

به نام خدا

شماره: ۹۹/۱۹۰/۱۵-۱۲۶۳

تاریخ: ۱۳۹۹/۰۲/۲۸

پیوست: ندارد

سازمان بنادر و دریانوردی

جناب آقای مهندس اله یار، معاونت محترم مهندسی و توسعه امور زیربنایی

موضوع: صدور خدمات مهندسی - چالش ها و فرصت ها

با احترام؛ پیرو مذاکرات متعدد در جلسات کارگروه تعامل فی مابین سازمان محترم بنادر و دریانوردی و جامعه مهندسان مشاور ایران (گروه بندرسازی) در ارتباط با موضوع فوق الذکر و بازگشت به بند ۱ از صورتجلسه مورخ ۹۸/۰۹/۳۰ کارگروه، بنا به پیشنهاد اعضای گروه بندرسازی جامعه مهندسان مشاور ایران مقرر گردید، گزارشی از تجربیات شرکت‌هایی که در حوزه بازار مهندسی خارج از کشور فعالیت داشته‌اند و مترتب با آن مسائل و چالش‌های مشترک این شرکت‌ها، جمع و به استحضار حضرتعالی رسانده شود. از آنجایی که؛ گروه بندرسازی واقف می‌باشد که رسیدگی به عمده این مشکلات و چالش‌ها صرفاً در حوزه اختیارات و پیگیری‌های سازمان محترم بنادر و دریانوردی نمی‌باشد، لکن گروه بندرسازی برای ایجاد و گسترش بازارهای خارج از کشور و نمایش اقتدار در حوزه‌های متعدد مهندسی، نیازمند حمایت بزرگ‌ترین تشکیلات کارفرمایی کشور در حوزه دریا می‌باشد. امید آن می‌رود که با تدبیر حضرتعالی و انجام اقدامات مشترک در مسیر اعتلای عزت و سربلندی کشور عزیزمان حرکت نمائیم.

الف - اهم چالش‌های شرکت‌های مهندسی مشاور در عرصه صدور خدمات مهندسی خارج از کشور

- ۱- ضمانت‌نامه بانکی: عدم امکان صدور ضمانت‌نامه معتبر و مورد قبول کارفرمایان خارجی از طرف بانک‌های عامل ایرانی یکی از مهم‌ترین مشکلات مشاوران ایرانی است که این مشکل تاکنون حل نشده است.
- ۲- گواهی‌نامه صلاحیت: عدم صدور گواهی‌نامه صلاحیت خدمات مشاوره به زبان انگلیسی از سوی سازمان برنامه و بودجه کشور و اینکه این سازمان خود را ملزم به صدور گواهی‌نامه "صرفاً" به کارفرمایان ایرانی می‌داند.
- ۳- ترجمه گواهی‌نامه صلاحیت: عدم ترجمه گواهی‌نامه صلاحیت مشاورین توسط دارالترجمه‌های رسمی به دلیل رسمی نبودن فهرست رتبه‌ها (دارالترجمه‌ها اطلاعات سایت را رسمی نمی‌دانند).
- ۴- انتقال تجهیزات: عدم امکان انتقال تجهیزات مهندسی بدون تعهدسپاری در گمرکات و مقررات بسیار دست و پاگیر برای بازگرداندن و انتقال تجهیزات مصرفی به داخل کشور.
- ۵- ارزش افزوده: اخذ مالیات بر ارزش افزوده و مالیات عملکرد از قراردادهای خارج از کشور (مگر اینکه مهندس مشاور درآمدی اظهار ننماید).

- ۶- بیمه: به دلیل مقررات متفاوتی که در کشورهای هدف وجود دارد، پرداخت حق بیمه برای پرسنل پروژه در ایران را نپذیرفته و بابت عدم پرداخت کسورات بیمه شرکت‌های ایرانی را جریمه می‌کنند.
 - ۷- آزادسازی سپرده: مراحل آزادسازی سپرده حسن انجام کار و ضمانت‌نامه‌ها به دلیل مقررات متفاوت و دست و پاگیر در کشورهای هدف و به دلیل تحریم‌های بانکی توأم با ریسک بالا می‌باشد.
 - ۸- انتقال پول: مشکل لاینحل انتقال پول به کشور هدف و حل نشدن مشکل گشایش اعتبار اسنادی بین بانک‌های ایرانی و خارجی منجر به انتقال چمدانی یا از طریق صراف شده است که همواره اتلاف منابع در پی دارد.
 - ۹- صدور روادید و اقامت: اخذ اقامت برای پرسنلی که می‌بایست در کشورهای هدف بیش از پانزده روز اقامت کنند و مشکلات صدور ویزای کار تماماً بر دوش شرکت‌های مشاور بوده و نمایندگی‌های کشورهای ایران مشتمل بر؛ سفارت‌خانه‌ها و کنسولگری‌ها در این رابطه خود را مسئول نمی‌دانند.
 - ۱۰- اختلافات و داوری: موضع مشاورین ایرانی در مقابل کارفرمایان قانون‌شکن و متوسل به زور و اقدامات خارج از چارچوب آنها در خارج از کشور بسیار ضعیف بوده و مراجعه به دادگاه و مراجع حقوقی بین‌المللی برای مشاور ایرانی بسیار پرهزینه است و سفارت‌خانه‌های ایران در این رابطه خود را مسئول نمی‌دانند.
 - ۱۱- شریک خارجی: در اغلب کشورها ثبت شرکت یا شعبه‌ای از شرکت مشاور ایرانی، مستلزم گرفتن کفیل و شراکت دادن یک شخص حقیقی یا حقوقی با تابعیت کشور هدف می‌باشد. مواردی وجود دارد که شریک خارجی کلاهبرداری نموده است. پیگیری‌های حقوقی در این‌گونه موارد بسیار زمان‌بر، هزینه‌بر و طاقت‌فرسا است.
- لازم به ذکر است علی‌رغم تمامی مسائل و چالش‌هایی که به تفصیل بیان گردید، شرکت‌های مشاور ایرانی هم‌چنان در بازارهای مهندسی خارج از کشور فعالیت داشته و تجربیات موفق‌تری را به منصفه ظهور گذاشته‌اند و با سرمایه امید در این عرصه مجاهدت می‌نمایند.

ب- فرصت‌های صدور خدمات مهندسی در تعامل با سازمان محترم بنادر و دریانوردی:

- سازمان بنادر و دریانوردی و خصوصاً معاونت مهندسی و توسعه امور زیربنایی به روش‌های مختلف به شرح ذیل می‌توانند در بازاریابی و معرفی توانمندی‌های شرکت‌های عضو گروه بندرسازی جامعه مهندسان مشاور یاری رسانند:
- ۱- دعوت از نمایندگان گروه بندرسازی جامعه مهندسان مشاور ایران به هنگام حضور مقامات کشورهای هدف در ایران و شرکت در جلسات معارفه برای شناخت توانمندی‌های شرکت‌های ایرانی و شناخت بازار هدف.
 - ۲- حضور نماینده‌ای از مشاور طراح در بازدید مقامات کشورهای خارجی از پروژه‌های بندری ایران.
 - ۳- همراهی نماینده یا نمایندگان گروه بندرسازی جامعه مهندسان مشاور ایران در سفر مقامات سازمان بنادر و دریانوردی به کشورهای هدف (به هزینه جامعه) به منظور شناخت بازار کشورهای هدف و معارفه متقابل.
 - ۴- درج "استفاده مشترک از توانمندی‌های مهندسی طرفین" در تفاهم‌نامه‌های منعقد شده با سازمان‌های متناظر کشورهای هدف به منظور توسعه همکاری‌های فنی و مهندسی.

- ۵- تبادل اطلاعات بازار خدمات فنی و مهندسی در کشورهای هدف از طریق سازمان بنادر و دریانوردی.
 - ۶- اعلام نام مشاور و پیمانکار پروژه‌های تحت مدیریت سازمان بنادر و دریانوردی توسط مقامات سازمان در مصاحبه‌ها.
 - ۷- معرفی کارگروه تعامل به امور بین‌الملل سازمان بنادر و دریانوردی به جهت هماهنگی و همکاری بیشتر در ارتباط با موارد فوق‌الذکر.
 - ۸- استفاده از توان گروه بندرسازی در برگزاری مؤثرتر کمیسیون‌های مشترک اقتصادی که سازمان بنادر و دریانوردی در آنها مسئولیت دارد.
 - ۹- تداوم جلسات مشترک کارگروه تعامل با معاونت اقتصاد مقاومتی وزارت امور خارجه و سایر نهادهای ذیربط در امر صدور خدمات مهندسی نظیر سازمان برنامه و بودجه کشور، وزارت صمت (سازمان توسعه تجارت)، بانک مرکزی و گمرک جمهوری اسلامی ایران به منظور ایجاد گشایش‌ها و رفع چالش‌ها.
- در خاتمه از حسن نیت جنابعالی و توجه ویژه‌ای که به کارگروه تعامل و جامعه مهندسان مشاور ایران دارند، قدردانی و سپاسگزاری می‌نماید.

با تجدید احترام

نماینده گروه بندرسازی در شورای مدیریت


سامی شتایش