

## مطالبه اقتصاد ایران از شرکت های خارجی



در حالی که هیات های خارجی در حال پرزنت کردن شرکت های تجاری شان در ایران هستند، کارشناسان درباره رعایت «باید های مهم» در پذیرش این شرکت ها به مدیران اقتصادی کشور هشدار می دهند.

در حالی که هیات های خارجی در حال پرزنت کردن شرکت های تجاری شان در ایران هستند، کارشناسان درباره رعایت «باید های مهم» در پذیرش این شرکت ها به مدیران اقتصادی کشور هشدار می دهند.

به گزارش خبرنگار جام جم، بلافاصله پس از اعلام بیانیه مشترک وین، بسیاری از هیات های اقتصادی خارجی، انگار که حتی چمدانشان را هم بسته بودند، بلافاصله و با فاصله نه چندان زیادی به ایران سفر کردند تا از کیک اقتصاد ایران سهم بزرگ تری را نصیب خود کنند.

آنان بخوبی می دانند که ایران با داشتن یکی از بزرگ ترین ذخایر نفت، گاز و معادن جهان، نیروی انسانی تحصیل کرده، فرهنگ بالای ملی و میهمان نوازی، زیرساخت های گسترده چون حمل و نقل و سرانجام امنیت پایدار و موقعیت منحصر به فرد جغرافیایی، یک شاه کشور در اقتصاد خاورمیانه محسوب می شود، بعلاوه بازار بکر 80 میلیون نفری ایران، عاملی مهم برای سبقت گرفتن شرکت های خارجی جهت حضور در اقتصاد ایران است، اینچنین است که بی اعتناهای دیروز، چهره گشاده، به دوستانی خوشرو و مجیزگو تبدیل شدند و در باران انتقادهای داخلی، به ایران سفر کردند.

آلمان، فرانسه، هند، تایلند، ایتالیا، اسپانیا و حتی همسایگانی چون افغانستان و ترکیه، پاکستان و دیگر کشورها یا آمده اند یا تا همین هفته های آینده با صدها امید و آرزو پا به ایران زمین می گذارند.

### باید های یک حضور

با این که اقتصاد ایران خسته از سال های تحریم و رکود تورمی موجود، بسیار به سرمایه خارجی برای رشد و توسعه نیاز دارد، اما کارشناسان اقتصادی هشدار می دهند، حضور هیات ها، شرکت ها و کارشناسان خارجی در اقتصاد ایران باید های متعددی دارد.

به زعم آنان، از این همه حضور پرشور (!) نباید هیجان زده و جو زده شد بلکه باید دانست آنان که می آیند قرار است چیزی به سید منافعشان اضافه کنند و در این راه همه کار خواهند کرد. ما نیز باید در این میان، منافع خود را بجوییم و در راه رسیدن به آن سختگیری کنیم.

بر این اساس انتقال فناوری، انجام سرمایه گذاری به جای خرید صرف کالا و اجرای پروژه های سرمایه گذاری مشترک مهم ترین اهدافی است که ایران می تواند از سیل هیات های خارجی برای اقتصاد ملی، ماهیگیری کند. کارشناسان، مدیران اقتصاد ایران را به سوی این رویکرد فرامی خوانند.

### انتقال فناوری

علاءالدین میرمحمدصادقی، پیر اقتصاد و تجارت ایران در این باره به جام جم گفت: به نظر من انتقال فناوری باید اولویت اول در مذاکره با شرکت های خارجی باشد.

وی افزود: این امر چند دلیل دارد. اول این که کمیت و کیفیت تولید ملی را بهبود می دهد و مهم تر از همه، بهره وری با خود به همراه دارد. در نهایت نیز صادرات کشور افزایش یافته و ما بازارهای جدیدی را پیدا می کنیم. این امر به معنای واقعی کلمه تحقق اقتصاد مقاومتی و تولید درون زای برون نگر است.

وی اظهار کرد: اگر دولت بتواند فناوری شرکت های خارجی را به داخل انتقال دهد و حتی در ازای این فناوری، بازار رایگان در اختیارشان بگذارد، هنر بزرگی کرده که این هنر، اثرش را در بهبود تولید ملی نشان خواهد داد.

در همین حال محسن جلال پور، رئیس اتاق ایران، اجرای پروژه های سرمایه گذاری مشترک با شرکت های خارجی را اصلی ترین اولویت اقتصاد ایران دانست و گفت: توجه داشته باشیم که سرمایه گذاری مشترک مهم تر از سرمایه گذاری است. چراکه سرمایه گذاری مشترک باعث انتقال فناوری روز، مدیریت، بهره وری و بهبود روش های تولید به فعالان اقتصاد ایران می شود.

وی افزود: همچنین سرمایه گذاران ایرانی با استفاده از کارت سرمایه گذاری خارجی، بازارهای جدیدی را پیش روی خود خواهند یافت و انگاره های نادرست قبلی مانند نقص در کیفیت یا مشتری مداری از تولید کشور رخت برمی بندد.

وی اظهار کرد: این که ما تولید صادرات محور می خواهیم، در شرایط حاضر با استفاده از سرمایه گذاری مشترک امکان پذیر است. به نظر من سرمایه گذاری مشترک، بزرگ ترین باید حضور شرکت های خارجی در اقتصاد ایران است.

جلال پور تصریح کرد: باید هنگام مذاکره با این شرکت ها شرط کرد که بازار در ازای انجام سرمایه گذاری مشترک در اختیار قرار می گیرد. به عبارت بهتر، پیام این است که اگر سرمایه گذاری نکنید، حتی خرید کالا هم انجام نخواهد شد.

### کمک به تولید و اشتغال

در همین حال دکتر محمد طبیبیان، کارشناس ارشد اقتصادی به خبرنگار ما گفت: ابتدا باید درک درستی از علت حضور شرکت های خارجی در اقتصاد ایران داشته باشیم و آن درک بر این پایه است که بدانیم هر گونه فعالیت کشورها بر پایه منافع ملی خودشان است و سفر این هیات های خارجی نیز از این قاعده مستثنا نیست.

وی افزود: از سوی دیگر، وقتی به کشور شما می آیند، یعنی شما برای کشور سفرکننده، مزیت و مطلوبیت دارید و اگر شما او را نخواهید، او شما را کاملاً می خواهد. وی اظهار کرد: بر این پایه و درک، باید بدانید در شرایط حاضر شرکت های اروپایی تحت هر قیودی خواهان شما هستند و این شماست که قاعده بازی را تعیین می کنید. لذا باید با اعتماد به نفس و با چشم باز پا به میدان بگذارید.

طبیبیان گفت: لذا حد و مرز و محدودیتی در مذاکره با هیات های خارجی نباید قائل شد، بلکه می توان انتقال فناوری، سرمایه گذاری و سرمایه گذاری مشترک را از آنها درخواست کرد و انتظار داشت که اشتیاق ورود به فرصت بکر اقتصاد ایران آن قدر هست که تمام این شرایط پذیرفته شود.