

گفتوگو با رئیس اتاق بازرگانی ایران درباره سفر هیات فرانسوی به تهران، باید برنده این بازی باشیم

تجارت فردا- 27/11/1392 :

گفتوگو با رئیس اتاق بازرگانی ایران درباره سفر هیات فرانسوی به تهران.
باید برنده این بازی باشیم

رضا کیمیایی: غلامحسین شافعی وقتی به عنوان رئیس پارلمان بخش خصوصی روی صندلی محمد نهاوندیان نشست کمتر کسی فکر می‌کرد که تا این حد به توسعه روابط خارجی علاقه‌مند باشد چرا که خیلی از فعالان اقتصادی او را مردی از جنس طیف سنتی اتاق می‌دانستند. اما به هر حال این خوششانسی شافعی است که توافق ژنو صورت گرفته و در حوزه دیپلماسی شاهد رونق روابط هستیم و او هم به عنوان رئیس پارلمان بخش خصوصی تاکنون در مقابل خارجی‌های مشتاق برای بازار ایران میدان‌داری مناسبی کرده است. با او درباره سفر هیات 104 نفره فرانسوی به ایران و بایدها و نبایدهای برخورد با هیات‌هایی از این دست گفتوگو کرده‌ایم.



اخیراً یک هیات فرانسوی متشکل از 120 شرکت و فعال اقتصادی به ایران سفر کرده‌اند، به‌رغم اینکه سیاسیون فرانسوی علاقه‌ای به آمدن این هیات تجاری نداشتند، اما این سفر به اصرار کارآفرینان فرانسوی صورت گرفته است، حتی گفته می‌شود قرار بوده 35 نفر در قالب یک هیات تجاری بیایند که به دلیل استقبال تجار فرانسوی این رقم تا چهار برابر افزایش داشته است. در حالی که معاون خزانه‌داری آمریکا و معاون وزیر خارجه این کشور از سفر این هیات ابراز رضایت نمی‌کنند، اما این سفر صورت گرفته است. ارزیابی شما به عنوان رئیس پارلمان بخش خصوصی ایران در این خصوص چیست؟

البته من از این موضوع که شما می‌فرمایید، اطلاعی ندارم که وزیر خارجه‌شان مخالف بوده است یا خیر.

من با آقای میرابوطالبی که معاون کل سازمان توسعه تجارت هستند و سفیر سابق ایران در فرانسه هم بوده‌اند صحبت می‌کردم، ایشان می‌گفتند سیاسیون آنها خیلی مخالفت می‌کردند و خیلی علاقه‌مند بودند که این هیات به ایران نیاید.

در ارتباط با مسائل تحریم همه کشورهای که با ما مبادلات اقتصادی داشتند محدودیت پیدا کردند، بخش‌های خصوصی این کشورها از چنین اتفاقی ناراحت بودند. چرا که از بازار بزرگ ایران دور افتاده بودند و نه تنها از بازار ایران بلکه از بازار منطقه هم دور افتادند، این موضوع برای آنها خسارت‌های قابل توجهی را به همراه داشته است. اینکه ما تصور کنیم ایجاد چنین محدودیت‌هایی تنها ممکن است بر اقتصاد ایران اثر بگذارد، تصور درستی نیست. خود این کشورها به دلیل نداشتن ارتباط تجاری با ما زیان کرده‌اند کما اینکه در برخی موارد زیان آنها بیش از ما بوده است. حتی در گذشته هم بخش‌های خصوصی این کشورها نگرانی‌شان و عدم رضایت‌شان را از این مساله بارها و بارها اعلام کرده‌اند. مطمئناً این گشایش جدید بیش از هر چیز برای فعالان اقتصادی این کشورها قابل توجه بوده و خشنودی‌شان را از اینکه می‌توانند دوباره بر روی این بازار بزرگ در مبادلات اقتصادی‌شان حساب کنند، نشان می‌دهند و برای آنها یک اتفاق خوب بوده است. الان هم مطمئناً ممکن است سیاسیون از این اتفاق ملاحظاتی داشته باشند اما بخش‌های خصوصی کشورهای تحریم‌کننده، اشتیاق کامل و فراوان دارند که وارد اقتصاد ایران شوند و با هم‌تایان گذشته دوباره برای بالا بردن سطح مناسبات اقتصادی تلاش کنند.

درست است. شما هم می‌دانید، گام اولی که برای رفع تحریم‌ها برداشته شده است، گام بسیار جدی نیست. اما همان طور که شما هم در اتاق ایران میزبان هیات‌های بسیار زیادی بودید، حتماً به این نتیجه رسیده‌اید که رفع تحریم‌ها به لحاظ روانی، تاثیر بسیار بیشتری داشته است تا به لحاظ عملیاتی یا اجرایی. یعنی در صحنه بین‌الملل تجار و بخش خصوصی از این خوشحال هستند که دیگر آن نگاه منفی به اقتصاد ایران وجود ندارد.

من البته فکر نمی‌کنم اقداماتی که تاکنون انجام شده است، به اقدامات عملی متصل نخواهد شد. خود هم‌تاهای ما واقف به این هستند که امیدواری کامل برای برقراری اقتصاد ایران در عمل وجود دارد و اگر مطمئن نبودند این همه اشتیاق نشان نمی‌دادند. من فکر می‌کنم اقداماتی که انجام شده است، نتایج عملی آینده را در ذهن همه

ایجاد کرده است که این اشتیاق به وجود آمده است.

یعنی تصویر مثبتی از ما در جهان ساخته است. اینطور است؟

بله، صد در صد. اینها اگر امیدواری به عمل نداشته باشند، چنین اشتیاقی نشان نخواهند داد.

سوال دیگر من در این خصوص است که تجار ایرانی و بخش خصوصی کشور ما چه واکنشی در مقابل این اشتیاق خارجیها نشان دادند، هم در داخل کشور و هم در خارج از کشور. آیا سفر هیاتهای تجاری به مذاکره رو در رو و به صحبتهای رو در رو ختم میشود؟ و نتیجهای خواهد داشت یا اینکه بیشتر حالت شو و نمایش دارد؟

جز این هیات فرانسوی، در سایر هیاتهایی که داشتیم، در حقیقت کار به مذاکره رو در رو نرسیده است. بیشتر رایزنی در مسائل اقتصادی با ایران بوده است. ولی به هر صورت این موضوع برای فعالان اقتصادی ما هم اثرپذیر بوده است. در اعزام هیاتها اشتیاق را میتوان در فعالان بخش خصوصی دید. به طور مثال هفته آینده یک هیات به اندونزی سفر خواهد کرد. میزان استقبال فعالان اقتصادی این را نشان میدهد که تعداد زیادی از فعالان اقتصادی ما برای مذاکره و توسعه روابط اقتصادی در این هیات ثبت نام کرده‌اند.

برنامه‌ریزی بلندمدت برای اعزام هیاتهای تجاری چیست؟ آیا به دنبال این هستید که بازارهای صادراتی یا حتی بازارهای مفید وارداتی را که در گذشته وجود داشته است احیا کنید. آیا برنامه‌ای برای طبقه‌بندی کشورها دارید؟ به طور مثال اول اروپا، بعد آسیا و سپس آمریکا باشد؟ به چه صورتی خواهد بود؟

بله، در این ارتباطات هم مبادله کالا مورد نظر است و مهم‌تر از آن به دنبال سرمایه‌گذاری مشترک هستیم و اولویت هم جذب سرمایه‌گذاری در داخل ایران است. بسیاری از این کشورها، تنها بازار ایران را مورد نظر ندارند. بازار منطقه هم برای آنها مهم است. چرا که ایران اثرگذاری قابل توجهی بر بازار کشورهای آسیای مرکزی دارد، اثرگذاری ایران بر بازار کشور افغانستان، عراق، کویت و منطقه قفقاز غیرقابل کتمان است، لذا طرفهای تجاری در محاسبات خود اینها را مورد توجه قرار میدهند. بنابراین هم مساله همکاریهای دوجانبه برای اینها مطرح است و هم همکاریهای سه‌جانبه و چندجانبه. اگر این محدودیتهایی که داریم، برطرف شود، امکان ارتباطات سه‌جانبه، در حوزه آسیای مرکزی به احتمال زیاد وجود دارد. البته این پتانسیل

هم در افغانستان، هم در عراق و هم در سایر کشورها وجود دارد لذا امکان برقراری همکاری‌های سه‌جانبه و چندجانبه با ما، برای آنها هم بسیار مفید خواهد بود لذا ارتباط با کشور ما نقطه آغاز این حرکت‌ها خواهد بود.

به عنوان یک فعال اقتصادی و تاجر باتجربه، هزینه احیای یک بازار از دست رفته را چقدر ارزیابی می‌کنید؟ چه برای ما و چه برای طرف خارجی که در این مدت زمان بخشی از بازار ایران خودشان را از دست داده‌اند این هزینه چقدر خواهد بود؟ چه مدت زمانی طول خواهد کشید تا به حالت قبل یعنی به نقطه صفر گذشته برگردیم؟ به حالت برابری گذشته برگردیم و تازه از آن به بعد هم به فکر رشد ارتباطات خود باشیم؟

البته، هزینه احیای یک بازار جدید به نظر من بیش از آن است که کسی بخواهد یک بازار جدید برای کالای خاصی پیدا کرده و ایجاد کند. چون وقتی شما به هر دلیلی بازاری را رها کنید، صندلی شما خالی نخواهد ماند. بلافاصله این صندلی توسط دیگران اشغال خواهد شد. به دست آوردن یک بازار از دست رفته یک مقداری شاید سخت‌تر باشد. منتها با کشورهایی که در طول زمان یکسری مبادلات اقتصادی داشته‌ایم و آشنایی با آن بازارها از قبل وجود دارد، امکان احیای بازار با هزینه کمتر وجود دارد. البته این به مسائل داخلی هر کشوری هم برمی‌گردد و تنها در فعالیتهای خارجی مستتر نیست. در اقتصاد داخلی ما هم خیلی اثر دارد. برای احیای یک بازار جدید قیمت‌های تمام‌شده در رقابت با رقبایی که وجود دارند می‌تواند مهم باشد، در این میان کیفیت کالاهای صادراتی هم اهمیت دارد. مسائل حمل و نقل و بسیاری از عوامل داخلی را هم باید در این میان اثرگذار دانست.

در بعد داخلی ارزیابی‌تان چیست؟ آیا این هماهنگی بین سازمان‌ها و ارگان‌ها و سیاست‌ها و رویکردها وجود دارد؟ و بدنه اقتصاد کشور به دنبال این است که ما دوباره بتوانیم بازارهای از دست رفته را احیا کنیم یا خیر؟

ببینید، ما سمت و سو را سمت و سوی مثبتی می‌بینیم. اما سرعت حرکت را، سرعت حرکت مناسبی نمی‌دانیم. انتظار این است که در این مورد سرعت عمل بیشتری به خرج دهیم.

در بعد خارجی چطور؟ یعنی سیاست خارجی ما و همچنین سیاست داخلی کشورهای خارجی. یعنی طرفهای تجاری ما در داخل کشورها ایشان چه نگرش

سیاسی نسبت به تجارت با ما دارند؟ چون برای اینکه یک ارتباط تجاری برقرار شود آن سمت هم خیلی مهم است.

این به نظرم خیلی مثبت است. حجم ترافیک تقاضای خارجی‌ها، برای برقراری ارتباط با ما، نشان‌دهنده این است که در ارزیابی فضای بیرونی، برای حرکت به سوی بازار ایران ارزیابی کاملاً مثبت است. ما در حال حاضر با حجم ترافیک بالایی از تقاضا برای مذاکره، برای اعزام هیات و برای پذیرش هیات روبه‌رو هستیم. این نشان‌دهنده این است که رویکرد کاملاً مثبتی به اقتصاد ایران از سوی کشورهای دیگر وجود دارد.

می‌خواهم گریزی به سوال اول خودم بزنم. آیا بخش خصوصی کشور ما از فرصت حضور یک هیات فرانسوی استفاده کرد؟ توانست ارتباطات لازم را برقرار کند یا خیر؟

بله، همان‌طور که می‌دانید برای این هیات یک جلسه رسمی برگزار شد و بعد هم جلسه خیلی طولانی‌تر و بیزینسی برگزار شد که در این جلسه گروه‌های مختلف با هم مذاکره کردند. اینها همه مذاکره اولیه است، مطمئناً برای نتیجه عملی این مذاکرات باید کمی صبر کرد.

همان‌طور که در جریان هستید، قبل از آغاز تحریم‌ها، روابط تجاری ما با فرانسه حدود سه میلیارد دلار بوده است. ولی پس از تحریم‌ها و در آخرین آماری که آمده است، این شاخص به عدد 240 میلیون دلار رسیده است. یعنی خیلی کاهش یافته است. فکر می‌کنید چقدر هماهنگی لازم است تا دوباره بتوانیم حداقل به همان عدد سابق برگردیم. هر چند که وزیر صنعت در همایشی که در سالن اجلاس سران بود، آرزو کردند این سطح روابط به پنج میلیارد دلار برگردد.

ببینید، این بستگی به روند حرکت در دیپلماسی سیاسی ما دارد. به نظرم به ارتباطات سیاسی خیلی بستگی دارد. اینکه این روند چگونه و با چه سرعتی جلو برود. ولی زمینه‌های همکاری ما با فرانسه، بسیار متنوع است و زمینه‌های آماده‌ای است که ما بتوانیم به چنین حجم مبادلاتی برسیم. اگر همه چیز آن‌طور که مورد انتظار باشد، اتفاق بیفتد من فکر می‌کنم شاید در طول شش ماه یا یک سال بتوانیم به روند سابق برگردیم.

چند سال؟

شش ماه تا یک سال.

شش ماه تا یک سال؟ خیلی خوشبینانه نگاه می‌کنید.

عرض کردم، چون شرط گذاشتم. اگر آنچه مورد انتظار است، اتفاق بیفتد و روند حرکت‌ها به آن سمت پیش برود...

آنچه که مورد انتظار است، را می‌توانید بیشتر توضیح دهید. چون همه آن وابسته به همین آنچه مورد انتظار است، است.

روند دیپلماسی سیاسی کشور، و رفع محدودیت‌ها در تحریم‌ها، این سرعت به آن سرعت بستگی دارد.

شما خودتان تاجرید و خیلی بهتر می‌دانید مهم‌ترین بازاری که فرانسوی‌ها در کشور ما داشتند، بازار خودرو بود. فرانسوی‌ها قبل از تحریم‌ها 40 درصد بازار خودرو ما را در دست داشتند و طبق آمارهایی که در همایش ایران و فرانسه اعلام کردند، الان سهم فرانسوی‌ها از بازار خودرو ما 25 درصد است و کشورهای آسیایی مثل کره، چین و ژاپن، امروز سهم بیشتری از بازار خودرو ایران کسب کرده‌اند. فکر می‌کنید این‌طور امکان‌پذیر خواهد بود؟ در حالی که رقبای قدری مثل کره‌ای‌ها و چینی‌ها و ژاپنی‌ها در بازار خودرو ما حضور دارند، فکر نمی‌کنم فرانسوی‌ها دوباره بتوانند این بازار را به دست بیاورند. باید از چه شگردی استفاده کنند. چه فنونی در رقابت‌پذیری بازار داشته باشند، تا بتوانند دوباره آن سهم گذشته را احیا کنند؟

ببینید این موردی که جنابعالی اشاره کردید، برای اقتصاد ما موقعیت بسیار مثبتی است.

بله.

به هر صورت این تحریمی که ما تحمل کرده‌ایم، این‌طور نیست که همه‌اش زیان داشته است. ما در این ارتباط، نقاط مثبتی را هم برای خودمان به دست آورده‌ایم. آنچه در اثر توجه به خوداتکایی در کشور به وجود آمده، به هر صورت نتایجی داشته که مثبت بوده است. این مهم که به آن اشاره کردیم، الان برای ما یک فرصت است. این است که رویکرد ما از اروپا به آسیا رفته، و آسیا یک مقداری مداخله بیشتر در اقتصاد ما داشته است، الان یک میدان رقابت ایجاد می‌شود بین آسیا و اروپا.

درست است.

و بنابراین، در این میدان رقابت، طرفی که سود خواهد برد اقتصاد ما خواهد بود. اینها در این میدان رقابت، هر کدام که جذابیت

بیشتری برای اقتصاد ما ایجاد کنند، جای بیشتری برای اشغال خواهند داشت و این نفعی است که اقتصاد ما خواهد برد.

ما باید چه نقشی ایفا کنیم؟

قطعاً به دنبال آن چیزی خواهیم بود که اقتصاد ما نفع بیشتری از آن می‌برد.

یعنی چه چیزی؟

یعنی یک میدان رقابت است. بنابراین ما باز هم به سمت و سوی چیزی خواهیم رفت که نفع اقتصاد ما از آن بیشتر باشد.

میدانید، من می‌خواهم به آن نقطه‌ای برسم که ما مصرف‌کننده تولیدات خارجی‌ها نباشیم. شما به عنوان رئیس پارلمان بخش خصوصی چه نسخه‌ای برای ما می‌پیچید؟ اینقدر خارجی‌ها تشنه حضور در بازار ما هستند، چگونه باید بخش داخلی کشور و صنایع خودمان را تقویت کنیم و به صورت سرمایه‌گذاری مشترک با آنها کار کنیم؟

کاملاً درست است. من عرض کردم که یکی از چیزهای مثبتی که بر اثر تحریم به دست آورده‌ایم، خوداتکایی در کشور ما بود. دستاوردهایی هم در این ماجرا داشتیم، ما مطمئناً آنها را در استفاده از ظرفیتهای خارجی‌مان باید تقویت کنیم و از این موقعیت برای خوداتکایی بیشتر در مسائل تولیدی و اقتصادی استفاده کنیم.

بله.

این همان نکته‌ای است که جناب‌عالی گفتید، خیلی باید به آن توجه شود. باید به سمتی حرکت کنیم که تولید خودمان را تقویت کنیم. از هر امکانات و دانش فنی که داریم باید در این ارتباط استفاده کنیم که مثل گذشته شعار اول ما خوداتکایی در مسائل اقتصادی باشد.

کلید واژه ها :

آزاد شدن الویت دهم ، استاندارد اجباری ، استاندارد ایران ، اظهار الکترونیکی ، ایران کد ، ثبت سفارش اسباب بازی ، ثبت سفارش اولویت دهم ، ثبت سفارش در مشهد ، ثبت سفارش لوازم التحریر ، ثبت سفارش ماشین ، ثبت سفارش مشهد ، ثبت سفارش واردات ، ثبت سفارش کالا ، ثبتارش ، سیستم مدیریت ثبت سفارش واردات ، شبنم ، مراحل ثبت سفارش کالا ، مقررات صادرات و واردات ، کالاهای

ترخیص کار در بندرعباس ، ترخیص کار در بوشهر ، ترخیص کار گمرک در مشهد ، ترخیص کالا بوشهر ، ترخیص کالا خرمشهر ، ترخیص کالا مشهد ، حق العمل کار گمرک ، حق العمل کار گمرک در بندرعباس ، حق العمل کار گمرک در بوشهر ، حق العمل کار گمرک در خرمشهر ، خدمات بازرگانی و ترخیص کالا ، خدمات بازرگانی و ترخیص کالا در بندرعباس ، خدمات بازرگانی و ترخیص کالا در بوشهر ، خدمات بازرگانی و ترخیص کالا در خرمشهر ، خدمات بازرگانی و ترخیص کالا در مشهد ، خدمات واردات ، شرکت ترخیص کار در بندرعباس ، شرکت ترخیص کار در بوشهر ، شرکت ترخیص کار در خرمشهر ، شرکت ترخیص کار در مشهد ، خدمات ترخیص کاری در بندرعباس ، شرکت خدمات ترخیص کاری در بوشهر ، شرکت خدمات ترخیص کاری در خرمشهر ، شرکت خدمات ترخیص کاری در مشهد ، صادرات به چین ، نمایشگاه گوانگجو چین ، واردات کالا از چین