

خارج از مسایل سیاسی

شرایط برای حضور ایران در افغانستان مهیاست

اشاره:

پس از بیست و سه سال جنگ و خونریزی در افغانستان و بروز میلیاردها دلار خسارت به ساختار و زیربنای اقتصاد این کشور، اکنون افغانستان در آستانه صلح، آرامش و ثبات سیاسی قرار دارد و می‌تواند مسیر توسعه پایدار اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی خود را طرح‌ریزی و دنبال کند.

افغانستان با خزانه‌ای تهی روبه‌رو است و مردم و دولت این کشور به کمک‌های بین‌المللی برای تأمین نیازهای روزانه و نیز بازسازی، احتیاج دارند. در اجلاس کمک‌کنندگان به بازسازی افغانستان که بهمن ماه ۱۳۸۰ در توکیو برگزار شد، جامعه بین‌المللی وعده داد که ظرف پنج سال آینده ۵/۴ میلیارد دلار کمک اقتصادی به افغانستان بدهد. اما انتظار می‌رود که با سرکوب کامل طالبان و عوامل القاعده و روی کار آمدن دولت آینده افغانستان، آمریکا فشار برای افزایش اعطای اعتبارات بین‌المللی به افغانستان را آغاز کند و میلیاردها دلار کمک و اعتبارات خارجی به این کشور سرازیر شود. در این صورت فرصت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری ارزشمندی در افغانستان ایجاد می‌شود که بهره‌گیری از آنها می‌تواند به نفع عاملان اقتصادی و کارآفرینان باشد.

خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» در گفت‌وگو با دکتر حمید برادران شرکا، عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی، فرصت‌های تجاری - سرمایه‌گذاری برای حضور در بازار افغانستان و رقابت در این کشور را جویا شد. امید آنکه نقطه نظرات کارشناسان، راهگشای تجار، متخصصان و صاحبان صنایع برای بهره‌جویی از فرصت‌های آینده در افغانستان باشد.

رتال جامع علوم انسانی

■ همسایگی با افغانستان چه ویژگی‌هایی را به دنبال دارد؟

□ در ادبیات معاصر بازرگانی و اقتصادی، شرایط جغرافیایی در توسعه کشورها به نحو چشمگیری مؤثر است. مثال بارز این اصل منطقه جنوب شرقی آسیا است. با وجود آنکه تمام این کشورها پیشرفته هستند، اما موقعیت جغرافیایی آنها به نوعی است که باعث پیشرفت یکدیگر نیز شده‌اند.

ارتباط‌هایی که میان کشورهای جنوب شرقی آسیا وجود دارد، باعث شده که یک کشور زمینه‌های نزدیکی ایران به لحاظ جغرافیایی به افغانستان نیز وضعیت منحصر به فردی را ایجاد کرده است، زیرا ایران نه تنها به لحاظ جغرافیایی

به افغانستان نزدیک است، بلکه به لحاظ زبان، مذهب و شرایط فرهنگی و اجتماعی نیز با آن مشابهت‌هایی دارد که این مشابهت‌ها در جهت توسعه تفاهم میان دو کشور و همکاری‌های اقتصادی بسیار مؤثر است.

■ آیا در بعد بازسازی افغانستان این همسایگی مزیت‌هایی را برای ایران پدید آورده است؟

□ در این زمینه مزیت‌های زیادی را شاهد هستیم. همایگی دو کشور باعث می‌شود حمل و نقل مصالح ساختمانی که امری بسیار پرهزینه است، به لحاظ فاصله نزدیک با کمترین هزینه ممکن صورت گیرد.

برای بسیاری از کارخانه‌های سیمان ایران که ظرفیت بالایی دارند، شرایط خوبی فراهم شده است تا تولیدات خود را به افغانستان ارسال کنند، کاشی، سرامیک، آجر و... نیز از مصالحی است که در حجم انبوه قابل صدور به افغانستان است.

افغانستان بازار خوبی برای مصالح ساختمانی است، به ویژه آنکه قرار است کشورهای پیشرفته نیز به بازسازی آن کمک کنند.

گفت‌وگوهای بین‌المللی حاکی از آن است که ظرف ۱۰ سال، ۵۰

میلیارد دلار به افغانستان کمک شود که به این ترتیب امکانات مالی افغانستان بسیار مطلوب خواهد شد.

به تصور من، اگر مسایل سیاسی خارج از افغانستان مانند دخالت‌هایی که آمریکا در این قضیه دارد، حل شود، تمامی شرایط برای حضور وسیع و گسترده ایران در افغانستان مهیا خواهد بود و در این زمینه نه تنها می‌توان کالا صادر کرد، بلکه در بعد صدور خدمات فنی و مهندسی نیز می‌توان به طور مؤثر عمل کرد.

خدمات فنی مهندسی و بانکداری از خدماتی است که برای عرضه به افغانستان شرایط بالقوه مطلوب دارد. با توجه به بیکاری موجود در ایران باید با اندیشه کامل از فرصت‌های موجود استفاده کرد.

■ با توجه به نیروی کار ارزان در افغانستان و نیز معضل بیکاری در ایران، جمهوری اسلامی ایران در چه رشته‌هایی می‌تواند در افغانستان فعالیت کند؟

□ بخش عمده نیروهای کار افغانستان کارگران ساده هستند که تجربه مختصری دارند. اما آنچه که در بازسازی افغانستان می‌تواند برای ایران مفید باشد، فعالیت در زمینه خدمات فنی - مهندسی است.

ایجاد و ساخت کارخانه‌ها در افغانستان به متخصصین کارآموده نیاز دارد که این متخصصین در ایران وجود دارند. نیروی کاری که در افغانستان به فعالیت می‌پردازند، باید با مسایل فناوری و دانش فنی آشنایی کامل داشته باشد و با ساختار مدیریتی برای اداره کارخانه‌های بزرگ آشنا باشد.

در بعد پروژه‌های عمرانی نیز باید تکنیسین‌هایی به این کشور اعزام شوند که تجربه کافی داشته باشند.

در چند سال اخیر ایران توانسته است در زمینه فنی - مهندسی با کشورهای همسایه به رقابت بپردازد و در مناقصه‌های بین‌المللی برنده شود. لذا توان فنی مهندسی ایران به حدی است که حتی در شرایط مساوی می‌تواند با دیگران رقابت کند.

نکته مهم این است که ایران به لحاظ زبان و علایق مشترک فرهنگی و اجتماعی با افغانستان، تشابه زیاد دارد که در شرایط مساوی کفه ترازو به نفع ایران سنگینی می‌کند. افغانستان ترجیح می‌دهد از توسعه روابط با چنین کشوری حمایت کند.

■ با توجه به شرایط کنونی، سرمایه‌گذاران و تجار ایرانی بخش خصوصی در چه زمینه‌هایی

در افغانستان می‌توانند سرمایه‌گذاری کنند؟

□ فعالیت‌های مشترک اقتصادی به طور اصولی همواره مستلزم داشتن یک سری ساختارهایی است که شامل زمینه‌های قانونی، مالی، اداری و... می‌شود.

همان طور که اگر خارجی‌ها بخواهند در ایران سرمایه‌گذاری کنند، نسبت به این ساختارها حساس هستند، بدیهی است سرمایه‌گذاران و تجار ایرانی نیز نسبت به این ساختار حساس خواهند بود. لذا باید دید ساختارهای اداری، مالی و تجاری در افغانستان به چه ترتیبی پیش می‌رود.

برای مثال، اگر بتوان در قالب قراردادهای اخیر که میان مقام‌های ایرانی و افغانی در زمینه ارائه خدمات پولی، بانکی و بیمه‌ای امضا شده، به صورت مشترک به فعالیت پرداخت، تجار ایرانی به بانک‌ها و مؤسسات مالی مراجعه خواهند کرد که یک طرف آن سرمایه‌گذاران ایرانی هستند و این امر اطمینان خاطر را برای آنان فراهم می‌سازد.

در ضمن باید منتظر بود تا معلوم شود ساختار قانونی افغانستان چه زمانی شکل می‌گیرد.

همچنین تا زمانی که نظام اداری کشور مشخص نشود، سرمایه‌گذاری مشترک شکل نخواهد گرفت.

■ بازار افغانستان چه کالاهایی را طلب می‌کند؟

□ کالاهای مختلفی را می‌توان به افغانستان صادر کرد. کالاهای مصرفی بادوام مانند یخچال، تلویزیون، فریزر و... که تولید آن در ایران وضعیت مطلوب دارد و کیفیت و قیمت این گونه تولیدات با کشورهای دیگر قابل رقابت است.

البته باید این موضوع را مدنظر قرار داد که گمرک افغانستان برای کالاهای ایرانی تعرفه‌های بالا در نظر نگیرد. این امر مستلزم آن است که با مقام‌های اقتصادی - سیاسی افغانستان توافقات تجاری داشته باشیم تا ایران را مشمول تعرفه‌های بالایی نکنند.

تعرفه‌های بالا باعث می‌شود کالاهای ایرانی به قیمت گران در بازار افغانستان به فروش برسد و سدی برای صدور کالاهای ایران خواهد بود.

محصولات غذایی ایران نیز به دلیل کیفیت و بسته‌بندی مناسب آن، می‌تواند جزو کالاهای صادراتی ایران به بازار افغانستان باشد. در این رشته لبنیات و

محصولات کشاورزی مختلف می‌توانند در افغانستان بازار داشته باشند.

محصولات شیمیایی ایران شامل پاک‌کننده‌ها و انواع کالاهای بهداشتی نیز می‌تواند وارد بازار افغانستان شود. مصالح ساختمانی نیز به دلیل نزدیکی به افغانستان می‌تواند صادرات خوبی داشته باشد.

مناسبات تجاری - گمرکی ایران با افغانستان باید مورد بررسی دقیق قرار گیرد تا بتوان تسهیلاتی در جهت تردد کامیون‌ها از مرز و دریافت روادید ورود به افغانستان ایجاد کرد.

ماشین‌آلات و ابزارهای که می‌تواند مورد استفاده افغان‌ها قرار گیرد و خودروهایی ساخت ایران نیز می‌تواند وارد بازار افغانستان شود. البته موتورسیکلت و دوچرخه ایرانی نیز از این قاعده جدا نیست. به نظر من باید به موازات صدور کالاهای صنعتی، خدمات پس از فروش را در افغانستان ایجاد کرد.

ایران در زمینه صدور کالا به افغانستان رقابتی چون چین و ترکیه دارد که باید با برنامه‌ریزی کامل با آنها به مقابله برخیزد. محصولات صنایع نساجی ایران نیز در افغانستان بازار خوبی خواهد داشت.

می‌شویم. در این برهه است که علایق مشترک فرهنگی، قیمت کالا و کیفیت اثرگذار خواهد بود. لذا ضمن این که ایران دارای چنین مزیت‌هایی است، اما حضور در بازار افغانستان به سادگی امکان‌پذیر نخواهد بود، زیرا رقبای زیادی در این بازار فعالیت خواهند کرد.

■ آیا تشکیل نمایشگاه‌های تخصصی در افغانستان برای رقابت با کشورهای دیگر مؤثر است؟

□ برپایی نمایشگاه‌های تخصصی و تسلیغات در افغانستان امری مؤثر است. شرکت‌های ایرانی می‌بایست از طریق تلویزیون در افغانستان به تبلیغ کالاهای تولیدی خود بپردازند.

روزنامه‌ها و رادیوی افغانستان نیز از این امر جدا نیست و وسیله‌های خوبی برای معرفی کالاهای ایرانی هستند.

ایجاد مراکز خدمات پس از فروش در افغانستان بسیار مؤثر خواهد بود، من معتقدم تمامی شرکت‌های معتبر می‌باید در خاک افغانستان شعب خدمات پس از فروش داشته باشند تا بتوانند در جهت تضمین کالاهای فروخته شده و ضمانت مدت‌دار آنها به فعالیت بپردازند.

در زمینه ایجاد نمایشگاه‌های تخصصی نیز نه تنها ایران بلکه

«کتر» دارد. موفقیت در بازارهای خارجی مستلزم چنین سازوکارهایی است.

باید یک کمیسیون مشترک تجاری، وضعیت تجارت میان ایران و افغانستان را سامان دهد تا اولاً از ورود افراد فرصت‌طلب به بازار افغانستان جلوگیری شود و ثانیاً بتوان در این بازار تداوم حضور داشت.

■ بازار افغانستان نیاز به بازاریابی دارد یا خیر؟

□ کالاهای ایرانی از گذشته‌های دور در بازار افغانستان عرضه می‌شده است. به طور اصولی نیز کالاهای ایرانی در افغانستان، کالاهای شناخته شده‌ای هستند. اما مهم آن است که چنانچه کشورهای دیگر اطمینان حاصل کنند در افغانستان منابع مالی کافی وجود دارد، فوری وارد بازار افغانستان می‌شوند و حضور خود را در این بازار اعلام می‌کنند. اگر آنها فعال شوند، کالاهای ایرانی در بازار افغانستان رقیب خواهند داشت.

در گذشته رقیب کالاهای ایرانی در بازار افغانستان و منطقه، کالاهای روسی بود. روس‌ها تا حدودی مشابه کالاهای ایرانی را نداشتند، اما امروز به یقین با رقبایی که کالاهای مشابه ایران را دارند، مواجه

به نظر من افغانستان بیشترین تقاضا را برای محصولات ساخت ایران خواهد داشت و تمامی کالاهای ایرانی بازار خوبی در افغانستان خواهند داشت.

امیدوارم دولت این فرصت مطلوب را از دست ندهد، زیرا این فرصت خوبی برای حضور کالاهای ایرانی در یک بازار خارجی است و تجربه خوبی برای تولیدکنندگان ایرانی جهت حضور در بازارهای خارجی خواهد بود.

دولت باید زمینه‌های لازم را برای حضور صادرکنندگان ایرانی در بازار افغانستان ایجاد کند.

■ آیا بهتر نیست از ابتدا تجار ایرانی به صورت تشکیلاتی وارد بازار افغانستان شوند؟

□ به طور طبیعی اگر حضور ایران در بازار افغانستان به صورت تشکیلاتی باشد، بهتر است. بسیاری از کشورهای صادرات‌گرا مثل کره و ژاپن، پایه‌گذاری حضورشان در بازار ایران به صورت تشکیلاتی بوده است. «کتر» و «جترو» امروز در بازار ایران بسیار فعال هستند. در اثر وجود «کتر» که نمایندگی شرکت‌های کره جنوبی را دارد، کالاهای عدیده کره‌ای با تبلیغات گسترده و تضمین‌های بالا وارد بازار ایران شده است. «جترو» نماینده ژاپن نیز فعالیت‌های مشابه

بسیاری از کشورهای دیگر چنین نمایشگاه‌هایی را برپا خواهند کرد تا زمینه‌های مساعدی برای فروش کالاهای خود فراهم آورند.

■ در جهت موفقیت شرکت‌های ایرانی در بازار افغانستان دولت چه نقشی می‌تواند ایفا کند.

□ نسخه کشورهای موفق در زمینه صادرات، همراهی دولت با بخش خصوصی است. زیرا دولت‌ها تا زمانی که شرکت‌های خصوصی در بازارهای جهانی بتوانند موفق شوند، از آنها حمایت می‌کنند.

وجود فعالیت‌های مشترک مانند بیمه، بانکداری و حمل و نقل مشترک می‌تواند مؤثر واقع شود. چنانچه شعبات بیمه‌ها و بانک‌های ایرانی در افغانستان ایجاد شود و یا آنکه صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه صادرات در کشور افغانستان فعال شوند، به طور قطع زمینه‌های عملی حمایت از تولیدات ایران در افغانستان فراهم می‌شود.

■ آیا ایجاد بازارچه‌های مرزی می‌تواند در جهت توسعه صادرات کالاهای ایرانی عمل کند؟

□ بازارچه‌های مرزی نمی‌توانند محل فعالیت‌های گسترده تجاری باشند. تجربه سال‌های اخیر نشان داده است که در این

بازارچه‌ها حجم زیادی کالا مبادله نمی‌شوند.

به تصور من نباید به بازارچه‌های مرزی خیلی پایبند بود، زیرا از طریق آنها نمی‌توان به طور گسترده صادرات داشت. فعالیت بازارچه‌ها برای ساکنان مرزی دو کشور مؤثر است اما از طریق این بازارچه‌ها نمی‌توان بازار صادرات گسترده‌ای داشت.

■ با توجه به آنکه افغانستان صاحب تولیدات سنتی است، آیا صنایع دستی ایران در آن کشور خریدار خواهد داشت؟

□ به‌طور طبیعی نمی‌توان انتظار داشت فرش و صنایع دستی ایران در افغانستان بازار خوبی داشته باشد. اما اگر امنیت این کشور تثبیت شود و جهانگردان خارجی به آنجا جذب شوند، شاید بتوان مقداری از صنایع دستی ایران را در آن بازار به فروش رساند.

ایران در صنایع کارخانه‌ای می‌تواند فعالیت گسترده‌ای در بازار افغانستان داشته باشد.

■ آیا افغانستان در وضعیت کنونی قادر به صدور کالا به ایران می‌باشد؟

□ تصور نمی‌کنم بتوان کالاهای زیادی را از افغانستان وارد کشور کرد. مگر آنکه کالاهایی با واسطه باشد.

برای مثال، کشورهای صاحب صادرات، کالای خود را به بازار افغانستان صادر کنند و چون در مناسبات تجاری با افغانستان تخفیف‌هایی را قایل می‌شوند، آن کالاها وارد بازار ایران شود. این امر نیاز به مطالعه و بررسی دقیق و کار کارشناسی دارد. در این بررسی‌ها باید موضوع قاچاق کالاهای خارجی وارده به افغانستان و انتقال آن به خاک ایران به طور دقیق بررسی شود.

■ آیا زمینه‌های عبور (ترانزیت) کالا از ایران به افغانستان وجود دارد؟

□ به دلیل نزدیکی ایران به آب‌های آزاد، به یقین می‌توان از منطقه آزاد چابهار بسیاری از کالاهای را به خاک افغانستان ترانزیت کرد.

البته پاکستان نیز می‌تواند چنین نقشی را داشته باشد، اما ارتباط عمیق ایران با افغانستان، امنیت مرزها، هزینه حمل کالا از بندر چابهار تا افغانستان و هزینه پهلوگیری کشتی‌ها باید بررسی دقیق شود، اما ایران دارای امکانات بالقوه‌ای در زمینه ترانزیت کالا به افغانستان است.

