

مشکلات تجاری ایرانی در همکاری با هندیها

[ad_1]

توصیه‌هایی که نشان می‌دهد برای همکاری اقتصادی با شرکت‌های هندی، باید ابتدا از هویت شرکت و موارد حقوقی اطمینان حاصل شود؛ حتی در زمان عقد قراردادها باید تضمین‌های محکمی از شرکت‌های هندی اخذ شده و قراردادها تحت نظارت رایزن بازرگانی و وکلای حقوقی امضا شود. ملاحظات و توصیه‌های مذکور در اطلاعیه سازمان توسعه تجارت، نشان می‌دهد که بازار هند به‌رغم پتانسیل‌های بالایی که برای همکاری‌های مشترک اقتصادی با ایران دارد، اما همچنان براساس روش‌های سنتی با طرف ایرانی مراوده تجاری انجام می‌دهند. همین امر نیز موجب شده بازرگانان ایرانی مشکلاتی را در روابط اقتصادی با این کشور تجربه کنند. این درحالی است که این کشور آسیایی نه تنها روابط تجاری خود را در دوره تحریم‌ها با ایران حفظ کرد بلکه امروز به یکی از شرکای مهم و اصلی تجاری ایران در صادرات و واردات تبدیل شده است. به گزارش دنیای اقتصاد، آمارهای منتشر شده از سوی گمرک ایران نشان می‌دهد که در نیمه نخست امسال، ۴ میلیون و ۹۱۰ هزار تن کالای ایرانی به ارزش یک میلیارد و ۳۳۷ میلیون دلار توسط صادرکنندگان ایرانی به بازار هند فرستاده شده است. همچنین ارزیابی‌ها نشان می‌دهد هند، پنجمین مقصد صادراتی ایران است که سهم وزنی صادرات به این کشور معادل ۳۷ / ۸ درصد و سهم ارزشی آن ۵۱ / ۶ درصد است.

البته براساس آمار ۶ ماه منتهی به شهریور سال ۹۶، صدور کالا به این کشور از نظر وزنی افزایش ۵۱ / ۴ درصدی را تجربه کرده اما از نظر ارزشی با کاهش ۵۲ / ۶ درصدی مواجه بوده است. از سوی دیگر میزان واردات ایران از هند در نیمه نخست امسال، به لحاظ وزنی یک میلیون و ۱۶۵ هزار تن و به لحاظ ارزشی، یک میلیارد و ۳۵۵ میلیون دلار بوده که توانسته سهمی معادل ۷۷ / ۶ درصد را در وزن و سهمی معادل ۷۴ / ۵ درصد را در ارزش واردات از آن خود کند. میزان واردات از هند به لحاظ ارزشی و وزنی به ترتیب رشد ۰۶ / ۲۹ و ۹۶ / ۲۵ را تجربه کرده و این کشور را به پنجمین کشور طرف معامله ایران بدل ساخته است.

کارشناسان بر این باورند که این کشور آسیایی می‌تواند به‌عنوان یک

اقتصاد مکمل، ضامن توسعه صادرات و رشد اقتصادی کشور در سال‌های آینده باشد. حتی برقراری تعرفه ترجیحی با این کشور نیز مورد تاکید صاحب‌نظران بوده است. نام هند در کنار چین به‌عنوان قدرت اقتصادی بزرگ قاره آسیا آورده می‌شود که مناسبات اقتصادی، تجاری و ژئوپلیتیک جهان را تغییر داده است؛ بررسی‌ها نشان می‌دهد که این دو غول آسیایی با تاکید بر مزیت‌های خاص خود و روش‌های متفاوت، به قدرت‌های اقتصادی تبدیل شدند؛ اما مصمم بودن آنها به انجام اصلاحات و پیروی از برنامه‌های توسعه نقش مهمی در موفقیت آنها داشته است.

ملاحظات همکاری با هندی‌ها

اطلاعیه اخیر سازمان توسعه تجارت نشان می‌دهد که مشکلاتی در روابط تجاری برخی از بازرگانان ایرانی در هند به‌وجود آمده که این سازمان را بر آن داشته تا در اطلاعیه‌ای نسبت به مراودات تجاری با هندی‌ها هشدار دهد. این اطلاعیه از سوی مسعود کمالی اردکانی مدیرکل دفتر توسعه صادرات محصولات صنعتی و معدنی سازمان توسعه تجارت ایران و به منظور جلوگیری از بروز اختلافات تجاری و حقوقی آتی برای تجار و فعالان اقتصادی این حوزه صادر شده است.

در بخشی از این اطلاعیه آمده است: «بروز اختلافات تجاری در روابط تجاری و مراودات بازرگانی بین کشورها به‌طور کلی و در میان شرکت‌های تجاری دو کشور و بخش خصوصی به‌طور خاص، امری غیرقابل اجتناب در عرصه تجارت محسوب می‌شود. در این میان به‌دلیل شرایط تجاری، اقتصادی، فرهنگی و حقوقی یک کشور آشنایی با الزامات و تمهیدات مقدماتی، همچنین اطلاع داشتن از کم و کیف موضوع، یک ضرورت مهم محسوب می‌شود که می‌تواند مسوولان و مدیران شرکت‌ها را برای مواجهه با شرایط احتمالی آتی آماده تر و به لحاظ قانونی و حقوقی مجهزتر کند. در این راستا باید تلاش کرد تا اختلافات تجاری و حقوقی به حداقل کاهش یافته و حتی‌المقدور از گرفتار شدن در این‌گونه اختلافات احتراز شود.»

در بخش دیگر این اطلاعیه به ملاحظات اشاره شده که تجار ایرانی باید برای مراوده با تجار هندی در نظر بگیرند. براساس اطلاعیه صادر شده از سوی سازمان توسعه تجارت، در هند شرایط کسب‌وکار تجارت به‌طور کلی بر مبنای پایبندی به تعهدات شفاهی نیست و فرار از تعهدات به بهانه‌ها و دلایل واهی بسیار معمول و مرسوم است. هند دارای قوانین و مقررات حقوقی بسیار پیچیده بوده و دادگاه‌ها و شرایط و آیین دادرسی دادگاه‌ها بسیار طولانی است. بنابراین تجار

ایرانی از اعتماد بیجا و قول و قرارهای شفاهی پرهیز کرده و صرفاً براساس قراردادهای کتبی و مطابق تعهدات طرفین که به صورت عمل متقابل و گام به گام است، اقدام کنند. از سویی بسیاری از شرکت‌های دولتی و خصوصی ایرانی به دلیل عدم استفاده از مشاوران حقوقی و انجام معاملات تجاری بر مبنای اعتماد، دچار مشکلات عدیده‌ای در هند شده‌اند. علاوه بر این، شرکت‌های خارجی علاقه‌مند به روابط بازرگانی با شرکت‌های هندی باید با بررسی کامل وضعیت همتای تجاری خود هرگونه معامله و فروش و توافق تجاری را حتماً به صورت یک قرارداد کتبی و حتی‌الامکان مبتنی بر قوانین کشورهای مثل سنگاپور، آلمان، انگلیس، سوئیس و در بخش مرجع حل اختلافات مجدداً مراجع حکمیت همین کشورها مورد توافق قرار دهند و قرارداد را منعقد و پیگیری کنند. براساس این ملاحظات، لازم است تجارت با هندی‌ها بر پایه قواعد بین‌المللی انجام شود، چراکه استفاده از شیوه‌های سنتی در مراوده با این کشور مشکلاتی را به وجود خواهد آورد. از این‌رو رعایت ۷ نکته حقوقی و تجاری نیز در این اطلاعیه توصیه شده است.

نخست آنکه تجار ایرانی قبل از هرگونه معامله، تجارت و انعقاد قرارداد با شرکت‌های هندی به طرق مقتضی از جمله تماس با رایزن بازرگانی سفارت ایران در دهلی نو، بررسی‌های لازم در مورد طرف تجاری خود را به عمل آورده و از اعتماد یکجانبه و فوری به آنها خودداری کنند. دوم آنکه در صورت تصمیم به مراوده تجاری، حتماً توافقات خود را در قالب یک قرارداد رسمی و کتبی تنظیم و با اطلاع و نظارت رایزن بازرگانی امضا و تسجیل و ثبت کنند. سومین توصیه می‌گوید: بازرگانان ایرانی تحویل کالاهای فروخته شده را براساس اصول تجارت بین‌الملل یا گشایش اعتباری اسنادی لازم و سایر روش‌های متداول مالی مرسوم در انجام تجارت با آن کشور و براساس مقررات و قرارداد منعقد، انجام دهند و از تحویل آنها بدون استناد و مدارک کافی اکیداً خودداری کنند. براساس چهارمین توصیه، چنانچه تاجر ایرانی آشنایی قبلی با شرکت‌های هندی ندارد، به هیچ عنوان تا کل مبلغ قرارداد اخذ نشده، کالا را برای خریدار ارسال نکند؛ زیرا در بنادر هند این امکان وجود دارد که بدون نیاز به مدارک، کالا ترخیص شود. همچنان که تا به حال چند بار شرکت‌های ایرانی در تجارت با شرکت‌های هندی دچار این مشکل شده‌اند. پنجم آنکه در انجام معاملات تجاری با شرکت‌های هندی (حتی اگر طرف ایرانی از آن شرکت کاملاً شناخت داشته باشد) حتی‌المقدور از پیش پرداخت اجتناب ورزند مگر در قبال یک تضمین معتبر.

در ششمین توصیه آمده است: قبل از امضا و نهایی کردن هرگونه قرارداد با شرکتهای هندی، طرف ایرانی از نزدیک مدیران ارشد شرکت را ملاقات و از تاسیسات و امکانات شرکت هندی اطمینان حاصل کنند و هیچ وقت در بررسی و پروسه شناخت شرکت هندی به وبسایت تکیه و اعتماد نکنند. هفتمین توصیه نیز مربوط به استفاده از وکلا و مشاوران حقوقی ایرانی، هندی و اروپایی مسلط به قوانین هند برای عقد قراردادهای بزرگ است.

ad_2]]

Source link