گزارش

محدودیت‌های منابع آبی و ملاحظاتی در باب صادرات آب مجازی

آب مجازی به آبی اطلاق می‌شود که در فرایند تولید محصولات کشاورزی و صنعتی در یک محدوده و سرزمین مصرف می‌شود و سپس از طریق صادرات این محصولات به کشورهای دیگر منتقل می‌شود. اهمیت آب مجازی در مدیریت منابع آبی و توسعه پایدار به‌ویژه در کشورهای کم‌آب، بسیار مورد توجه است.

آب مجازی در سه دسته اصلی تقسیم‌بندی می‌شود: ۱- آب آبی: آبی که از منابع سطحی و زیرزمینی برای آبیاری و تولید محصولات استفاده می‌شود. ۲- آب سبز: آبی که از طریق بارندگی به صورت مستقیم در تولید محصولات نقش دارد. ۳- آب خاکستری: آبی که برای رقیق‌سازی و دفع آلاینده‌ها در فرایند تولید مصرف می‌شود.

اهمیت توجه به آب مجازی

توجه به آب مجازی به عنوان یک مفهوم کلیدی در مدیریت منابع آبی و رشد و توسعه پایدار اهمیت بسزایی دارد. این اهمیت دست‌کم از دو جنبه اقتصادی و زیست‌محیطی قابل بررسی است:

نخست- اهمیت اقتصادی

الف- بهینه‌سازی مصرف آب: از مهم‌ترین مزایای توجه به آب مجازی، بهینه‌سازی مصرف آب است. کشورهایی که با کمبود منابع آبی مواجه هستند، می‌توانند با استفاده از واردات محصولات پرمصرف آبی، منابع آب خود را صرف تولید محصولاتی با ارزش‌افزوده بیشتر کنند. به این ترتیب، کشورها قادر خواهند بود به‌طور اقتصادی‌تر و مؤثرتری از منابع آبی خود استفاده کنند.

ب- تجارت بین‌المللی: آب مجازی در تجارت بین‌المللی نقش دارد. کشورهای صادرکننده محصولات کشاورزی و صنعتی از طریق صادرات این محصولات، آب مجازی را به کشورهای دیگر منتقل می‌کنند و با این شیوه، درآمد اقتصادی خود را افزایش می‌دهند. به عنوان مثال، صادرات محصولات کشاورزی مانند پسته و خرما از ایران به دیگر کشورها، در افزایش درآمد ارزی کشور نقش دارد.

ج- کاهش هزینه‌های تولید: کشورها می‌توانند راهبردهای مناسبی برای کاهش هزینه‌های تولید اتخاذ کنند. برای مثال، واردات محصولات پرمصرف آبی از کشورهایی که منابع آبی فراوان دارند، به کاهش هزینه‌های تولید داخلی منجر می‌شود و به افزایش بهره‌وری اقتصادی یاری می‌رساند.

دوم- اهمیت زیست‌محیطی

الف- حفاظت از منابع آبی: توجه به آب مجازی می‌تواند به حفاظت از منابع آبی بینجامد. کشورهایی که با کمبود آب مواجه هستند، با مدیریت واردات و صادرات محصولات آبی قادر خواهند بود تا فشار بر منابع آبی خود را کاهش دهند. این امر به‌ویژه در مناطقی که با بحران آب مواجه هستند، اهمیت زیادی دارد.

ب- کاهش آلودگی و تخریب محیط زیست: تولید محصولات پرمصرف آبی می‌تواند منجر به آلودگی منابع آبی و تخریب محیط زیست شود. با توجه به آب مجازی و مدیریت صحیح آن، از تولید محصولاتی که تأثیرات زیست‌محیطی منفی دارند، اجتناب شده و کاهش آلودگی و تخریب محیط زیست میسر می‌شود.

ج- کاهش اثرات تغییرات اقلیمی: تولید محصولات کشاورزی و صنعتی پرمصرف آبی معمولا با انتشار گازهای گلخانه‌ای همراه است. با مدیریت صحیح آب مجازی و کاهش تولید محصولات پرمصرف آبی، کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای و در نتیجه کاهش اثرات تغییرات اقلیمی، قابل تصور است.

صادرات و واردات آب مجازی

الف- صادرکنندگان عمده

کشورهایی مانند ایالات متحده، برزیل، استرالیا و آرژانتین از بزرگ‌ترین صادرکنندگان آب مجازی در جهان هستند. این کشورها به دلیل منابع آبی فراوان و تولید گسترده محصولات کشاورزی، حجم زیادی از آب مجازی را از طریق صادرات این محصولات منتقل می‌کنند. بر اساس گزارش FAO در آستانه ۲۰۲۰، ایالات متحده با صادرات سالانه حدود ۲۰۰ میلیارد مترمکعب آب مجازی از طریق محصولات کشاورزی و صنعتی، بزرگ‌ترین صادرکننده آب مجازی در جهان است. برزیل و استرالیا نیز به ترتیب با صادرات ۱۳۰ و ۷۰ میلیارد مترمکعب در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

ب- واردکنندگان عمده

کشورهای واردکننده آب مجازی عمدتا شامل کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا، ژاپن و برخی از کشورهای اروپایی هستند. این کشورها به دلیل محدودیت منابع آبی و نیاز به واردات محصولات کشاورزی و صنعتی، حجم زیادی از آب مجازی را وارد می‌کنند. بر اساس گزارش Water Footprint Network در سال ۲۰۲۰، ژاپن با واردات سالانه حدود ۱۵۰ میلیارد مترمکعب آب مجازی، بزرگ‌ترین واردکننده آب مجازی در جهان بوده است. کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا نیز با واردات محدود ۱۲۰ میلیارد مترمکعب آب مجازی در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

ایران و کشاورزی

ایران به عنوان کشوری در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا با اقلیمی خشک و نیمه‌خشک، با چالش‌های جدی در زمینه منابع آبی مواجه است. بهره‌برداری ناپایدار از منابع آبی، به‌ویژه در بخش کشاورزی که بیشترین مصرف آب را دارد، منجر به کاهش سطح منابع آبی زیرزمینی و کاهش کیفیت آب شده است. بر اساس آمار وزارت جهاد کشاورزی، حدود ۹۰ درصد از منابع آبی کشور در بخش کشاورزی مصرف می‌شود که این میزان بهره‌برداری ناپایدار باعث کاهش سطح آب‌های زیرزمینی و شورشدن آنها شده است.

کشور با منابع آبی محدود، از طریق صادرات محصولات کشاورزی و صنعتی- حجم زیادی از آب مجازی را به کشورهای دیگر صادر می‌کند. بر اساس گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، کشور سالانه حدود ۲۲ میلیارد مترمکعب آب مجازی از طریق صادرات محصولات کشاورزی به کشورهای دیگر صادر می‌کند. محصولات عمده صادراتی شامل پسته، خرما، زعفران و میوه‌های خشک هستند. صادرات محصولات صنعتی نیز بخش مهمی از آب مجازی کشور را شامل می‌شود. محصولات پرتوشیمی، فولاد و سایر مواد معدنی ازجمله محصولات صنعتی هستند که حجم زیادی از آب مجازی را در خود جای داده‌اند.

توجه به آب مجازی اهمیت زیادی در مدیریت منابع آبی و توسعه پایدار دارد. از نظر اقتصادی، بهینه‌سازی مصرف آب، افزایش بهره‌وری و کاهش هزینه‌های تولید از مزایای کلیدی توجه به آب مجازی هستند. از نظر زیست‌محیطی، حفاظت از منابع آبی، کاهش آلودگی و تخریب محیط زیست و کاهش اثرات تغییرات اقلیمی از اهمیت‌های اصلی مدیریت صحیح آب مجازی محسوب می‌شوند. صادرات آب مجازی کشور، نقش مهمی در مدیریت منابع آبی و فرایند رشد و توسعه پایدار ایفا می‌کند. محدودیت منابع آبی در کشور به دلیل عوامل مختلفی مانند تغییرات اقلیمی، بهره‌برداری ناپایدار، رشد جمعیت و توسعه شهری و کاهش کیفیت منابع آبی، در حال تبدیل به چالشی جدی است. در این شرایط، توجه به مصرف بهینه، مدیریت مناسب آب مجازی برای کاهش فشار بر منابع آبی داخلی و همچنین تدوین و اجرای سیاست‌های مناسب در این زمینه ضرورت دارد.

«صدور خدمات فنی و مهندسی» زیر ذره‌بین «شرق»

گُلِ صادرات، قربانی غفلت

امیرمحمودی انزابی
سارا رجب‌نژاد

در همه جای جهان، صادرات یکی از شریان‌های حیاتی اقتصاد است. هیچ کشوری را نمی‌توانید پیدا کنید که اقتصاد فعال و زنده داشته باشد ولی از صادرات غافل باشد. در کشورها و از سال‌های خیلی دورتر به امروز، به واسطه وجود نفت و گاز و فروش آنها، چرخ اقتصاد می‌چرخیده. اما اکنون که چند صباحی است افق انمام منابع نفت و گاز بیشتر شفاف شده، آرام آرام ادبیات صادرات در کشور بررنگ شده و در آینده نه‌چندان دور نیز پررنگ‌تر خواهد شد. با این وجود، کماکان عمده کالاهای صادراتی غیرنفتی کشور را مشتقات نفتی به خود اختصاص داده‌اند و تنوع کالاهای صادراتی ایران بسیار پایین است. مثلا در سال ۱۴۰۲، از نظر حجم و ارزش صادراتی، ۱۰ کالای برتر صادراتی ایران عبارت بودند از متانول، میعانات گازی، یوتان مایع، پروپان مایع، قیر، اوره، پلی‌اتیلن، گاز طبیعی مایع، سنگ آهن و پسته، اما موضوع بحث ما فرارتبست صادرات کالا باشد، بلکه نوع دیگری از صادرات است که نام آن احتمالا به گوش خیلی‌ها ناآشناست؛ «صدور خدمات فنی و مهندسی».

برای آنکه درباره این نوع صادرات بیشتر بشنویم، به سراغ جناب آقای مهندس محمدباقر کریمی، عضو هیئت‌مدیره فدراسیون صنعت آب ایران رفته‌ایم. مهندس کریمی چند سِمَت مسئولیت فرانشکلی خود، چند دهه مدیریت عالی یکی از شرکت‌های خوش‌نام طراحی، ساخت، نصب و راه‌اندازی پروژه‌های آب، فاضلاب و خطوط انتقال و پمپاژ آب، نفت و گاز در داخل و خارج از کشور را بر عهده داشته و دارند که این شرکت، ضمن حضور پررنگ در بازار کشور عراق، در کشورهای ترکمنستان و سودان پروژه‌های موفقی را اجرا کرده و در سال ۱۳۹۵ نیز به عنوان صادرکننده نمونه خدمات فنی و مهندسی برگزیده شده است. در ادامه گفت‌وگوی «شرق» با ایشان را می‌خوانید.

ما در صدور خدمات فنی و مهندسی به دنبال این هستیم که به جای اینکه فقط کالا صادر کنیم، دانش فنی و مهندسی خود را در اختیار کشورهایی که نیازمند آن هستند، قرار دهیم. به اعتقاد من، کل صادرات هر کشوری، صادرات خدمات فنی و مهندسی آن است

آقای مهندس کریمی برای ورود به بحث می‌خواهیم تعریفی از صادرات خدمات فنی و مهندسی داشته باشیم و بعد برویم سراغ ابعاد مختلف آن.

ما این‌نامه‌ای مصوب سال ۱۳۸۲ داریم به نام «آیین‌نامه اجرائی حمایت‌های دولت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی»، که در آن، صادرات خدمات فنی و مهندسی را این‌گونه تعریف کرده: «صادرات فعالیت‌های هدف‌دار مهندسی، تدارکات، طراحی، اجرا، ساخت، تعمیر کالا و تجهیزات و ماشین‌آلات صنعتی، نصب، راه‌اندازی، نظارت و آموزش‌های مرتبط، انتقال دانش فنی، فعالیت‌های نرم‌افزاری (مدیریت، طراحی، مشاوره و خدمات انفورماتیک)، مطالعات توسعه و نظایر آنها به نحوی که صدور کالای صرف محسوب نشود». به عبارت ساده‌تر، ما در صدور خدمات فنی و مهندسی به دنبال این هستیم که به جای اینکه فقط کالا صادر کنیم، دانش فنی و مهندسی خود را در اختیار کشورهایی که نیازمند آن هستند، قرار دهیم. به اعتقاد من، کل صادرات هر کشوری، صادرات خدمات فنی و مهندسی آن است.

چرا «کل صادرات» آقای مهندس؟

ببینید شما در صادرات خدمات فنی و مهندسی، با کمترین هزینه و کمترین استفاده از منابع داخلی، می‌توانید یک ارزش‌افزوده بسیار بالا و ارزآوری بسیار مطلوب برای چرخه اقتصادی خودتان داشته باشید. مثلا بیایید یک صادرات کالایی را در نظر بگیریم؛ به عنوان نمونه محصولات پتروشیمی. برای تولید یک محصول پتروشیمی، شما باید اول کار را استخراج کنید. بعد، آن را تصفیه کنید که می‌شود صنایع بایین‌دستی، بعد از آنجا بفرستید به کارخانجات پتروشیمی که تازه در آنجا طی فرایند‌های پیچیده‌ای بتوانید انواع و اقسام مواد پلیمری و... را تولید کنید. این مراحل از استخراج تا تولید نهایی، فرایندهای بسیار سرمایه‌بر و هزینه‌بری هستند. اما در خدمات فنی و مهندسی شما این هزینه‌ها را در سال‌های گذشته انجام داده‌اید و تعداد زیادی فارغ‌التحصیل مهندسی و متخصص و تکنسین تربیت کرده‌اید که می‌توانند یک سیستم مهندسی را طراحی کنند و ایده و فکر خود را به یک کشور دیگر بفروشند و بدون سرمایه‌گذاری و هزینه‌های سنگین، کسب درآمد کنند. البته این فقط جنبه مهندسی ماجرا و حداقل آن است. فارغ از این فروش ایده و فکر، شما می‌توانید برای اجرائی شدن ایده و فکر خود، کالا هم صادر کنید.

یعنی در واقع صدور خدمات فنی و مهندسی خودش می‌تواند موتور محرکی باشد برای صدور کالا؟

بله دقیقا. با صدور خدمات فنی و مهندسی، یک چرخه عظیم اقتصادی در کشور فعال می‌شود و پیمانکاران مختلف با تخصص‌های متفاوت برای به ثمر رسیدن کار با هم همکاری خواهند کرد. یکذاید یک مثال ملموس از تجربه خودم را برای شما شرح بدهم. ما در سال ۱۳۷۶ اولین قرارداد صدور خدمات فنی و مهندسی خود را برای ساخت یک تصفیه‌خانه آب در کشور ترکمنستان منعقد کردیم. شهری به نام ماری که در زبان فارسی به آن مرو می‌گوییم. ما فقط یک شرکت بودیم که این انعقاد قرارداد رقیبم ولی نزدیک به ۳۰ تا ۵۰ شرکت داخلی دیگر به واسطه حضور خیلی کوچک ما در آن کشور، به طور مستقیم و غیرمستقیم به ما همدادند و با به جنبش افتادند تا انواع و اقسام ابزار و مواد اولیه مورد نیاز پروژه مثل لوله، ترانس، تابلو برق، مواد عایق، کالاهای فلزی و آهنگری و... را تأمین کنند. این فقط یک نمونه کوچک در مقیاس مرو مقیاس دلار است. ببینید اگر بشود این ظرفیت را به مقیاس میلیارد دلار رساند، چه رونق اقتصادی پایداری در اقتصاد کشور ایجاد می‌شود و چه ثروتی به وجود می‌آید.

آقای مهندس می‌خواهیم اگر موافق باشید، قدری درباره ظرفیت‌های کشور برای صدور خدمات فنی و مهندسی صحبت کنیم. ما چه ظرفیت‌هایی داریم که نشان‌دهنده توان بالقوه ما برای ورود جدی به عرصه صدور خدمات فنی و مهندسی است؟

من این توان بالقوه را در دو شاخه می‌بینم؛ یکی توانمندی‌های مشاوران و پیمانکاران ما در صنعت احداث و دیگری توانمندی‌های نیروی انسانی ما.

در زمینه پیمانکاری، بنا بر آمار سازمان برنامه و بودجه ما ۵۲هزارو ۸۹۸ شرکت مهندسی پیمانکاری در رشته‌های مختلف مثل ساختمان، آب، تأسیسات و تجهیزات، راه‌وترابری، نیرو، نفت و گاز و... داریم. در کنار این پیمانکاران، سه‌هزارو ۶۶۵ شرکت مهندسی مشاور هم وجود دارند که به ارائه خدمات می‌پردازند. با احساب، طبق بازوهایی که سازمان برنامه و بودجه کشور دارد، اگر بخواهیم به همه شرکت‌های پیمانکار و مشاور، کار ارجاع کنیم، ظرفیت رایی‌ای حدود یچه‌هزارو ۳۰۰ هست (هزار میلیارد تومان) که می‌شود حدود ۹۰ میلیارد دلار. برای اینکه بدانید این عدد چقدر بزرگ است. باید بدانید که سرجمع بودجه جاری و عمرانی کشور در سال جاری جیزی حدود دوهزارو ۳۰۰ همت است. یعنی ظرفیت ارجاع کار مشاوران و پیمانکاران ما بیش از دو برابرکل بودجه جاری و عمرانی کشور می‌شود و خوش نشان می‌دهد که چه ظرفیت عظیمی در اینجا نهفته شده است.

آیا آماری داریم که چه مقدار از این ظرفیت پیمانکاران و مشاورن عملیاتی شده است؟

آمار رسمی و دقیقی نداریم، اما با توجه به تجربه کاری و شرایط موجود میدانی که الان می‌بینم، اگر خوشبینانه نگاه کنیم، حداکثر ۱۰ درصد از این ظرفیت در حال فعالیت است. این واقعا جای تأمل دارد که چرا از چنین امکان بی‌نظیری غافل بوده و هستیم.

درمورد توانمندی‌های نیروی انسانی هم برایمان توضیح بدهید.

من سال ۲۰۱۵ آماری دیدم که توسط مؤسسه Forbes Statistis منتشر شده بود و در آن، کشورهای دارای بالاترین فارغ‌التحصیل رشته‌های مهندسی جهان را نشان می‌داد. منابع آماری‌اش هم از سوی مؤسسه آماری یونسکو و انجمن جهانی اقتصاد تهیه شده و از ۱۲۴ اقتصاد جهانی استخراج شده بود که البته اطلاعات کشورهای هند و چین در دسترس نبود. طبق این آمار، ایران با در اختیار داشتن ۲۳۳هزارو ۶۹۵ مهندس، بعد از روسیه و آمریکا، در رتبه سوم جهان قرار داشت و بعد از ایران، کشورهای ژاپن و کره جنوبی جایگاه‌های چهارم و پنجم را به خود اختصاص داده بودند. چند وقت پیش هم که آمار سال ۲۰۲۲ را در گزارش دیگری که این بار حتی هند و چین نیز در میان آنها بودند، می‌دیدم، دیدم در سال ۲۰۲۴ هم تغییری در این پنج کشور اول ایجاد نشده و کماکان ایران بعد از روسیه و آمریکا در جایگاه سوم قرار دارد. تغییری در این گزارش شده بود که هم جای خوشحالی داشت و هم جای تأسف. در این گزارش، ایران «نیروگاه جهانی آموزش مهندسی» نامیده بودند که هم جای خوشحالی دارد که چنین ظرفیتی وجود دارد و هم جای تأسف که چرا چنین ظرفیتی مورد استفاده قرار نمی‌گیرد و تعداد بسیاری از این مهندسان یا مهاجرت می‌کنند یا در رشته‌های غیرمرتبط مشغول فعالیت‌اند. این هم به آن معناست که بازار مهندسی ما با جذاب نیست یا اصلا بازاری وجود ندارد که بخواهد جذاب باشد یا نباشد.

به‌جز مهندسانی که مهاجرت می‌کنند یا در مشاغل غیرمرتبط کار می‌کنند، ما تعداد زیادی فارغ‌التحصیل بی‌کار هم داریم...

بله دقیقا. بر اساس گزارش مرکز آمار ایران با عنوان «چکیده نتایج خرج آمارگیری نیروی کار در بهار ۱۴۰۳»، که جدیدترین گزارش آماری وضعیت اشتغال است، تعداد جمعیت بی‌کار ۱۵ساله و بیشتر ما که فارغ‌التحصیل آموزش عالی بوده‌اند، ۹۲هزارو ۳۳۳ نفر هستند که نرخ بی‌کاری ۱۱.۶ درصدی دارند. موضوع وقتی ژانم‌یاراگیرتر می‌شود که بدانیم سهم جمعیت بی‌کار ۱۵ساله و بیشتر فارغ‌التحصیل آموزش عالی از کل بی‌کاران، ۴۳ درصد است؛ یعنی حدود نیمی از بی‌کاران جامعه ما، تحصیلات عالیه دارند؛ خب، این می‌طلبد که برای این افراد، برنامه‌ای داشته باشیم که بتواند اشتغال‌آفرینی پایدار به دنبال داشته باشد. صحبت صدور خدمات فنی و مهندسی در کشور ما خیلی خوب تبیین شده و جایگاه خود را پیدا کرده است. اگر بتواند جایگاه خود را پیدا کند، قبلا همین قدر از جامعه را هدف قرار خواهد داد و می‌تواند آنها را وارد بازار کار کند.

آقای مهندس تا اینجا درباره این صحبت کردیم که خدمات فنی و مهندسی چیست و چه کارکردی می‌تواند برای اقتصاد ما داشته باشد. اگر موافق باشید تا اینجای فرمایشات خود را جمع‌بندی بفرمایید تا برویم سراغ ابعاد بحث.

به عنوان یک جمع‌بندی از صحبت‌ها، شش دلیلی که باعث می‌شود ما ملزم به حضور در بازارهای بین‌المللی و اصلا در صدور خدمات فنی و مهندسی باشیم، اینها هستند:

-کمبود بازار یا پروژه‌های مناسب داخلی برای فعالیت‌های پیمانکاری

-کاهش شدید پروژه‌های عمرانی و به دنبال آن بی‌کاری و نابودی شرکت‌های پیمانکاری

-ایجاد جوو وسیع بی‌کاری قشر تحصیل‌کرده در رشته‌های مهندسی و به دنبال آن یاسدها و آثار مخرب اقتصادی و اجتماعی

-تلاش برای خلق ثروت و ارزآوری مطمئن و مؤثر و کمک به قطع وابستگی به نفت به علت محصول اصلی صادراتی کشور

-تلاش برای ایجاد اشتغال پایدار و مطمئن در کشور

-تلاش برای افزایش قدرت چرخه عظیمی از اقتصاد کشور مرتبط با فعالیت‌های پیمانکاری.

برای ادامه بحث، اگر صلاح بدانید برویم سراغ اینکه در مبحث صدور خدمات فنی و مهندسی، صادرکننده با چه ارکان و سازمان‌هایی سروکار دارد؟

صادرکننده خدمات فنی و مهندسی، با ارکان‌ها و سازمان‌های متعددی سروکار دارد که با در شکل‌گیری صادرات خدیل هستند یا جزء مراجع تصمیم‌گیرند. سازمان برنامه و بودجه کشور، وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت راه و شهرسازی، وزارت نیرو، وزارت نفت، وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، بانک مرکزی، بانک‌های عامل، انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی و صندوق ضمانت صادرات. کمیته‌ای هم وجود دارد که به «کمیته ماده ۱۹» معروف است. در ابتدا عرض کردم که آیین‌نامه‌ای مصوب سال ۱۳۸۲ وجود دارد به نام «آیین‌نامه اجرائی حمایت‌های دولت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی»، که طبق ماده ۱۹ این آیین‌نامه، کمیته‌ای با مسئولیت وزارت صنعت، معدن تجارت و عضویت نمایندگان سازمان برنامه و بودجه کشور، بانک مرکزی، دستگاه اجرائی با تخصصی ذی‌ربط و تشکل صنفی-صادراتی مربوطه تشکیل می‌شود و وظیفه دارد سه کار انجام دهد: اول (ازجمله تبلیغات، بازاریابی، سمینارهای آموزشی، شرکت در نمایشگاه‌های خارجی و...) تصمیم‌گیری کند. ثانیا سقف اعتباری و خدمات‌نامه‌های قابل صدور توسط بانک‌ها برای صادرکنندگان کند. ثالثا بر حسب اجرای پروژه‌های خدماتی فنی و مهندسی که از سوی پیمانکاران ایرانی در خارج از کشور اجرا می‌شود، نظارت کند.

مورد اول وظایف کمیته ماده ۱۹ تقریبا واضح است. ممنون می‌شوم درباره مواردِ دوم و سوم توضیحات بیشتری بفرمایید. این ضمانت‌نامه که همه‌جا از زیان صادرکنندگان می‌شنویم، چیست؟

اجازه بدهید یک توضیح مقدماتی و تاریخچه بگویم تا برسم به جواب سؤال شما. ما به‌عنوان صادرکننده در مراحل مختلف کار به سه نوع ضمانت‌نامه احتیاج داریم. یکی در مرحله شرکت در مناقصه است که باید یک ضمانت‌نامه بدهیم که در صورت برنده‌شدن، از انجام کار سر باز نخواهیم زد. ضمانت بعدی‌ای که بگیریم خارج از ما می‌خواهد، در زمان عقد قرارداد است که باید یک ضمانت‌نامه حسن انجام تعهدات ارائه بدهیم. یک ضمانت‌نامه هم برای دادن پیش‌پرداخت لازم داریم. در سال‌های خیلی دور که شرکت‌های خیلی کم بودند، ما ارتباط بانکی با کشورهای دیگر داشتیم و وقتی می‌خواستیم پروژه‌ای را در کشوری انجام بدهیم، راهکار کلاسیکش این بود که از بانک خودمان در ایران یک ضمانت‌نامه می‌گرفتیم و این ضمانت‌نامه سوییفت می‌شد و یک بانک دیگر در کشور مقصد و آن بانک، در کشور مقصد، ضمانت‌نامه را به ما می‌داد. با افزایش تحریم‌ها، این ارتباط قطع شد و عملا ما دیگر نتوانستیم چنین کاری انجام بدهیم. وقتی توجه کنید که این اعتبار بانکی، پیش‌شرط هر کار دیگری بود و مابی که ضمانت‌نامه نداشتیم. دیگر در هیچ کشوری نمی‌توانستیم فعالیت کنیم. ما به این صادرکننده در این قضیه آسیب‌های جدی دیدیم. به اینجا که رسیدیم، رقیبم دنبال راهکارهای دیگر، مثلا یک شرکت محلی پیدا می‌کردیم که او ضمانت‌نامه می‌گرفت و ما پیروز را انجام می‌دادیم که در لغایب بودن، چون پل به حساب شرکت محلی واریز می‌شد. در سپهبندی بعدیه پروژه‌ها به دلیل طمع شرکت‌های محلی دچار چالش‌های جدی می‌شدیم.

خب حالا به این مقدمه و تاریخچه برگردیم سراغ آن دو وظیفه کمیته ماده ۱۹. یک وظیفه این بود که اهلیت و صلاحیت شما برای انجام پروژه در یک کشور خارجی توسط این کمیته تأیید شود تا شرکت‌های فاقد صلاحیت که متقاضی و تهیه‌کننده پروژه‌های بزرگ‌مقیاس هستند، نتوانند در مناقصه‌ها شرکت کنند و جلوی چالش‌های این‌چنینی گرفته شود. اگر صلاحیت شرکتی در این کمیته احراز می‌شد، با کمک سازمان برنامه و بودجه کشور، شرکت به بانک‌های ذی‌ربط معرفی می‌شد تا بتواند ضمانت‌نامه بگیرد. متأسفانه هرچه پیچ تحریم‌ها سفت‌تر شد، ضمانت‌نامه‌های بانک‌های ایرانی هم کم‌ارزش‌تر شدند.

الان چند کشور خارجی ضمانت‌نامه‌های بانک‌های ما را برای شرکت در مناقصه‌ها قبول دارند؟

الان وضع اصلا خوب نیست. ما شاید نهایتا بتوانیم پنج یتج درصد از پروژه‌های خارجی از بانک‌های ایرانی ضمانت‌نامه بگیریم؛ آن‌هم در یک‌سری از کشورهای خاص.

مثلا کدام کشورها؟

الان قفط قزاقستان و بعضا ازبکستان ضمانت‌نامه‌های بانکی مستقیم ما را قبول می‌کنند. برخلاف تصور عموم مردم، ما حتی در کشوری مثل عراق هم با مشکل مواجهیم و بانک مرکزی عراق ضمانت‌نامه‌های بانک‌های ایرانی را به دلایل مختلف تا تحریم نمی‌پذیرد.

آقای مهندس درباره اعداد و ارقام صادرات خدمات فنی و مهندسی در سال‌های مختلف برای ما بگویید. چه زمان‌هایی اوضاع خوب بوده و چه زمانی اوضاع مطلوب نبوده و چرا؟

برای پاسخ به این سؤال باید نگاهی بیندازیم به نمودار ارزش قراردادهای منعقده خدمات فنی و مهندسی شرکت‌های مشاور، پیمانکار و... از سال ۱۳۷۳ به بعد. همان‌گونه که در این نمودار ملاحظه می‌شود، با صرف‌نظرکردن از تغییرات سینوسی برخی از سال‌ها، یک روند افزایشی از سال ۱۳۷۴ تا سال ۱۳۹۰ و یک روند کاهشی پس از سال ۱۳۹۰ ملاحظه می‌شود. در توجیه علت روند افزایشی، چند عامل دخیل بود؛ یکی اینکه ارزش صدور خدمات فنی و مهندسی کم‌کم داشت برای دولتمردان آشکار می‌شد و از سوی دیگر، نرخ ارز هم داشت به سمت واقعی‌شدن پیش می‌رفت و ارزآوری جذابیت بیشتری ایجاد می‌کرد. وزارت صنعت، معدن و تجارت هم سازوکارهایی طراحی کرده بود که اثر شگرفی داشتند؛ ازجمله ایده «جایزه صادراتی»، که به اعتقاد من دلیل اصلی این روند افزایشی بود. در جایزه صادراتی، صادرکننده هر کالا یا خدماتی را که صادر می‌کرد، معادل سه الی هفت درصدش را به عنوان جایزه از دولت ایران دریافت می‌کرد. این جایزه هم جذابیت مالی داشت و هم شرایط رقابتی را برای ایرانی‌ها بهتر می‌کرد. ما رقابت‌مان در عرصه بین‌المللی اساسا ناجوانمردانه است. آن طرف کشورهای غربی هستند با آن همه امکانات و حمایت و این طرف ما صادرکنندگان جوان ایرانی که به حمایت نیاز داشتیم. از سال ۱۳۹۰ به بعد که اعطای این جوایز لغو شد و همزمان شرایط سیاسی هم دستخوش تغییرات عمده شده بود، روند نزولی صادرات خدمات فنی و مهندسی با شیب بسیار وحشتناکی آغاز شد. متفاها کمیته مشکلات تحریمی علیه صادرکنندگان را از دیرهنگامی مثل ضمانت‌نامه که پیش‌شرط هر قرارداد خارجی بود، محروم کرده بود.

مگر دولتمردان از ظرفیت این جوایز صادراتی بی‌خبر بودند که آن را لغو کردند؟

نوع نگاه به مسئله در دولت‌های مختلف، متفاوت است. ما در برخی از دولت‌ها حتی درباره مفاهیم اولیه صدور خدمات فنی و مهندسی با دولتمردان چالش داریم و بعضی از دولتمردان ما اساسا از چنین نوع صادراتی بی‌خبر هستند؛ طبیعتا تا شما به عنوان صادرکننده بخواهید این بدنه ناآشنا را وارد موضوع کنید، زمان طلایی را دست می‌رود و باز دولت بعدی و روز از نو روزی از نو. من خاطرم هست همان سال ۱۳۹۰ که دولت دهم بر سر کار بود، جلسه‌ای داشتیم با یکی از معاونان رئیس‌جمهور درباره واکاوی مشکلات صدور خدمات فنی و مهندسی. آن زمان به خاطر افزایش نرخ ارز، تنگه نادرستی وجود داشت که همه فکر می‌کردند هر چه صادرات از ارز است، یعنی پول خوب؛ اما من در آن جلسه مطلع کردم که با حذف جایزه صادراتی، تنها رقابتی صادرکنندگان از بین رفته و یاسخی که دریافت کردم این بود که شما فعلی خیلی خوبید دارید، پول ارزی می‌گیرید و جایزه هم می‌خواهید! غافل از اینکه ما ارزی پول می‌گرفتیم ولی بسیاری از هزینه‌کردهایمان هم در همان کشور می‌شد و یک ارز دیگر در کشور مقصد و آن بانک، در کشور مقصد، ضمانت‌نامه را به ما می‌داد. با افزایش تحریم‌ها، این ارتباط قطع شد و عملا ما دیگر نتوانستیم چنین کاری انجام بدهیم. توجه کنید که این اعتبار بانکی، پیش‌شرط هر کار دیگری بود و مابی که ضمانت‌نامه نداشتیم. دیگر در هیچ کشوری نمی‌توانستیم فعالیت کنیم. ما به این صادرکننده در این قضیه آسیب‌های جدی دیدیم. به اینجا که رسیدیم، رقیبم دنبال راهکارهای دیگر، مثلا یک شرکت محلی پیدا می‌کردیم که او ضمانت‌نامه می‌گرفت و ما پیروز را انجام می‌دادیم که در لغایب بودن، چون پل به حساب شرکت محلی واریز می‌شد. در سپهبندی بعدیه پروژه‌ها به دلیل طمع شرکت‌های محلی دچار چالش‌های جدی می‌شدیم.

الان وضع مالی دولت چطور است؟

مالی داشت و هم شرایط رقابتی را برای ایرانی‌ها بهتر می‌کرد. ما رقابت‌مان در عرصه بین‌المللی اساسا ناجوانمردانه است. آن طرف کشورهای غربی هستند با آن همه امکانات و حمایت و این طرف ما صادرکنندگان جوان ایرانی که به حمایت نیاز داشتیم. از سال ۱۳۹۰ به بعد که اعطای این جوایز لغو شد و همزمان شرایط سیاسی هم دستخوش تغییرات عمده شده بود، روند نزولی صادرات خدمات فنی و مهندسی با شیب بسیار وحشتناکی آغاز شد. متفاها کمیته مشکلات تحریمی علیه صادرکنندگان را از دیرهنگامی مثل ضمانت‌نامه که پیش‌شرط هر قرارداد خارجی بود، محروم کرده بود.

مگر دولتمردان از ظرفیت این جوایز صادراتی بی‌خبر بودند که آن را لغو کردند؟

نوع نگاه به مسئله در دولت‌های مختلف، متفاوت است. ما در برخی از دولت‌ها حتی درباره مفاهیم اولیه صدور خدمات فنی و مهندسی با دولتمردان چالش داریم و بعضی از دولتمردان ما اساسا از چنین نوع صادراتی بی‌خبر هستند؛ طبیعتا تا شما به عنوان صادرکننده بخواهید این بدنه ناآشنا را وارد موضوع کنید، زمان طلایی را دست می‌رود و باز دولت بعدی و روز از نو روزی از نو. من خاطرم هست همان سال ۱۳۹۰ که دولت دهم بر سر کار بود، جلسه‌ای داشتیم با یکی از معاونان رئیس‌جمهور درباره واکاوی مشکلات صدور خدمات فنی و مهندسی. آن زمان به خاطر افزایش نرخ ارز، تنگه نادرستی وجود داشت که همه فکر می‌کردند هر چه صادرات از ارز است، یعنی پول خوب؛ اما من در آن جلسه مطلع کردم که با حذف جایزه صادراتی، تنها رقابتی صادرکنندگان از بین رفته و یاسخی که دریافت کردم این بود که شما فعلی خیلی خوبید دارید، پول ارزی می‌گیرید و جایزه هم می‌خواهید! غافل از اینکه ما ارزی پول می‌گرفتیم ولی بسیاری از هزینه‌کردهایمان هم در همان کشور می‌شد و یک ارز دیگر در کشور مقصد و آن بانک، در کشور مقصد، ضمانت‌نامه را به ما می‌داد. با افزایش تحریم‌ها، این ارتباط قطع شد و عملا ما دیگر نتوانستیم چنین کاری انجام بدهیم. توجه کنید که این اعتبار بانکی، پیش‌شرط هر کار دیگری بود و مابی که ضمانت‌نامه نداشتیم. دیگر در هیچ کشوری نمی‌توانستیم فعالیت کنیم. ما به این صادرکننده در این قضیه آسیب‌های جدی دیدیم. به اینجا که رسیدیم، رقیبم دنبال راهکارهای دیگر، مثلا یک شرکت محلی پیدا می‌کردیم که او ضمانت‌نامه می‌گرفت و ما پیروز را انجام می‌دادیم که در لغایب بودن، چون پل به حساب شرکت محلی واریز می‌شد. در سپهبندی بعدیه پروژه‌ها به دلیل طمع شرکت‌های محلی دچار چالش‌های جدی می‌شدیم.

الان کشور با مشکل مواجه است؟

بله. طرح‌هایی هست. مثلا ما ستادی به نام «ستاد عالی صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران» پیشنهاد دادیم که در رأس آن معاون اول رئیس‌جمهور قرار دارد و دبیر ستاد هم معاون اقتصادی وز