



است. چون کارفرما دولت است و می‌تواند خریدهای خود را برای توسعه فناوری و اقتصاد بخش‌های راهبردی جهت دهد. در راهبردهای اتحادیه اروپا نیز می‌بینیم که یکی از نکاتی که ذیل تخصصی سازی هوشمند مناطق، در نظر گرفته شده، بحث هدایت تدارکات عمومی به سمت ظرفیت‌های بومی است. پس باید تدارکات عمومی کشور به‌عنوان یک ابزار مؤثر برای توسعه اقتصادی کشور در نظر گرفته شوند.

خیلی اوقات برخی محصولات در داخل تولید می‌شوند اما در مواردی که سازنده‌ای برای این محصولات در کشور وجود ندارد اما قابلیت‌هایی برای ساخت بومی آن وجود دارد (مانند عمده محصولات وارداتی) متأسفانه قانونگذار راه حل درستی را برای این موارد در نظر نگرفته است. اینجاست که موانع قانونی به وجود آمده است. ما آن را با نام تولید بار اول می‌شناسیم.

ساخت بار اول معمولاً ابهامات فنی زیادی دارد. گاهی محصول روی میزی داریم که از نظر فنی ارزیابی می‌کنیم و در صورت تطبیق ویژگی‌ها می‌خریم اما گاهی محصولاتی داریم که هنوز ساخته نشده‌اند و مدعی ساختن آن هنوز نمونه مشابهی را تولید نکرده است. لذا نمی‌دانیم شرکتی که مدعی ساخت است چقدر توانمند بوده و دستگاه‌های دولتی نمی‌توانند این شرکت‌ها را ارزیابی کنند و توانمندی ارزیابی پتانسیل یا توان بالقوه آنها را نیز ندارند. اینجا یک تیم تخصصی می‌تواند توانایی‌های بالقوه یک شرکت را ارزیابی و بررسی کند که آیا شرکت می‌تواند در آینده به سازنده آن تبدیل شود یا خیر. متأسفانه شرکت‌های ذیل وزارت نفت خود این توانایی را ندارند و شرکت‌های خصوصی نیز برای این مسأله به وجود نیامده‌اند.

مسأله بعدی تأیید استاندارد و صدور گواهی کیفیت برای محصولات تولید شده در بار اول است. برای بسیاری از محصولات، آزمایشگاه‌های مرجع در

کشور برای تست نداریم. برخی تست‌ها نیز آنقدر پیچیده هستند که ایجاد آزمایشگاه‌هایی برای آنها صرفه اقتصادی ندارد.

مسأله سوم این است که فرض کنید قراردادی را برای خرید منعقد کرده ایم و در نهایت شرکت سازنده نتوانسته موفق به ساخت محصول شود. ریسک را چه کسی قبول می‌کند؟ از کجا معلوم که این توافق بر اساس یک زد و بند قبلی نبوده باشد، یا در ارزیابی‌های فنی شرکت کوتاهی صورت گرفته باشد. در اینجا، نهادهای نظارتی وارد می‌شوند و مدیری را که ریسک این مسأله را پذیرفته مورد بازخواست قرار می‌دهند. حتی مواردی اتفاق افتاده که محصولی تولید شده اما نهادهای نظارتی روی قیمت قرارداد یا نحوه انتخاب شرکت سازنده دست گذاشت ه‌اند و چالش‌های حقوقی زیادی را برای مدیر مربوطه به وجود آورده‌اند و جسارت حرکت به سوی بومی سازی محصولات را از مدیران دولتی گرفته‌اند.

مسأله دیگر این است که طبق قانون برای ساخت محصولات باید مناقصه انجام شود. مناقصه برگزار می‌شود و پیشنهادهای ساخت می‌رسد. متأسفانه در کشور ما همه ادعا می‌کنند که می‌توانند بسازند! حتی آن شرکت نیز مدعی می‌شود. بین اینها باید شرکت توانمند واقعی را پیدا کرد که کار دشواری است. حتی اگر این مهم نیز رخ دهد فرایند مناقصات زمانبر است. چه بسا آن قدر این فرایند طولانی شود که شرکت دانش بنیان آسیب ببیند و یا شرایط اقتصاد روز تغییر کند. اصولاً ساختار مناقصات در کشور ما هیچ اولویتی برای داخلی سازی قائل نیست.



طبق قانون برای ساخت محصولات باید مناقصه انجام شود. مناقصه برگزار می‌شود و پیشنهادهای ساخت می‌رسد. متأسفانه در کشور ما همه ادعا می‌کنند که می‌توانند بسازند! حتی آن شرکت واردکننده نیز مدعی می‌شود