



سرمایه گذاری در ایران اما...

- مشوقها چیست؟
- دولت ایران کدام یک از موانع و مشکلات را برای جذب سرمایه گذاران حذف می کند.

ما اینجا مالیات بر درآمد و مالیات برای شرکتها پرداخت نمی کنیم، دولت ایران با ما به عنوان سرمایه گذار خارجی چگونه برخورد می کند.

می دانید یک ضرب المثل هست که می گوید پول ترسو و فرار است به سختی به دست می آید اما به آسانی از دست می رود. گر چه پول تمام قضیه نیست، اما باید بدانیم از مرحله سرمایه گذاری تا تولید و فروش کالا مسایل مختلف چگونه حل می شود. ما مجبوریم به مسایل، بسیار جدی بنگریم. جواب سؤالات برای هر سرمایه گذار باید روشن باشد.

گزارش: اما مناطق آزاد تجاری تشم و کیش در ایران فارغ از این مشکلات است. در باره آنها چه می گوئید؟

- همانطور که گفتیم ما جدی به مسایل نگاه می کنیم قبل از همه چیز ثبات اهمیت دارد. کسی که سرمایه دارد همینطور یا صرفاً با شعار و تبلیغات در یک جا سرمایه گذاری نمی کند که ریسک نابودی سرمایه را به همراه داشته باشد. شما جبل علی را با تشم یا کیش مقایسه کنید، جبل علی اسکله های مخصوص پهلوگیری برای کشتی های چند صد هزار تنی دارد، ترمینال دارد، فرودگاه دارد، هتل، مخابرات، دفتر و سایر امکانات. بعد از احداث و تاسیس آن همه امکانات و تبلیغات دولت و تشم با آن همه ثبات و با توجه به این که در جبل علی سرمایه گذار می تواند ۱۰۰ درصد مالکیت داشته باشد هنوز خارجی ها تعجیلی

گزارش: چه شد که یک موسسه ایرانی را برای شراکت انتخاب کردید؟

- ایران یک شریک تجاری بزرگ در منطقه است. همانطور که حتی قبل از انقلاب نیز بوده است. کالاهای ایرانی نیز همواره در اینجا با استقبال عموم روبروست. در کشور ما ورود کالا آزاد است، رقابت موجب حضور کالاهای بهتر می شود و الخليج و کاونده به همین دلیل به این انتخاب رضایت دادند.

گزارش: در جریان هستید که مدهتاست تبلیغات برای جذب سرمایه گذاری خارجی به ایران شدت یافته است، مسئولان ایرانی نیز در سفرهای خارجی از بیان این مطلب و تبلیغ در باره آن فرو گذار نمی کنند، نظر شما به عنوان یک سرمایه دار خارجی چیست؟

- در کشور شما قوانین اجازه ورود آزاد کالا را نمی دهد، الان به جای هر مسیر تجاری، کیش به کانال ورود تبدیل شده است. در عین حال به دلیل امکانات دومی همه کالاها به این شیخ نشین ارسال می شود، سپس مجدداً به ایران صادر می شود.

ایران نیاز به توسعه و تلاش زیادی دارد تا به سطح فعلی دنیا برسد. من معتقدم اگر مشکلات پیش بینی نشده اتفاق نمی افتاد ایران با منابع وسیع نفت و گاز می توانست پشتیبانی وسیعی برای پروژهها باشد. اما امروز خود من برای درک بیشتر از واقعیت های سرمایه گذاری در ایران سؤالاتی دارم.

گزارش: چه سؤالاتی؟
- ما در ابتدا باید بدانیم چه پروژه هایی در ایران مورد نیاز است و دولت باید صریحاً این موضوع را اعلام کند که:
- چه پروژه هایی قطعاً برگشت سرمایه را به دنبال دارند.

در سیاست و تجارت معمولاً مدیران کمتری را می توان یافت که در سنین جوانی بر مسند مدیریت تکیه زده باشند. هنگامی که ساعت ملاقات با عیسی القریر فرا رسید خود را در مقابل یک مدیر عرب اما جوان یافتیم در یکی از اتاقهای عادی شرکت الخليج با ۱۵۰ کارمند (جزو مجموعه بزرگ القریر با ۱۲ هزار پرسنل) یک نقشه بزرگ دنیا بر دیوار، مرا و القریر را و مهندس سلطانی مدیر ایرانی کاونده الخليج را از طبقه هشتم مرکز تجاری القریر به تمام نقاط دنیا وصل می کرد.

آقای عیسی القریر در لباس سنتی عربی به آرامی به سؤالات مجله گزارش پاسخ گفت بر عکس بعضی از مدیران ایرانی برای پنهان کردن هیچ مسئله ای کوشش نمی کرد. قبل از همه چیز می خواستم بدانم القریر کیست. کدام یک از نقطه های تجارت را تشکیل می دهد (و دو نقطه انتهای تجارت بود و احتمالاً در دوی).

- من عیسی القریر مدیر شرکت الخليج هستم که با ۱۵۰ کارمند فعالیت صادرات و واردات دارد. این شرکت در مجموعه القریر قرار دارد. که شامل موسسات زیر است:

بانک عمان، بیمه عمان، کارخانه بسته بندی حیوانات، شرکت فابنانس عمان، کارخانه آرد، کارخانه سازنده پروفیل آلومینیوم، شرکت اکسترانیشن الخليج، کارخانه سیمان ملی، شرکت آب معدنی مسافی، صنایع کاغذی مسافی، آژانس تجارتي امارات (که تنها بخش کشتیرانی آن سالانه حدود ۲ میلیون تن کالا را حمل می کند). کارخانه خوراک دام، مرکز تجاری القریر و شرکت صادرات و واردات الخليج (با تسهیلات حمل و نقل دریایی بین الجزایر و سنگاپور).

کاونده

بازار تلاش می‌کنیم و گر چه دانش مطلوب عرضه کالا را نداریم اما برای به دست آوردن آن تلاش می‌کنیم.

گزارش: براساس تجارب حاصله صادرات باید چگونه باشد تا خریدار را جذب کند؟

صادرات در عین بسته‌بندی و کیفیت مطلوب باید با ذائقه، سلیقه و فرهنگ مصرف‌کننده مطابقت داشته باشد، زمانی که علاقه و تمایل کشور خریدار (مصرف‌کننده) مشخص شد صادرات بسیار آسان می‌شود. من معتقدم با توجه به تغییراتی که در مسایل بین‌المللی در حال شکل‌گیری است و مرکز فعالیت اقتصادی از محور لندن - نیویورک، پاریس به لوس آنجلس، توکیو، سیدنی می‌رود (از اقیانوس اطلس به اقیانوس کبیر) ما بازارهای زیادی در این طرف خواهیم داشت و سلیق و ذائقه‌های زیادی کالای ایرانی را پسند می‌کند، اما دنبال بازارگشتن و سهم بازار گرفتن را همواره باید به یاد داشته باشیم.

گزارش: ممکن است توضیح مختصری پیرامون شریک خارجی کاونده بیان کنید؟

شرکت کاونده برای توسعه صادرات با افراد محلی خوشنام که از نظر تجارتي و صنعتی شایستگی دارند همکاری می‌کند.

- سال گذشته که برای اولین بار در این نمایشگاه شرکت کرده بودیم. با شرکت صادرات و واردات خلیج فارس (مجموعه‌القریر) مذاکراتی پیرامون شراکت آغاز شد و امسال بر مبنای ۴۹ - ۵۱ درصد جونیت وینچر رسماً امضاء شد.

بر اساس این شراکت شرکت الخلیج در ایران شریک تجاری شرکت کاونده خواهد بود و شرکت کاونده در امارات شریک تجاری الخلیج، ما کالاها و مصنوعات ایرانی را در یک نمایشگاه دائمی عرضه می‌کنیم و برای آینده بازارهای خاور دور را هم در نظر داریم.

شرکت کاونده در نمایشگاه بین‌المللی پاییزه دومی حضور داشت. از آنجا که این شرکت در مدت کم شروع فعالیت خود توانسته بود چهره‌ای بین‌المللی یافته و در دومی با یک شرکت معتبر (شرکت الخلیج متعلق به مجموعه بزرگ القریر) جونیت وینچر داشته باشد، در یکی از روزهای برپایی نمایشگاه با مدیران این شرکت، به گفتگو نشستیم.

گزارش: آقای دکتر عادل قمری به عنوان عضو هیات مدیره شرکت کاونده فعالیت‌های صادراتی این شرکت را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

- شرکت نیازهای وارداتی وزارت صنایع سنگین (عمدتاً بخش خصوصی) را تامین کرده و طبق برنامه‌های وزارت صنایع سنگین آنها را توزیع می‌کند. اخیراً شرکت کاونده به دنبال برنامه ۵ ساله و محول شدن سوئیت شخصی به آن، کار صادرات را نیز شروع کرده و آنرا توسعه داده است تا عاملی برای اجرای تعهدات وزارت صنایع سنگین شود. به همین منظور فعالانه در نمایشگاهها شرکت می‌کند. و همزمان با این نمایشگاه، در یک نمایشگاه دیگر در کراچی پاکستان نیز کالاهای نمونه کاونده عرضه شد که آقای قمری مدیر عامل نیز در مراسم افتتاح آن حضور داشت. احتمالاً در نمایشگاه کویت هم شرکت می‌کنیم، ما باید فضای ورود به بازار را به خوبی یاد بگیریم و از آن استفاده کنیم.

گزارش: با توجه به این که شرکت در محدوده وزارت صنایع سنگین و بنیاد شهید فعالیت می‌کند آیا صادرات آن نیز محدود به کالای این وزارتخانه و نهاد می‌شود؟

- فروش محصولات صنایع سنگین در اولویت است ولی چون محدودیت نداریم محصولات قابل صدور دولتی و بخش خصوصی را صادر می‌کنیم

گزارش: در حال حاضر به کدام کشورها صادرات دارید؟

- صادرات جدی را از سال قبل آغاز کردیم، در حال حاضر به روسیه خودرو صادر می‌کنیم، به آلمان لوله، در پاکستان نیز مطالعات و مذاکرات را پی‌گیری می‌کنیم در هر صورت ما برای عرضه کالای خود در

برای سرمایه‌گذاری نشان نمی‌دهند، خوب شما به سرمایه‌گذار خارجی چه چیزی می‌دهید تا به جای سرمایه‌گذاری در جبل علی بیاید در بیابانهای قشم و کیش سرمایه‌گذاری کند!

سود بیشتر؟ خدمات بیشتر؟ حداقل دولت خودش باید در پروژه‌های مختلف سرمایه‌گذاری کند و نشان دهد که در ایران امید به سوددهی وجود دارد.

گزارش: دولت ایران اصلاح کرده است آماده است سهام ۲۰۰ کارخانه ایرانی را به سرمایه‌گذاران خارجی نیز عرضه کند. این نیز زمینه‌ای از مشارکت است. نظر شما چیست؟

- این کار دولت ایران نیز با موفقیت همراه نخواهد بود چرا که سرمایه‌گذار بزرگ خارجی اگر تمایل به سرمایه‌گذاری داشته باشد علاقمند است که از الف آغاز مطالعه، طرح و اجرا در جریان اطلاعات باشد، در حالی که اطلاعات داده شده در مورد کارخانه‌های فعلی شاید کامل نباشد.

گزارش: با این همه، شرکت‌ها و کمپانی‌های بزرگی برای سرمایه‌گذاری در ایران قرارداد امضاء کرده‌اند.

- باید متن تهیه شده و امضاء شده را (تلیفات و واقعیت) و شرایط سرمایه‌گذار و تضمین کشور میزبان را دید، باید بینیم گارانتی سرمایه‌های میلیونی برای بازگشت و بازگشت سود در هر شرایطی چیست، من فکر می‌کنم یک سازمان بین‌المللی هست که می‌تواند گارانتی شدن سرمایه‌گذاری خارجی را تدارک ببیند، بیمه بین‌المللی و تضمین‌های دیگری هم هست، اما از نظر من مهمترین مسئله ثبات کشور و قوانین آن است.

آقای القریر در گروه القریر تصمیم گیرنده اصلی کیست؟

- پدر و عمویم
گزارش: اگر دو پیشنهاد مشابه برای سرمایه‌گذاری در ایران و سنگاپور به شما برسد و شرایط و تضمین‌ها یکسان باشد چه می‌کنید؟

- مسلماً در آن صورت در ایران سرمایه‌گذاری می‌کنیم چون علاوه بر همسایگی، مردم آن همگی مسلمان هستند، شناخت کافی نیز از آن دارم و نزدیکی‌های دیگر.

