



در گفتگو با پدram سلطانی، نائب رئیس اتاق بازرگانی ایران مطرح شد:

سال ۹۵، سال آغاز روابط تجاری با اروپا

اشاره:

پنجره ایرانیان به نقل از دیپلماسی ایرانی: سال ۹۴ به طور حتم برای اقتصاد ایران قابل توجه بود. حضور پرشماری هیئت‌های تجاری اروپایی و دیگر کشورهای مهم، به منظور امضای قراردادهای دوجانبه و سرمایه‌گذاری حاصل از فضای ایجاد شده پس از روی کار آمدن دولت یازدهم و سپس امضا و اجرای برجام، امید رونق اقتصادی و اشتغال‌زایی را در فضای کسب و کار ایران به وجود آورد. این در حالی است که ایران طی سال‌های تحریم، روابط اقتصادی و تجاری‌اش محدود شده و بعضاً به دلیل برخی مشکلات مالی بازار خود را در حوزه کالاهای سنتی و استراتژیک مانند نفت، پتروشیمی، پسته، فرش و زعفران از دست داده بود. این مسئله موجب شد تا با پدram سلطانی، نائب رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و فعال حوزه انرژی به گفت و گو بپردازیم:

خارج ایران، خود را موظف به شفاف سازی حد و مرزهای تحریم‌های اولیه و ثانویه کرده که بانک‌های اروپایی باید رعایت کنند. در این راستا مسئولان وزارت خزانه‌داری آمریکا طی دیدار با مسئولان بانک‌های آلمانی در این راستا چارچوب‌ها و ضوابط خود را بیان کرده‌اند. از این رو فکر می‌کنم اواخر فروردین ۹۵ می‌توان شاهد افزایش تعداد بانک‌ها به منظور برقراری روابط بانکی و تجاری با کشورهای اروپایی، ژاپنی، کره‌ای، استرالیا و کانادا باشیم.

■ **گرچه در سطح روابط تجاری با اروپا، یورو می‌تواند ارزش مبادلاتی باشد، اما در تجارت با سایر کشورها شاید به دلیل تحریم دلار کمی با مشکل مواجه باشیم.**
یورو یک ارز جهان‌روا بوده و با آن می‌توان با همه دنیا معامله کرد. گرچه ارزش ترجیحی برخی کشورها دلار است، اما بدان معنا نیست که با یورو کار نمی‌کنند. شاید با توجه به کارمزد تبدیل یورو به دلار باید ملاحظاتی را در نظر گرفت. ضمن آنکه می‌توان با سایر ارزهای جهان‌روا مانند فرانک سوئیس، پوند انگلستان، ین ژاپن، کرون سوئد و ...

■ **یکی از امیدواری‌ها یا مولفه‌های بارز برجام، اثر مستقیم آن بر حوزه انرژی است. تا چه میزان این اثر مشهود بوده است؟**

به طور حتم زمان کوتاهی از زمان اجرایی شدن برجام می‌گذرد، اما همانطور که در گزارش‌ها و اخبار مشاهده می‌شود، درهای صادرات نفت خام ایران به اروپا باز شده و نخستین کشتی حامل نفت خام ایران به اسپانیا حرکت کرد. در حوزه محصولات پتروشیمی نیز مذاکرات با خریداران (شرکت‌ها) اروپایی آغاز شده است. بنابراین تقاضا وجود دارد. اما آنچه تاکنون موجب تحقق معامله طرفین نشده، نبود ارتباطات بانکی است. انتظار همه نیز برقراری ارتباطات بانکی است. چند بانک درجه دو و سه اروپایی و آسیایی کار خود را آغاز کرده‌اند اما این تعداد کافی نیست. هنوز بانک‌های اروپایی با توجه به تحریم‌های اولیه آمریکا علیه ایران، ابهام دارند که شیوه کار با ایران چگونه باشد که مشمول جریمه‌های ناشی از تخطی تحریم‌های اولیه پیش از هسته‌ای نشوند. به نظر می‌رسد وزارت خزانه‌داری آمریکا با توجه به مطالبه شرکای اروپایی و پیگیری‌های وزارت

منعقد شد که قرار است توربین‌های پیشرفته گازی در ایران هم برای مصرف داخلی و هم برای صادرات تولید شود. همچنین شنیده شد شرکت‌هایی مانند بوش و بایر نیز در حال بررسی سرمایه‌گذاری در ایران هستند، اما در ابتدا باید موانع داخلی برداشته شود. من اگر خود را جای سرمایه‌گذار خارجی قرار دهم، حاضر نیستم با ارز دو نرخ وارد ایران شده و سرمایه‌گذاری کنم.

■ چرا دولت پیش از اجرایی شدن برجام، اقدامات لازم برای تک نرخی کردن ارز را انجام نداد؟

دولت به این مسئله توجه کرده است. اما پیش شرط این مسئله روابط کارگزاری بانک‌های ایرانی و خارجی در سطحی است که تبادلات مالی به سهولت صورت گیرد. در حال حاضر ما دو نوع ارز از نظر مرغوبیت و نه قیمت داریم. ارزی که در بازار آزاد به راحتی در همه جای دنیا وجود دارد و ارز دولتی که فقط می‌توان در چند کشور محدود مورد استفاده قرار گیرد. ارز آزاد، ارز مرغوب است و باید قیمت بالایی داشته باشد. بانک مرکزی در شرایط فعلی نمی‌تواند ارز را یکی کند. جنس آنها فرق می‌کند. اما موقعی که روابط بانکی ایران با اروپا و همچنین سایر کشورها برقرار شد، بانک‌های ما می‌توانند ارز را از مسیر رسمی به همه بانک‌ها منتقل کنند. در این صورت از نظر مرغوبیت یکی می‌شود. طبیعتاً از نظر قیمت نیز می‌تواند یکسان خواهد شد. گرچه کماکان دلار تحریم است اما از ارزی‌های جهان‌روای دیگر به ویژه دلار می‌توان برای پر کردن این خلا استفاده کرد.

نکته‌ای که باید درباره ضمانت سیاسی که بدان اشاره کردید، بگویم این است که انقطاع ما با دنیا، یک سری از پیش‌نیازهای فعالیت‌های بین‌المللی را از بین برد. از جمله اینکه کشور ما چند سال مورد بررسی و ارزیابی ریسک قرار نگرفت. یعنی زمانی که بانک‌های خارجی خواهان ارائه فاینانس برای سرمایه‌گذاری در یک پروژه هستند یا اینکه بتوانند سرمایه‌گذار خارجی را پوشش بیمه‌ای دهند، باید ریسک اعتباری سنجیده شود تا بر اساس آن ارزیابی لازم برای پوشش بیمه‌ای صورت گیرد. ما به تازگی وارد نظام رتبه‌بندی ریسک جهانی شده‌ایم. به طور طبیعی در ابتدای ورود، رتبه ما بالا خواهد بود. در حال حاضر ایران با رتبه ریسک ملی ۷ وارد رتبه بندی جهانی شده است که ریسک بسیار بالایی است. البته در کوتاه مدت می‌تواند به ۴ برسد تا هزینه پوشش بیمه‌ای، فاینانس‌ها و نقل و انتقالات مالی را کاهش دهد. اکنون سرمایه‌گذار خارجی با وجود ریسک بالا، کمی محتاطانه برخورد می‌کند. سرمایه‌گذار خارجی به حرف من و شما توجه نمی‌کند. در این زمینه موسسات معتبر رتبه‌بندی ریسک وجود دارد. دیگر آنکه برای سال‌ها، شرکت‌های ایرانی مورد حسابرسی معتبر بین‌المللی قرار نگرفته‌اند. در دنیا موسسات مشاوره و حسابرسی بین‌المللی وجود دارند که وظیفه آنها خدمات به مشتریان برای همکاری متقابل است. آنها در ابتدا حساب‌ها، شفافیت مالی، توانمندی مالی، سهامداران، منشأ پولی، ریسک مالی و تجاری آن را مورد سنجش قرار داده و گزارش آن را به شرکت‌های خارجی علاقه‌مند به حضور در ایران می‌دهند. شرکت خارجی نیز بر اساس گزارش این موسسات، متوجه اندازه و ابعاد طرف مقابل می‌شود. هنوز این کار صورت نگرفته است. موسسات حسابرسی بین‌المللی به عنوان پیشقراول ورود یک بازار، از چند ماه قبل به تنظیم استراتژی ورود به بازار می‌پردازند. موسساتی مانند PWC، ارنست و یانگ و ... تا زمانی که وارد یک کشور نشوند، شرکت‌های بزرگ و چند ملیتی در کار با کشور مورد نظر احساس کوری را دارند که اطلاعاتی ندارد. از طرف دیگر بانک‌های ما باید خود را با نظام مقررات پولی و مالی تطبیق دهند. بانک‌های ما هنوز در سطح تطبیق خود با مقررات بازل یک هستند در حالی که دنیا از بازل دو گذر کرده و در سطح بازل سه کار می‌کند. این شکاف باید پر یا تا حدی ترمیم شود. به ویژه آنکه مقررات پولشویی در دنیا بسیار سختگیرانه‌تر از گذشته شده است. همواره بالای سر کشور ایران این علامت سوالی به ناحق وجود داشته است. ولی به‌طور طبیعی تنظیم نظام بانکی با مقررات روز پولشویی زمان‌بر است. ورود بانک‌های ایران به جاده‌های بین‌المللی بدون دریافت گواهی‌نامه بین‌المللی می‌تواند به تحمیل جریمه‌های سنگینی منجر شود یا حتی به آنها گواهی‌نامه‌های بین‌المللی داده نشود. بانک‌های ما باید گواهی‌نامه بین‌المللی برای راندگی در نظام جهانی را دریافت کنند.

مبادلات تجاری داشت. تجربه گذشته ما نشان می‌دهد که با ارزهای کشورهایی که تعامل داریم، می‌توانیم تجارت کنیم. برای مثال با روسیه می‌توان بر اساس روبل - ریال روابط تجاری داشت. اما بعد از برقراری تنظیمات بانکی میان ایران و سایر کشورها، یورو سهم قابل توجهی - بیش از ۵۰ درصد - در مبادلات تجاری خواهد داشت.

■ برخی نگاه خوشبینانه‌ای نسبت به رفت و آمدهای هیئت‌های تجاری به ایران داشتند. نگاهی که رفته رفته تبدیل به تردید شد. گاهی زمزمه می‌شد که هیئت‌های تجاری برای ورود به بازار ایران و سرمایه‌گذاری نیازمند ضمانت سیاسی هستند. بدان معنا که خواهان تداوم شرایط فعالیت در آینده و انجام تعهدات ایران به جامعه جهانی بودند.

این واژه در ادبیات جهانی معنا ندارد. ضمانت سیاسی یعنی چه؟ در قراردادهای بین‌المللی، ضمانت دولت حاکم برای پوشش اعتباری قرارداد وجود دارد. اسم آن نیز ضمانت سیاسی نیست، ضمانت معتبر مالی است که در دنیا توسط دولت‌ها برای دریافت وام‌های خارجی یا فاینانس انجام می‌گیرد. اما هر دو نگاه خوشبینانه و تردیدآمیز اشتباه است. زمانی که هیئت‌های خارجی به ایران آمدند و تا امروز نیز این رفت و آمد ادامه داشته، به طوری که هفته‌ای دو یا سه هیئت به ایران می‌آمدند - در کل ۱۵۰ هیئت در سال ۹۴ به ایران آمدند - بیان کردیم نباید انتظارات خودمان را در سطح بالایی تنظیم کنیم، زیرا حضور هیئت‌های خارجی، موج اول بوده که بیشتر برای مشاهده، بررسی و آشنایی با واقعیت‌های ایران، به کشور می‌آیند. بدیهی بود که پیش از اجرایی شدن برجام، حضور هیئت‌های خارجی، به موجب مقررات دولت‌هایشان، صرفاً برای آشنایی و شناسایی هم‌تایان بوده و نمی‌توانند تصمیمی بگیرند. اسم این گروه‌ها نیز، گروه حقیقت‌یاب (fact finding) بود. این مسئله برای افرادی که به صورت حرفه‌ای در تجارت و اقتصاد فعالیت می‌کردند، ملموس بود. البته حضور این گروه‌ها بسیار موفقیت آمیز بود. آنها باور نمی‌کردند که در ایران چنین فضایی از نظر آرامش، زیرساخت و ثبات وجود داشته باشد. بعضی از گروه‌ها تصور می‌کردند در خیابان‌های تهران با تانک و نیروهای نظامی مواجه می‌شوند. از این منظر حضور آنها مثبت بود و دریافتند ایران با همسایگان خود فرق می‌کند. تردید آنها نیز ناشی از تنظیم انتظارات بالا و بیش از حد بوده است. واقعیت آن است که فعالیت‌های ملموس تجاری ما با اروپا از سال ۹۵ آغاز می‌شود. در عین حال پله نخست برقراری روابط، ارتباطات بانکی است. باید به این مسئله توجه کرد. تا زمانی که روابط بانکی برقرار نشود، امکان ورود سرمایه‌گذار خارجی نیست. گرچه سوئیفت برقرار شده اما مشکل بستر نقل و انتقالات مالی است. مشکل انعقاد قرارداد کارگزاری بین بانک‌های ایران و خارجی است. مانع دیگر در ورود سرمایه‌گذاری به کشور، داشتن ارز دو نرخ است. در این حالت سرمایه‌گذاری در حد بالا وارد کشور نمی‌شود. وقتی یورو در بازار آزاد ۲۸۰۰ تومان بوده و نرخ رسمی آن ۳ هزار تومان است، مابه‌التفاوت ۲۵ درصدی آن، از ارزش پول سرمایه‌گذار خارجی می‌کاهد. این عدد هنگفتی برای یک سرمایه‌گذار است. ما در داخل موانعی داریم که بانک مرکزی نیز به‌درستی آن را دریافته است. بنابراین در اولین فرصت باید ارز تک نرخی شود.

■ گرچه شما معتقدید حضور هیئت‌های خارجی به منظور آشنایی با زیرساخت‌های ایران است، اما در این میان شرکت‌ها و کشورهایی بودند که پیش از تحریم‌ها در ایران سرمایه‌گذاری و فعالیت می‌کردند. مانند شرکت‌های نفتی ایتالیایی و فرانسوی و حتی در حوزه خودرو شرکت‌هایی مانند پژو و رنو.

در حوزه انرژی وزارت نفت باید با برگزاری مزایده یا مناقصه‌های بین‌المللی و واگذاری اکتشافات، استخراج و بهره‌برداری از میادین نفتی را شروع کند. در حال حاضر وزارت نفت شروع به این کار نکرده است. قراردادهای نفتی در قالب مذاکره انجام نمی‌شود. در حوزه خودرو نیز تفاهم‌نامه‌های اولیه منعقد شده است. پژو حدود ۴۰۰ میلیون یورو در ایران سرمایه‌گذاری خواهد کرد. همچنین در آلمان باخیر شدیم که مرسدس بنز برای ساخت خودروهای سنگین در ایران سرمایه‌گذاری می‌کند. فولکس واگن در حال رصد کردن بازار ایران بوده که ابتدا به صورت تجاری و سپس در قالب سرمایه‌گذاری فعالیت کند. زمانی که در قالب هیئتی در آلمان بودیم، قرارداد ۳.۵ میلیون یورویی میان زیمنس و مپنا



■ مسئله بعدی، سهم بازار است. طی مدت تحریم، ایران در برخی از حوزه‌ها سهم بازار خود را از دست داده و کشورهای دیگر جایگزین شده‌اند. به طور مشخص عربستان با افزایش تولید نفت سهم بازار ایران را تصاحب کرد. بازگشت به بازار با چنین شرایطی چگونه خواهد بود؟

سخت است. یکی از مواردی که کشورها بر سر آن نبرد سرسختانه‌ای دارند، به دست آوردن سهم بازار یا افزایش آن است. در جایی مزیت رقابتی آشکار یا مزیت مطلق اقتصادی داریم که قدری می‌توان به راحتی سهم را به دست آوریم. به طور مشخص فرش، پسته و زعفران ایرانی یک برند بوده است. این‌ها بازار سنتی خود را در اروپا و سایر کشورها دارند. اگر مقداری از بازار جهانی خارج شدیم، اما با سختی کمتری می‌توانیم سهم خود را به دست آوریم. اما درباره کالاهایی که برتری آشکاری نسبت به رقبای نداریم کار به مراتب سخت‌تر است. اگر بخش خصوصی پیش از تحریم‌ها فریاد می‌زد که این‌ها کاغذ پاره نیست، به همین دلیل بود. موقعی که بازاری را از دست می‌دهید، به دست آوردنش کار مشکلی است. این یک هنر است که بتوان سهم بازار را به میزان قبلی به دست آورد یا افزایش داد.



■ اما در همین بازار سنتی، مانند فرش، طی سال‌های تحریم رقیبی مانند افغانستان ظهور پیدا کرده است. رقیبی که فرش را با طرح ایرانی با قیمت کمتر به اروپا و حتی آمریکا صادر می‌کند. چگونه می‌توان با چنین رقبایی، رقابت کرد؟ فرش ایرانی یک برند است. به طور حتم افراد متقلبی تحت عنوان فرش ایرانی، فرش افغانستانی را به فروش می‌رسانند. اما یک خریدار فرش شناس، با توجه به تفاوت قیمت، فرش ایرانی را خریداری می‌کند. فرش ایرانی مانند بنز و فرش افغانستانی مانند ماشین‌های کره‌ای در بازار جهانی است. این دو تفاوت چشمگیری دارند. گرچه شاید فرش افغانستانی یا خودروی کره‌ای از نظر ظاهر و مختصات تفاوتی با بنز نداشته باشد، اما کره‌ای است. گروهی هستند که مبدا نشان کالا برای آنها اعتبار و ارزش بوده و پول پرداخت می‌کنند. ما می‌توانیم بازار را ارزیابی و سپس رقابت جدی داشته باشیم. درباره پسته نیز می‌توانیم با آمریکا و در حوزه زعفران نیز با افغانستان یا هندوستان رقابت کنیم. تا میزانی که مشتریان علاقه‌مند به کالاهای ایرانی در گذشته وجود داشتند، مجدداً متقاضی برای کالای ایرانی خواهد بود و می‌توانیم به میزانی افزایش سهم را در این حوزه داشته باشیم.

■ اما در حوزه انرژی رقبای بزرگی مانند عربستان و عراق وجود دارد. عربستان با کاهش قیمت نفت، افزایش تولید و ارائه بسته‌های ویژه، توانسته بازار ایران را تصاحب کند. این درحالی است که ایران طی سال‌های تحریم نتوانسته از امکانات فناوری‌های مدرن اکتشافی و استخراجی برخوردار باشد.

باید این گونه تصور کرد که در سال‌های آینده، قرار نیست با عربستان رقابت کنیم. بلکه هر دو ما به عنوان اعضای بزرگ اوپک، در کنار سایر تولیدکنندگان باید با کشورهایی که هزینه استخراج نفتشان از میادین نفتی بالاتر از نفت خلیج فارس است، رقابت کنیم؛ به طور مشخص نفت شیل در آمریکا و کانادا یا نفتی که در میادین دریایی استخراج می‌شود و هزینه بالایی نسبت به استخراج نفت از میادین فلات قاره دارد. متأسفانه رویکرد عربستان یک رویکرد بازنده - بازنده است. عربستان نفت را دست‌اندر چالش سیاسی خود با ایران قرار داد. باید این نگاه را کنار گذاشت و عربستان هر کاری که می‌خواهد انجام دهد. عربستان از نظر ظرفیت تولید به سقف رسیده است. اینگونه نیست که بتواند بیشتر استخراج و تولید کند. بنابراین آنچه ما وارد بازار می‌کنیم، جایگزین کشورهایی می‌شود که هزینه تولید بالایی دارند نه جایگزین نفت عربستان. البته برخی از پالایشگاه‌های اروپایی و آسیایی قبل از تحریم‌ها تنظیمات خود را با نفت ایران انجام داده بودند. نفت ایران برای آنها مطلوب‌تر بود. از این رو مجدداً حتی با وجود فشارهای عربستان مبادرت به خرید نفت ایران می‌کنند. بازار نفت و استراتژی فروش آن یک شطرنج سیاسی است که در سال‌های آینده باید صورت گیرد. صفحه شطرنجی که در طرف دیگر آن کشورهای متعددی نشسته و در راس آن عربستان قرار دارد. اما معتقدم دوران نفت، دوران پایداری نیست. گمانه‌های مختلفی وجود دارد اما معتقدم تا ۵۰ سال آینده جایگزین دیگری برای مصرف نفت وجود خواهد داشت. یعنی سهم نفت در سهم و مصرف انرژی پایین می‌آید. بنابراین صرفاً نباید با عربستان رقابت کرد، بلکه باید با تمام انرژی‌هایی که در دنیا در حال تولید است مانند انرژی‌های نو و تجدیدپذیر رقابت کرد. حتی باید با گاز رقابت کرد. البته ایران دارای ذخائر غنی از گاز بوده که مطلوب‌تر از نفت است و پایداری بیشتری به عنوان سوخت فسیلی در سبد انرژی دنیا خواهد داشت.

■ تا چه میزان سهم روابط بین‌المللی در متضرر شدن شرایط صادراتی تأثیرگذار بوده است؟ آیا صرفاً مسائل خاورمیانه دخیل بوده یا ایران هنوز نتوانسته به وضعیت مطلوب صادراتی دست یابد؟ یا همچنان نگاه به ایران، نگاهی است که این کشور نمی‌تواند یک کشور با ثبات در روابط خود با نظام بین‌الملل باشد؟ دلایلی متعددی برای توفیق نداشتن در حوزه صادرات وجود دارد. این یک موضوع چند عاملی است. اقتصاد ما زیر سایه نفت مجال رشد نیافته است. بازار رقابت در اقتصاد همواره با ورود ارز پر قدرت نفت ضعیف شده و اجازه تنفس به ارز حساس حاصل از فروش سایر کالاهای غیرنفتی نداده است. از طرف دیگر دولت به واسطه دخالت در اقتصاد به منظور اصلاح و کنترل ناکارآمد بوده است. دولت زمانی که قیمت‌ها به دلیل بیماری هلندی افزایش یافته، سعی کرده کنترل دستوری قیمت را انجام دهد. همچنین رقابت و انگیزه‌ای برای تولید و محیط کسب و کار وجود ندارد. دولت ارز خود را به راحتی از فروش نفت به دست می‌آورد و توجهی به محیط کسب و کار نمی‌کند. از طرف دیگر ایران در منطقه‌ای قرار دارد که از نظر توان اقتصادی ضعیف است. هر کشوری بیشترین سهم تجارت خود را با کشورهای همسایه انجام می‌دهد، اما اکثر همسایگان ایران در جنگ هستند یا روابط حسنه‌ای با ایران ندارند. بنابراین ما در یک منطقه قرار داریم که یا تک هستیم یا رققای ضعیفی داریم. از طرفی به مسئله ادغام در اقتصاد جهانی توجه نکردیم. به سازمان تجارت جهانی ملحق نشدیم و در نهایت وارد مناقشات سیاسی شدیم. همچنین وارد هیچ پیمان تجارت آزاد یا ترجیحی در منطقه یا دنیا نشدیم که با نرخ عادلانه‌ای کالاهای خود را به کشورهای صادر کنیم. با شرکای اصلی تجاری، موافقنامه‌های دوجانبه یا نداشته یا معیوب داریم. به جای تجارت آزاد، تجارت ترجیحی داریم که بر اساس استراتژی خوبی تنظیم نشده است. همچنین اقتصاد ایران در مقاطع کوتاهی ثبات داشته و عموماً بی‌ثباتی در اقتصاد موجب کم‌انگیزه شده تولید شده است. اقتصاد ما تورم و نرخ سود بانکی بالایی در مقابل نرخ رشد پایین دارد و... موارد بسیار دیگر.