوع خدمات در رقابت پذیر کردن کالاها نقش بیه سزایی داشته و در رابطه با صادرات خدمات نیز ذی نقش است. خدمات بالادستی نظیر تحقیقات، طراحی،

۱- سازمان برنامه و بودجه، گزیده مسائل اقتصادی - اجتماعی (تهران: انتشارات سازمان برنامه و بودجه، فروردین و اردیبهشت ۱۳۷۰)، ص ۷۱.
۲- همان

۳- (Services Revolution)

۴- "New Service Economy"

۵- Post - industrial State

۶- Deindustrialization

۷- UNCTAD, Trade and Development Report 1988, Op. cit., p.137

مهندسی، خدمات حین عمل نظیر کنترل تولید و کیفیت و بالاخره خدمات پایین دستی نظیر بازاریابی، توزیع و تنظیم سفارشات، با یکدیگر ارتباط یافته، به طوری که سیستم مختلطی را به وجود آورده که از طریق انتقال سریع اطلاعات مربوط به تغییرات تقاضا در بازارها به اشخاص مسئول طراحی و ابداع، می‌تواند تغییرات مورد لزوم در فرایند تولید را به سرعت عملی سازد.

پیشرفتهای حاصله در تکنولوژیهای اطلاعاتی و ارتباطی موجب پیدایش خدماتی گردیده که می‌باید آنها را به درستی خدمات «جدید» نامگذاری نمود. این خدمات که خود ثمره تکنولوژی اطلاعاتی می‌باشند به دامنه خدمات موجود باز هم می‌افزایند. خدمات یاد شده به انواع عملکردهای خدماتی یک بنگاه تولیدی نظیر خدمات اداری، لجستیکی، تولیدی، تجاری و تحقیقاتی یاری رسانده و موجب بقا و دوام بهینه بنگاه مزبور می‌گردند. ضمناً ارزش اقتصادی آن را تقویت نموده و بر میزان ظرفیت و درجه ابداعات آن می‌افزایند. آن دسته از بنگاههای تولیدی که توانسته‌اند بین «خدمات» و شبکه تولیدی خود ارتباط برقرار سازند قادر گردیده‌اند به دلیل تداوم ابداعات و عمل تطبیق - که از ضروریات بازار جهانی موجود است - در بازارهای جهانی موفقیت بیشتری کسب نمایند. این همان چیزی است که از آن به عنوان نقش استراتژیک «خدمات» یاد می‌کنند. در حال حاضر، «خدمات» مستقیماً با فرایند تولید پیوند حاصل نموده و این امر خواه در مورد بخش صنعت یا کشاورزی و یا حتی خود «خدمات»، به دلیل ارتقای کارایی، افزایش ارزش افزوده و بالا بردن خاصیت رقابت پذیری جهانی محصولات بخشهای یاد شده صورت می‌پذیرد.

رقابت پذیری کالاها و خدمات در سطح جهان، به طور روزافزونی به رقابت پذیری تکنولوژیکی یک کشور بستگی می‌یابد و این امر منوط به توانایی کشور در جذب، تطابق و بکارگیری دانش و یافته‌های فنی تکنولوژیهای جدید است. در این مورد، تخصص منابع و یا دسترسی به عوامل تولید نقش ثانویه و نه عمده، به عهده خواهد داشت.

۳-۱- «خدمات» و توسعه اقتصادی

ارتباط مابین «خدمات» و توسعه اقتصادی، مسایل عمده‌ای را مطرح می‌سازد. همانگونه که مطلع هستیم نمی‌توان عبارت «توسعه اقتصادی» را مترادف با عبارت رشد اقتصادی دانست. رشد اقتصادی را می‌توان در قالب کمی و به صورت افزایش درآمد ملی و یا درآمد سرانه اندازه‌گیری نمود، لکن توسعه اقتصادی همچنین می‌باید نشان دهنده کاهش فقر، نابرابری و بیکاری بوده و برای اکثریت جمعیت یک کشور بهبود شرایط زندگی را موجب گردد. به بیانی دیگر، توسعه اقتصادی صرفاً به معنای تخصیص منابع آن هم به گونه‌ای کارا نیست، بلکه شاید اساساً بتوان آن را در چگونگی شرایط بهره‌گیری، انتقال و بهره‌برداری از منابع دانست.

همچنین تذکر این نکته ضروریست که بین «خدمات» و توسعه اقتصادی رابطه‌ای متقابل و دو طرفه برقرار است. اما اغلب منابع اطلاعاتی ذی ربط، به این ارتباط متقابل به گونه‌ای غیر مستقیم اشاره داشته‌اند و عمدتاً نقش خدمات را در توسعه اقتصادی مورد بررسی قرار داده‌اند. مع هذا، مابین «خدمات» و توسعه اقتصادی، رابطه‌ای پیچیده و تأثیری دو جانبه و متقابل برقرار است. بخش خدمات از طریق آموزش و پرورش، اقدامات بهداشتی، ایجاد درآمد، فرصتهای اشتغال و غیره موجب ارضای نیازهای اساسی جامعه می‌گردد. این بخش همچنین برای دیگر بخشهای اقتصاد مبادرت به فراهم نمودن داده (Inputs) آن هم جهت

تولیدات مادی می‌نماید. از سوی دیگر، زیربنایی جهت رفع نیازهای توسعه ملی به وجود آورده و توسعه بازارها را تسهیل می‌نماید. همچنین از طریق خدمات مالی موجب تجهیز منابع گردیده و از طریق خدمات زیربنایی به بهره‌برداری از منابع یاری می‌رساند. به کمک خدمات تکنولوژیکی نیز در تولید و ایجاد منابع، ذی نقش است.

از سوی دیگر، درجه توسعه یک اقتصاد نیز تاثیر مشخصی در ماهیت و تکامل بخش خدمات دارد. برای نمونه، در مراحل ابتدایی توسعه، علی‌رغم اهمیت بخش غیر رسمی^(۱) اقتصاد، سهم خدمات در اشتغال نیروی کار چندان قابل ملاحظه نیست، چرا که بخش خدمات به عوض اتصال به مابقی بخشهای اقتصاد، حالت انفصالی دارد. مع ذلک در بسیاری از کشورهای در حال توسعه نیز سهم خدمات در تولید رقم قابل ملاحظه‌ای می‌باشد که این امر احتمالاً معلول اهمیت زیاد دستگاههای اجرایی و اداری و نیز هزینه‌های دفاعی و شبه نظامی است. این خود به منزله یک شکست اساسی در فرایند توسعه بسیاری از کشورهای دلار حال توسعه می‌باشد، چرا که جذب نیروی کار در صنایع تولیدی و مشاغل غیر کشاورزی روستاها به اندازه‌ای نیست که میزان افزایش در نیروی کار را جبران سازد، چه رسد به آن که مازاد موجود در نیروی کار را مرتفع نماید. چنین وضعیتهایی نشان دهنده شکست در تجهیز و بهره‌برداری از منابع انسانی نیز محسوب می‌شود. بنابراین تکامل بخش خدمات تا حدی تحت تاثیر ماهیت توسعه اقتصادی قرار داشته و عواملی نظیر انباشت سرمایه، تغییرات تکنولوژیکی، اصلاحات ارضی، آموزش و پرورش و ماهیت و میزان دخالت دولت نیز بر روند تکامل بخش خدمات اثر می‌گذارند.

به طور کلی اگر تجارت خدمات بر اساس یک چارچوب مشخص که تداوم و ارتباط آن را با اهداف کلی توسعه روشن سازد صورت گیرد، می‌تواند مستقیماً به فرایند توسعه یاری رساند. توسعه تجارت خدمات می‌تواند قابلیت کشورهای در حال توسعه را در رسیدن به اهدافی چون ارتقای سرمایه انسانی، انتقال تکنولوژی، توسعه و گسترش ظرفیت تکنولوژیهای بومی و خدمات مبتنی بر دانش، توزیع عادلانه تر درآمد، تقویت زیربنایها و افزایش درآمدهای ارزی حاصل از صادرات کالاها و خدمات، افزایش دهد. همچنین می‌تواند نتایجی معکوس به همراه داشته باشد، نظیر انتقال خدمات مبتنی بر دانش به کشورهای عمده توسعه یافته، تضعیف ظرفیتهای تکنولوژیهای بومی، توزیع ناعادلانه تر درآمدها و تشدید عدم تعادل در تراز پرداختها.

همچنانکه توضیح داده شد، «خدمات»، به خصوص خدمات تولیدی و یا خدمات مبتنی بر دانش می‌تواند نقش عمده‌ای در کاربرد تکنولوژیهای پیشرفته در فرایند تولید، در ابداعات، در ارتقای کارایی تولید و نیز رقابت پذیری در بازارهای جهانی به عهده داشته باشد. در جهانی که توسعه سرمایه انسانی و زیربنایهای ذی ربط می‌تواند در رابطه با فرایند توسعه اقتصادی نقش مهمتری نسبت به تخصیص منابع تولیدی داشته باشد، نیاز به توسعه بخش خدمات در چارچوب کلی یک نیاز عمده محسوب می‌شود. همچنین می‌باید به سیاستهای مربوط به تجارت خدمات به عنوان وسیله‌ای برای گسترش بیشتر فرایند توسعه نگریست و آنها را صرفاً به عنوان ابزاری جهت کسب درآمدهای ارزی به حساب نیاورد.

۴-۱- تجارت «خدمات»

آمار مربوط به اندازه گیری تجارت خدمات و تخمین حجم کلی بازارهای مربوط به آن، بسیار نامکفی و نامناسب است. از نقطه نظر گردانندگان واقعی بازار خدمات، برای اندازه گیری تجارت خدمات از روشهای گوناگونی استفاده می شود. در رابطه با خدمات مالی مشکل است که به گونه ای مشخص وجه تمایزی بین تجارت و نقل و انتقال سرمایه قائل گردید. در رابطه با مفهوم «تجارت بیمه» می توان به گونه ای آن را تعریف نمود که تنها دربرگیرنده بیمه حمل و نقل و بیمه اتکایی باشد. در مورد خدمات حرفه ای نظیر تبلیغات و حسابداری، روشی مخصوص به کار برده می شود و خدمات ساختمانی نیز بر اساس ارزش قراردادها مورد محاسبه قرار می گیرد، که مفهومی وسیع تر از تجارت را در بر می گیرد. در رابطه با خدمات سیر و سیاحت، در تراز پرداختها ارقامی کمتر از حجم بازار «توریسم» درج گردیده است، چرا که تمام درآمدهای به دست آمده قبل از ترک مسافر از کشورش را ملحوظ نظر قرار نمی دهد. بنابراین کشورهای در حال توسعه سهم کمتری از بازار «توریسم» را در مقایسه با ارقام مندرج در تراز پرداختها به عهده دارند. مشکلات مربوط به اندازه گیری معاملات بین شرکتها و نیز تمایل شرکتها به ارائه مجموعه ای از خدمات نیز بر پیچیدگی امر می افزاید و امکان تخمین حجم کلی بازار خدمات و جهت جریانات تجاری را دشوار می سازد.

جهت بهبود وضع آمار در مورد تجارت و تولید خدمات، تلاشهای بسیاری در سطوح ملی و نیز از طریق گروه «وربرگ» (Voorburg) گروهی از متخصصان سازمانهای بین المللی و واحدهای آماری ملی که به گونه ای غیر رسمی تحت نظارت دفتر آمار سازمان ملل تشکیل یافته صورت گرفته است. مشکل عمده نه تنها عدم وجود آمار تجاری جداگانه جهت مشخص کردن جهت جریانات تجاری است، بلکه همچنین فقدان یک «نومنکلاتور» خدمات - که در سطح بین المللی مقبول واقع شود نیز می باشد. چرا که مشکل است از دولتها درخواست نمود که در رابطه با تجارت خدمات تعهداتی بین المللی را بر عهده گیرند، در صورتی که مبدا و مقصد چنین تجارتی مشخص نبوده و آمار جداگانه نیز در دسترس نباشد.^(۱)

بر طبق آمار مربوط به حسابهای ملی و نیز تراز پرداختها، تنها ۸ درصد از کل تولید جهانی خدمات مورد تجارت بین المللی قرار می گیرد.^(۲) باید متذکر گردید که این رقم به دلایل ذیل بسیار کمتر از میزان واقعی آن است:

مشکلات اندازه گیری: از آنجایی که خدمات مشمول پرداخت مالیات در مرزها نمی شود، ادارات گمرکی یک کشور در موقعیتی قرار ندارند که بتوانند به درستی از حجم تجارت خدمات اطلاع حاصل کنند. از سوی دیگر، به کارگیری روشهای گوناگون برای ثبت آمار خدمات منجر به نتایج گوناگونی در مورد یک فعالیت مشابه می گردد.

- خدمات موجود در کالاها: به دلیل عدم تشخیص درست راجع به میزان خدمات موجود در تجارت جهانی کالاها، حجم تجارت جهانی خدمات کمتر از میزان واقعی آن برآورد می شود.

- معاملات درون شرکتی: بسیاری از خدمات ارائه شده در درون شرکتها، یا اصولاً ثبت نمی گردد و یا

۱- UNCTAD, Trade in Services: Sectoral Issues (New York: UN Pub., 1989), PP. 4-5

۲- UNCTAD, services and Development Potential: The Indian Context, Op. cit., P. 49

با ارقام دیگری در تراز پرداختها ثبت می‌شود.

در تجارت جهانی خدمات، کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری نقش مسلط و برتر را به عهده دارند، به طوری که در سال ۱۹۸۴ حدود ۷۸ درصد در یافتهای جهانی و ۷۳ درصد پرداختهای جهانی را از این بابت در اختیار خود داشته‌اند.^(۱) مع‌هذا در داخل این گروه از کشورها الگوهای مشخص چندی در رابطه با تجارت خدمات وجود دارد. مثلاً انگلستان درآمدهای خدماتی خود را بیشتر از طریق خدمات مالی نظیر بانکداری، بیمه و ... به دست می‌آورد. همچنین درآمدهای این کشور از بابت خدمات مشاوره‌ای و همکاریهای تکنولوژیکی نیز قابل اهمیت است. درآمدهای خدماتی بلژیک بیشتر مربوط به خدمات پردازشی بوده و خدمات تبلیغاتی و بانکداری نقش کمتری را به عهده دارند. کشور فرانسه درآمدهای خدماتی خود را مدیون «توریسم» و خدماتی چون همکاریهای فنی، فعالیتهای مهندسی و خدمات مشاوره‌ای - مدیریتی است. در مورد کشور سوئیس، «توریسم» و به خصوص خدمات بانکی (دریافت بهره)، نقش قابل توجهی بر عهده دارد.

به طور کلی بسیاری از کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری از موقعیت نسبی متسحکمی در حوزه‌هایی از تجارت خدمات خود بهره‌مند می‌باشند که البته در بسیاری از موارد، این موقعیت نسبی متسحکم به مرور زمان با تغییراتی مواجه گردیده که خود نمایشگر تغییر وضعیت رقابتی این کشورها و جنبه‌های پیچیده‌تر تکمیل تجارت دو جانبه آنهاست.

در مورد کشورهای در حال توسعه، مشاهده سوابق حساب جاری آنها ایجاب می‌کند که کشورهای مذکور در سه گروه اساسی جای گیرند:

گروه الف: این گروه بیشترین تعداد از کشورهای در حال توسعه را در بر می‌گیرد که صادر کنندگان عمده مواد معدنی و مواد خام هستند و از لحاظ پرداخت بهره، وضعیتی بسیار منفی دارند. این کشورها همچنین از لحاظ تجارت خدمات نیز در وضعیتی منفی به سر می‌برند و این در حالی است که قصد دارند با بهبود وضعیت حساب جاری، بهره‌های خود را پرداخت نمایند. مثلاً برزیل در این گروه جای دارد. کشورهای گروه آند، ساحل عاج، اندونزی و ... نیز متعلق به این گروه می‌باشند. اغلب این کشورها وقتی با مشکل عمده پرداخت اصل و فرع بدهیهای خارجی خود روبه‌رو گردیده‌اند، سعی کرده‌اند که خط مشی‌هایی انتخاب نمایند تا به کمک تحدید واردات و تشویق صادرات، مازاد تجاری لازم جهت دریافت ارز مورد احتیاج خود را فراهم سازند.

گروه ب: کشورهای این گروه از لحاظ دریافتیهای مربوط به نیروی کار مهاجر خود و نیز سیر و سفر، وضعیت نسبتاً خوبی دارند، لکن در مورد تجارت کالاها و نیز دیگر انواع خدمات از موقعیت منفی برخوردار هستند. سری لانکا در این گروه جای می‌گیرد و هند نیز تا اندازه‌ای جز این گروه محسوب می‌شود. اغلب کشورهای در حال توسعه که جز این گروه هستند، شامل کشورهای غیر صادر کننده نفت واقع در شمال آفریقا، غرب آسیا و حوزه دریای کارائیب (جمهوری دومینیکن) می‌شوند. شایان ذکر است که درآمد حاصل از صنعت «توریسم» در کشورهای کوچک این گروه قابل توجه است.

بسیاری از این کشورها توانسته‌اند از ویژگیهای جغرافیایی و فرهنگی خود سود ببرند. همچنین

تقاضا برای نیروی کار آنها از سوی تعدادی از کشورهای صادرکننده نفت، در سطح بالایی قرار داشته است. ضمناً کارگران مهاجر کشورهای مذکور توانسته‌اند جذب محیط اجتماعی کشور میزبان خود گردند. در عین حال، افراد ساکن این کشورها با موانع سفر از مرزهای ملی مواجه نبوده‌اند.

گروه ج: تعداد کمتری از کشورهای در حال توسعه - شامل بعضی از کشورهای آسیایی که در سالیان اخیر از رشد اقتصادی سریعی برخوردار بوده‌اند - جزء این گروه قرار می‌گیرند. این کشورها از موقعیت خوبی در بخش خدمات برخوردارند و این امر باعث می‌شود که کسری مربوط به تجارت کالایی آنها جبران گردد. اخیراً وضعیت صادرات کالاهای صنعتی آنها نیز بهبود یافته است. سنگاپور و کره جنوبی در این گروه جای می‌گیرند. کشورهای این گروه توانسته‌اند از مزیت تقاضا برای کالاهای تولیدی خود (به خصوص از سوی کشورهای پیشرفته سرمایه‌داری) و تقاضا برای خدمات خود (به خصوص از جانب دیگر کشورهای در حال توسعه) منتفع گردند.

مع هذا، بخش خدمات در تجارت خارجی اکثر کشورهای در حال توسعه نقش چندان مثبتی به عهده نداشته و تجارت خارجی آنها بر روی صادرات کالاها متمرکز است. در مورد دیگر اقلام غیر مرئی - که شامل تجارت خدمات نیز می‌گردد - وضعیت این کشورها در تجارت خارجی منفی است.

با این وجود در مورد بسیاری از کشورهای در حال توسعه، درآمدهای بخش مربوط به سیر و سفر و نیز درآمدهای ناشی از اشتغال نیروی کار آنها در خارج از کشور مثبت است. به دیگر سخن، این کشورها وابسته به حرکت اشخاص به سوی خارج از مرز (به عنوان ارائه دهندگان خدمت) و ورود اشخاص به درون مرز (به عنوان خریداران خدمت - توریست) می‌باشند.

ضمناً آن دسته از کشورهای در حال توسعه که از لحاظ رشد صادرات کالاهای صنعتی در موقعیت خوبی به سر می‌برند، همانهایی هستند که در تجارت خدمات نیز از وضعیت نسبی خوبی برخوردار می‌باشند.

۵-۱- رقابت پذیری در تجارت خدمات

طی سالیان اخیر، بر اثر پیشنهاداتی مبنی بر انجام مباحثاتی چند جانبه در مورد خدمات، بحثی در محافل علمی جریان داشته که آیا در مورد تجارت خدمات نیز همچون تجارت کالاهای توان سخن از مزیت نسبی به میان آورد یا خیر. به بیانی دیگر، آیا همان قانونمندیهایی که از لحاظ مزیت نسبی بر تجارت کالاها حاکم است، در مورد تجارت خدمات نیز صادق می‌باشد؟ اشخاصی که سؤال فوق را مطرح می‌سازند اشاره بر این دارند که برخلاف مورد کالاها، حرکت عوامل در مورد تجارت خدمات حالتی مکمل دارد و نه جایگزین. بعضی حتی بر این عقیده‌اند که وقتی خدمتی تولید گردید، قابل تجارت نیست.

آشکار است که در مورد ارائه بعضی از خدمات، کشورها می‌باید از مواهب طبیعی چندی نظیر ساحل دریا، آثار تاریخی و مجاورت جغرافیایی به بازارها برخوردار باشند تا مثلاً در بعضی از حیطه‌های خدمات نظیر صنعت «توریسم»، فعال گردند. همچنین واضح است که کشورهایی نیز وجود دارند که به خاطر دارا بودن سرمایه انسانی، پیشرفتهای تکنولوژی و غیره، می‌توانند در حیطه خدمات محتاج پیشرفتهای تکنولوژیکی فعالیت داشته باشند.

مع ذلک، ویژگی بخش خدمات در این است که می‌تواند از طریق شیوه‌های گوناگون مبادرت به

تحويل خدمات به خریداران آن کند. اگر وضعیت یک کشور در رابطه با این شیوه‌ها، ضعیف بوده و یا در رابطه با آنها باموانعی روبرو باشد، این امر ممکن است مانع بهره‌گیری یک کشور از قدرت رقابت‌پذیری خود در یک حیطه خاصی از خدمات شود. مثلاً کشورهایی که برای تحويل خدمات به بازارها از ابزاری دسترسی ندارند، در تجارت جهانی خدمات موفق‌تر خواهند بود.

یک ویژگی تعدادی از خدمات در این است که کیفیت و حسن شهرت در مورد آنها، حتی مهم‌تر از کالاها می‌باشد (که از طریق نامها و علائم خاص تجاری جلوه می‌کند). این موضوع همراه با عوامل تکنولوژیکی، در حیطه‌های دیگری از خدمات می‌تواند ورود تازه واردان به بازار جهانی خدمات را با اشکال روبرو سازد. همچنین عوامل فرهنگی نیز می‌تواند در مورد بخشهایی از خدمات به عنوان یک مزیت قلمداد شود. اگر از ارقام مربوط به تراز پرداختها برای روشن ساختن وجود مزیت نسبی در رابطه با خدمات و یا بین یک نوع خدمت با خدمتی دیگر استفاده شود، توجه به این مسئله ضروری است که بسیاری از خدمات به قالب کالاهای ساخته شده در آمده و صادرات آنها همزمان با صادرات خود کالاها انجام می‌شود.

شایان ذکر است که در مورد بخش خدمات، مزیت نسبی می‌تواند معلول عواملی باشد که مشخصاً «جنبه» «طبیعی» نداشته، بلکه حاصل سطح و الگوی توسعه اولیه می‌باشد. به بیانی دیگر، ثمره مقدار منابعی بوده که به امر تحقیق و توسعه (R&D) و آموزش و پرورش تخصیص یافته و یا ارتباط با سطح توسعه صنعتی - تکنولوژیکی یک کشور و غیره داشته است.

فصل دوم - خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی^(۱)

۲-۱- تعریف خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی

خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی شامل طیف گسترده‌ای از خدمات فنی می‌گردد که به لحاظ تکنولوژی به کار رفته در آنها با یکدیگر تفاوت داشته و ماهیتاً با هم ارتباطی متقابل دارند و جهت از ایده به عمل درآوردن پروژه‌های سرمایه‌گذاری و نیز راه‌اندازی و نگهداری آنها مورد استفاده قرار می‌گیرند.^(۲) خدمات مذکور همچنین برای گسترش و نوسازی تأسیسات موجود زیربنایی و تولید، مورد لزوم است. در این بخش، به منظور مطالعه هرچه بهتر این خدمات آنها را به خدمات طراحی مهندسی و خدمات ساختمانی تقسیم نموده و ماهیت و موارد شمول هر یک را جداگانه مورد بررسی قرار می‌دهیم.

خدمات طراحی مهندسی را می‌توان کلاً شامل آن دسته از فعالیتهای ذهنی لازم جهت بهینه‌سازی سرمایه‌گذاری در تمام اشکال آن، در تمام حوزه‌های انتخابی آن، در فرایند فنی تحقق^(۳) و نیز در مدیریت آن به شمار آورد. طرحها و خصوصیات حاصل از این خدمات می‌باید در کل، کم هزینه‌ترین و کاراترین راه حل‌هایی باشند که با توجه به قیود اقتصادی و اجتماعی بازارهای مشخص، قابل ارائه است. خدمات طراحی مهندسی از طریق پیشنهاد ویژگیهای اقتصادی، فنی مربوط به بخش ساختمانی پروژه‌ها، مواد و مصالح

۱- تجارت خدمات و نقش کشورهای در حال توسعه، مؤسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی

2 - UNCTAD, Trade in Services: Sectoral Issues, Op.cit., P.185.

3 - The Technical Process of its Realization

پیشنهادی لازم و تجهیزات و ماشین آلات مورد درخواست، مقیاس تکنولوژی یک پروژه سرمایه گذاری را معین می کنند.

راههای گوناگونی برای طبقه بندی خدمات طراحی مهندسی وجود دارد. یکی از این شیوه ها که غالباً مورد استفاده قرار می گیرد طبقه بندی این خدمات براساس مرحله توسعه پروژه های سرمایه گذاری می باشد. در این مورد می توان سه گروه را متمایز نمود: گروه اول شامل خدمات ما قبل سرمایه گذاری می گردد که در مرحله اولیه توسعه یک پروژه سرمایه گذاری هنگامی که تصمیمی جهت تبدیل قصد به عمل اتخاذ می گردد - ارائه می شود. خدمات ذیل، در این گروه جای دارند:

- مطالعات امکان عمل شدن پروژه^(۱)

- مشخص ساختن ایده های پروژه^(۲)

- بررسیهای مربوط به بازار^(۳)

- بررسیهای ملزومات فنی^(۴)

- مطالعه جنبه های اقتصادی - فنی عملی شدن پروژه^(۵)

- ارزیابی فنی پروژه^(۶)

- ارزیابیهای مالی و اقتصادی^(۷)

- مطالعات مربوط به مکان پروژه^(۸)

- ارزیابی وسایل تأمین مالی پروژه^(۹)

گروه دوم شامل خدمات مربوط به اجرای پروژه می گردد. این خدمات هنگامی ارائه می شوند که خدمات ماقبل سرمایه گذاری صورت گرفته و پروژه مربوط به لحاظ اقتصادی و فنی قابل اجرا قلمداد شده است. خدماتی که در حین این مرحله از اجرای پروژه ارائه می گردند به قرار زیر قابل تقسیم بندی می باشند:

- طراحی فرایند و محصول

- زمان بندی و برنامه ریزی تولید

- طراحی معماری و ساختار

- طراحی و شکل تجهیزات و ماشین آلات

- ارزیابی مناقصه ها

- نظارت بر فعالیتهای ساختمانی و نصب دستگاهها

- خرید، بازرینی و آزمایش مواد و مصالح و تجهیزات

- کنترل کیفیت

گروه سوم نیز عمدتاً شامل خدمات اجرا و اتمام پروژه می گردد که به قرار زیر است:

1 - Opportunity Studies

2 - Screening of Project Ideas

3 - Market Studies

4 - Technical Requirement Studies

5 - Techno-Economic Feasibility Studies

6 - Technical Evaluation of Project

7 - Economic and Financial Evaluation

8 - Location Studies

9 - Evaluation of Means of Financing

- فعالیتهای تولید
- تربیت پرسنل فنی
- تربیت پرسنل دایرة مدیریت
- نگهداری

ذکر این نکته ضروری است که طبقه‌بندی فوق که در رابطه با خدمات طراحی مهندسی ارائه گردید جنبه‌ای بین‌المللی نداشته و نه تنها موارد ذکر شده در برگیرنده تمامی خدمات ارائه شده نمی‌باشد، بلکه وجه تمایز مابین گروه‌های سه‌گانه مذکور نیز همواره مشخص و معین نیست. همچنین بین خدمات ذکر شده نیز همبستگی و پیوستگی دائمی وجود دارد که خود نشانه ارتباط متقابل بین آنها و مابین مراحل مختلف اجرای یک پروژه است.

بسیاری از خدمات طراحی مهندسی ماهیتاً از رشته‌های مختلف دانش بهره گرفته و تکنولوژی بر هستند. خدمات یاد شده برای حصول بهترین نتیجه، نیاز به مهارت‌های عمومی و تخصصی مهندسی دارند. برای نمونه، مهندسان می‌باید به ارزیابی تکنولوژیهای جایگزین مبادرت ورزند، اقتصاددانان به تحلیل سود و هزینه‌های اجتماعی و خصوصی بپردازند، تحلیل‌گران مالی جنبه‌های مختلف تأمین مالی پروژه را ارزیابی نمایند و دانشمندان و بوم‌شناسان نیز تأثیرات محیطی پروژه‌ها را تحت بررسی قرار دهند. باید توجه داشت که در بین خدمات طراحی مهندسی، پاره‌ای از آنها به مهارت و دانش بیشتری در مقایسه با پاره‌ای دیگر نیازمند می‌باشند. برای مثال، در بعضی از پروژه‌های سرمایه‌گذاری، خدمات مهندسی مربوط به فرایند تولید و محصول ممکن است به مهارت و دانش بیشتری نیازمند باشد تا خدمات مرتبط با مطالعه بازار و امکان عملی شدن پروژه، که جهت ارزیابی اقتصادی بودن پروژه‌های مربوطه نیز بدان احتیاج است. خدمات ساختمانی نیز خدماتی است که جهت بنای فیزیکی پروژه‌های سرمایه‌گذاری به آنها نیاز است، خواه پروژه‌های مذکور زیربنایی و صنعتی باشد و خواه پروژه‌های کشاورزی. نقش خدمات ساختمانی همانا ایجاد هماهنگیهای لازم بین نیروی کار، مصالح و تجهیزات آنها جهت به قالب فیزیکی درآوردن مشخصه‌های اقتصادی - فنی خدمات طراحی مهندسی می‌باشد. ساختن مجتمعهای صنعتی و اجرای پروژه‌های زیربنایی از جمله موارد مذکور است. در حالی که برای ارائه خدمات ساختمانی به مهارت‌های مدیریت، مهندسی عمومی و اختصاصی نیز احتیاج است، لکن از نیروی کار غیر ماهر و نیمه ماهر نیز استفاده شایان توجهی به عمل می‌آید.

۲-۲- نقش خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی در فرایند توسعه

خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی، هم در کشورهای پیشرفته و هم در کشورهای در حال توسعه نقش مهمی در اقتصاد داخلی کشورها ایفا می‌کند. این نوع خدمات در کشورهای پیشرفته حدود ۱۰ درصد از کل تولید ناخالص داخلی (GDP) را به خود اختصاص داده و برای بخش قابل توجهی از نیروی کار، فرصتهای اشتغال فراهم می‌سازد.^(۱) در سال ۱۹۸۵ در ایالات متحده، بخش خدمات مذکور حدود ۳۵۳ میلیارد دلار ارزش افزوده ایجاد نمود که شامل ۹ درصد کل «GNP» این کشور می‌گردید و ضمناً ۵ میلیون نفر

1 - UNCTAD, Trade & Development Report 1988, Op.cit., P.264.

با تخصص‌های گوناگون از جمله آرشیکت، مهندس، مدیر، نقشه‌بردار صنعت‌گر ماهر و کارگران غیر ماهر را در اشتغال خود داشت. در سال ۱۹۸۲ نزدیک به ۱۰ درصد کل صادرات خدمات ایالات متحده مربوط به این بخش می‌گردید.^(۱)

در سال ۱۹۸۱ در کشورهای «جامعه اقتصادی اروپا»، بخش خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی حدود ۶/۸ درصد از کل ارزش افزوده اقتصاد این کشورها را به خود اختصاص داده بود و ۷/۹ درصد از نیروی شاغل را نیز در اختیار خود داشت. در ژاپن، ۱۰ درصد ارزش افزوده و ۱۰ درصد نیروی شاغل در کشور مربوط به این بخش می‌گردد.

در کشورهای در حال توسعه، رشد و توسعه بخش خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی همگن نبوده و اهمیت و ارزش افزوده آن در اقتصاد ملی این کشورها بستگی به توسعه اقتصادی و تکنولوژیکی این کشورها دارد. به عنوان مثال در کشورهای الجزایر و یوگسلاوی، بخش مذکور حدود ۸ درصد «GDP» و در کشورهای نپال و اوگاندا حدود ۳ درصد «GDP» را به خود اختصاص داده است. در کره جنوبی، این بخش حدود ۶/۸ درصد از «GNP» سال ۱۹۸۲ را به خود تخصیص داده و ۸۲۹۰۰۰ نفر را در این سال در اشتغال داشته است. در کشور، تعداد افراد شاغل در این بخش به ۸۸۹۰۰۰ نفر در سال ۱۹۸۶ فزونی یافت. علی‌رغم تفاوتی که در کشورهای مختلف بر سر نقش خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی در اقتصاد ملی به چشم می‌خورد، مع‌ذلک در تمامی آنها، به خصوص در کشورهای در حال توسعه، نسبت به اهمیت نقش این خدمات در رشد و توسعه اقتصادی آنها اتفاق نظر وجود دارد.

اهمیت نقش خدمات مذکور معلول تأثیرات مستقیم آنها بر طراحی و اجرای پروژه‌های سرمایه‌گذاری بوده و از اینجاست که می‌شود که خدمات یاد شده پلی ارتباطی مابین بخشهای مختلف اقتصاد و از جمله مابین واحدهای تولیدی، تولیدکنندگان کالاهای سرمایه‌ای، بخش تحقیقات و توسعه، و بالاخره بخش امور مالی برقرار می‌سازند. این در حالی است که خدمات طراحی مهندسی درصد نسبتاً کمی از هزینه‌های پروژه‌ها را به خود تخصیص می‌دهند. این رقم بین ۵ تا ۱۰ درصد می‌باشد که بستگی به نوع، مقیاس و درجه پیچیدگی پروژه‌های مربوطه دارد. حال آنکه خدمات ساختمانی، مصالح و تجهیزات بخش عمده‌ای از هزینه‌های پروژه‌ها را به خود اختصاص می‌دهند. در پروژه‌های صنعتی معمولاً سهم هزینه‌های مربوط به تجهیزات بالاتر بوده و در پروژه‌های زیربنایی نیز سهم هزینه‌های مهندسی راه و ساختمان افزون‌تر است.

این حقیقت که خدمات طراحی مهندسی تنها بخش ناچیزی از هزینه‌های پروژه‌ها را به خود اختصاص می‌دهند، مؤید این مطلب نیست که این نوع خدمات نقش کمتری در مقایسه با خدمات ساختمانی برای اتمام پروژه‌های سرمایه‌گذاری دارند، بلکه بالعکس، خدمات طراحی مهندسی، خدماتی استراتژیک محسوب گردیده و از لحاظ کمک به تجارت و توسعه کشورها حائز اهمیت بسیار می‌باشند و این موضوع در مورد کشورهای در حال توسعه بیشتر صدق می‌کند. خدمات طراحی مهندسی عمدتاً متکی به دانش فنی بوده که این امر شامل یافته‌های پروژه‌های تحقیق و توسعه (R&D) نیز می‌گردد. این خدمات با کمک گرفتن از فرایند انتخاب و ترکیب، مبادرت به تبدیل دانش به مشخصه‌های مورد لزوم مجتمعهای صنعتی،

تأسیسات زیربنایی و تجهیزات می نمایند. به دلیل آنکه عرضه کنندگان خدمات طراحی مهندسی قادرند تا بر انتخاب شدن پیمانکاران تأثیر گذاشته و ضمناً نوع ماشین آلات، تجهیزات، سایر کالاهای صنعتی و مواد اولیه نیز بستگی به انتخاب و تصمیم آنها دارد، لذا تأثیر فعالیت آنها فراتر از پروژه بوده و می تواند اثرات مهم خارجی به همراه داشته باشد.

از سوی دیگر، تصمیمات مربوط به منبع عرضه خدمات طراحی مهندسی نیز بر امر توسعه اقتصادی اثرات عمده ای دارد. براساس تحقیقی که در مورد بررسی وضعیت پروژه های بزرگ در دهه ۱۹۷۰ صورت گرفته، در حدود ۸۰ درصد پروژه های طراحی شد توسط مؤسسات آلمان غربی به شرکت های ساختمانی همین کشور واگذار گردیده است. نسبت مذکور در مورد کشور ژاپن برابر با ۶۳ درصد، در مورد کشورهای فرانسه و ایتالیا معادل با ۵۰ درصد و در مورد کشور انگلستان برابر با ۱۳ درصد بوده است. همچنین براساس بررسی به عمل آمده در مورد شرکت های مهندسی ایالات متحده، ۳۳ مؤسسه از ۳۸ مؤسسه، تجهیزات ایالات متحده را پیشنهاد و تجویز نموده اند. افزایش قابلیت های محلی در مورد عرضه خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی و گسترش نقش آنها در فرایند توسعه اقتصادی می تواند یک منبع جدید برای کسب درآمدهای ارزی، همراه با اثرات مطلوب بر تراز پرداختها محسوب شود.

۳-۲. عوامل مؤثر بر صادرات خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی

در بخش خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی سوای توانایی های فنی، سه عامل: وجود تسهیلات مالی، نوع خط مشی های دولت و سطح تکنولوژی نیز به امر گسترش صادرات آنها کمک نموده است. در رابطه با تسهیلات مالی، تلاشهایی از جانب تعدادی از کشورهای در حال توسعه به عمل آمده است تا همراه با عرضه خدمات مهندسی، تسهیلات مالی نیز در اختیار گذاشته شود. مع هذا تسهیلاتی که توسط عرضه کنندگان خدمات مزبور آن هم از جانب چنین کشورهایی ارائه گردیده، در مقایسه با حجم تسهیلاتی که توسط شرکت های موجود در کشورهای پیشرفته ارائه می گردد، چندان قابل توجه نیست. تنگناهای مربوط به ارائه تسهیلات مالی یک مانع عمده برای مؤسسات خدماتی موجود در کشورهای در حال توسعه جهت نفوذ به بازارهای بین المللی و تحکیم مواضع خود در آنها محسوب می شود.

کمیاب منابع مالی در دسترس شرکت های مهندسی کشورهای در حال توسعه، همراه با نامکفی بودن تسهیلات مالی موجود در این کشورها، بعضی از دولتهای کشورهای در حال توسعه را وادار ساخته است تا جهت گسترش صادرات چنین خدماتی متوسل به ارائه خط مشی های دولتی ویژه شوند. برای نمونه، در کره جنوبی قانون فعالیت های ساختمانی خارج از کشور سال ۱۹۷۵، همراه با تخفیف های مالیاتی موجب افزایش حجم وجوه مربوط به استهلاك تجهیزات مورد استفاده در فعالیت های ساختمانی خارج از کشور گردید و تخصیص وام های بانکی نیز به این کشور یاری رساند که نقش خود در تجارت بین المللی خدمات ساختمانی را فزونی بخشد. کشورهای دیگری نظیر برزیل، هند، آرژانتین و مکزیک نیز از خط مشی هایی جهت گسترش قابلیت صادراتی خدمات ساختمانی خود استفاده نمودند که طرح های مربوط به تخفیف های مالیاتی از جمله آنها می باشد. مع هذا، علی رغم تلاش های به عمل آمده، بخش اعظم کشورهای در حال توسعه نتوانسته اند در بازار جهانی خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی حضور پیدا نمایند.

در رابطه با عامل سوم یعنی سطح تکنولوژی نیز باید اذعان داشت که تکنولوژی در رقابت پذیری

بین‌المللی، روز به روز اهمیت بیشتری می‌یابد که این امر نه تنها در مورد بخش خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی، بلکه همچنین در تعداد زیادی از صنایع تولیدی و بخشهای خدماتی نیز صحت دارد. این عامل، خاصه در کشورهای پیشرفته از اهمیت باز هم بیشتری برخوردار است، چراکه شرکت‌های ساختمانی و طراحی مهندسی کشورهای مذکور در تجارت بین‌المللی از مزیت پایین بودن نسبی هزینه‌های نیروی کار کشورهای در حال توسعه برخوردار نیستند، در نتیجه استراتژی چنین شرکت‌هایی به گونه‌ای روز افزون بر مبنای به کارگیری پیشرفته‌ترین تکنولوژی‌ها شکل می‌گیرد و شامل سرمایه‌گذاری در روش‌های مربوط به صرفه‌جویی در هزینه‌های ساختمانی و تکنولوژی‌های مدیریت می‌شود.

در حالی که ایالات متحده در امر به کارگیری تکنولوژی کامپیوتر در مورد طراحی مهندسی، نقش رهبریت بلامنازع را از آن خود نموده است، لکن در مورد تکنولوژی ساختمانی، به خصوص هنگامی که با ژاپن و کشورهای اروپایی مورد مقایسه قرار گیرد، عقب است. در ایالات متحده هزینه‌های تحقیق و توسعه (R&D) در تکنولوژی ساختمانی شامل نیم درصد کل درآمدهای ساختمانی می‌گردد، حال آنکه نسبت مذکور در ژاپن برابر با ۳ درصد است.^(۱) در تعدادی از کشورهای در حال توسعه نظیر کره جنوبی، برزیل، مکزیک، آرژانتین، یوگسلاوی و هند، تکنولوژی وارداتی به همراه سرمایه‌گذاری در تکنولوژی‌های محلی و نیز انباشت تجربه‌هایی در زمینه اجرا و نظارت بر فعالیتهای ساختمانی و تا حدودی کمتر نیز تجربه اندوزی در مورد مدیریت ساختمانی، موجب افزایش توان صادراتی این کشورها در مورد خدمات ساختمانی گردیده است.

۲-۴- وضعیت بازار جهانی خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی

به منظور ترسیم وضعیت بازار جهانی خدمات طراحی مهندسی، می‌توان به بررسی وضعیت ۲۰۰ شرکت عمده بین‌المللی طراحی مهندسی مبادرت ورزید. درآمد شرکت‌های مذکور در سطح جهان برابر با ۴/۲ میلیارد دلار در سال ۱۹۸۸ می‌گردیده و این در حالی است که در سال ۱۹۸۷ برابر با ۴ میلیارد دلار، در سال ۱۹۸۶ معادل با ۳/۵ میلیارد دلار، در سال ۱۹۸۵ برابر با ۳/۶ میلیارد دلار، در سال ۱۹۸۴ برابر با ۳/۵ میلیارد دلار و در سال ۱۹۸۳ نیز معادل با ۳/۸ میلیارد دلار بوده است.^(۲) در سال ۱۹۸۸ حدود ۷۰ درصد بازار جهانی خدمات طراحی مهندسی منحصر به انجام فعالیتهای شرکت‌های خارجی در داخل کشورهای در حال توسعه بوده که نسبت مذکور در اوایل دهه ۱۹۸۰ برابر با ۸۵ درصد می‌گردیده است.

توزیع جغرافیایی بازار جهانی خدمات طراحی مهندسی در سال ۱۹۸۸ حاکی از آن است که بزرگترین بازار مربوطه همانا آسیا با حجم فعالیتی به میزان یک میلیارد و ۱۵۰ میلیون دلار بوده است. آفریقا با ۸۲۴ میلیون دلار، خاورمیانه با ۸۰۹ میلیون دلار، اروپا با ۶۲۲ میلیون دلار، ایالات متحده با ۳۸۸ میلیون دلار و امریکای لاتین نیز با ۳۲۲ میلیون دلار در رده‌های بعدی اهمیت قرار می‌گیرند. همچنین در سال ۱۹۸۸، ۱۰ بازار از ۲۰ بازار عمده جهانی در کشورهای آسیایی قرار داشته که ۹ بازار آن شامل کشورهای اندونزی، چین، تایلند، فیلیپین، هند، مالزی، بنگلادش، استرالیا و سنگاپور می‌گردد. به استثنای بازارهای امریکای لاتین و کشورهای آفریقا که در سال ۱۹۸۸ و در مقایسه با سال ۱۹۸۷ به ترتیب برابر با ۲۶ و ۱۳

1 - UNCTAD, Trade in Services: Sectoral Issues, Op.cit., p.194.

2 - Ibid.

درصد دچار کاهش شد، بازارهای نواحی دیگر شاهد آنچنان افزایشی بود که کاهش مربوط به این دو منطقه را جبران نموده است. از سوی دیگر، بخش اعظم تجارت صورت گرفته در مناطق آفریقا و آمریکای لاتین نیز وابسته به کمکهای اعطایی خارجی بوده است؛ چرا که مقادیر قابل ملاحظه‌ای از کمکهای مالی رسمی ژاپن در سال ۱۹۸۸ عمدتاً به کشورهای واقع در مناطق مذکور اختصاص داشته است.

تقسیم بازار جهانی طراحی مهندسی مابین ۲۰۰ شرکت بین‌المللی طراحی، آن هم از ملیتهای مختلف، خود جنبه‌های دیگری از این بازار را آشکار می‌سازد. اطلاعات مربوطه حاکی از آن است که در این بازار، ایالات متحده همچنان در صدر قرار دارد؛ هرچند که سهم این کشور از ۳۱ درصد مربوط به سال ۱۹۸۳ به ۲۵ درصد در سال ۱۹۸۸ کاهش یافته است. بالعکس، در میان ۲۰۰ شرکت عمده بین‌المللی طراحی مهندسی، شرکتهای کانادایی از جهش خوبی در طی سه سال ماقبل ۱۹۸۸ برخوردار بوده‌اند و بعد از ایالات متحده، حائز مقام دوم در بازار جهانی این نوع خدمات می‌باشند. در حالی که سهم این شرکتها در سال ۱۹۸۶ تنها برابر با ۶ درصد بازار جهانی بود، لکن این سهم در سال ۱۹۸۷ به ۱۳ درصد و در سال ۱۹۸۸ نیز به ۱۶ درصد فزونی یافت. همچنین در منطقه آمریکای لاتین، شرکتهای کانادایی توانسته‌اند در رقابت با شرکتهای آمریکایی، موفقیت آمیزتر عمل نمایند. سهم صادراتی شرکتهای کانادایی در این نقطه از جهان از ۶ درصد مربوط به سال ۱۹۸۶ به ۲۶ درصد در سال ۱۹۸۸ افزایش یافت که خود متضمن رشدی بیش از چهار برابر است.

شرکتهای اروپایی نیز سهم خود از بازار جهانی خدمات طراحی مهندسی را به ۴۷ درصد در سال ۱۹۸۸ رساندند و این در حالی است که سهم این کشورها در سال ۱۹۸۷ برابر با ۴۸ درصد، در سال ۱۹۸۶ معادل با ۵۵ درصد، در سال ۱۹۸۵ برابر ۴۷ درصد و بالاخره در سال ۱۹۸۴ نیز معادل با ۴۳ درصد بوده است. در میان کشورهای اروپایی، انگلستان با متوسط سهم بازاری به مقدار ۱۳ درصد طی سالهای ۱۹۸۸-۱۹۸۳، حائز مقام نخست می‌باشد. بخش عمده فعالیتهای خارجی شرکتهای طراحی مهندسی فرانسه نیز اختصاص به آفریقا دارد؛ به گونه‌ای که بیش از ۵۰ درصد درآمدهای خارجی آنها حاصل خدمات ارائه شده به کشورهای این قاره است.

در میان کشورهای در حال توسعه، کره جنوبی توانسته است سهم خود از بازار جهانی طراحی مهندسی را به حدود ۱/۵ درصد بالغ گرداند. شرکتهایی از چند کشور در حال توسعه دیگر نیز توانسته‌اند در بازار جهانی حضور یابند، لکن سهم انفرادی آنها از بازار جهانی خدمات طراحی مهندسی رقمی بسیار ناچیز است. در سال ۱۹۸۸، از ۲۰۰ شرکت عمده بین‌المللی طراحی مهندسی در جهان، تنها ۱۴ شرکت به کشورهای در حال توسعه اختصاص داشته، حال آنکه در سال ۱۹۸۷ تعداد این شرکتها به ۱۷ شرکت بالغ می‌شده است. قابل ذکر است که از میان ۲۰ شرکت عمده طراحی مهندسی در جهان، یک شرکت که قبلاً در لبنان واقع شده بوده فعلاً به مصر تغییر مکان داده و شرکت دیگری نیز در کشور یوگسلاوی واقع شده است. همچنین اسامی شرکتهای دیگری که در کشورهای کره جنوبی، هند، برزیل، یوگسلاوی، هنگ کنگ، تایوان و عربستان سعودی قرار دارند نیز به چشم می‌خورد.

یا تمام این احوال، بازار جهانی خدمات طراحی مهندسی همچنان در دست شرکتهای متعلق به کشورهای پیشرفته قرار دارد. شرکتهای مذکور بیش از ۹۰ درصد این بازار را در کنترل خود داشته و در

زمینه بازار جهانی خدمات طراحی مهندسی به رهبران بلامنازع بدل گردیده‌اند.^(۱) بالعکس، چنین به نظر می‌رسد که پیشرفت کشورهای در حال توسعه بیشتر در جهت رخنه به بازار جهانی خدمات ساختمانی بوده، گرچه موقعیت آنها در طی چندین سال گذشته دچار تضعیف شده است.

در مورد بازار جهانی ساختمانی نیز باید اذعان داشت که حجم این بازار بر اساس قراردادهای خارجی منعقد در سال ۱۹۸۸ آن هم با ۲۵۰ شرکت عمده بین‌المللی، به ۹۴ میلیارد دلار بالغ می‌گردد. ارزش قراردادهای مذکور در سال ۱۹۸۷ برابر با ۷۴ میلیارد دلار و در سال ۱۹۸۶ نیز در همین حدود بوده که این خود نشان دهنده رونق بازار مذکور در سال ۱۹۸۸ می‌باشد، هر چند که در مقایسه با ۱۹۸۱- سال اوج این فعالیتها که به ۱۳۴ میلیارد دلار بالغ گردید- رقم کم اهمیتی تلقی می‌شود. در اینجا لازم است که به ارزش نسبتاً بالای قراردادهای خارجی مربوط به خدمات ساختمانی اذعان داشت، چرا که در مقابل صادرات خدمات طراحی مهندسی (۴/۲ میلیارد دلار در سال ۱۹۸۸) بسیار چشمگیر به نظر می‌رسد.

از سوی دیگر، گسترش تجارت خارجی ۲۵۰ شرکت عمده بین‌المللی خدمات ساختمانی، با افزایش انعقاد قراردادهای داخلی توأم بوده، به طوری که کل ارزش قراردادهای خارجی و داخلی این شرکتها را به ۳۴۶ میلیارد دلار رسانده است که از ارزش قراردادهای مربوط به سال ۱۹۸۷ حدود ۲۰ درصد افزونتر است. اشاره به این موضوع نیز ضروری است که قراردادهای خارجی منعقد در سال ۱۹۸۸ شامل ۲۷ درصد کل قراردادهای ۲۵۰ شرکت عمده بین‌المللی می‌گردید و ضمناً از حدود ۲۵۰ میلیارد دلار کل ارزش قراردادهای داخلی در این سال نیز بخش اعظم آن مربوط به بازارهای داخلی کشورهای پیشرفته بوده، چرا که به طور نسبی بازارهای این کشورها در مقایسه با کشورهای در حال توسعه از انتظام بیشتری برخوردار می‌باشد.

مع هذا از سال ۱۹۸۲ به بعد، میزان قراردادهای خارجی در مقایسه با کل قراردادهای منعقد دچار کاهش گردیده است، که این خود نشان دهنده کاهش اهمیت نسبی بخش صادرات می‌باشد. به بیانی دیگر، در حالی که نسبت قراردادهای خارجی به کل قراردادهای سال ۱۹۸۷ نزدیک به ۲۷ درصد می‌گردید، این نسبت در سال ۱۹۸۶ برابر با ۳۲ درصد، در سال ۱۹۸۵ معادل با ۳۹ درصد، در سال ۱۹۸۴ برابر با ۴۲ درصد، در سال ۱۹۸۳ معادل با ۴۶ درصد و در سال ۱۹۸۲ نیز برابر با ۵۷ درصد می‌شده است. کاهش مربوطه، در توزیع منطقه‌ای قراردادهای خارجی ساختمانی نیز بازتاب داشته است. در این میان، کشورهای در حال توسعه که در اوایل دهه ۱۹۸۰ حدود ۸۰ درصد بازار جهانی خدمات ساختمانی را در اختیار داشتند، در سال ۱۹۸۸ این نسبت به ۶۰ درصد کاهش پیدا کرد. کاهش درآمدهای نفتی در کشورهای خاورمیانه همراه با بحران بدهیها که عمدتاً کشورهای آفریقایی و امریکای لاتین را تحت تأثیر قرار داده است و نیز اتمام پروژه‌های تأسیسات زیربنایی مهم در بسیاری از کشورهای در حال توسعه، از جمله عوامل مهمی است که می‌توان برای کاهش حضور این کشورها در بازار جهانی خدمات ساختمانی ذکر نمود. علاوه بر این، ذکر این نکته نیز ضروری است که در حال حاضر بخش فزاینده‌ای از فعالیتهای ساختمانی این کشورها نیز- به خصوص در مورد فعالیتهای مهندسی راه و ساختمان- توسط شرکتهای خدماتی داخلی انجام می‌شود.

در سال ۱۹۸۸، حجم تجارت جهانی خدمات ساختمانی در تمامی مناطق جغرافیایی توأم با افزایش

1 - Ibid., P.196.

بوده است. در سال یاد شده، بیشترین سهم بازار جهانی خدمات ساختمانی به قاره آسیا اختصاص داشت. کشورهای آسیایی قراردادهای جدیدی به ارزش کل ۲۰/۵ میلیارد دلار با ۲۵۰ شرکت بین‌المللی عمده عرضه‌کننده خدمات ساختمانی منعقد نمودند، حال آنکه ارزش چنین قراردادهایی در سال ۱۹۸۷ برابر با ۱۵ میلیارد دلار و در سال ۱۹۸۶ نیز معادل با ۱۷ میلیارد دلار بوده است. در سال ۱۹۸۸ بخش عمده قراردادهای ساختمانی منعقد با کشورهای قاره آسیا، به شرکتهای ژاپنی اختصاص داشت، به طوری که بیش از ۲۷ درصد کل خدمات عرضه شده توسط ۲۵۰ شرکت عمده بین‌المللی را دربرمی‌گرفت. سهم شرکتهای آمریکایی در این سال برابر با ۲۲ درصد و سهم کره جنوبی نیز رقم ناچیزی (در حدود ۲ درصد) بوده است. در میان کشورهای اروپایی نیز انگلستان حائز بالاترین سهم بوده، به طوری که ۱۴ درصد بازار خدمات ساختمانی کشورهای آسیایی را در سال ۱۹۸۸ در اختیار خود داشته است.

در سال ۱۹۸۸، کشورهای اروپایی کلاً دومین بازار عمده برای صادرات خدمات ساختمانی قلمداد شده‌اند و حجم تجارت در بازار آنها نیز رقمی در حدود ۱۹ میلیارد دلار بوده که ۱۲ درصد بازار جهانی را شامل می‌گردد.

حدود ۴۵ درصد بازار خدمات ساختمانی کشورهای اروپایی را شرکتهای آمریکایی در اختیار خود دارند و حدود ۱۰ درصد را نیز شرکتهای فرانسوی و ایتالیایی کنترل می‌نمایند. در این سال، در خاورمیانه نیز ارزش قراردادهای ساختمانی منعقد شده با ۲۵۰ شرکت عمده بین‌المللی خدمات روبه افزایش نهاد. ارزش قراردادهای مذکور که در سال ۱۹۸۴ با ۱۹ درصد کاهش، در سال ۱۹۸۵ با ۱۷ درصد کاهش، در سال ۱۹۸۶ با ۲۵ درصد و در سال ۱۹۸۷ نیز با ۱۶ درصد کاهش روبه‌رو بود، در سال ۱۹۸۸ در حدود ۳۰ درصد فزونی یافت و به ۱۷ میلیارد دلار رسید. همچنین ارزش قراردادهای منعقد مابین ۲۵۰ شرکت عمده بین‌المللی خدمات با کشورهای آفریقایی در سال ۱۹۸۸ در حدود ۱۳ درصد افزایش یافت و به ۱۰ میلیارد دلار بالغ گشت. در مورد ایالات متحده آمریکا و کشورهای آمریکای لاتین نیز ارزش قراردادهای منعقد به ترتیب با ۴۳ و ۲ درصد افزایش به ۱۳ میلیارد و ۷/۵ میلیارد، دلار رسید.

از یک سو کاهش تجارت جهانی خدمات ساختمانی و از سوی دیگر ورود کشورهای در حال توسعه به بازارهای جهانی خدمات ساختمانی سبب تشدید رقابت در طی ده سال گذشته در این بازار گردیده است. این امر تغییرات مهمی در سهمیه بازار و نیز رتبه شرکتهای خدماتی، نه تنها در کشورهای پیشرفته بلکه در کشورهای در حال توسعه، آن هم بین ۲۵۰ شرکت عمده بین‌المللی به وجود آورده است. هر چند بزرگترین صادرکننده خدمات ساختمانی جهان هنوز هم ایالات متحده محسوب می‌شود، لکن موقعیت رقابتی آن دچار افت گردیده، به طوری که سهم آن از بازار جهانی از ۴۵ درصد مربوط به سال ۱۹۸۰ به ۲۷ درصد در سال ۱۹۸۸ کاهش یافته است. بالعکس، رقابت‌پذیری صادراتی ژاپن توأم با بهبود بوده و سهم این کشور از بازار جهانی خدمات ساختمانی از ۴ درصد مربوط به سال ۱۹۸۰ به ۱۲ درصد در سال ۱۹۸۸ رسیده است. در میان کشورهای اروپایی نیز ایتالیا به گونه‌ای مستمر بر حضور خود در بازار جهانی افزوده است. در میان ۲۵۰ شرکت عمده بین‌المللی، شرکتهای ایتالیایی در سال ۱۹۸۸ حدود ۱۴ درصد بازار جهانی خدمات ساختمانی را در کنترل داشته‌اند، حال آنکه سهم آنها از بازار جهانی در سال ۱۹۸۳ برابر با ۸ درصد و در سال ۱۹۸۰ نیز معادل با ۶ درصد بوده است. چنین به نظر می‌رسد که از جمله دلایل استمرار موفقیت آنها در بازار جهانی، توانایی زیاد آنها در تأمین مالی پروژه‌های ساختمانی با نرخهای رقابت‌پذیر

باشد. شرکتهای فرانسوی نیز در سال ۱۹۸۷ در بازار کشورهای امریکای شمالی با موفقیت‌هایی روبه‌رو گردیدند که این امر خاصه در بازار کشور کانادا ملموس تر بود؛ چرا که حدود نیمی از پروژه‌های واگذار شده به شرکتهای خارجی را شرکتهای فرانسوی در اختیار گرفتند. همچنین شرکتهای مذکور در بازار آفریقا نیز همچنان حضور داشتند و این امر در رابطه با کشورهای فرانسه زبان آفریقایی نمود بیشتری داشت.

در میان کشورهای در حال توسعه نیز کره جنوبی همچنان حضور خود در بازار جهانی خدمات ساختمانی را حفظ نموده است، لکن سهم این کشور از این بازار از سال ۱۹۸۳ به بعد مرتباً کاهش یافته است. سهم کره جنوبی از بازار جهانی خدمات ساختمانی از ۱۱ درصد مربوط به سالهای ۱۹۸۲ و ۱۹۸۳، به حدود ۲ درصد در سال ۱۹۸۸ نقصان یافته است. کشور یوگسلاوی نیز در این بخش از خدمات به قابلیت صادراتی دست یافته است. مع ذلک سهم این کشور از بازار جهانی خدمات ساختمانی اخیراً به نصف کاهش یافته، به طوری که از ۲ درصد مربوط به سال ۱۹۸۶ به یک درصد در سال ۱۹۸۸ رسیده است. آن دسته از شرکتهای یوگسلاوی که جزو ۲۵۰ شرکت عمده بین المللی محسوب می‌شوند، در زمینه‌های مختلف خدمات ساختمانی نظیر انواع پروژه‌های زیربنایی ساختمانی، پل سازی، احداث راه آهن و نیز پروژه‌های تأسیس نیروگاه‌ها و واحدهای تولیدی مشغول به فعالیت می‌باشند. حوزه فعالیت شرکتهای خدمات ساختمانی یوگسلاوی بیشتر به بازارهای کشورهای خاورمیانه و کشورهای اروپایی منحصر می‌گردد و سهم این کشور از بازارهای مذکور به ترتیب برابر با ۲ و ۱/۵ درصد می‌باشد. هر چند دیگر کشورهای در حال توسعه نیز کم و بیش در بازار جهانی خدمات ساختمانی حضور دارند، لکن سهم انفرادی آنها از این بازار رقمی بس ناچیز است. می‌توان از کشورهای هند، برزیل، چین، سنگاپور، آرژانتین، مکزیک و هنگ کنگ به عنوان کشورهای در حال توسعه حاضر در بازار جهانی نام برد.

قابل ذکر است که علت حضور کشورهای در حال توسعه مذکور در بازار جهانی خدمات ساختمانی، معلول چند عامل اصلی است. در اختیار داشتن نیروی فنی و متخصص لازم آن هم طی سالیان اخیر همراه با پایین بودن هزینه نیروی کار در مقایسه با کشورهای پیشرفته، از جمله عواملی است که موفقیت نسبی این کشورها را موجب شده است. همچنین توسعه تکنولوژی داخلی همراه بار به کارگیری تکنولوژی وارداتی نیز به این کشورها کمک نموده تا در بازار جهانی ابراز وجود نمایند. در این مورد، انباشت دانش فنی بومی آن هم به کمک آموزش حین کار، و به کارگیری انتخابی دانش فنی وارداتی، تأثیر بسزایی داشته است.

سرانجام، حصول به تخصص، آن هم در مورد پاره‌ای از خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی، به تعدادی از کشورهای در حال توسعه کمک نمود تا قابلیت صادراتی خود در بازار جهانی این نوع خدمات را افزایش دهند. در حالی که تخصص کره جنوبی عمدتاً در مورد خدمات ساختمانی زیر بنایی می‌باشد، برزیل در امر خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی مرتبط با صنعت نفت و استخراج معادن و هند نیز در رابطه با صنعت فولاد و دیگر صنایع فلزی کسب تخصص نموده‌اند. در بسیاری از موارد، موفقیت شرکتهای خدمات ساختمانی و طراحی مهندسی کشورهای در حال توسعه در ورود به بازار جهانی این نوع خدمات بستگی به آن داشته است که کشورهای مذکور در امر انتقال نیروی کار ماهر و غیر ماهر از کشور خود و یا کشور ثلثی با دستمزد پایین، به کشور متقاضی این خدمات، موفق بوده‌اند یا خیر.

فصل سوم - متن تبصره ۲۷ قانون بودجه و آیین نامه اجرایی آن

۳-۱- تبصره ۲۷

دولت موظف است به منظور افزایش درآمد ارزی کشور تسهیلات لازم جهت حضور شرکتها و مؤسسات ایرانی در بازارهای جهانی و صدور خدمات مهندسی را فراهم و بر این امر نظارت نماید این تسهیلات عبارت از تسهیل در مقررات، شامل مقررات ایجاد شرکتهای دو یا چندملیتی، صدور ضمانتنامه بانکی تأمین اعتبارات بانکی، امور گمرکی، پوشش بیمه‌ای، صدور گذرنامه و ویزا، بیمه خدمات درمانی و سایر تسهیلات لازم در چارچوب قوانین جاری خواهد بود. سازمان برنامه و بودجه مسئولیت تشخیص صلاحیت شرکتهایی که دارای رتبه‌بندی سازمان برنامه و بودجه می‌باشند و آمادگی حضور در بازار جهانی و مشارکت در شرکت‌های دو یا چند ملیتی را دارند بر عهده خواهد داشت. آیین نامه اجرایی این تبصره حداکثر ظرف مدت ۴ ماه از تصویب این قانون توسط سازمان برنامه و بودجه با همکاری وزارتخانه‌های مسکن و شهرسازی، امور اقتصادی و دارایی، امور خارجه، بازرگانی و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تهیه و به تصویب هیأت وزیران خواهد رسید.

تبصره ۲۸- مدیریت مناطق آزاد تجاری موظف است بر اساس ضوابط وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی نسبت به ایجاد مراکز بهداشتی و درمانی در محدوده مناطق آزاد اقدام و هزینه‌های جاری آنها را برابر معیارهای وزارتخانه مذکور از محل درآمدهای اختصاصی خود تأمین نماید.

۳-۲- «آیین نامه اجرایی تبصره ۲۷ قانون برنامه دوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران»

ماده ۱- بانکها موظفند ضمانتنامه‌های مورد نیاز صادرکنندگان ایرانی خدمات فنی و مهندسی (مطالعه، طراحی، اجرا و نظارت) را صادر کنند.

ماده ۲- کلیه مؤسسات و شرکتها می‌توانند اقدام به صادرات خدمات فنی و مهندسی و اجرایی نمایند. مؤسسات و شرکت‌های زیر می‌توانند از تسهیلات موضوع این آیین نامه استفاده کنند:

الف- شرکتها و مؤسساتی که دارای رتبه‌بندی سازمان برنامه و بودجه می‌باشند و توسط آن سازمان برای فعالیت در خارج از کشور حسب مورد تشخیص صلاحیت بشوند.

ب- شرکتها و مؤسساتی که فاقد رتبه‌بندی سازمان برنامه و بودجه می‌باشند و توسط کمیته موضوع ماده ۱۸ این آیین نامه برای فعالیت در خارج کشور حسب مورد تشخیص صلاحیت بشوند.

ماده ۳- به منظور هماهنگی، سیاستگذاری و رفع موانع اجرایی صادرات خدمات فنی و مهندسی و اجرایی، شورایی تحت عنوان «شورای عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی» با حضور وزرای امور اقتصادی و دارایی، نفت، نیرو، مسکن و شهرسازی، صنایع، کار و امور اجتماعی، پست و تلگراف و تلفن، بازرگانی، جهاد سازندگی، امور خارجه، راه و ترابری و رئیس سازمان برنامه و بودجه و رئیس کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران زیر نظر رئیس جمهور تشکیل می‌شود و دبیرخانه آن در وزارت امور اقتصادی و دارایی مستقر می‌باشد.

ماده ۴- سیستم بانکی برای آن دسته از مؤسسات و شرکتهایی که فعالیتهای بانکی مربوط به

قراردادهای خود در خارج از کشور را نزد بانک یا نماینده آن (کارگزار بانک) متمرکز می‌کنند و از نظر فنی و اعتباری نیز دارای صلاحیت می‌باشند، ضمانتنامه‌های مورد درخواست - از جمله ضمانتنامه شرکت در مناقصه، ضمانتنامه اجرای تعهدات، ضمانتنامه پیش پرداخت و ضمانتنامه استرداد کسور وجه‌الضمان - را صادر کنند.

ماده ۵- بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران موظف است ترتیبی اتخاذ کند تا تسهیلات لازم برای افزایش صدور خدمات به گونه‌ای فراهم شود که صدور ضمانتنامه توسط بانک در مقابل (۱۰ درصد) وجه نقد و یا وثایق مورد قبول بانک و (۹۰ درصد) سفته به ارزش ضمانتنامه میسر شود و نرخ کار مزد صدور ضمانتنامه حداکثر به (۱ درصد) معادل ریالی ارزش ضمانتنامه محدود شود. نرخ تسعیر ضمانتنامه، «ارز صادراتی» تعیین می‌شود.

ماده ۶- چنانچه پرداخت مبلغ ضمانتنامه صادره از طرف بانکها به ذی‌نفع موضوعیت یافت، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران موظف است مبلغ مورد نیاز و در صورت لزوم تسهیلات ریالی لازم را با سود مورد انتظار و کارمزد مربوط در اختیار بانک صادرکننده ضمانتنامه قرار دهد، بانکها مکلفند در هر مورد بلافاصله پس از وصول مطالبات خود از مؤسسه یا شرکت صادرکننده خدمات نسبت به تسویه مانده‌بدهی تسهیلات ریالی دریافتی از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران اقدام کنند. سازمان برنامه و بودجه مکلف است همه ساله با اعلام بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران اعتبار لازم، معادل مانده مطالبات بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران از بانکها را برای تسویه بدهیهای معوق مذکور، در لایحه بودجه منظور کند. تسویه بدهیهای معوق یاد شده از محل اعتبارات منظور شده در قانون بودجه کل کشور مانع از تعقیب قانونی بانکها در مورد وصول مطالبات خود از مؤسسات و شرکتهای صادرکننده خدمات نخواهد بود و مطالبات معوق بانکها پس از وصول (معادل وجوه دریافتی از بودجه عمومی) باید به حساب درآمد عمومی مسترد شود.

ماده ۷- در مواردی که دولت مصلحت بداند اقدام به اعطای اعتبارات صادراتی برای امور فنی و مهندسی موضوع این آیین‌نامه در خارج از کشور خواهد کرد.

ماده ۸- خروج مصالح و لوازم مصرفی مورد نیاز اجرای پیمان، چنانچه در داخل کشور تولید شده باشد، برحسب مقررات جاری صادرات و واردات کشور مجاز و گمرکات کشور موظفند تسهیلات لازم را هنگام خروج اقلام مذکور فراهم کنند.

ماده ۹- مؤسسات و شرکتهای صادرکننده خدمات موضوع ماده (۲) این آیین‌نامه مجازند ماشین‌آلات و تجهیزات مورد نیاز فعالیت خود را با ارائه قرارداد، از مرزهای مجاز کشور خارج کنند، خروج ماشین‌آلات و تجهیزات مذکور صادرات موقت تلقی می‌شود. گمرک ایران موظف است برای خروج ماشین‌آلات و تجهیزاتی که صادرات قطعی آنها از کشور به هر شکل مجاز و یا مجاز مشروط می‌باشد (چنانچه برای اقلام مجاز مشروط مجوز لازم اخذ شده باشد) هیچ‌گونه سپرده یا تضمینی مطالبه نکند. خروج موقت ماشین‌آلات و تجهیزاتی که صادرات قطعی آنها غیرمجاز می‌باشد و در مواردی که مجوزهای لازم برای اقلام مجاز مشروط اخذ نشده باشد، منوط به اخذ سفته توسط گمرک، معادل ارزش صادراتی اقلام مذکور می‌باشد.

ماده ۱۰- چنانچه برخی از ماشین‌آلات و تجهیزاتی که طبق ماده (۹) این آیین‌نامه از مرزهای کشور

خارج شده‌اند، عودت داده نشوند، سفته مربوط، معادل ارزش صادراتی اقلام عودت داده نشده تا تعیین تکلیف نهایی، طبق قانون مربوط نزد گمرک باقی می‌ماند و مابقی سفته‌های مؤسسه یا شرکت صادرکننده خدمات آزاد می‌شود.

ماده ۱۱- ورود و ترخیص ماشین‌آلات و تجهیزاتی که در صورت لزوم در خارج از کشور توسط مؤسسه یا شرکت صادرکننده خدمات خریداری می‌شود، با پرداخت حقوق گمرکی و سود بازرگانی و عوارض متعلق مجاز است.

ماده ۱۲- به منظور تقویت بنیه مالی مؤسسات و شرکتهای برنده مناقصات (مؤسسات و شرکتهای صادرکننده خدمات) و انجام سریع تجهیز کارگاه و سایر مقدمات ضروری طرح، بانکها می‌توانند از محل منابع ارز صادراتی - حداکثر به میزان (۱۰ درصد) ارزش کار به مؤسسه مربوط اعتبار پرداخت کنند. اعتبار ارزی یاد شده در قبال ارائه ابلاغیه رسمی ارجاع کار و با قرارداد معتبر، پرداخت خواهد شد. دریافت‌کننده اعتبار باید از محل پیش پرداخت طرح نسبت به تسویه آن اقدام کند.

ماده ۱۳- وزارت امور خارجه موظف است نمایندگیهای جمهوری اسلامی ایران را در خارج از کشور، نسبت به ضرورت گسترش صدور خدمات توجیه کند. نمایندگیهای مذکور موظفند در ارتباط با شناسایی طرحهایی که در کشور متوقف فیه به مناقصه گذاشته می‌شوند تلاش کنند و اطلاعات مربوط را در اسرع وقت مستقیماً برای سازمان برنامه و بودجه و انجمنهای صنفی مربوط و دستگاههای اجرایی ذی‌ربط ارسال کنند و در فرایند کار همکاریهای لازم را معمول دارند.

ماده ۱۴- سازمان تأمین اجتماعی موظف است به منظور استمرار بیمه تأمین اجتماعی کارکنان ایرانی که در ارتباط با اجرای قراردادهای صدور خدمات به خارج از کشور اعزام می‌شوند با دریافت حق بیمه مربوط به ریال اقدام کند.

ماده ۱۵- به منظور تشویق صادرات خدمات و کاهش خطر مؤسسات و شرکتهای صادرکننده خدمات، شرکتهای بیمه ایرانی موظفند از راههای ممکن نسبت به بیمه نمودن ضمانت‌نامه‌ها و قراردادهای مربوط و نیز فراهم کردن سایر تسهیلات بیمه‌ای متداول برای این قبیل امور اقدام کنند.

ماده ۱۶- اختلافات ناشی از رابطه کار بین مؤسسات و شرکتهای صادرکننده خدمات و کارکنان ایرانی آنها در خارج از کشور در صورتی که قانون کشور مربوط در این زمینه حاکم نباشد، مطابق مقررات قانون کار جمهوری اسلامی ایران و در مراجع حل اختلاف موضوع فصل نهم قانون مذکور رسیدگی خواهد شد.

ماده ۱۷- مؤسسات و شرکتهای صادرکننده خدمات مجازند نیروی کار ماهر و ساده خود را به هر تعداد، از طریق وزارت کار و امور اجتماعی تأمین کنند وزارت کار و امور اجتماعی موظف است در مورد صدور کارنامه شغلی کارگران ایرانی اعزامی اقدام کند.

تبصره ۱- وزارت امور خارجه موظف است نسبت به تهیه ویزای کارگران اعزامی اقدام کند.

تبصره ۲- کارگران اعزامی به خارج از کشور که دارای کارنامه شغلی هستند، مطابق قانون مربوط از پرداخت عوارض خروج از کشور معاف خواهند بود.

تبصره ۳- وزارت کار و امور اجتماعی موظف است در مواردی که کارنامه شغلی کارگران ایرانی اعزامی را در داخل کشور صادر می‌نماید، عوارض و هزینه‌های مربوط را به صورت ریالی دریافت کند.

ماده ۱۸- کمیته‌ای متشکل از نمایندگان امور اقتصادی و دارایی، سازمان برنامه و بودجه و دستگاه

اجرایی ذی ربط و عنداللزوم تشکل صنفی - تخصصی مربوط در خصوص موارد زیر اتخاذ تصمیم می نماید:

الف - تشخیص صلاحیت موضوع بند ب ماده ۲ این تصویبنامه

ب - تعیین نوع و میزان قابل خروج مصالح، تجهیزات و ماشین آلاتی که صادراتشان (دایمی یا موقت) نیاز به مجوز دارد و با مشکل صدور مجوز از طرف دستگاههای اجرایی ذی ربط روبرو شده اند.

پ - تعیین میزان ارز قابل بازگشت هر قرارداد و همچنین نحوه بازگشت ارز حاصل از صدور کالاهایی که در چارچوب قرارداد به صورت قطعی از کشور خارج شده اند.

ت - تعیین نوع و میزان مصالح، تجهیزات و ماشین آلاتی که به منظور ایجاد پایگاه یا شعبه توسط مؤسسات و شرکتهای موضع ماده (۲) این آیین نامه به صورت قطعی و بدون سپردن تعهد ارزی، قابل خروج از کشور می باشند.

ث - تعیین ضوابط مربوط به چگونگی برخورد با پیمانکاران متخلف.

ج - تعیین سقف ضمانتنامه های قابل صدور توسط بانکها در چارچوب این آیین نامه حسب مورد برای هر یک از مؤسسات و شرکتهای

ماده ۱۹ - تصویبنامه شماره ۱۰۸۲۷/ت ۳۱۲ مورخ ۱۳۷۳/۸/۱۳ لغو می شود.

فصل چهارم - بحثی پیرامون ارزش و جایگاه صادرات خدمات فنی و مهندسی

۱-۴- پیش نوشتار

رشد سریع بازرگانی جهانی و تلاش کشورها برای به دست آوردن سهم بیشتری از آن، شرایطی را فراهم ساخته است تا از تمامی ابزارهای لازم به منظور دستیابی به این هدف استفاده شود.

تجارت بین المللی، در طول سالهای اولیه دهه ۱۹۹۰، با وجود رکود نسبتاً شدیدی که بر اقتصاد کشورهای عمده صنعتی و در حال رشد حاکم بود، توانست از رشد قابل ملاحظه ای برخوردار شود؛ طوری که در سال ۱۹۹۲^(۱) حجم تجارت جهانی به ۴۵۴۵/۴ میلیارد دلار رسید که نسبت به سال قبل از آن رشدی برابر ۱۰/۸ درصد داشته است. این امر به این معناست که تلاش سیستمهای گوناگون اقتصادی به منظور دستیابی به حجم بالاتری از مبادله ی کالاها و خدمات، با وجود کاستیهای حاکم بر نظام اقتصادی جهان، ادامه یافته است.

بررسی روند بازرگانی جهانی و اجزای عمده ی تشکیل دهنده ی آن، حکایت از این دارد که بتدریج سهم تبادل خدمات در بازرگانی جهان رو به افزایش گذاشته است، طوری که امروزه حدود ۲۱ درصد از کل بازرگانی جهان، ناشی از مبادله ی خدمات است.

اقتصاد ایران با اتکا به درآمدهای ناشی از صادرات نفت خام، هنوز از حالت متعادل و موزونی برخوردار نگردیده و این خود باعث شده تا کشور ما همواره دریافت کننده ی خدمات و کالا از سایر کشورهای جهان باشد و عملاً به جز صادرات محدود کالاهای سنتی و معدنی، نقش عمده ای در صدور

1- BALANCE OF PAYMENT, YEAR BOOK, 1993.

دیگر محصولات و خدمات به بازارهای جهانی نداشته باشد. شاهد مدعا آنکه، میزان صادرات غیرنفتی ایران در مقابل واردات، همواره رقم بسیار ناچیزی بوده است و امروزه نیز که سعی بر آن شده تا با روشهایی، صادرات غیرنفتی کشور افزایش یابد، همچنان در مقایسه با واردات کالا و خدمات، رقم غیرقابل ملاحظه‌ای است. در سالهای اخیر، در مقابل حداکثر چهار میلیارد دلار صادرات غیرنفتی، میزان واردات در بیشتر سالها از ۲۰ میلیارد دلار نیز افزونتر بوده است؛ بنابراین، در چنین فضایی که فرهنگ واردات همچنان حاکم است و ایران قادر به صادرات کالاهای ساخته شده‌ی صنعتی نیست، اهمیت صادرات خدمات که بخشی از آن می‌تواند به صورت خدمات پیمانکاری باشد، نباید نادیده گرفته شود. البته نباید فراموش کرد که شرایط ویژه‌ی حاکم بر اقتصاد کشور، زمینه‌ای را فراهم ساخته است تا بتدریج استفاده از تواناییهای داخلی - که بخشی از آن به تواناییهای عملی شرکتهای ساختمانی و پیمانکاری داخلی مربوط می‌شود - امکان‌پذیر شود. مشاهده‌ی نخستین نشانه‌های موفقیت شرکتهای ایرانی در مناقصه‌های بین‌المللی، نویدی بسیار امیدوارکننده است که نه تنها می‌تواند در صورت پیگیری به یک منبع عمده‌ی درآمد ارزی برای کشور تبدیل شود، بلکه باعث می‌شود ساختار خدمات اجرایی کشور، از رهگذر فعالیتهای پیمانکاری در خارج از کشور، زمینه‌ی وارد کردن تکنولوژیهای جدید و تواناییهای بیشتر را به درون شرکتهای پیمانکاری داخلی، فراهم نماید. تجربه‌های برخی از کشورها حاکی از آن است که از راه اعطای امتیازهای ویژه به شرکتهای پیمانکاری داخلی خود، علاوه بر آن که موجب جذب منابع ارزی هنگفت شده‌اند، به شکوفایی تکنولوژیکی این شرکتهای نیز کمک فراوانی نموده‌اند. تجربه‌های کشورهایمانند کره‌ی جنوبی و ترکیه - از میان کشورهای در حال رشد - و کشورهایمانند ایتالیا، آلمان و ژاپن - از میان کشورهای صنعتی پیشرفته - گواه زنده‌ای برای مدعاست.

در این گزارش سعی بر این است تا دلایل عدم حضور شرکتهای ایرانی در فعالیتهای پیمانکاری جهانی مشخص شود و از رهگذر آن، آینده‌ای را که می‌تواند به دنبال کاستیهای موجود فراروی دست‌اندرکاران و سیاست‌گذاران مسائل اقتصادی باشد، روشن نماید.

۲-۴- اهمیت بخش خدمات و ارائه‌ی فعالیتهای پیمانکاری در جهان

برخلاف آنچه قبلاً تصور می‌شد، اینک بخش خدمات و رشد و توسعه‌ی آن بسیار مورد توجه قرار گرفته و گسترش تکنولوژی نیز دامنه‌ی بازرگانی در رشته‌ی خدمات را مضاعف کرده است. در حال حاضر، خدمات طراحی مهندسی شرکتهایی که در بازرگانی جهانی خدمات، ایفای نقش می‌کنند توسط ابزار بسیار کارآمدی همچون فاکسی مایل، در اقصی نقاط جهان به متقاضیان عرضه می‌شود و در آینده نیز گسترش ارتباطات - که خود بخشی از خدمات است - به تکوین و تقویت سایر بخشهای خدمات خواهد انجامید و این همه، بر توجه جامعه‌ی بین‌المللی و رقابت جهانی در زمینه‌ی خدمات خواهد افزود.

گرچه با توجه به تنوع و ماهیت بازرگانی خدمات در جهان، آمارهای واقعی که مبین حجم فعالیتهای انجام شده در این زمینه باشد در دست نیست، لیکن آنچه قطعی است، سهم برتر و عمده‌ی کشورهای صنعتی در این زمینه است. این گروه از کشورها در سال ۱۹۸۴ حدود ۷۸ درصد دریافتهای جهانی و ۷۳

درصد پرداختهای جهانی را از این بابت در اختیار خود داشتند^(۱).

نگاهی گذرا به زیربخشهای عمده در بازرگانی جهانی خدمات، نظیر مخابرات، بیمه، خدمات ساختمانی، طراحی مهندسی و امور پیمانکاری، بیانگر حضور فعال شرکتهایی از کشورهای صنعتی است؛ به طوری که این شرکتها هرکدام در بخشهایی از بازرگانی دنیا، شهرت جهانی دارند.

در زمینه ارتباطات و مخابرات، باید گفت به کارگیری و استفاده از سیستمهای مخابراتی علاوه بر نقش ویژه‌ای که در تحول و توسعه اقتصاد خدمات دارند، در کل مجموعه اقتصادی جامعه نیز دخالت می‌کنند. گفتنی است که حدود سه چهارم تلفنهای موجود در جهان، تنها در هشت کشور متمرکز شده و کشورهای در حال توسعه، تنها حدود ۷ درصد تلفنهای جهان را در اختیار دارند^(۲) و این در حالی است که امروزه نیاز بخش خدمات در به کارگیری سیستمهای پیشرفته‌ی مخابراتی، اجتناب‌ناپذیر است و در صورت عدم استفاده از آنها، امکان رقابت به شدت کاهش می‌یابد. در زمینه بیمه، خدمات ساختمانی، طراحی مهندسی و امور پیمانکاری نیز وضع تقریباً به همین گونه است.

در سال ۱۹۸۵، در امریکا بخش خدمات ساختمانی، طراحی مهندسی و پیمانکاری، ارزش افزوده‌ای معادل ۳۵۳ میلیارد دلار داشت که معادل ۸ درصد تولید ناخالص ملی (GNP) کشور را شامل می‌شد و اشتغال‌زایی آن، حدود ۵ میلیون نفر را با تخصصهای گوناگون، دربر می‌گرفت.^(۳)

حضور گسترده‌ی شرکتهای یادشده در سایر کشورها، به تحمیل هزینه‌های سنگین ارزی و وابستگی طرحهای اجرا شده به کارشناسان و تجهیزات خارجی می‌انجامد که این خود شاید یکی از هدفهایی باشد که کشورهای صنعتی از دیرباز سعی در اعمال آن داشته‌اند.

آنچه درباره‌ی ساختار بازار بازرگانی خدمات به اختصار گفته شد، به این معنی نیست که امکان حضور در این بازار و رقابت بر سر تصاحب سهمی از آن، منتفی باشد. عملکرد چندساله‌ی اخیر در برخی از کشورهای پیشتاز آسیای شرقی در امر توسعه و حضور موفق آنها در بازار یاد شده، این ادعا را ثابت می‌کند؛ لذا سایر کشورهای در حال توسعه نیز با توجه به برخی ویژگیها و تواناییها، امکان حضور در چنین بازارهایی را دارند.

حضور گسترده‌ی شرکتهای پیمانکاری ترکیه در کشورهای شمال آفریقا (به ویژه لیبی) و شوروی سابق، که به دنبال موفقیت در مناقصه‌های متعدد بین‌المللی تحقق یافته و کسب درآمدهای ارزی آنها از ۵ میلیارد دلار در سال نیز فراتر رفته است، گواهی بر این مدعاست.

کشور هند در امصادرات خدمات نرم‌افزاری کامپیوتر و امور مربوط به آن، آنچنان پیشرفت کرده است که در حال حاضر با داشتن صادراتی معادل ۲ میلیارد دلار در سال، به صورت یکی از رقیبان شرکتهای بزرگ چندملیتی کامپیوتری درآمده است.

اهمیت ارائه‌ی خدمات پیمانکاری، تنها به کسب درآمدهای ارزی منحصر نمی‌شود، بلکه یکی از مهمترین جنبه‌های آن، کسب دانش و تجربه برای اجرای طرحهای بزرگ ملی است. نمونه‌ی چنین امری را می‌توان دقیقاً در کشور ترکیه مشاهده کرد که از دیرباز به صادرات خدمات پیمانکاری به سایر کشورها اقدام

۱- تجارت خدمات و نقش کشورهای در حال توسعه صفحه ۱۵

۲- تجارت خدمات و نقش کشورهای در حال توسعه، ص ۲۲

۳- همان مرجع، ص ۷۰

کرده است. در حال حاضر در این کشور بیشتر طرحهای بزرگ زیربنایی - همچون گذشته - به تنهایی توسط شرکتهای خارجی و پیمانکاران بزرگ بین المللی انجام نمی گیرد، بلکه عملاً در هر یک از طرحهای بزرگی که منابع مالی آن از راه محافل مالی بین المللی تأمین می شود، شرکتهای این کشور نیز به عنوان یکی از مجریان اصلی در کنار شرکتهای بزرگ خارجی - که عمدتاً توسط مؤسسه های اعتباری بین المللی به کشورهای وام گیرنده تحمیل می شود - حضور دارند. دلیل حضور و پذیرش شرکتهای پیمانکاری ترکیه به منظور اجرای این گونه طرحهای بزرگ زیربنایی، ناشی از حسن سابقه ی آنها در سایر کشورهاست و آنها این اعتماد به نفس را کسب کرده اند تا در کنار شرکتهای عظیم پیمانکاری بین المللی، عرض اندام نمایند.

حوزه ی فعالیت و میزان دخالت شرکتهای پیمانکاری ترکیه کار را به آنجا رسانده است که اخیراً دولت روسیه یکی از قراردادهای مهم مرتبط با صادرات نفت خود را (ایجاد یک خط لوله ی نفت از کرانه های دریای سیاه تا سواحل دریای مدیترانه) با یک شرکت پیمانکاری ترکیه موسوم به شرکت «اکویل» منعقد کرده است. براساس این قرارداد، خط لوله ای به طول ۷۵۰ کیلومتر میان بندر «سامسون» در ترکیه و پایانه ی نفتی «یومورتالیک» احداث می شود تا با صرف هزینه ای معادل ۷۰۰ میلیون دلار، نفت صادراتی روسیه مستقیماً به بازارهای کشورهای اروپایی در حاشیه ی دریای مدیترانه عرضه شود.^(۱)

مثال بالا که در مورد کشورهایمانند کره ی جنوبی، تایوان، مالزی و برزیل نیز صادق است، زمینه ای را فراهم آورده تا حضور کشورهای در حال رشد در بازار جهانی خدمات پیمانکاری، به طور قابل ملاحظه ای افزایش یابد. احداث کارخانه های سیمان، نیروگاههای برق، طرحهای پتروشیمی و سدهای عظیم آبیاری و هیدروالکتریک توسط شرکتهای برزیلی در اقصی نقاط جهان، نمایانگر اهمیت روزافزون صادرات خدمات پیمانکاری توسط کشورهای در حال رشد و توجه به آن از دیدگاه تأمین درآمد ارزی برای دولتهاست.

آنچه از موفقیت برخی کشورهای در حال توسعه بیان شد، به این خاطر بود تا جایگاه بازرگانی در رشته ی خدمات در کشورهای در حال توسعه مشخص شده و برنامه ریزیهای واقع بینانه و هوشیارانه ای صورت پذیر تا کاستیهای موجود تا حد زیادی رفع شده و امکان استفاده از تواناییهای بالقوه ای که بلااستفاده مانده اند، فراهم آید.

۳-۴- پیشینه ی ایران در زمینه ی صادرات خدمات پیمانکاری و مهندسی

الف - دوره ی پیش از انقلاب اسلامی

اگر بخواهیم توان پیمانکاری شرکتهای ایرانی را با اجرای کارهای مشابه انجام گرفته در ایران مقایسه کنیم، باید اعتراف نماییم که متأسفانه رشد ناکافی و در عین حال کند بخش صنعت در کشور، طی سالهای اجرای برنامه های عمرانی کشور (تا مقطع برنامه ی چهارم) و همچنین اتکای شدید به شرکتهای خارجی برای اجرای طرحها، زمینه ای را فراهم ساخت تا بیشتر پروژه های عمده و زیربنایی، مانند احداث سدها، خطوط راه آهن و واحدهای بزرگ تولیدی نظیر ذوب آهن، نیروگاههای برق و حتی خطوط برق با ولتاژ متوسط، به وسیله ی پیمانکاران خارجی در کشور به انجام رسد. نتیجه ی چنین کاری که خود متأثر از عدم

۱- بولتن اقتصادی خبرگزاری جمهوری اسلامی، شماره ی ۷۰، سال ۱۳۷۳.

توانایی شرکت‌های داخلی نیز بود، موجب شد تا کیفیت کار شرکت‌های پیمانکاری ایرانی تا به آن حد ارتقا نیابد که بتوانند کارهای مرتبط با پروژه‌های عمران داخلی را انجام دهند؛ چه رسد به اینکه به ارائه خدمات در سایر کشورها نیز اقدام کنند. به تدریج با افزایش قیمت نفت و پذیرفتن تعهدات قابل ملاحظه، توسط ارگانهای عمدتاً دولتی در طی برنامه‌ی پنجساله‌ی پنجم (۱۳۵۳ تا ۱۳۵۷)، زمینه‌ای را برای اجرای طرح‌های بزرگ عمرانی و صنعتی فراهم کرد تا توانایی شرکت‌های ایرانی - که این بار در کنار شرکت‌های خارجی برنده‌ی مناقصه‌های بین‌المللی داوطلب انجام دادن پروژه‌های بزرگی مانند مجتمع‌های فولاد، نیروگاه‌های برق، سدها و طرح‌های بزرگ راهسازی و خانه‌سازی شده بودند - مورد آزمون قرار گیرد.

چنین امری، نقطه‌ی آغاز فعالیت بود و بتدریج زمینه و توان اجرای کار این شرکت‌ها آنچنان افزایش یافت که در نهایت توانستند در طول سالهای پس از انقلاب - که بستن قرارداد با شرکت‌های خارجی بر اثر بروز اختلاف‌های حقوقی شدیداً کاهش یافته بود - به تنهایی به اجرای طرح‌های نیمه‌تمام ورهاشته از سوی شرکت‌های پیمانکاری خارجی اقدام کنند، هر چند انجام تعدادی از این پروژه‌ها، همچنان نیمه تمام باقی مانده است.

سالهای اجرای برنامه‌ی پنجساله‌ی پنجم بر انجام طرح‌هایی توسط پیمانکاران داخلی حکایت دارد. ولی هرگاه اندکی به عقب برگردیم مشاهده خواهیم کرد که کم تجربگی و عدم اعتماد به نفس شرکت‌های پیمانکاری ایرانی از یک سو و وفور کارهای پیمانکاری، که ایران را تبدیل به بهشت پیمانکاران خارجی کرده بود، از سوی دیگر، زمینه‌ای را فراهم ساخت تا شرکت‌های پیمانکاری داخلی نه فقط به بازارهای جهانی کار، برای بازاریابی مراجعه نکنند بلکه، توانایی رویارویی با حجم عظیم فعالیت‌های داخلی را نیز که مشترکاً با شرکت‌های خارجی برنده‌ی مناقصه‌های داخلی، به عهده گرفته بودند، نداشته باشند. مجموعه‌ی دو عامل بالا، زمینه‌ساز عدم حضور شرکت‌های ایرانی در فرایند اخذ کارهای پیمانکاری در خارج از کشور شد و به جز در موارد معدودی نظیر ارسال پرسنل فنی ایرانی جهت اجرای پروژه‌های مرتبط با بخش نفت (ایجاد پالایشگاه نفت در آفریقای جنوبی)، نقش شرکت‌های ایرانی و یا به عبارتی کار پیمانکاری ایرانی در خارج از کشور، چندان باارزش نبود.

ب - دوره‌ی پس از انقلاب اسلامی

همان‌گونه که در بخش پیشین نیز عنوان شد، تراکم فعالیت‌های پیمانکاری مرتبط با پروژه‌های عمرانی در برنامه‌ی پنجساله‌ی پنجم (۱۳۵۳ تا ۱۳۵۷)، موجب پویایی و کسب تجربه توسط شرکت‌های پیمانکاری داخلی شد؛ به طوری که با فروپاشی شرکت‌های عظیم پیمانکاری که با همکاری و ریاست عناصر وابسته به رژیم سابق به وجود آمده بودند، نیروهای سابق آن شرکت‌ها بتدریج به صورت مجرد، به ایجاد شرکت‌های پیمانکاری جدید اقدام نمودند.

خروج بیشتر شرکت‌های پیمانکاری خارجی از کشور و رها کردن پروژه‌های در دست اجرا و خلع ید از شرکت‌های پیمانکاری وابسته به رژیم گذشته، زمینه‌ای را فراهم ساخت تا توان شرکت‌های پیمانکاری داخلی، بیشتر آشکار شود؛ طوری که ثمره‌ی تلاش این گونه شرکت‌های پیمانکاری نوپا، در انجام پروژه‌های بزرگ تبلور یافت؛ به عنوان مثال: انجام تمام عملیات ساختمانی و بخش اعظم کارهای مربوط به نصب تجهیزات در مجتمع عظیم فولاد مبارکه، اتمام عملیات احداث سدهای پیشین، طرق، ساوه و جیرفت، انجام بخشی از خط دوم لوله‌ی سراسری گاز موسوم به «آیگات ۲» و صدها طرح بزرگ و کوچک دیگر توسط

شرکتهای پیمانکاری و ساختمانی ایران، نشانه‌ای از تواناییهای بالقوه‌ی شرکتهای داخلی است که می‌توانند با شرکتهای مشابه خارجی رقابت کنند. کمبود ارز و مشکلات دیگر، زمینه‌ی ورود شرکتهای ایرانی را اعم از مهندسی، طراحی و یا پیمانکاری به انجام آن گروه از طرحهای موجود فراهم کرد که تا چندی پیش به صورت سنتی در محدوده‌ی کارهای شرکتهای خارجی بودند. عملیات نصب تجهیزات پالایشگاه بندرعباس و احداث آزاد راههای تهران - ساوه، قم - کاشان و قزوین - زنجان نمونه‌ی بارزی از این تواناییهاست.

پس از موفقیت در اجرای پروژه‌های داخلی، این اندیشه در شرکتهای ایرانی مجری طرحهای بزرگ به وجود آمد تا اندکی فراتر از مرزهای داخلی قدم گذاشته و به ارائه‌ی خدمات در سایر کشورهای جهان اقدام کنند.

در کشور ما اگرچه هنوز حرکتی جدی در زمینه‌ی صادرات خدمات صورت نگرفته است، لیکن، شرایط اقتصادی موجود توجه به این مقوله را به طور جدی مطرح ساخته است.

همانگونه که ملاحظه می‌شود روند نزولی صادرات خدمات از سال ۱۳۶۳ آغاز و به پایین‌ترین میزان در سال ۱۳۶۶ رسید؛ لیکن در طی سالهای ۱۳۶۸ تا ۱۳۷۰، یعنی در سه ساله‌ی نخستین اجرای برنامه‌ی اول، این روند معکوس شده و صادرات خدمات از رشد قابل توجهی برخوردار شد.

جدول شماره‌ی (۱) تنها نمایی را از واقعیت موجود در این بخش ارائه می‌کند، زیرا ماهیت بخش خدمات و نحوه‌ی شکل‌گیری فعالیتها و عدم کفایت برنامه‌ریزیهای موجود به منظور کنترل، هدایت و گسترش صادرات خدمات مجموعاً امکان دستیابی به حجم واقعی صادرات این بخش را با مشکل مواجه می‌سازد؛ ضمن اینکه تواناییهای بالقوه‌ی دیگری نیز همچنان باقی مانده است.

جدول شماره (۱) - وضعیت صادرات خدمات در طی سالهای ۱۳۶۱ تا ۱۳۷۰

سال	۱۳۶۱	۱۳۶۲	۱۳۶۳	۱۳۶۴	۱۳۶۵	۱۳۶۶	۱۳۶۷	۱۳۶۸	۱۳۶۹	۱۳۷۰
میلیارد ریال	۱۰۴/۲	۱۳۷/۴	۱۲۱/۶	۹۰/۸	۸۰/۰	۵۰/۴	۶۶/۲	۱۰۱/۵	۱۵۳/۴	۱۹۶/۹

* مأخذ: نماگرهای اقتصادی جمهوری اسلامی ایران. دفتر حسابهای اقتصادی مرکز آمار ایران، اسفند ۱۳۷۲

ما در اینجا و به منظور نمایاندن آنچه در این رابطه صورت گرفته است به بررسی موارد مرتبط با اجرای یک پروژه که در حال حاضر توسط شرکتهای ایرانی در خارج از کشور در دست اجراست، می‌پردازیم.

۸۰ کیلومتر از پروژه‌ی راه «اکو» در مسیر زاهدان به کویته‌ی پاکستان، توسط شرکت «جنرال مکانیک» وابسته به بنیاد مستضعفان و جانبازان در حال اجراست. کل مبلغ قرارداد افزون بر ۷۹۶ میلیون روپیه‌ی پاکستان بوده و مدت زمان اجرای طرح نیز ۲ سال پیش‌بینی شده است. نکته‌ی جالب آنکه، قیمت ارائه شده از سوی شرکت ایرانی، تقریباً ۸ درصد کمتر از قیمتهای پیشنهادی سایر پیمانکاران و حتی شرکتهای

پاکستانی بوده است؛ طوری که رقم قابل توجهی که بالغ بر ۱۵۰ میلیون روپیه می‌شود، در هزینه‌های دولت پاکستان صرفه‌جویی شده که به سود این کشور خواهد بود. در پروژه‌ی یادشده در حال حاضر جمعاً ۲۳ نفر ایرانی که هسته‌ی اصلی مدیریت کار را تشکیل می‌دهند، شاغل هستند و ۱۴۵ کارگر بومی پاکستانی (راننده، کارگر، نگهبان و خدمات) نیز در اجرای این پروژه اشتغال دارند.

ماشین‌ها و تجهیزات مورد نیاز همگی از ایران تأمین شده است که به صورت ترانزیت دوساله، در پاکستان از آنها استفاده می‌شود. عملیات اجرایی این پروژه با وجود مشکلاتی که معمولاً در ابتدای کار وجود دارد، با موفقیت همراه بوده است.

مشکل اصلی این پروژه در حال حاضر، کامل نبودن نقشه‌های اجرایی (ابهام‌های خط پروژه، آبروها و ابهام در قسمتی از نقشه‌های اجرایی) است که موجب گندی کار شده و با همکاری مشاور طرح، در حال برطرف شدن است.

علاوه بر این، مسأله‌ی روادید ورود و خروج و اجازه‌ی کار پرسنل با کندی و تأخیر انجام می‌گیرد. طبقاً با برطرف شدن مشکلات مزبور، توان اجرایی شرکت به میزان قابل ملاحظه‌ای افزایش خواهد یافت. لازم به توضیح است که بخش دیگری از پروژه‌ی راه «اکو» نیز توسط دو شرکت ایرانی به نامهای «استراتوس» و «توسعه‌ی راههای ایران» در حال اجرا است. علاوه بر پروژه‌های فوق، شرکت «دوبرال» در ترکمنستان، و شرکت «تهران - جنوب» در مناقصه‌ی خط لوله‌ی سراسری نفت در مالزی و شرکت «ایتوک ایران» در استخراج معادن بوکسیت «گینه‌ی کوناکری»، حضور یافته و فعالیت دارند.

پس از موفقیت در انجام کارهای پیمانکاری توسط شرکتهای ایرانی، اخیراً حرکتها و اقدامهایی نیز جهت شناسایی استعدادها و تواناییهای شرکتهای ساختمانی، تأسیساتی و تجهیزاتی صورت پذیرفته و سازمان برنامه بودجه در اجرای آیین‌نامه‌ی تشخیص صلاحیت پیمانکاران و نحوه‌ی ارجاع کار به آنان، فهرستی را از نامهای شرکتهای یاد شده تهیه کرده است. در این فهرست، نوع فعالیت این شرکتهای دو بخش - رشته‌های عمومی و رشته‌های اختصاصی - تفکیک شده است. رشته‌های عمومی مشتمل بر کارهای راهسازی، آبیاری و زهکشی، تأسیسات شهری، ساختمان‌سازی، تأسیسات و تجهیزات ساختمانها و توزیع و انتقال نیرو است که هر یک گستره‌ای از فعالیتها را در بر می‌گیرد.

رشته‌های اختصاصی نیز عبارتند از:

- ۱- اسکله و بندر سازی
- ۲- احداث تونل
- ۳- سد سازی با تأسیسات جانبی
- ۴- انجام عملیات آسفالت به همراه جدول سازی و آبروهای مربوط به آن
- ۵- کشیدن خط لوله‌ی نفت، گاز و آب در خشکی
- ۶- روسازی راه آهن و راه آهن زیرزمینی
- ۷- آماده سازی، اکتشاف و استخراج معادن
- ۸- تزریق سیمن، شمع کوبی، شمع ریزی و کارهای ویژه‌ی فونداسیون.
- ۹- حفاریهای اکتشافی و بهره‌برداری آب
- ۱۰- نصب و راه اندازی تأسیسات و تجهیزات تصفیه خانه‌های آب و فاضلاب

- ۱۱- نصب تأسیسات، تجهیزات و ماشین‌های پالایشگاههای نفت، گاز و مجتمع‌های پتروشیمی
- ۱۲- احداث تلمبه‌خانه‌های نفت و ایستگاههای کمپرسور گاز
- ۱۳- رنگ آمیزی، سند بلاست و حفاظت کاتودیک
- ۱۴- احداث ساختمانهای سنگین بتونی
- ۱۵- احداث ساختمانهای سنگین فلزی
- ۱۶- تهیه و نصب انواع تأسیسات، ماشین‌ها و کارخانه‌های صنعتی و نگهداری آنها
- ۱۷- مرمت بناهای تاریخی و مذهبی
- ۱۸- نصب تجهیزات و تأسیسات سردخانه‌ها و کشتارگاهها
- ۱۹- نصب تجهیزات و تأسیسات نیروگاهها
- ۲۰- تهیه، نصب و نگهداری انواع تأسیسات و تجهیزات برقی و الکترونیکی خاص
- ۲۱- ساخت مخازن و انبارهای نفتی تا ۳۰۰ هزار بشکه و مخازن گاز مایع زیر فشار
- ۲۲- نصب تجهیزات هیدرومکانیکی سدها
- ۲۳- نصب شبکه‌ی کابل مخابراتی
- ۲۴- نصب و راه‌اندازی مراکز سوئیچینگ مخابراتی
- ۲۵- نصب و راه‌اندازی سیستمهای مخابراتی راه دور
- ۲۶- نصب خطوط پستهای فشار قوی انتقال نیرو
- ۲۷- احداث تأسیسات اعلام و اطفای حریق

مجموعاً ۱۰۲۵ شرکت پیمانکاری سراسری - با احتساب شرکتهای دولتی - در کشور مشغول فعالیت هستند^(۱)، که مجموع ظرفیت کاری آنها، افزون بر ۱۷,۰۰۰ میلیارد ریال است. اگر به طور متوسط برای اجرای هر پروژه که به این شرکتها واگذار می‌شود متوسط زمانی ۴ سال را در نظر بگیریم، ظرفیت سالانه‌ی این مجموعه، ۴۲۵۰ میلیارد ریال خواهد شد. این در حالی است که کل کارهای در دست اجرای این شرکتها، حدود ۵۶۰۰ میلیارد ریال بوده که حدود ۳۰ درصد ظرفیت و توان این شرکتها است؛ ضمن اینکه اجرای بخشی از کار به ارزش ۲۱۰۰ میلیارد ریال پایان پذیرفته و تنها ظرفیتی برابر ۳۵۰۰ میلیارد ریال باقی مانده است که رقم اخیر، حدود ۲۰ درصد از توان اجرایی این شرکتها را در بر می‌گیرد. به عبارتی، حجم کاری در دست اجرای این شرکتها حتی از ظرفیت یکسال آنها نیز کمتر است و توان قابل ملاحظه‌ای از این مجموعه، بدون استفاده مانده است. در این شرایط، حتی اگر عدم ارائه‌ی اطلاعات واقعی از سوی برخی از شرکتها را هم در نظر بگیریم، باز هم ظرفیتهای خالی، فراتر از آن خواهد شد.

در زمینه‌ی خدمات مشاوره نیز تعداد ۴۷۱ شرکت مهندسی مشاور مشغول فعالیت هستند که هر یک از این شرکتها به طور متوسط قادر به انجام ۵ کار به صورت همزمانند؛ یعنی توان کاری برای ۲۳۵۵ پروژه‌ی گوناگون را دارا هستند، در حالی که شرکتهای یاد شده در سال ۱۳۷۲ تنها ۶۵۰ قرارداد کاری داشتند. بدین ترتیب، حجم کاری این بخش نیز ۲۸ درصد ظرفیت بالقوه‌ی این شرکتهاست لذا، گرچه تشخیص صلاحیت و ایجاد نظام برای مجریان این دسته از فعالیتهای خدماتی کار ارزنده‌ای است، لیکن در صورتی که گامهای

۱- مأخذ: نشریه آمار سازمان برنامه و بودجه

بعدی در جهت رشد و توسعه‌ی این فعالیتها در خارج از کشور برداشته نشود و مشکلات موجود بر سر راه این فعالیتها شناخته و مرتفع نگردد، می‌توان گفت که کار مثبتی صورت نگرفته است.

شرکتهای معدودی که اینک در مناقصه‌های بین‌المللی موفق شده و در اجرای پروژه‌های خارجی مشارکت یافته‌اند با مشکلات متعددی مواجه‌اند. برخی از این مشکلات عبارت است از:

احراز صلاحیت، جمع‌آوری آمار و اطلاعات، تأمین ضمانت‌نامه‌ی شرکت در مناقصه، عدم آشنایی با نوع قراردادهای خارجی، کامل نبودن قانونهای خارجی، عدم آشنایی با مقررات گمرکی، کامل نبودن قوانین کار و امور اجتماعی برای ایرانیان شاغل در خارج از کشور، عدم آگاهی از مقررات کشورهای بهره‌برداري کننده، هزینه‌های سنگین حضور در مناقصه‌ها و نیاز به تداوم حضور تا گرفتن نتیجه‌ی مثبت. بنابراین، حل مشکلات یاد شده ضمن مضاعف ساختن قدرت رقابت این شرکتها در عرصه‌ی بین‌المللی، می‌تواند تواناییهای بالقوه‌ی بسیاری را در سایر بخشهای اقتصادی آشکار سازد و رشد این بخش را تسریع کند.

جدول شماره‌ی (۲) - اطلاعات تفصیلی پیرامون زمینه‌های کاری پیمانکاران ایرانی

تعداد شرکت و پیمانکاران	رتبه	حداکثر ارزش کار مناسب به میلیون ریال	حداقل ارزش کار مناسب به میلیون ریال	زمینه‌ی کاری
۵۸	۴	۴۰۰۰	۱۵۰۰	راهسازی
۵۲	۵	۲۲۰۰	۸۰۰۰	
۴۹	۶	۱۵۰۰۰	۳۲۰۰	
۳۲	۷	۲۲۰۰۰	۵۰۰۰	
۳۷	۸	۳۵۰۰۰	۸۵۰۰	
۲۳	۳	۶۰۰۰	۱۵۰۰	آبیاری و زهکشی
۲۳	۴	۱۲۰۰۰	۲۲۰۰	
۱۲	۵	۲۲۰۰۰	۳۰۰۰	
۱۷	۶	۳۵۰۰۰	۷۰۰۰	
۵۴۳	۸ تا ۴	۲۷۰۰۰	۱۵۰۰	ساختمان‌سازی
۱۴۷	۵ تا ۳	۱۰۰۰۰	۸۰۰	تأسیسات و تجهیزات ساختمانها
۳۴	۵ تا ۳	۱۰۰۰	۱۰۰۰	توزیع و انتقال نیرو
۵۴	۵ تا ۱	۲۰۰۰۰	۲۰۰	خط لوله‌ی نفت، گاز و آب
۱۱	۵، ۳، ۱	۲۵۰۰	۲۰۰	پالایشگاههای نفت، گاز و مجتمع‌های پتروشیمی
۱۱	۴ تا ۱	۱۶۰۰۰	۱۵۰	تلمبه‌خانه‌های نفت، گاز و کمپرسور گاز
۴	۱	۵۰۰	۱۰۰	رنگ آمیزی، سندبلاست و حفاظت کاتدی
۱۹	۴ تا ۱	۱۲۰۰۰	۲۰۰	ساخت انبارهای با ظرفیت کمتر از ۳۰۰ هزار بشکه
۴	۲، ۱	۳۵۰	۲۰	رشته‌ی متمرکز سونوچینگ مخابراتی
۳	۲، ۱	۶۰	۵	رشته‌ی تجهیزات مخابراتی راه دور
۷	۲، ۱	۹۲۰	۱۰۰	رشته‌ی کابل مخابراتی

مأخذ: سازمان برنامه و بودجه

۴-۴- پیشنهادهایی برای برنامه دوم

از آنچه در طی این گزارش آمد، چنین استنباط می‌شود که شرکت‌های پیمانکاری جمهوری اسلامی ایران که از توانایی بالقوه‌ای برخوردارند، در صادرات کالا و خدمات کشور نقش اساسی ندارند و متأسفانه این امر زمانی اتفاق می‌افتد که مثلاً کشور ترکیه^(۱) که از نظر ساختار اجرایی با کشور ما تفاوت قابل توجهی ندارد، توانسته است به شدت فعالیت‌های برون مرزی شرکت‌های پیمانکاری خود را افزایش دهد. به عنوان مثال، اگر به این امر مهم توجه شود که شرکت‌های ساختمانی در ترکیه در ۱۱۸ شرکت به صورت کنسرسیوم متمرکز شده و توانسته‌اند با بسیج ۳۸,۰۹۳ نفر پرسنل - که ۳۳,۴۴۲ نفر از آنان را اتباع ترکیه تشکیل می‌دهند - مجموع قراردادهای خارجی پیمانکاری ترکیه را از مرز ۳۰/۵ میلیارد دلار در اوایل سال جاری میلادی بگذرانند، مسأله از اهمیت بیشتری برخوردار می‌شود.

تکیه‌ی ساختار اجرایی جمهوری اسلامی ایران در سال‌های پس از انقلاب اسلامی بر شرکت‌های پیمانکاری داخلی و همچنین کمبود منابع ارزی، موجباتی را فراهم ساخت تا بدنه‌ی اجرایی کارهای پیمانکاری در ایران به نحو قابل ملاحظه‌ای رشد کند. شاهد مدعا این که، در حال حاضر براساس طبقه‌بندی‌های سازمان برنامه و بودجه، تعداد ۱۰۲۵ شرکت پیمانکاری در بخش‌های گوناگون به فعالیت اشتغال دارند که به صورت بالقوه، دارای توان انجام بیش از ۱۷ هزار میلیارد ریال کار را در سال دارند. چنین پتانسیل عظیمی که با صرف هزینه‌های گزاف ایجاد شده است، در حال حاضر به دلیل کمبود اعتبارهای بخش دولتی، عدم تمایل بخش خصوصی به سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های عمرانی و سایر مشکلاتی که بر سر راه فعالیت‌های عمرانی و صنعتی قرار دارد، تقریباً به حال خود رها شده و بتدریج کشور می‌رود تا شاهد فرو ریختن شالوده‌ی سیستمی شود که برای آن سرمایه‌ی فیزیکی و انسانی هنگفتی به مصرف رسیده است. به منظور پرهیز از پیامدهای ناخوشایند و زیان‌بار این امر برای کشور، پس از مطالعه و بررسی تجربه‌های دیگر کشورهایی که در امر صادرات خدمات شرکت‌های پیمانکاری موفق بوده‌اند، اقدام به جمع‌بندی‌هایی شده است تا ارائه دهنده‌ی راهی در جهت استفاده از توانایی‌های شرکت‌های پیمانکاری ایرانی باشد. در ادامه به مهمترین آنها اشاره می‌شود:

۱- امکان تجمع شرکت‌های پیمانکاری در کنسرسیوم‌های واحد:

معمولاً پروژه‌هایی که از راه انجام مناقصه‌های بین‌المللی به مرحله‌ی اجرا گذاشته می‌شوند، دارای آنچنان ابعاد بزرگی هستند که حتی شرکت‌های بزرگ پیمانکار نیز به منظور تجهیز خود و همچنین سود بردن از تخصص‌های گوناگون، اقدام به ایجاد تشکلهایی به صورت کنسرسیوم می‌کنند. از آنجا که اکثر شرکت‌های پیمانکاری ایرانی از ابعاد و استانداردهای بزرگ و قابل مقایسه با شرکت‌های بزرگ پیمانکاری بین‌المللی برخوردار نیستند، ضروری است تمهیدات قانونی، مالیاتی و اجرایی ویژه‌ای در نظر گرفته شود تا برخی از شرکت‌های پیمانکاری داخلی بتوانند در قالب و کالبد واحدی به ارائه‌ی خدمات خود در سایر کشورها اقدام کنند. در این مورد، ضروری است که معاونت مشاوران، پیمانکاران و سازندگان سازمان برنامه و بودجه، دستورالعمل ویژه‌ای به منظور هدایت شرکت‌های پیمانکاری ایران در تشکلهای واحد، جهت شرکت در مناقصه‌های بین‌المللی، تدوین کند.

۱- بولتن اقتصادی خبرگزاری جمهوری اسلامی، شماره‌ی ۷۸، سال ۱۳۷۳.

۲- ایجاد تسهیلات لازم به منظور خروج ماشین‌ها، تجهیزات و ابزار کار:

از آنجایی که هدف از صدور خدمات پیمانکاری کسب بیشترین درآمد ارزی است، لذا ضروری است تمهیداتی مدنظر قرار گیرند تا آن گروه از شرکت‌هایی که موفق به بستن قرارداد با مقام‌های اجرایی خارجی می‌شوند، بتوانند نیازهای خود را به ابزارهای مورد لزوم انجام کار از داخل کشور تأمین کنند؛ بدین منظور، ضروری است مسئولان وزارت بازرگانی، وزارت امور اقتصادی و دارایی (گمرک) و بانک مرکزی چاره‌ای بیندیشند تا امکان نقل و انتقال ابزارهای کار پیمانکاران شاغل در خارج از کشور، در کوتاه‌ترین زمان ممکن و با کمترین تشریفات اداری، امکان پذیر شود.

۳- تقویت توان صادرات خدمات مطالعات فنی و اقتصادی، مدیریت پروژه و خدمات مهندسی مشاوره:

نظر به این که: همه‌ی طرح‌های عمرانی با فعالیتهای مطالعات فنی و اقتصادی و خدمات مهندسی مشاوره و مدیریت پروژه آغاز می‌شود، بستن قراردادهای مطالعاتی و مهندسی می‌تواند بدون انجام مناقصه‌ی بین‌المللی انجام گیرد.

- با جزئی بودن هزینه‌ی انجام خدمات مهندسی و مدیریت پروژه‌ی طرح‌ها، امکان تأمین اعتبار از منابع داخلی همیشه وجود دارد.

- فعالیتهای برون مرزی شرکت‌های مهندسی و تکنولوژی و مشاوره‌ای عملاً موجب توسعه‌ی امکانات کاریابی برای سازندگان و پیمانکاران داخلی می‌شود؛ لذا توجه ویژه به تأمین منابع مالی مورد نیاز برای انجام خدمات مهندسی و مشاوره‌ای در آسیای میانه و آفریقا بسیار مهم است.

۴- معافیتهای مالیاتی:

یکی از مواردی که در مطالعه‌های انجام شده مشاهده گردید، این نکته بود که تقریباً همه‌ی کشورهایی که بخشی از درآمدهای ارزی خود را از راه صادرات خدمات شرکت‌های پیمانکاری به دست می‌آورند، درآمدهای پرسنل شاغل را در خارج از کشور، نه تنها از مالیات معاف می‌دارند، بلکه برای افرادی که مدتی در خارج از کشور به کار اشتغال داشته‌اند نیز معافیتهای مالیاتی دیگری در نظر می‌گیرند؛ بنابراین، ضروری است به منظور تشویق شرکت‌های ایرانی به انجام کار در خارج از کشور و حضور فعال در مناقصه‌های بین‌المللی، ترتیبی در نظر گرفته شود تا از یک سو درآمدهای ارزی و ریالی کارکنان شاغل در خارج از کشور و از سوی دیگر، سود عملیاتی حاصل از فعالیت شرکت‌ها، از پرداخت مالیات معاف شوند.

۵- پرداخت اعتبارهای ارزی و ریالی با نرخ تشویقی:

از آنجایی که یکی از شرایط برنده شدن در مناقصه‌های بین‌المللی، رعایت برنامه‌ی زمانی است و لازمه‌ی رعایت برنامه‌ی زمانی از پیش تعیین شده، در اختیار داشتن منابع مالی کافی در زمان مناسب است، ضروری است اقدام‌هایی از سوی سیستم بانکی مدنظر قرار گیرد تا پس از امضای قرارداد با مقام‌های خارجی، بی‌درنگ حمایت‌های مالی از راه در اختیار گذاردن تسهیلات ارزی - ریالی با نرخهای تشویقی، به شرکت‌های ایرانی مجری طرح انجام گیرد.

۶- فراهم آوردن تسهیلات لازم در امر نقل و انتقال‌های ارزی:

از آنجایی که فرایند اجرای قراردادهای برون مرزی نسبتاً طولانی است و در این راستا نقل و انتقال‌های ارزی متعددی صورت می‌گیرد، ضروری است اقدام‌هایی در نظر گرفته شود که هرگونه نقل و انتقال ارزی مرتبط با قراردادهای امضا شده، مشمول قانونهای جاری نباشد. طبیعی است در این راستا بانک

مرکزی باید با بررسی دستورالعمل‌های موجود در سایر کشورها، به تهیه‌ی دستورالعمل‌های لازم اقدام کند.

۷- فعال شدن دفترهای نمایندگیهای بازرگانی ایران در خارج از کشور:

در مطالعه‌های انجام شده به این مهم برخورد نمودیم که یکی از خدماتی که شرکتهای پیمانکاری در محل اجرای کار در خارج از کشور از آن سود می‌برند، خدمات پشتیبانی ارائه شده توسط وابسته‌های بازرگانی به آنان است؛ لذا بدین منظور ضروری است وزارت امور خارجه با هماهنگی سایر مقامهای ذیربط، ترتیبی اتخاذ کند تا دفترهای نمایندگی خارج از کشور، خدمات مورد نیاز شرکتهای پیمانکاری شاغل در خارج از کشور را تأمین کند.

با توجه به مراتب مشروح گذشته، ضرورت دارد که قانون تمهیداتی را فراهم کند تا دولت و دستگاههای اجرایی زیر پوشش، موظف به همکاری لازم به منظور استفاده‌ی بالفعل از توانایی شرکتهای پیمانکاری و مهندسی داخلی شوند. بنابراین بسیار مناسب خواهد بود که به طریق قانونی دولت موظف شود به منظور افزایش و ایجاد تنوع در درآمدهای ارزی کشور، استفاده از تواناییها و تجربه‌های شرکتهای مهندسی و پیمانکاری ایرانی و نیز پرهیز از آثار منفی ناشی از کاهش اعتبارهای عمرانی شرکتهای مهندسی و پیمانکاری داخلی؛ تسهیلات لازم را جهت حضور شرکتها و مؤسسه‌های ایرانی در بازارهای جهانی و صدور خدمات مهندسی فراهم آورد و براین امر، تا آنجا که منجر به ایجاد دیوانسالاری اداری نشود، نظارت لازم را در حد معقول اعمال کند.

تسهیلاتی که در راستای هدفهای یاد شده برای شرکتهای پیمانکاری شاغل در خارج از کشور مورد نظرند شامل موارد زیر می‌شود:

۱- معافیتهای مالیاتی

۲- پرداخت تسهیلات ارزی - ریالی با نرخهای تشویقی

۳- تأمین پوشش بیمه‌ی صادراتی

۴- تسهیل در صدور روادید و گذرنامه

۵- گسترش بیمه‌ی خدمات درمانی برای کارکنان شاغل در خارج از کشور

۶- تسهیلات گمرکی به منظور خروج ماشین‌ها، ابزار، ملزومات و تجهیزات اجرایی

۷- تسریع و تسهیل در صدور ضمانت‌نامه‌های بانکی

از آنجایی که کلیه‌ی شرکتهای مهندسی و پیمانکاری ایرانی که توسط سازمان برنامه و بودجه رتبه‌بندی شده‌اند می‌توانند در صورت تمایل در مناقصه‌های بین‌المللی شرکت کنند، سازمان برنامه و بودجه موظف شود براساس آیین‌نامه‌ای که به همین منظور تدوین خواهد کرد، نسبت به تشخیص صلاحیت ویژه‌ی صادرات خدمات مهندسی و پیمانکاری پیمانکاران اقدام کند. آیین‌نامه‌ی اجرایی این امر می‌تواند حداکثر ظرف مدت ۴ ماه از تاریخ تصویب آن، توسط سازمان برنامه و بودجه و با همکاری وزارتخانه‌های امور اقتصادی و دارایی، امور خارجه، بازرگانی و بانک مرکزی تدوین و پس از تأیید هیأت وزیران به ارگانهای مربوط ابلاغ شود.

فصل پنجم - مشکلات موجود و پیشنهادها

به منظور بررسی و مشخص نمودن مشکلات موجود در زمینه صدور خدمات مهندسی و پیمانکاری توسط شرکتهای ایرانی به خارج از کشور با تعدادی از صاحبانظران و دست‌اندرکاران این بخش تماس گرفته و نظرات آنان را پیرامون این موضوع جویا شدیم که اهم مطالب به شرح زیر می‌باشد:

۱- کارهایی که تاکنون شده است لازم بوده ولی کافی نیست.

۲- در زمینه صدور خدمات مهندسی و پیمانکاری تازه کار هستیم و می‌خواهیم در یک دژ مستحکمی که افرادی با سابقه کار بالا در آن مستقر هستند نفوذ کنیم و برخوردی که تاکنون شده سطحی بوده و باید جامع و عمیق باشد.

۳- وقتی که شرکتهای ما می‌خواهند در چنین اموری شرکت نمایند بعد از اینکه باید از هفت خان بوروکراسی دولتی رد شوند با این مسأله مواجه می‌شوند که در مناقصه‌ها برخورد سیاسی می‌شود که این امر یا توسط تشکلهای بخش خصوصی و یا از طریق دولتها صورت می‌پذیرد، و قیمتهایی که مطرح می‌شود مسأله‌دار است. به عنوان نمونه:

الف - شرکت تهران جنوب که در مناقصه‌ای در مالزی شرکت کرده بود با این مسأله مواجه گشت که رقیب آن یعنی شرکت ایتالیایی که در ایران نیز کار مشابهی را انجام می‌داد، ۳۰ تا ۴۰ درصد زیر قیمت پیشنهاد داده بود.

ب - در مناقصه ایران و ارمنستان شرکت «طرح و ساخت» که کنسرسیومی از چند شرکت داخلی بود برای ارائه خدمات طراحی و ساخت ترمینال «کارگوی» فرودگاه «زوبارتف» ارمنستان که شرکت «ارکینگ» انگلستان مهندس مشاور این طرح می‌باشد، در مناقصه شرکت کرد. چندین شرکت از کشورهای آلمان، ایتالیا، انگلستان و عربستان نیز در مناقصه شرکت کرده بودند که کشور ما با توجه به مسایلی نظیر نیروی کار ارزان - سوخت و انرژی ارزان امکان ترانسپورت و انتقال برآورد ۲۰,۰۰۰,۰۰۰ دلار برای طرح کرده بود که شرکت آمریکایی رقم ۱۵/۶ میلیون دلار را که برآورد این شرکت بود پیشنهاد کرد. از نظر اینکه کار هم طراحی و هم ساخت بود محال است که رقم دقیق ۱۵/۶ میلیون دلار از طریق محاسبه به دست آید و مشخص است که زد و بندی در کار است.

۴- باید طرحی تهیه نمود تا بتوان ضمن داشتن حمایت سیاسی دولت در درازمدت تسهیلاتی فراهم شود که بتوانیم در کشورهای آسیای میانه، پاکستان، افغانستان و دیگر کشورهای همجوار نفوذ کرده و خدمات خود را صادر نماییم. از سوی دیگر بخش خصوصی ما هم ریسک‌پذیر نیست. هر چند این ریسک‌پذیری تا حدی صورت می‌پذیرد که خطرپذیری معقول باشد. تا امروز ما موفقیت به دست نیاورده‌ایم و کشورهای دیگر با انواع و اقسام روشهایی که پیش می‌گیرند اجازه حضور به ما نمی‌دهند. مثلاً ترکیه با ارمنستان مرز مشترکی دارد که تنها وقتی امریکاییها اراده کنند این راه باز می‌شود.

۱-۵- مشکلات:

۱- بحث زیاد شده اما کمتر عمل کرده‌ایم.

۲- تعهد ارزی و برگرداندن ارز دست و پاگیر است.

۳- در قراردادهای بین‌المللی پیمانکار حق فسخ قرارداد را دارد. کارفرما این حق را برای خود قایل است که ممکن است در باز پرداخت مشکل داشته باشد که به ازای تأخیر بهره آن را می‌پردازد. مؤسساتی هستند که این بازپرداخت را قبول کرده و به موقع پول پیمانکار را پرداخت نموده و بهره‌ای را از کارفرما دریافت می‌کند. شرکت استراتوس که در پاکستان قرارداد بسته بود در این مورد با مشکلات عدیده‌ای برخورد کرد و هیچ مؤسسه داخلی حاضر به قبول این کار نشد و بالاخره یکی از بانکهای پاکستان قبول کرد تا این نقش را بپذیرد.

۴- سفارتخانه‌ها و نمایندگیهای سیاسی ما برای این کار تجهیز نشده‌اند و شرکتهای ما از این بابت با مشکل مواجه هستند. به عنوان نمونه شرکت پایه کار ایران می‌خواست با یک شرکت اتریشی joint شود. سفارت اتریش بلافاصله با این شرکت تماس گرفته و ترتیبات لازم را برای هر چه سریعتر شکل گرفتن این اتصال (joint) فراهم کرده بود. در حالی که در سفارتخانه‌ها و نمایندگیهای سیاسی، هنوز فرهنگ این قضیه وجود ندارد.

۲-۵. پیشنهادها:

حرکتهای زیادی در ارتباط با صدور خدمات مهندسی و پیمانکاری انجام پذیرفته است ولی هنوز راه زیادی در پیش است تا بتوانیم جایگاه واقعی خود و سهم شایسته خود را در بازارهای جهانی به دست آوریم. پیشنهاد می‌شود اقدامات ذیل به عمل آید:

۱- تشکیل اداره‌های کل صدور خدمات مهندسی و تکنولوژی در کلیه وزارتخانه‌های علاقه‌مند که توانایی انجام صدور خدمات را دارند تا پشتیبانی دائم و پیگیریهایی لازم را به عمل آورند.

۲- معاف نمودن درآمدهای حاصله از صدور خدمات مهندسی و پیمانکاری و تکنولوژی (حداقل به مدت ۸ سال) تا زمینه تشویق شرکتهای فراهم شود.

۳- افزایش اعتبارهای صدور خدمات مهندسی و پیمانکاری به کشورهای جهان سوم و در حال توسعه

۴- تخصیص اعتبارات و تسهیل در دادن تنخواه ارزی و نیز وام ریالی به صادرکنندگان خدمات مهندسی و تکنولوژی به منظور تجهیز خود برای رقابت در بازارهای بین‌المللی.

۵- ساده‌تر کردن شرایط صدور ضمانتنامه‌ها برای قراردادهای بین‌المللی صادرکنندگان، چون قوانین موجود در عمل زیاد راحت نیست.