

اشاره:

هنوز یک دهه از استقلال جمهوری‌های شوروی سابق نمی‌گذرد که بازار تجارت و سرمایه‌گذاری این کشورها در اختیار شرکت‌های غربی قرار گرفته است. در حالی که کشورهای همجوار آنها سهم بسزایی در این بازارها ندارند.

نبود اطلاعات کافی، کمبود سرمایه‌های نقدی در آسیای مرکزی و قفقاز، قانونمند نبودن این کشورها و... از دلایلی است که کشورهای همجوار نتوانستند نقش قابل‌توجهی در فرآیند رشد و توسعه اقتصادی آسیای مرکزی و قفقاز ایفا کنند. در حالی که شرکت‌های غربی با پذیرش مخاطرات تجاری و اقتصادی و تضمین‌های خودی، توانستند جای پای قوی در این کشورها به دست آورند و منافع درازمدت خود را تضمین نمایند.

با وجود آنکه ایران مرزهای طولانی زمینی و دریایی با کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز دارد که از مزیت‌های غیرقابل انکار می‌باشد، تجار و سرمایه‌گذاران ایرانی به دلیل مشکلات درونی و بیرونی نتوانسته‌اند نقش بزرگی در اقتصاد منطقه ایفا کنند، اما تجاری در دست است که می‌تواند راهگشای فعالیت اقتصادی در آسیای مرکزی و قفقاز باشد.

خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» با چند تن از سرمایه‌گذاران و صادرکنندگان کالا به کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز گفت‌وگو کرده و ماحصل تجارب و پیشنهادهای آنها را برای توسعه فعالیت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در این منطقه رو به رشد جهان در این گزارش آورده است.

خبرنگار ما با آقای محمد باروتیان، صادرکننده خدمات فنی و مهندسی به ترکمنستان، آقای اسدالله رحیمزاده مدیرعامل شرکت رحیمزاده و پسر که در زمینه کوشت، پوست و روده در قزاقستان سرمایه‌گذاری کرده، آقای رضا کتابی مدیرعامل شرکت صنعتی بهسا، صادرکننده کالا و آقای سید محمود خوشبین، قائم‌مقام مدیرعامل شرکت سامان شکر، سرمایه‌گذار در لبنیات شهر دوشنبه (پایتخت تاجیکستان) گفت‌وگو نمود که ماحصل آن چنین است:

سرمایه گذاری در آسیای مرکزی و قفقاز به پشتیبانی کامل دولت نیاز دارد

وی گفت: در بازارهای آسیای مرکزی و قفقاز هنوز تاجر ایرانی به مفهومی که در اروپا فعالیت می‌کند، وجود ندارد. اکثر افرادی که در این منطقه فعالیت دارند، بدون سرمایه کافی و در حد پله‌وری هستند. اکثر آنها برای فعالیت‌های کوچک و بدون برنامه وارد بازار کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز می‌شوند و به کسب سودهای آنی اکتفا می‌کنند.

وی توصیه کرد که تجار با سابقه و دارای سرمایه کافی و کسانی که به کیفیت کالای عرضه شده اهمیت می‌دهند و برنامه‌های بلندمدت دارند، وارد بازارهای آسیای مرکزی و

آقای محمد باروتیان یکی از صادرکنندگان خدمات فنی - مهندسی به قزاقستان ابتدا به مشکلات درونی اقتصاد کشورها در بخش صادرات اشاره می‌کند و می‌گوید: صرف‌نظر از تغییر ناکهانی و نابهنگام مقررات صادرات که قدرت سرمایه‌گذاری برنامه‌ریزی شده را از تجار سلب کرده، مشکل عمده این قشر بالا بودن قیمت کالاهای ایرانی است.

قیمت تمام‌شده کالاهای ایرانی نسبت به کالاهای رقیب بسیار بالا است، در حالی که کیفیت کالاهای ایرانی به دلیل آنکه همواره به شیوه پله‌وری عرضه می‌شود، پایین است.

و می‌گوید: مبالغی که سرمایه‌گذاران ایرانی بابت خدمات بیمه، عوارض و بانکی باید پرداخت کنند، معادل ۲۵ درصد سرمایه است. بهره بانکی در زمینه سرمایه‌گذاری در کشورهای خارجی بسیار بالاست و هنوز در کشور در زمینه سرمایه‌گذاری خارجی قانون شفافیتی در موضوعات بانکی وجود ندارد.

البته کمیته سرمایه‌گذاری ایران در کشورهای خارجی زیر نظر وزارت امور اقتصادی و دارایی تأسیس شده است که آمادگی پرداخت اعتبار و ایجاد تسهیلات برای سرمایه‌گذاران ایرانی در خارج از کشور را اعلام کرده است، اما سود حاصل از این امر هیچ‌گاه سرمایه‌گذاری در خارج از کشور را مقرون به صرفه نمی‌کند.

باروتیان گفت: نمایشگاه‌های ایران در آسیای مرکزی و قفقاز بدون برنامه و معمولاً به صورت عرضه کالا برگزار می‌شود. کالاهای ارایه شده در این نمایشگاه‌ها بدون کیفیت و با قیمت‌های بالا در دسترس مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد. در نتیجه این‌گونه نمایشگاه‌ها مانند نمایشگاه‌های عرضه مستقیم کالا عمل کرده و تاکنون هیچ‌گونه ثمری نداشته است.

اگر نمایشگاه در حدی برگزار شود که معرف کالاهای با کیفیت بالای ایران باشد، شرکت‌ها با هزینه خود وارد نمایشگاه شوند و هدف آنها درآمدهای مقطعی نباشد، نتایج بهتری حاصل خواهد شد.

باروتیان پروژه کائولن ترکمنستان با سرمایه‌گذاری ۷/۶ میلیون دلار را بازاریابی کرده است. اجرای این طرح حدود ۱۷ ماه به طول انجامید. این طرح از محل اعتباری که ایران به ترکمنستان اعطا کرد، اجرا شد. پروژه یادشده با مسؤلیت شرکت طرح‌های صنعتی و به صورت «ترنکی» (کلیدگردان) اجرا شد و به دست آقای ناطق نوری در سال گذشته افتتاح گردید.

وی این پروژه را اولین پروژه‌ای می‌داند که مهندسان ایرانی در یکی از کشورهای آسیای مرکزی اجرا کرده‌اند.

○ باید تجار با سابقه و صاحب سرمایه کافی که به کیفیت کالا اهمیت می‌دهند و برنامه‌ریزی بلندمدت دارند، در بازارهای آسیای مرکزی و قفقاز فعال شوند.

وی می‌گوید: سرمایه‌گذاران ایرانی باید با دیدی عمیق‌تر

○ تغییر ناگهانی و نابه‌هنگام مقررات صادرات و بالا بودن قیمت کالاهای ایرانی نسبت به کالاهای مشابه رقیب و پایین بودن کیفیت آنها، از مشکلات تجارت با آسیای مرکزی و قفقاز است.

وی گفت: متأسفانه تولیدکنندگان ایرانی که زیر چتر حمایت دولت قرار دارند، حاضر نیستند هیچ‌گونه مخاطره‌ای را در بازار این کشورها بپذیرند. برای مثال یکی از کارخانه‌های تولید تلویزیون در ایران پیشنهاد می‌کند شرکت وی محصول تولیدی این کارخانه را بدون آنکه هیچ‌گونه تبلیغی از سوی آن کارخانه روی محصول انجام گیرد، در بازار یکی از کشورهای آسیای مرکزی تثبیت نماید، سپس نمایندگی آن را به این شرکت اعطا نماید.

آقای باروتیان به مشکلات بانکی در کشورهای آسیای مرکزی اشاره کرد و گفت: متأسفانه شبکه بانکی ایران در این منطقه هنوز غریبه است، به طور مثال، بانک صادرات ایران و بانک توسعه صادرات ایران حدود سه سال است که می‌خواهند در قزاقستان شعبه دایر کنند، اما موفق نشده‌اند.

وی در زمینه آینده این بازارها می‌گوید: بازار کشورهای آسیای مرکزی مانند قیفی است که تنها مسیر خروجی آن به دنیای آزاد «ایران» است. از دست دادن این بازارها جای تأسف دارد.

بازارهای آسیای مرکزی و قفقاز تشنه کالا به‌ویژه کالای ایرانی است. درآمد حاصل از صدور کالا به این بازارها می‌تواند جایگزین درآمد نفت ایران شود. موقعیت گذر (ترانزیتی) ایران نسبت به این بازارها، این مهم را ممکن می‌سازد. به طور مثال بازار قزاقستان از نظر مصرفی شدن هر روز شاهد تغییر و تحول است.

باید با حمایت دولت از سیستم بازرگانی ایران، در این بازارها جای پای عمیقی باز کرد و کالای ایرانی در این بازارها قطعاً موقعیت ویژه‌ای دارد.

آقای باروتیان معتقد است تثبیت قوانین تجارت ایران در سال ۷۷ که نوید آن را وزیر محترم بازرگانی داده است، می‌تواند موقعیت ایران را در این بازارها تثبیت کند.

وی به مشکلات سرمایه‌گذاری در این بازارها اشاره می‌کند

○ پروژه کائولن ترکمنستان با ۷/۶ میلیون دلار سرمایه‌گذاری ظرف ۱۷ ماه از محل اعتبار اعطایی ایران به این کشور و به صورت «کلیدگردان» اجرا شد.

بعد از فروپاشی شوروی، شکلات‌های ایران به راحتی جای شکلات‌های روسی را در کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز گرفت، اما به دلیل عدم تبلیغ روی این کالا، شکلات‌های ایرلند و برزیل به راحتی جای آن را گرفتند. ایران نه‌صورت پل‌ی برای تغییر ذائقه مردم این مناطق عمل کرد، ولی ثمره آن نصیب کشورهای رقیب شد. ماکارونی ترکیه هر شب در تلویزیون شهرهای مختلف آسیای مرکزی، مردم را بمباران فکری می‌کند، اما ماکارونی ایران را برخی تجار ناچار شدند در کارتن به‌صورت فله و به نام ماکارونی بی‌نام عرضه کنند. وی به سرمایه‌گذاران ایرانی تأکید می‌کند که این بازارها فن‌آوری ایران را در برخی زمینه‌های صنعتی پذیرفته‌اند و قبول دارند، اگر سرمایه‌گذاران کشورمان با دادن امتیازهایی برای احداث کارخانه‌هایی که ایران در آنها تخصص یافته است، وارد این بازارها شوند، حتماً موفق خواهند بود.



وارد بازار آسیای مرکزی و قفقاز شوند. ایران می‌تواند از این بازارها در حد درآمدهای نفتی، ارزش کسب نماید.

آقای باروتیان توصیه کرد که دولت مقررات صادرات و واردات را تثبیت نماید و در زمینه تسهیلات، تغییراتی را در جهت تشویق مردم به حضور بیشتر در بازارهای خارجی اعمال کند. حضور بانک‌های ایرانی در کنار تجار صادرکننده کالا به این بازارها بسیار کم‌رنگ است و بانک‌های ایرانی با تجاری کار می‌کنند که صاحب امتیاز باشند، در حالی که اکثر کسانی که در این بازارها فعال هستند، پيله‌ورانی می‌باشند که حتی دفتر ندارند. دولت باید تجارت در این منطقه را از شکل پيله‌وری خارج و آن را قانونمند کند.

بازرگانان فعال در آسیای مرکزی و قفقاز باید نزد بانک‌ها معتبر باشند و در این زمینه تضمین داشته باشند. فعالیت تجار صاحب سرمایه و اعتبار در این بازارها زمینه‌های کار را گسترش می‌دهد. باید سازمان یافته وارد این بازارها شد.

وی پیشنهاد می‌کند بدون دخالت دولت، به‌صورت تشکیلات صنفی در قالب استان‌های مرزی و نیز تشکل‌های بزرگ‌تر در قالب کشور، باید تجار فعال در این مناطق هدایت شوند. این عمل در قالب سندیکاها و اتحادیه‌ها امکان‌پذیر است، اما حرکت‌های پراکنده و منفرد به تجارت ایران در این مناطق ضربات جبران‌ناپذیری وارد می‌سازد. رقبای ایران مانند ژاپن، کره، ترکیه و... در این بازارها موفق عمل کرده‌اند و راه موفقیت آنها ایجاد چنین تشکل‌هایی بوده است.

این اتحادیه‌ها و سندیکاها می‌توانند نمایشگاه‌هایی را در کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز برگزار کنند و تجاری را در این نمایشگاه‌ها شرکت دهند که از مسایل تجاری آگاهی داشته و نزد بانک‌ها نیز صاحب اعتبار باشند.

وی به تجار ایرانی توصیه می‌کند برای کالاهای ایرانی در بازار آسیای مرکزی و قفقاز تبلیغ کنند. این بازارها تا امروز هیچ‌گونه شناختی از کالاهای با کیفیت ایران ندارند. در تابلوهای تبلیغاتی، تلویزیون و نشریات این مناطق، نشانی از حتی یک تبلیغ کالای ایرانی به چشم نمی‌خورد.

○ تثبیت قوانین تجارت خارجی در سال آینده، می‌تواند موقعیت ایران در بازارهای آسیای مرکزی و قفقاز را تقویت و تثبیت نماید.

همچنین، قزاقستان در زمینه مرغداری و تولید تخم مرغ مشکل دارد و سرمایه‌های حتی کوچک می‌تواند در این مسیر به کار گرفته شود. البته باید خطر سرمایه‌گذاری و امنیت جانی را پذیرفت. در آن صورت سودآوری زیادی وجود خواهد داشت.

آقای رحیم‌زاده گفت: دولت، تاجر خوبی نیست. باید میدان را برای سرمایه‌گذاران بخش خصوصی باز کند و از سرمایه‌گذاری آنها حمایت نماید و امکانات لازم را برای آنان فراهم آورد.

○ اگر با دید عمیق‌تر وارد بازار آسیای مرکزی و قفقاز شویم، می‌توانیم بیش از درآمد حاصل از نفت، از این بازارها ارز تحصیل نماییم.

وی به سرمایه‌گذاران ایرانی توصیه کرد که به دنبال سرمایه‌گذاری بلندمدت در این بازارها و اهل پذیرش خطر باشند.

وی معتقد است: زمینه تجارت برای تجار ایرانی با وجود رقبای زیاد کمتر است. آنها باید از امکانات صنعتی کشور استفاده کنند و به سرمایه‌گذاری در کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز بپردازند.

وی می‌گوید: شرکت تضامنی رحیم‌زاده و پسر در زمینه گوشت، پوست و روده در سال ۹۱ در قزاقستان سرمایه‌گذاری کرده است. این شرکت پوست و روده خام را در قزاقستان به کالای نیم‌ساخته تبدیل می‌کند، سپس به صورت ترانزیت وارد ایران می‌نماید و در تهران آن را به کالای نهایی تبدیل و به بازارهای اروپایی صادر می‌کند. کشتارگاه دولتی قزاقستان طرف معامله این شریک ایرانی است.



آقای رضا کتابی مدیرعامل شرکت تولیدی - صنعتی بهسا، مشکلات تجار ایرانی را ناآشنایی با قوانین و مقررات محلی کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز می‌داند و می‌گوید: مقررات این کشورها از یک نظام کمونیستی نشأت گرفته است. تجار ایرانی با این مقررات به هیچ‌وجه آشنا نیستند، ضمناً دو گروه خریدار در آسیای مرکزی و قفقاز وجود دارند که دولت و بخش خصوصی می‌باشد. در جمهوری‌های شوروی سابق، نظام بانکی وجود نداشته و بخش خصوصی نیز هیچ‌گاه دارای

وی ایجاد و ترمیم کارخانه‌های کاشی‌سازی، آجرسازی و... را از جمله این صنایع می‌داند و می‌گوید: پایتخت جدید قزاقستان در حال احداث است و تمامی کشورها برای ساخت و ساز این شهر مشارکت دارند. به دلیل آنکه سازمان دادن، مدیریت و سرانجام دادن به کار برای مردم قزاقستان غیرممکن است، ایرانی‌ها می‌توانند بخش بزرگی از فعالیت‌های شهرسازی در قزاقستان را با مدیریت کارای خود انجام دهند. آقای باروتیان گفت: در آغاز، دولت ایران در اعطای اعتبارات به کشورهای آسیای مرکزی حرکت مثبت و قابل‌قبولی را ارایه داد، باید این حرکت‌ها ادامه یابد تا از این طریق بتوان «ایجاد سرمایه» و «ایجاد پول» کرد.



آقای اسدالله رحیم‌زاده مدیرعامل شرکت تضامنی رحیم‌زاده و پسر به مشکلات موجود برای ورود به بازارهای آسیای مرکزی و قفقاز اشاره می‌کند و عدم فعالیت بانک‌های ایرانی و بی‌ثباتی قوانین صادراتی را عمده‌ترین مشکلات مبتلا به این بازارها می‌داند.

وی وجود رقبای ایران در این بازارها را یکی دیگر از موانع موجود بر سر راه فعالیت در آسیای مرکزی و قفقاز قلمداد کرد و حضور تاجران خرده‌پای ایران در این مناطق را مشکلی اضافه بر دیگر مشکلات اعلام نمود.

وی گفت: مقامات دولتی در مذاکره با دولت‌های آسیای مرکزی و قفقاز، موافقت‌نامه‌ها، پروتکل‌ها و قراردادهای متعددی امضا کرده‌اند که هیچ‌کدام اجرا نشده است. از سوی دیگر حضور آمریکا در این بازارها هر روز پررنگ‌تر می‌شود و از نظر سیاسی، موانعی را برای حضور ایران در بازارهای آسیای مرکزی و قفقاز پدید می‌آورد. حضور اقتصادی ایران نیز در کشورهای منطقه جدی نیست و ایران عملاً در این بازارها منزوی شده است.

آقای رحیم‌زاده می‌گوید: این بازارها نیز خود دچار مشکلات اساسی هستند و به اصطلاح کفگیر آنها به ته دیگ خورده است. در نتیجه کسانی در این بازارها موفق هستند که به سرمایه‌گذاری در این مناطق مبادرت ورزند و از کالاهای تولیدی ایجاد ارز نمایند. برای مثال در قزاقستان منابع زیرزمینی به‌وفور یافت می‌شود و این کشور برای جذب سرمایه‌گذاری در پالایشگاه، تولید واحد قیر و روغن آمادگی دارد. سرمایه‌گذاران ایرانی باید خطر سرمایه‌گذاری را بپذیرند.

درخور بازارهای اروپایی نیست. در نتیجه مشتریان کالاهای ایران، چنین کشورهایی هستند. کالاهای صنعتی ایران در این بازارها خریدار دارد و با تجارت می‌توان صنایع کشور را برای صادرات تربیت کرد و آن را به مرور زمان تجدید ساختار نمود. وی گفت: مشکل اساسی در کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز این است که بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری مشترک با ایرانی‌ها، سرمایه کافی ندارد و یک سرمایه‌گذار ایرانی نیز نمی‌تواند با دولت این کشورها مشارکت کند، دولت ایران باید برای اجرای طرح‌های مختلف، با دولت‌های آسیای مرکزی و قفقاز مذاکره کند، آنگاه شرکت‌های معتبر ایرانی را برای اجرای طرح‌های توافق‌شده به کار گیرد.

شرکت‌های ایرانی در اجرای طرح‌هایی که دولت ایران اعتبار آنها را تأمین کرده است موفق بوده‌اند. ضمناً باید در طرح‌هایی وارد شد که مواد اولیه آن از داخل این کشورها تأمین شود، زیرا استفاده از مواد اولیه وارداتی، شریک خارجی را مطمئن و رشکست خواهد کرد. دلیل آن نیز ممنوعیت خروج ارز از این کشورها است.

شرکت‌های ایرانی پروژه‌های مختلفی را در کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز در دست اجرا دارند که طرف قرارداد آنها دولت محلی است.

وی به دولت توصیه کرد مانند دولت ترکیه از نظر مالی پشتوانه بازرگانان ایرانی باشد و پول کالای صادرشده از سوی ایران را از محل اعتباری که برای این کشورها در نظر گرفته است، به بازرگانان ایرانی پرداخت کند.

دولت ایران باید به جای وام، اعتبار به کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز بدهد و آنان از طریق این اعتبار، خریدهای خود را از تجار ایرانی انجام دهند و پول آن را دولت ایران به تجار ایرانی بدهد. این امر باعث می‌شود کشور اعتبارگیرنده، به جای آنکه خرید خود را از کشور ثالث انجام دهد، از ایران خریداری کند.

○ مقام‌های دولتی ایران در مذاکره با مقام‌های رسمی کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز، توافق‌نامه‌ها، پروتکل‌ها و قراردادهای بسیاری را امضا کرده‌اند که هیچ کدام اجرا نشده است.

وی به تجار ایرانی توصیه کرد بی‌گدار وارد بازار آسیای

پس انداز نبوده است و حد حقوق در مقابل هزینه تأمین مایحتاج تعیین می‌شده و اختلاف حقوق بین افراد بسیار کم بوده است. آنچه که درآمد یک فرد بود، برای تأمین مایحتاج هزینه می‌شد، بنابراین پس از فروپاشی که بخش خصوصی پا به عرصه وجود گذاشت، سرمایه‌ای نداشته است.

○ فن‌آوری ایران در برخی زمینه‌های صنعتی در آسیای مرکزی و قفقاز پذیرفته شده است. اگر سرمایه‌گذاران ایرانی با اعطای امتیازاتی وارد بازار منطقه شوند، حتماً موفق خواهند شد.

وی افزود: ناآگاهی ایرانیان نسبت به این وضعیت باعث شد کالاهایی را به این کشورها صادر کنند که این کالاها در حقیقت به صورت سرمایه تجار این کشورها درآمد و امروز آنان از دادن پول کالاها سرباز می‌زنند. تجار ایرانی راه‌های قانونی برای وصول مطالبات خود را نیز نمی‌دانند، زیرا با قوانین آنان آشنا نیستند. در کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز به دلیل نبود دادوستد بین افراد، دسته‌چک وجود ندارد و سند طلب نیز مطرح نیست. در نتیجه در سطح دادوستد بین افراد قانونی وجود ندارد. البته در سطح کلان، قوانین کلی وجود دارد که تجار ایرانی از آن بی‌اطلاع هستند.

سازمان‌های دولتی این کشورها نیز که کالاهای ایران را خریداری کرده‌اند به دلیل نوسانات چشمگیر در نرخ برابری پول‌هایشان در برابر ارزهای معتبر، قادر به بازپرداخت اصل پول نیستند.

اقسای کتابی به مشکلات مبتلا به سرمایه‌گذاری در کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز اشاره کرد و گفت: این کشورها در این زمینه نیز قانونمند نیستند و هنوز مالکیت در این کشورها مشخص نیست. در بین کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز تنها کشوری که از آغاز استقلال مالکیت را مشخص کرد، ازبکستان بود.

مالکیت زمین و ساختمان هنوز در آسیای مرکزی و قفقاز مشخص نیست. البته آینده سرمایه‌گذاری فعالیت در این کشورها بسیار مطلوب خواهد بود. اما به دلیل وجود حاکمیت کمونیستی گذشته، ترکیب زیربنایی این کشورها هنوز دست نخورده باقی مانده است و کشورهای فقیری به شمار می‌آیند. ضمناً کالاهای تولیدی ایران نیز از نوع درجه سه است و

مترتب بر فعالیت در منطقه تاجیک است. دولت تاجیکستان براساس قوانین خاص مالیاتی خود از عملکرد تجار ایرانی مالیات اخذ می‌کند و این تاجر در ایران نیز باید مالیات پرداخت کنند. برای حل این معضل، اتاق اکو در پی امضاء موافقت‌نامه‌ای است که طی آن در یک کشور مالیات پرداخت شود یا اینکه فعالیت تجاری بین دو کشور معاف از مالیات شود. این موضوع در اکثر کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز وجود دارد، مگر آنکه برای حل این موضوع، قرارداد یا موافقت‌نامه خاصی قبلاً امضا شده باشد.

مرکزی و قفقاز نشوند و از امکانات صندوق توسعه صادرات استفاده کنند تا ضررهای کمتری را شاهد باشند.

آقای کتابی گفت: بهترین راه سرمایه‌گذاری در کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز، بررسی وضعیت آنها از جهت انواع منابع است. باید دید کدام کشور چه منابعی دارد تا روی آن سرمایه‌گذاری انجام گیرد. اکثر این کشورها دارای پنبه می‌باشند و به صنایع نساجی نیازمند هستند. ایران نیز در این صنعت دارای قدمت می‌باشد.

در زمینه صنایع غذایی نیز مردم این کشورها به مصرف کنسرو عادت دارند. ایران در ایجاد این صنعت نیز دارای مزیت است. کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز در گذشته زیر چتر شوروی سابق به تولید کالاهای تخصصی می‌پرداختند، در نتیجه برخی از این کشورها هنوز نمی‌توانند گندم و یا سیب‌زمینی تولید کنند. ایران می‌تواند در زمینه تولید این محصولات در کشورهای مختلف این منطقه سرمایه‌گذاری کند.

وی گفت: تشکیل نمایشگاه‌های تخصصی در آسیای مرکزی و قفقاز، اثرات کمی داشته است. البته دولت درصدد است در این مناطق نمایشگاه‌های ثابت برقرار نماید. در این نمایشگاه صنعتگران ایده‌های خود را با هزینه‌های کم به معرض دید همگان قرار می‌دهند.

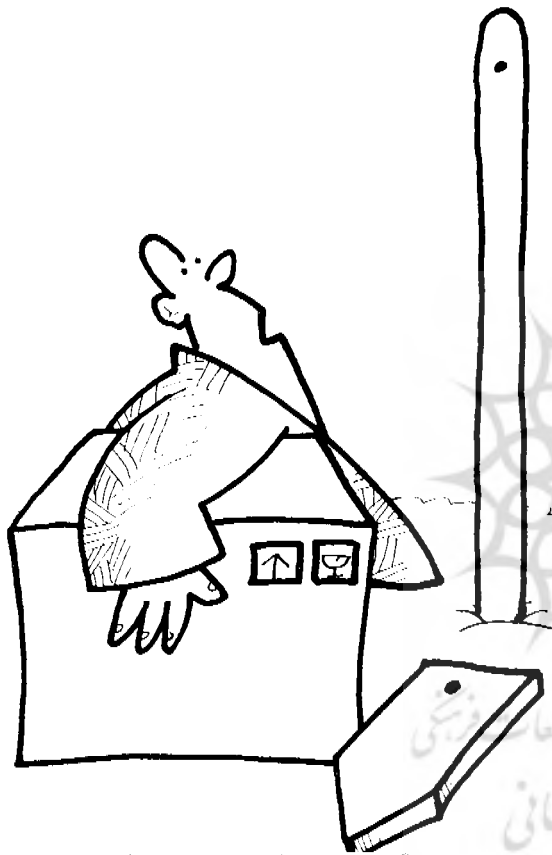
...

○ شرکت‌های ایرانی در اجرای طرح‌هایی در کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز که دولت ایران اعتبار آن را پرداخت کرده است، موفق عمل نموده‌اند.

آقای سید محمود خوشبین قائم‌مقام مدیرعامل شرکت سامان شکر می‌گوید: ناامنی سیاسی در تاجیکستان هنوز بستر آرامی را برای فعالیت در این منطقه فراهم نکرده است. گمرک این کشور نیز پیوسته در حال تغییر قوانین و مقررات است و امکان برنامه‌ریزی درازمدت را از هر تاجری سلب می‌کند.

وی افزود: موضوع انتقال پول از کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز مزید بر علت شده است و عده زیادی به دلیل بالا و پایین شدن نرخ تبدیل ارز متضرر شده‌اند.

وی می‌گوید: دریافت مالیات مضاعف از دیگر مشکلات



آقای خوشبین گفت: در این کشورها تجهیزات زیربنایی و صنعتی، محدودیت زیادی دارد و مشکل بزرگ‌تر اینکه تجار ایرانی در این کشورها اتحادیه ندارند تا بر عملکرد آنها نظارت نماید. دریافت روادید تاجیکستان نیز اخیراً مشکل شده و برای کامیون‌داران ایرانی با دعوت‌نامه روادید صادر می‌شود. وی مشکلات مترتب بر صادرات کالا در ایران، مراکز متعدد تصمیم‌گیری در این بخش و عدم تقویت صادرات در اقتصاد کشور را از مشکلات داخل دانست و گفت: مشکلات تشریفات اداری نیز وجود دارد.

وی معتقد است چین و افغانستان در بازار تاجیکستان بسیار فعال هستند و آسیای مرکزی و قفقاز به‌ویژه از

آسیای مرکزی و قفقاز سودآورتر از تجارت در این مناطق است.

شرکت دوو برای خط تولید «سی‌یلو» سرمایه‌گذاری هنگفتی انجام داد، اما قانونی از مجلس ازبکستان گذشت که تمامی این سرمایه‌گذاری را ملی اعلام کرد و حتی اجازه نداد سود عملکرد این کارخانه از کشور ازبکستان خارج شود. آنها فقط اجازه دادند سود حاصل از این سرمایه‌گذاری را در ازبکستان بار دیگر سرمایه‌گذاری کنند. در این زمینه دولت و یا صندوق ضمانت صادرات باید سرمایه‌گذاران ایرانی را حمایت نماید.

وی توانمندی جذب سرمایه‌گذاری در کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز را مطلوب توصیف کرد و گفت: شرکت زمزم در ساخت نوبه‌ابه، و یک شرکت ایرانی در زمینه‌ی سرنگ‌سازی در تاجیکستان سرمایه‌گذاری کرده‌اند. جهاد سازندگی نیز درصدد سرمایه‌گذاری در این کشور است و بنیاد مستضعفان نیز در زمینه‌ی مرغداری فعالیت خود را در این منطقه آغاز کرده است.

مواد معدنی از جمله مواد اولیه آلومینیوم و پنبه در تاجیکستان به‌وفور یافت می‌شود. سرمایه‌گذاران ایرانی به شرط تضمین دولت در این سو و وجود یک اتحادیه متمرکز در آن سو می‌توانند به فعالیت بپردازند.

○ صندوق ضمانت صادرات باید برای سرمایه‌گذاری در آسیای مرکزی و قفقاز تضمین‌های ویژه‌ای در نظر بگیرد و فعال‌تر عمل کند و دولت نیز باید. موضوع مالیات مضاعف را حل نماید.

وی گفت: دولت باید به صادرات کالا در ایران بها دهد. تشریفات اداری کاهش یابد و صادرکنندگان کالا تشویق شوند. ضمانت صندوق توسعه صادرات نیز از ملزومات است و موضوع مالیات مضاعف را باید دولت حل کند. تجار ایرانی نیز باید در قالب اتحادیه‌ها عمل کنند و قبل از ورود به این بازارها، اطلاعات لازم را کسب نمایند. تجار ایرانی باید در رشته تخصصی خود به فعالیت بپردازند و از صدور کالاهای همنام جدا پرهیز نمایند.

آذربایجان تا ازبکستان در ید تجار ترکیه‌ای است.

○ بهترین راه سرمایه‌گذاری در آسیای مرکزی و قفقاز، بررسی وضعیت اقتصادی کشورهای این منطقه و توجه به منابع زیرزمینی و استعدادهای طبیعی آنها می‌باشد.

چینی‌ها به دلیل پایین بودن قیمت کالاهایشان در بازار تاجیکستان بسیار موفق هستند.

وی افزود: اتخاذ تمهیداتی برای صدور کالاهای ایرانی ضروری است. اخیراً گمرک تاجیکستان تعرفه مواد غذایی را برای ایران از ۵/۵ درصد به ۲۶/۲ درصد افزایش داده است که با این وضعیت به‌هیچ‌وجه نمی‌توان با چین به رقابت پرداخت. البته این تعرفه برای سایر کشورهای تازه استقلال‌یافته همان ۵/۵ درصد است.

وی معتقد است: صندوق ضمانت صادرات به دلیل نوپا بودن آن، هنوز نتوانسته است برای سرمایه‌گذاری در آسیای مرکزی و قفقاز تضمین مشخصی در نظر گیرد، در صورتی که فعالیت در این کشورها حتماً به تضمین نیاز دارد.

آقای خوشبین می‌گوید: «۵۰ درصد سهام کارخانه‌های شیر و لبنیات دوشنبه به سامان شکر اختصاص دارد که این شرکت ۲۵ درصد آن را در اختیار لبنیات پاک قرار داده است. این سرمایه‌گذاری عظیم باید تضمینی در پشت آن باشد تا بتوان به راحتی به فعالیت پرداخت.

وی می‌گوید: شرکت سامان شکر در فعالیت دیگری درصدد بود تا با شرکت «ژنگ‌تای» از چین در یک کارخانه تاجیکی سرمایه‌گذاری کند و خط تولید و مونتاژ وسایل برقی و قطعات الکتریکی را در تاجیکستان احداث نماید. اما نبود تضمین‌های لازم، این طرح را معلق گذاشته است.

وی گفت: صندوق ضمانت صادرات باید فعال‌تر عمل کند و تضمین‌های لازم را در محدوده اساسنامه خود برای سرمایه‌گذاران ایرانی ایجاد نماید.

وی گفت: زبان عموم قراردادهای کشورهای آسیای مرکزی و قفقاز، روسی است و ایرانیان در این زمینه دچار مشکلات عدیده‌ای می‌باشند.

وی می‌گوید: چنانچه اتفاقی که در ازبکستان برای شرکت «دوو» افتاد بار دیگر تکرار نشود. سرمایه‌گذاری در جماهیر