

موانع توسعهٔ مناسبات اقتصادی با ازبکستان

روابط دو کشور جمهوری ازبکستان و جمهوری اسلامی ایران کم‌وبیش هنوز هم پس از گذشت نزدیک به ۶ سال از مشکلاتی رنج می‌برد که در اوایل وجود داشت. حرکت‌های اقتصادی پراکنده و فاقد استمرار، فقدان یک سیستم بانکی برای انتقال ارز حاصل از صادرات، بالا بودن تعرفه‌های گمرکی و بازرگانی کشور ازبکستان و از همه مهمتر پراکندگی و کم‌توانی شرکت‌های ایرانی.

گرچه در سالهای اخیر مشکل تبدیل پول حاصل از فروش کالاها به ارزهای معتبر و مقررات جدید ثبت شرکتها برای همه بازرگانان خارجی کار را دشوارتر کرده است، اما باز هم این کشور از جذابیت‌هایی برخوردار است که تحمل مشکلات موجود را سهل می‌نماید.

جمهوری ازبکستان با ۲۲/۵ میلیون نفر جمعیت، نزدیکی جغرافیایی و فرهنگی با ایران و بالا بودن سطح فن‌آوری تکنولوژی و علوم در این کشور و منابع مختلف از مزیت‌های قابل توجهی در این منطقه برخوردار است.

آمار حجم مبادلات دو کشور نشان می‌دهد که این مبادلات از سال ۱۳۷۲ تاکنون روند نزولی داشته اما متقابلاً حجم ترانزیت از خاک دو کشور افزایش یافته است. علت چیست؟ مطمئناً این کاهش به علت بی‌نیازی بازار این کشور به محصولات ایرانی و غیرقابل رقابتی بودن آنها نمی‌باشد، چرا که در مقابل آمار مبادلات ازبکستان با سایر کشورهایی که در آن تاریخ حضوری در این بازار نداشته‌اند افزایش قابل توجهی یافته است. هنوز هم بسیاری از محصولات صنعتی و کشاورزی ایران با قیمت و کیفیت مناسب با توجه به نزدیکی جغرافیایی و پایین بودن هزینه‌های حمل‌ونقل، حرف اول را در بازار این کشور می‌زند و ازبکها خود به خوبی به این مسأله واقف هستند اما چرا با وجود آن ما نتوانسته‌ایم نه تنها جایگاه صادراتی خود را در این بازار افزایش دهیم بلکه به مرور نیز آن را از دست داده‌ایم.

شکی نیست قوانین محدودکننده داخلی این کشور و بعضاً سخت‌گیری‌ها موجب عدم رویکرد بازرگانان ایرانی با پشتوانهٔ قوی مالی شده است، اما این همهٔ داستان نیست. کشورهای

زیادی در ازبکستان حضور دارند که توانسته‌اند به مدد یک برنامه اساسی رابطه متقابل سودمندی را ایجاد کنند و نمی‌توان پذیرفت که محدودیت‌های یادشده فقط در مورد بازرگانان ایرانی اعمال می‌گردد.

دو نماینده کره پیشرو در ازبکستان

برای مثال کشور کره جنوبی از مدتها پیش با حضور همه‌جانبه در بازار این کشور و البته با عنایت به وجود اقلیت کره‌ای ساکن این جمهوری با مرکزیت قوی هدایت شده شرکت دوو، ورود خود را به بازار این کشور آغاز کرد. نخستین نتیجه فعالیت‌های این شرکت در اختیار گرفتن بازار خودرو این کشور بود. به همین جهت دوو در شهر اندیجان به تأسیس یک واحد خودروسازی که اکنون کاملاً بازار این کشور را در دست دارد اقدام کرد. علاوه بر آن کره‌ای‌ها اقدام به تأسیس یک سلسله واحد تولیدی مشترک نمودند. ترکهای ترکیه نیز همچنان در زمینه پیمانکاری، هتل سازی و غیره فعالیت موفقی داشته‌اند. آلمانها، آمریکایی‌ها و حتی اسرائیلی‌ها فعالیت هماهنگی را در این بازار آغاز کرده‌اند و همگی نیز کم‌وبیش از این ارتباط خود خشنود می‌باشند. در مقابل پاکستانی‌ها، هندی‌ها و ایرانی‌ها که فاصله چندانی از این بازار ندارند موفق نبوده‌اند. به عوامل کاهنده بازگردیم، عوامل کاهنده متعددی که ذکر چند نمونه از آن کافی به نظر می‌رسد.

حدیث کهنه بانک صادرات در تاشکند

متأسفانه علیرغم آنکه شعبه بانک صادرات ایران در سال ۱۹۹۵ در این جمهوری تأسیس شد و با مجوز فعالیت با کلیه عملیات بانکی وارد صحنه گردید، به دلایل عدیده از جمله تغییر قوانین این کشور برای افزایش نقدینگی و کندی عمل بانک صادرات برای تطبیق با مقررات جدید تاکنون این شعبه افتتاح نگردیده است. در حالی که بانک کماکان با پرسنل و محل استیجاری طی این مدت سه ساله در محل کار خود بدون انجام کاری حضور داشته‌است. مدیریت این بانک در مصاحبه‌ای در تاشکند خبری را عنوان کرد که امیدواریم این

بار به واقعیت پیوندند. وی گفت کلیه فعالیتهای مورد نیاز بانکی انجام گرفته و اکنون بانک مرکزی ازبکستان براساس مقررات موجود خواهان معرفی یک معاون و حسابدار ازبکی با مشخصات اعلام شده می باشد که به محض تشخیص صلاحیت افراد معرفی شده بلافاصله کار آغاز می شود.

وی در پاسخ به این سؤال که آیا بانک برنامه ریزی دقیقی برای انجام کلیه امور بانکی را پس از راه اندازی انجام داده است یا خیر. گفت: ما تنها آماده اعلام شروع به کار هستیم و بدون کوچکترین وقفه کلیه عملیات بانکی تحت مجوز این بانک آغاز خواهد شد. برای ایشان و کارکنان آن شعبه آرزوی توفیق داریم و امیدواریم که مدیران ارشد امور بین الملل بانک صادرات نیز وقایع را از نزدیک دنبال کنند تا بزرگترین مشکل بازرگانان که حلقه مفقود زنجیره صادرات در این جمهوری محسوب می شود کشف گردد؛ اما ما باز چند نقطه را برای تاریخ شروع به کار بانک خالی می گذاریم و امیدواریم که به سال نکشد. با این حال نباید تصور کرد که بانک صادرات تنها راه ممکن انتقال ارز می باشد. بانکهای دیگری از جمله بانکهای ترکیه و روسیه در این جمهوری وجود دارند که می توانند با تدابیری صادرکنندگان را یاری رسانند. اما چرا شرکت های بازرگانی ایرانی موفق نبوده اند؟ چنانچه این پرسش از آنها پرسیده شد تعداد قابل ملاحظه ای از آنها بلادرنگ مشکلات بازار ازبکستان را ساز خواهند کرد. حتی یکی از قوی ترین شرکت های ایرانی چون شهد ایران که سالها در زمینه تولید آمبیوه حرف اول را در بازار این کشور می زد و اکنون تقریباً فعالیت خود را در این بازار تعطیل کرده است، چنین می اندیشد: اما واقعیت چیست. شرکت های بسیاری طی این مدت به این کشور آمدند که با سرمایه ای اندک، مدیریتی کم تجربه، و فقدان دوراندیشی لازم، چون شهابی درخشیدند و از بین رفتند و آنها که توانستند چند سالی را دوام بیاورند بالاخره در اثر رقابتهای موجود در بازار و بعضاً بین خود، بازار را رها کردند. برخی فرصت طلبان غیربازرگان نیز که هدفی جز سودطلبی آتی نداشتند با ورود کالاهای نامرغوب که بعداً دستمایه ای تبلیغاتی علیه کالاهای ایرانی شد، بازار را خراب کردند تا جایی که بعداً بعضی از شرکت های رقیب خارجی با استفاده از این موقعیت اقدام به ورود اجناس تقلبی با نام کالاهای ایرانی در بازار نمودند تا این سناریوی



ضدایرانی را تکمیل کنند در یک مورد از داخل جعبه‌های پودر برف خاک اره کشف شده و این موضوع مزورانه تا مدتها بهانه تبلیغات علیه کالاهاى ایرانی گردید و یا تاریخهای شمسی را که با لاتین نوشته شده به میلادی تغییر داده و تبلیغات منفی انجام داده‌اند.

پایانه بار ایران در تاشکند نمونه‌ای از کارهای رهاشده

یکی از خصوصیات فعالیتهای خارج از کشور ما، طولانی شدن طرح‌ها و شاید بدون متولی ماندن آن باشد. به غیر از بانک و چند مورد دیگر حدود سه سال است که تأسیس یک پایانه با حداقل امکانات برای کامیونهای ایرانی در تاشکند موردنظر بوده است و بنیاد مستضعفان و جانبازان نیز با تبلیغات فراوان تعهد ساخت چنین پایانه‌ای را نمود، وزیر راه و ترابری وقت نیز وعده افتتاح آن را رسماً اعلام کرد. این بنیاد پس از دریافت قطعه زمینی شروع به کار کرد اما همانند بسیاری از طرح‌ها این طرح نیز به دلیل تعطیلی فعالیت این بنیاد در منطقه، نیمه‌کاره رها شده است. در حالی که بنابه گفته کارشناسان این کار با ۱۰ هزار دلار سرمایه‌گذاری به انجام می‌رسد و پراکندگی کامیونهای ایرانی در سه توقفگاه شهر با امکانات نامناسب و احتمالاً فرهنگ ناشایست پاسخ داده می‌شود.

مشکل ویزا برای رانندگان

اشاره به مشکل ویزای رانندگان در این مجال نیز خالی از فایده نیست. با مقررات جدید ازبکستان پس از ناآرامی‌های اخیر در داخل این کشور، سفارت ازبکستان به جای صدور ویزای ۶ ماهه اقدام به صدور ویزای یک ماهه می‌نماید. این امر به دلیل آنکه عملاً هر راننده بیش از یک بار نمی‌تواند از آن ویزا استفاده کند ناچار است برای توبت بعدی مجدداً صادر شود که با توجه به طول کشیدن یک هفته از زمان تقاضا تا صدور حداقل ۱۰ روز زمان طلب می‌کند که ویزا به دست راننده برسد و این زمان برای یک مبادله در جهان امروز قابل قبول نمی‌باشد. خصوصاً آنکه این مدت به علت نامشخص بودن بار برای محموله بعدی نیز باید عیناً تکرار شود.



کاهش صدور ویزا برای بازرگانان نیز به یک ماه در حالت عادی از مشکلات دیگری است که البته این امر با توجه به شناخت مسئولین این کشور از فعالیت و حجم کار بازرگانان متفاوت است و در موارد مطمئن تا ۶ ماه و یک سال نیز افزایش می‌یابد. یکی دیگر از مشکلات موجود، تعرفه‌های گمرکی و بازرگانی است که گاه در مورد کالاهای ایرانی به علت فقدان یک توافقنامه مشترک بالاتر از کالاهای مشابه کشورهای دیگر است. برای رفع این مشکل دو کشور اخیراً با حضور آقای کرباسیان رئیس گمرک ایران در تاشکند توافقنامه‌ای را امضا کردند که طرفین موافقت اصولی خود را برای تسهیلات سرمایه‌گذاری و گمرکی اعلام کردند. از یکجا، پس از بیست و دو روز به دلیل وضعیت اداری آمادگی خود را برای اجرای مفاد آن اعلام نمودند اما تصویب این کار با توجه به مقررات جمهوری اسلامی که نیاز به تصویب مجلس شورای اسلامی دارد تصور می‌شود به این زودی‌ها میسر نباشد. این هم حلقه دیگری از حلقه مفقوده صادرات است که فعالیتهای عملیاتی سریعاً با فعالیتهای پشتیبان تکمیل نمی‌گردد.

در نقطه مقابل از یکجا نشان داده‌اند که به رغم برخی سختگیری‌ها در ارتباطات اقتصادی خود با ایران جدی هستند. برای نمونه آنها در تصمیم خود که اخیراً در مورد کامیونهایی که به مقصد ازبکستان بار حمل کرده و در بازگشت از بارگیری آنها ممانعت می‌شد سرانجام ناگزیر به تجدیدنظر شدند کاری که البته امکان سخت‌گیری متقابل برای محموله‌های ترانزیتی ازبکستان از خاک ایران وجود داشت. همچنین استقبال خوب آقای اسلام کریم‌اف رئیس جمهور ازبکستان در کنفرانس ۲+۶ از هیأت ایرانی نشان داد که برخی شایعات در مورد روابط دو کشور صحت ندارد.

آقای اسلام کریم‌اف خود به خوبی به زبان فارسی مکالمه می‌کند و معروف است که یکی از والدینش تاجیک است. از سوی دیگر بالا بودن ضریب امنیتی در این کشور در میان جمهوری‌های مشترک‌المنافع امتیاز مثبتی برای ازبکستان محسوب می‌شود. اما چند کلامی نیز به راهکارها بیندیشیم. نخست آنکه ازبکستان اکنون در مرحله جدیدی از اقتصاد کشور خود قرار دارد. این کشور اگر روزی افتخاراتش کسب مقام چهارمین تولیدکننده پنبه جهان بود،



اکنون شدیداً به تولیدات داخلی می‌اندیشد. تولیداتی که اشتغال، ارزش افزوده و درآمد را برای مردم این کشور به ارمغان بیاورد. بنابراین دولت ازبکستان اولویت خود را در روابط اقتصادی با کشورهایی قرار داده است که در انتقال نوآوری به این کشور تمایل داشته و روابط بازرگانی را در کنار این فعالیت انجام دهند. خوشبختانه به‌رغم آنکه فن‌آوری ایران در مقایسه با موارد مشابه اروپایی ممکن است پایین‌تر باشد اما در بسیاری از رشته‌ها نظیر صنایع، قند، رب، روغن و بسیاری از صنایع غذایی فن‌آوری ارزان و با دوام ایرانی مورد علاقه صنعتگران این کشور است. به‌ویژه آنکه این رابطه می‌تواند متقابل باشد.

سفارت جمهوری اسلامی ایران در تاشکند روزانه شاهد مراجعات مکرری از صنعتگران علاقه‌مند به روابط اقتصادی با ایران است به‌ویژه آنکه این روابط می‌تواند دوجانبه و سودمند باشد. این کشور دارای مواد خام زیادی چون روغن خام فرآوری نشده، پیله ابریشم، پنبه، آهن آلات و غیره است.

بنابراین هرگونه فعالیت بازرگانی چنانچه با فعالیت صنعتی یا صدور خدمات فنی مهندسی همراه باشد مطمئناً موفق‌تر و مورد استقبال خواهد بود و این اندیشه قدیمی که چنانچه فن‌آوری انتقال یابد، بازارها از دست خواهد رفت غیرواقعی و ابتدایی است؛ چراکه هم‌اکنون این فن‌آوری از سایر کشورها وارد خاک این کشور می‌شود. نمونه کامل این نوع فعالیت روش کار مشترک دو به نمایندگی کامل از کشور کره است که به آن اشاره شد. راهکار بعدی حضور شرکتهای بزرگ صادراتی و کنسرسیوم‌ها در این بازار است.

تنها کنسرسیوم‌ها موفقند

دولت ازبکستان علاقه‌مند است میدان فعالیت را برای شرکتهایی فراهم کند که قوی‌تر، قانونمندتر و عاملتر به اجرای وعده‌های خود باشند. این نگرش به دولت ازبکستان این امکان را می‌دهد که با تعداد محدودتر اما اجرایی‌تری سروکار داشته باشد. متقابلاً شکی نیست که همه ما نیز از پراکندگی، تکروری و حضور شرکتهای کوچک خسته شده‌ایم. شرکتهایی که در میان آنها گاه فرصت‌طلبانی نیز دیده می‌شوند که نه به آبروی کشور خود اعتنایی دارند و نه



حتی به بازار درازمدت خود می‌اندیشند. در هر صورت تنها این چنین شرکتهای بزرگی که قدرت حضور، تبلیغات، رقابت و حیات در بازار دارند می‌توانند در این بازار موفق باشند. توصیه ما آن است که در این بازار اشخاص کم‌بنیه و یا کم‌تجربه وارد نشوند. کارنامه شکست و از دست دادن سرمایه این گونه شرکتها، موجود و قابل مطالعه است.

فقدان تشکیلات اقتصادی در سفارتخانه‌ها

تجربه وجود کارشناسان مطلع، دلسوز و با برنامه سفارتخانه‌ها نشان می‌دهد که نقش آنها تا چه حد محوری است. برای نمونه حدود یک‌سال پیش بالاخره پس از گلیه‌های فراوان از فقدان وابسته‌های بازرگانی در کشورهایی که اولویت ارتباط ما با آنها اقتصادی است، وزارت بازرگانی اقدام به اعزام یک وابسته به آلماتای قزاقستان نمود تا ضمن فعالیت در آن حوزه، سایر کشورهای آسیای مرکزی را پوشش دهد. اما تا لحظه تهیه گزارش فردی که این مسئولیت را به عهده دارد یک سفر کوتاه نیز به ازبکستان نداشته تا از فعالیت اقتصادی این جمهوری و کارشناسان آن مطلع گردد.

سیستماتیک نبودن فعالیت اقتصادی در سفارتخانه‌ها یکی از معضلات اساسی این مراکز به‌ویژه در ارتباط با کشورهایی است که اولویت ارتباط با آن کشورها اقتصادی است. متأسفانه کار اقتصادی منظم و فعال در این حوزه به دلیل بی‌توجهی به ساختار این بخش تا حدودی نیز به تلاش مسئولان ربط دارد. در حالی که وابسته‌های بازرگانی و کارشناسان اقتصادی محور این ارتباطات می‌باشند. به هر حال آنچه که مشخص است آن است که در مناسبات اقتصادی کشور عوامل متعددی نقش دارند که هریک به سهم خود در پیشرفت و یا کاهش حجم این مناسبات مؤثر واقع می‌شوند و مطمئناً نمی‌توان یک نسخه واحد را برای آن تجویز کرد. اما مهم آن است که بدانیم برای حل مسأله مشکل‌پاک کردن صورت مسأله مناسبترین راه نیست.