

# آینده روشن صادرات مهندسی

رشد ۱۴۰ درصدی صادرات خدمات مهندسی، ایران را به نقش اول بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی بدل کرده؛ حوزه‌ای که فارغ از محدودیت‌های تجاری، ارزآوری پایدار فراهم می‌کند

مشترک و انتقال فناوری. بخش خدمات فنی و مهندسی به دلیل عدم وابستگی به حمل‌ونقل کالا، کمتر در معرض محدودیت‌های لجستیکی و تجاری است و حتی می‌تواند به‌طور برخط و از راه دور به کشورهای هدف خدمت‌رسانی کند؛ قابلیت‌هایی که در شرایط تحریم و دشواری‌های مرزی، ظرفیت رشد اقتصادی این حوزه را حفظ می‌نماید و از این رونمادی از اقتصاد مقاومتی فناوریانه ایران به‌شمار می‌رود.

## ظرفیت‌های برجسته ارائه خدمات

ایران در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های چشمگیری برخوردار است که می‌تواند حضور شرکت‌های ایرانی را در بازارهای منطقه‌ای و جهانی گسترش دهد. طی دهه‌های گذشته، توسعه زیرساخت‌های صنعتی، عمرانی و انرژی موجب شکل‌گیری شرکت‌های مهندسی و پیمانکاری حرفه‌ای شده که پروژه‌های بزرگی در حوزه‌هایی چون نیروگاه‌ها، نفت و گاز، پتروشیمی، راهسازی و ساختمان به انجام رسانده‌اند. این سابقه عملی سبب شده تا شرکت‌های ایرانی توان ارائه خدمات گسترده‌ای در زمینه طراحی، مهندسی، مدیریت پروژه و اجرای طرح‌های عمرانی در کشورهای دیگر را داشته باشند. وجود نیروی انسانی تحصیل‌کرده و متخصص یکی دیگر از مزیت‌های ایران است که پشتوانه‌ای مستحکم برای توسعه خدمات مهندسی به‌شمار می‌رود. سالانه شمار زیادی از فارغ‌التحصیلان رشته‌های فنی وارد بازار کار شده و این ترکیب تجربه و دانش، شرکت‌های ایران را در رقابت با بازیگران بین‌المللی توانمند ساخته است. از سوی دیگر، هزینه رقابتی خدمات مهندسی ایران، در عین حفظ کیفیت بالا، برای کشورهای در حال توسعه که به دنبال اجرای پروژه‌های زیرساختی مقرون به صرفه هستند، جذابیت ویژه‌ای ایجاد کرده است. موقعیت جغرافیایی استراتژیک ایران نیز این مزیت را دوچندان می‌سازد. دسترسی آسان به بازارهای متنوع آسیای مرکزی، خاورمیانه و جنوب‌آسیا و نزدیکی‌های فرهنگی و اقتصادی، به تسهیل همکاری‌ها و اجرای پروژه‌ها کمک می‌کند و فرصت‌های گسترده‌ای برای شرکت‌های ایرانی پدید می‌آورد.

## تجربه و فناوری ترکیبی

تجربه موفق شرکت‌های ایرانی در پروژه‌های بین‌المللی، عراق و سوریه تا آسیای مرکزی و آفریقا، نقش مهمی در افزایش اعتماد بازارهای خارجی به توان مهندسی ایران بازی کرده است. این سابقه اجرایی، علاوه بر رشد اقتصادی شرکت‌ها، جایگاه ایران را در عرصه صادرات خدمات مهندسی تقویت می‌کند. در کنار این، پیشرفت شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری‌های بومی، به ویژه در حوزه‌های فناوری اطلاعات، انرژی و طراحی صنعتی، دامنه خدمات ایران را به‌طور چشمگیری گسترش داده است. ترکیب دانش مهندسی سنتی با نوآوری‌های فناوریانه، ایران را قادر می‌سازد پروژه‌های متنوع‌تر و پیچیده‌تری را مدیریت کرده و ارائه دهد. مجموع این عوامل نشان می‌دهد ایران به زیرساخت‌های انسانی، فنی و آموزشی قابل توجهی برای توسعه صادرات خدمات مهندسی مجهز است. با تقویت دیپلماسی اقتصادی، تسهیل مبادلات مالی و حمایت‌های دولتی، این ظرفیت می‌تواند به محور اصلی افزایش سهم ایران از بازار خدمات مهندسی در سطح منطقه‌ای و جهانی تبدیل شود و نقش مهمی در توسعه پایدار اقتصاد دانش‌بنیان ایفا کند.



بوده و وابستگی چندانی به منابع طبیعی یا مواد خام ندارد، بنابراین توسعه آن به معنای تقویت اقتصاد دانش‌بنیان و افزایش جایگاه فناوری در تجارت خارجی ایران است. برخلاف کالاهای صادراتی که تحت تأثیر نوسانات قیمت جهانی، هزینه‌های حمل‌ونقل و محدودیت‌های غیرقابل پیش‌بینی قرار می‌گیرند، خدمات مهندسی بیشتر بر درک اقتصادی شرکت‌ها و توان تخصصی نیروی انسانی استوار است. این امر باعث می‌شود ثبات بیشتری در ارزآوری ایجاد شده و صادرات این خدمات به عنوان منبع قابل اتکا و پایدار تامین ارز معرفی شود. علاوه بر این، توسعه بازارهای خدمات فنی و مهندسی فرصت‌های شغلی قابل توجهی برای مهندسان، کارشناسان فنی و مدیران پروژه در داخل کشور فراهم می‌آورد و ویژگی آن حضور در پروژه‌های بزرگ زیرساختی و صنعتی در خارج از کشور است که می‌تواند از مهاجرت نیروی متخصص به خارج جلوگیری کند، به علاوه کیفیت زندگی و انگیزه حرفه‌ای نیروی انسانی را بهبود می‌بخشد.

## صادرات: پل دیپلماسی اقتصادی

رشد صادرات خدمات فنی و مهندسی باعث ارتقای استانداردهای فنی، مدیریتی و کیفیت خدمات شرکت‌های ایرانی شده است. حضور در رقابت‌های بین‌المللی و اجرای پروژه‌های مهم خارجی، شرکت‌ها را وادار می‌کند که بهره‌وری‌های خود را افزایش دهند، دانش تخصصی را به‌روز کنند و استانداردهای جهانی را رعایت نمایند؛ روندی که به تقویت جایگاه آنان در بازارهای بین‌المللی می‌انجامد. از سوی دیگر، این نوع صادرات نقش مهمی در دیپلماسی اقتصادی ایفا می‌کند، زیرا اجرای پروژه‌های زیربنایی در کشورهای هدف معمولاً همکاری‌های بلندمدتی میان دولت‌ها، شرکت‌ها و نهادهای اقتصادی به دنبال دارد که این روابط می‌تواند زمینه توسعه تجارت فراتر از خدمات فنی را فراهم سازد؛ از جمله صادرات کالا، سرمایه‌گذاری

ارائه خدمات در نقاط مختلف و بازارهای خارجی وجود دارد و همین انعطاف‌پذیری ظرفیت گسترش این بخش را افزایش می‌دهد. به گفته او، در حال حاضر کشورهای حوزه سسی‌ای اس از جمله روسیه، ارمنستان، بلاروس، ازبکستان، قزاقستان و تاجیکستان در کنار کشورهایمانند عمان و عراق از مهم‌ترین بازارهای صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران به‌شمار می‌روند و می‌توانند نقش مهمی در توسعه این بخش ایفا کنند.

## یک صادرات ۵ میلیارد دلاری

مدیرکل دفتر محصولات دانش‌بنیان و خدمات فنی مهندسی سازمان توسعه تجارت ایران، تحقق هدف صادرات ۵ میلیارد دلاری در سال‌های آتی را امری دست‌یافتنی دانست، اما بر ضرورت تأمین پیش‌نیازهای کلیدی تأکید کرد. سهراب سلیمی با اشاره به اهمیت حفظ روابط بانکی گسترده و بازگرداندن سوئیفت به سیستم مالی کشور، بر رفع موانع بدهی صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی تأکید نمود. به گفته وی، بدون فراهم کردن این الزامات، توسعه پایدار و توأم با رشد اقتصادی صادرات خدمات فنی مهندسی امکان‌پذیر نخواهد بود. تسهیل مقررات و بهبود همکاری‌های بانکی، سرمایه‌گذاری‌ها و اعتماد بازارهای خارجی را تقویت کرده و زمینه‌ساز جهش‌های آتی این بخش خواهد بود؛ حوزه‌ای که با اتکاب به تخصص نیروی انسانی توانمند، ظرفیت تبدیل به یکی از مهم‌ترین منابع ارزآوری و رشد پایدار اقتصاد دانش‌بنیان ایران را داراست.

## مزایای پایدار جهش صادرات

افزایش صادرات خدمات فنی و مهندسی، حامل مزایای کلیدی و پایداری برای اقتصاد کشور است و در عین حال مسیر جدیدی برای ارزآوری ماندگار در شرایط ناپایدار بازارهای جهانی به‌شمار می‌رود. ویژگی بارز این حوزه آن است که بر دانش، مهارت و تخصص نیروی انسانی متکی

رشد ۱۴۰ درصدی صادرات خدمات فنی و مهندسی در سال‌های اخیر نشان می‌دهد این حوزه می‌تواند به یکی از مسیرهای مهم ارزآوری برای اقتصاد ایران تبدیل شود. در شرایطی که تجارت بسیاری از کالاها با محدودیت‌های لجستیکی، تحریم‌های حمل‌ونقل و دشواری‌های انتقال مالی مواجه است، صادرات خدمات دانش‌بنیان و مهندسی به دلیل ماهیت متفاوت خود ظرفیت بالایی برای توسعه دارد و حتی می‌تواند به سطح صادرات سالانه ۵ میلیارد دلار نیز برسد. برخلاف صادرات کالا که وابسته به زنجیره‌های حمل‌ونقل و مبادلات فیزیکی است، این نوع صادرات بیش از هر چیز بر دانش، تخصص و توان مهندسی نیروی انسانی تکیه دارد. همین ویژگی سبب شده صادرات خدمات فنی و مهندسی در سال‌های اخیر به عنوان یکی از پیشران‌های مهم توسعه تجارت خارجی کشور مورد توجه قرار گیرد؛ حوزه‌ای که با اتکاب به سرمایه انسانی و تجربه شرکت‌های ایرانی در پروژه‌های عمرانی و صنعتی می‌تواند سهم ایران از بازار خدمات مهندسی منطقه را افزایش دهد.

## جهش صادرات خدمات مهندسی

مدیرکل دفتر محصولات دانش‌بنیان و خدمات فنی مهندسی سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به تحولات اخیر این بخش اعلام کرد که صادرات خدمات فنی و مهندسی از ۷۹۰ میلیون دلار در سال ۱۴۰۳ به حدود ۱۰۸ میلیارد دلار در سال ۱۴۰۴ رسیده است. به گفته سهراب سلیمی، اگر سایر خدمات مرتبط نیز در نظر گرفته شود، مجموع صادرات خدمات در سال ۱۴۰۴ به بیش از ۳ میلیارد دلار می‌رسد که نشان‌دهنده رشد ۱۴۰ درصدی این حوزه است. وی تأکید کرد ماهیت صادرات خدمات فنی و مهندسی بر دانش، تخصص و مهارت حرفه‌ای استوار است و همین ویژگی آن را از بسیاری از محدودیت‌هایی که در صادرات کالا وجود دارد متمایز می‌سازد. سلیمی توضیح داد که در بسیاری از فعالیت‌های خدماتی، امکان

## جهش صادرات پسته ایران

کنترل آفات و بهبود فرایندها، عاملی مؤثر در جهش صادرات پسته بوده است

رشد چشمگیر صادرات پسته ایران در آغاز سال جاری گویای جهشی ۲۵۰ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته است. این افزایش فوق‌العاده به‌رغم دشواری‌های لجستیکی و بسته‌بودن برخی مرزهای اصلی، قدرت بی‌چون و چرای ایران را در بازار جهانی پسته به رخ می‌کشد. پسته ایرانی که پیشینه‌ای دیرینه و کیفیتی برجسته دارد، بار دیگر مسیر بی‌وقفه شکوفایی و حضور مستمر در بازارهای جهانی را طی می‌کند.

## افزایش صادرات و بهبود شرایط

رشد صادرات محصولات باغی، به‌خصوص پسته، همواره به عنوان معیاری کلیدی در ارزیابی عملکرد اقتصادی و تجاری کشور شناخته می‌شود. ایران با بهره‌مندی از اقلیم منحصربه‌فرد، سابقه‌ای چنددهه در تولید پسته و کیفیت ممتاز محصول، همواره جایگاه برتری در بازار جهانی این محصول خاص داشته است. آمارهای جدید وزارت جهاد کشاورزی نشان می‌دهد که صادرات پسته

یادداشت  
N E W S



روح‌الله لطیفی

تحلیلگر حوزه تجارت

## زعفران ایران؛ بی‌نام در بازار جهان

در حالی که ایران همچنان بزرگ‌ترین تولیدکننده زعفران جهان به‌شمار می‌رود، آمارهای رسمی نشان می‌دهد سهم این محصول در بازار جهانی بیش از آنکه با نام و برند ایرانی شناخته شود، در قالب صادرات فله‌ای و بدون هویت تجاری مشخص عرضه می‌شود. بر اساس داده‌های گمرکی، در ۱۰ ماهه سال ۱۴۰۴ حدود ۱۶۵ هزار و ۲۷۸ کیلوگرم زعفران به ارزش ۱۵۵ میلیون و ۲۷۵ هزار دلار از کشور صادر شده؛ اما تنها بخش اندکی از این صادرات در قالب بسته‌بندی‌های کوچک و با قابلیت عرضه مستقیم در بازارهای خرده‌فروشی جهانی انجام شده است. در واقع کمتر از یک‌دهم صادرات رسمی زعفران ایران با برند و بسته‌بندی مناسب بازار مصرف صورت گرفته و بخش عمده محصول همچنان به شکل فله‌ای راهی بازارهای خارجی شده است.

جزئیات آمارها تصویر روشن‌تری از این الگو ارائه می‌دهد. در این دوره تنها ۶ هزار و ۱۸۰ کیلوگرم زعفران در بسته‌بندی‌های کمتر از ۱۰ گرم و ۸ هزار و ۳۳۷ کیلوگرم در بسته‌بندی‌های ۱۰ تا ۳۰ گرمی صادر شده است؛ رقمی که در مجموع کمتر از ۱۰ درصد صادرات رسمی را شامل می‌شود. در مقابل، بیش از ۱۵۰ هزار کیلوگرم زعفران، معادل حدود ۹۱ درصد وزن صادراتی، در بسته‌بندی‌های بالای ۳۰ گرم و عملاً به صورت فله‌ای به بازارهای جهانی راه یافته است. ارزش این بخش از صادرات به تنهایی بیش از ۱۴۰ میلیون دلار برآورد می‌شود؛ رقمی که نشان می‌دهد همچنان بخش عمده ارزش افزوده این محصول راهبردی در مراحل بعدی زنجیره تجاری و خارج از مرزهای ایران شکل می‌گیرد.

مقایسه این آمار با سال گذشته نیز روندی قابل تأمل را نشان می‌دهد. در سال ۱۴۰۳ مجموع صادرات زعفران ایران به حدود ۲۱۸ تن به ارزش ۱۸۸ میلیون دلار رسید که از این میزان، حدود ۱۲۷ تن در قالب صادرات فله‌ای انجام شد. بر اساس گزارش گمرک، در آن سال حدود ۵۸ درصد صادرات زعفران از نظر وزن و ۵۷ درصد از نظر ارزش به شکل فله‌ای بود. این در حالی است که آمار ده‌ماهه سال ۱۴۰۴ از افزایش محسوس سهم صادرات فله‌ای حکایت دارد؛ روندی که اگرچه از منظر حجم صادرات قابل توجه است، اما از نگاه توسعه برند ملی و کسب ارزش افزوده بیشتر، چالشی جدی برای زنجیره تجارت زعفران ایران محسوب می‌شود.

تحولات بازارهای منطقه‌ای مسیر تجارت زعفران ایران را دگرگون کرده است. در ده‌ماهه ۱۴۰۴ بیش از ۱۳۰۷ تن زعفران به ارزش حدود ۱۴ میلیون دلار به افغانستان صادر شده که نسبت به سال قبل رشد چشمگیری دارد. هم‌زمان، هند به عنوان یکی از بزرگ‌ترین بازارهای ادویه جهان ظرفیت بالایی برای واردات زعفران دارد، اما الزام‌های رفع تعهد ارزی و تعرفه صفر میان افغانستان و هند، صادرات مستقیم ایران را دشوار کرده است. بخشی از زعفران ایرانی در نهایت با برند سایر کشورها وارد بازار می‌شود.