

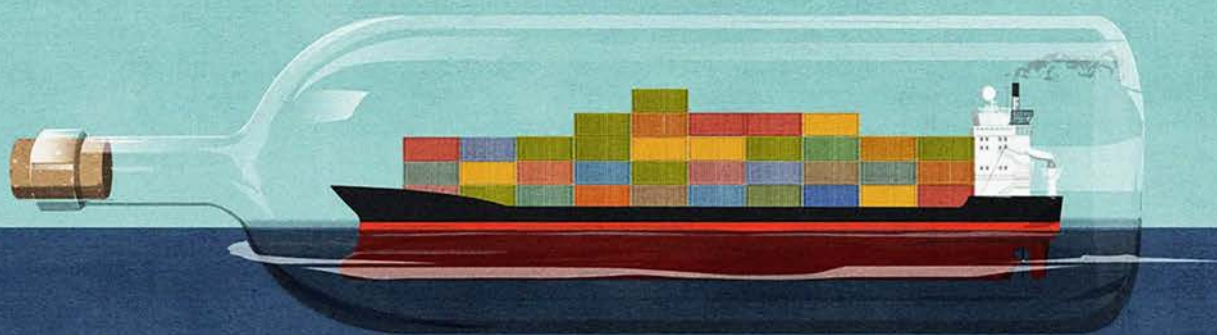
گام ه

اتاق بازرگانه

ماهنامه خبری و تحلیلی
ویژه تجارت خارجی
سال نود و سوم
اردیبهشت ۱۴۰۳
۱۰۰ صفحه
۲۰۰ هزار تومان

تجارت در تنگنا

محدودیت‌ها در ارتباطات بین‌المللی و موانع داخلی
تجارت به ویژه صادرات را با دشواری همراه کرده است



+ بررسی چالش‌های تجارت خارجی ایران

با همراهی:

صمد حسن‌زاده . محمدرضا بهرامن . حسین سلاح‌ورزی . پیام باقری . محسن جلالپور
حسین پیرموزن . کیوان کاشفی . علی چاغروند . حامد عسگری . محمدصادق حمیدیان‌جهرمی
هرویک یاریجانیان . مجیدرضا حریری . عرفان شاکری . مهرداد سعادت دهقان . پویا فیروزی
محمد لاهوتی . صدرالدین نیاورانی . علی‌اصغر جمعه‌ای . محمود تولایی . مهدی طبیب‌زاده
حسن فروزان‌فرد . فریال مستوفی . محمدعلی میرزاییان . فریدون اسعدی . علیرضا کلاهی
محمدعلی رضایی . محمد عبده‌زاده . فاطمه مقیمی . یحیی ضیایی مهرجردی . بهرام شکوری



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

پایگاه خبری اتاق ایران صدای رسای بخش خصوصی

otaghiranonline.ir



[iccima.ir](https://www.instagram.com/iccima.ir)



[otaghiranonline](https://www.telegram.com/otaghiranonline)



[iran_chamber](https://www.twitter.com/iran_chamber)



[otaghiranonline.ir](https://www.youtube.com/otaghiranonline.ir)



پایگاه خبری اتاق ایران انعکاس دهنده مطالبات بخش خصوصی است

نامه

اتاق بازرگانه

ماهنامه خبری و تحلیلی
ویژه تجارت خارجی
سال نودوسوم
اردیبهشت ۱۴۰۳
صفحه ۱۰۰
۲۰۰ هزار تومان



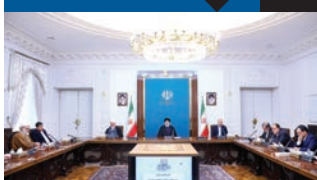
طرح جلد برگرفته از مجله آگونیست

فصل اول

۸ سیاست‌های تجاری

موانع کلان

سیاستگذاری‌های کلان چه تاثیری
بر روند تجارت خارجی ایران دارد؟



فصل دوم

۲۴ ارتباطات تجاری

انحراف از مسیر

سهم ایران از تجارت جهانی
چقدر است؟



فصل سوم

۵. مسئله‌های تجاری

رنج تجارت

فعالان بخش خصوصی
با چه چالش‌هایی مواجهند؟



فصل چهارم

۷. تولید و خدمات تجاری

نگرانی از پشتوانه صادرات

وضعیت بخش‌های تولیدی و خدماتی
که زمینه‌ساز صادرات هستند،
چگونه است؟



فصل پنجم

۸۴ روایت تجاری

چهار پرده از یک ماجرا

وضعیت صادرات ایران
در چهار دهه گذشته چگونه بوده است؟



صاحب امتیاز:
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن
و کشاورزی ایران
جانشین مدیرمسئول:
محمدعلی کریمی
مشاور: حجت میرزایی

سر دبیر: محمد عدلی
دبیر تحریریه: مرضیه محمودی
مدیر هنری: رضا دولت‌زاده

تحریریه:
احمد میرخدایی
مریم شکرانی، امیر داداشی
محبوبه فکوری، لیلا ابراهیمیان
سارا ترابی، هستی میقانی، مینا علی‌زاده
علی فرامرزیور، عرفان حاج‌محمدی
محمدحسن گودرزی، شادی معرفتی
عکس: محمد علی‌مهدی
سعید عامری، بهاره تقی‌آبادی
نمونه‌خوانی: بابک آتشین‌جان
ارتباطات: مسعود چیدری

آدرس:
تهران، خیابان طالقانی
نبش خیابان موسوی، پلاک ۱۷۵
طبقه هفتم
ساختمان جدید
کدپستی: ۱۵۸۳۶۴۸۴۹۹
تلفن: ۰۲۱۸۵۷۳۰۰۰۰

www.iccima.ir



اهمیت تجارت خارجی

مقام معظم رهبری در بیانات خود چه توصیه‌ها و تأکیدی در مورد تجارت داشته‌اند؟

مقام معظم رهبری در بیانات و سخنان خود در سال‌های گذشته همواره به مسئله تجارت خارجی ایران با جهان نگاه ویژه‌ای داشته و بارها به این مساله توجه کرده‌اند.

محدود نکردن تجارت خارجی به چند کشور مشخص، توجه به تجارت دریایی، بهبود کیفیت تولیدات داخل برای بازاریابی جهانی و افزایش ظرفیت صادرات و تجارت با کشورهای دیگر از مهم‌ترین نکاتی است که ایشان در سخنرانی‌ها و دیدارهای خود بارها بر آن تأکید کرده‌اند. در ادامه گزیده بیانات ایشان در خصوص تجارت خارجی را می‌خوانید:

ما در زمینه اقتصاد، تحرک خارجی و بین‌المللی هم داریم و باید داشته باشیم و بدون آن، کار اقتصاد پیش نخواهد رفت. مخاطب من در اینجا دیگر مسئولین محترم دولتی هستند؛ در زمینه مسائل خارجی بایستی با کشورهایی که ارتباط اقتصادی داریم، این تفاهم‌نامه‌هایی را که امضا می‌شود و چندان تأثیری ندارد، تبدیل کنند به قراردادهای حقوقی قابل عمل و قابل اجرا که در عمل، اثری داشته باشد؛ باید این را به طور جد دنبال کنند.

سخنرانی نوروزی سال ۱۴۰۳

پشتیبانی تجارت خارجی از تولید داخلی یکی از راه‌های مهم رشد تولید است. یک بخش تجارت خارجی به تنظیم بازار مربوط می‌شود اما در بخش دیگر باید کاری کرد که تفاهم‌ها و قراردادهای کشورها در نهایت، باعث صادرات تولیدات داخلی و واردات سرمایه یا کالاهای اساسی به کشور شود.

دیدار رهبری با اعضای هیئت دولت در تاریخ ۱۴۰۲/۶/۸



ما به دریا همچنان توجّه لازم را نداریم. امروز نود درصد تجارت دنیا از طریق دریا انجام می‌گیرد. حمل و نقل دریایی، مهم‌ترین بخش حمل و نقل بین‌المللی است. ما هم از کشورهایی هستیم که خوشبختانه چند هزار کیلومتر مرز دریایی داریم؛ آن هم دریاهای متنوع. در شمال کشور دریا داریم، در جنوب کشور دریا داریم، اقیانوس داریم؛ باید خیلی استفاده کنیم، از دریا باید خیلی استفاده کرد. مسئولین محترم بخش‌های مربوط باید بنشینند روی این مسئله فکر کنند، برنامه‌ریزی کنند، طراحی کنند. البته چندی است که یک حرکتی برای این کار آغاز شده اما باید وسیع‌تر حرکت کرد؛ ما از دریا باید خیلی استفاده کنیم.

دیدار رهبری با کارکنان و خانواده‌های ناوگروه ۸۶ نیروی دریایی ارتش جمهوری اسلامی ایران در تاریخ ۱۴۰۲/۵/۱۵

یکی از مشکلات ما در تجارت‌های جهانی و حتی تجارت داخلی کیفیت محصول است. اگر چنانچه کارگر دلش گرم باشد و بداند که زندگی‌اش راحت می‌چرخد، بداند که امنیت شغلی دارد، اطمینان خاطر داشته باشد، کارش بهتر خواهد شد، کیفیت کار بالا خواهد رفت، ارتقاء [پیدا می‌کند]؛ این را همه باید بدانند. بنابراین هر تلاشی برای ارتقاء زندگی کارگر انجام بگیرد، این در واقع تلاش برای بهبود کار است، تلاش برای بهبود محصول کار است، تلاش برای بهبود کشور است؛ یعنی سرمایه‌گذاری است. اگر ما روی رفع مشکلات جامعه‌ی کارگری تلاش بکنیم، در واقع سرمایه‌گذاری کرده‌ایم؛ این هزینه نیست، این سرمایه‌گذاری است. این را همه بدانند؛ هم مسئولین بدانند در کارهایی که مربوط به مسئولین کشور است، [اعم از] دولتی یا مجلسی یا غیره، هم خود آن کارفرمایان و سرمایه‌گذاران و کارآفرینان و مانند اینها این را بدانند.

دیدار رهبری با کارگران به مناسبت هفته کارگردر تاریخ ۱۴۰۲/۲/۹

الان در کشورها یک رقابتی به وجود آمده برای اینکه مسیرهای تجارت بین‌المللی را از داخل خودشان [عبور دهند]. این کشور می‌خواهد از داخل خودش این مسیر را انجام بدهد، آن کشور می‌خواهد از داخل خودش. ما جای حساسی قرار داریم؛ جای ما از لحاظ جغرافیایی خیلی حساس است؛ یعنی در این منطقه شاید هیچ کشوری نباشد که یک چنین موقعیت ممتازی داشته باشد. موقعیت ما ممتاز است. این مسیر شمال - جنوب را [توسعه بدهیم]؛ البته مسیرهای دیگر هم هست [مانند] شرق و غرب، ولی [مهم‌ترین] این است. مسیر شمال - جنوب را دنبال کنیم که داوطلب هم دارد؛ از دولت‌های خارجی کسانی هم هستند که می‌توانند در این زمینه همکاری کنند؛ این را دنبال کنید.

دیدار رهبری با مسئولان کشور در تاریخ ۱۴۰۲/۱/۱۵

یکی از مشکلات اقتصاد ما کم‌حرکتی در تجارت خارجی است. ظرفیت تولید ما در داخل زیاد است؛ چه در بخش کشاورزی، چه در بخش صنعتی؛ بازارهای دنیایی هم بسیار وسیع است. ما می‌توانیم تجارت خارجی‌مان را افزایش بدهیم، پیش ببریم و آن کاری را که حقیقتاً به طور مستقیم به معیشت مردم و سفره مردم ارتباط پیدا می‌کند، ان شاء الله سامان بدهیم که یکی از کارهای مهم است. ما امروز در تجارت خارجی تحرکمان کم است؛ روش‌های مان بعضاً روش‌های نادرستی است؛ اینها به تحوّل نیاز دارد؛ احتیاج به تحوّل دارد. یکی از موارد تحوّل همین مسئله تجارت خارجی است.

بیانات رهبری در اجتماع زائران و مجاوران حرم مطهر رضوی در تاریخ ۱۴۰۲/۱/۱

موضوع اقتصاد را به صورت طولانی عرض کردیم که مهم هم هست. من سال گذشته در سخنرانی اول سال این مطلب را مطرح کردم که اقتصاد کشور را با مسئله‌ی تحریم‌های آمریکا یا امثال اینها گره نزنند؛ نگویند تا تحریم هست همین است؛ نه، با وجود تحریم آمریکایی‌ها هم می‌شود در زمینه‌ی اقتصاد پیشرفت کرد. خوشبختانه سیاست‌های جدیدی که در کشور وجود دارد، نشان داد که این حرف درست است و همین کار را کردند؛ با وجود تحریم‌های آمریکایی، هم می‌شود تجارت خارجی را رونق داد و افزایش داد که افزایش پیدا کرد، هم می‌شود وارد قراردادهای منطقه‌ای شد که بحمدالله دولت توانست و وارد شد، هم می‌شود در قضیه‌ی نفت و برخی دیگر از مسائل اقتصادی به پیشرفت‌ها و ارتقاهایی دست پیدا کرد، به وضعیت بهتری رسید که بحمدالله اینها اتفاق افتاده، با اینکه تحریم آمریکا هم سر جایش هست. البته بنده به هیچ وجه نمی‌گویم که دنبال رفع تحریم نباشیم؛ نه، بارها هم گفته‌ایم کسانی که دارند تلاش می‌کنند و کار می‌کنند در این زمینه، اشکالی ندارد، دنبال کنند؛ لکن اساس قضیه این است که جوری حرکت کنیم، کشور را جوری اداره کنیم که تحریم‌ها نتواند ضربه‌ی اساسی و مهمی به آن بزند. حالا تحریم ممکن است یک خدشه‌هایی ایجاد بکند اما نتواند یک ضرر بزرگ و زیان بزرگی را به اقتصاد کشور بزند؛ این به عهده‌ی مسئولین است که بایستی ان شاء الله این را انجام بدهند. من امسال هم همان توصیه را می‌کنم، امسال هم عرض می‌کنم که [مسائل کشور] به تحریم گره زده نشود.

سخنرانی نروزی سال ۱۴۰۱

تجارت خارجی خیلی مهم است، به طور ویژه با همسایگان. ما چهارده پانزده همسایه داریم که یک جمعیت عظیمی را تشکیل می‌دهند، بازار وسیعی را به وجود می‌آورند لکن به اینها منحصر نباید بود و [ارتباط با] دیگر کشورها هم همین جور است؛ حدود دویست و خرده‌ای کشور در دنیا هست؛ ما بنا نداریم با تعداد خیلی معدودی، با یکی دو کشور ارتباط داشته باشیم، با بعضی‌ها هم امکانش شاید نیست اما با اکثر اینها امکان ارتباطات خوب و روان وجود دارد؛ تلاش لازم است.

اولین دیدار رهبری با اعضای هیئت دولت سیزدهم در تاریخ ۱۴۰۰/۶/۶





صمد حسن‌زاده، رئیس اتاق ایران:

باید سهم خود را از دنیا پس بگیریم

رئیس اتاق ایران می‌گوید تحریم‌ها بر روابط تجاری ایران با جهان اثر گذاشته است اما اگر تجار ایرانی بتوانند شرکا و مقاصد صادراتی خود را متنوع کنند، تاثیر تحریم‌ها بر اقتصاد ایران کاهش می‌یابد. صمد حسن‌زاده تاکید می‌کند کشوری که در کلاس جهانی تولید و صادرات دارد، سخت‌تر از کشورهایی که در شبکه‌های کوچک و محدودتری از شرکای اقتصادی فعالیت می‌کنند قابل حذف شدن، تحریم یا منزوی شدن است. او می‌گوید بدون رفع موانع داخلی و تحریم‌های اقتصادی، سودای تصرف بازارهای جهانی، سرابی بیش نخواهد بود. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید:

ایران اسلامی، بخش خصوصی نگاه امیدوارانه‌ای به آینده دارد. اما با این همه، وجود مشکلات و موانع فراروی بخش خصوصی از قبیل تحریم‌های ظالمانه نظام سلطه، نوسانات شدید و افزایش پی در پی نرخ ارز، عدم جذب سرمایه‌گذاری خارجی، ساختار نامناسب اقتصادی، نداشتن رابطه شفاف و حمایت‌گرانه از تولید توسط دولت، قابل پیش‌بینی نبودن آینده اقتصاد به دلیل نبود یک افق و نقشه راه روشن و... خسارات سنگینی به تولید و تجارت کشور وارد می‌کند و مجموعه این عوامل به فضای کسب و کار آسیب می‌رساند.

در چند سال گذشته یکی از امیدواری‌های بخش خصوصی، امضای برجام و رفع تحریم‌های ایران بود. فعالان بخش خصوصی امیدوار بودند با رفع تحریم‌ها، محدودیت‌های تجارت خارجی ایران برطرف شود. در شرایط کنونی کمتر خبر و اثری از مذاکرات هسته‌ای شنیده می‌شود و به نظر می‌رسد که شرایط تحریمی ادامه دارد. در این شرایط وضعیت تجارت خارجی ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟
علی‌رغم وجود تبلیغات سوء که در توصیف مسائل اقتصادی کشور انجام می‌شود، به دلیل وجود ظرفیت‌ها و توانمندی‌های موجود در



شاهد سیاستگذاری‌های تکراری و تجربه شده و غیرکارشناسی و منافی با واقعیت‌های اقتصادی کشور هستیم. ما نیازمند برون‌گرایی بیشتر و پیوستن به شبکه‌های زنجیره ارزش جهانی هستیم. مادام که از این شبکه‌ها بیرونیم، مادام که فضای اقتصاد کلان پیش‌بینی‌ناپذیر است و با نوسانات نرخ ارز مواجهیم، مادام که اسیر سیاست پیمان‌سپاری هستیم، مادام که مشکل تأمین سرمایه در گردش بنگاه را داریم، مادام که اقتصاد دستوری داریم، اسیر انبوهی از مشکلات هستیم که هیچ کدام به تنهایی متولی این وضعیت نیستند، اما هم‌رسانی این موانع در یک ساختار اقتصادی معیوب وضعیتی را ایجاد کرده که ظرفیت‌های واقعی بخش خصوصی را متوقف کرده است. لذا ضرورت دارد مسئولان نظام حکمرانی اقتصادی کشور این موانع و مشکلات را هوشمندانه و براساس واقعیت‌های موجود تدبیر کنند.

یکی از مهم‌ترین موضوعات و مولفه‌هایی که فعالان اقتصادی به آن اشاره می‌کنند، ضرورت وجود ثبات اقتصادی است به خصوص برای تحقق شعار جهش تولید با مشارکت مردم. نبود چشم‌انداز روشن و عواملی مانند نوسانات نرخ ارز چگونه بر

فعالیت بخش خصوصی اثر گذاشته است؟

بر اساس گزارش‌های مختلف پایش محیط کسب‌وکار که به صورت فصلی توسط اتاق ایران انجام می‌شود، در چند دوره اخیر غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات» و همچنین، بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و روبه‌های اجرایی ناظر بر کسب‌وکار» مهم‌ترین موانع کسب‌وکار در کشور عنوان بوده‌اند. می‌دانیم تمام تصمیم‌های فعالان اقتصادی در بستر واقعی محیط کسب‌وکار و اقتصاد گرفته می‌شود و اگر فعالان اقتصادی در یک فضای بی‌ثبات و همراه با نااطمینانی فعالیت کنند، امکان برنامه‌ریزی از آنها سلب می‌شود. هر چقدر افق تصمیم‌گیری برای فعالان اقتصادی کوتاه‌تر و نامطمئن‌تر می‌شود، امکان سرمایه‌گذاری، تقویت بهره‌وری و ارتقای ساختار تولید برای بنگاه‌ها کمتر می‌شود. نوسانات نرخ ارز با تزریق نااطمینانی، ریسک فعالیت‌های مولد را افزایش می‌دهد. اتخاذ سیاست ارزی مناسب نقش مهمی در تولید و صنعت کشور دارد و درخواست ما از دولت‌ها همواره پیش‌بینی‌پذیر کردن اقتصاد کلان و برقراری ثبات نسبی در قیمت‌ها، نرخ ارز و نرخ تعرفه‌ها بوده است.

رکورد تراز تجاری منفی ایران شکسته و در سال گذشته به رقم عجیب ۱۶.۸ میلیارد دلار رسیده است. فارغ از استدلال‌های دولت برای این شاخص، نظر شما درباره دلایل تشدید تراز تجاری منفی و تأثیر آن بر

در بعد حکمرانی اقتصادی علی‌رغم تأکیدات مقام معظم رهبری بر تقویت و استفاده از مشورت بخش خصوصی در اخذ تصمیم‌های اقتصادی، بدنه کارشناسی دولت در تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری از مشورت بخش خصوصی در حد انتظار بهره‌مند نمی‌شود و شاید حلقه مفقوده همسو نبودن حوزه سیاستگذار با میدان اقتصادی ضعف و کاستی در همین بعد حکمرانی اقتصادی است که به نظر می‌رسد در سال جهش تولید با مشارکت مردم، حوزه سیاستگذار بیشتر از مشورت فعالان اقتصادی استفاده کند تا منجر به اخذ تصمیم‌های تکراری و ناموفق نشود. طبیعی است انتظار بخش خصوصی از دولت، بسترسازی مناسب اقتصادی در داخل و خارج از کشور به‌ویژه تجارت بین‌الملل از طریق تعامل سازنده با دنیا و تلاش برای رفع تحریم‌ها با تقویت دیپلماسی قوی اقتصادی است.

بخش بزرگی از تجارت خارجی ایران با همسایگان است و از مابقی تجارت هم بخش بزرگی به چین اختصاص دارد. برای تعالی و ترقی اقتصاد ایران، آیا باید همین ترکیب فعلی تقویت

شود یا تغییر ترکیب را توصیه می‌کنید؟



مسئلاً برای حضور در بازارهای جهانی، باید به دنبال تنوع بخشی به شرکا و مقاصد صادراتی خود باشیم. کشوری که در کلاس جهانی تولید و صادرات و با سایر کشورها مرادده تجاری دارد سخت‌تر از کشورهایی که در شبکه‌های کوچک و محدودتری از شرکای اقتصادی فعالیت می‌کنند قابل حذف شدن، تحریم یا منزوی شدن است. ما برای این کار باید برنامه داشته باشیم. طبیعی است که بدون رفع موانع داخلی و تحریم‌های اقتصادی و نداشتن تعامل دو طرفه و چند جانبه با دنیا، سودای تصرف بازارهای جهانی، سرابی بیش نخواهد بود. بنابراین، ضمن تقویت تولیدات صادرات‌گرا باید برای متنوع ساختن مقاصد صادراتی کشور، به تقویت دیپلماسی تجاری و افزایش تعاملات بین‌المللی اهتمام داشته باشیم و با برنامه‌ریزی و اخذ تصمیم‌های هوشمندانه برای همکاری‌های بلندمدت با

کشورهای همسایه، به دنبال گسترش و کشف بازارهای جدید باشیم.

مهم‌ترین موانع و مشکلاتی که اکنون بخش خصوصی واقعی برای توسعه تجاری با آن مواجه است چیست؟

بخش خصوصی درگیر مشکلات کلان و خرد است. این مشکلات عمده‌اش از نبود وحدت فرماندهی در نظام حکمرانی اقتصادی است. چنانچه به دنبال توسعه تجاری هستیم باید به دنبال تقویت بنیه تولیدات صنعتی باشیم. این دو لازم و ملزوم یکدیگر هستند و ما در هر دو بُعد

تولید و تجارت کشور چیست؟

ثبت این ناترازی منفی نشان می‌دهد تولید در کشور ما بیش از آنکه به صادرات منتج شود، متکی بر واردات است. عدم تنوع سبد صادراتی و محدود بودن مقاصد صادراتی، دو مشخصه اصلی صادرات ما است. مسلماً یکی از عوامل مؤثر بر سقوط تراز تجاری غیرنفتی ایران در سال‌های اخیر تشدید تحریم‌ها بوده است. در کنار تحریم‌ها، مجموعه تصمیم‌ها و سیاست‌های دولت در داخل، در راستای بهبود وضعیت صادرات و کاهش تکیه بر کالاهای وارداتی نبوده است. سیاست ارزی کشور همواره به نفع واردکنندگان و به ضرر صادرکنندگان بوده که یکی از دلایل عدم شکل‌گیری زنجیره‌های صنعتی قوی در داخل هم همین رویکرد است. سیاست‌هایی از جنس پیمان‌سپاری ارزی، مالیات بر صادرات، بخشنامه‌های متعدد و خلق الساعه بانکی و گمرکی مؤید ضعف سیاستگذار در حمایت و تشویق صادرات است. سیاست‌های محدودکننده در حوزه تولید، قیمت‌گذاری دستوری و ناطمبانی‌های شدید در متغیرهای کلیدی اقتصاد نیز فعالیت‌های تولیدی را در کشور پرهزینه کرده است. وقتی تولید آسیب می‌بیند طبیعتاً صادرات نیز متأثر می‌شود.

یکی از نکات نگران‌کننده‌ای که فعالان بخش خصوصی به آن اشاره می‌کنند، از دست رفتن بازارهای صادراتی و کاهش حجم تجارت است. برای جلوگیری از این روند مخرب یا کاهش تبعات آن چه نظر و پیشنهادی دارید؟

این مسئله از دو جنبه قابل بررسی است؛ یکی حکمرانی داخلی و دیگری حکمرانی خارجی. اگر می‌خواهیم برندهای ایرانی در دنیا حرفی برای گفتن داشته باشند باید زمین بازی بین‌المللی و قواعد آن را بشناسیم. دنیای تجارت بر مبنای رقابت شکل گرفته است. زمانی نه چندان دور، برخی از محصولات ما در دنیا از رقابت‌پذیری برخوردار بودند، اما متأسفانه امروز کالای ایرانی رقابت‌پذیری خود را در برابر رقبا از دست داده است. می‌دانیم لازمه حضور در بازارهای جهانی، ارائه کالاها و محصولات باکیفیت و در کلاس



اتکا به مزیت‌های قدیم بدون سرمایه‌گذاری‌های جدید و بهره‌گیری از فناوری‌های نو ما را در جایی قرار خواهد داد که امروز در آن هستیم. چنانچه نتوانیم وارد تعاملات سازنده بین‌المللی شویم و نتوانیم جایگاه خود را در شبکه‌های زنجیره ارزش جهانی تعریف کنیم، سهم خود را از دنیا نخواهیم گرفت

ما به کانال‌های توزیع جهانی محدود شده است، سهم خود را در بازارهای جهانی حفظ کنیم؟

برای حفظ و صیانت از برندها و کاهش این روند مخرب لازم است ابتدا سیاستگذاری‌های اقتصادی، مشوق فعالیت‌های تولیدی و صنعتی باکیفیت باشند. ضرورت ثبات بخشی به متغیرهای اقتصاد کلان و سیاست‌های حمایتی دولت از محصولات و تولیدات باکیفیت اصل اول است. در گام دوم، لازم است در حوزه‌هایی که دارای مزیت نسبی هستیم مثل پسته، زعفران و فرش، استراتژی‌های تولیدی و توسعه صنعتی مشخصی داشته باشیم. در دنیای امروز نمی‌توان بدون استراتژی در هیچ حوزه‌ای به توفیق رسید. لازم است از فناوری‌های روز بهره بگیریم. گسترش بازارهای صادراتی مستلزم تولید باکیفیت و تولید چنین کالایی نیازمند فناوری‌های نو و پیشرفته است. اتکا به مزیت‌های قدیم بدون سرمایه‌گذاری‌های جدید و بهره‌گیری از فناوری‌های نو ما را در جایی قرار خواهد داد که امروز در آن هستیم. باید به این نکته توجه کنیم که برندهای ایرانی یک شبه به اعتبار نرسیده‌اند و راه پرفراز و نشیبی را طی کرده‌اند، اما با توجه به سرعت تحولات امروز، از دست دادن بازارها و شهرت برند با سرعت بیشتری نسبت به گذشته اتفاق می‌افتد. در کنار توجه به حفظ و بهبود کیفیت محصولات، لازم است مواردی مثل بازاریابی، تبلیغات و بسته‌بندی به صورت حرفه‌ای دنبال شوند. اما حتی در صورت تحقق تمام این عوامل، چنانچه نتوانیم وارد تعاملات سازنده بین‌المللی شویم و نتوانیم جایگاه خود را در شبکه‌های زنجیره ارزش جهانی تعریف کنیم، سهم خود را از دنیا نخواهیم گرفت. حساسیت این مسائل امروز بیش از گذشته شده است. امروز شاهد هستیم برندهای جهانی با شعب متعدد در تمام کشورها زمانی که در زمینه‌های سیاسی، اجتماعی یا زیست محیطی با ذائقه مشتریان همسو نیستند، لطمات جبران‌ناپذیری را تجربه می‌کنند. واقعیت این است که تمام این مسائل مانند حلقه‌های یک زنجیر به هم پیوسته هستند و از هیچ کدام از این مؤلفه‌ها نمی‌توان غفلت کرد. قطع به یقین، ما نیاز داریم سیاست خارجی خود و تصویر ایران و محصولات ایرانی را با اهداف جدیدی در دنیا بازسازی کنیم.

ایران سال گذشته عضو بریکس و پیمان شانگهای شد. این عضویت‌ها در عمل چه دستاورد اقتصادی و تجاری برای ایران داشت؟ این سؤال از این منظر پرسیده می‌شود که بارها تأکید شده که این پیمان‌ها و عضویت‌ها می‌تواند جایگزین برجام شود. آیا چنین شده است؟



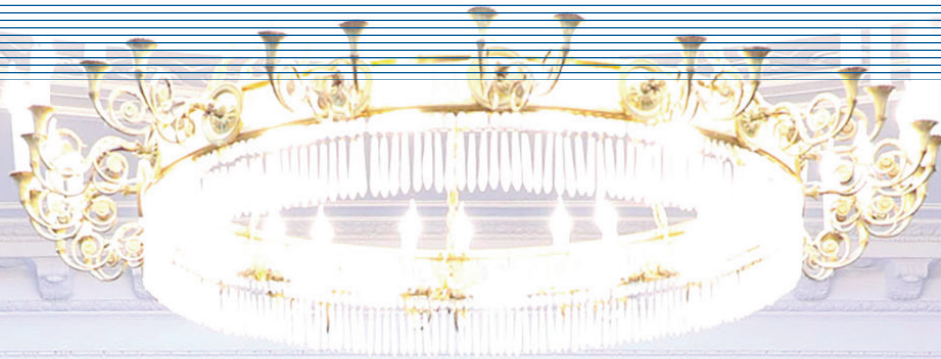
فناوری بالا در ترکیب صادراتی کشور در سال‌های اخیر کمتر از یک درصد برآورد شده است. از طرفی، میزان صادرات محصولات با فناوری متوسط و پیشرفته (MHT) یکی از شاخص‌های مهم تحقق اقتصاد دانش‌بنیان است که ما با تحقق آن فاصله زیادی داریم. اگر بخواهیم از خام‌فروشی فاصله بگیریم باید بنیة نظام تولید باکیفیت و رقابت‌پذیر را تقویت کنیم. برای این کار باید در حوزه‌های دارای اولویت و مزیت نسبی، استراتژی توسعه صنعتی داشته باشیم و به مرور به پیچیدگی محصولات خود بیافزاییم و به سمت فناوری‌های بالا حرکت کنیم. باید سیاستگذاری حمایت‌گرایانه تدریجی و مرحله‌ای با هدف حرکت از اقتصاد مبتنی بر منابع، به اقتصاد مبتنی بر دانش داشته باشیم. چارچوب اقتصادی و حقوقی کشور باید مشوق استفاده کارا از دانش و مشوق کارآفرینی و فعالیت‌های مولد باشد. باید مجهز به زیرساخت‌های قوی فناوری اطلاعات و ارتباطات باشیم. باید امکان مشارکت افراد خلاق و نوآور را در اقتصاد افزایش دهیم. کشورهایی که به تولید و صادرات محصولات با ارزش افزوده بالا نائل شده‌اند، راه پر فراز و نشیبی را طی کرده‌اند. اما در کشور ما گویی دسترسی به درآمدهای ارزی نفت و گاز با دو مشخصه هزینه تولید پایین و حاشیه سود بالا سیاستگذار را از سرمایه‌گذاری و حمایت از تولیدات صادرات‌گرا و رقابت‌پذیر فارغ کرده است. در حالی که در نگاه بلندمدت، اتکا به خام‌فروشی هیچگاه نمی‌تواند محرک رشد و توسعه ما باشد و وابستگی به درآمدهای نفتی ارمغانی جز آسیب‌پذیری در برابر تکان‌های داخلی و خارجی نخواهد داشت.

می‌دانیم تشکیل پیمان‌های منطقه‌ای و چندجانبه توسط برخی اقتصادهای نوظهور، عمدتاً با هدف به چالش کشیدن نظم اقتصادی موجود جهانی و تسهیل و توسعه دسترسی به بازارها صورت می‌گیرد. همکاری با سایر کشورها در این چارچوب می‌تواند با یک نگاه راهبردی، در میان مدت و بلندمدت آثار تجاری مثبتی برای ما داشته باشد، از جمله تخفیف آثار تحریم‌ها. اما این رویکرد نمی‌تواند جایگزین عادی‌سازی روابط با قدرت‌های اقتصادی و سیاسی جهان که بر نظام مالی و مبادلات اقتصادی بین‌المللی سطره دارند شود. بدهی است که پیوستن به هر پیمان تجاری منطقه‌ای یا فرامنطقه‌ای تسهیل‌هایی را در تجارت و مراودات تجاری بین اعضا خواهد داشت. اما در مورد کشوری مثل ایران کماکان نمی‌توان از این الحاق انتظار معجزه داشت. زیرا پیش‌شرط‌ها و الزامات بهره‌برداری از آن مثل لغو تحریم‌های سنگین که حتی نزدیکترین شرکای ما را تحت تأثیر قرار می‌دهد و موانع دیگری مثل FATF هنوز حل نشده‌اند.

بعد از سال‌ها شعار جلوگیری از خام‌فروشی، ایران همچنان به عنوان صادرکننده نفت، پتروشیمی و مواد معدنی شهره است. تغییر این ترکیب صادراتی چه الزاماتی دارد؟

متأسفانه در این سال‌ها ما نتوانسته‌ایم به یک کشور صنعتی با تولیدات با ارزش افزوده بالا تبدیل شویم. محصولات پتروشیمی، میعانات گازی و مواد خام و معدنی که سهم بالایی از سبد صادراتی ما را تشکیل می‌دهند کالاهای با فناوری و ارزش افزوده پایین محسوب می‌شوند. سهم کالاهای با





بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



جلسه نهم و هشتم

شورای عالی هماهنگی اقتصادی سران قوا

در شنبه ۱۳۹۸/۰۸/۰۱ ساعت ۱۱:۰۰



موانع کلان

سیاست‌گذاری‌های کلان چه تاثیری بر روند تجارت خارجی ایران دارد؟

در این فصل روایت فعالان بخش خصوصی را می‌خوانیم که از تاثیر سیاست‌های کلان و مقررات‌گذاری‌ها در عرصه تجارت خارجی گفته‌اند. روایت‌هایی که نشان می‌دهد برخی سیاست‌ها و مقررات، خود به دست‌اندازی در مسیر توسعه تجارت خارجی تبدیل شده است. فعالان بخش خصوصی تاکید می‌کنند توجه به بخش خصوصی تنها نباید در شعارهای دولت نهفته باشد، بلکه در شرایط فعلی کشور، باید به این بخش نظر و نگاه ویژه‌ای داشت.



محمد رضا بهرامن، نایب رئیس اتاق ایران سیاست‌های ارزی دولت مشوق واردات است نه صادرات

نایب رئیس اتاق ایران می‌گوید در شرایطی که اقتصاد ایران به دلیل تحریم‌ها به شبکه بین‌المللی بانکی دسترسی ندارد و برای تجارت با ریسک‌های بیرونی بسیاری مواجه است، لازم است سیاستگذار فضای داخلی اقتصاد را بهبود بخشد تا با بهبود فضای کسب‌وکار، سرمایه‌گذاری در تولید و تجارت رونق بگیرد.

آنچه در ادامه می‌آید مشروح گفت‌وگو با محمد رضا بهرامن، نایب رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران است.

تحقق شعار جهش تولید با مشارکت مردم، جدای از پیش‌نیازهای داخلی، نیازمند تقویت صادرات و ساماندهی تجارت خارجی است. به نظر شما برای تقویت صادرات و ساماندهی تجارت خارجی چه اقداماتی باید انجام شود؟

بر اساس مباحث تئوریک اخیر، رشد اقتصادی و رشد تجارت بین‌الملل نقش بسزایی در روند توسعه کشورها ایفا می‌کند. با توجه به اینکه روند تجارت جهانی با کاهش مواد خام همراه است و تنها منبع قابل اتکاء برای رشد تولید ملی و افزایش درآمد ارزی، صادرات محصولات غیرنفتی است؛ بنابراین، توجه به صادرات غیرنفتی یک ضرورت ملی محسوب می‌شود.

بدون شک یکی از ویژگی‌های اساسی اقتصاد کشور ما، اتکای شدید به صادرات نفت خام است و به این دلیل افت و خیزهای قابل توجهی در درآمد حاصل از آن وجود دارد که موجب بروز عدم تعادل ساختاری در بخش‌های گوناگون می‌شود و عدم تحقق درآمدهای پیش‌بینی شده دولت از محل صادرات نفت خام نه فقط بر اجرای طرح‌های عمرانی و زیربنایی کشور تأثیرگذار است، بلکه بر آینده اقتصاد نیز آثار منفی می‌گذارد و این آثار سطوح ملی و منطقه‌ای را در برمی‌گیرد. از سوی دیگر، برای دستیابی به رشد و توسعه

اقتصادی مستمر و پایدار می‌بایست افزایش نقش بهره‌وری کل عوامل در رشد اقتصادی کشور را در نظر داشت. رشد بهره‌وری کل عوامل تولید موجب کاهش هزینه‌های تولید و افزایش قدرت رقابت‌پذیری تولیدکنندگان و صادرکنندگان بازارهای جهانی می‌گردد زیرا، رشد این عامل سبب کاهش سطح قیمت‌ها، کاهش هزینه‌های متوسط تولید و افزایش سودآوری حاصل از ارائه محصولات تولیدی می‌شود که پیامد مثبت آن نیز تأثیر بسیاری بر افزایش تقاضا و توان رقابتی محصولات داخلی در بازارهای بین‌المللی خواهد داشت.

بخش بزرگی از تجارت خارجی ایران با همسایگان است و از مابقی تجارت هم بخش بزرگی به چین اختصاص دارد. برای تعالی و ترقی اقتصاد ایران، آیا باید همین ترکیب فعلی تقویت شود یا تغییر ترکیب را توصیه می‌کنید؟

از مجموع تجارت خارجی کشور در ۱۱ ماهه سال گذشته، ۱۳۶ میلیون و ۶۴ هزار تن کالا به ارزش ۸۸ میلیارد و ۴۴۱ میلیون دلار مبادلات تجاری کشورمان با ۱۰ شریک تجاری ایران بوده که به ترتیب شامل کشورهای چین، امارات متحده عربی، ترکیه، عراق و هند می‌شود. سهم تجارت ایران با منطقه آسیای مرکزی از کل تجارت، یک درصد از کل ارزش تجاری مان است. ایران در مجموع با ۱۵

مسئله ارز، سیاستگذاری و همینطور چند نرخ بودن آن را چقدر در ایجاد کسری تجاری موثر می‌دانید؟ چه مدلی را برای سیاست ارزی مطلوب می‌دانید؟

سیاست ارز چند نرخ، قدمتی به اندازه چندین دهه دارد و به هیچ‌وجه مساله جدیدی در فضای اقتصادی کشور محسوب نمی‌شود. معیار تعیین نرخ‌های مختلف برای انواع کالاهای صادراتی و وارداتی در نظام نرخ ارز چندگانه، معمولاً میزان کشش انواع کالاهای وارداتی و صادراتی است. بنابراین در این دیدگاه، سیاست نرخ ارز در واقع نظام خاصی از مالیات و یارانه است. به عبارت دیگر از واردات کالاهای لوکس و صادرات کالاهای سنتی مالیات گرفته می‌شود و به واردات کالاهای اساسی و مواد اولیه و صادرات کالاهای صنعتی یارانه داده می‌شود. علاوه بر این دلایل دیگری همچون حمایت از صنایع داخلی و تخصیص ارز به فعالیت‌های خاص را نیز می‌توان به عنوان برخی از اهداف سیاستگذاران در زمینه اعمال نرخ‌های ارز چندگانه ذکر کرد که در اغلب موارد هیچکدام از این اهداف از این طریق محقق نشده است. متأسفانه در حال حاضر تامین ارز مورد نیاز برای واردات و ترخیص کالا از گمرکات روند منظم و مشخصی ندارد و بازه‌های زمانی تامین و تخصیص ارز همواره متغیر خواهد بود. از زمان تخصیص ارز تا انجام حواله ارزی به دلیل تعدد مراکز دخیل از جمله بانک‌های عامل و صرافی‌های مجاز به مدت زمان نامشخصی بین ۴ الی ۸ هفته زمان نیاز است و طی این مدت ترخیص کالا از گمرکات میسر نیست. از سوی دیگر تولیدکنندگان و تامین‌کنندگان کالا و خدمات جهت استفاده از خطوط اعتباری اعطایی از ناحیه تامین‌کنندگان خارجی ناچارند تا ۱۴ درصد نقدینگی جهت تامین کالاهای وارداتی، ۵ درصد هنگام ثبت سفارش، ۱۰ درصد زمان تمدید و ۳۵ درصد هنگام

انجام حواله ارزی سپرده‌گذاری کنند. این حبس قابل‌ملاحظه نقدینگی موجب کاهش سرمایه در گردش بنگاه شده و در کنار چالش‌های قبلی موجب کاهش حاشیه سود تولید و صادرات شده است. عدم تخصیص به موقع ارز، بسیاری از فعالیت‌ها و برنامه‌ریزی‌های داخلی بنگاه را تحت تأثیر قرارداده و هزینه‌های زیادی را از محل نگهداری کالاها و همچنین تورم ناشی از افزایش هزینه‌های تمام شده به مصرف‌کنندگان تحمیل می‌کند.

تفاوت نرخ ارز دولتی و آزاد موجب افزایش قیمت تمام شده کالاهای داخلی نسبت به کالاهای وارداتی شده و توجیه‌پذیری تولید را کاهش داده و به تبع آن ریسک سرمایه‌گذاری در تولید افزایش می‌یابد. تداوم این وضعیت منجر به تمایل بیشتر به واردات و در نتیجه شکل‌گیری فرهنگ سوداگری، دلالی و واسطه‌گری در اقتصاد شده و انگیزه برای بهره‌مندی از رانت ارز دولتی افزایش می‌یابد.

کشور دارای مرزهای خاکی و آبی است و به عبارت دیگر این کشورها همسایه ما به شمار می‌روند.

کارشناسان اقتصادی ظرفیت مبادلات تجاری میان ایران و همسایگان را که قابلیت عملیاتی شدن دارد، بین ۴۰ تا بیش از ۱۵۰ میلیارد دلار در سال برآورد می‌کنند. حال آنکه میزان تجارت خارجی ما حدود ۸۸ میلیارد دلار بوده است. با توجه به مشکلاتی که تحریم‌ها در روند تجارت خارجی ما ایجاد کرده است تقریباً راهی جز توسعه صادرات غیرنفتی با تمرکز بر کشورهای همسایه و منطقه وجود ندارد. نزدیکی جغرافیایی با همسایگان باعث کاهش هزینه‌ها و راحتی انتقال ارز یا کالا می‌شود. علاوه بر این هرچه درهم‌تندگی اقتصادی میان همسایگان محکم‌تر باشد بازخورد بهتری را در حوزه‌های سیاسی، بین‌المللی و حتی امنیتی به نمایش می‌گذارد.

رکورد تراز تجاری منفی ایران شکسته است. نظر شما درباره دلایل تشدید تراز تجاری منفی و تأثیر آن بر تولید و تجارت کشور چیست؟

از دلایل اصلی و مهم این ناترازی به موارد متعددی می‌توان اشاره کرد: بخش مهمی از کسری‌های تراز تجاری غیرنفتی ناشی از کاهش قیمت‌های جهانی به ویژه در حوزه محصولات پتروشیمی بوده که بخش عمده‌ای از صادرات غیرنفتی ایران را تشکیل می‌دهد. سال گذشته ۴۸.۸ میلیون تن کالاهای پتروشیمی به ارزش ۱۹.۴ میلیارد دلار از کشور صادر شده که ارزش آن‌ها نسبت به سال ۱۴۰۱ کاهش ۲۸.۶ درصدی داشته است. علت این وضعیت هم، کاهش قیمت متوسط اقلام صادراتی پتروشیمی از ۴۹۶ دلار در سال ۱۴۰۱ به ۳۹۸ دلار در سال ۱۴۰۲ بوده که یعنی متوسط قیمت محصولات پتروشیمی کاهش حدود ۲۰ درصدی داشته است. بر این اساس اگر حجم صادر شده در سال ۱۴۰۲ با متوسط قیمت سال ۱۴۰۱ صورت می‌گرفت، ارزش صادرات اقلام پتروشیمی به جای ۱۹ میلیارد دلار به ۲۴ میلیارد دلار می‌رسید.



تفاوت نرخ ارز دولتی و آزاد موجب افزایش قیمت تمام شده کالاهای داخلی نسبت به کالاهای وارداتی شده و توجیه‌پذیری تولید را کاهش داده و به تبع آن ریسک سرمایه‌گذاری در تولید افزایش می‌یابد. تداوم این وضعیت منجر به تمایل بیشتر به واردات و در نتیجه شکل‌گیری فرهنگ سوداگری، دلالی و واسطه‌گری در اقتصاد شده و انگیزه برای بهره‌مندی از رانت ارز دولتی افزایش می‌یابد

علت اصلی دیگر افزایش وزنی واردات و کاهش ارزش صادرات در ۹ ماهه سال گذشته، بیش‌ازپیش اظهارات و کم‌اظهاری صادرات است و عامل سوم که مهم‌ترین عامل این اتفاق است و در سوالات قبل نیز به تفصیل در مورد آن شرح داده شد وابستگی به بازارهای محدود و خام‌فروشی، صادرات غیرنفتی ایران طی دهه اخیر است. متأسفانه صادرات غیرنفتی ایران در سال‌های گذشته با چالش‌های متعددی روبه‌رو بوده و وابستگی به تعداد محدودی از مقاصد صادراتی و تمرکز بر صادرات کالاهای اولیه دو مشکل اساسی در این زمینه هستند، چراکه این امر نه تنها ریسک اقتصادی را افزایش می‌دهد بلکه مانع از توسعه پایدار و ایجاد اشتغال می‌شود.

پیام باقری، نایب‌رئیس اتاق ایران باید به نظر و نگاه بخش خصوصی توجه شود



دولت برای توسعه صادرات باید بسترها و زیرساخت‌های لازم را فراهم کند، پیام باقری، نایب‌رئیس اتاق ایران می‌گوید بخش خصوصی می‌تواند بازارهای متنوعی برای صادرات کالاهای خود پیدا کند اما این مسئله به بسترسازی دولت نیاز دارد. به گفته باقری در شرایط تحریم، یکی از مسیرهای صادراتی برای ایران تهاتر است ولی دولت و بانک مرکزی باید در کنار بخش خصوصی باشد و مسیر را هموارتر کند. او معتقد است: دولت به جای دخالت در اقتصاد، باید استراتژی توسعه‌ای تدوین کند و در این مسیر از توان اتاق بازرگانی و بخش خصوصی استفاده کند. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید:

تحقق شعار سال، نیازمند تقویت صادرات و ساماندهی تجارت خارجی است. این مسئله چه الزاماتی دارد؟

صادرات در تمام کشورهای درحال توسعه و توسعه یافته، کشورهایی که برای اقتصاد ملی شان برنامه ریزی دارند، یکی از موتورهای پیشران اقتصادی است. برخی از کشورها با تکیه بر صادرات توانسته‌اند به قطب اقتصادی دنیا بدل شوند. اینها گاه کشورهایی هستند که منابع زیرزمینی کافی هم ندارند اما تولید را به سمت خلق ارزش افزوده بیشتر برده‌اند. آنها کالاهایی را تولید می‌کنند که ارزش افزوده بالایی دارد و خلق ثروت بیشتری می‌کند. در کشور ما هم به توسعه صادرات تأکید دارند. ما اگر بیانات مقام معظم رهبری در نشست با فعالان اقتصادی در سال ۱۴۰۲ را مرور کنیم، نکته ایشان این بود که برای تحقق رشد ۸ درصد اقتصادی، باید به ظرفیت بخش خصوصی توجه شود. گفته ایشان ناظر بر هدف‌گذاری بر توسعه اقتصاد بخش خصوصی است. یکی از مولفه‌های مهم صادرات، توسعه صادرات غیرنفتی است. نفت در اقتصاد ما آثار پرنرگی دارد. در سال‌های گذشته وابستگی اقتصاد ایران به نفت و درآمدهای نفتی باعث شده که کمتر به صادرات غیرنفتی مثل خدمات فنی و مهندسی توجه شود. ولی اخیراً جمع‌بندی‌ها این است که نفت منبع بین‌نسلی است و درآمدهای نفتی هم به دلایل متعدد دچار وقفه شده، در نتیجه بر صادرات غیرنفتی چون صادرات محصول و خدمات تأکید می‌شود.

اما صادرات غیرنفتی خود با مشکلاتی مواجه است.

دقیقاً! صادرات غیرنفتی در ایران همیشه در کانال حدود ۴۰ میلیارد

دلار مانده است. البته این صادرات هم مبتنی بر ارزش افزوده نیست و در صادرات غیرنفتی هم وابسته به بخش نفتی هستیم و بخش عمده صادرات، صادرات محصولات پتروشیمی است و در لایه‌های پایین خلق ارزش افزوده است و دلیل آن صادرات مواد خام و نیمه‌خام است. بنابراین تغییر پارادایم و ذائقه صادرات غیرنفتی با ارزش افزوده پایین به سمت



ما نباید به چند بازار خاص محصور باشیم. دولت به ارتباط تجاری با بازارهای همسایه تاکید دارد؛ ایران بیشترین تعداد مرزها را با کشورهای همسایه دارد. از طرفی ما در کانون مرکز جمعیتی ۵۰۰ میلیون نفری هستیم و می‌توانیم از ظرفیت این بازار استفاده کنیم. بالغ بر هزار میلیارد دلار در همسایگی ما تقاضا وجود دارد اما سهم ما از این تقاضا کم است

صادرکننده‌های ما تنگ می‌شود. دولت باید منابع خود را به سمت بخش مولد اقتصاد هدایت کند تا ارزش افزوده بیشتری ایجاد کند. سال‌ها قبل بخشی از مشوق‌های صادراتی در قالب جوایز نقدی انجام می‌شد. این مشوق‌های نقدی، در زمان خود، صادرات را توسعه داده بود. قطع شدن آن مشوق باعث افول صادرات شده بود. البته مشوق‌های متعددی وجود دارد که می‌توان از صادرات به طریق آن‌ها حمایت کرد.

در حال حاضر کالا و محصولات ایرانی به

بازارهای محدودی صادر می‌شود. برای

تغییر این ترکیب بازارها چه باید کرد و آیا

لزومی دارد که این بازارها تغییر کند یا خیر؟

ما باید به دنبال مدل‌هایی باشیم که در

شرایط موجود، تنوع صادرات خود را توسعه دهیم. یکی از کارهایی که باید انجام دهیم تعریف راهکارهای جدید و متنوع است. یکی از این راهکارها، تهاثر است. یعنی صادرکننده ما به ازای دریافت ارز، کالا یا مواد اولیه دریافت کند. در اینجا لازم است دولت بسترسازی‌ای برای این کار انجام دهد. بسیاری از صادرکنندگان توان اینکه محصول خود را با کالایی معاوضه کنند و کالا را تبدیل به نقدینگی کنند، ندارند. در اینجا نیاز به تسهیل‌گری است. ما باید به ابزارهای مختلفی در حوزه صادرات مجهز شویم. باید به بازارهای متنوعی دسترسی داشته باشیم. سهم ما از بازار قاره آفریقا چقدر است؟ این کشورها مسیر توسعه را طی می‌کنند و ما می‌توانیم با برنامه‌ریزی و سیاست خاصی در این بازارها نقش‌آفرینی کنیم تا باهم‌رسانی از طریق سیاست‌های پشتیبانی در بازار آفریقا جایگاه داشته باشیم. باید به نظر و نگاه بخش خصوصی توجه شود. اتاق بازرگانی برای این مسائل برنامه‌ریزی دارد و دولت می‌تواند با مراجعه به این نظرات، جای محکمی در بازارهای کشورهای مختلف داشته باشد.

برخی معتقدند که ممکن است که ما در میان مدت بخشی از بازارهای

سنتی خود را از دست بدهیم. در این وضعیت چه باید کرد؟

ما نباید به چند بازار خاص محدود باشیم. دولت به ارتباط تجاری با بازارهای همسایه تاکید دارد. ایران بیشترین مرزها را با کشورهای همسایه دارد. از طرفی ما در کانون مرکز جمعیتی ۵۰۰ میلیون نفری هستیم و می‌توانیم از ظرفیت این بازار استفاده کنیم. بالغ بر هزار میلیارد دلار در همسایگی ما تقاضا وجود دارد اما سهم ما از این تقاضا کم است. اگر از این ظرفیت استفاده کنیم، صادرات ما چندین برابر خواهد شد. این تغییر مستلزم تمرکز و نقشه راه مشخص و تدوین استراتژی و راهبردهای اقتصادی است. در این شرایط اتاق بازرگانی هم می‌تواند نقش خوبی ایفا کند. در این صورت ما از حصار بازارهای سنتی خارج می‌شویم و وارد بازار آفریقایی، آمریکایی جنوبی، کشورهای جی سی سی و اوراسیا و غیره می‌شویم.

صادرات با ارزش افزوده بالا، شاخص مهمی است که ما باید برای سنجش موفقیت خود به آن تاکید کنیم. در زیست‌بوم صادراتی کشور عوامل متعددی اثرگذار است.

این عوامل کدامند؟

دولت با دستگاه‌های عریض و طویل در این زمینه کار می‌کند و باید در کنار قوانین و مجلس از صادرات غیرنفتی حمایت کنند. در کنار این عوامل بخش خصوصی هم باید به صادرات با ارزش افزوده بالا توجه کند.

این ارگان‌ها هر کدام در توسعه صادرات غیرنفتی وظایفی دارند که توجه به این وظایف به توسعه صادرات غیرنفتی می‌انجامد. صادرات غیرنفتی یک زنجیره است و باید به

مبدأ و مقصد صادرکننده توجه کنیم و در کنار

آن به حلقه‌های واسط میان تولیدکننده و مصرف‌کننده هم توجه شود و آنها هم باید به وظایف خود درست عمل کنند. دولت، وزارت خارجه و دستگاه دیپلماسی، گمرک، حمل‌ونقل و لجستیک، قوانین و بانک‌ها، مراودات بانکی و غیره همه باهم به صادرات کمک کنند تا بین ظرفیت‌های مختلف در عرضه و تقاضا هم‌رسانی شود. ما در حوزه تولید توان و ظرفیت بالایی داریم و در قسمت عرضه هم کشور در مرکز یک کانون جمعیتی بیش از ۵۰۰ میلیون نفری قرار دارد که بالغ بر هزار میلیارد دلار تقاضا دارد. در کنار بازار منطقه، به بازار اوراسیا، آفریقا و آسیا و آمریکای مرکزی باید توجه شود. برای دسترسی به این بازارها باید همه حلقه‌های واسط باهم کار کنند.

بعد از سال‌ها شعار جلوگیری از خام‌فروشی، ایران همچنان به عنوان

صادرکننده نفت، پتروشیمی و مواد معدنی شهره است. آیا تغییر این

ترکیب صادراتی امکان‌پذیر است؟ چه الزاماتی دارد؟

مطالعات و بررسی‌های در اتاق ایران و بخش خصوصی نشان می‌دهد که در طرف عرضه به جز خام‌فروشی و صادرات کالا با ارزش افزوده پایین، ظرفیت‌های بالای دیگری در حوزه کشاورزی، خدمات فنی و مهندسی و معدن وجود دارد. از طرفی باید ارزیابی از ظرفیت تقاضا داشته باشیم. وقتی این سنجش اتفاق می‌افتد، می‌بینیم چه کالاهایی در بالاترین سطح تقاضا وجود دارد. آن وقت می‌توانیم از این فرصت حمایت کنیم و بر آن متمرکز شویم و بازارهای جدید برای آن تعریف شود. البته مهم‌تر از بازار، بسترسازی لازم است. باید از بخش خصوصی در بازارهای هدف حمایت شود. سفارتخانه‌ها و رایزن‌های بازرگانی کشور باید در خدمت اقتصاد باشند. بسترسازی حوزه صادرات در مراودات بانکی و پولی به عهده دولت است. بزرگ‌ترین مشکل صادرات ضمانت‌نامه صادراتی و جابه‌جایی ارز یا گشایش اعتبارات است و این‌ها مانع صادرات است. این موارد باعث می‌شود ما با رقبای خود در بازارهای هدف، فاصله معناداری داشته باشیم و عرصه رقابت به

محسن جلال‌پور، رئیس اسبق اتاق ایران لوکوموتیو اقتصاد کشور تجارت است

از نگاه سیاستگذار، رشد تولید اولین قدمی است که باید در کشور برداشته شود. اما محسن جلال‌پور، فعال اقتصادی و رئیس اسبق اتاق ایران می‌گوید تجارت لوکوموتیو اقتصاد کشور است. او به پژوهش‌ها و بررسی‌های اقتصادی اشاره می‌کند و می‌گوید در زمان ریاست او بر اتاق ایران مطالعات نشان داده که یک چهارم واحدهای تولیدی در کشور غیرفعال بوده و با نیمی از ظرفیت خود کار می‌کرده‌اند. این در حالی است که اگر بازار مصرفی وجود داشت، این کارخانه‌ها می‌توانستند سه شیف‌ت فعالیت کنند و هم به رونق اقتصاد کمک کنند و هم افزایش اشتغال. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید:

شما سال‌ها تجربه کار و فعالیت اقتصادی در ایران را داشته‌اید. از نگاه شما، تجارت خارجی چه نقشی در رشد و توسعه اقتصادی کشور دارد؟ صادرات به چند علت مهم‌ترین بخش تجاری یک کشور است. ریشه حرکت اقتصاد و لوکوموتیو اقتصاد، تجارت است. برخلاف برخی که فکر می‌کنند رشد و توسعه اقتصادی در صنعت یا بخش‌های تولید اتفاق می‌افتد، من معتقدم تجارت لوکوموتیو و پیشران حرکت اقتصادی است. شما صحبت‌ها، میزگردها و مصاحبه‌های دوران وزارت آقای عالیخانی و سرنوشت ایشان را بخوانید. او توانست رشد دو رقمی را برای ایران رقم بزند. ما در سرنوشت او می‌خوانیم که او هم مسیر کاری خود را از تجارت آغاز کرد. یکی از صحبت‌های آقای عالیخانی این بوده است که من تجار را صنعت‌گر کردم. به آنها امتیاز دادم تا وارداتی را انجام دهند و در قبال آن طی یک دوره سه تا پنج ساله آن صنعت را در کشور راه‌اندازی کنند. پس به دلایل متعدد من معتقد هستم تجارت پیشران و صادرات درجه اقتصاد به دنیا است. من به عنوان فعال اقتصادی که سال‌ها تجربه کار و فعالیت دارم، مسیر کار خود را از تجارت آغاز کردم و آن را به بخش‌های دیگر توسعه دادم.

من پس از اینکه صادرات پسته را آغاز کردم کم‌کم متوجه شدم که باید وارد حوزه کشاورزی شوم. بعد از آن نیز به بخش‌های مختلف ورود و در بازارهای جهانی تجربه‌هایی کسب کردم که در کشور توانستم بخش‌های مختلفی را راه‌اندازی کنم.

بنابراین من خودم را به عنوان پایلوت در این زمینه می‌بینم و فکر می‌کنم اگر کسی وارد فعالیت تجارت یا صادرات شود، حتماً می‌تواند بخش‌های دیگری را هم کنار آن داشته باشد.

پس شما صادرات و تجارت را در اولویت فعالیت‌های تولیدی می‌دانید و معتقدید تجارت در اولویت است؟

من همیشه می‌گویم صادرات ویتیرینی از تولید و آن چیزی است که در اقتصاد یک کشور رخ می‌دهد و عملاً منفذ و محل ورود هوای تازه، محل ورود و خروج کالا و محل تبادل اقتصادی است.

اهمیت به صادرات و توجه دادن به آن فریادی است که ما سال‌ها سر داده‌ایم. اینکه سیاستگذاران ما باید اقتصاد را به سمتی سوق بدهند که بتواند مشوق صادرات باشد نه آنکه سیاست‌هایی را اتخاذ کنیم که

جمعیت خود اکتفا نمی‌کند. ایران می‌خواهد یک هاب برای ۴۰۰ میلیون جمعیت اطراف خود باشد. شرایط و موقعیت ایران، موقعیت جغرافیایی آن، صنعتی که در کشور می‌تواند رشد کند، نیروی نخبه و نیروی کار خوبی که در ایران وجود دارد، می‌تواند در کنار ثباتی که ایران در منطقه دارد فضای ایجاد کند تا به کشورهای همسایه تولید و صادرات داشته باشد.

ما با چندین کشور هم‌مرز هستیم و اگر بتوانیم شرایط را به سمتی ببریم که پایگاه جدی برای نیازهای کشورهای همسایه باشیم، می‌توانیم موقعیتی پویا و توسعه‌ای پایدار را رقم بزنیم. بنابراین مساله اصلی این است که چگونه می‌توانیم در فضای بین‌المللی حضور بهتری داشته باشیم. اینکه در روابط بین‌المللی تجدید نظر شود و فضا به سمت بهتری پیش برود، کاری است که حکمرانی کشور باید انجام دهد، اما با حضور در نمایشگاه‌ها می‌توانیم گره‌ها و مشکلات کوچک را از پیش رو برداریم.

شما به بسته بودن فضای تجاری در ایران اشاره کردید. در سال‌های گذشته تلاش شده که با برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی فضا برای رشد صادرات فراهم شود. نگاه شما به این نمایشگاه‌ها چیست؟

من در این ۴۲ سال فعالیت اقتصادی که داشتم بهره‌برداری خوبی از نمایشگاه‌ها کردم و در آن سری از نمایشگاه‌ها که شرکت می‌کردم موفقیت خوبی بدست آوردم. اما همزمان با شرایط داخلی و ثبات سیاست‌گذاری و قوانین، سیاست‌های درست و رقابتی باید شکل بگیرد. یعنی همزمان با اینکه مراده‌ای با دنیا خواهیم داشت یا اگر قصد داریم در همین سطحی که هستیم توسعه پیدا کنیم و در نمایشگاه‌ها حضور داشته باشیم یا نمایشگاه‌هایی را در کشور برگزار کنیم، باید سیاست‌گذارها هم این دقت را داشته باشند که ملاک و محور

باید توسعه صادرات قرار بگیرد. تصمیماتی مانند پیمان‌سپاری ارزی و محدودیت‌های صادرات و عوارض صادرات، تبعات منفی بیشتری نسبت به تاثیرات مثبت برای کشور دارد.

ما باید بدانیم کشوری با ظرفیت‌های فراوان داریم که مهم‌ترین این ظرفیت‌ها نیروی جوان و نخبه با ایده‌های خلاقانه است و تا حد زیادی به منابع زیرزمینی که در سال‌های گذشته استفاده نادرستی از آن شده اتکا نکنیم. همچنین باید همه اتکای خود را روی این موضوع بگذاریم که از این ظرفیت برای ایجاد فضای توسعه‌ای، ارتباطی و بازاریابی برای محصولات ایرانی استفاده کنیم. این واقعیتی است که شاید تا کنون به آن پرداختیم و یکی از نیازهای اصلی کشور پرداختن به این مطلب است.

مانع تجارت باشد و بخواهد درهای کشور را ببندد. امروز هم می‌گویم اگر صادرات را به‌عنوان اصلی‌ترین نیاز رشد و توسعه پایدار کشور در نظر بگیریم، در مراحل بعدی موفقیت‌هایی خواهیم داشت.

باید به این مطلب هم اشاره کرد زمانی که برای تولید شرایط فروش و صادرات وجود نداشته باشد و نتوان به مرزهای بین‌المللی دسترسی داشت، تجارت عملاً زمین‌گیر می‌شود. بسیاری از تولیدات ما اکنون در کشور جای فروش ندارد.

اما بسیاری معتقدند که اول باید تولید را رونق داد و پس از آن به فکر تجارت و صادرات کالاهای تولیدی بود.

من چنین نگاهی ندارم. زمانی که من در اتاق بودم پژوهشی انجام دادیم. بر اساس نتیجه این پژوهش‌ها واحدهای تولیدی تنها از یک چهارم ظرفیت تولید خود استفاده می‌کنند و بقیه این ظرفیت بدون استفاده مانده است. واحدهای تولیدی یا تعطیل شده بودند و یا با نیمی از توان تولیدی خود کار می‌کردند. دلیل این مساله این بود که بازاری برای فروش این محصولات تولیدی وجود نداشت. چون اگر بازاری وجود داشته باشد، کارخانه‌ها با ظرفیت مازاد کار می‌کنند و حتی می‌توانند سه شیفت فعالیت کنند تا جوابگوی بازار باشند.

همچنین در تحقیق دیگری که در اتاق انجام دادیم مشخص شد اگر بتوانیم ظرفیت‌های موجود را به بهره‌برداری ۱۰۰ درصدی برسانیم دیگر نیازی به ایجاد کارخانه یا واحد تولیدی جدیدی نیست. مهم‌ترین اصل ما در کشور این است که بتوانیم به بازارها دسترسی داشته باشیم. اولین نیاز دسترسی به بازارها ارتباط بین‌المللی است که متأسفانه به دلیل تحریم‌ها و شرایط بد بین‌المللی کشور با

تأثیر از فشارهای بین‌المللی و ناحقی که برای کشور گذاشته شده است، ما موقعیت خوب خود را در بازارهای جهانی از دست داده‌ایم. اگر این موقعیت وجود داشت می‌توانستیم بسیاری از مشکلات خود از جمله اشتغال را حل کنیم و به سمت یک جریان موفق از اشتغال پایدار پیش برویم. این شرایط نشان‌دهنده این است که نیاز اصلی ما در صادرات همین ارتباطات بین‌المللی است. اگر ما این ارتباطات را برقرار کنیم و نگاه جدی به این موضوع داشته باشیم، می‌توانیم در کشور فعالیت اقتصادی و تولیدی همراه با رشد پایدار داشته باشیم.

من در آن دوره که مسئولیت اتاق ایران را به‌عهده داشتم، زمانی که هیات‌های خارجی به ایران می‌آمدند می‌گفتم که ایران تنها به ۸۵ میلیون



توجه به صادرات فریادی است که ما سال‌ها سرداده‌ایم. اینکه سیاستگذاران ما باید اقتصاد را به سمتی سوق بدهند که بتواند مشوق صادرات باشد نه آنکه سیاست‌هایی را اتخاذ کنیم که مانع تجارت باشد و بخواهد درهای کشور را ببندد. امروز هم می‌گویم اگر صادرات را به‌عنوان اصلی‌ترین نیاز رشد و توسعه پایدار کشور در نظر بگیریم، در مراحل بعدی موفقیت‌هایی خواهیم داشت



حسین پیرمودن، عضو هیئت رئیسه اتاق ایران و رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و آذربایجان ایران در حال حذف از زنجیره تجارت جهانی است

تراز تجاری منفی ایران در سال ۱۴۰۲ رکورد زده و به منفی ۱۶/۸ میلیارد دلار رسیده است. حسین پیرمودن، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و آذربایجان می‌گوید این آمارها نشان می‌دهد که ایران در حال حذف شدن از زنجیره تجارت جهانی است و هر چه سریع‌تر باید اقداماتی برای حفظ بازارهای صادراتی انجام دهد. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید:

بازار در آینده تصمیم‌گیری کنند. اما روند تجارت خارجی تنها در حوزه اختیار فعالان بخش خصوصی نیست. جایی که مساله تجارت خارجی مطرح می‌شود سیاست‌گذاران هم باید به همیاری سفارتخانه‌ها و اتاق‌های بازرگانی بیایند و با شفاف‌سازی استراتژی و سیاست‌های کلان اقتصادی، سیاست‌های تعرفه‌ای صحیح را اتخاذ کنند.

بخش بزرگی از تجارت خارجی ایران با همسایگان است و از مابقی تجارت هم بخش بزرگی به چین اختصاص دارد. برای تعالی و ترقی اقتصاد ایران، آیا باید همین ترکیب فعلی تقویت شود یا تغییر ترکیب را توصیه می‌کنید؟ همانگونه که شما می‌گویید دایره تجارت خارجی ایران محدود به چندین کشور است و این مساله مشکلات و چالش‌های زیادی را

به نظر شما برای تقویت صادرات و ساماندهی تجارت خارجی چه اقداماتی باید انجام شود؟

در دنیای پر رقابت امروز، کشورها برای حفظ منافع ملی خود و همچنین برای رقابت‌پذیری با سایر کشورها دست به نوآوری‌های هوشمندانه زده و سعی دارند با نوآوری در محصولات بر اساس سلیق مختلف در بازارهای صادراتی نفوذ کرده و با شبکه‌سازی و اتصال به زنجیره‌های ارزش جهانی در محصولات و خدمات، بازارهای صادراتی خود را توسعه دهند. صادرکنندگان باید با رصد مستمر بازارهای هدف خود تحلیلی از وضعیت رقبا، مصرف‌کنندگان، توزیع‌کنندگان و کلیه ذینفعان آن بازار در خصوص محصول مورد بررسی انجام دهند و نهایتاً با تحلیل نقاط ضعف و قوت داخلی و تهدیدات و فرصت‌های بازار صادراتی نسبت به ورود و وضعیت



کند. یکی از مزیت‌های صادراتی ایران محصولات پتروشیمی و مواد معدنی است که سیاست‌گذاران با جذب سرمایه‌گذاران بهتر است به سمت افزایش محصولات نهایی صادراتی قدم بردارند و با برنامه‌ریزی دقیق و مستمر، راه را برای توسعه صادرات محصولات نهایی فراهم کنند. این در حالی است که دولت به جای برنامه‌ریزی بلندمدت، با تصمیمات ناگهانی و خلق الساعه امکان برنامه‌ریزی را از فعالان بخش خصوصی می‌گیرد. این هم یکی از رویه‌ها و مسائلی است که باید اصلاح شود.

رکورد تراز تجاری منفی ایران شکسته شد و در سال گذشته به رقم عجیب ۱۶.۸ میلیارد دلار رسید فارغ از استدلال‌های دولت برای این شاخص، نظر شما درباره دلایل تشدید تراز تجاری منفی و تاثیر آن بر تولید و تجارت کشور چیست؟

متأسفانه به دلیل تحریم‌های خارجی و داخلی، ایران در حال حذف شدن از زنجیره تجارت جهانی است و حاصل آن تراز منفی تجارت خارجی کشور است. مساله تحریم‌های خارجی که مشخص است. در چند سال گذشته حلقه تحریم‌ها تنگ و تنگ‌تر شده و سبب شده که ایران نتواند به روال معمول کالا صادر کند. اما در این میان نباید تحریم‌های داخلی را نادیده گرفت. همانگونه که می‌دانید دولت‌ها اصولاً با اقدامات و تصمیمات خود، به جای حمایت از صادرات، به مانعی برای آن تبدیل می‌شوند. در خصوص تحریم‌های داخلی می‌توان به مجموعه‌ای از اقدامات دولت اشاره کرد. دلایلی مانند فقدان سیاست‌های تعرفه‌ای مشخص، عدم حرکت به سمت ترتیبات منطقه‌ای و منطقه‌گرایی، نبود شبکه لجستیک یکپارچه و رقابت‌پذیر در مقابل رقبا، مناسب نبودن سیاست‌های صادرات خدمات و حجم قاچاق کالا در کشور شرایط سختی برای صادرکنندگان ایجاد کرده و مجموع این عوامل سبب از دست رفتن فرصت‌های صادراتی شده است. باید با رفع این مشکلات و فعال کردن دیپلماسی اقتصادی به بهبود صادرات و مثبت شدن تراز تجاری کشور کمک کرد.

مسئله ارز، سیاست‌گذاری و همینطور چند نرخ بودن آن را چقدر در ایجاد کسری تجاری موثر می‌دانید؟ چه مدلی را برای سیاست ارزی مطلوب می‌دانید؟

یکی از مسائل مهم و تعیین‌کننده در هزینه تمام‌شده واحدهای صنعتی نرخ ارز و نوسانات آن است. نوساناتی که امکان برنامه‌ریزی را از این واحدها گرفته و در اکثر مواقع باعث بالا رفتن هزینه تولید و در نتیجه پایین آمدن توان رقابتی آنها می‌شود. مروری بر آمارها نشان می‌دهد که نرخ ارز در ایران همواره در حال افزایش است و نوسانات نرخ ارز برای فعالان اقتصادی قابل پیش‌بینی نیست. سیاست‌گذار در تمام سال‌های گذشته یک الگوی ثابت درباره نرخ ارز دارد و آن اینکه قیمت دلار را کنترل کند. این در حالی است که برای حل مشکل سیاست‌گذار باید عدم تثبیت نرخ ارز را سرلوحه کار خود قرار دهد.

ایجاد می‌کند. در شرایط کنونی همه کشورها در تلاشند که بازارها و مقاصد صادراتی خود را توسعه دهند. سیاست‌گذاری صادراتی و صنعتی کشور باید به گونه‌ای باشد که هم در تعداد کشورهای هدف صادراتی و هم در نوع محصولات صادراتی دارای تنوع بالایی باشیم.

لازمه چنین تغییری چیست؟

در این مسیر گریزی نیست که با دیپلماسی اقتصادی فعال و ارتباط مستمر بخش خصوصی و سیاست‌گذاران بتوانیم هم بازارهای جدید صادراتی ایجاد کنیم و هم در ترکیب محصولات صادراتی، در صحنه بین‌المللی متنوع‌تر ظاهر شویم. قطعاً ترکیب فعلی صادراتی به صلاح کشور نیست و باید توسعه پیدا کند، اگر چه به دلیل تحریم‌های ظالمانه محدودیت‌های بی‌شماری پیش روی صادرکنندگان هست. اما همه مشکلات ما ختم به تحریم‌ها نمی‌شود و دولت هم باید میزان مداخله و تصدی‌گری خود در این امور را به شدت کاهش دهد.

سهم ایران در بازار جهانی کالاهایی نظیر زعفران، پسته و فرش از دست رفته. برای جلوگیری از این روند مخرب یا کاهش تبعات آن چه نظر و پیشنهادی دارید؟

در جامعه جهانی امروز به مدد فضای مجازی و رسانه‌های قوی و حرفه‌ای، خریداران کالاها و خدمات از امکانات بسیار خوبی برای انتخاب محصولات متنوع در دنیا برخوردارند و بر اساس علاقه خود امکان انتخاب‌های متنوعی دارند. این مساله نشان می‌دهد که استفاده از روش‌های سنتی در صادرات دیگر جوابگو نیست. کشورهای مختلف برای توسعه بازارهای صادراتی خود از روش‌های جدید استفاده می‌کنند اما در ایران ما همچنان به همان روش‌های سنتی مشغولیم.

اما شیوه بازاریابی تنها علت از دست دادن بازارهای محصولات خاص نیست. از دست رفتن بازارهای مختلف دلایل متعددی دارد. برای مثال درباره محصولی مانند زعفران بی‌توجهی به مقوله برندسازی و روش‌های جدید بازاریابی است. ما زعفران خود را تبدیل به یک برند جهانی نکردیم. کاری که اسپانیا و دیگر کشورهای صادرکننده زعفران به سادگی انجام دادند و اکنون بخش مهمی از بازار این محصول را گرفته‌اند. برای بهبود صادرات این محصولات توصیه می‌شود که با ایجاد کنسرسیوم‌های صادراتی قوی و بزرگ به رقابت با کشورهایی مانند اسپانیا پرداخته و با تنوع بخشی در بسته‌بندی‌ها و ایجاد برندهای بهتر به توسعه صادرات آنها کمک کرد.

بعد از سال‌ها شعار جلوگیری از خام‌فروشی، ایران همچنان به صادرکننده نفت، پتروشیمی و مواد معدنی شهره است. آیا تغییر این ترکیب صادراتی امکان‌پذیر است؟

نبود برنامه‌ریزی استراتژیک برای ورود به بازارهای صادراتی و عدم یکپارچگی در سیاست‌های واردات و صادرات با رویکرد توسعه صادرات در دولت‌ها یکی از مشکلات اصلی صادراتی محصولات صنعتی است. اصولاً در صادرات همچنان که صادرکننده باید چاپک باشد سیاست‌گذار هم باید برنامه دقیق و بلندمدتی تدوین و اجرا

کیوان کاشفی، عضو هیئت رئیسه اتاق ایران دست‌انداز در مسیر صادرات

چگونه می‌توان صادرات را توسعه داد؟

صادرات ایران در سال‌های اخیر تحت تأثیر تحریم‌ها مسیر ناهموار را پشت سر گذاشته است. این در حالی است که صادرکنندگان معتقدند در وضعیت کنونی قوانین مصوب دولت در این میان نقش داشته‌اند و هر روز عرصه را بیش از روز گذشته بر فعالان این حوزه تنگ کرده‌اند. گفت‌وگویی با کیوان کاشفی عضو هیئت رئیسه اتاق ایران در خصوص موانع صادرات در ایران و تأثیر این مقوله بر تولید داخلی یک کشور انجام شده که در ادامه می‌خوانید:



و حسنه با جهان و قرار گرفتن در چرخه دهکده جهانی است که هم تولیدات و محصولات داخلی را به بازارهای جهانی می‌رساند و هم امکان رقابت و بهبود کیفیت را فراهم می‌کند و در عین حال راه ورود نوآوری‌ها و کالاهای سرمایه‌ای و نهاده‌های تولید را هموار می‌کند.

معیار دوم یعنی تنوع طرف‌های تجاری، این اطمینان‌بخشی را برای جامعه فعالان اقتصادی ایجاد می‌کند که از یکسو دغدغه‌ای برای تامین نهاده‌های تولید و نیازهای داخلی نداشته باشند و به سهولت بتوانند در بازار رقابتی جهانی، چانه‌زنی کرده و نیاز داخل را با مطلوب‌ترین کیفیت و قیمت تهیه

با مروری بر آمارها می‌بینیم که تجارت خارجی در ایران در چند سال گذشته روند مطلوب و روبه‌رشدی نداشته است. روند تجارت خارجی و اعداد مرتبط با آن چه چیزی درباره اقتصاد کشور به ما می‌گوید؟

تراز تجاری یکی از سنجه‌های اقتصادی کارآمد است؛ متر و معیاری که رشد آن از پویایی اقتصاد حکایت دارد. تنوع طرف‌های تجاری، امنیت روانی به جامعه اقتصادی تزریق می‌کند و البته مثبت شدن تراز هم نویدبخش روزهای خوش و بهبود معاش است. هر اندازه آمارهای تعامل تجاری با جهان پیرامون بزرگ‌تر باشد، به معنای روابط مثبت



فضای صادراتی کشور نیز رونق پیدا کرده است. بارزترین حالت این موضوع را می‌توان در برجام مشاهده کرد که تعداد زیادی طرف تجاری جدید به ایران اضافه شد و در آن مقطع ۶۰ کشور مختلف که عمدتاً تا آن تاریخ با ایران ارتباطات اقتصادی مهمی نداشتند به ایران سفر کردند و مشتاق ایجاد تعامل با ایران بودند.

ایران کشوری وسیع و با تنوع اقلیمی بالا است. ایران همچنین کشوری مهم چه از لحاظ ژئوپلیتیک و چه از لحاظ جغرافیایی برای سرمایه‌گذاری است و این را کشورهای دیگر نیز می‌دانند. بحث چهارم نیز بازاریابی و حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی و برگزاری آنهاست. نمایشگاه اکسپو هم یکی از این مولفه‌هاست که به مرور جا می‌افتد و تمام دنیا دارد متوجه می‌شود نمایشگاه اکسپو نیز در ایران برگزار می‌شود که می‌توانند از آن بازدید کنند. به نظر می‌رسد اگر برای هر کدام از پارامترها برنامه‌ریزی دقیقی انجام دهیم و به بخش خصوصی بها دهیم و از سوی دیگر مسیر را برای این مساله بهبود ببخشیم قطعاً صادرات بهتری خواهیم داشت.

چه موانعی به جز تحریم بر سر راه صادرات ایران قرار دارد؟

متأسفانه در چند سال اخیر بعد از تشدید تحریم‌ها همان‌طور که تحریم‌ها از خارج کشور سخت‌تر و بسته‌تر می‌شود، از داخل نیز گشایش و تسهیل لازم دیده نمی‌شود. بر عکس، سیاست‌های داخلی نیز به سوی انقباضی و سلبی شدن در حرکت است. همچنین شاهد بودیم در سال ۱۴۰۲ حدود ۱۷ میلیارد تراز تجاری منفی شد.

این موارد همه دلیل دارد. متأسفانه این فرافکنی‌هایی که این ۱۷ میلیارد را به بیش‌اظهاری و کم‌اظهاری ارتباط می‌دهند درست نیست. در گمرک ارزش همه کالاهای وارداتی چک می‌شود. بحث سر این است که در حوزه قوانین و مقررات آنقدر سخت و سلبی عمل می‌شود که باعث شده صادرات کشور نتواند جهش و رونق لازم را به دست بیاورد، گزینه برای کشوری مانند ایران رسیدن به مبالغ ۱۰۰ تا ۱۲۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی آن هم در زمان یکی دو ساله کار سختی نیست به شرط اینکه شرایط آن فراهم شود.

عمده این ماجرا نیز نشات گرفته از بانک مرکزی است، زیرا سیاست‌های خود را بر مبنای تثبیت نرخ ارز با سرکوب صادرات انجام می‌دهند. تثبیت نرخ ارز با سرکوب صادرات اتفاق نمی‌افتد، ارزشمند شدن پول ملی در نتیجه کنترل تورم و منضبط کردن نظام پولی و بانکی کشور شکل می‌گیرد. بنابراین در این بخش به صادرات و تولید ظلم می‌شود و باید در سطوح بالا توافقی بین نهادهای اجرایی مختلف کشور انجام بگیرد تا انشالله موفقیت برای نمایشگاه‌هایی مثل اکسپو فراهم شود.

کنند و از سوی دیگر، چالش عرضه و فروش، بازگشت پول، تبدیل ارز و... را نداشته باشند. معیار سوم یا مثبت شدن تراز تجاری، نقطه روشن و عطف ماجراست؛ همان مرزی که با گذر از آن، روند ورود منابع مالی تازه و قدرتمند به کشور هموار می‌شود و چرخ‌های تولید و اشتغال به حرکت درمی‌آیند.

اگر این سه معیار راهبردی و بنیادی را ملاک ارزیابی تجارت ایران قرار دهیم، به وضوح درمی‌یابیم که طی دو، سه سال گذشته با وجود تلاش‌های بی‌وقفه فعالان اقتصادی با هدف ورود به بازارهای جدید و برقراری تعاملات تازه، حتی یک‌گام هم به پیش نرفته‌ایم و شاید اندکی هم عقب‌نشسته باشیم؛ چراکه تلاش‌های تجار و تولیدکنندگان در شرایطی که زیرساخت‌های توسعه تعامل برقرار نیست، به مثابه بنا کردن ساختمانی سست در مسیر تندباد است؛ هر اندازه هم ساخت این بنا پیش برود، با توفانی ملایم به محاق رفته و همه چیز به نقطه صفر بازمی‌گردد.



چگونه با ارتقای تولید در یک کشور می‌توان مقوله صادرات را گسترش بخشید؟

مقام معظم رهبری امسال را با مشارکت مردم نام‌گذاری کردند. جهش تولید مبنای خاص خود را دارد و بسیار در اقتصاد بحث مهمی است. تولید در درجه اول پایه و اساس اشتغال و فعالیت است و در درجه دوم ایجاد ثروت و رفاه را برای مردم به ارمغان می‌آورد. هر کشوری که بیشترین سهم از تولید داشته باشد بیشترین سطح رفاه و آرامش را خواهد داشت و طبیعتاً مسائلی مانند امنیت را نیز به همراه خواهد آورد. در کشور ما یکی از موضوعاتی که به جهش تولید مربوط می‌شود مقوله صادرات است. ما در تعدادی از اقلام در کشور خودکفا هستیم و امکان صادرات داریم و باید در کشورها و

بازارهای مختلف برنامه‌ریزی داشته باشیم. صادرات به این معناست که بازار رایگانی را در اختیار داشته، بدون اینکه پولی برای تولید ثروت در آن ایجاد کرده باشیم. بنابراین در همه کشورهای دنیا امروزه بحث صادرات یکی از اساسی‌ترین مسائل است.

چگونه می‌توان صادرات ایران را توسعه داد؟

اگر می‌خواهیم به توسعه صادرات بپردازیم باید سه بخش را در نظر داشته باشیم. بخش اول تولید است؛ تا زمانی که کالایی تولید نشود صادراتی وجود نخواهد داشت. بنابراین توجه به تولید و رفع مشکلات تولید بسیار مهم است. بخش دوم در حوزه صادرات موضوع قوانین و مقررات است. متأسفانه کشور ما به دلایل مشکلات ناشی از تحریم از این نظر در وضعیت خوبی قرار ندارد و شرایط را بسیار سخت کرده است. بحث سوم به تعامل با دیپلماسی اقتصادی و تعامل با دنیا است. هر زمان در طول ۴۰ تا ۵۰ سال گذشته ارتباطات ما با دنیا از لحاظ سیاسی و دیپلماتیک بهبود پیدا کرده،

شوخی با تجارت خارجی

چشم‌انداز تجارت خارجی در ایران به چه سمتی می‌رود؟



حسین سلاح‌ورزی
رئیس سازمان ملی کارآفرینی ایران

به همه اینها باید تحولات منطقه‌ای را هم اضافه کرد. به این معنا که کشور عراق در همسایگی ایران به دنبال احیای اعتبار ارز خود است. همانطور که همگان می‌دانند عراق در طول یکسال و نیم گذشته شاهد چندنرخ شدن ارز بوده و به واسطه مسائل و مشکلاتی که وجود داشته، قیمت ارز در بازار آزاد و صرافی‌ها تفاوت ۱۵ تا ۲۰ درصدی با نرخ بانک مرکزی این کشور داشته و به واسطه تحریم‌هایی که تحت فشار آمریکا، شدت گرفته بانک‌های عراقی مجبور شده‌اند بیشتر ضوابط آمریکا را رعایت کنند و تن به قواعد آن بدهند.

◆ بازگشت ترامپ، ریسک جدید تجارت خارجی

در سال ۱۴۰۳ به نظر می‌رسد همچنان تحریم‌ها ادامه دارد و خطر بازگشت ترامپ به عنوان یک ریسک اصلی، اقتصاد و تجارت خارجی ایران را تهدید می‌کند و از سوی دیگر، احتمال تقویت جناحی در مجلس شورای اسلامی وجود دارد که اساساً به توسعه صادرات غیرنفتی معتقد نبوده و تحت عنوان دلارزادبان «شناخته می‌شوند و بر این باورند که دلار صادراتی، متعلق به دولت است و باید ارز صادراتی با قیمتی که دولت تعیین می‌کند، خریداری شود. همه اینها سبب می‌شود در سال ۱۴۰۳ نیز وضعیت بهتری در حوزه تجارت خارجی و صادرات نداشته باشیم و احتمال کاهش صادرات غیرنفتی و بیشتر شدن کسری تراز تجاری هم وجود داشته باشد.

◆ شیخ تحریم چقدر ترسناک است؟

امروز حداقل دیگر تحریم، تعبیر مناسبی برای توصیف آنچه ملاحظات اقتصاد سیاسی در عرصه بین‌الملل بر سر تولید و تجارت ایران آورده نیست. تحریم منع یا محدودیتی است که با اتکا به وضع مجازات از سوی نهادها و ساختارهایی به مبادله میان کشور و طرف‌های تجاری بین‌المللی آن اعمال می‌شود. آنچه این روزها زنجیره ارزش تولید و تجارت ایران در مواجهه با فرصت‌های بین‌المللی تجربه می‌کند را باید با تعبیری همچون انزوای بین‌المللی «در چارچوب ریسک پرهیزی بازیگران این عرصه توصیف کرد.

این امر هزینه مبادله بازیگران اقتصاد بین‌المللی با اکوسیستم

تجارت خارجی ایران روزهای سختی را می‌گذرانند. گواه این موضوع هم سختی‌هایی است که صادرکنندگان برای رفع تعهد ارزی دارند و در عین حال، به دلیل شرایط سختگیرانه دولت، تراز تجاری هم منفی شده و واردات ۱۵ میلیارد دلار از صادرات پیشی گرفته است. البته باید به این سختی‌های داخلی، فضای تحریم را هم اضافه کرد. واقعیت آن است که تحریم‌ها و مجموعه سیاست‌های داخلی سبب شده تجارت ما در سال ۱۴۰۲ شرایط مطلوبی نداشته باشد و حاصل آن، کاهش صادرات غیرنفتی و کسری بیشتر تراز تجاری نسبت به سال‌های گذشته بوده که به ثبت رکورد کسری تراز تجاری منجر شده است. بخشی از این محدودیت‌ها، فشارها و موانعی که باعث کاهش تجارت خارجی شده، مرتبط با تحریم و فقدان ارتباط بین‌المللی و تبادلات مالی است ولی بخشی از آن ناشی از سیاست‌های داخلی بوده است. به طور مثال در شرایطی که کشور نیاز به توسعه صادرات غیرنفتی و افزایش درآمدهای ارزی داشته، سیاست‌های ارزی بانک مرکزی همه در جهت ایجاد محدودیت برای صادرکنندگان است.

◆ صادرکنندگان، بی‌دفاع در مقابل سیاست‌های ارزی

به طور مشخص، مجموعه سیاست‌هایی که بانک مرکزی برای پیمان‌سپاری ارزی و رفع تعهد ارزی ابلاغ کرده، باعث شده که عملاً بسیاری از صادرکنندگان قدیمی و خوشنام یا از صادرات چشم‌پوشی کنند یا به طرز قابل ملاحظه‌ای صادرات خود را کاهش دهند که اینها زیان چندبعدی دارد. بازارهایی که با تلاش و سرمایه زیاد در سال‌های گذشته به دست آمده‌اند، یکی یکی از دست می‌رود و عملاً باعث کاهش صادرات و درآمد ارزی می‌شود. مقررات دیگری هم که به صورت گسترده، متعدد و یکشبه در سایر بخش‌ها همچون ممنوعیت صادرات ایجاد شده، باعث شده برخی از صادرکنندگان نزد مشتریان، اعتبار خود را از دست بدهند و وفای به عهد و ایفای تعهدات را به موقع نداشته باشند.



«انزوای بین‌المللی» یک ریشه سیاسی و یک ریشه اقتصادی دارد. ریشه سیاسی مسئله، در نگاه نخست پدیده‌هایی همچون تحریم‌های هسته‌ای، تحریم‌های یکجانبه ایالات متحده و یا محدودیت‌های وضع شده از سوی FATF به نظر می‌آید. اما این پدیده‌ها صرفاً به این روند شتاب داده‌اند. آنچه این وضعیت را ایجاد و تثبیت کرده در واقع شکل‌گیری یک جمع‌بندی در ذهن رهبران و سیاست‌پژوهان کشورهای مهم جهان و منطقه است که بر اساس آن، حکمرانان ایرانی و به تبع آن اکوسیستم تولید و تجارت ایران، نمی‌خواهد و نمی‌تواند خود را به‌عنوان بخشی از نظم مستقر جهانی حول مفاهیمی همچون توسعه و تجارت آزاد تعریف کند.

◆ شوخی دولت با تجارت خارجی

سترون‌سازی فرصت‌های رشد پایدار ایران بر اثر ناترازی شدید اقتصاد کلان، ضعف‌های عمده حاکمیت قانون و عدم کارایی و سلامت اقتصاد سیاسی سبب شده است تا فعالان اقتصادی بین‌المللی علاقه جدی و عمیقی برای سرمایه‌گذاری و حتی حضور پایدار در بازار ایران نداشته باشند و به این ترتیب، ایران و ایرانیان برای ریزنی و اعمال فشار بر لایه‌های سیاستگذار کشورهایی که بالقوه می‌توانستند شرکای استراتژیک اقتصاد ایران باشند، متحد چندان قابل‌اتکایی از جنس فعال اقتصادی بخش خصوصی، در درون این کشورها ندارد. مجموع آنچه بر اقتصاد کشور، معیشت خانوار و شرایط فعالیت بنگاه‌های اقتصادی رفته و حقیقتاً از وصف و شرح بی‌نیاز است در مجموع تا حد زیادی حاصل تأثیر همین عوامل بر اکوسیستم تولید و تجارت است و ما نیازمند تغییر جدی در این شرایط هستیم. بخش خصوصی بنا به ماهیت تعامل‌پذیر و کوشنده و کنشگرای خود، طی تمام این سال‌ها کوشیده است تا از طریق گفت‌وگو با دولت و برقراری و حفظ تماس با هم‌تایان بین‌المللی، لااقل روند بروز فاجعه انزوای بین‌المللی اقتصاد ایران را با تأخیر و کندی مواجه سازد، اما واقعیت این است که در نهایت، بدون ایجاد تغییر جدی در شرایطی که اکوسیستم تولید و تجارت ایران در بازارهای بین‌المللی را در این وضعیت قرار داده است صحبت از ایجاد تغییر جدی و چشمگیر در شرایط تجارت بین‌الملل و سرمایه‌گذاری خارجی ایران حرفی است در حد تعارف یا شوخی.

اقتصادی ایران را به صورت تحمل‌ناپذیری افزایش داده و از سوی دیگر، تجارت و سرمایه‌گذاری مشترک با ایران، به دلایل استراتژیک و سیاسی دیگر در برنامه راهبردی توسعه‌ای بازیگران اقتصادی مهم منطقه‌ای و جهانی جایی ندارد. چنانکه به نظر می‌رسد امتیازات و گشایش‌هایی که گاه و بیگاه در تعاملات روزمره با محدود طرف حساب‌های بین‌المللی رخ می‌دهد نیز، بیشتر جنبه تاکتیکی دارد و از سوی دولت‌های بیگانه با هدف کسب سود کوتاه‌مدت ارائه می‌شود. حذف ایده همکاری با ایران از چشم‌انداز توسعه‌ای بازیگران کلیدی منطقه‌ای و جهانی سبب شده است تا فعالان اقتصادی کلان مقیاس تمایل استراتژیک خود برای حضور در ایران را از دست بدهند و بالا بودن هزینه مبادله میان فعالان بازارهای بین‌المللی با اکوسیستم تولید و تجارت در ایران نیز سبب شده تا در روابط کوتاه مدت، سود خالص معاملات پاسخگوی هزینه فرصت بازیگران نباشد.



◆ روزنه‌های باقیمانده رونق تجارت کدامند؟

در این شرایط روزنه‌های باقیمانده برای تجارت بین‌المللی ایران، عمدتاً به سه بخش محدود شده که شامل مناسبات تجاری مبتنی بر روابط ریشه‌دار میان فعالان اقتصادی بخش خصوصی ایران با هم‌تایان بین‌المللی خود است که با نامناسب شدن شرایط به مرور زمان رو به سردی نهاده و به سوی تخریب پیش می‌رود. بخش دیگری هم البته به صادرات محصولات مربوط می‌شود که عرضه آن در ایران با مزیت مطلق بسیار چشمگیری روبروست که با تضعیف جایگاه بین‌المللی ایران در این حوزه‌ها نیز به مرور شاهد کاهش حجم بازار و افزایش سود واسطه‌ها یا به عبارت دیگر افزایش هزینه‌های دور زدن «تحریم‌ها هستیم. البته تجارت‌هایی که مسیر یا موضوع آن، معارضت جدی با قوانین بین‌المللی دارد را نباید فراموش کرد؛ به نحوی که در ایران نیز فعالان بخش خصوصی واقعی و تجار با سابقه و آبرومند تمایل به حضور در این عرصه‌ها ندارند. در فقدان علاقه سیاسی دولت‌ها به توسعه روابط اقتصادی پایدار با ایران و در نبود پیوندهای راهبردی عمیق میان فعالان اقتصادی ایران و هم‌تایان خود در کشورهای دیگر، ایران و فعالان اقتصادی آن به سادگی قربانی تبعیض در حوزه اقتصاد سیاسی بازارهای هدف می‌شوند.

علی چاغروند، رئیس ستاد ایران اکسپو ۱۴۰۳ اتاق ایران مشارکت در ایران اکسپو همراستا با ماموریت‌های اتاق ایران است



جلوآمده تا سال ۱۳۹۹ که همه‌گیری کرونا اتفاق افتاد و برای سه سال شاهد توقف برگزاری نمایشگاه بودیم. سال ۱۴۰۲ پنجمین دوره این نمایشگاه برگزار شد. سال گذشته بالغ بر ۱۳۰۰ تاجر خارجی از ۷۰ کشور حضور پیدا کردند. در بین این تاجران، هیات‌هایی که از کشورهای همسایه و منطقه بودند نسبت به سایر کشورها حضور قوی‌تر و منسجم‌تری داشتند. در سال جاری، رئیس‌جمهور تأکید داشتند زمینه برای حضور سه هزار تاجر مهیا شود و در پی همین تأکید، ستاد ملی اکسپو شکل گرفت و با حکم معاون اول رئیس‌جمهور، محمدصادق قنادزاده، معاون سازمان توسعه تجارت به عنوان رئیس ستاد تعیین شدند. این ستاد ملی امور هماهنگی برگزاری نمایشگاه را به عهده دارد. از طرف ستاد ملی اکسپو به اتاق ایران اعلام شد که در این نمایشگاه حضور داشته باشد. بنابراین جلسات هماهنگی برگزار شد و به این نتیجه رسیدیم که اتاق ایران برای نخستین بار به صورت

رئیس ستاد ایران اکسپو اتاق ایران می‌گوید در ششمین دوره برگزاری ایران اکسپو، اتاق ایران، منسجم‌تر از گذشته ورود کرده و در تلاش است در عرصه توسعه تجارت، قدم‌های اساسی بردارد. علی چاغروند، معاون کمیسیون‌ها، مجامع و شوراهای اتاق ایران که ریاست ستاد اکسپو اتاق ایران را هم عهده دارد در این گفت‌وگو مجموعه اقداماتی را که اتاق ایران در روند برگزاری ایران اکسپو ۱۴۰۳ انجام داده است، تشریح می‌کند.

با نگاهی به گذشته و با توجه به ضرورت مشارکت پررنگ‌تر بخش خصوصی در این نمایشگاه، درباره روند کاری این نمایشگاه توضیح دهید.

اولین دوره برگزاری این نمایشگاه به سال ۱۳۹۲ برمی‌گردد. همین‌طور

منسجم‌تر دنبال شد. از این منظر بخش خصوصی چگونه می‌تواند در مسیر جهش تولید نقش‌آفرین باشد؟

در اقتصاد ایران، چالش‌ها و نواقصی وجود دارد که همه آنها را می‌دانیم و حتی بالاتر از آن به راهکار برای هرکدام از آنها هم رسیدیم. برای مثال سال‌هاست که گفته می‌شود اقتصاد را به بخش خصوصی بسپاریم، با اینکه ریزبانان بازرگانی را از بین فعالان اقتصادی که در کشور هدف هستند، انتخاب کنیم و بسیاری راه‌حل دیگر که همه آنها به دلیل وجود موانع قانونی، قابل اجرا نیستند و همین‌طور روی زمین باقی ماندند.

امسال هم اگر رویکرد مانند گذشته باشد، اهداف تعیین شده محقق نخواهد شد. از طرفی، جهش در مفاهیم علمی به معنای پرش است و یعنی قرار نیست به صورت پله‌ای جلو برویم بلکه به این معناست که باید یک گام بلند و اساسی در تولید برداریم. در دانشگاه هم هم‌تراز با جهش از بازمهندسی صحبت می‌شود. این بازمهندسی زمانی رخ می‌دهد که اصلاح ساختار اساسی انجام می‌دهیم و قرار است کل رویه‌ها تغییر کند و دیگر قرار نیست آرام‌آرام شرایط را بهبود ببخشیم.

زمانی که عنوان جهش تولید انتخاب شد به این معنی است که به این نتیجه رسیدیم باید ساختارهای حاکم بر تولید را دگرگون کنیم نه اینکه فقط برخی از بخش‌ها را اصلاح کنیم. هنگامی جهش اتفاق می‌افتد که این بازمهندسی و تغییر رویکردها جاری شود. همین وضعیت را در بانکداری شاهد بودیم. یک زمان به این نتیجه رسیدیم که بانکداری باید از شیوه سنتی به الکترونیک تغییر کند. دیگر نمی‌شد رویه‌های سابق را نگه داشت و

باید کل ساختارها را تغییر می‌دادیم و رسید به جایی که امروز از طریق یک دستگاه گوشی همراه کارهای بانکی خود را انجام می‌دهیم. در این وضعیت به اصلاح ساختار اساسی نیاز داریم، اینکه اگر به یک مانع قانونی برخوردیم، اجازه داشته باشیم آن را از سر راه برداریم. در واقع به نهادی یا ستادی نیاز داریم که اختیارات بالا با کارکرد لازم را داشته باشد. حتی می‌توان آن را در قالب ستاد عنوان سال ذیل سران قوا در نظر گرفت. آنگاه این اختیار وجود دارد که به اتاق ایران مأموریت داده شود تا در راستای تحقق مشارکت مردمی، متولی امر شود و بخش خصوصی را پای کار بیاورد، ولی این بخش خصوصی تا چه حد اختیار دارد؟ اگر گفت برگزاری نمایشگاه‌های اقتصادی را به اتاق بسپار یا اگر گفت ریزبانان بازرگانی را از فعالان اقتصادی انتخاب کن، باید موانع قانونی را از سر راه او برداشت و بستری را فراهم کرد تا بخش خصوصی بتواند در مسیر مأموریت محول شده، هر آنچه لازم است، انجام دهد. این رویکرد یعنی، بازمهندسی و اصلاح اساسی ساختارها.

منسجم شرکت کند. برای این برنامه‌ریزی به سراغ قانون اتاق ایران هم رفتیم. یکی از مأموریت‌های قانونی اتاق این است که در راستای توسعه تجارت کشور حرکت کند و در روند برگزاری نمایشگاه‌ها نیز فعال باشد.

اتاق ایران برای حضور در این نمایشگاه چه اقدامات و فعالیت‌هایی را انجام داده است؟

ما کلیه ذی‌نفعان اتاق را مورد توجه قرار دادیم و در سناریوهای مختلف سعی کردیم از ظرفیت‌های اتاق ایران بهره ببریم. در نمایشگاه اکسپو، شش گروه کالایی دیده شد و بر اساس همین گروه‌ها، شرکت‌ها و واحدهای اقتصادی امکان مشارکت در نمایشگاه را دارند.

ستاد ملی اکسپو طبق توانمندی‌ها و ظرفیت‌های صادراتی ایران، شش گروه کالایی را تعریف کرده و در تلاش است امکانات صادراتی ایران را در بهترین شکل ممکن در معرض نمایش قرار دهد. تجار و بازدیدکنندگان دعوت شده نیز با نگاه به همین گروه‌های کالایی انتخاب شدند. هدف این نمایشگاه ارائه محصولات صادراتی ایران و شناخت نیاز بازارهای جهانی است. در این بین ایران اکسپو افزایش سطح مبادلات تجاری، رونق تولید، سوق دادن فضای کسب‌وکار به عرصه بین‌المللی و ایجاد گفتمان جدید اقتصادی-تجاری و صنعتی با کشورهای مختلف را دنبال می‌کند. متناسب با ظرفیت‌های صادراتی ایران، گروه‌های کالایی صنایع غذایی، کشاورزی و شیلات، صنعت، فرش دستباف، صنایع دستی و گردشگری، دارو، تجهیزات پزشکی، محصولات شیمیایی، صنعت ساختمان و خدمات فنی و مهندسی و گروه پتروشیمی به عنوان شش گروه کالایی در نمایشگاه ایران اکسپو تعیین شدند. اتاق ایران هم این ابتکار عمل را داشته تا برای هر شش گروه، پنل تخصصی ملی و بین‌المللی با توجه به نیاز مخاطبان خارجی، برنامه‌ریزی کند. در حقیقت معرفی جاذبه‌های صادراتی کشور در هر کدام از این گروه‌های کالایی در پنل‌های تعریف شده، انجام می‌شود. هماهنگی برگزاری این پنل‌ها هم از نظر محتوایی با کمیسیون‌های تخصصی مرتبط انجام شده تا بتوانیم به صورت تخصصی‌تر به موضوعات ورود کنیم.

در کنار بحث محتوایی چون سعی داشتیم همه اعضای اتاق در نمایشگاه کنار هم باشند، پابویان اتاق ایران را با مساحت بیش از ۱۰۰۰ متر در نظر گرفتیم. در این چارچوب اتاق‌های مشترک، اتاق‌های استانی علاقه‌مند و تشکل‌های بزرگ ملی حضور دارند. دعوت از روسای اتاق‌های بازرگانی ۳۰ کشور نیز به همت و با امضای رئیس اتاق ایران انجام شد.

در واقع در سالی که نقش بخش خصوصی جدی‌تر از گذشته در صحنه تولید و اقتصاد دیده شده، حضور اتاق در نمایشگاه اکسپو نیز



هدف این نمایشگاه ارائه محصولات صادراتی ایران و شناخت نیاز بازارهای جهانی است. در این بین ایران اکسپو افزایش سطح مبادلات تجاری، رونق تولید، سوق دادن فضای کسب‌وکار به عرصه بین‌المللی و ایجاد گفتمان جدید اقتصادی-تجاری و صنعتی با کشورهای مختلف را دنبال می‌کند



انحراف از مسیر

سهم ایران از تجارت جهانی
چقدر است؟

آمارها می‌گویند تراز تجاری ایران در سال گذشته منفی بوده و رکورد زده است. کاهش تراز تجاری در حالی رخ داده که محصولات ایرانی یکی یکی بازار خود را از دست می‌دهند و آن را به رقبای اروپایی یا ترکیه‌ای و چینی واگذار می‌کنند. در این بخش روایت فعالان بخش خصوصی را می‌خوانیم. روایتی که نشان می‌دهد ایران چگونه از مسیر توسعه تجاری منحرف شده است.

ایران در کدام سازمان‌های جهانی عضو است؟

مروری بر عضویت ایران در سازمان‌های تجارت جهانی و تاثیرات اقتصادی آن

به کسب جایگاه عضویت کامل در این سازمان شد. در سپتامبر ۲۰۲۱ میلادی، درخواست عضویت کامل ایران در این سازمان مورد پذیرش قرار گرفت و سرانجام، پس از ارزیابی‌های انجام شده توسط شورای مربوطه، ایران به صورت رسمی در سال ۲۰۲۳ میلادی، عضو سازمان همکاری شانگهای شد. عضویت ایران در سازمان همکاری شانگهای، اولین پیمان منطقه‌ای و بین‌المللی تجاری تهران پس از انقلاب سال ۱۳۵۷ بوده است.

◆ بریکس

بریکس (BRICS) گروهی متشکل از قدرت‌های نوظهور جهان شامل برزیل، روسیه، هند، چین و آفریقای جنوبی است که در سال ۲۰۰۶ میلادی، آغاز به کار کرده است. ایران در آگوست ۲۰۲۳، عضویت رسمی خود در بریکس را اعلام کرد. آغاز فعالیت رسمی ایران در بریکس از ابتدای سال ۲۰۲۴ میلادی آغاز شده است. عضویت در گروه بریکس برای ایران، از این جهت اهمیت دارد که این سازمان فرصتی برای افزایش پیمان‌های تجاری، همکاری‌های اقتصادی و جایگزین کردن دلار در تجارت را فراهم خواهد کرد. این سازمان نیز با هدف کاهش نقش دلار در تجارت، اقدام به انتخاب طلا، به عنوان ارز پایه در تجارت برای این گروه کرده است.

در سال‌های اخیر و با وجود تحریم‌های بین‌المللی، ایران تلاش کرده است عضویت خود در سازمان‌های بین‌المللی را گسترش دهد و حفظ کند. عضویت در چنین سازمان‌هایی نشان‌دهنده تلاش ایران برای ایجاد تغییر در سیاست‌های تجارت خارجی خود، در هنگام فشارهای اقتصادی و تنش‌های ژئوپلیتیک بوده است. بر اساس دیدگاه کارشناسان حوزه تجارت، عضویت و فعالیت مداوم ایران در نهادهای بین‌المللی تجارت نه تنها ضروری است، بلکه یکی از عوامل موثر برای رشد اقتصادی و کاهش تاثیر تحریم‌ها بر اقتصاد کشور است. در ادامه، وضعیت عضویت ایران در مشهورترین سازمان‌های بین‌المللی تجارت، مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

◆ سازمان همکاری شانگهای

سازمان همکاری شانگهای (SCO) در سال ۱۹۹۶ میلادی و به عنوان سازمان اوراسیایی میان‌دولتی برای همکاری‌های چندجانبه امنیتی، اقتصادی و سیاسی تشکیل شد. سازمان همکاری شانگهای توسط رهبران چین، روسیه، قزاقستان، قرقیزستان و تاجیکستان با هدف برقرار کردن موازنه در برابر نفوذ آمریکا و ناتو در منطقه، پایه‌گذاری شد و تاکنون به فعالیت خود، ادامه داده است. ایران در سال ۲۰۰۵ میلادی، به عنوان ناظر در این سازمان عضو شد و از پانزده سال تلاش، به تازگی موفق



◆ عضویت در سازمان جهانی گمرک

سازمان جهانی گمرک، سازمانی بین‌دولتی و مستقل است که مقر آن در بروکسل بلژیک قرار دارد. این سازمان، در حال حاضر دارای ۱۸۶ عضو فعال در سراسر جهان است. سازمان جهانی گمرک که در سال ۱۹۵۳ میلادی افتتاح شده است، به توسعه قراردادهای بین‌المللی، ایجاد استانداردهای شماره‌گذاری کالا، گردآوری عواید گمرکی و ارتقای یکپارچه‌سازی سیستم گمرک در جهان می‌پردازد. یکی از مهم‌ترین وظایف این سازمان، پشتیبانی از سامانه هماهنگ‌شده شماره‌گذاری کالا (HS) در جهان است. همچنین، مدیریت جنبه فنی سازمان تجارت جهانی (WTO) و توافق‌نامه ارزشگذاری گمرکی و قواعد مبدأ نیز بر عهده سازمان جهانی گمرک است. کشور ایران نیز از سال ۱۹۵۹ میلادی به عنوان عضو این سازمان حضور دارد.

◆ حضور در اتاق بازرگانی بین‌المللی

اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) به عنوان یک سازمان مردم‌نهاد (NGO) در سال ۱۹۱۹ میلادی تأسیس شده است و مقر آن واقع در شهر پاریس است. می‌توان گفت که اتاق بازرگانی بین‌المللی، بزرگترین نماینده انجمن‌های بازرگانی در سراسر جهان است و بیش از ۴۵ میلیون عضو در ۱۰۰ کشور جهان دارد. ایران نیز در حال حاضر، عضو اتاق بازرگانی بین‌المللی است و کمیته ایرانی ICC وظیفه مدیریت عضویت اتاق‌های بازرگانی در ایران را دارد. نمایندگی ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی در سال ۱۳۴۲ هجری شمسی آغاز به‌کار کرد، اما پس از انقلاب، با چند سال وقفه در فعالیت‌ها روبرو شد. در سال ۱۳۶۴ بنا به توصیه دولت و تلاش اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران، این کمیته دوره جدید فعالیت خود را آغاز کرد. رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، ریاست کمیته ایرانی ICC را بر عهده دارد و امور اجرایی ICC در هر کمیته ملی، توسط دبیرکل مدیریت می‌شود. می‌توان گفت که کلیه بانک‌های کشور، شرکت‌های بزرگ و اکثر اتاق‌های بازرگانی از جمله اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران در این کمیته عضویت دارند.

◆ عضویت ایران در صندوق بین‌المللی پول

صندوق بین‌المللی پول (IMF)، یکی از آژانس‌های مالی سازمان ملل متحد و از مهم‌ترین سازمان‌های بین‌المللی جهان است که بر سامانه پولی بین‌المللی و ثبات مالی جهانی نظارت دارد. با وجود اینکه هدف این سازمان مستقیماً مربوط به تجارت بین‌الملل نمی‌شود، اما سیاست‌های آن به شدت، تجارت در سطح بین‌الملل را متاثر می‌کند. نظارت و تأثیرگذاری بر سیستم‌های نرخ ارز، پرداخت‌های بین‌المللی، حمایت مالی از دولت‌ها در برابر تلاطم‌های اقتصادی و توصیه‌های سیاستی تعدادی از فعالیت‌های مرتبط با صندوق بین‌المللی پول است که تجارت کشورها را متاثر می‌کند. صندوق بین‌المللی پول فعالیت رسمی خود را از سال ۱۹۴۵ میلادی آغاز کرد و ایران یکی از اعضای بنیان‌گذار آن بوده و در تهیه اساسنامه صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی در کنفرانس برتون وودز نقش داشته است. با این وجود، ایران از سال ۱۹۶۰ میلادی از تسهیلات مالی این سازمان، استفاده نکرده است.

◆ ادامه عضویت در اوپک

ایران به عنوان یکی از کشورهای بنیان‌گذار سازمان کشورهای صادرکننده نفت که به اختصار اوپک شناخته می‌شود، عضویت خود را از سال ۱۹۶۰ میلادی، حفظ کرده است. با وجود تنش‌های ژئوپلیتیکی در منطقه و تحریم‌های بین‌المللی در فروش نفت، سازمان اوپک مهره‌ای مهم در تجارت جهانی نفت برای ایران به‌شمار می‌رود. عضویت استراتژیک ایران در این کارتل بین‌المللی نفتی، به ایران کمک می‌کند تا نقش خود به عنوان یکی از بازیگران اصلی بازار نفت جهانی را با وجود تحریم‌ها، حفظ کند.

◆ عضویت فعال در سازمان اکو

سازمان همکاری اقتصادی (ECO) که یک سازمان اقتصادی منطقه‌ای است، فعالیت خود را از سال ۱۹۶۲ میلادی و با سه عضو اولیه شامل کشورهای ایران، پاکستان و ترکیه آغاز کرد و اکنون شامل ده عضو فعال در آسیای مرکزی و جنوبی است. هدف این سازمان، افزایش همکاری‌های اقتصادی و فرهنگی در میان ده عضو خود است. عضویت ایران در سازمان همکاری اقتصادی، ارتباطات منطقه‌ای و فرصت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری با کشورهای عضو را تسهیل می‌کند و از همین رو، باعث حفظ قدرت اقتصادی ایران در منطقه می‌شود.

◆ عضو ناظر در سازمان تجارت جهانی

سازمان تجارت جهانی (WTO) را می‌توان به عنوان یکی از مهم‌ترین نهاد‌های بین‌المللی تجاری در جهان شمرد که فعالیت خود را از سال ۱۹۹۵ میلادی آغاز کرده است و اکنون ۱۶۴ کشور عضو آن هستند. کشور ایران برای اولین بار در سال ۱۹۹۶ میلادی، درخواست خود برای عضویت در سازمان تجارت جهانی را ارسال کرد، اما این درخواست تا سال ۲۰۰۱، به دلیل تحریم‌های سیاسی و وتوی ایالات متحده آمریکا در این سازمان، مورد بررسی و پذیرش قرار نگرفت. سرانجام در سال ۲۰۰۵، عضویت ایران به عنوان ناظر در این سازمان و با هدف تسهیل توافقات هسته‌ای، مورد توافق قرار گرفت. با این وجود، ایران تاکنون موفق به بدست آوردن صندلی عضویت کامل در سازمان تجارت جهانی، که بزرگترین سازمان تصمیم‌گیر در زمینه فرآیندهای تجاری در جهان بوده، نشده است.

◆ عضو ناظر در اتحادیه همکاری‌های منطقه‌ای جنوب آسیا

اتحادیه همکاری‌های منطقه‌ای جنوب آسیا (SAARC) اتحادیه‌ای بین‌المللی و ژئوپلیتیکی در جنوب آسیا است، که فعالیت خود را از سال ۱۹۸۵ میلادی آغاز کرده است. این اتحادیه در حال حاضر دارای هشت عضو رسمی و ۹ عضو ناظر است و ایران نیز پس از ارسال درخواست در سال ۲۰۰۲ میلادی، موفق به عضویت به عنوان ناظر در این اتحادیه شده است. هدف این اتحادیه، بهبود کیفیت زندگی و افزایش رفاه شهروندان جنوب آسیا از طریق رشد اقتصادی، پیشرفت اجتماعی و توسعه فرهنگی است.

حامد عسگری، معاون بین‌الملل اتاق ایران

برای برندسازی به مشاوران بین‌المللی نیاز داریم

حامد عسگری، معاون بین‌الملل اتاق ایران برگزاری نمایشگاه ایران اکسپو را از یک طرف توانمندی صادراتی ایران معرفی می‌کند و از طرف دیگر می‌گوید علی‌رغم وجود تحریم‌ها، همچنان فعالیت‌های صادراتی ایران ادامه دارد و این فشارها نتوانسته اقتصاد کشور را از حرکت بازدارد. او همچنین برندسازی را یک مقوله پیچیده و علمی می‌داند که در ایران روی آن تمرکز نشده است و تأکید می‌کند برندسازی یک زنجیره است و برای اینکه بخواهیم یک برند موفق باشیم باید همه تغییرات لازم، هم‌زمان با هم رو به تکامل باشند تا به عنوان یک برند صاحب سبک در دنیا شناخته شویم. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید:



برای سایر کشورها دارد. برگزاری این نمایشگاه، پیامی به دنیاست که تحریم‌ها در مقابل فعالیت‌های تجاری ایران، سد نشده و نتوانسته تجارت خارجی ایران را منتفی کند. چون ایران کشور پهناوری است و سیاست‌های سخت‌گیرانه تحریم، تأثیر صفر و یکی روی اقتصاد ایران نمی‌گذارد. همچنین اگر راهکاری برای تجارت نباشد، هیات‌های خارجی برای حضور در بازار ایران، رغبت نشان نمی‌دادند. این نمایشگاه فرصت مطلوبی است تا خود را به دنیا معرفی کنیم و به دنبال آن امیدواریم، فضا بازتر شود تا گسترده‌تر و با دغدغه کمتر

از نگاه شما در وضعیت فعلی اقتصاد و شرایط تحریمی، چطور می‌توان زمینه توسعه صادرات کشور را فراهم کرد؟

نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی ایران در وضعیتی برگزار می‌شود که ایران چندین سال با محدودیت‌های ناشی از تحریم مواجه بوده، اما همچنان روی صادرات متمرکز است و امکان برگزاری نمایشگاه و توسعه صادرات را دارد. از طرفی هیات‌هایی که به ایران سفر می‌کنند یعنی هنوز نیم‌نگاهی به بازار ایران دارند و درصد شناخت و بررسی زمینه‌های توسعه تبادلات خود با ایران هستند. ایران هنوز جذابیت‌های تجاری

پیشرو بودیم و نه تولیدات‌های تک داریم که رقیبی نداشته باشد. پس باید به مقوله برند، حرفه‌ای بنگریم و متوجه باشیم که برند خارج از بنگاه مورد بررسی است. برندسازی یک تخصص، علم و حرفه است و بر اساس مطالعات مشخصی اتفاق می‌افتد. متأسفانه ایرانیان از مشاوره‌های برندسازی دنیا هم محروم هستند.

امروز در دنیا شرکت‌هایی هستند که محصولی تولید نمی‌کنند و فقط شیوه برندسازی را عرضه می‌کنند. در واقع استانداردهایی را با مطالعه بازارهای هدف تعریف می‌کنند و در مذاکره با واحدهای تولیدی این استانداردها را عرضه کرده و اگر واحدی بتواند در همان چارچوب تعریف شده، محصولی تولید کند می‌تواند از برند مورد نظر استفاده کند. پس لزوماً یک تولیدکننده، صاحب برند نیست. بسیاری از محصولات ایران به همین دلیل بازار صادراتی خود را از دست داده‌اند. چون نتوانسته‌اند برند خود را معرفی کنند و یا اینکه برخی از بازارها را به دلیل بسته‌بندی نامناسب از دست داده‌ایم. مقوله برند بسیار پیچیده است و در این بخش به مشاوران بین‌المللی نیاز داریم. در غیر این صورت توفیقی نخواهیم داشت.

بدون این ابزار نمی‌دانیم چرا برخی از محصولات تولیدی بازاری ندارند؟ نمی‌دانیم کالای مطلوب مشتری باید چه ویژگی‌هایی داشته باشد؟ این را هم باید در نظر گرفت که سلايق در هر منطقه متفاوت است. از طرفی بندسازی مقوله‌ای فراتر از بسته‌بندی صرف است و تنها تغییر در بسته‌بندی نمی‌تواند در برندسازی یک محصول کافی باشد. در ایران روی مسئله برند کار نکردیم. علايق و سلايق بازارهای صادراتی خود را صادر می‌کنیم، بنابراین در مواجهه با تولیدات مشابه رقبا، کم می‌آوریم و به تدریج از بازار خارج می‌شویم.

نکته قابل توجه این است که ماشین‌آلات صنعتی موجود در ایران قدیمی هستند و به روز نشدن، بنابراین بهره‌وری تولید در ایران پایین آمده و امکان کاهش قیمت تولیدات خود را به دلیل همین قدیمی بودن تجهیزات از دست دادیم. برندسازی یک زنجیره است و برای اینکه بخواهیم یک برند موفق باشیم لازم است همه تغییرات لازم، هم‌زمان با هم رو به تکامل باشند تا به عنوان یک برند صاحب سبک در دنیا شناخته شویم و در لبه رقابت باقی بمانیم، در غیر این صورت حذف می‌شویم.

ارتباطات را توسعه دهیم و بتوانیم ضریب بزرگ‌تری بر رشد تجارت خارجی کشور ایجاد کنیم. بدون شک این دست از نمایندگان‌ها اثر مثبت دارد، اما میزان اثرگذاری آن مهم است که باید برای افزایش آن تلاش کرد.

یکی از مأموریت‌های قانونی اتاق ایران، بسترسازی برای توسعه صادرات است. امروز چه ابزاری در اختیار اتاق ایران قرار دارد تا بتواند در اجرای این مأموریت، موفق عمل کند و به یاری دولت و حاکمیت برود؟

ظرفیت اصلی اتاق ایران در این بخش اجماع‌سازی و جمع کردن ظرفیت‌های بخش خصوصی است. از منظر قانونی و تصور حاکمیت، اتاق یک سازمان مشورتی است و باید بتواند به عنوان یک نهاد حقوقی موضع‌گیری مشورتی داشته باشد و راهکارهای مناسب برای حل چالش‌های اقتصادی ارائه دهد. پس پتانسیل اصلی اتاق، هم‌گرایی و اجماع‌سازی است. در حوزه بین‌الملل هم همین‌طور است و کارکرد اتاق در همین سطح دسته‌بندی می‌شود.



در ایران روی مسئله برند کار نکردیم. علايق و سلايق بازارهای صادراتی خود را نمی‌شناسیم و بر اساس اطلاعات شنیداری و داده‌های تجربی، محصولات خود را تولید و صادر می‌کنیم، بنابراین در مواجهه با تولیدات مشابه رقبا، کم می‌آوریم و به تدریج از بازار خارج می‌شویم. برای اینکه در تجارت باقی بمانیم باید گستره‌ای از اطلاعات را در اختیار داشته باشیم و آنها را آنالیز کنیم. این اطلاعات باید ماهانه به‌روز شوند

اتاق ایران باید از هوشمندی و ذکاوت واحدهایی که در مرادوات خود با شرکای تجاری موفق بودند، استفاده کرده و از تجربه‌های آنها الگوسازی کند و سایر واحدها را به استفاده از این مدل‌ها سوق دهد. منابع مالی هم در اختیار دارد که می‌تواند در مطالعات و برقراری ارتباطات ضروری برای رفع برخی چالش‌ها و ایده‌سازی‌ها مورد استفاده قرار دهد. اتاق ایران باید الگوهای موفق در تجارت را پیدا و معرفی کند.

یکی از چالش‌های ایران در بخش تجارت، برند است. بنگاه‌های اقتصادی در حوزه برند ضعیف هستند. برای پیشرفت در این حوزه چگونه می‌توان عمل کرد تا خود را به سطح قابل قبولی برسانیم؟

باید از دو بعد به مقوله برند، نگاه کرد، اول اینکه ایران در تاریخچه شکل‌گیری برند در دنیا حضور نداشته، یعنی ایران مبتکر و مخترع این بحث نبوده و تنها پیرو بوده است. پس بپذیریم که ایران باید الگوبرداری کرده و قبل از هر اقدامی، ادبیات و تاریخچه آن را به خوبی بشناسد. نکته دوم این است که اقیانوس پیش روی تولیدات ایرانی برای جا انداختن یک برند، اقیانوس سرخی است. چون تولیدات ایران که ظرفیت صادراتی دارند، انحصاری نبوده و در بسیاری از کشورها تولید می‌شود، مانند پسته، زعفران، فرش و ... یعنی نه در مقوله برند

محمدصادق حمیدیان جهرمی، رئیس اتاق شیراز امنیت صادرات در خطر است

تراز تجاری ایران در سال گذشته منفی شد و رکورد زد. این مساله زنگ خطری است که به گوش فعالان اقتصادی رسیده است. آنها معتقدند اگر دولت رویه و سیاست‌های خود را تغییر ندهد، این احتمال وجود دارد که تجارت خارجی و به خصوص صادرات ایران باز هم کمتر شود. محمدصادق حمیدیان جهرمی، رئیس اتاق شیراز می‌گوید شرکای تجاری کشور بسیار محدود است و این مسئله امنیت صادرات و تجارت پایدار را به خطر می‌اندازد. چنانچه به هر دلیل رابطه با یک کشور کمزنگ شود یا کشور مبدا ترجیح دهد محصولات کشوری به جز ایران را وارد کند، تلاش بازرگانان برای بازاریابی و بازاریابی از بین می‌رود. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید:



وضعیت صادرات و فعالیت بخش خصوصی در استان فارس به چه صورت است؟

سهم استان از تولید ناخالص داخلی کشور در سال ۱۳۹۹ (به قیمت ثابت سال ۱۳۹۰) ۴٫۹ درصد بوده است. سهم ارزش افزوده استان فارس در بخش کشاورزی، صنعت و معدن، ساختمان، آب، برق و گاز، و خدمات به ترتیب ۷٫۴، ۲٫۲، ۹٫۹ و ۴٫۷ درصد است. سهم ارزش افزوده بخش کشاورزی، صنعت و معدن، ساختمان، آب، برق و گاز، و خدمات از کل ارزش افزوده استان به ترتیب بالغ بر ۱۰٫۴، ۱۲٫۸، ۲۵٫۹ و ۵۰٫۶ درصد است. آمار صادرات غیرنفتی استان فارس در سال ۱۴۰۱ حدود ۱٫۷ میلیارد دلار بوده که این حجم از صادرات در سال ۱۴۰۳ به عدد ۲٫۴ میلیارد دلار نزدیک شده که از رشد نسبتاً خوبی

برخوردار بوده است.

روند صادراتی استان را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ آیا روند صادرات استان صعودی است یا نزولی؟

صادرات استان فارس از سال ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۲ روند افزایشی و در عین حال نوسانی داشته و از ۲۹۲ میلیون دلار در سال ۱۳۹۷ به ۱٫۷ میلیارد دلار رسیده که از این میزان حدود ۷۳۰ میلیون دلار در گمرکات استان فارس محقق شده است.

از نگاه شما چه موانع و مشکلاتی بر سر راه توسعه صادرات در استان فارس وجود دارد؟

مشکلات و موانع متعددی بر سر راه تجارت خارجی در ایران وجود دارد. اولین

و افزایش تولید و اشتغال را داشته باشند. برای اینکه بتوان به طور بنیادی و بلندمدت تأثیرگذاری صادرات غیرنفتی را در حوزه تولید مشاهده کرد، باید بعد از اصلاحات ساختاری (اصلاح و تقویت قوانین و مقررات، فرایندها و سامانه‌های تجارت خارجی)، بخش‌هایی از اقتصاد کشور را که مزیت دارد، شناسایی و تولیدات با فناوری بالا را در آن بخش‌ها ساماندهی کرد. در این راستا وزارت صنعت، معدن و تجارت مسئولیت مهمی بر عهده دارد. گام بعدی در راستای انتقال فناوری استفاده از روش‌های مختلف از جمله فعال شدن دستگاه دیپلماسی کشور است تا بتواند با کاهش مشکلات تحریمی، واردات فناوری مورد نیاز برای جهش تولید را تسهیل کرده و سطح رقابت‌پذیری کالاهای داخلی را در حد قابل قبولی در سطح استانداردهای رقابت‌پذیر بین‌المللی ارتقا دهد.

در کنار این موارد احتمالاً دولت باید فکری به حال کاهش تعداد شرکای تجاری خود هم بکند. چون تعداد این شرکا مدام در حال کاهش است.

دقیقا همین است. متأسفانه شرکای تجاری کشور بسیار محدود است و این مسئله امنیت صادرات و تجارت پایدار را به خطر می‌اندازد. چنانچه به هر دلیل رابطه با یک کشور کم‌رنگ شود یا کشور مبدأ ترجیح دهد محصولات کشوری به جز ایران را وارد کند، تلاش بازرگانان برای بازاریابی و بازاریابی از بین می‌رود فلذا باید با دیپلماسی فعال شرکای تجاری را در هر گروه کالایی گسترش داد. این بازاریابی فعال نیازمند فعال شدن حداکثری سازمان توسعه تجارت و معاونت اقتصادی وزارت امور خارجه کشور است. به طوری که این دو سازمان باید با اتکا به رایزنان بازرگانی کارآمد و متخصص، بازاریابی فعال صادراتی را در خصوص محصولات داخلی انجام دهند.

علاوه بر این تلاش‌های دیپلماتیک از جمله نشست‌های مستمر، ادواری و مشترک مسئولان و فعالان اقتصادی ایران و کشورهای عمده طرف تجاری جهت تبادل نظر و امکان‌سنجی نحوه و زمینه‌های همکاری‌های تجاری، برای بی‌اثر کردن تحریم‌ها دارای اهمیت کلیدی است. وجود بازارهای جایگزین که امکان مبادله با آنها در شرایط تحریم وجود داشته باشد و همکاری و عضویت در اتحادیه‌های منطقه‌ای دارای سود متقابل تجاری برای طرفین و شناسایی بازارهای جایگزین برای بازارهای فعلی و گسترش روابط تجاری برای محصولات داخلی نیز می‌تواند بسیار مؤثر باشد. البته باید توجه داشت صرفاً توافق تجاری مشکل صادرات را حل نمی‌کند و مشکلات مربوط به حوزه نقل و انتقال ارز، زیرساخت‌های مورد نیاز حمل و نقل، تبادلات بانکی و ... بر حجم تجارت مؤثر هستند و توافق تجاری این مسائل را شامل نمی‌شود که نیازمند توجه به این حوزه‌هاست.

مشکل تصمیمات خلق الساعه از سوی سیاستگذار است. اما این تنها مشکلی نیست که با آن مواجهیم. دولت هنگام اتخاذ تصمیم درباره فعالیت‌های تجاری و بخش خصوصی، با فعالان بخش خصوصی مشورت نمی‌کند و این بخش سهمی در تصمیم‌سازی‌های کلان اقتصادی ندارد.

در کنار تصمیمات ناگهانی و یکباره می‌توان به مساله ممنوعیت‌های مکرر صادراتی از سوی سیاستگذار جهت کنترل بازارهای داخلی اشاره کرد. ستاد تنظیم بازار بارها با تصمیمات خود ممنوعیت‌های مقطعی را وضع کرده که این ممنوعیت‌ها سبب از دست رفتن بازارهای صادراتی فعالان اقتصادی شده است. یکی دیگر از عواملی که فعالیت این بخش را با دشواری مواجه می‌کند تعیین یکباره و ناگهانی عوارض صادراتی به ویژه برای محصولات معدنی و کشاورزی است. این اقدامات ناگهانی بلای جان صادرکننده است.



شرکای تجاری کشور بسیار محدود است و این مسئله امنیت صادرات و تجارت پایدار را به خطر می‌اندازد. چنانچه به هر دلیل رابطه با یک کشور کم‌رنگ شود یا کشور مبدأ ترجیح دهد محصولات کشوری به جز ایران را وارد کند، تلاش بازرگانان برای بازاریابی و بازاریابی از بین می‌رود فلذا باید با دیپلماسی فعال شرکای تجاری را در هر گروه کالایی گسترش داد

مشکل بزرگ دیگری که فعالان اقتصادی با آن مواجهند، سیاست اشتباه پیمان‌سپاری ارزی و ایجاد تعهدهای برگشت ارز و متعاقب آن برخوردهای اداری و قضایی با صادرکنندگان سابقه‌دار است. ما چندین سال است که با این مشکل مواجهیم و دولت بارها به خصوص در زمان‌هایی که بازار ارز متشنج می‌شود، فعالان اقتصادی با سابقه را تهدید کرده و گفته با آنها برخورد قضایی می‌کند. چنین سیاستی به شدت بازدارنده است و انگیزه فعالیت بخش خصوصی را از بین می‌برد. جز این، تحریم‌ها مشکل دیگری است که مستقیماً روند تجارت خارجی ما را با مشکل مواجه کرده است. این مساله سبب شده که هزینه مبادله در تجارت خارجی افزایش پیدا کند و این مساله قدرت رقابت‌پذیری ما در بازارهای داخل و خارج را به شدت کاهش داده است. جز این مساله، مشکلات ناشی از تحریم به ویژه در بخش حمل و نقل از دیگر معضلات بخش خصوصی است.

اگر دولت بخواهد موانع موجود بر سر راه صادرات را برطرف کند، اولین قدمی که باید بردارد کدام است؟

دولت برای اصلاح این روند باید همان مشکلاتی را برطرف کند که در سوال قبل به آن اشاره کردم. اصلاح سیاست‌ها، قوانین و مقررات در راستای توسعه صادرات غیرنفتی بسیار حائز اهمیت است. بدین منظور همکاری و همفکری بخش خصوصی با بخش دولتی ضروری است چراکه بخش خصوصی است که در بطن صادرات قرار گرفته و تمامی مشکلات این حوزه را به روشنی درک می‌کند. تعیین راهبرد مناسب تجاری برای کشور و نحوه تعامل با اقتصاد جهانی از گام‌های مهم سیاستگذاری تجاری کشور بوده و وجود چنین راهبرد مناسبی، باعث می‌شود صادرکنندگان امکان برنامه‌ریزی برای بازاریابی محصولات خود

تجارت پرمخاطره ایران با دنیا

روند تجارت خارجی در ایران با چه موانعی مواجه است؟



هرویك یاریجانیان
رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و ارمنستان

تجارت شناخته شده نیستند، کار خود را به صورت غیرمستقیم و غیررسمی پیش برند. اینها بخشی از اشکالات و ایراداتی است که به صورت کلی در حوزه تجارت خارجی به آن می‌توان اشاره کرد. حال اگر بخواهیم به صورت مشخص‌تر به پیمان‌ها و موافقتنامه‌هایی که میان ایران با سایر کشورهای دنیا از جمله کشورهای اوراسیا امضا شده است اشاره داشته باشیم، باید به صراحت گفت که این کشورها نیز جدا از سایر روندهای تجارت خارجی ایران با دنیا نیستند. به این معنا که تجار و فعالان اقتصادی ایران، ابزارهایی که بتوانند با آن تجارت خود را گسترش دهند، در اختیار ندارند که نمونه آن، قرار گرفتن ایران در فهرست خاکستری و بعضاً سیاه FATF است که محدودیت‌های ناشی از آن برای تمامی کشورهای دنیا از جمله آنهایی که ظرفیت‌هایی برای کار کردن خارج از پروسه تحریمی با ایران دارند، ایجاد می‌کند. در واقع، مبالغی که باید برای بخش صادرات و واردات کالا میان دو کشور ایران با کشورهای اوراسیا مبادله شود، قابلیت حواله کردن و مبادلات از طریق مکانیزم‌های رسمی را ندارد. بنابراین اگرچه که ایران با این کشورها موافقتنامه دارد، ولی با توجه به شرکایی که آنها در کشورهای دنیا دارند و از قواعد و مکانیزم‌های دنیا برای کار و تجارت با شرکای خود استفاده می‌کنند، مکلف هستند که قوانین را رعایت کنند و قوانینی همچون FATF و نبود سوئیفت بر تجارت آنها با ایران هم اثرگذار خواهد بود و ریسک آنها را بالا خواهد برد. یا عملاً وقتی که بانک‌های ایرانی به شبکه بین‌المللی نظام بانکی یا سوئیفت متصل نیستند باعث می‌شود کار صرفاً از طریق صرافی‌ها یا شبکه‌های غیررسمی نقل و انتقال پول هدایت شود که این امر، ریسک را افزایش داده و هزینه‌های تأمین مالی و اعتباری را بالا می‌برد که خود ترمزی بر مراودات تجاری ایران با سایر کشورها از جمله اوراسیا است.

◆ پیمان‌های منطقه‌ای، روزه‌های امیدی در دوران تحریم

البته در چنین شرایطی باید گفت که امید ما برای تجارت، بازرگانی و صادرات به دنیا بیشتر به پیمان‌های منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای ختم می‌شود که مکانیزم‌های شاید مناسب‌تری نسبت به تجارت جهانی

تجارت خارجی ایران با تمامی کشورهای دنیا، این روزها با تنگناهای زیادی مواجه است. تحریم‌های بین‌المللی سبب ایجاد محدودیت‌های بسیاری در روابط تجاری ایران با بسیاری از شرکای تجاری شده که نتیجه آن را هم می‌توان به خوبی در آمار تجارت خارجی کشور ظرف سال‌های گذشته مشاهده کرد. به خصوص اینکه تجارت ایران و سبد کشورهای صادراتی و وارداتی کشورمان نیز درست در سال‌هایی که تحریم به اوج خود رسیده، به شدت محدود شده و تعداد کشورهایی که ۸۰ درصد از حجم کل تجارت خارجی کشور را در برمی‌گیرند به سختی از تعداد انگشتان یک دست عبور می‌کند. حال آنکه در گذشته، شرایط به نحوی بوده که ایران، با کشورهای زیادی به عنوان شرکای صادراتی و وارداتی مراد داشته و علاوه بر ارزآوری، نیازهای خود اعم از مواد اولیه، ماشین‌آلات و تجهیزات را از کشورهای صاحب تکنولوژی و صنعت در دنیا تهیه می‌کرده است. بنابراین وجود محدودیت‌هایی که از سوی آمریکا و کشورهای اروپایی برای مراد مستقیم با ایران به وجود آمده است، علاوه بر اینکه حجم تجارت خارجی را بسیار کوچک کرده است، سبب شده تا کالاها با هزینه‌های بسیار بالا تأمین شوند.

◆ محدودیت‌های غلط دولتی، ترمزگیر رشد صادرات

نکته دیگری که به اندازه تحریم‌ها روی تجارت خارجی و به خصوص حوزه صادرات غیرنفتی کشور و جامعه صادرکنندگان اثرگذار بوده است، موضوع محدودیت‌ها و سیاست‌گذاری‌های غلط دولتی است که کار را برای تجار و فعالان اقتصادی بسیار سخت کرده است. نگاهی به پرونده عملکردی دولت در سال‌های گذشته نشان می‌دهد بخشنامه‌ها و مقررات خلق‌الساعه در کنار دستورالعمل‌های غیرقابل اجرا و بدون پیش‌آگهی سبب شده که بسیاری از صادرکنندگان و واردکنندگان دست از کار بکشند و یا با واسطه‌هایی که عملاً در عرصه



کانتینرهای است که به دلیل همین سیاست‌های ارزی بانک مرکزی از مهرماه سال گذشته در بنادر دیو شده است و امکان خروج ندارند، چراکه تخصیص ارز برای آنها صورت نگرفته است. در واقع، ابتدا باید این کالاها از سامانه نیما تامین ارز شوند و از خارج این سامانه و یا از طریق کوتاژهای صادراتی عملاً تامین ارز امکان‌پذیر نیست و همین‌کندی بانک مرکزی و منوبول کردن روندهای تجارت خارجی به بخشنامه‌های غیرقابل اجرای خود، منجر به این شده است که روند واردات به کندی انجام شده و عملاً از دی ماه سال گذشته، در بسیاری از بخش‌ها متوقف شود که اتفاقاً بیشترین حجم دیو در بنادر هم، ماشین‌آلاتی است که قرار است یا وارد خطوط تولیدی شود یا مواد اولیه تولید است که نیاز است وارد کشور شده و بنیه و ظرفیت خطوط تولیدی را رشد دهد و فعالیت صادراتی را رونق بخشد.

◆ قدرت برنامه‌ریزی از فعالان اقتصادی سلب شده است

به هر حال در سالی که مقام معظم رهبری آن را به نام جهش تولید با مشارکت مردم نامگذاری نموده‌اند، اتفاقاتی از این دست چه در تجارت با کشورهای دنیا و چه مشخصاً با کشورهای حوزه اوراسیا که علاقمندی برای تجارت با ایران دارند، بسیار ناگوار است. در واقع، علیرغم شعارهایی که بسیاری از دستگاه‌های دولتی و وزارتخانه‌ها سر می‌دهند، عملاً تحقق شعار سال را با مشکل مواجه کرده است. در این میان برای اجرای موافقتنامه‌ها و توافقاتی که کشورهای دنیا با ایران در حوزه تجارت خارجی و بانکی دارند، لازم است که همکاری تنگاتنگی میان دولت و بخش خصوصی صورت گیرد، موضوعی که اکنون ماه‌های متوالی است متوقف شده و همکاری لازم بخش دولتی با بخش خصوصی متأسفانه انجام نمی‌گیرد. نکته دیگری که باید به آن اشاره کنم آن است که اگر قرار است صادرات به کشورهای اوراسیا رونق گیرد، باید ابزارهای لازم در اختیار تجار و فعالان اقتصادی قرار گیرد که از کارایی و کارآمدی لازم برخوردار باشند، به خصوص در دنیای رقابتی امروز در بازارهای جهانی برای صادرات و فروش کالا که صادرکنندگان دنیا در حوزه تولید و حمایت برای حضور در بازارهای هدف، تا دندان مسلح هستند و به راحتی فرصت‌های ایران در اطراف کشور و بازارهای دورتر را به سرعت می‌ربایند و در میان مدت حتی به تجارت ایران آسیب وارد می‌آورند.

دارند. پس اگر بتوان روی آنها تمرکز کرد، تجارت ما بیشتر سر و سامان می‌گیرد. هر چند بسیاری از تجار بر این باورند که اگر محدودیت‌های داخلی نباشد، آنها راه خود را پیدا خواهند کرد. نکته دیگری که باید به آن اشاره کرد آن است که یک تولیدکننده یا بازرگان مجبور است که از برخی سامانه‌ها برای ثبت سفارش یا انجام تجارت خود با سایر کشورها استفاده کند که متأسفانه بعضاً گاهی این سامانه‌ها بالغ بر چند روز قطعی دارند و تاجر حتی اگر در بازاریابی و پیدا کردن شرکای خود در کشورهای مثل اوراسیا موفق باشند، اما به دلیل عدم ثبت سفارش یا ویرایش آن در سامانه‌هایی همچون سامانه جامع تجارت، با مشکلات عدیده مواجه می‌شوند که به نظر می‌رسد دولت باید در این حوزه تسریع بیشتری صورت دهد. ضمن اینکه گاهی قواعد و قوانینی در بازارهای کشورهای هدف از جمله اوراسیا وضع می‌شود که متأسفانه به موقع از آن اطلاع پیدا نمی‌کنیم که به نظر می‌رسد که باید دولت به کمک تجار و بازرگانان بیاید و این موانع را برطرف کند تا کار به کندی پیش نرود.



از مهرماه سال گذشته کانتینرهای ماشین‌آلات و مواد اولیه به دلیل سیاست‌های ارزی بانک مرکزی در بنادر دیو شده و امکان خروج ندارد، چراکه تخصیص ارز برای آنها صورت نگرفته است. این مساله سبب شده که عملاً روند واردات در بسیاری از بخش‌ها متوقف شود که اتفاقاً بیشترین حجم دیو در بنادر هم، ماشین‌آلات یا مواد اولیه است که باید وارد کشور شود و بنیه و ظرفیت خطوط تولیدی را رشد دهد و فعالیت صادراتی را رونق بخشد

◆ سایه سنگین رفتارهای پرمخاطره بانک مرکزی بر سر تجارت

نکته دیگری که باید به آن اشاره کرد، رفتارهای بانک مرکزی در حوزه‌های تخصیص ارز است که مشکلات زیادی را به صنایع منتقل کرده است. چراکه قرار است هیچ ارزی خارج از اختیار بانک مرکزی و سامانه‌های آن توزیع نشده و در اختیار تجار و فعالان اقتصادی قرار نگیرد. در حالیکه حتی اگر فرض را بر این بگذاریم که موافقتنامه‌ها و توافقاتی با کشورهای اوراسیا از سوی دولت‌ها به ثمر بنشیند، کار اصلی باید با تجار دو کشور پیش رود و آنها بتوانند با راحتی با هم مرزها داشته باشند. در حالیکه اکنون این امکان فراهم نیست. به نحوی که تجار قصد دارند که کالا را از کشورهای طرف معامله خود وارد کنند، اما عدم تخصیص به موقع ارز و یا مشکلاتی که بانک مرکزی برای صادرکنندگان به وجود می‌آورد که باید با قواعدی که هر روز در حوزه رفع تعهد ارزی پیش روی آنها قرار می‌گیرد، دست و پنجه نرم کنند. پس همین تاخیرها سبب می‌شود به خصوص در حوزه واردات که محدودیت تخصیص ارز وجود دارد، خطوط تولیدی یکی پس از دیگری ناقص شوند. نکته دیگری که در ماه‌های گذشته به ویژه بیشتر مشهود بوده است،

حراج مواد خام در چین

روند تجارت ایران و چین در چه مسیری است؟

سه هزار و ۳۸۰ میلیارد دلار صادرات این کشور و دو هزار و ۵۵۷ میلیارد دلار واردات چینی‌ها بوده است.

در سال ۲۰۲۳ مجموع تجارت این کشور کاهش پنج درصدی نسبت به سال ۲۰۲۲ داشته و این میزان برای صادرات ۴.۶ درصد کاهش و برای واردات پنج درصد بوده است. با وجود کاهش پنج درصدی صادرات چین در سال ۲۰۲۳، اما هنوز رقم سال ۲۰۲۳ پس از سال ۲۰۲۲ رکورددار صادرات چینی‌هاست، به طوری که تا قبل از آن بالاترین صادرات مربوط به سال ۲۰۲۱ با سه هزار و ۳۶۴ میلیارد دلار و در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۱۹ و قبل از آن هم بالاترین مقدار حدود دو هزار و ۵۹۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ و دو هزار و ۴۹۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ بوده است. آمارها نشان می‌دهد پس از شیوع کرونا حجم صادرات این کشور رشد قابل توجهی داشته و تغییرات آن چشمگیر بوده است.

در بخش واردات هم، حجم واردات این کشور در سال ۲۰۲۳ در حالی که دو هزار و ۵۵۷ میلیارد دلار رسیده که این مقدار در

چین به عنوان دومین اقتصاد جهان، بزرگترین شریک تجاری ایران است اما در مقابل سهم ایران در تجارت خارجی چین به نیم درصد هم نمی‌رسد.

عمده کالای صادراتی ایران به چین مواد خام است. این در حالی است که فعالان اقتصادی اعتقاد دارند گرچه ایران کالای مناسب با قیمت مناسب در اختیار ندارد تا بتواند به بازار چین عرضه کند اما می‌تواند با صادرات خدمات فنی و مهندسی برای خود در بازار چین مزیت ایجاد کند. به ویژه اینکه نوسانات قیمت دلار در ایران می‌تواند برای چینی‌ها انگیزه ایجاد کند که خدمات فنی و مهندسی را با قیمت مناسب از ایران دریافت کنند. نکته قابل توجه دیگر در مراودات تجاری ایران و چین این است که تجارت این دو کشور در یک دهه اخیر روند نزولی گرفته است. این در حالی است که ایران هدف‌گذاری کرده بود که حجم تجارت دو کشور در یک دهه به ۲۰۰ میلیارد دلار برسد.

◆ نگاهی به تجارت خارجی چین

براساس داده‌های گمرک چین، حجم تجارت این کشور در سال ۲۰۲۳ حدود پنج هزار و ۹۳۷ میلیارد دلار بوده است که از این مقدار حدود



است که حجم تجارت ایران و چین تا ۱۰ سال آینده به ۲۰۰ میلیارد دلار برسد.

گمرک چین حجم تجارت ایران و چین در سال ۲۰۲۱ را ۱۴ میلیارد و ۷۶۰ میلیون دلار اعلام کرد که این شاخص در سال ۲۰۲۲ به ۱۵ میلیارد و ۷۹۵ میلیون دلار رسید. بنابراین حجم تجارت ایران و چین در سال ۲۰۲۳ باز هم کاهش داشته و به ۱۳.۹ میلیارد دلار افت کرده است. البته باید توضیح داد که در سال ۲۰۲۳ گمرک چین میزان واردات نفت خام و میعانات نفتی از ایران را دیگر اعلام نکرد. با این حال گمرک چین توضیح می‌دهد که سهم ایران از کل تجارت خارجی چین کمتر از ۰.۲۵ درصد است.

◆ خام‌فروشی ایران در چین

مهم‌ترین کالای صادراتی ایران به چین نفت است. چین بزرگترین واردکننده نفت جهان است و ایران هم اکنون و در شرایط تحریم بیش از ۹۰ درصد نفت خود را به چین می‌فروشد. ونزوئلا و سوریه دیگر مشتریان نفتی ایران هستند.

با تمام این اوصاف عمده مشتریان نفت ایران در چین پالایشگاه‌های کوچک خصوصی هستند که با محدودیت‌های تحریمی دچار مشکل جدی نمی‌شوند.

درباره انواع کالاهای صادراتی ایران به چین باید گفت که به صورت کلی ایران بیشتر صادرکننده مواد خام به چین بوده است. پس از نفت خام، در سال‌های اخیر یکی از اقلام مهم صادراتی ایران به چین، محصولات معدنی اعم از گریدهای مختلف کنسانتره و سنگ آهن، مس و انواع آلیاژها و اقلام فلزی تولید شده از آهن، فولاد، مس، روی، آلومینیوم و... و همچنین انواع محصولات معدنی نظیر انواع سنگ نمک، آهک، سیمان، سنگ‌های مرمر، گرانیت و تراورتن بوده است.

همچنین ایران انواع محصولات شیمیایی و پتروشیمی از جمله انواع گریدهای مختلف پلی اتیلن، متیل الکل، متانول، اتانیدول، زایلین و بوتادین را به چین صادر می‌کند.

به جز این کالاهای کشاورزی در فهرست کالاهای عمده صادر شده به چین هستند. انواع ماهی اعم از مارماهی و ماهی مرکب و میگو از جمله محصولات شیلاتی مورد اقبال چینی‌هاست همچنین زعفران و سرگل زعفران، پسته، انواع خرمای تازه و خشک و انجیر و رب گوجه فرنگی از جمله اقلام خوراکی عمده است که به چین صادر می‌شود.

عمده اقلام وارداتی ایران از چین انواع کالا و تجهیزات صنعتی فلزی، انواع محصولات و فرآورده‌های شیمیایی و دارویی، انواع تایر و اقلام و محصولات پلاستیکی، انواع منسوجات، انواع محصولات و تجهیزات صنایع اوبتیک، مبلمان، تجهیزات و لوازم مختلف اداری و دکوراسیون، انواع شیشه و تجهیزات شیشه‌ای و سرامیک، انواع محصولات و اقلام کاغذی، محصولات کشاورزی، دانه‌های روغنی و غذایی، انواع اسباب بازی و لوازم ورزشی، قطعات خودرو، خودرو و موتورسیکلت است.

سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۱ به ترتیب دو هزار و ۷۱۶ و دو هزار و ۶۸۸ میلیارد دلار بوده است. همچون صادرات، گرچه واردات چین در دو سال اخیر کاهش داشته اما همچنان پس از سال ۲۰۲۲ و ۲۰۲۱ با اختلاف قابل توجهی نسبت به سال‌های قبل از خود بالاترین مقدار واردات این کشور است. بررسی روند صادرات این کشور با رشد عجیب ۷.۷ برابری از ۴۳۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۳ به سه هزار و ۳۸۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ رسیده است. در همین مدت واردات چین هم با رشد ۶.۲ برابری از ۴۱۳ میلیارد دلار به دو هزار و ۵۵۷ میلیارد دلار رسیده است.

بر اساس آمار گمرک چین، ایران سی و هشتمین شریک تجاری این کشور است.

◆ چین بزرگترین شریک تجاری ایران

آمارهای گمرک ایران هم نشان می‌دهد که در سال ۱۴۰۲ بزرگترین مقصد تجاری کشور چین بوده است. این گزارش حجم تجارت دو کشور را ۱۳.۹ میلیارد دلار اعلام کرده است. پس از چین عراق با ۹.۲ میلیارد دلار، امارات متحده عربی با ۶.۶ میلیارد دلار، ترکیه با ۴.۲ میلیارد دلار و هند ۲.۲ میلیارد دلار بزرگترین شرکای تجاری ایران بوده‌اند و این پنج کشور در مجموع سهمی حدود ۷۴.۵ درصد تجارت کشور از نظر وزن و ۷۳ درصدی از نظر ارزش به خود اختصاص داده است.

در مقابل بزرگترین مبادی واردات به ایران در سال ۱۴۰۲ امارات متحده عربی با ۲۰.۸ میلیارد دلار، چین با ۱۸.۵ میلیارد دلار، ترکیه ۷.۵ میلیارد دلار، آلمان ۲.۲ میلیارد دلار و هند ۱.۹ میلیارد دلار بوده است. این پنج کشور در مجموع از نظر وزن حدود ۶۵ درصد و از نظر ارزش ۷۷ درصد از کل واردات کشور را به خود اختصاص داده‌اند.

این آمار همچنین نشان می‌دهد که بزرگترین شرکای تجاری کشور با لحاظ کردن مجموع مبادلات یعنی واردات و صادرات بدون نفت به ترتیب عبارت هستند از چین با مجموع ۳۲.۴ میلیارد دلار، امارات متحده عربی با ۲۷.۴ میلیارد دلار، ترکیه با ۱۱.۷ میلیارد دلار و عراق با ۹.۸ میلیارد دلار.

همچنین باید گفت که تراز تجاری کشور بدون نفت به چین، امارات و ترکیه منفی و با عراق مثبت است.

◆ روند کاهشی تجارت دو کشور در یک دهه

با تمام این اوصاف باید گفت که حجم مبادلات ایران و چین در یک دهه اخیر منتهی به سال ۲۰۲۳ کاهش یافته است.

حالا در شرایطی که گمرک ایران حجم مبادلات ایران و چین را ۱۳.۰۹ میلیارد دلار دانسته است حجم مبادلات ایران و چین در سال ۲۰۱۳ از سوی سازمان توسعه تجارت ایران ۱۵.۵ میلیارد دلار اعلام شد که با احتساب مبادلات نفتی به ۴۰ میلیارد دلار می‌رسید. در آن زمان متولیان سازمان توسعه تجارت کشور بارها اعلام کردند که هدف‌گذاری این

مجیدرضا حریری، رئیس اتاق مشترک ایران و چین بازار و نیازهای چین با اقتصاد ایران هماهنگ است

رابطه تجاری ایران و چین یک اجبار ناشی از تحریم یا ترجیح سیاسی نیست بلکه کاملاً منطقی اقتصادی دارد. این نکته‌ای است که مجیدرضا حریری، رئیس اتاق مشترک ایران و چین درباره روابط تجاری دو کشور می‌گوید و توضیح می‌دهد که من اعتقاد دارم حتی اگر در ایران انقلاب اسلامی رخ نداده بود، چین امروز شریک اول تجارت ایران بود. همان‌گونه که این مساله در عربستان، قطر، عمان، کویت و ... تجربه می‌شود. او در ادامه تأکید می‌کند نه تنها بازار ایران و چین لازم و ملزوم و مکمل یکدیگر هستند که چین به واسطه نقش مهمی که در موازنه قدرت در جهان بازی می‌کند و تبدیل به یکی از صحنه‌گردانان اصلی شده است، نقش مهمی در اقتصاد و تجارت منطقه خاورمیانه و ایران بازی خواهد کرد.



چین امروز شریک اول تجارت ایران بود. همان‌گونه که این مساله در عربستان، قطر، عمان، کویت و ... تجربه می‌شود.

چرا چنین تصویری دارید؟

تجارت ایران بر پایه صادرات انرژی و مواد اولیه است و در مقابل چین عطش واردات این اقلام را دارد. بنابراین چین نه به عنوان اینکه یک شریک استراتژیک در سیاست ایران است که از نظر ماهیت بازارها با بازارهای منطقه و ایران تطابق دارد.

در حال حاضر حجم تجارت عربستان و چین چیزی حدود پنج

ایران در سال‌های گذشته چرخش خاصی به سمت چین داشته است. آیا اقبال ایران به سمت بازار چین ناشی از اجبار تحریم بوده است؟

نمی‌توانم این را بگویم. رابطه اقتصادی ایران و چین چیزی حدود نیم قرن قدمت دارد و از زمان دولت اکبر هاشمی رفسنجانی انسجام بیشتری پیدا کرد. در دولت‌های پس از آن فارغ از سلاقی سیاسی، روابط تجاری ایران و چین رو به رشد بوده است.

من اعتقاد دارم حتی اگر در ایران انقلاب اسلامی رخ نداده بود،



سهم ۸ تا ۹ درصدی که از بازار چین دارد، نهایت تلاش و همت خود را به کار بگیرد تا منافع ملی حاصل شود.

مهم‌ترین موانع تجارت با چین کدامند؟

تحریم یکی از موانع مهم تجارت بین دو کشور بوده است. تجارت از سه رکن مهم بانکداری، بیمه و حمل و نقل پیروی می‌کند. ایران از نظر شبکه بانکی و بیمه که به صورت کامل تحریم است و از نظر حمل و نقل تا حدی و اندکی دست بازتری دارد. بنابراین چاره‌ای نبوده است جز آنکه راه‌هایی برای دور زدن تحریم‌ها ابداع کنیم تا بتوانیم بازار چین را نگه داریم.

برای بهبود روابط تجاری با چین چه باید کرد؟

در حال حاضر موازنه قدرت و هم‌پیمانی کشورهای جهان در حال تغییر اساسی است. همان‌گونه که این موازنه از تفوق و برتری اسپانیا و پرتغال به کمپانی هند شرقی و تفوق بریتانیا رسید و پس از دو جنگ جهانی و پایان استیلای استعماری بریتانیا، شکل مدرن‌تری به خود گرفته و به امپریالیسم آمریکا و بعد اتحادیه اروپا تغییر شکل داد.

من فکر می‌کنم که هم‌اکنون نیز تعدیل دیگری در موازنه قدرت جهان در حال وقوع است و چین بازیگر مهم این بازی است. ضمن اینکه باید گفت که ایران نیز در منطقه نقش مهمی بازی می‌کند.

بنابراین چه بخواهیم یا نخواهیم چین نقش مهمی در اقتصاد و عرصه قدرت جهان بازی خواهد کرد و تصور اینکه چین در تجارت ایران جایگاهی نداشته باشد تصور نادرستی است و چین چه از نظر ماهیت نیازها و بازار خود با اقتصاد ایران هماهنگ است و چه در عرصه قدرت و اقتصاد جهان بازیگر مهمی است و فارغ از اینکه گرایش و سلیقه سیاسی در ایران چه باشد، باید گفت که چین حتما در آینده هم نقش مهمی در اقتصاد کشور ما بازی می‌کند. بنابراین ما باید فارغ از نگاه‌های سیاسی و با نگاه به منافع ملی تلاش کنیم که روابط تجاری دو کشور را به خوبی تنظیم کنیم و سطح مراودات اقتصادی بین دو کشور را بهبود دهیم تا بتوانیم بیشترین منافع اقتصادی را برای کشور و آینده ایران تامین کنیم.

باید تاکید کنم که من تغییرات و تحولات فعلی را شخصا به فال نیک می‌گیرم و اعتقاد دارم که این تغییر و تحولات می‌تواند به نفع کشور ما و منافع ملی ایران باشد و وظیفه ماست که این تحولات را به درستی و دقت شناسایی و رصد کنیم و آن را در برنامه‌ریزی‌های اقتصادی کشور در دستور کار قرار دهیم تا بتوانیم بیشترین منفعت ممکن را از آن ببریم.

برابر تجارت ایران و چین است. این در حالی است که عربستان از نظر شراکت سیاسی به بلوک غرب و آمریکا نزدیکی بیشتری دارد.

در مقابل می‌بینیم روسیه با آنکه از نظر سیاسی نزدیکی بیشتری با ایران دارد و با ایران منافع مشترک منطقه‌ای و نظامی دارد اما حجم تجارت ایران و روسیه به دو میلیارد دلار نمی‌رسد. علت آن است که اقتصاد روسیه مشابه اقتصاد ایران است و هر دو کشورهای نفتی و گازی هستند. بنابراین بازار روسیه به موازات بازار ایران و رقیب تجاری ایران به شمار می‌آید اما چین واردکننده بزرگ انرژی است و اقتصادش مکمل اقتصاد ایران است و ناخودآگاه این دو بازار به یکدیگر جذب می‌شوند.

بنابراین نزدیکی تجاری ایران و چین نه از باب نگاه سیاسی که از باب منطق اقتصادی است.

وضعیت تجارت دو کشور در سال‌های

گذشته چه تغییراتی داشته است؟

حجم تجارت دو کشور در سال‌های گوناگون نوسانات زیادی داشته است. حجم تجارت ایران و چین در سال ۲۰۰۰ میلادی کمتر از دو میلیارد دلار بود اما در سال ۲۰۱۴ به ۵۱.۸ میلیارد دلار رسید که بالاترین رقم در تجارت دو کشور است.

علت این نوسانات چه بوده است؟

درباره علت نوسان تجارت دو کشور باید توضیح داد که این مساله چندان به اقدامات خاص دولت‌ها یا برنامه‌ریزی‌های ویژه یا ترک آن برنامه‌ریزی‌ها ربط نداشته است و واقعیت این است قیمت و بهای نفت و مواد خام در بازار جهانی حجم تجارت دو کشور را متاثر کرده است.

در حال حاضر حدود ۵۵ درصد صادرات غیرنفتی کشور موادی بر پایه نفت است و ۳۰ درصد بر پایه مواد معدنی. بنابراین بالغ بر ۸۵ درصد صادرات غیرنفتی کشور را موادی با پایه منابع طبیعی تشکیل می‌دهند که این نسبت کالای صادراتی ایران در بازار چین به ۹۱ تا ۹۲ درصد هم می‌رسد. طبیعی است که هرگونه تغییرات قیمت در بازار جهانی حجم تجارت بین ایران و چین را دچار نوسان می‌کند.

چه حجمی از تجارت ایران و چین دست بخش خصوصی است؟

گذشته از صادرات نفت، همان‌گونه که اشاره کردم سهم ۹۱ تا ۹۲ درصدی تجارت با چین که صادرات کالاهای غیرنفتی با پایه مواد نفتی و مواد معدنی است، در دست شرکت‌های دولتی و نهادهای حاکمیتی است و در این میان ۸ تا ۹ درصد بازار چین در دست بخش خصوصی و اتاق مشترک ایران و چین است.

در این میان اتاق مشترک ایران و چین تلاش کرده است که در این



در حال حاضر حجم تجارت عربستان و چین چیزی حدود پنج برابر تجارت ایران و چین است. این در حالی است که عربستان از نظر شراکت سیاسی به بلوک غرب و آمریکا نزدیکی بیشتری دارد



سفر بلندپروازانه

وضعیت تجارت خارجی عربستان در سال ۲۰۲۳

اقتصاد عربستان سعودی در حال تغییر رو به جلو است، زیرا اصلاحات را برای کاهش وابستگی به نفت، تنوع بخشیدن به منابع درآمد و افزایش رقابت انجام داده است.

سال ۲۰۲۳ نقطه میانی سفر بلندپروازانه چشم‌انداز ۲۰۳۰ عربستان سعودی است. همانطور که در آخرین بررسی سالانه صندوق بین‌المللی پول از اقتصاد این کشور نشان داده شده، پیشرفت قابل توجهی در رشد غیرنفتی منعکس شده است که از سال ۲۰۲۱ شتاب گرفته است و به طور متوسط ۴٫۸ درصد در سال ۲۰۲۲ بوده است.

رشد اقتصادی عربستان سعودی در سال ۲۰۲۳ نزدیک به ۵ درصد باقی ماند که به دلیل تقاضای داخلی قوی است.

رشد غیرنفتی اقتصاد به دلیل تقاضای داخلی قوی، به ویژه سرمایه‌گذاری خصوصی غیرنفتی، تحریک شده است. حفظ این عملکرد مستلزم پیگیری سیاست‌های کلان صحیح و حفظ شتاب اصلاحات بدون توجه به تحولات بازار نفت است. اما وضعیت تجارت خارجی عربستان در سال ۲۰۲۳ چگونه بود و چه چشم‌اندازی پیش روی این کشور است؟

وضعیت صادرات و واردات عربستان سعودی در سال ۲۰۲۳

در دسامبر ۲۰۲۳، عربستان سعودی ۹۷٫۹ میلیارد ریال عربستان کالا صادر و ۵۸٫۳ میلیارد ریال عربستان کالا وارد کرد که منجر به تراز تجاری مثبت ۳۹٫۶ میلیاردی شد.

بین دسامبر ۲۰۲۲ و دسامبر ۲۰۲۳، صادرات عربستان سعودی با منفی ۹٫۱۲ درصد کاهش از ۱۰۸ میلیارد ریال عربستان به ۹۷٫۹ میلیارد ریال

عربستان رسیده است. همچنین واردات این کشور با منفی ۳٫۲۱ درصد کاهش از ۶۰٫۲ میلیارد ریال عربستان به ۵۸٫۳ میلیارد ریال عربستان رسیده است.

بیشترین کالاهای صادراتی عربستان در سال ۲۰۲۳ مواد معدنی، محصولات پتروشیمیایی از جمله لاستیک و پلاستیک، محصولات لجستیک و ابزارآلات صنعتی بوده است. در بخش واردات، تا پایان سال ۲۰۲۳ هم محصولات صنعتی، خودرو، فلزات و مواد خوراکی بیشترین حجم را به خود اختصاص دادند.

مقاصد صادراتی و مبدهای وارداتی عربستان سعودی

طبق آخرین گزارش‌های سازمان توسعه و همکاری اقتصادی، تا پایان دسامبر ۲۰۲۳ مقاصد اصلی صادرات عربستان ژاپن، کره جنوبی، هند و ایالات متحده آمریکا بوده‌اند. نکته قابل توجه، حضور ایالات متحده در این لیست است که تا سال ۲۰۲۲ این کشور جزو مقاصد اصلی صادرات عربستان سعودی نبود.

شرکت آرامکو عربستان که یکی از سودآورترین شرکت‌های جهان (با رتبه ۴ در شاخص S&P 500) است بیشترین میزان تبادل را با کشور ایالات متحده آمریکا دارد.

وضعیت کالاهای صادراتی عربستان

کالا	مواد معدنی	محصولات پتروشیمیایی	محصولات لجستیک	ابزارآلات صنعتی
ارزش (میلیارد ریال سعودی)	SAR ۸٫۵۶	SAR ۱۴٫۲۱	SAR ۴٫۴۸	SAR ۲٫۲۹

وضعیت کالاهای وارداتی عربستان

کالا	محصولات صنعتی	محصولات پتروشیمیایی	محصولات لجستیک	ابزارآلات صنعتی
ارزش (میلیارد ریال سعودی)	SAR ۱۳	SAR ۵٫۵۳	SAR ۵٫۴	SAR ۴٫۸۲



تولیدکنندگان نفت اوپک پلاس اخیراً با کاهش داوطلبانه تولید به میزان ۲٫۲ میلیون بشکه در روز برای اوایل سال ۲۰۲۴ موافقت کردند و عربستان سعودی از کاهش یک میلیون بشکه‌ای داوطلبانه خود در روز عبور کرد.

وضعیت روابط اقتصادی ایران و عربستان

روابط بین ایران و عربستان همواره تحت تأثیر رقابت‌های راهبردی قرار گرفته‌اند، و در دهه اخیر، این رقابت‌ها به گونه‌ای شدید شده که منجر به قطع روابط رسمی بین دو کشور شده و آنها برای مدت طولانی در وضعیت عدم ارتباط قرار گرفتند. اما اکنون، با تغییر در محاسبات ژئوپلیتیکی و نقش‌آفرینی چین به‌عنوان یک قدرت بزرگ، این دو کشور به سمت احیای روابط خود حرکت می‌کنند.

ایران و عربستان در شرایطی قرار دارند که روابطشان به حداقل میزان کاهش یافته است، زیرا منطقه و جهان با تحولات فزاینده‌ای روبه‌رو شده‌اند و هر کدام از این دو کشور نیز نسبت به نیات دیگری اعتماد کافی ندارند.

اگر روابط بین ایران و عربستان را بر اساس چهار مرحله تعامل، تفاهم، همکاری راهبردی و اتحاد تقسیم کنیم، می‌توان گفت که این دو کشور پس از دوره‌ای طولانی از رقابت حداکثری راهبردی، وارد مرحله تعامل شده‌اند.

اگر این مرحله تعامل به صورت موفقیت‌آمیزی پیش برود، احتمالاً دو کشور وارد مرحله تفاهم خواهند شد. این مرحله می‌تواند زمینه‌ساز همکاری‌های راهبردی و پایدار بین دو کشور باشد.

درست است که علی‌رغم وجود منافع مشترک راهبردی بین ایران و عربستان، به ویژه در حوزه اقتصاد و تنظیم بازار جهانی نفت، این منافع همواره تحت تأثیر اختلافات ژئوپلیتیک قرار گرفته‌اند. این اختلافات مانعی برای توسعه روابط اقتصادی بین دو کشور ایجاد کرده و آنها را از بهره‌مندی کامل از منافع اقتصادی مشترک باز داشته‌اند.

این امر نشان‌دهنده این است که تا زمانی که عوامل ژئوپلیتیک تعیین‌کننده باشند، روابط اقتصادی بین این دو کشور نمی‌تواند به صورت کامل و پایدار برقرار شود و روند آینده این روابط به طور مستقیم به روند روابط سیاسی بین ایران و عربستان وابسته است.



طبق همین گزارش‌ها تا ماه پایانی سال ۲۰۲۳، عربستان سعودی از کشورهای ایالات متحده آمریکا، امارات متحده عربی، هند، ژاپن و آلمان بیشترین میزان کالا را وارد کرده است.

چشم‌انداز تجارت جهانی عربستان

عربستان سعودی علی‌رغم تمديد کاهش تولید نفت و کاهش قیمت نفت، تنها کاهش اندکی در تجارت جهانی را در بودجه سال ۲۰۲۴ خود پیش‌بینی می‌کند، با برنامه‌ریزی هزینه‌های سنگین در حالی که به پروژه‌های بزرگ برای تقویت اقتصاد غیرنفتی خود ادامه می‌دهد.

به نقل از رویترز، رشد اقتصادی در سال گذشته در بحبوحه درآمدهای بادآورده بزرگ ناشی از قیمت‌های بالای نفت خام که به طور متوسط حدود ۱۰۰ دلار در هر بشکه بود، افزایش یافت که منجر به بالاترین رشد تولید ناخالص داخلی در میان کشورهای گروه ۲۰ و اولین مازاد بودجه این کشور در یک دهه گذشته شد.

پادشاهی عربستان سعودی در اواخر سال گذشته دومین مازاد بودجه متوالی، هرچند محدودتر را در سال ۲۰۲۳ پیش‌بینی کرده بود، اما از آن زمان کاهش تولید و قیمت نفت بر درآمدها تأثیر گذاشته و به دلیل بالا ماندن هزینه‌ها، کسری بودجه را تا حد زیادی جبران کرد.

مقاصد اصلی صادرات عربستان

کشور	ژاپن	کره جنوبی	هند	ایالات متحده
ارزش معاملات (میلیارد ریال سعودی)	SAR ۱۰۹	SAR ۸۶۸	SAR ۶۶۴	SAR ۵۰۵

مبدهای اصلی واردات عربستان

کشور	ژاپن	آلمان	امارات متحده عربی	هند	ایالات متحده
ارزش معاملات (میلیارد ریال سعودی)	SAR ۲۷۵	SAR ۲۵۶	SAR ۴۶۹	SAR ۳۳۱	SAR ۴۸۹

چرخش به سمت بزرگان

بررسی تجارت خارجی امارات متحده عربی در سال ۲۰۲۳

این کشور داشته است. به نقل از وزارت اقتصاد امارات متحده عربی، امارات روی تنوع بخشیدن به اقتصاد و کاهش وابستگی خود به نفت کار می‌کند. با این حال، بخش نفت و گاز همچنان بخش مهمی از تجارت و اقتصاد امارات است. در سال ۲۰۲۳، محیط اقتصاد کلان جهانی به دلیل چشم‌انداز نامشخص قیمت نفت با چالش‌هایی مواجه شد. با این وجود، قیمت بالای انرژی از رشد اقتصادی در سراسر صادرکنندگان نفت منطقه خلیج فارس، از جمله امارات حمایت کرد.

امارات متحده در پاسخ به این چالش‌ها تصمیمات سریعی اتخاذ کرده است. این کشور در فناوری‌های مبتکرانه همچون انتقال انرژی هیدروژن سبز سرمایه‌گذاری کرده. این بخشی از استراتژی گسترده‌تر امارات برای دو برابر کردن اقتصاد خود تا سال ۲۰۳۱ و دور شدن از سوخت‌های فسیلی است.

◆ شرکای تجاری امارات

به نقل از Economy Middle East، در سال ۲۰۲۳، تجارت با ترکیه ۱۰۳٫۷ درصد رشد کرد که بالاترین میزان رشد در بین ۱۰ شریک برتر بود. این امر به دنبال اجرای توافقنامه مشارکت جامع اقتصادی بین دو کشور در سپتامبر انجام شد. تجارت با هند که از می ۲۰۲۲ توافق

در سال گذشته میلادی، امارات توانست رکورد بیشترین تجارت خارجی غیرنفتی خود را بشکند و به سقف ۳۵۰۰ میلیارد درهم (معادل ۹۵۳ میلیارد دلار) برسد. چین نیز همچنان بزرگترین شریک تجاری امارات باقی ماند. به نقل از Economy Middle East در سال گذشته، صادرات غیرنفتی امارات از ۴۴۱ میلیارد درهم (۱۲۰ میلیارد دلار) فراتر رفت که ۱۶٫۷ درصد نسبت به سال ۲۰۲۲ رشد داشته و ۱۷٫۱ درصد به کل تجارت خارجی کشور کمک کرد. این مقدار در مقایسه با ۱۴٫۱ درصد در سال ۲۰۱۹ و ۱۳ درصد در سال ۲۰۱۸ نشان‌دهنده رشد تصاعدی صادرات غیرنفتی امارات در سال‌های اخیر است.

صادرات در سال ۲۰۲۳ بیش از دو برابر صادرات در سال ۲۰۱۸ بوده. همچنین، واردات نیز به ۱۴۰۰ میلیارد درهم افزایش یافت که رشدی ۱۴٫۲ درصدی نسبت به سال ۲۰۲۲ داشت. ۱۰ کالای وارداتی برتر در سال ۲۰۲۳ نسبت به سال ۲۰۲۲ رشد ۲۰٫۹ درصدی را به دست آوردند و بقیه کالاها ۶٫۳ درصد رشد کردند. مهمترین کالاهای وارداتی طلا، تلفن، نفت، خودرو و الماس است.

در سال ۲۰۲۳، امارات همچنان یک بازیگر مهم در بازار جهانی نفت بود. در حالی که ارقام دقیق سال گذشته هنوز در دسترس نیست، بخش مرتبط با نفت امارات طبق روال سابق سهم عمده‌ای در اقتصاد



با ۱۶٫۷ میلیارد درهم (۴٫۵۶ میلیارد دلار) بالاترین رده برای صادرات ایالات متحده بودند. روابط امارات متحده عربی با ایالات متحده بسیار فراتر از بخش‌های سنتی است و بر فناوری پیشرفته و هوافضا تمرکز دارد. با رسیدن تجارت دوجانبه به ۲۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۱، کارآفرینان می‌توانند به همکاری‌هایی بپردازند که از نوآوری‌های پیشرفته استفاده می‌کنند.

صادرات امارات		
رتبه	کشور	حجم صادرات
۱	هند	۵۱ میلیارد دلار
۲	ژاپن	۴۰٫۹ میلیارد دلار
۳	چین	۳۲٫۵ میلیارد دلار
۴	عربستان سعودی	۲۷٫۸ میلیارد دلار
۵	عراق	۲۱٫۲ میلیارد دلار

واردات امارات		
رتبه	کشور	حجم واردات
۱	چین	۶۵ میلیارد دلار
۲	هند	۲۵ میلیارد دلار
۳	ایالات متحده	۲۲ میلیارد دلار
۴	ژاپن	۱۲ میلیارد دلار
۵	ترکیه	۹٫۷ میلیارد دلار

مهم‌ترین کالاهای صادراتی امارات		
رتبه	کالا	حجم صادرات
۱	نفت خام	۱۰۵ میلیارد دلار
۲	نفت پالایش شده	۵۷٫۹ میلیارد دلار
۳	طلا	۳۲٫۸ میلیارد دلار
۴	تجهیزات پخش رسانه‌ای	۱۷٫۷ میلیارد دلار
۵	گاز نفتی مایع شده	۱۶٫۲ میلیارد دلار

مهم‌ترین کالاهای وارداتی امارات		
رتبه	کالا	حجم واردات
۱	طلا	۵۷٫۱ میلیارد دلار
۲	تجهیزات پخش رسانه‌ای	۲۰٫۳ میلیارد دلار
۳	نفت پالایش شده	۱۹٫۵ میلیارد دلار
۴	الماس	۱۷٫۵ میلیارد دلار
۵	خودرو	۱۲٫۹ میلیارد دلار

مشابهی دارد. ۳٫۹ درصد رشد کرد که بیش از ۷٫۶ درصد از کل تجارت را به خود اختصاص داد.

صادرات غیرنفتی به ۱۰ شریک اصلی ۲۶٫۹ درصد رشد کرد و ترکیه نزدیک به ۶۰ درصد از صادرات امارات را در پنج ماه آخر سال ۲۰۲۳ به خود اختصاص داد. چین بزرگ‌ترین شریک تجاری امارات باقی مانده در حالی که هند بزرگ‌ترین دریافت‌کننده صادرات بود.

◆ چین

روابط دیپلماتیک چین و امارات از دهه ۱۹۸۰ آغاز شد. در سال ۲۰۲۱، تجارت دوجانبه از ۲۷۹٫۱ میلیارد درهم (۷۵٫۶ میلیارد دلار) فراتر رفت که شاید آن را به مهم‌ترین شریک تجاری امارات تبدیل کند. این کشور یک شریک اساسی در تعمیق روابط اقتصادی بوده است، زیرا مبادله کالاهای طیف متنوعی از محصولات مانند الکترونیک، ماشین‌آلات، منسوجات، مواد خام و غیره را در بر می‌گیرد. همچنین بیش از ۶۰۰۰ کسب‌وکار فعال چینی در امارات متحده عربی وجود دارد که این همکاری‌ها به طرح‌هایی مانند بازار معامله‌گران دبي، منطقه نمایش ظرفیت صنعتی چین و امارات متحده عربی و بازار Yiwu emirate گسترش می‌یابد.

◆ هند

هند و امارات متحده عربی در طول تعاملات تاریخی خود به طور مداوم یک رابطه انعطاف‌پذیر و پایدار ایجاد کرده‌اند. این کشور یکی دیگر از شرکای تجاری مهم امارات متحده عربی است که مبادلات متنوعی از کالاها مانند جواهرات و منسوجات را تقویت می‌کند. توافقنامه مشارکت اقتصادی جامع (CEPA) که از سال ۲۰۲۲ عملیاتی شده است، با هدف افزایش تجارت دوجانبه به ۳۶۷٫۲ میلیارد درهم (۱۰۰ میلیارد دلار) تا سال ۲۰۲۷ رسیده است.

به لطف تعهد مشترک نسبت به راه‌حل‌های تجاری پایدار، یادگیری در مورد هند به عنوان یکی از شرکای تجاری برتر اتحادیه اروپا می‌تواند به کارآفرینان کمک کند تا فرصت‌ها را در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر کشف کنند. علاوه بر این، انجمن‌هایی مانند گروه کاری مشترک سطح بالا برای سرمایه‌گذاری راه‌هایی را برای کاهش هزینه‌ها و زمان در تجارت دوجانبه از طریق راه‌حل‌های پنجره واحد و کریدورهای تجاری مجازی باز می‌کنند.

◆ ایالات متحده

از زمان تأسیس امارات متحده عربی در سال ۱۹۷۱، اتحاد با ایالات متحده با مبادله متقابل کالاها و خدماتی که برای هر دو کشور مفید است، شاهد رشد تصاعدی بوده است. امارات همچنین با تمام ۵۰ ایالت آمریکا تجارت می‌کند. شایان ذکر است که وسایل نقلیه و قطعات



عرفان شاکری
رئیس اتاق مشترک ایران و امارات

دست انداز در مسیر ابریشم

امارات دومین شریک تجاری بزرگ ایران پس از چین است و مراودات تجاری بین دو کشور هم اکنون از ۲۷ میلیارد دلار گذشته است. حجم تجارت ایران و امارات در سال‌های گذشته افزایشی بوده است اما تراز تجاری بین دو کشور همیشه به سود امارات بوده است. به طوری که هم اکنون حدود ۷۰ درصد از مراودات تجاری بین دو کشور به صورت واردات ایران از امارات تعریف شده است.

عرفان شاکری، رئیس اتاق مشترک ایران و امارات اعتقاد دارد که مهم‌ترین و درآمدزاترین مزیت تجاری بین دو کشور اتصال کریدورهای تجاری و ترانزیتی ایران و امارات به یکدیگر است؛ چرا که در حال حاضر ترانزیت درآمد خیره‌کننده‌ای برای این کشور رقم زده است.

در سال ۱۴۰۱ حجم تجارت بین دو کشور حدود ۲۴ میلیارد و ۱۶۲ میلیون دلار بوده است که رشد ۱۳.۵ درصدی تجارت بین دو کشور در سال گذشته، رشد تقریباً مناسبی ارزیابی می‌شود. بنابراین باید بگوییم که حجم تجارت دو کشور، آن هم با توجه به شرایط تحریم و مسائل اقتصادی کشور نسبتاً مطلوب بوده است.

بازار امارات بیشتر به کدام کالاهای تولیدی ایران نیاز دارد؟

ببینید در بازار امارات انواع و اقسام کالاهای تولیدی با بهترین کیفیت‌ها از کشورهای توسعه‌یافته حضور دارد و رقابت دشوار است اما عمده کالاهای مصرفی ایران در بازار امارات محصولات کشاورزی و مواد غذایی

اگر بخواهیم مروری بر وضعیت تجارت ایران و امارات داشته باشیم، وضعیت را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

حجم تجارت ایران و امارات در سال‌های گذشته صعودی بوده است و رشد نسبتاً قابل قبولی داشته است. حجم تجارت ایران و امارات در سال ۱۴۰۱ تا ۱۴۰۲ تقریباً ۱۳.۵ درصد افزایش داشته است که بر اساس آمار گمرک، ایران در سال گذشته نزدیک به ۶ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار صادرات به این کشور داشته است و حجم واردات ایران از امارات حدود ۲۰ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار بوده است و در مجموع حجم مراودات مالی بین دو کشور ۲۷ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار تخمین زده شده است.



استانداردهای بین‌المللی این کالاها را تهیه کند و نیازسنجی‌های خود را با معیارهای روز انجام دهد.

با تمام این احوال باید گفت که مزیت خوبی که در مرادده تجاری ایران و امارات وجود دارد دسترسی بسیار نزدیک از نظر مسیر دریایی و مسیر ترانزیتی بسیار کوتاهی است که با این کشور وجود دارد و از نظر مسافت هوایی نیز مسافت بسیار کوتاهی بین دو کشور است. با توجه به اینکه حجم ترانزیت کالا و مسافر بین دو کشور قابل توجه است ایران می‌تواند بخشی از زنجیره ترانزیت منطقه باشد.

در حال حاضر مهم‌ترین چالش‌های تجاری بین دو کشور ایران و امارات چیست؟

مهمترین چالش حال حاضر بین دو کشور تحریم است که متأسفانه اثرات سوء قابل توجهی روی مراددهات تجاری دو کشور داشته است و سبب کندی و زمان‌بر شدن فرآیندهای تجاری شده است. به جز کندی و زمان‌بر بودن فرآیندهای تجاری به دلیل تحریم، در بحث جذب سرمایه‌گذاری خارجی هم تحریم‌ها واقعا تأثیرگذار بوده است. علاوه بر این روابط سیاسی بین دو کشور هم گاهی به مراددهات اقتصادی آسیب زده است و امیدوارم کشور به نقطه‌ای برسد که روابط اقتصادی در اولویت قرار بگیرد.

ما برای حل این چالش‌ها راهکارهایی پیشنهاد داده‌ایم تا بتوانیم برای توسعه همکاری‌های بین دو کشور، کمیسیون‌های مشترک اقتصادی ایجاد کنیم که این مساله تا حدی انجام شده است و اتاق ایران و امارات جزو متولیان این امر بوده است. بنا داریم تا در این کمیسیون‌های مشترک مشکلات تجارت دو کشور به صورت دقیق‌تر پیگیری شود و موانع و مشکلات تجار بررسی شده، تا بتواند به ارتقا همکاری‌های اقتصادی بین دو کشور کمک کند. در مجموع هر چقدر روابط سیاسی بین دو کشور بهبود پیدا کند و توسعه پیدا کند حجم مراددهات تجاری بین هیات‌های دو کشور افزایش خواهد داشت.

علاوه بر این در نمایشگاه ایران اکسپو ما هر سال از تجار اماراتی دعوت می‌کنیم و غرفه بزرگی برای نمایش توانمندی‌های شرکت‌های عضو اتاق و تجار ایرانی برای اماراتی‌ها تهیه می‌کنیم و جلسات مشترک و آنلاین و نشست‌های B2B متعددی برگزار کرده‌ایم و در صدد ارتقای آن هستیم.

است که به طور میانگین بین ۸۰۰ تا ۹۰۰ میلیون دلار از صادرات ایران به امارات را تشکیل می‌دهد که بخشی از این محصولات به صورت مستقیم در بازار امارات عرضه می‌شود اما از آنجا که امارات هاب و قطب ترانزیت کالا به شمار می‌آید عمده محصولات صادراتی به امارات به کشور سوم صادر می‌شود و همین‌طور محصولات وارداتی از امارات هم همین حالت را دارند و معمولاً بخشی از کالاهای مورد نیاز ایران به امارات وارد شده و از آنجا به ایران صادر می‌شود. در واقع باید گفت که ترانزیت کالا از امارات جاذبه اصلی در تجارت دو کشور است.

برای اینکه ایران بتواند از ظرفیت‌های بازار امارات استفاده بهتری کند، چه راهکارهایی وجود دارد؟

ایران می‌تواند در حوزه‌های ساختمانی حضور فعال‌تری در بازار امارات داشته باشد که این حضور فعال‌تر می‌تواند با مشارکت دو جانبه رقم بخورد.

به جز این، ایران می‌تواند با توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران به امارات حجم بیشتری از بازار امارات را به خود اختصاص دهد. همچنین باید گفت که بازار امارات ظرفیت بیشتری برای جذب محصولات کشاورزی، دارویی و مواد غذایی ایران دارد و باید روی این بخش‌ها برنامه‌ریزی بهتری انجام داد. علاوه بر این در حوزه IT و هوش مصنوعی، امارات می‌تواند بهره‌برداری وسیع‌تری از توانایی‌های صادراتی ایران داشته باشد. به ویژه اینکه نیروهای انسانی متبحری در ایران فعالیت می‌کنند و البته امارات هم برنامه‌های ویژه و متنوعی برای جذب اینگونه مشارکت دارند و آنها به دنبال توسعه این فناوری‌ها هستند.

گفتید که ایران رقبای بزرگ و قدری در بازار امارات دارد، مزیت‌هایی که ایران می‌تواند نسبت به آنها ایجاد کند کدام است؟

واقعیت این است که امارات بیشتر از نظر واردات برای ما کارکرد داشته است

و نه صادرات. در حال حاضر حدود ۷۰ درصد از مراددهات تجاری دو کشور مربوط به واردات ایران از امارات است. در بازار صادراتی امارات مشابه عراق یا افغانستان با چند رقیب مواجه نیستیم بلکه این کشور با کیفیت‌ترین و بهترین کالاها را از بازارهای کشورهای توسعه‌یافته وارد می‌کند اما در رتبه‌بندی شرکای اقتصادی امارات شریک مناسبی حساب می‌شویم. بنابراین بازار امارات با بازارهای منطقه و صادراتی متفاوت است و اگر ایران می‌خواهد در این بازار رقابت کند ناگزیر است کیفیت محصولات صادراتی خود را بسیار بالا و ممتاز در نظر بگیرد و با



عمده کالاهای مصرفی ایران در بازار امارات محصولات کشاورزی و مواد غذایی است که به طور میانگین بین ۸۰۰ تا ۹۰۰ میلیون دلار از صادرات ایران به امارات را تشکیل می‌دهد که بخشی از این محصولات به صورت مستقیم در بازار امارات عرضه می‌شود اما از آنجا که امارات هاب و قطب ترانزیت کالا به شمار می‌آید عمده محصولات صادراتی به امارات به کشور سوم صادر می‌شود

بازار عراق؛ خیلی دور، خیلی نزدیک

تجزیه و تحلیل وضعیت رقابت ایران با رقبا در بازار عراق

مجوزها و از همه مهمتر هماهنگی سیاست‌های صنعتی و تجاری در کشور ایران دارد، اما همگام با آن، شناسایی کالاها و محصولات مناسب برای توسعه صادرات در بخش‌های صنعت، معدن و کشاورزی و اولویت‌بندی آنها با توجه به نیازهای بازار هدف نیز بسیار حائز اهمیت است.

◆ ناهماهنگی میان نیازها و صادرات

بررسی‌های آماری نشان می‌دهد که در حال حاضر کامل‌کنندگی مناسب بین نیازهای وارداتی عراق و تنوع کالاهای صادراتی ایران به آن کشور وجود ندارد. بیش از نیمی از نیازهای وارداتی این کشور مربوط به ماشین‌آلات مکانیکی و الکتریکی و تجهیزات حمل و نقل (۱۶٫۸ میلیارد دلار) با سهمی در حدود ۳۰ درصد و محصولات کشاورزی و صنایع غذایی (۱۱٫۴ میلیارد دلار) با سهمی در حدود ۲۰ درصد است. اگرچه دستیابی به متوسط سهم ۱۲٫۵ درصد طی دوره ۲۰۱۷-۲۰۲۱ حاصل تمرکز صادرات ایران در حوزه‌های کالایی منطبق بر بخشی از نیازهای محوری واردات عراق مانند بخش‌های کشاورزی و صنایع غذایی، معدنی، فلزات و مواد شیمیایی و لاستیک و پلاستیک بوده است اما مسلماً دستیابی به سهم‌های بالاتر و نفوذ بیشتر در بازار عراق نیازمند برنامه‌ریزی برای تولید و صادرات محصولات متنوع‌تر مورد نیاز آن بازار است.

بررسی ۱۲۱۸ گروه کالایی (کد HS چهار رقمی) ایران در دو دوره ۲۰۱۲-۲۰۱۳ و ۲۰۲۰-۲۰۲۱ از منظر مزیت نسبی آشکار شده نشان می‌دهد که ۱۰۶ کد (معادل ۹ درصد کل) جزو محصولات کلاسیک است که ایران در هر دو دوره مذکور با مزیت نسبی صادر کرده است. ۵۹ کد (معادل ۵ درصد) جزو محصولات نوظهور است که در دوره دوم به سبب صادرات ایران اضافه شده و دارای مزیت نسبی است. همچنین ۲۰ کد (معادل ۲ درصد) جزو محصولات ناپدید شده بوده که علیرغم صادرات توأم با مزیت نسبی این محصولات در دوره اول، در دوره دوم مزیت نسبی صادرات خود را از دست داده‌اند و در نهایت ۱۰۳۳ کد (۸۵ درصد کل خطوط تعرفه‌ای) نیز جزو محصولات توسعه‌نیافته بوده‌اند که صادرات آنها توأم با مزیت نسبی نبوده و یا اینکه رخ نداده است.

تقریباً صادرات نیمی از محصولات (بر اساس طبقه‌بندی HS) ایران به بازار عراق توأم با مزیت نسبی و در سطح بالاتر نسبت به رقبای موجود در آن بازار است، با این وجود چنین مزیتی برای ایران در سطح بازارهای

بازار عراق ۶۰ میلیارد دلار است و سهم ایران از صادرات به این کشور تنها ۹ میلیارد دلار است؛ یعنی ایران تنها توانسته یک ششم بازار همسایه را از آن خود کند. اما نکته نگران‌کننده این است که بررسی وضعیت ایران در بازار عراق در مقایسه با سایر رقبای نشان می‌دهد موقعیت صادراتی ایران در این کشور متزلزل است و این نگرانی وجود دارد که ایران به زودی بازار عراق را از دست بدهد.

عراق یکی از شرکای تجاری مهم ایران است. کشوری با مرز ۱۶۰۰ کیلومتری با ایران که اشتراکات فرهنگی، اجتماعی و سیاسی زیادی هم با ایران دارد. آمارها نشان می‌دهد این اشتراکات توانسته منجر به صادرات ۹ میلیارد دلاری ایران به همسایه غربی خود شود. بطوری که در حال حاضر، کشور عراق به‌عنوان مهم‌ترین بازار صادرات غیرنفتی ایران محسوب می‌شود. تحولات اقتصادی و سیاسی در درون کشور عراق منجر به افزایش درآمد‌های نفتی و گسترش سرمایه‌گذاری‌ها در آن کشور شده است. با این تحولات، افزایش تقاضا و سطح استانداردهای زندگی در عراق دور از انتظار نبوده و فرصت‌ها و تهدیدهایی برای ادامه وضعیت موجود و یا ارتقای روابط اقتصادی-تجاری بین ایران و عراق ایجاد می‌کند که مطالعه و بررسی دقیق‌تر و عمیق‌تر در ابعاد مختلف را می‌طلبد.

◆ بازار ۶۰ میلیارد دلاری همسایه غربی

در حال حاضر ایران به‌عنوان یکی از تامین‌کنندگان اصلی بازار ۶۰ میلیارد دلاری عراق، سهم قابل ملاحظه‌ای دارد و حدود یک ششم بازار را به خود اختصاص داده است. ارزش کل تجارت کالایی عراق (در سال ۲۰۲۱) بالغ بر ۱۴۸ میلیارد دلار بود که ۸۷ میلیارد دلار (۵۹ درصد) مربوط به صادرات و ۶۱ میلیارد دلار (۴۱ درصد) آن نیز مربوط به واردات است. طی پنج سال اخیر صادرات عراق بین ۶۵ تا ۹۸ میلیارد دلار در نوسان بوده و در نهایت به ۸۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۱ رسیده است و در مقابل واردات از ۵۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۷ با رشد ملایمی (بجز افت سال ۲۰۲۰) به ۶۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۱ افزایش یافت.

با توجه به حضور رقیبایی مانند کشورهای چین، ترکیه و عربستان سعودی ضروری است ایران با برنامه‌ریزی هوشمندانه در جهت حفظ و افزایش سهم در بازار مذکور عمل کند. هرچند صادرات پایدار به عراق و یا هر بازار دیگر نیاز به ایجاد زیرساخت‌های سخت و نرم تجاری اعم از انعقاد موافقتنامه‌های تجاری، تسهیل دسترسی به منابع مالی، توسعه لجستیک و حمل و نقل، ارتقای سرمایه‌گذاری و صادرات، استانداردها و





که امکان رشد بنگاه‌های بخش خصوصی و برقراری ارتباط شبکه‌ای بین آنها فراهم شده باشد. از آنجا که ایران تنها در ۳۵ محصول از ۳۵۱ محصول مهم صادراتی ایران به عراق در سطح جهانی واجد مزیت نسبی است، می‌توان نتیجه گرفت که زیرساخت‌های مناسب در هر سه سطح یادشده در اقتصاد ایران به قدر کفایت فراهم نیست.

◆ دوپینگ تجاری با یارانه‌های پنهان

توسعه صادرات محصولات مختلف به بازار عراق بیشتر متأثر از یارانه‌های پنهان و آشکار، حمایت‌های تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای و بهره‌مندی از رانت‌های مختلف بوده است، لذا این نگرانی وجود دارد که در صورت حذف حمایت‌های مذکور و به دلیل نبود توانمندی‌های مورد نیاز توسعه این محصولات در اقتصاد ایران، صادرات صنایع مذکور با مشکلات اساسی مواجه خواهد شد. علاوه بر این، به دلیل توسعه تحت حمایت‌های غیرهدفمند و نامؤثر رشته فعالیت‌های فوق، ایران موفق به دستیابی به قدرت رقابتی در بازار جهانی این محصولات نشده است. صدور این محصولات به بازار عراق نیز به شدت به نزدیکی جغرافیایی و فرهنگی و همچنین به قبول ریسک بالای تجاری از سوی تجار ایرانی (موردی که شاید برای تجار سایر کشورها قابل پذیرش نباشد) متکی است. از این رو عدم توفیق در ایجاد شرایط توسعه پایدار محصولات با سطح پیچیدگی بالاتر در اقتصاد ایران و همچنین بهبود شرایط اقتصادی، اجتماعی و افزایش استانداردهای زندگی در عراق و همچنین کاهش ریسک تجاری رقبای در بازار، خطر از دست رفتن بازار عراق بسیار محتمل خواهد بود.

جهانی تایید نمی‌شود. به عنوان مثال ایران ۵۹۰ محصول را با مزیت قوی‌تر از سایر رقبای به بازار عراق صادر می‌کند، در حالی که تنها ۱۲۳ مورد از این محصولات را توانسته است توأم با مزیت نسبی به بازار جهانی صادر کند. بنابراین مزیت و توان صادراتی ایران در بازار عراق به منزله قابلیت بالای صادراتی ایران در بازارهای جهانی نیست. شاید به جهت نزدیکی جغرافیایی و البته اشتراکات فرهنگی میان ایران با عراق، حضور پررنگ فعلی ایران در بازار عراق را بتوان مانند مبادلات کالاها بین استان‌های کشور تصور کرد اما با توجه به شرایط موجود و برنامه‌های توسعه اقتصادی عراق در صورت ایجاد ثبات و افزایش سطح استانداردهای زندگی در کشور مذکور، شرایط دسترسی ایران به بازار عراق در صورت تداوم محدودیت‌های بین‌المللی فعلی کشور، کاهش خواهد یافت.

بررسی وضعیت توزیع شاخص پیچیدگی ۵۹۰ محصول ایرانی دارای مزیت نسبی بیشتر نسبت به رقبای در بازار عراق نشان می‌دهد که ۳۵۱ محصول دارای پیچیدگی بالا (با علامت مثبت) است که از میان آنها تنها ۳۵ محصول در سطح بین‌المللی واجد مزیت نسبی است و به سایر کشورهای جهان نیز صادر می‌شوند. اگرچه ایران محصولات مذکور را به عراق صادر کرده است اما توسعه پایدار این محصولات به مهارت‌ها و توانمندی‌های تولیدی متعدد و پیچیده‌ای در هر سه سطح فردی، بنگاهی و جامعه احتیاج دارند. بر اساس نظریه پیچیدگی اقتصادی، دولت‌ها برای توسعه محصولات پیچیده مجبور هستند اولاً، افراد جامعه را از نظر سرمایه انسانی تجهیز کنند. ثانیاً بنگاه‌های تولیدی بایستی بستری مناسب برای برقراری روابط شبکه‌ای بین افراد برقرار کنند. ثالثاً زیرساخت‌های اجتماعی باید به گونه‌ای توسعه یابد



افول در استانبول

روند تجارت ترکیه و ایران در سال ۲۰۲۳ چگونه بود؟

در این سالها علیرغم اینکه ترکیه سومین شریک تجاری مهم ایران محسوب می‌شود، اما ایران نتوانسته جایگاه خود را در بازار کالای ترکیه حفظ کند؛ به گونه‌ای که از رتبه ۷ در میان مبادی وارداتی ترکیه در سال ۲۰۱۳ به رتبه ۲۳ در سال ۲۰۲۲ سقوط کرده است. همچنین سهم ایران در بازار ترکیه از چهار درصد از کل ارزش واردات این کشور در سال ۲۰۱۳ به کمتر از یک درصد در سال ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ کاهش داشته است.

در سال ۲۰۲۳ هم حجم تجارت دو کشور به حدود ۵.۵ میلیارد دلار کاهش داشته است. گزارش اداره آمار ترکیه نشان می‌دهد که مبادلات تجاری ایران و ترکیه در سال ۲۰۲۳ با کاهش ۱۴ درصدی به پنج میلیارد و ۴۹۰ میلیون دلار رسیده است. مبادلات تجاری ایران و ترکیه در سال ۲۰۲۲ بالغ بر شش میلیارد و ۴۲۰ میلیون دلار اعلام شده بود.

واردات ترکیه از ایران در سال ۲۰۲۳ کاهش ۳۵ درصدی نسبت به سال ۲۰۲۲ داشته است. ترکیه در سال ۲۰۲۲ بالغ بر سه میلیارد و ۳۵۰ میلیون دلار کالا از ایران وارد کرده بود که این رقم در سال ۲۰۲۳ به دو میلیارد و ۱۸۰ میلیون دلار رسید.

تراز تجاری دو کشور در سال ۲۰۲۳ به میزان یک میلیارد و ۱۳۰ میلیون دلار به نفع ترکیه بوده است.

بر اساس این گزارش سهم ایران از کل تجارت خارجی ترکیه در سال میلادی گذشته حدود یک درصد بوده است. ترکیه در این سال ۶۱۶ میلیارد دلار مرواده تجاری با دنیا داشته که ۲۵۵ میلیارد دلار از این رقم

ترکیه یکی از بزرگترین شرکای تجاری ایران بوده است و بیش از یک دهه پیش حجم تجارت دو کشور به نزدیک ۲۲ میلیارد دلار می‌رسید اما این شاخص به مرور کم و کمتر شد تا حدی که هم‌اکنون به کمتر از شش میلیارد دلار رسیده است. کاهش شدید تجارت ایران و ترکیه در شرایطی رخ می‌دهد که این دو کشور در سال ۲۰۱۲ توافق‌نامه تجارت ترجیحی را امضا کردند تا حجم تجارت دو کشور را به ۳۰ میلیارد دلار برسانند اما مشکلات متعدد مانع از آن شد که دو کشور بتوانند مرادات تجاری خود را در سطوح بالا حفظ کنند. در این سالها ترکیه بیشتر مشتری نفت و گاز و مواد خام ایران بوده است اما رقبای قدرتمندی مانند روسیه و عربستان بازار انرژی ترکیه را به دست گرفتند و ایران را از این بازار بزرگ و جذاب راندند. در سایر کالاهای غیرنفتی هم ایران بنا به دلایل متعدد نتوانست بازار چندانی در ترکیه به دست آورد.

◆ کاهش مداوم تجارت ایران و ترکیه در یک دهه

ترکیه یکی از پنج شریک مهم تجارت ایران بوده است و حجم تجارت این دو کشور بیش از یک دهه پیش به حدود ۲۲ میلیارد دلار می‌رسید. ایران و ترکیه در سال ۲۰۱۲ توافق کردند که حجم تجارت خود را به ۳۰ میلیارد دلار برسانند و توافق‌نامه تجارت ترجیحی را به امضا رساندند اما بعد از امضای این توافق‌نامه نه تنها حجم تجارت دو کشور رشد نداشت که سقوط قابل توجهی را تجربه کرد.



برای صادرات محصولات پتروشیمی ایران و همچنین به وجود آمدن تغییراتی در نیازهای بازار ترکیه اشاره کرد که از سمت مقامات ایرانی توجهی به این مقوله صورت نگرفته و در واقع تولید صادراتی مناسب با بازار ترکیه شکل نگرفته است.

یکی دیگر از دلایل کاهش تجارت ایران به ترکیه طی سال‌های اخیر را می‌توان به جایگزین شدن روسیه به جای ایران در بازار واردات گاز به این کشور نسبت داد که جنگ روسیه و اوکراین این عامل را تشدید کرده؛ زیرا در حال حاضر روسیه گاز خود را به قیمتی پایین‌تر به ترکیه عرضه می‌کند و امتیازات ویژه‌ای برای صادرات به این کشور در نظر گرفته است.

همچنین یونس زائله، رییس اتاق تبریز به پایگاه اطلاع‌رسانی اتاق تبریز گفته است که مدل بخش بازرگانی ترکیه با ایران کمی متفاوت بوده و لازم است که ما جدی‌تر و دقیق‌تر در این زمینه وارد شویم و مراکز تجاری خودمان را در ترکیه مستقر کنیم چرا که امروز تجارت در دنیا تقریباً تغییر یافته و ما باید روش تجارت خودمان را تغییر دهیم و مرکز تجاری را در جاهای مناسبی مانند شهرهای صنعتی مانند استانبول و ازمیر مستقر کنیم تا بتوانیم کالاهای مورد نظر خود مانند محصولات پتروشیمی و محصولات سایر صنایع که ترکیه واردکننده این محصولات است را در اختیار مشتریان قرار دهیم. امروز در فضایی که کشوری مانند عربستان که رقیب ما در صنعت پتروشیمی است، در این بازار حضور داشته و انبار و سیستم توزیع نیز دارد، قطعاً این کشور به تجار ما اجازه نمی‌دهد به این راحتی سهم بازار را به دست بگیریم.



ایران از رتبه ۷ در میان مبادی وارداتی ترکیه در سال ۲۰۱۳ به رتبه ۲۳ در سال ۲۰۲۲ سقوط کرده است. همچنین سهم ایران در بازار ترکیه از چهار درصد از کل ارزش واردات این کشور در سال ۲۰۱۳ به کمتر از یک درصد در سال ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ کاهش داشته است

مربوط به صادرات ترکیه و ۳۶۱ میلیارد دلار مربوط به واردات این کشور بوده است. تراز تجاری ترکیه در سال ۲۰۲۳ منفی ۱۰۶ میلیارد دلار بوده است.

◆ کالاهای صادراتی ایران به ترکیه کدامند؟

صادرات ایران به ترکیه را اغلب مواد اولیه خام تشکیل می‌دهد. گاز طبیعی مایع شده مهمترین کالای صادراتی ایران به ترکیه بوده و سهم حدود ۴۱ درصدی از کل ارزش صادرات بدون نفت خام ایران به ترکیه را به خود اختصاص داده است.

آلومینیوم و اوره پس از گاز طبیعی، حدود ۱۷ درصد از ارزش صادرات بدون نفت خام ایران را تشکیل می‌دهند. به طور کلی بررسی کالاهای صادراتی ایران به ترکیه نشان می‌دهد که ۱۰

قلم کالای عمده صادراتی ایران به این کشور حدود ۷۹ درصد از کل ارزش صادرات کالایی آن را تشکیل می‌دهند.

مهمترین کالای وارداتی ایران از ترکیه، روغن دانه آفتابگردان، روغن گلرنگ است. پس از این کالا تراکتور و ذرت دامی دیگر کالاهای عمده وارداتی از ترکیه هستند.

نکته قابل توجه در خصوص گروه‌های کالایی صادراتی ایران به ترکیه سهم حدود ۲۰۳ درصدی صادرات سوخت‌های معدنی، روغن‌های معدنی و محصولات حاصل از تقطیر آنها به ترکیه بوده است. این اتفاق در حالی رخ داده که تنها طی حدود ۱۰ سال سهم ایران در بازار ترکیه در این گروه کالایی از ۸۸ درصد در سال ۲۰۱۱ به این رقم در سال ۲۰۲۲ رسیده که نشان‌دهنده از دست دادن بازار ترکیه در این گروه کالایی است. در سال‌های گذشته آلمان و آمریکا شرکای اصلی تجارت ترکیه محسوب می‌شوند.

لازم به تاکید است که موقعیت استراتژیک ترکیه پلی بین اروپا، آسیا و خاورمیانه ایجاد می‌کند و آن را به قطب حیاتی برای تجارت و حمل و نقل تبدیل می‌کند. توسعه روابط تجاری با ترکیه می‌تواند دسترسی به بازارهای متنوع را فراهم کند و مسیرهای تجاری بین مناطق مختلف را تسهیل کند. همچنین ترکیه دارای بازار داخلی بزرگ و پویا با بیش از ۸۰ میلیون نفر جمعیت است، بنابراین برقراری روابط تجاری با ترکیه فرصت‌هایی را برای کسب و کارها فراهم می‌کند تا از این پایگاه مصرف‌کننده قابل توجه استفاده کنند و دامنه بازار خود را گسترش دهند.

◆ چرا تجارت ایران و ترکیه کاهش یافته است؟

بر اساس بررسی‌های اتاق بازرگانی تهران، دلایل گوناگونی منجر به کاهش تجارت ایران با ترکیه شده که از جمله آنها می‌توان به ظهور بازارهای جدید





رقابت در بازار همسایه

باید های تجارت در ترکیه چیست؟

نیاز فراوان دارد. البته باید تاکید کرد که همکاری در زمینه انرژی های تجدیدپذیر نیز می تواند برای ترکیه جذاب باشد؛ چرا که این کشور در سال های گذشته گام های مهمی در این زمینه برداشته است. علاوه بر این کالاهای صنعتی و تولیدی ایران برای ترکیه جذاب است زیرا ترکیه به تکنولوژی و نیروی انسانی کیفی و ارزان ایران علاقه دارد و می تواند از همکاری های صنعتی و تولیدی با ایران بهره مند شود. کالاهای کشاورزی ایران نیز برای بازار ترکیه جذاب است و همکاری در زمینه کشاورزی و صادرات محصولات کشاورزی ایران می تواند برای ترکیه مزیت داشته باشد.

گذشته از این، حمل و نقل ایران هم می تواند برای ترکیه جذاب باشد. با توجه به موقعیت جغرافیایی ایران و ترکیه، همکاری در زمینه حمل و نقل از اهمیت زیادی برخوردار است و می تواند فرصت های تجاری جدیدی ایجاد کند.

◆ باید های تجارت با ترکیه

با تمام اینها باید گفت که افزایش همکاری های دوجانبه و ایجاد روابط تجاری قوی تر با ترکیه در گرو دیپلماسی اقتصادی قوی بین دولت ها است.

همچنین امضای توافق نامه های تجاری، تسهیلات مالی و ایجاد مراکز تجاری مشترک و تبادل تکنولوژی می تواند به توسعه تجارت بین ایران و ترکیه کمک کند.

درباره رقبای ایران در بازار ترکیه باید گفت که رقبای ایران در بازار ترکیه شامل کشورهای مختلفی است که در زمینه های مختلف فعالیت دارند. چین که در واقع یکی از رقبای اصلی ایران در بازار ترکیه است و توانایی تولید محصولات با کیفیت و قیمت کم را دارد و ایران می تواند با تامین محصولات با کیفیت و ارائه خدمات پس از فروش بهتر، رقابت با



مهرداد سعادت دهقان

رئیس اتاق مشترک ایران و ترکیه

ترکیه یکی از مهم ترین شرکای تجاری ایران است. تجارت با ترکیه در سال های گذشته فراز و نشیب بسیاری داشته و هم از لحاظ کمی و کیفی تغییرات متنوعی را تجربه کرده است. برخی از این تغییرات عبارتند از تغییر حجم تجارت که در سال های گذشته نوسانات متعددی را تجربه کرده است. گاهی افزایش حجم تجارت اتفاق افتاده است که ناشی از افزایش تقاضا بوده و گاهی کاهش تجارت که به دلیل از دست دادن بازار رخ داده است.

در مجموع باید گفت که در سال های گذشته ساختار تجارت بین دو کشور هم گاهی تغییر داشته و نوع کالاها و خدماتی که ایران و ترکیه با یکدیگر تبادل می کنند، در مواردی به کل تغییر کرده است. این تغییر ممکن است به سبب تغییرات در نیازهای بازار یا تغییر در سیاست های تجاری دو کشور رخ داده باشد. موضوع دیگر تغییر در قیمت هاست. تغییرات در قیمت کالاها و خدمات ممکن است بر حجم تجارت بین ایران و ترکیه تاثیر داشته باشد. این تغییرات ممکن است به دلیل تغییرات نرخ ارز، تغییرات در هزینه تولید یا تغییرات در تقاضا باشد. گذشته از این تغییرات سیاسی و اقتصادی هم بر سطح تجارت دو کشور تأثیرگذار بوده است. تحریم ها، تغییرات در سیاست های تجاری، تغییرات در روابط دوجانبه و دیگر عوامل سیاسی مسائلی بوده که در مبادلات بین دو کشور گاهی نقش اصلی را داشته است.

به طور کل و فارغ از فراز و فرود های تجاری بین دو کشور باید گفت که مهم ترین نیاز بازار ترکیه به کالاهای ایرانی، انرژی است. ایران یکی از کشورهای تولیدکننده نفت و گاز است و ترکیه به این منابع انرژی



تاثیرگذار بوده است.

◆ مزیت‌های بازار ترکیه

با این حال ترکیه بازار بزرگ و جذابی برای کالاهای ایرانی است و جمعیت بزرگی از مصرف‌کنندگان را برای محصولات و خدمات خارجی فراهم کرده است و ارتباط برقرار کردن با شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان ترکیه امکانات بسیاری را برای صادرکنندگان کالا ارائه می‌دهد.

مزیت طلایی دیگر ترکیه موقعیت جغرافیایی این کشور است. ترکیه یک نقطه ترانزیت مهم برای تجارت بین‌المللی است و موقعیت جغرافیایی آن امکان دسترسی آسان به بازارهای مختلف را فراهم می‌کند. البته ناگفته نماند که ترکیه زیرساخت‌های خوبی در اختیار دارد و دارای زیرساخت‌های ممتازی در زمینه حمل‌ونقل، انرژی و ارتباطات است. زیرساخت‌هایی که امکان توسعه کسب‌وکارها را فراهم می‌کند. علاوه بر این ترکیه دارای نیروی کار ماهر و با قیمت مناسب است که امکان تولید محصولات با کیفیت و هزینه مناسب را فراهم می‌کند. همچنین باید گفت که ترکیه یک کشور با توسعه صنعتی بالا است و امکانات تولید و صادرات محصولات متنوع را فراهم می‌کند.

با تمام این اوصاف باید تاکید کرد که برای بهبود تجارت بین ایران و ترکیه ضروری است که مشکلات مربوط به مرزها تسهیل شود چرا که افزایش تسهیلات و راه‌های مختلف برای تسهیل در تردد و تجارت از طریق مرزها می‌تواند به بهبود تجارت بین دو کشور کمک کند. همچنین ایجاد تسهیلات مالی مانند خطوط اعتباری، تسهیلات تجاری و سرمایه‌گذاری‌های مشترک می‌تواند به کسب‌وکارها کمک کند تا به رونق بیشتری دست پیدا کنند.

به جز این، افزایش همکاری‌های تجاری بین شرکت‌ها و تجارت‌های دوجانبه می‌تواند طرفین را از بازارهای یکدیگر بهره‌مند کند و موجب رونق تجارت بین دو کشور شود. نکته مهم دیگر امضای توافقنامه‌های تجاری و اقتصادی بین

دولت‌های ایران و ترکیه است که می‌تواند پایه‌های قانونی برای تسهیل در تجارت و سرمایه‌گذاری مشترک را فراهم کند و بحث مهم دیگر تبلیغات و بازاریابی است. افزایش تبلیغات و بازاریابی محصولات و خدمات ایرانی در ترکیه و بالعکس، می‌تواند اطلاعات بیشتری نسبت به فرصت‌های تجاری موجود ارائه دهد و رونق تجارت را افزایش دهد.

چین را تقویت کند.

رقیب دیگر ایران در بازار ترکیه، روسیه است که یکی از رقبای قوی ایران محسوب می‌شود، به‌ویژه در زمینه صادرات انرژی و محصولات کشاورزی. ایران می‌تواند با افزایش کیفیت محصولات و ارائه شرایط تجاری متناسب، رقابت با روسیه را تقویت کند. رقیب دیگر ایران در بازار ترکیه اتحادیه اروپاست. کشورهای عضو اتحادیه اروپا نیز در بازار ترکیه حضور دارند و رقابت قوی ایجاد کرده‌اند. ایران می‌تواند با ارائه محصولات با کیفیت و مطابق با استانداردهای بین‌المللی، رقابت با کشورهای اتحادیه اروپا را تقویت کند.

◆ مزیت‌های ایران برای حضور در ترکیه

با این حال ایران هم مزیت‌های خاص خود را برای حضور در بازار ترکیه دارد. منابع طبیعی غنی، نیروی انسانی با کیفیت، موقعیت جغرافیایی مناسب و تاریخچه تجاری با ترکیه جزو مهم‌ترین مزایای تجاری ایران و ترکیه محسوب می‌شوند و در مقابل تحریم‌ها، نوسانات ارزی، کیفیت محصولات و خدمات، بروز مشکلات مرزی و ترابری، مشکلات مربوط به قوانین تجاری و مالی و... می‌تواند رقابت با رقبای اصلی را مختل کند.

گذشته از این باید گفت که اقتصاد آزاد ترکیه سبب شده که این کشور بازار انواع کالاهای باکیفیت باشد. بنابراین رقابت کالاهای ایرانی در این بازار به شدت دشوار است؛ به‌خصوص در صنایعی مانند خودروسازی، صنایع الکترونیک، مواد غذایی و پوشاک این رقابت سنگین‌تر است. نکته دیگری که باید به تفصیل درباره آن به عنوان یک چالش صحبت کرد نوسانات نرخ ارز است. ترکیه کشوری با نرخ ارز نسبتاً پایین است و نوسانات نرخ ارز در ایران می‌تواند بر روند تجارت و سرمایه‌گذاری تاثیرگذار باشد.

موضوع بعد قوانین و مقررات است. برخی از قوانین و مقررات تجاری و صنعتی در ترکیه ممکن است برای کسب و کارهای

خارجی مشکل‌ساز باشد. مساله دیگر صادرات کالاهای ایران در بازار ترکیه، مشکلات زیرساختی است. مشکلاتی مربوط به زیرساخت‌هایی مانند حمل‌ونقل، انرژی و آب می‌تواند بر روند تولید و توزیع محصولات تأثیرگذار باشد. همچنین تغییرات سیاسی و اقتصادی گاهی تجارت بین دو کشور را دچار نوساناتی کرده است. تغییرات در سیاست‌ها و اقتصاد ترکیه هم گاهی بر کسب‌وکارهای موجود و روند سرمایه‌گذاری‌ها



چین یکی از رقبای اصلی ایران در بازار ترکیه است و توانایی تولید محصولات با کیفیت و قیمت کم را دارد و ایران می‌تواند با تامین محصولات با کیفیت و ارائه خدمات پس از فروش بهتر، رقابت با چین را تقویت کند. رقیب دیگر ایران در بازار ترکیه، روسیه است که یکی از رقبای قوی ایران محسوب می‌شود، به‌ویژه در زمینه صادرات انرژی و محصولات کشاورزی





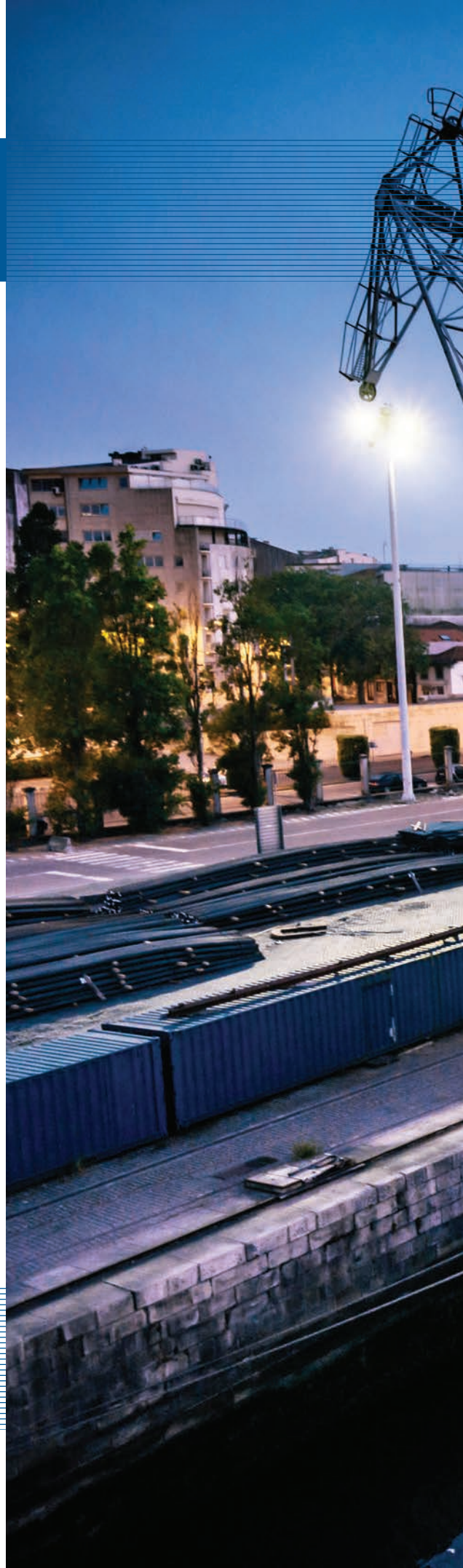
مسئله‌های تجاری

رنج تجارت

فعالان بخش خصوصی

با چه چالش‌هایی مواجهند؟

تحریم‌ها تنها یکی از مشکلاتی است که فعالان بخش خصوصی با آن مواجهند. تاجران این روزها با مسائل و مشکلات دیگری مواجه هستند که منشأ داخلی دارد. سیاست‌های ارزی و بسیاری از موانع تجاری شرایط را برای واردکنندگان و صادرکنندگان دشوار ساخته است. در این بخش روایت فعالان اقتصادی را می‌خوانیم که درباره رنج تجارت هشدار می‌دهند.



دولت علیه صادرات

سیاست‌های دولت صادرات غیرنفتی را به کدام سو برده است؟



محمد لاهوتی
رئیس کمیسیون توسعه صادرات غیرنفتی اتاق ایران

بتواند این بازارها را به دست بیاورد ولی این نباید به این معنا باشد که از بازارهای دوردست غافل شویم. به هر حال امروزه کشورهای دنیا هرچه نفوذ بیشتری در بازارها داشته باشند در مسائل سیاسی هم نفوذ بیشتری خواهند داشت و قدرت سیاسی و چانه‌زنی آن‌ها در مذاکرات بالاتر می‌رود.

موضوع بسیار مهمی که به توان اقتصادی کشور کمک می‌کند، سرمایه‌گذاری خارجی است. از یک طرف جذب سرمایه‌گذاری خارجی برای داخل کشور به منظور تولید مشترک و صادرات به کشورهای پیرامونی و همچنین کشورهای دوردست و از سوی دیگر سرمایه‌گذاری در کشورهای اطراف و همسایگان مثلاً بازار مهم عراق است که می‌بایست توسط دولت حمایت شود تا با حضور شرکت‌های ایرانی به صورت سرمایه‌گذاری مشترک بتواند از این فرصت استفاده کند. بازاری مثل سوریه به محض عادی شدن شرایطش قطعاً جلوی واردات را خواهد گرفت لذا ما باید از همین حالا در مورد بازار سوریه برای سرمایه‌گذاری مشترک در محصولات صنعتی و کشاورزی و مخصوصاً صنایع غذایی و تبدیلی برنامه‌ریزی کنیم تا بتوانیم از این فرصت‌ها بهره‌مند شویم. گرچه وقتی سیاست‌گذاری‌ها را طی چهار دهه گذشته یعنی از بعد از جنگ مشاهده می‌کنیم سیاست‌های ما علیرغم شعارهایی که مطرح شده، حمایتی نبوده و بیشتر رویکرد ما رویکرد حمایت از تولید داخل برای مصرف داخل بوده نه با نگاه صادرات یعنی عملاً شاه کلید اقتصاد مقاومتی که تولید درون‌زا و برون‌نگر است مدنظر قرار نگرفته و این چیزی است که ما می‌بایست چه در بازارهای پیرامونی خود و چه در بازارهای دوردست به آن توجه داشته باشیم.

◆ بازارهای از دست رفته ایران

کشورها در همه زمینه‌های تولید و صادرات مزیت ندارند و در بعضی بخش‌ها مزیت بالاتری دارند. کشور ما از منظر تجارت سنتی، پیشینه‌ای در زمینه تولید محصولات کشاورزی داشته و یکی از مزیت‌های آن در کنار فرش دستبافت، خشکبار، پسته و زعفران بوده ولی متأسفانه در حوزه فرش دستبافت که روزی اولین بخش ارزآور کشور بود و بالغ بر دو میلیارد دلار طی یک سال صادرات داشت، از دهه هفتاد به بعد به

تولید در داخل هر کشور محدودیت‌هایی دارد و وقتی تولید، گسترده می‌شود، بازارهایی که می‌توانند این تولیدات را جذب کنند معمولاً بازارهای فراسرزمینی هستند و صادرات در اینجا خود را نشان می‌دهد. اگر به درستی از صادرات حمایت شود، عملاً به جهش تولید و افزایش بهره‌وری، رقابت سالم و تولید کالاهای باکیفیت در استاندارد جهانی منجر می‌شود. به نظر می‌رسد با توجه به وضعیت اقتصاد ایران که براساس آمارهای رسمی بالغ بر ۸۰ تا ۸۵ درصد آن در اختیار دولت و ۱۵ درصد در اختیار فعالان بخش خصوصی است، مسئله مشارکت مردمی یکی از فاکتورهای مهم تحقق تولید و افزایش صادرات است. تا وقتی اقتصاد مردم نهاد نشود و به سمت و سوی اقتصاد مردمی حرکت نکنند، رقابت سالم شکل نخواهد گرفت و رانت‌های موجود برچیده نخواهد شد. اما آنچه مردم و اقتصاد را به هم پیوند می‌دهد افزایش بهره‌وری، افزایش کیفیت و قیمت رقابتی خواهد بود. لذا می‌بایست به این مسئله توجه ویژه شود. البته قبلاً ابلاغیه اصل ۴۴ را داشته‌ایم؛ اما متأسفانه به درستی اجرا نشده و در بعضی مواقع هم به انحراف رفته است. حالا که مجدداً مشارکت مردم مورد توجه واقع شده، راهکارهای جلوگیری از انحراف و احیاناً خروج از هدف اصلی باید مدنظر باشد.

◆ کشوری با ۱۵ مرز مشترک

شاید ایران در جغرافیای جهانی تنها کشوری باشد که بیش از ۱۵ مرز زمینی و دریایی دارد و این از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. از این جهت که ۱۵ بازار مختلف را در اختیار دارد. جمعیت بسیاری را در اطراف خود دارد و در صورتی که محصولات تولیدی آن چه از نظر کیفی و چه از نظر قیمت تمام شده رقابتی باشد قطعاً یکی از پتانسیل‌های منطقه خاورمیانه و آسیا خواهد بود. پیمان‌هایی که ایران در آن‌ها عضو است مثل پیمان شانگهای و پیمان‌های منطقه‌ای دیگر مثل اوراسیا و غیره بسیار کمک خواهد کرد که ایران



بود که می‌توانست چند ده برابر برای کشور ارز آوری داشته باشد.

◆ تحریم‌ها، سیاست‌های داخلی و کاهش صادرات

البته یک نکته مهم را نباید فراموش کرد و آن اینکه تا زمانی که موضوع سرمایه‌گذاری خارجی، تحریم‌ها و روابط بانکی ما برطرف نشود این گونه مشکلات همچنان وجود خواهد داشت و تنها با اتکا به منابع داخلی چنین انتظاراتی محقق نخواهد شد. به نظر می‌رسد ضمن برطرف کردن تحریم‌های داخلی که خودخواسته وضع می‌شود می‌بایست حتماً در پی رفع تحریم‌های خارجی و موضوع حل و فصل پیوستن به FATF بر اساس مصالح کشور باشیم.

بعد از یک دهه تراز تجاری کشور عدد بسیار بزرگی را که حدود منفی ۱۶/۸ میلیارد دلار بود تجربه کرد. من این تراز تجاری منفی را از ناحیه مشکلات سیاست‌های ارزی سال ۹۷ به بعد می‌دانم. علیرغم همه تلاش‌هایی که صورت گرفته تا موضوع رفع تعهد ارزی به نحو مقتضی مدیریت شود، از سال ۹۷ تا کنون روش‌های مختلفی به بانک مرکزی ارائه و تجربه شده است. مواقعی که بانک مرکزی به پیشنهادها توجه کرده شاهد افزایش صادرات و تراز تجاری مثبت در همین دولت سیزدهم بودیم ولی نمی‌دانم دلیل این تغییر ریل و تغییر این سیاست‌ها چه بوده که از یک طرف با سختگیری در روش‌های برگشت ارز و از یک طرف با سرکوب نرخ ارز و خرید ارزان آن از صادرکنندگان و استفاده از آن در واردات، همه و همه دست به دست هم داده تا هم صادرات کاهش پیدا کند و هم تقاضا در بخش واردات افزایش یابد و به همین جهت وبه دلیل جذابیتی که ارز ارزان در بخش واردات دارد واردات را

افزایش داده و صادرات کاهش پیدا کرده و این‌ها باعث تراز تجاری منفی با عدد قابل توجه ۱۶/۸ شده است. افزایش واردات فی نفسه سیاست اشتباهی نبوده چرا که واردات ما بیشتر در بخش تولید به کار می‌رود و کالاهای مصرفی ممنوعیت واردات دارند ولی چون در بخش صادرات سرکوب نرخ ارز و نرخ دستوری اتفاق افتاده، صادرات با افزایش واردات رونق نگرفته و بعد از یک دهه در سال ۱۴۰۲ به تراز تجاری منفی رسیدیم.

دلیل سیاست‌های غلط دولت‌ها، به جایی رسیده که در سال ۱۴۰۲ عددی حدود ۴۰ میلیون دلار صادرات داشت. در بحث خشکبار در سال‌های گذشته ظرفیت بسیار خوبی با صادرات بالای یعنی ۱/۷ میلیارد دلار داشتیم ولی متأسفانه آن هم به دلیل سیاست‌های ارزی اخیر دچار نوسان و کاهش شده است و در معرض خطر است.

یکی از ظرفیت‌های بسیار خوب ما زعفران است. موضوع بسته‌بندی و صادرات آن به صورت قابل استفاده برای مصرف‌کننده نهایی یکی از موضوعاتی بوده که طی سال‌های گذشته توسط تشکل‌ها و سازمان توسعه تجارت پیگیری شده ولی متأسفانه نتوانسته آن چنان که شاید و باید از فرصت‌ها استفاده کند. ضمن

اینکه سیاست‌های ارزی بر این بخش هم سایه انداخته، قیمت‌های غیرکارشناسی که در ارزیابی‌ها در سال‌های گذشته تعیین شد و صادرکنندگان را با بدهی‌های ارزی هنگفتی مواجه کرد. اگر با جدیت در پی رفع این مشکلات نباشیم در سال‌های آینده شاهد از بین رفتن تمام صادرات سنتی و نام‌آور ایران خواهیم بود.

علیرغم اینکه ما شاهد سیاست‌ها و شعارهایی در زمینه حمایت از صادرات غیرنفتی و جایگزینی آن با صادرات نفت خام بودیم گرچه اتفاقاتی افتاده و امروز در بخش میعانات و پتروشیمی‌ها صادرات داریم و از اقتصاد نفتی تا حدودی فاصله گرفته‌ایم ولی زنجیره‌های بعدی ایجاد نشده است. امروز در دنیا کشورها باید بر اساس مزیتشان در زنجیره تولید جهانی نقش‌آفرینی کنند و این امر ممکن است با صادرات مواد خام هم اتفاق بیفتد اما تأثیر و نفوذ آن در بازارها آنچنان نخواهد بود و به علاوه ارز آوری آن برای کشور ناچیز خواهد بود. البته روند سرمایه‌گذاری‌ها از ابتدا به درستی آغاز شد اما در ادامه یا متوقف شد و یا با سیاست‌های نابه‌جا

صنایع پایین دستی نتوانستند از این موهبتی که در اختیارشان قرار گرفته بود استفاده کنند و مواد ما به صورت خام صادر شد و صنایع داخلی هم نتوانستند از آن در فرایند تولید خود استفاده کنند و آن را به سمت ارزش افزوده سوق دهند. همه این‌ها باعث شده که سبد صادراتی ما کم‌کم بالغ بر ۷۵ درصد مربوط به صادرات پتروشیمی و فولاد باشد که اگر این‌ها در صنایع پایین دستی موجود و تازه تأسیس جذب می‌شدند، قطعاً امروز صادرات ما محصول نهایی



متأسفانه در حوزه فرش دستباف که روزی اولین بخش ارزآور کشور بود و بالغ بر دو میلیارد دلار طی یک سال صادرات داشت، از دهه هفتاد به بعد به دلیل سیاست‌های غلط دولت‌ها، به جایی رسیده که در سال ۱۴۰۲ عددی حدود ۴۰ میلیون دلار صادرات داشت. در بحث خشکبار در سال‌های گذشته ظرفیت بسیار خوبی با صادرات بالا یعنی ۱/۷ میلیارد دلار داشتیم ولی متأسفانه آن هم به دلیل سیاست‌های ارزی اخیر دچار نوسان و کاهش شده است و در معرض خطر است

سایه نااطمینانی بر اقتصاد

تجارت در دولت سیزدهم چگونه پیش می‌رود؟



پویا فیروزی

دبیر اتاق مشترک ایران و کره جنوبی

بیش از دو سال از عمر دولت سیزدهم گذشت و به صورت منطقی انتظار می‌رود دوره آزمون و خطای مدیریتی ناشی از تحویل دولت به نیروهای جدید سپری شده باشد.

در اصل منطق حکم می‌کند برآورد دولت از موقعیت اقتصادی کشور چه از منظر ظرفیت‌های تولیدی در داخل و چه از نگاه به جایگاه و نقش ایران در بازرگانی بین‌المللی نه فقط با برآوردهای نسبتاً دقیق همراه شود، که متمرکز بر شناختی واقع‌بینانه از مختصات اقتصادی و اجرایی کشور باشد.

ارزیابی غیرواقع‌بینانه و نادقیق از شرایط چه بیش‌برآورد (Over-estimated) باشد و چه دست‌پایین (Underestimated)، نمی‌تواند منجر به تصمیمات درست و کارا در عرصه تجارت خارجی شود.

نه تنها از بخش‌های مختلف و (مهمتر از آن) مدیران موثر بر عملکرد اقتصادی دولت انتظار می‌رود تا تصمیمات دقیق‌تری در چارچوب رویکردهای نظام اجرایی حاضر داشته باشند که ضمن تحلیل عملکرد از روند فعالیت مرتبط با بخش‌های مختلف، به نوعی آینده را نیز تا حدودی مورد کنکاش قرار دهند.

بدان معنی که تصمیمات دولت در وزارتخانه‌های اقتصاد، صمت، کشاورزی، فن‌آوری اطلاعات و ارتباطات و بانک مرکزی در حوزه تولید و تنظیم آن با تجارت خارجی کشور باید بر اساس یک سیاست‌گذاری منسجم، درون‌نگر و برون‌گرا صورت پذیرد و این کار جز با هماهنگی کامل دولت با فعالان اقتصادی و بخش خصوصی امکان‌پذیر نیست.

◆ تجارت خارجی ایران در یک نگاه

تجارت خارجی خروجی رویکرد اقتصادی دولت است که هم بر درآمد ارزی کشور اثر مستقیم دارد و هم موثر بر رشد تولید در دو بعد کمی و کیفی است و لذا می‌تواند نشانه موفقیت یا عدم موفقیت

روند جریان اقتصادی از سیاست‌گذاری داخلی، اجرای قوانین، مقررات و دستورالعمل‌ها تا دیپلماسی اقتصادی باشد.

بنابر آمار اولیه گمرک در ۱۲ ماه سال گذشته ایران بالغ بر ۱۳۶،۴ میلیون تن کالا به ارزش ۴۹،۳ میلیارد دلار کالای غیرنفتی (و همچنین بدون صادرات از محل تجارت چمدانی) صادر و بیش از ۳۹ میلیون تن کالا به ارزش ۶۶،۲ میلیارد دلار وارد کرده است که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، صادرات علیرغم افزایش ۹،۸ درصدی در وزن با کاهش حدود ۸،۸۷ درصد در ارزش مواجه شده است. واردات نیز در قیاس با سال گذشته نشان از افزایش ۴،۴ درصدی در وزن و ۹،۷ درصدی در ارزش دارد.

جالب اینکه سال ۱۴۰۱ نسبت به سال ۱۴۰۰ این تغییرات ۱۱ و ۱ درصد رشد به ترتیب در ارزش و وزن صادرات و ۱۳،۸ درصد رشد در برابر ۹،۸ درصد کاهش در ارزش و حجم واردات بود، یعنی کاهش حجم واردات و افزایش صادرات. با این حال در همان زمان هم علیرغم اینکه دولت رشد ارزش مبادلات تجاری را به‌عنوان عملکرد مثبت در کارنامه خود ثبت کرد، تحلیل‌های کارشناسی تأکید داشت که این نه حاصل یک برنامه مشخص و سیاست‌گذاری بلند مدت، بلکه بیش از هرچیز مرهون تورم جهانی است. حتی سیاست‌های سختگیرانه محدودکننده واردات نیز نتوانست دوام چندانی داشته باشد و با رفع محدودیت‌های ارزی منتج از رشد ۵۸ درصدی صادرات نفت از ابتدای سال ۲۰۲۳ میلادی و رسیدن به عدد ۱،۸۵ میلیون بشکه در روز و تسهیل دسترسی ایران به پول حاصل از صادرات دوباره از سر گرفته شد.

حالا بدتر شدن تراز تجاری کشور گواه بر همین مسئله است. تراز منفی ۴،۲ میلیارد دلاری سال ۱۴۰۰ در ۱۴۰۱ به حدود ۶،۲ میلیارد دلار منفی و در سال گذشته به ۱۶،۸ میلیارد دلار منفی تبدیل شد. (منفی بدان معنی که جریان کالا به نفع واردات است) روند افزایش تراز منفی تجاری مهمتر از هرچیز نشان‌دهنده نبود یک سیاست‌گذاری مشخص و صادرات‌محور است.

قیاس وزن و ارزش میزان واردات و صادرات نیز نشان می‌دهد ارزش متوسط هر تن کالای صادراتی ایران در سال گذشته ۳۶۲ دلار



مسئله‌های تجاری

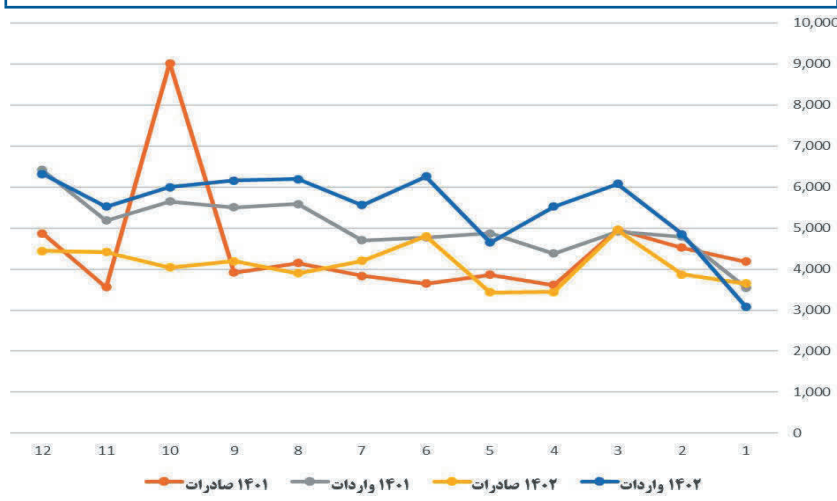
به طوریکه امارات با افزایش حدود ۴۰۰ میلیون دلاری از جایگاه چهارم به سوم صعود کرده و ترکیه با کاهش محسوس (حدود ۳/۵ میلیارد دلار) به جایگاه چهارم دست یافته. دیگر اینکه سهم این پنج مقصد از کل صادرات کشور نسبت به سال گذشته حدود پنج درصد به لحاظ ارزش کاهش داشته که نسبت به کاهش کل ارزش صادراتی کمتر و نشان از تکیه بالای ایران به این مقاصد در صادرات کالا است. به عبارتی الگوی مسیر صادرات کالاهای ایرانی نه تنها تغییری نسبت به گذشته نداشته که تا حدودی در این مسیر تعمیق شده است.

در سال گذشته پنج مبدا واردات کالا به ایران نیز به ترتیب امارات متحده عربی، چین، ترکیه، آلمان و هند بودند که در کل ۷۷ درصد از ارزش کالای وارد شده به کشور را به خود اختصاص دادند. در قیاس با سال گذشته نیز جایجایی جایگاه دو کشور آلمان و هند قابل ذکر است که نکته مهم آن نیز کاهش حدود ۱ میلیارد دلاری واردات از هند بود.

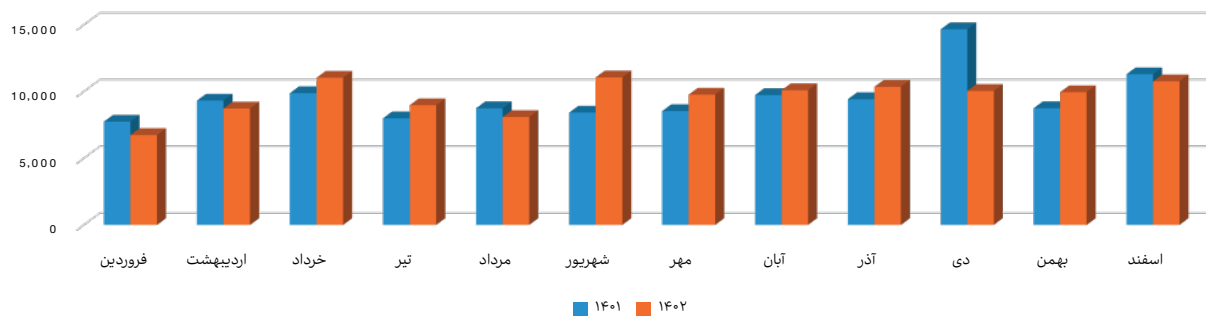
بررسی آمار البته نکته مثبت و قابل تامل دیگری را نیز نشان می‌دهد، طی دوازده ماهه سال ۱۴۰۲ ترانزیت خارجی کشور با رشد بیش از ۳۶/۵ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته به وزن ۱۷/۷۹۰ هزار تن رسید درحالیکه برای ۱۴۰۰ به ۱۴۰۱ تنها رشدی در حدود ۳ درصد داشت. درنهایت کوتاه سخن اینکه این اعداد و ارقام عملکرد گذشته را در بوته محک قرار می‌دهد، اما مسئله اصلی شاید برای فعالان اقتصادی بهبود شرایط فعالیت باشد. بدیهی است تا زمانی که ارتباط مستقیم و معمول بین ایران با مبادی

و در مقابل هر تن کالای وارد شده به ایران بطور متوسط ۱۶۹۷ دلار بوده که این ارقام در سال ماقبل آن یعنی ۱۴۰۱ به ترتیب ۴۳۶ و ۱۶۱۴ دلار بود. این افزایش ۸۳ سنت واردات و کاهش ۷۴ سنت در صادرات نمود تقریبی از وضعیت تجارت ما را به نمایش می‌گذارد. در تحلیل شرکای اصلی تجاری نیز پنج مقصد عمده صادرات محصولات ایرانی در سال ۱۴۰۲ به ترتیب، کشورهای چین، عراق، امارات متحده عربی، ترکیه و هند بودند که در مجموع میزبان بالغ بر ۷۱ درصد (ارزشی) کالاهای صادراتی ایرانی شدند. البته لازم به ذکر است که همچون گذشته کشورهای فوق مقصد اول صادرات بودند و با توجه به حجم بازار مصرف (بخصوص امارات و عراق) احتمالاً بخش عمده‌ای از کالاهای صادراتی به دلیل شرایط ویژه نظیر دسترسی سخت به مسیرهای مالی و بانکی و متاثر از محدودیت‌های تحریمی از این کشورها بازتوزیع شده باشند. اما دو نکته قابل تامل در مقایسه ارزش صادرات با سال گذشته وجود دارد؛ یکی جایجایی جایگاه ترکیه و امارات متحده عربی است،

وضعیت تجارت خارجی ۱۲ ماهه طی سال‌های ۱۴۰۱-۱۴۰۲ (به تفکیک صادرات و واردات)



وضعیت تجارت خارجی ۱۲ ماهه طی سال‌های ۱۴۰۱-۱۴۰۲



دولت برای اینکه شناخت ملموسی از وضعیت تجارت داشته باشد چاره‌ای ندارد جز ارتباط تنگاتنگ، هماهنگ و مستمر با فعالان اقتصادی بخش خصوصی که عاملیت و فعالیت خود در حوزه اقتصادی و بازرگانی را با اتکا بر توان و ظرفیت‌های خود و نه حمایت‌های رانت محور یا فضا سازی دستوری به پیش می‌برند. در پیشانی این ارتباط اتاق‌های بازرگانی حضور دارند. دولت اگر نتواند رابطه موثر و کارآمدی با اتاق بازرگانی و تشکل‌های ذیل آن به خصوص انجمن‌ها و فدراسیون‌های تجاری تخصصی برقرار سازد، از واقعیات بازارهای هدف فاصله می‌گیرد.

موارد بسیاری وجود دارد که دولت از فعالان اقتصادی به خصوص اتاق‌های مشترک انتظار دارد تا برای افزایش حجم تجارت با کشورهای هدف برنامه یا راهکار ارائه دهند. فارغ از اینکه شاید این نکته را در نظر نمی‌گیرد که فعالان اقتصادی خود در حلقه‌های انتهایی یک رابطه تجاری هستند و به نوعی خود ذینفع از سیاستی هستند که از سوی دولت برای آنها تعیین می‌شود. لذا هر تصمیمی اعم از سیاست‌گذاری در چارچوبی یکپارچه یا بالعکس، بکارگیری یک ثبات رویه یا تصمیم‌سازی‌های خلق الساعه، کلان‌نگری یا بخشی‌نگری و در نهایت صدور بخشنامه‌های متعدد و یا تعهد نسبت به سیاست‌ها، قوانین و دستورالعمل‌های از پیش برنامه ریزی شده، همگی تعیین‌کننده مسیر حرکت برای آنها است که می‌توانند متغیرهای معادله تجارت را تغییر دهند.

در آخر همچون یادداشت‌های گذشته تاکید می‌شود که تجارت را اگر حتی آئینه تمام نمای سیاست‌گذاری‌های اقتصادی و تصمیمات مبتنی بر اقتصاد سیاسی یک کشور ندانیم، می‌توان آن را کارنامه عملکرد حاکمیتی در این حوزه‌ها به حساب آورد که با توجه به دامنه و ابعاد تصمیمات بر اساس عملکرد کوتاه، میان یا بلند مدت می‌تواند نتایج متفاوتی به همراه داشته باشد.

بطور مسلم بر بستر پرتلاطم رخداد‌های سیاسی، اقتصادی و حتی فن‌آوری شاید نتوان پیش‌بینی دقیقی برای بلند مدت داشت اما تقریباً می‌توان با بکارگیری سیاستی مشخص و درست، بدون دخالت‌های دستوری در اقتصاد، بستری مناسب برای بهره‌گیری از ظرفیت‌های تجاری و حمایت از فعالان اقتصادی فراهم کرد تا سایه نااطمینانی‌های بر فضای کسب و کار را به حداقل ممکن رساند.

و مقاصد کالا برقرار نباشد صحبت از مسیرهای تجاری یا هدف‌گذاری مبتنی بر بازار هدف ناممکن خواهد بود. اما نباید این نکته را از نظر دور داشت که سیاست‌گذاری فقط به سیاست خارجی و سطح تعاملات بین‌المللی وابسته نیست.

زمانی که دولت حمایت و سیاست‌گذاری در رشد صادرات را یکی از اهداف و وظایف خود تعریف می‌کند، باید به مجموعه تصمیمات آن نگاه انداخت، چرا که تجارت یک فعل مشتق حاصل برآیند مجموعه تصمیمات اقتصاد-سیاسی و اقدامات اجرایی دولت در حوزه اقتصادی است.

این تصمیمات پیش از فرآیند تولید کالا و خدمات شروع می‌شود و کلیه تصمیمات حاکمیتی را دربر می‌گیرد. نتیجه آن به طور مستقیم و غیرمستقیم گویای کارنامه عملکرد و هماهنگی سازمان‌ها، دستگاه‌ها

و بازیگران موثر اقتصادی و سنجش میزان توان مدیریت، وحدت رویه و یا در صورت ناکارآمدی، حاکم از بی‌برنامگی بازیگردانی واحد تحت عنوان حاکمیت، از حوزه‌های پولی و بانکی تا حمل و نقل و لجستیک است.

به عبارتی اگرچه سهم نیروهای موثر ذیل فضای بیرونی کسب و کار اعم از تهدیدات و فرصت‌ها را نمی‌توان نادیده گرفت، اما آنچه تجارت خارجی را شکل می‌دهد مجموعه سیاست‌گذاری‌های کوتاه و بلند مدت و رویکردهای مختلف در اجرای آن سیاست‌ها، تعهد مجریان دولتی به برنامه‌های متکی بر سیاست‌های مذکور و در نهایت روش‌های اجرای تصمیمات موثر و متاثر اقتصادی است.

شاید افزایش حجم واردات و فروش ارز به واردکنندگان بتواند دولت را در دستیابی برخی اهداف سیاست‌گذاری اقتصادی داخلی نظیر کنترل نرخ تورم کمک کند اما باید توجه داشت همچنان

صادرات کالا (غیرزفتی) به عنوان یکی از منابع مطمئن ورود سرمایه به کشور محسوب می‌شود. شاید سخن گزافی نباشد اگر بگوییم نگاه دولت در چارچوب یک سیاست درست اقتصادی باید به سمتی پیش برود تا بدون اینکه هیچ‌یک از دو بال بازرگانی خارجی قربانی یکدیگر شده و یا به سبب اقتضائاتی نظیر سیاست‌های کنترل نرخ ارز و یا شعارهای عامه‌پسند در خصوص حمایت از صادرات تعادل را عामدانه و دستوری به یک سمت سنگین کند، نگاهی واقع‌بینانه به حوزه تجارت داشته باشد.



در سال گذشته پنج مبدا واردات کالا به ایران به ترتیب امارات متحده عربی، چین، ترکیه، آلمان و هند بودند که در کل ۷۷ درصد از ارزش کالای وارد شده به کشور را به خود اختصاص دادند. در قیاس با سال گذشته نیز جابجایی جایگاه دو کشور آلمان و هند قابل ذکر است که نکته مهم آن نیز کاهش حدود امیلیارد دلاری واردات از هند بود



تجارت آزاد با وجود تحریم‌ها ممکن نیست

سیاست‌های دولت چه تاثیری بر صادرات غیرنفتی ایران داشته است؟

روی این جایگاه حمل و نقل و لجستیک در کشور کار کنیم. باید در این حوزه نقشه راه چند لایه‌ای تدوین شود که هم دربرگیرنده حوزه حمل و نقل باشد و هم لجستیک. در این سند باید اقدامات کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت و همچنین مسائل داخلی و بین‌المللی صنعت حمل و نقل را با هم دید.

◆ مسیر بازگشت ارز به کشور، هموار شود

صادرات به عنوان مهم‌ترین مؤلفه برای توسعه تعاملات تجارت بین‌الملل، نقش پیش‌بران را در اقتصاد ایفا می‌کند. صادرات نوک پیکان توسعه اقتصادی کشورها به شمار می‌آید. باید از اقتصاد صادرات محور حمایت کرد. در تمام کشورهای با اقتصاد توسعه یافته، از صادرات حمایت می‌شود. تجارت جاده دوطرفه است، تاجر باید بتواند در زمان واردات و صادرات بدون هیچ نگرانی‌ای ارز خود را به کشور برگرداند و تا موقعی که این مشکل حل نشود، مشکلات کماکان پابرجاست. تجارت ایران با موانع جدی‌ای روبروست. یکی از این موانع این است که ما نمی‌توانیم فروش خود را به پول رسمی کشورها انجام دهیم و باید این مشکل حل شود. برخی از تجارت آزاد و تجارت ترجیحی می‌گویند اما به این نکته توجه ندارند که پیش‌نیاز تجارت آزاد و ترجیحی، بازگشت ارز حاصل از صادرات است ولی ما به دلیل تحریم، با اکثر کشورهای دنیا مرادبه بانکی و مالی نداریم. در واقع باید به تاکید گفت که تجارت ترجیحی و آزاد با وجود تحریم‌ها ممکن نیست.

در کنار مسئله تحریم‌ها ما با برخی از شرکای تجاری خود مشکلات دیگری داریم. مثلاً روسیه یکی از شرکای تجاری ماست. اگرچه ما در روسیه چند صراف داریم که جابه‌جایی پول از طریق آن ممکن است ولی همچنان تعرفه، عوارض گمرکی و مالیات بالای روسیه بر محصولات ایرانی مانعی جدید در مسیر صادرات ایران به روسیه است. درحالی‌که رقبای ما مانند ترکیه شرایط بسیار مناسبی در بازار روسیه دارند. باید مسئله تبادلات پولی و بانکی توسط بانک مرکزی حل شود.

اقتصاد کشور با مشکلات زیادی روبه‌روست. این مشکلات ابعاد مختلفی دارد و امیدواریم دولت و بخش خصوصی و اتاق ایران در کنار همدیگر برای عبور از این شرایط و مشکلات هم‌اندیشی کنند و به راه حل عملیاتی خوبی برسند. بخش خصوصی ۸۰ درصد صادرات غیرنفتی را در اختیار دارد و ما خواستار این هستیم که برای حل مشکلات حوزه صادرات، به راه‌حل‌ها و انتخاب فعالان اقتصادی توجه کنند. باید برای تسهیل مشکلات اقتصادی از تدبیر و نگاه فعالان بخش خصوصی و در رأس آن اتاق ایران استفاده شود. دولت و دیپلماسی باید در خدمت اقتصاد باشد، همانطوری که در کشورهای دیگر چنین است.

صدرالدین نیاورانی

نایب‌رئیس کمیسیون توسعه صادرات غیرنفتی ایران



تحقق شعار جهش تولید با مشارکت مردم، جدای از پیش‌نیازهای داخلی، نیازمند تقویت صادرات و ساماندهی تجارت خارجی است و تجارت خارجی به معنای این است که به مقصدهای صادراتی بیشتری دسترسی داشته باشیم. برای همین در کنار سیاست‌گذاری اقتصادی و سیاست داخلی، دیپلماسی اقتصادی اهمیت ویژه‌ای دارد.

در راستای تحقق دیپلماسی اقتصادی موثر، دولت باید سیاست تمرکزگرایی را تغییر دهد و تصدی‌گری را کنار بگذارد و امور اجرایی را به انجمن‌ها و تشکل‌های اقتصادی مربوطه در بخش خصوصی واگذار کند تا به راحتی مثل شرکت‌های دولتی تحریم‌پذیر نباشند. مجلس هم باید قوانینی تصویب کند تا میزان دخالت دولت در تجارت داخلی و خارجی را به حداقل برساند. به عنوان مثال بخشی از محصولات کشاورزی ایران به هند صادرات می‌شود و یا یکی از مقاصد صادرات مواد معدنی ما چین است. انتظار فعالان اقتصادی از دولت این است که در رفع مشکلات و ضعف حوزه حمل‌ونقل ریلی بین دو کشور، کمبود پروازهای مستقیم و تعرفه‌های گمرکی بالا به بخش خصوصی کمک کند. وزارت امور خارجه و دولت باید برای حل مشکل تجارت ایران با اتحادیه اوراسیا، کشورهای عضو سی.آ.اس کار جدی کند. باید بدانیم که این بازارها ابدی نیستند. الان تعرفه ایران به واردات کالای روسی به ایران ۵ درصد است ولی در روسیه وضعیت این عدد بسیار بالاتر است. متأسفانه به دلیل تحریم‌های ظالمانه تجارت ایران تحت شعاع قرار گرفته و بخش بزرگی از مرادودات تجاری با کشورهای همسایه انجام می‌شود؛ بازارهایی که ممکن است آنها را هم از دست بدهیم. برای همین باید دولت به تنوع بازارهای صادراتی بیندیشد و برای آن تلاش کند.

◆ مسیر حمل و نقل هموار شود

صنعت حمل و نقل در ایران مشکلات زیادی دارد که بخشی از این مشکلات ناشی از تحریم‌هاست. ما از زنجیره ارزش بین‌المللی بیرون افتاده‌ایم ولی امیدواریم این مشکلات حل شود. باید با تعامل دولت، موانع موجود در مسیر حمل و نقل برطرف شود و این موانع و وضعیت با هدف رشد اقتصادی و اشتغال تعارض دارد. ما برای رشد تولید به حمل و نقل آسان نیاز داریم. حمل و نقل شریان اقتصادی دنیاست. حمل و نقل زمینی، هوایی، دریایی، ریلی و ترانزیت در حوزه گردشگری، صادرات و واردات اهمیت ویژه‌ای دارد و باید

علی اصغر جمعه‌ای نایب‌رئیس اتاق سمنان دولت نمی‌تواند بنگاهدار خوبی باشد



یکی از مسائلی که در اقتصاد کشور سال‌ها باعث بروز مشکلات اساسی برای فعالیت‌های تجاری و اقتصادی شده، موضوع تحریم‌هایی است که ظالمانه بر اقتصاد ایران به دلایل سیاسی تحمیل شده و بیش از همه بر فعالیت بازرگانان و معیشت مردم تأثیر منفی گذاشته است. این تحریم‌ها باعث شده صادرات کالا از کشور به کندی و با صرف هزینه‌های بیشتری انجام شود و از طرف دیگر، واردات کالا و خدمات به کشور به دلیل تحریم‌ها از چند کشور واسطه صورت بگیرد که نتیجه آن کندی و حتی توقف تجارت بین‌الملل و افزایش قیمت کالاهای وارداتی به دلیل افزایش هزینه خرید و واردات آنها است. بخش معدن در ایران از جمله بخش‌هایی بوده که به دلیل همین تحریم‌ها با مشکلات بسیاری در زمینه‌های مختلف روبه رو شده و عدم به روز رسانی تجهیزات و کاهش سرعت توسعه و بهره‌برداری از معادن کشور به دلیل تحریم‌ها این بخش را با وجود تمام پتانسیل خود تحت تأثیر قرار داده است. علی اصغر جمعه‌ای، نایب رئیس اتاق سمنان و فعال حوزه معدن از جمله افرادی است که عقیده دارد تحریم‌ها مشکل اول اقتصاد کشور و فعالان اقتصادی برای توسعه تجارت بین‌الملل است. مشروح گفت‌وگوی وی در ادامه آمده است.

می‌کند که با تدبیر و سیاست‌های کلی که به رفع مشکلات کشور کمک می‌کند و به نفع منافع ملی است، دولتمردان ما شرایط را برای ما (فعالان اقتصادی) بهبود ببخشند. از سوی دیگر باید گفت که اشخاصی که در مورد تحریم‌ها می‌گویند که تحریم بر ما (اقتصاد کشور) اثر ندارد، دستی بر آتش ندارند. زیرا در هر صورت که نگاه کنید، داشتن ارتباطات جهانی، قوانین و مقررات و فرایند خودش را می‌طلبد و نیاز اقتصاد کشور است.

**به نظر شما بزرگترین چالشی که ما در تجارت خارجی خود داریم چیست؟
تحریم‌های خارجی یا مشکلات و قوانین محدودکننده داخلی؟**

طبیعتاً در مورد تجارت خارجی موضوع تحریم‌ها و محدودیت‌های ناشی از آن بزرگترین چالش برای فعالان اقتصادی به شمار می‌رود. البته مسائل و مشکلات داخلی را هم می‌توان به عنوان یک چالش در کنار موضوع تحریم‌ها مطرح کرد. در مورد مسائل داخلی باید گفت که اگر بتوانیم یک انسجام و هماهنگی را در

**در حال حاضر وضعیت تجارت خارجی کشور را با توجه به شرایط فعلی کشور
چطور ارزیابی می‌کنید؟**

به طور کلی باید گفت که در موضوع تجارت خارجی و روابط اقتصادی بین‌الملل با توجه به اینکه همچنان مسائل مرتبط با دیپلماسی و روابط خارجی خود را نتوانسته‌ایم حل کنیم، همواره در این حوزه (تجارت خارجی) با چالش‌های مختلفی روبه رو هستیم. از سوی دیگر با وجود تحریم‌های مختلف و متعددی که بر اقتصاد کشور تحمیل می‌شود اقتصاد ما در عرصه بین‌الملل حضور کاملی نداشته و این تحریم‌ها در عمل باعث شده که از جایگاه شایسته و در خور توجهی که کشور ما باید داشته باشد و استفاده از پتانسیل و استعدادهایی که در کشور وجود دارد، محروم شویم. این محرومیت شامل تمام حوزه‌های اقتصادی بوده و چه در زمینه معدن و چه در زمینه صنایع مختلف، بخش کشاورزی و حتی صنعت گردشگری تأثیر خود را گذاشته است. این شرایط، طلب



روی کاغذ تصویب می‌کند اما در عمل چیزی به بخش عمرانی تخصیص نمی‌دهد. در واقع همه درآمدهای کشور از طریق مالیات و فروش نفت خرج هزینه‌های جاری شده است. این در حالی است که یک کشور به بودجه عمرانی نیاز دارد تا زیرساخت‌ها را توسعه دهد. اما ما یک دولت بسیار بزرگ در کشور داریم که بازدهی ندارد و تنها یک دولت هزینه‌زاست.

پیش‌بینی شما از وضعیت تجارت کشور و تجارت خارجی با توجه به مسائلی که اخیراً رخ داده است، چیست؟

ببینید همه اینها به هم ارتباط دارد. در مورد تنش میان ایران و رژیم اسرائیل باید گفت که ما باید در هر حال غرور ملی خود را حفظ کنیم و این کار را باید با تدبیر انجام دهیم. این به این معنا نیست که هر فشار و هر آسیبی دشمنان به ما بزنند و ما واکنشی نشان ندهیم. هر زمان که ما استقلال خود را با تاسی از شعار نه شرقی، نه غربی امام خمینی (ره) رعایت کنیم و روی پای خود بایستیم، حتماً بر این مسائل و مشکلات پیروز خواهیم شد. کما اینکه پیشتر هم این موضوع (حفظ استقلال) را نشان دادیم. امیدواریم این پاسخ و پیام اخیر را دشمنان ما از جمله اسرائیل غاصب و حامیانش گرفته و این موضوع تمام شود. در نهایت امیدوارم صلح و آرامش حاکم شود زیرا در سایه صلح و آرامش مسائل اقتصادی و مباحث فرهنگی و اجتماعی می‌توانند حرکت رو به جلو خود را ادامه بدهند و پیشرفت در این حوزه‌ها اتفاق بیفتد.

چه پیشنهادی برای بهتر شدن تجارت خارجی به خصوص در حوزه فعالیت خود دارید؟

ببینید، با توجه به شرایط فعلی که داریم و با آن رو به رو هستیم، همه فعالان اقتصادی در حوزه‌های مختلف به قول معروف در یک کشتی نشسته‌اند و تحریم‌ها بر فعالیت همه آنها تأثیر منفی گذاشته است. در این شرایط ما فعالان اقتصادی باید یک انسجام همه جانبه در جهت انتقال تجربیات برای بازارهای فعلی و پیش رو داشته باشیم و آنها را حفظ کنیم و مهمتر از همه آنها (بازارهای خارجی)، بتوانیم تحریم‌ها را دور بزنیم. درخواست آخر من این است که حتماً حاکمیت به فکر تسهیل شرایط برای فعالان اقتصادی و رفع موانع تجارت باشد. آمارها و گزارش‌هایی که توسط نهادهای مرتبط انجام می‌شود نشان می‌دهد که فضای کسب‌وکار در ایران روز به روز بدتر شده و مجموعه اقدامات دولت نه تنها منجر به بهبود فضای کسب‌وکار نشده، بلکه علیه آن عمل کرده و کار را برای فعالان بخش خصوصی سخت‌تر کرده است. درست است که تحریم‌ها حلقه روابط خارجی ما با جهان را تنگ کرده، اما خودتحریمی‌ها و تحریم‌های داخلی هم مانع فعالیت بخش خصوصی است. دولت می‌تواند با مجموعه اقداماتی موانعی را که بر سر راه فعالیت داخلی بخش خصوصی وجود دارد بردارد. به عبارتی دولت اگرچه نمی‌تواند تحریم‌های خارجی را برطرف کند، اما می‌تواند تحریم‌های داخلی را بردارد.

اگر به وضعیت سرمایه‌گذاری‌های دولتی و شرکت‌های دولتی نگاه کنید متوجه خواهید شد که شرکت‌های دولتی عموماً زیان‌ده و فاقد بهره‌وری هستند. دلیل این امر روشن است. دولت نمی‌تواند بنگاه‌دار خوبی باشد. در واقع دولت می‌تواند سیاست‌گذار به صورت منطقی باشد آن هم اگر از سیاست‌دان‌ها و سیاست‌خوان‌ها مشورت بگیرد و به صحبت‌های آنها گوش کند

بخش سیاست‌گذاری اقتصادی دولت و حاکمیت ایجاد کنیم شاید این کار بتواند تا حدودی برخی مشکلات مرتبط با تجارت خارجی را تقلیل بدهد اما در نهایت تأثیر آن به اندازه‌ای نیست که بتواند تمام مشکلات مربوط به تجارت خارجی را از بین ببرد. در زمان تحریم و هنگامی که شما تحریم هستید، مبادلات پولی و کالایی شما با محدودیت مواجه خواهد شد. در مورد واردات کالا به جای واردات مستقیم باید از طریق مرزهای دو کشور یا چند کشور دیگر کالا وارد کشور شود که به نوبه خود هزینه‌ها را بالا می‌برد. تا زمانی که این مسائل (تحریم‌های خارجی) حل نشود، وضعیت تجارت خارجی شرایط عادی پیدا نخواهد کرد.

در بحث معادن وضعیت سرمایه‌گذاری و تسهیل مقررات آن از سوی دولت چطور بوده است؟

باید بگویم که به طور کلی و مشخصاً این عقیده را داریم که سرمایه‌گذاری دولتی در بخش خصوصی و اقتصاد جایز نیست و کار اشتباهی است. این کار اصطلاحاً مفسده آور است. دلیلی وجود ندارد که دولت وارد اقتصاد و سرمایه‌گذاری شود. تنها وظیفه دولت و حاکمیت در این میان این است که فضا را برای فعالیت بخش خصوصی آماده کند. به عبارتی دولت باید با وضع مقررات و قوانین، موانع سرمایه‌گذاری را از بین ببرد و این کار را در هر دو بخش خصوصی و خارجی انجام دهد. با این همه این کار به دلیل گره خوردن به موضوع تحریم‌ها به مشکل برخورد است. اگر به وضعیت سرمایه‌گذاری‌های دولتی و شرکت‌های دولتی نگاه کنید متوجه خواهید شد که شرکت‌های دولتی عموماً زیان‌ده و فاقد بهره‌وری هستند. دلیل این امر روشن است. دولت نمی‌تواند بنگاه‌دار یا اصطلاحاً بیزینس‌من خوبی باشد. برای همین است که همه اقتصاددانان تأکید می‌کنند که دولت باید از اقتصاد خارج شود و عرصه را به بخش خصوصی واگذارد. در واقع دولت می‌تواند سیاست‌گذار به صورت منطقی باشد آن هم اگر از سیاست‌دان‌ها و سیاست‌خوان‌ها مشورت بگیرد و به صحبت‌های آنها گوش کند. با این شرایط دولت می‌تواند سیاست‌گذاری (در مسائل اقتصادی و تجاری) را انجام دهد.

برخی عقیده دارند که موضوع تسهیل اعطای مجوزهای کسب و کار که دولت در پیش گرفته، برخلاف آن چیزی است که تصور می‌شود و راهی است برای گرفتن مالیات بیشتر. این موضوع را قبول دارید؟

توجه کنید وقتی کشور ارزش افزوده واقعی ایجاد نکند و درآمدهای دولت از راه درآمدهای منطقی ایجاد نشود، فشار مالیات بر دوش مردم خواهد افتاد. چه در بحث مالیات بر ارزش افزوده، چه مالیات‌های مستقیم و چه مالیات‌های دیگر. هدف این است که از طریق گرفتن مالیات کسری بودجه دولت جبران شود و از سوی دیگر هزینه‌های جاری دولت پرداخت شود. اگر به تمام بودجه‌هایی که در چندسال اخیر تصویب شده است نگاه کنید، در این بودجه‌ها چیزی به عنوان هزینه‌های عمرانی وجود ندارد. دولت سال‌هاست که بودجه عمرانی را

بازارهایی که آب می‌رود

بخش خصوصی چگونه می‌تواند تجارت خارجی را توسعه دهد؟

برای حضور آنها در بازارهای جهانی تبدیل شد. ترکیب بازار و دولت، برگرفته از مفهوم دیپلماسی اقتصادی و به این معناست که دولت باید با استفاده از توانمندی‌ها و ظرفیت‌هایی که در اختیار دارد زمینه را برای حضور پررنگ بخش خصوصی در اقتصاد مهیا کند تا آنها بتوانند از امکانات جهانی بهره‌مند شوند. دیپلماسی اقتصادی تلاش برای یافتن جایگاه واقعی ایران در سطح بین‌المللی و متناسب با تغییراتی است که شاهد آن هستیم و در این راستا هم باید به شرق و هم به غرب توجه داشته باشیم. گاهی دیپلماسی اقتصادی را برابر با بازاریابی برای کالاهای ایرانی در نظر می‌گیرند و گاهی منظور از دیپلماسی اقتصادی این است که در کشوری مانند سوریه که هزینه زیادی پرداخت کردیم در روند بازسازی و استفاده از فواید اقتصادی آن سهیم شویم.

◆ هزارتوی مشکلات تولید

از طرفی طی سال‌های گذشته نوسانات شدید نرخ ارز، بی‌ثباتی قیمت‌ها و عدم اجرای درست سیاست‌ها و قوانین ارزی باعث شده تا مشکلات زیادی برای فعالان اقتصادی به وجود آید. از سوی دیگر طولانی شدن فرآیند ثبت سفارش‌ها و تخصیص ارز در شرایطی که نوسانات شدید ارزی وجود دارد، مشکلاتی از جمله هزینه‌های مالیاتی، هزینه صدور جواز صنعتی، مشکلات چندنرخ بودن ارز و سقف و سابقه واردات مواد اولیه، بنگاه‌های اقتصادی را در برنامه‌ریزی برای فعالیت‌های آینده با چالش روبه‌رو کرده و باعث تأخیر در روند تحویل سفارش‌ها به مشتریان شده است. موانع زیاد پیش روی صادرات و صادرکننده‌ها باعث شده که آنها عطای صادرات را به لقای آن ببخشند.

از طرفی در هیچ‌کدام از بخش‌نامه‌هایی که یک‌شبه صادر می‌شود از فعالان اقتصادی و بخش خصوصی نظرخواهی نمی‌شود. فعالان اقتصادی انتظار دارند حتی اگر نظرات آنها در عمل توجه نمی‌شود، اما حداقل مطابق قانون مسئولان آنها را در جریان امور قرار دهند و نظرات آنها را فقط بشنوند. موضوعی که در همه جای دنیا مرسوم است و فعالان اقتصادی از یک ماه پیش از اجرای سیاست دولتی



محمود تولایی

رئیس کمیسیون مالیات، کار و تأمین اجتماعی اتاق ایران

سال ۱۴۰۳ از سوی رهبری، سال جهش تولید با مشارکت مردم نام‌گذاری شده است. از سال ۱۳۹۶ تاکنون، به مدت ۸ سال متوالی، شعار سال با محوریت تولید نام‌گذاری شده است و این نشان از اهمیت اقتصاد و تولید برای ایشان و کشور دارد. تحقق شعار جهش تولید با مشارکت مردم، جدای از پیش‌نیازهای داخلی، نیازمند تقویت صادرات و ساماندهی تجارت خارجی است. در تجارت خارجی دو بخش واردات و صادرات باید هم‌زمان کار کند؛ که هم بتوانیم مواد اولیه و ماشین‌آلات مورد نیاز را وارد کنیم و هم کالاهای تولید شده را به بازار هدف صادر کنیم و سیاست خارجی با تأکید بر دیپلماسی اقتصادی در خدمت اقتصاد کشور باشد. اما چگونه دولت و سیاست‌گذار باید در خدمت اقتصاد باشد؟

◆ دیپلماسی در خدمت تجارت خارجی

یکی از گام‌های اساسی در تجارت خارجی، توجه به دیپلماسی اقتصادی و گفت‌وگو در مسیر روابط اقتصادی است. هر کجا که ثبات باشد، اقتصاد رونق دارد. ثبات، عامل اصلی امنیت و اتصال جهانی است که ثروت می‌آورد و با سیاست، فرصت می‌سازد. ثبات، ارزش‌های یک کشور را فراتر از معیارهای سخت، کیفی‌تر می‌کند و محیط و چشم‌اندازی اقتصادی به آن می‌دهد. فراتر از مرزهای فیزیکی، ادراکات جهانی کشورها نسبت به یکدیگر را بر حسب شاخص‌های کیفی، به تفاوت و تغییر می‌کشاند. تفاوت‌هایی که فرصت‌ساز تجارت و سرمایه‌گذاری هستند، مستقیماً بر تولید ناخالص داخلی تأثیر می‌گذارند و یک فرود نرم برای توسعه اقتصادی محسوب می‌شود. ترکیبی که با اجماع اقتصادی-سیاسی، دیپلماسی صلح و گفت‌وگو، بسیاری از کشورها را به بهترین نسخه‌شان تبدیل خواهد کرد. دیپلماسی اقتصادی، در دهه ۹۰ از سوی کشورهای نوظهور مورد توجه قرار گرفت و به ابزاری کارآمد



از قیمت‌های جهانی مواد اولیه تولید خود را از این نهاد تأمین کند. در نتیجه هزینه تمام شده تولید به قدری بالا می‌رود که صادرکننده ایرانی قدرت رقابت در بازارهای جهانی را از دست می‌دهد. در چنین شرایطی و با وجود نرخ کنونی ارز تأمین مواد اولیه از منابع وارداتی نیز به گران تمام شدن تولید می‌انجامد. بورس کالا امکان صادرات از تولیدکننده گرفته و این نهاد با حمایت تولید، گران‌فروشی رسمی می‌کند و علیه تولید کار می‌کند. در جنگ اقتصادی پیش رو صنایع پتروشیمی، فولاد و مس باید به فکر صنایع پایین دستی باشند. ولی متأسفانه در شرایط کنونی با سیاست‌های کلان کشور همراه نیستند و افزایش قیمت مواد اولیه صنایع پایین دستی را در برنامه گذاشته‌اند. تولیدکننده ما دچار فشار روانی زیادی است. در قسمت تهیه مواد اولیه، تهیه ارز، و تأمین منابع مالی دچار آشفتگی شدید هستیم. پس باید با همراهی دیگر دستگاه‌ها از بار مشکلات این جهادگران اقتصادی کم کنیم.

◆ مشوق‌هایی برای تولید

یکی از مشوق‌های صادراتی، حضور در نمایشگاه‌های جهانی است تا با بازارهای متنوع آشنا شویم ولی متأسفانه در این حوزه از تولیدکننده‌ها حمایت نمی‌شود. باید به این حوزه مشوق‌هایی ارائه شود. بازاریابی با هدف صادرات محصولات واحدهای تولیدی هم اهمیت زیادی دارد؛ موردی که می‌تواند با تشکیل شرکت‌های صادراتی و کمک مالی دولت در زمینه بازاریابی و حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی در خارج از کشور محقق شود.

دیپلماسی اقتصادی باید در خدمت اقتصاد باشد. باید به دنبال بازارهای متنوعی باشیم ولی باید با دیپلماسی اقتصادی این مسیر را هموار کنیم. باید بسترهای لازم برای همکاری فراهم شود. تسهیل در صادرات بنگاه‌ها از طریق توافق‌های دوجانبه یا چندجانبه، تعرفه‌های ترجیحی و دیپلماسی اقتصادی پویا با کشورهای هدف در بالا رفتن اشتغال در صنایع کوچک مؤثر هستند.

به‌عنوان مثال یکی از بازارهای اصلی کالای ایرانی عراق است ولی در حال حاضر این کشورها سیاست‌هایی در پیش گرفته که ممکن است در طول زمان این بازار را از دست بدهیم. البته بخشی از بازار عراق را هم از دست داده‌ایم. باید به بازار کشورهای همسایه و حوزه قفقاز بپردازیم. اما متأسفانه به دیپلماسی اقتصادی خیلی توجه نمی‌شود.

این فرصت را دارند تا خود را با شرایط موجود تطبیق دهند. ضروری است تا اقتدار حاکمیتی در تمامی زنجیره‌های اقتصادی کشور از تأمین گرفته تا توزیع متناسب رعایت شود و در این میان شاهد ایجاد رانت از سوی بخش‌های بزرگ‌تر اقتصادی نباشیم. اصلی‌ترین موانع رونق تولید کمبود نقدینگی و تأمین نشدن منابع مالی واحدهای تولیدی و اجرا نشدن صحیح قانون مالیات بر ارزش افزوده و تبعیض در اجرای قانون مالیات‌های مستقیم و ارزش افزوده است.

◆ مالیات سنگین علیه تولید

یکی دیگر از مشکلات حوزه تولید به سهم مالیاتی که در لایحه بودجه ۱۴۰۳ آمده، برمی‌گردد. ایران در سال‌های ۱۴۰۱ و به ویژه ۱۴۰۲ رکود تومی سنگینی را تجربه و تأمین مالی هزینه زیادی بر تولیدکنندگان بخش خصوصی تحمیل کرده است. بیشترین منابع مالی بنگاه‌های اقتصادی در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ صرف هزینه‌های تولید شده و این بنگاه‌ها سودهایی را که در سنوات پیش به دست آوردند، از سال گذشته تاکنون نمی‌توانند حاصل کنند. امروز بازار مبتلا به رکودی شده که جریان گردش پول را دچار مشکل کرده و بنابراین فرآیند بازگشت سرمایه و بازدهی نیز کوتاه شده است. پیامد این اتفاقات چیزی جز آسیب به تولید نیست. با این حال ضررهای برآمده از فشارهای مالیاتی تنها متوجه تولید نمی‌شود و پس از تولید صادرات را هم از خود متأثر می‌کند. صادرات به خودی خود از سیاست‌های داخلی متضرر شده و در این شرایط کاهش تولید در پی کاهش نقدینگی می‌تواند فشار مضاعفی بر آن وارد کند. در حال حاضر با کاهش ارزش صادرات و افزایش وزن آن روبه‌رو هستیم و بیشتر صادرات ما را کالاهای خام تشکیل می‌دهد.

◆ بورس کالا علیه تولید

یکی دیگر از مشکلات حوزه صادرات، تأمین مواد اولیه است. سازوکار بورس کالا به‌عنوان موسسه رانتی، در جایگاه نهاد تأمین‌کننده مواد اولیه تولید ایراد دارد. بورس کالا به جای اینکه منبع تأمین مواد اولیه تولید باشد خود تبدیل به مرکزی شده که نرخ رقابت بر سر خرید مواد اولیه تولید در آن گاه تا ۶۰ درصد بالا می‌رود. مواد اولیه عرضه شده در بورس کالا کم است و تولیدکننده مجبور می‌شود تا ۶۰ درصد بالاتر



دیپلماسی اقتصادی باید در خدمت اقتصاد باشد. باید به دنبال بازارهای متنوعی باشیم ولی باید با دیپلماسی اقتصادی این مسیر را هموار کنیم. باید بسترهای لازم برای همکاری فراهم شود. تسهیل در صادرات بنگاه‌ها از طریق توافق‌های دوجانبه یا چندجانبه، تعرفه‌های ترجیحی و دیپلماسی اقتصادی پویا با کشورهای هدف در بالا رفتن اشتغال در صنایع کوچک مؤثر هستند



سید مهدی طبیب‌زاده، رئیس اتاق کرمان

تیر خلاص پیمان‌سپاری ارزی به صادرات ایران

صادرات ایران در چند سال گذشته با تاثیر از تحریم‌های اقتصادی و سیاست‌های غیرکارشناسی دولتی، وضعیتی بحرانی را پشت سر گذاشته است. وضعیتی که قطب‌های صادراتی کشور مانند کرمان بیشترین تاثیر را از آن پذیرفته و به مرور زمان بازارهای خود را به رقبا واگذار کرده‌اند. رئیس اتاق کرمان در این مورد می‌گوید ایران بازار پسته را به آمریکا واگذار کرده و رقیب ما اکنون این کشور است. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید:



تنها حدود یک درصد از صادرات ایران را کالاهایی با تکنولوژی متوسط به بالا تشکیل می‌دهد و جز آن، بخش عمده صادرات ما همه مواد خام است.

دلیل این مساله چیست؟

اساساً ما در این زمینه دچار مشکل هستیم و علت نیز این است که کشور واردات محور است و همه قوانین و مقررات برای واردات تنظیم شده است. هیچگاه حمایتی جدی از صادرات صورت نگرفته است و هیچگونه سیاست تشویقی موجب نشده که صادرات گسترش پیدا کند، زیرا صادرات ما هیچوقت مستدام نبوده است. البته برای صادرات مشوق‌هایی هم در نظر گرفته شده است اما با توجه به نگاه دولت به مقوله صادرات، سیاست‌های تشویقی هم نتوانسته کمکی کند.

شما می‌گویید تراز تجاری ایران منفی شده و صادرات ایران به حداقل ممکن رسیده است. سوالی که وجود دارد این است که عملکرد ایران در

روند تجارت خارجی در کشور ایران یک روند نوسانی است. ایران گاهی بازاری را در اختیار دارد و گاهی آن بازار را از دست می‌دهد. صادرات یک محصول در فواصل زمانی کوتاه ممنوع و یا آزاد می‌شود. دلیل این نوسانات چیست و چرا تجارت خارجی در ایران چنین است؟

به نکته بسیار درستی اشاره کردید و آن هم یک سوال اصلی و مهم است که به نظر من مسئولان کشور باید به آن جواب دهند. آن هم این سوال که چرا ما تا این اندازه در زمینه تجارت خارجی و به خصوص صادرات نوسان داریم. مثلاً در سال گذشته تراز تجاری کشور منفی بوده است. این یعنی صادرکنندگان ما در سال گذشته نتوانسته‌اند بخش مهمی از محصولات خود را به دیگر کشورها صادر کنند. از طرفی آن میزان کالایی هم که صادر می‌کنیم در مواد معدنی، نفتی و پتروشیمی خلاصه می‌شود. به عبارتی کالاهای صادرشده، کالاهایی با ارزش افزوده نیستند. جالب است بدانید که



برای رقبا این شرایط را به وجود بیاوریم که ما را حذف کنند. بنابراین برای صادرات باید صحنه رقابتی ایجاد شود، اگر باور کردیم و قوانین و مقررات در جهت تقویت رقابت ایران وضع شوند موفق می‌شویم، اما اگر به همین ترتیب ادامه پیدا کند روز به روز شرایط بدتر می‌شود.

به وضعیت صادرات پسته در کرمان اشاره کردید. روند صادرات این محصول در سال گذشته چگونه بوده و آیا ما بازار پسته را به عنوان مهم‌ترین بازار صادراتی این استان، به رقبا واگذار کرده‌ایم؟

ایران بازار پسته را به آمریکا باخته است و رقیب ما اکنون این کشور است. تولید پسته طی سال گذشته در ایران، اسپانیا، ترکیه و آمریکا یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن بوده است. این در حالی است که کشتش برای بازار پسته کمتر از ۷۰۰ هزار تن است؛ یعنی ۵۰۰ هزار تن باقی می‌ماند. این باقی‌مانده متعلق به آن کشوری است که نتواند رقابت کند و آن کشور ما بودیم. با مقرراتی که اکنون برای ایران وضع شده است نتوانستیم پسته را به موقع به بازار برسانیم و همان‌طور که گفته شد آن کشوری که باقی ماند ما بودیم. بسیاری می‌گویند تحریم‌ها مانع صادرات است. تحریم به جای خود، اما تصمیمات و اقدامات دولتی به تنهایی مانع جدی بر سر راه صادرات است. سیاست‌های دولت سبب شده ما بسیاری از بازارهای صادراتی را از دست بدهیم و در صادرات کالاهایی که ارزش افزوده داشتیم، از رقبا عقب بمانیم. این سیاست‌ها در حالی است که این دولت و دولت‌های قبل مدام شعار می‌دهند که حامی صادرکننده هستند. ما حمایت دولت را نمی‌خواهیم. همینقدر که عدم قطعیت

موجود در بازار را به حداقل برسانند، برای ما کافی است.

شما به مساله از دست رفتن بازارهای صادراتی پسته اشاره کردید. بر اساس گزارش‌ها در چند سال گذشته، خشکسالی و تغییرات اقلیمی بخشی از محصول کشاورزی پسته‌کاران را نابود کرده و بخشی از بازار به دلیل کمبود محصول و خشکسالی از دست رفته بود.

در مقطعی چنین اتفاقی افتاد و خشکسالی به کشاورزان و پسته‌کاران ضربه وارد کرد، اما مردم در نهایت یاد می‌گیرند که با تغییرات اقلیمی و کم‌آبی و خشکسالی چه کنند. با وجود خشکسالی در کرمان، بهره‌وری در حال افزایش است و شیوه‌های آبیاری، برداشت و نوع کشت به سمتی می‌رود که با منابع آب سازگاری پیدا کند. مردم خود را با شرایط اقلیمی سازگار می‌کنند. این سیاست‌های دفعی دولت است که مانع فعالیت ماست. مردم با سیاست‌های دفعی، فوری، غیرکارشناسی و مخرب نمی‌توانند مقابله کنند. پس باید تاکید کنم که سیاست‌های دولت در این زمینه بسیار مهم است.

زمینه بازاریابی چگونه بوده است؟

در بازاریابی و بازاریابی کاری انجام نشده است. بازاریابی، بازاریابی، ایجاد روابط اقتصادی و تعرفه‌های ترجیحی و مذاکرات با کشورهای وظیفه حاکمیت است که در این موارد هم موفق نبوده‌ایم. ما همیشه هزینه‌های بالایی پرداخت کرده‌ایم، اما از بازارها استفاده نکرده‌ایم. نمونه‌های زیادی مانند آسیای میانه، افغانستان، پاکستان، عراق و سوریه وجود دارد که به‌ویژه برای مورد آخر بهای زیادی پرداخت کردیم، اما از بازار آنها استفاده نشده است. مشکل اصلی این است که باور به صادرات وجود ندارد و همیشه رونیایی فکر شده است. مگر می‌شود در بازاری رقابت کرد که قیمت تمام شده پنج یا شش برابر رقبا باشد؟ مثلا ایران و ترکیه در عرضه محصولات کشاورزی به روسیه رقیب همدیگر هستند. اما جالب است که بدانید تسهیلات صادراتی در کشور ما پنج برابر ترکیه است و ما همین ابتدای کار بازی را به ترکیه باخته‌ایم. بنابراین مجموعه‌ای از عوامل وجود دارد که اجازه نمی‌دهد صادرات شکل بگیرد و حرف‌هایی که زده می‌شود هیچوقت به مقصد نمی‌رسد. پیمان‌سپاری ارزی نیز ضربه آخر و تیر خلاص به صادرات است.

چه مشکلی در مورد پیمان‌سپاری ارزی وجود دارد؟

مثالی که می‌خواهم در این مورد بزنم در مورد محصولات کشاورزی است. مثلا مخارج پسته بر اساس بازار آزاد است، اما صادرکننده مجبور می‌شود ارز بازگشتی خود را با دلار نیمایی دریافت کند. نرخ بازار آزاد از سامانه نیما گران‌تر است. چرا صادرکننده باید در سامانه نیما با نرخ‌ی مواجه شود که ارزان‌تر است. در کرمان صادرکننده‌های بنام از صادرات کالا

کنار کشیده‌اند و دلال‌های صادرکننده روی کار آمده‌اند که هیچ تعهدی نیز ندارند و ارزی هم برنمی‌گردانند. آنچه اتفاق می‌افتد و پس از سال‌ها شکل می‌گیرد در نتیجه سیاست‌ها، برنامه‌ها، استراتژی و اقدامات نامناسب دولت است. برای مثال قبل از ماه رمضان به اندازه کافی خرما در سردخانه‌ها انبار شده بود و ناگهان با پخش شدن شایعاتی مبنی بر ممنوعیت صادرات خرما، بازار دچار مشکل شد. چند روز بعد البته اعلام کردند که ممنوعیتی برای صادرات این کالا وجود ندارد. اما این شایعه و خبر ممنوعیت صادرات این کالا تاثیر خود را بر بازار گذاشت و بخشی از خرماهای صادراتی روی دست صادرکننده ماند. اینگونه بی‌ثباتی‌ها باعث می‌شود بازار از دست برود. از این نمونه‌ها بسیار وجود دارد. ابتدا باید در مسئولان این باور به وجود بیاید که صادرات می‌تواند مبنای جهش تولید باشد. جهش تولید کمی فایده‌ای ندارد و انبارها را پر می‌کند. اگر بتوانیم تولید را صادرات محور جلو ببریم، ارزش افزوده ایجاد می‌شود. باید به رقابت کالاها کمک کنیم، نه اینکه



مگر می‌شود در بازاری رقابت کرد که قیمت تمام شده پنج یا شش برابر رقبا باشد؟ مثلا ایران و ترکیه در عرضه محصولات کشاورزی به روسیه رقیب همدیگر هستند. اما جالب است که بدانید تسهیلات صادراتی در کشور ما پنج برابر ترکیه است و ما همین ابتدای کار بازی را به ترکیه باخته‌ایم

تکیه بر باد

بررسی وضعیت بهره‌مندی از فناوری‌های نوین مالی و تجاری



حسن فروزان فرد
عضو هیئت نمایندگان اتاق ایران

در کشور است، بانک‌ها نیز تغییر رویکرد داده و در کشور ما، خود به بنگاهداری تبدیل شده‌اند که می‌خواهند از منابع خود، سود سرشار کسب کنند. در حالی که بانک‌ها در سایر کشورهای دنیا، تکیه‌گاه‌های مطمئنی برای سرمایه‌گذاری هستند و بنگاهداری نمی‌کنند.

◆ بانک‌های بنگاهدان، بلای جان اقتصاد ایران

در واقع، بانک‌ها در تمامی دنیا، به تاسیس شرکت‌های دیگر و تامین نقدینگی کمک می‌کنند، هر چند در حال حاضر آنها هم با توجه به شرایط موجود در جهان، با سختی بیشتری وارد فضاهای سرمایه‌گذاری می‌شوند و به همین دلیل، روندی که ماه‌های متوالی است قابل مشاهده است، آن است که شرکت‌های معروف در دنیا، به راحتی اعلام ورشکستگی کرده یا کسب‌وکار خود را محدود می‌کنند. چراکه شرایط اقتصاد جهانی به نحوی است که سرمایه‌گذاری برای بانک‌های بین‌المللی در کشورهای مختلف دنیا، با بالا رفتن ریسک همراه شده است و به سختی اعتبار در اختیار کسب‌وکارها قرار می‌دهند و به عبارتی، با احتیاط‌تر گام بر می‌دارند و به همین دلیل، تامین نقدینگی شرکت‌ها در دنیا نیز با مشکل مواجه شده است.

البته در کشور ما، همانطور که اشاره شد، موضوع اندکی متفاوت است، چراکه اقتصاد ایران با هیچ یک از قواعد اقتصادی دنیا پیش نمی‌رود و حیات کسب و کارها هم خیلی سختی با فضای جهانی و بین‌المللی ندارد. به این معنا که شرایط سیاسی ایران، کاملاً روی شرایط مالی و اقتصادی بنگاه‌ها اثرگذار بوده و اگرچه در همه جای دنیا سیاست بر اقتصاد تاثیر می‌گذارد ولی در ایران، نقش سیاست بسیار پررنگ‌تر از مسائل اقتصادی است و این به خاطر نوع رویکردی است که ایران در تعاملات خود با دنیا دارد به نحوی که نوسانات در بازار بسیار شدید بوده و تورم منجر به این شده که ارزش پول ملی بسیار کاهش یابد که این امر، هزینه تامین پول را بالا برده است که به تبع آن، برای شرکت‌ها و صاحبان کسب و کار هم، اوضاع را پیچیده‌تر می‌کند؛ چراکه سیاست و سیاستگذار، روی روند قیمت، تولید و حضور یا عدم حضور در بازار دخالت کرده و نوع نگرش آن، در شرکت‌ها تغییراتی ایجاد می‌کند که به نفعشان نیست اما اثر توری که وجود دارد اگرچه در ظاهر سرمایه یک کسب و کار را افزایش داده است ولی در اصل، سرمایه او را از بین برده

تامین منابع مالی همچنان یکی از پاشنه آشیل‌های بسیاری از کسب و کارها در دنیا است. موضوعی که ریشه تاریخی دارد و البته بعد از بحران‌های شکل گرفته در دنیا، تشدید هم شده است. در واقع سال جدید میلادی که چند ماهی هم از آن سپری شده است، سال بحران مالی به شمار می‌رود و مطابق اعلام مطالعات و بررسی روند تجارت در بسیاری از کشورهای دنیا، تمامی کسب‌وکارها، سازمان‌ها و شرکت‌های بزرگ و کوچک، با مشکل نقدینگی مواجه خواهند بود؛ به نحوی که برای تامین نقدینگی مورد نیاز خود، حتماً با مشکل مواجه می‌شوند. علت اصلی این چنین وضعیتی در دنیا آن است که بخش اصلی تولید، به سمت خدمات حرکت کرده و محدودیت‌های متعددی برای تداوم کار بسیاری از شرکت‌های تولیدی به وجود آمده که در نهایت، هزینه‌های تولید را بالا برده و انگیزه را برای ارائه کارهای خدماتی از سوی بسیاری از کسب و کارها، بیشتر کرده است.

◆ تجارت دنیا، در مضیقه نقدینگی و تامین مالی مناسب

از سوی دیگر، مشکلات نقدینگی و روش‌های موثر تامین مالی، در کل دنیا حاکم بوده و همانگونه که آمارها هم نشان می‌دهند، بخش اعظمی از نقدینگی جهان در دست تعداد محدودی از شرکت‌ها قرار گرفته است. به نحوی که آنها بازارهای مالی و نیز روند تامین مالی دنیا را تغییر داده‌اند. اینجا است که بسیاری از شرکت‌های کوچک، در هم ادغام شده‌اند تا بانک‌ها بتوانند به آنها کمک کنند. در چنین شرایطی، کسب و کارهای ایران هم از این روند مستثنی نبوده و البته باید به همه دغدغه‌هایی که صاحبان کسب و کار در دنیا دارند، تحریم‌ها و شرایط خاص بین‌المللی علیه ایران را هم اضافه کرد، به نحوی که سرمایه‌گذاری‌ها در ایران به شدت کاهش یافته و منابع مالی جدید، کمتر روانه صنایع و کارخانجات تولیدی و حتی کسب و کارهای خدماتی می‌شود. در چنین شرایطی، از آنجا که به صورت سنتی، اقتصاد ایران همواره یک اقتصاد بانک محور بوده و نظام بانکی، تامین‌کننده منابع



◆ **نبود ثبات اقتصادی، ابزارهای جدید بازار سرمایه ایران را به باد داد**

نکته حائز اهمیت دیگر آن است که اگرچه در مقطعی بازار سرمایه برای استفاده از ابزارهای نوین خیز برداشت؛ اما موفق نبود چراکه ثبات اقتصادی وجود نداشته و چشم‌انداز درستی پیش رو نیست. بنابراین کسانی که می‌خواهند تامین نقدینگی کنند به سمت بازارهایی می‌روند که برایشان سودآورتر باشد. پس تعداد کمی از بازیگران بازار می‌پذیرند که نقدینگی خود را به سمت تولید ببرند. پس به بازارهای نقدشونده با سود بالا روی می‌آوردند و این فرصت را از بازار سرمایه برای تامین مالی می‌گیرند. نکته دیگر، موضوع قیمت‌گذاری دستوری برای کالا و خدمات است که بسیاری از دارندگان سرمایه را از ورود به سرمایه‌گذاری در حوزه تولید فراری می‌دهد، چراکه مشخص نیست که دولت چه سیاستی را در پیش خواهد گرفت به خصوص اینکه تجربه نشان داده سیاست‌های دولت انقباضی بوده و مالیات زیادی از تولیدکننده‌ها می‌گیرد. پس شرایط متغیر است و کسانی که در بازار سرمایه بودند به سمت بازارهای نقدشونده حرکت می‌کنند و انتظار دارند که ریسک بیشتر را سایر نهادها بردارند. همچنین بانک‌ها نیز ریسک نمی‌کنند که به یک تولیدکننده وام زیادی بدهند و اگر هم بدهند، چندین برابر وثیقه طلب می‌کنند در حالیکه در دنیا اینطور نیست.

در اینجا اگر اتفاقی که روی بانک سیلیکون ولی رخ داد و این بانک روی بخشی از استارت‌آپ‌ها سرمایه‌گذاری کرد و با مشکل مواجه شد را مرور کنیم، مشاهده می‌شود که این بانک ریسک را به دنیا منتقل کرد و اکنون دنیا برای سرمایه‌گذاری بر روی استارت‌آپ‌ها، سختگیرانه ورود می‌کند. این نگاه در ایران بسیار شدیدتر است و بسیاری معتقدند که نگاه به دانش‌بنیان‌ها را باید تغییر داد. هر چند در عمل از آنها حمایت می‌کنند. به هر حال، گاهی در کشور ما نیاز نیست که افراد خیلی سواد اقتصادی بالایی داشته باشند، کافی است که به بازارها نگاه کنید و رفتارهای مردم و دولت را خوب بشناسید. وقتی که رویکرد ما بیشتر شعاری باشد و با قضایا شعارگونه برخورد کنیم، شرایط از چیزی که هست بهتر نمی‌شود. به خصوص اینکه دولت به جای اینکه سیستم نظارتی و حمایتی داشته باشد سیستم دخالتی دارد که قیمت‌گذاری نیز بخشی از این است. بخاطر همین وقتی که کالا به نرخ مناسب و رقابتی به بازار داده شود؛ کالایی که تولید می‌شود اقتصادی است و یا حداقل حاشیه سود مناسبی دارد و به نظارت خیلی جدی هم نیاز ندارد. چراکه رقابت خود بهترین ناظر در بازارها است و از آنجا که مردم هوشمند هستند، خریدها را مدیریت می‌کنند و گران نمی‌خرند. در چنین شرایطی تامین مالی هم راحت‌تر صورت می‌گیرد؛ حال بر عکس این رویه را هم می‌توان با قیمت‌گذاری که منجر به کمبود کالا و یا ممنوعیت واردات که منجر به رونق قاچاق البته در سایه سیاستگذاری ارزی غلط می‌شود، مشاهده کرد. به هر حال همه موارد زنجیره‌وار به هم متصل هستند و اگر سیاستگذاری درست صورت نگیرد، حتما مشکلات را بیشتر خواهد کرد.



و به نوعی می‌توان گفت که تورم، سرمایه را می‌خورد.

◆ **روی ارزهای دیجیتال در تامین مالی حساب باز نکنیم**

به هر حال اقتصاد ایران سال‌های متمادی است که با چالش‌های مختلف برای تامین نقدینگی مواجه است و اگرچه در مقاطع گوناگون بخشی از سرمایه مورد نیاز یک بنگاه تولیدی را می‌توان از سوی سرمایه‌گذار شرکت تامین کرد و یا بخشی از منابع مورد نیاز را بانک‌ها می‌دهند، ولی در هر صورت، چالش بزرگی برای همه دنیا وجود دارد که در ایران مضاعف شده است.

در این میان، برخی ارزهای دیجیتال را که با پشتوانه بانک‌های مرکزی رواج یافته‌اند راهکاری برای تامین مالی می‌دانند؛ در حالیکه اتفاقات هفته‌های گذشته در مورد تنش‌های نظامی ایران و رژیم صهیونیستی منجر به اثرگذاری شدید بر روی بازار بیت کوین شد و با یک اتفاق و چالش سیاسی، بازار این رمز ارز به شدت ریزش کرد که خود این می‌تواند روی بازار سرمایه و تجارت با ارزهای دیجیتال در میان مدت اثر مستقیم بگذارد و یک شبه یک شرکت را بالا ببرد و یا آن را پایین بکشد. پس اکنون رمز ارز هم به عنوان محلی برای تامین مالی، دیگر قابل اتکاء نیست و ریسک تجارت را بالا می‌برد. بنابراین با اینکه افراد و بنگاه‌های محدودی در عرصه تجارت بین‌المللی، از این رمز ارز استفاده می‌کنند اما ریسک به شدت بالا است.

نکته دیگر آن است که بانک مرکزی آمریکا، خود ظرف سه تا چهار هفته قبل، مقداری بیت کوین در بازار وارد کرده تا نقدینگی بازار را برای خود جمع کرده و بتواند وضعیت سود بانکی را تغییر دهد ولی در حقیقت اکنون که به موضوع نگاه می‌کنید، تمام بانک‌های دنیا روی دلار کار می‌کنند و کمتر پیش می‌آید رمز ارزها را به کار گیرند. بنابراین رمز ارزها، به جای اینکه در تجارت سالم به کار بسته شوند در تجارت سیاه گردش می‌کنند و هنوز آن شفافیت و پشتوانه لازم را ندارند که تجار و تولیدکنندگان روی آن ریسک کرده و به عنوان سرمایه از آن استفاده کنند.

فریال مستوفی، عضو هیئت نمایندگان اتاق ایران اقتصاد ایران دچار روزمره‌گی شده است

ایران از نظر داشتن مواد معدنی به‌عنوان یکی از معدود کشورهای جهان بوده که تنوع آن در داشتن مواد معدنی بسیار بالا است. از نظر تعدد معادن و مواد معدنی ایران یکی از بزرگترین کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا به شمار می‌رود. بسیاری عقیده دارند که حوزه معدن در ایران با توجه به این قابلیت‌ها و شرایط خاص می‌تواند با نفت و صادرات مواد پتروشیمی از نظر درآمدزایی برای کشور مقایسه شود.

با این همه مانند سایر بخش‌های اقتصادی در کشور، این بخش مهم از اقتصاد هم با مشکلات بسیاری در حوزه تجارت خارجی رو به رو شده است. تحریم‌ها باعث شده که بخش بسیاری از اقتصاد کشور و به تبع آن بخش معادن از بازارهای جهانی محروم شود. از طرف دیگر عدم دسترسی راحت به بازارهای جهانی و سرمایه‌گذاران باعث عقب‌افتادگی حوزه معدن از تحولات مرتبط با این بخش از اقتصاد شده و بسیاری از معادن و فعالان آن از نبود یا دسترسی دشوار به فناوری‌های جدید شکایت دارند.

با فریال مستوفی عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و فعال حوزه معدن گفت‌وگویی در این زمینه داشتیم و از او درباره شرایط تجارت خارجی در حوزه معادن و محصولات معدنی پرسیدیم که در ادامه می‌آید:

در حال حاضر وضعیت تجارت در کشور را با توجه به حوزه فعالیت خود که بخش معدن است، چطور ارزیابی می‌کنید؟

متأسفانه و در سال‌های اخیر با وضعیت اقتصادی خوبی مواجه نیستیم و به عبارت دیگر در حال تجربه شرایط یک اقتصاد بیمار هستیم. با توجه به اتفاقاتی که تاکنون رخ داده متأسفانه آینده خوبی را برای اقتصاد کشور، اگر به همین شکل وضعیت ادامه پیدا کند نمی‌بینم. در کشور با نرخ رشد تورم رو به رو هستیم و تورم در کشور ما بالا است. نقدینگی در کشور زیاد و رشد اقتصادی کشور پایین است. همه این‌ها باعث خواهد شد که در نهایت مردم در تامین معیشت خود دچار مشکل شوند. در نهایت باید بگویم که با توجه به شرایط فعلی



سیاست‌های کشور در مورد مسائل تجارت خارجی مرتباً عوض شده و گاهی به سوی غرب رفته و گاهی به شرق رو کرده است. این کار چه تاثیری روی تجارت خارجی ما داشته است؟

مشکل اساسی ما این است که در دوره‌های مختلف زمانی شرکای تجاری خود را می‌خواهیم عوض کنیم. چین رقیب سیاسی آمریکا در دنیا به شمار می‌رود اما از نظر تجاری آمریکا شریک اول این کشور در دنیا به حساب می‌آید. در کشور مشکلی که داریم این است که سیاست، اقتصاد و همه مسائل دیگر را با هم مرتبط کرده‌ایم. اقتصاد را باید از سیاست جدا کنیم. به طور کلی باید گفت که در ۳۰ سال گذشته ما رابطه درستی با جوامع بین‌الملل نداشته‌ایم و به نوعی در روابط خود صفر یا صدی بوده‌ایم و گاهی صحبت از گسترش روابط با شرق کرده‌ایم و گاهی صحبت از گسترش روابط با غرب.

من اصلاً اعتقادی به این موضوع (انتخاب بین شرق و غرب برای داشتن روابط اقتصادی) ندارم. هر دو باید در روابط اقتصادی با ما باشند. باید با همه دنیا ارتباط داشته باشیم و با همه دنیا تجارت کنیم. نیازی به انتخاب کردن نداریم زیرا مسئله مهم سودی است که کشور ما از روابط اقتصادی و تجارت خارجی باید ببرد.

من خاطرم هست که زمانی که برجام امضا شد برخی از خبرنگاران از من سوال می‌کردند که آیا ما قرار است که روابط خود را با چین و روسیه کم کنیم و رو به غرب کنیم؟ من در پاسخ می‌گفتم که خیر! نیازی به کم کردن روابط با این دو کشور نیست زیرا ما گسترش روابط اقتصادی با غرب را به این دو اضافه می‌کنیم.

در حال حاضر در حوزه تجارت خارجی و با توجه به انتشار اخباری از بودجه امسال کشور، برنامه دولت را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

با شرایط فعلی وضعیت روز به روز از شرایط مطلوب فاصله می‌گیرد. یادم هست که سال گذشته، فروردین ماه مصاحبه‌ای داشتم و گفتم که قیمت دلار تا ژانویه (اوایل دی ماه) به ۴۰ هزار تومان می‌رسد. در آن زمان ایران نبودم. دوستانم در آن زمان از این صحبت من تعجب کردند اما قبل دسامبر (اواخر آبان ماه) دلار بیش از ۴۰ هزار تومان شد! متأسفانه همه چیز در کشور با دلار سنجیده می‌شود و البته ناگفته نماند که ارزش پول ما پایین آمده و ارزش و قیمت دلار بالا نرفته است. به هر حال و به عنوان سخن آخر امید و آرزو دارم مردم و معیشت آنها بهتر شود و دولت‌مردان ما با سیاست‌های بهتری اقتصاد کشور را مدیریت کنند.

کشور برنامه منسجم و خوبی هم برای اداره کشور نمی‌بینم و به قولی در اقتصاد کشور دچار روزمره‌گی شده‌ایم.

در نهایت اگر بخواهم شرایط را در یک جمله خلاصه کنم این است که باید گفت همه کارها معطوف به دادن شعارهای بدون پشتوانه شده و با این کار مشکلی از اقتصاد کشور برطرف نمی‌شود.

در حوزه معدن و در بخش تجارت خارجی یکی از مسائلی که در طول دهه گذشته مرتباً در مورد آن صحبت شده، موضوع خام‌فروشی است. به نظر شما جلوگیری از خام‌فروشی تا چه حد محقق شده است؟

ابتدای امر باید به این نکته توجه داشت که تجارت خارجی ما به دلیل تحریم‌هایی که علیه کشور اعمال شده، ضعیف است و دیگر نمی‌توان اسم آن را تجارت خارجی گذاشت. ایران، صاحب معادن و مواد معدنی بسیار زیادی است و از نظر تعدد و تنوع در حوزه معدن در منطقه منا (خاورمیانه و شمال آفریقا) در رتبه اول هستیم. بنابراین مشکلاتی که وجود دارد اصلاً ارتباطی به موضوع خام‌فروشی و مسائل مانند اینها ندارد. در واقع باید گفت که اگر موضوع خام‌فروشی را کنار بگذاریم، موضوع و مشکل اصلی وجود قوانین و مقررات متغیر است. با این وضعیت شما قادر به برنامه‌ریزی برای هیچ کاری نیستید.

شما اگر بخواهید صادرات انجام دهید ابتدا نیاز به بازاریابی دارید. اگر در مرحله بازاریابی شما بتوانید مشتری پیدا کنید ولی به دلیل همین قوانین متغیر، نتوانید محصول خود را به موقع تولید و به دست مشتری‌تان برسانید به راحتی بازار خود را از دست می‌دهید. متأسفانه این مشکل در

کشور ما وجود دارد و فقدان برنامه در این زمینه به چشم می‌خورد. باید گفت که برنامه‌ای باید وجود داشته باشد و حتی اگر این برنامه، خوب و جامع نباشد، داشتن آن بهتر از نداشتن آن است. در واقع شما باید اصل کار و فعالیت خود را براساس یک چهارچوب گذاشته و براساس آن حرکت کنید. بدون چهارچوب و اصول، فعالیت اقتصادی بدون تاثیر و نتیجه است.

در مورد بخش معدن باید گفت که به طور کلی سرمایه‌گذاری در معدن روند طولانی مدتی دارد و با توجه به وضعیت کنونی اقتصاد کشور، کسی حاضر به سرمایه‌گذاری در حوزه معدن و معادن کشور نمی‌شود. بدون سرمایه‌گذاری، شما به عنوان یک فعال اقتصادی نمی‌توانید به فناوری‌های جدید و مدرن دسترسی داشته باشید.

اگر دوران جنگ تحمیلی را مستثنی بدانیم، در طول سال‌های گذشته



من اصلاً اعتقادی به این موضوع (انتخاب بین شرق و غرب برای داشتن روابط اقتصادی) ندارم. هر دو باید (در روابط اقتصادی) با ما باشند. باید با همه دنیا ارتباط داشته باشیم و با همه دنیا تجارت کنیم. نیازی به انتخاب کردن نداریم زیرا مسئله مهم سودی است که کشور ما از روابط اقتصادی و تجارت خارجی باید ببرد.

روایت صادرکنندگان خانه‌نشین

سیاست‌های بانک مرکزی برای صادرات، ارزآوری را تحت تاثیر قرار داده است

مردم برای سرمایه‌گذاری و تداوم کار در حوزه‌های تولید و تجارت اعم از صادرات و واردات را ندارند.

◆ بن‌بست‌های صادرات را باز کنید

بنابراین از هر لحاظ که راه تجارت را در پیش بگیریم، بن‌بست‌هایی وجود دارد که ناشی از نوع سیاستگذاری‌های غلط دولت و به ویژه بانک مرکزی است. این در شرایطی است که ایران بازارهای خود را حتی در کشورهای همچون روسیه، هند و چین برای بسیاری از محصولات کشاورزی از دست داده است. نمونه آن هم محصولاتی همچون پسته است که کشور آمریکا، جایگزین ایران در بسیاری از بازارهای جهانی شده. به نحوی که اگرچه فصل برداشت این محصول به زودی در ایران آغاز می‌شود اما بالغ بر ۱۰۰ هزار تن پسته در انبارها از سال گذشته دپو شده که به دلیل سیاستگذاری‌های دولت در حوزه بازگشت ارز، امکان صادرات ندارد، چراکه صادرکننده توانایی رفع تعهد ارزی با شرایط بانک مرکزی را ندارد. در حالیکه به نظر می‌رسد دولت باید برای رونق ارزآوری و تامین نیازهای ارزی کشور، یا رفع تعهد ارزی را بردارد یا شیوه‌ها و چارچوب‌های مرتبط با آن را اصلاح کند تا در عمل صادرات بتواند رونق گیرد. البته به تازگی وزیر امور اقتصادی و دارایی اعلام کرده که شیوه‌های تعهد ارزی در حال اصلاح است، در حالیکه این سعی و خطاهای ارزی بسیار مخرب خواهد بود و در عین حال، نقش سازمان توسعه تجارت نیز به عنوان سیاستگذار تجاری باید به او برگردد. نکته دیگری که باید به آن توجه کرد آن است که در گذشته حتی اگر سیاستگذار ارزی، تمامی صادرکنندگان را مکلف به عرضه ارز در سامانه نیما می‌کرد، مابه‌التفاوت نرخ ارز آزاد با نرخ ارز سامانه نیما رقم بسیار پایینی بود، حال آنکه اکنون این اختلاف نرخ بسیار بالاست و چند ده هزار تومان را در برمی‌گیرد، پس تفاوت آنقدر زیاد است که امکان ادامه صادرات را از صادرکنندگان سلب کرده است که این بسیار روند نگران‌کننده‌ای است و باید به صراحت دولت را نسبت به این عملکرد سیاستگذار ارزی آگاه کرد که چه سیاست‌های مخربی به کار بسته شده است. نتیجه هم آن شده که صادرکنندگان صاحب نام و برند، بازارهای صادراتی خود را از دست داده‌اند و دیگر حتی بسیاری از شرکت‌های قدیمی در حال تعطیلی هستند و برند خود را به دست فراموشی خواهند سپرد و به سایر مشاغل رو آورده‌اند و این واقعا نگران‌کننده و دردآور است که اتفاقا مزیقه ارزی را مجدد تشدید خواهد کرد و چرخه باطلی



محمد علی میرزاییان
نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات غیرنفتی اتاق ایران

صادرات غیرنفتی ایران به معنای واقعی در محاق قرار گرفته است. دلیل آن هم مجموعه سیاست‌هایی است که دولت در حوزه رفتاری خود با صادرکنندگان داشته و بر این باور است که باید درآمدهای ارزی ناشی از صادرات غیرنفتی را زیر سلطه خود گیرد تا به زعم خود، یکپارچه‌سازی منابع ارزی را در اختیار بگیرد. حال آنکه صادرکنندگان با بازگشت ارز صادراتی به چرخه اقتصاد کشور صد در صد موافق هستند و اتفاقا چاره‌ای هم جز آن برای تداوم فعالیت تولیدی و صادراتی ندارند. پس باید به صراحت گفت تا زمانی که زیرساخت‌های بخش رفع تعهد ارزی صادرات از سوی بانک مرکزی فراهم نشود تا صادرکنندگان در عمل بتوانند ارز حاصل از صادرات خود را به کشور بازگردانند، نمی‌توان انتظار داشت که صادرات رونق گیرد و تجارت خارجی کشور از تعطیلی خارج شود.

مروری بر عملکرد صادرکنندگان کشور ظرف ماه‌های گذشته به خوبی نشان می‌دهد که موانع ایجاد شده از سمت بانک مرکزی برای صادرکنندگان تا چه اندازه توانسته ارزآوری کشور را که اتفاقا خواسته اصلی بانک مرکزی برای تجهیز منابع ارزی خود است، تحت تاثیر قرار دهد. این امر به خصوص در حوزه محصولات کشاورزی و رفع تعهد ارزی مرتبط با آنها درجه سختی بسیار بالاتری دارد. به این معنا که صادرکنندگان این محصولات را مکلف کرده‌اند که ارز حاصل از صادرات خود را به سامانه نیما تحویل دهند. در حالیکه این امر عملاً برای این دسته از صادرکنندگان عملیاتی نیست و آنها قادر نیستند همچون صادرکنندگان بخش‌های پتروشیمی و فولادی که از انرژی ارزان به عنوان مواد اولیه بهره می‌گیرند، ارز خود را با نرخ دستوری به بانک مرکزی بفروشند، چراکه مواد اولیه خود را با نرخ ارز آزاد تامین می‌نمایند. البته این فضا در بخش واردات هم مشهود است. به این معنا که در حال حاضر حدود یک ماه از سال ۱۴۰۳ گذشته و سامانه جامع تجارت هنوز فعال نشده است، به نحوی که واردکننده هم نمی‌تواند ثبت سفارش انجام دهد و مواد اولیه مورد نیاز تولید و کارخانجات را فراهم کند. پس درست در سالی که جهش تولید با مشارکت مردم نامگذاری شده زیرساخت‌ها درست برعکس عمل می‌کنند و وزارتخانه‌های دولتی، اهتمام جدی برای رفع مشکلات پیش روی



ایرانی می‌توانند روند ماندگاری را در بازارهای صادراتی تضمین کنند، اما شرطش این است که شرایط برای صادرکنندگان به گونه‌ای تعریف شود که با تصمیمات غیرمنطقی مواجه نباشند، اما با این شرایط باید متأسفانه گفت که چاره‌ای برای کاهش روزافزون صادرات غیرنفتی کشور وجود ندارد. در حالیکه دولت هم خود به درستی می‌داند که اگر قرار است اقتصاد ایران نجات پیدا کند، راهی جز رونق صادرات غیرنفتی در آن وجود ندارد و باید شرایط را به گونه‌ای پیش برد که صادرات غیرنفتی در کشور پا بگیرد و با روند منظمی دنبال شود.

◆ صادرکنندگان را به میدان بیاورید

به هر حال اکنون چندنرخ بودن ارز، غیرواقعی بودن قیمت دلار، موضوعات مرتبط با پیمان‌سپاری ارزی و اصرار بر حرکت غلطی که در گذشته وجود داشته و همچنان ادامه دارد و آثار مخرب خود را نیز بر اقتصاد ایران و ارزآوری از سوی بخش صادراتی کشور به جای گذاشته است، پاشنه آشیل فعالیت صادرکنندگان و حضور کالاهای ایرانی در بازارهای جهانی شده است، بنابراین حتماً باید با تداوم وضعیت موجود و عدم اصلاح فرآیندها از سوی بانک مرکزی و دولت منتظر بود که تراز تجاری کشور همچنان منفی باقی بماند و در بدبینانه‌ترین شرایط حتماً این شکاف میان صادرات و واردات بیشتر شود. از این رو باید با رفع موانع، سیاست‌های تشویقی را در حوزه صادرکنندگان خوشنامی که در سنوات گذشته با شرایط سخت تحریمی موفق به صادرات و ارزآوری شده‌اند پیاده‌سازی کرد و از مانع‌تراشی بیشتر برای آنها جلوگیری نمود. همچنین باید فکری به حال آن دسته از صادرکنندگانی نمود که به دلیل همین مشکلات و موانع، از پروسه صادرات کناره‌گیری کرده‌اند و باید مسیر را برای بازگشت آنها هموار کرد، چراکه به هر حال آنها سرمایه‌های ارزشمند کشور هستند که در بزنگاه‌هایی همچون تحریم می‌توانند با خلاقیت و دلبستگی که به خاک کشور دارند، مجدد تولید و صادرات خود را رونق دهند و در ارزآوری برای تامین نیازهای مردم کنار دولت قرار گیرند.

را شکل داده که اگرچه دولت به دنبال ارزآوری بیشتر و تامین نیازهای ارزی از طریق صادرات است، اما در عمل خانه‌نشینی صادرکنندگان این هدف دولت را تحت تاثیر جدی قرار خواهد داد. اکنون پای صحبت هر یک از فعالان بخش‌های خصوصی در هر زمینه‌ای که صادرات در آن صورت می‌گیرد، بنشینیم از وضعیت فعلی نگران هستیم. در حالیکه بدنه کارشناسی این تشکل‌ها و انجمن‌ها کاملاً آمادگی دارند تا با همکاری دولت، نسبت به اصلاح مسیر غلط فعلی در سیاست‌های ارزی و رفع تعهد راهکار دهند و همکاری لازم را با دولت داشته باشند. در واقع، دولت بهتر است که ابتدا قبل از صدور هر بخشنامه‌ای از نظرات بخش خصوصی مطلع شود تا تصمیماتش قابلیت اجرایی داشته باشد.

◆ چاره‌ای برای کاهش صادرات وجود ندارد

نکته دیگر آن است که دولت برای نشان دادن صادرات بالاتر، نرخ پایه صادراتی را بسیار بالاتر از نرخ واقعی، در اظهارنامه‌ها قرار می‌دهد که این خود باعث بروز مشکلاتی برای صادرکنندگان شده است، یا حتی با توجه به ممنوعیت‌های ناگهانی صادرات بسیاری از کالاها، صادرکنندگان بسیاری لطمه دیده‌اند و در ایفای تعهدات خود در بازارهای جهانی با مشکل مواجه شده‌اند. در حالیکه دولت باید حداقل یک تا سه ماه زودتر، صادرکنندگان را مطلع کند اما این اتفاق رخ نمی‌دهد. همه اینها شرایطی است که راه‌های دسترسی به بازارهای جهانی را سد می‌کند و روند ماندگاری آنها را تحت تاثیر قرار می‌دهد. در حالیکه کالاهای



ایران بازارهای خود را حتی در کشورهای همچون روسیه، هند و چین از دست داده است. نمونه آن هم محصولاتی همچون پسته است که کشور آمریکا، جایگزین ایران در بسیاری از بازارهای جهانی شده. بالغ بر ۱۰۰ هزار تن پسته در انبارها از سال گذشته دپو شده که به دلیل سیاستگذاری‌های دولت در حوزه بازگشت ارز، امکان صادرات ندارد

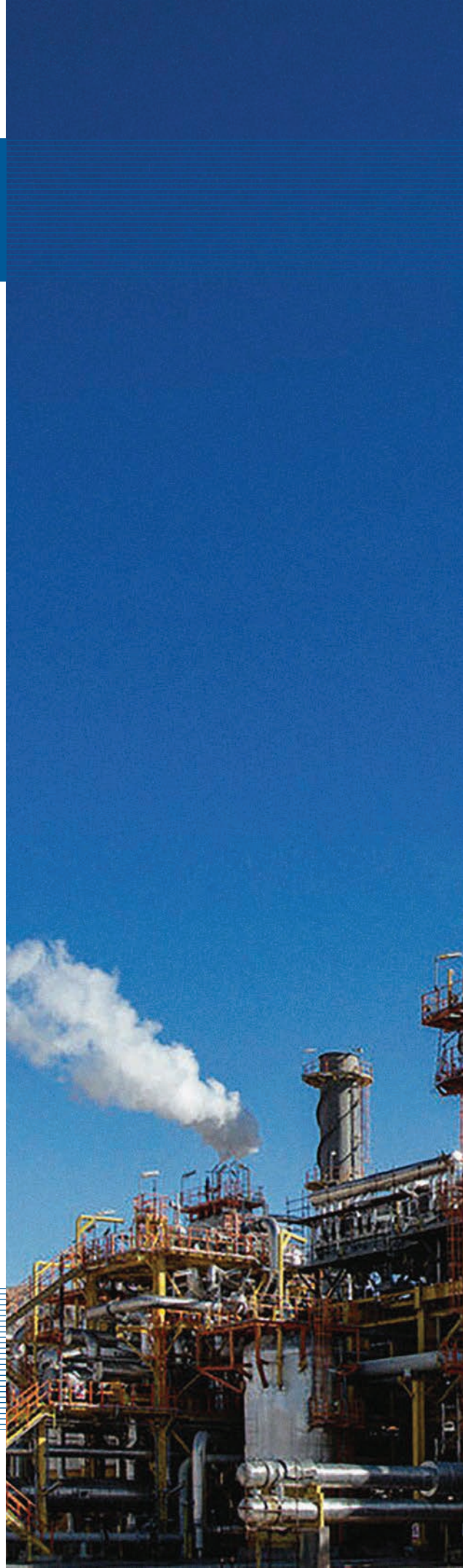




نگرانی از پشتوانه صادرات

وضعیت بخش‌های تولیدی و خدماتی که زمینه‌ساز صادرات هستند، چگونه است؟

در کنار بازارهایی که از دست رفته، برخی از بازارهای صادراتی هنوز دست ایران است. اما فعالان اقتصادی گله می‌کنند که سیاست‌های دولت سبب شده این بازارها هم به خطر بیفتد و ایران آنها را به رقبا واگذار کند. در این بخش روایت فعالان اقتصادی را می‌خوانیم که هر کدام نماینده یک گروه کالایی صادراتی هستند و از روز و روزگار آن صنعت می‌گویند.



صاحب نام، در تعداد محدودی از رشته‌های صنعتی فعالیت دارند و در حوزه صنعتی، دریایی از فعالیت صنعتی در ایران شکل گرفته اما این دریا از عمق بالایی برخوردار نیست. لذا جا دارد که بازنگری جدی در سیاست توسعه صنعتی صورت گیرد و توسعه نفت، گاز و پتروشیمی با توجه به دارا بودن ۶۰ درصد ذخایر نفتی دنیا در منطقه‌ای را که ایران هم یکی از هاب‌های آن است، در دستور کار قرار دهیم.

◆ غفلت از توسعه‌ای که می‌تواند برای ایران ارزش‌آفرین باشد

ایران می‌تواند به یک هاب مربوط به تولیدات نفتی و پتروشیمی تبدیل شود. اما شرط آن این است که یک سیاست خارجی تعامل‌گرا را در دهه پیش رو در پیش گیریم و سیاست‌ها را بر مبنای آن بازنگری کنیم. مزیت دیگر آن است که ایران با ۱۵ کشور همسایه است. به نحوی که به ازای هر ۸۰ مصرف‌کننده دنیا، یک نفر همسایه ایران است که ما از این ظرفیت تاکنون بهره‌ای نبرده‌ایم. این در حالی است که از سیاست‌های کلی نظام در دوره چشم‌انداز ۲۰ ساله که در سال ۱۳۷۹ ابلاغ شده یا سیاست‌های کلی نظام در بخش انرژی که در دهه ۷۰ ترسیم شده است، جا مانده‌ایم و باید یک بار دیگر مشکلات را مرور کنیم و در سیاست خارجی بازنگری لازم را صورت دهیم تا توسعه را که حق مردم این سرزمین است، رقم بزنیم.

در عین حال باید به این موضوع توجه کنیم که در حوزه صادرات نفت و فرآورده‌های نفتی، با این سرعت ما و سرعتی که دنیا در کنار گذاشتن سوخت‌های فسیلی دارد، روند نگران‌کننده شده است. هر چند هنوز بالای ۳۰ درصد انرژی دنیا را نفت تامین می‌کند و در ایران نیز بالای ۹۹ درصد از انرژی از طریق نفت تامین می‌شود، اما سبب مربوط به تامین انرژی از طریق گاز طبیعی و نفت خام که فسیلی است، نگران‌کننده شده و این امر باعث شده که چشم‌انداز صادرات ایران در حوزه نفت و فرآورده‌های نفتی با خلل جدی مواجه شود که نمونه آن، ناترازی است که این روزها در حوزه انرژی در کشور با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم.

غفلت از توسعه

وضعیت صادرات فرآورده‌های نفتی ایران

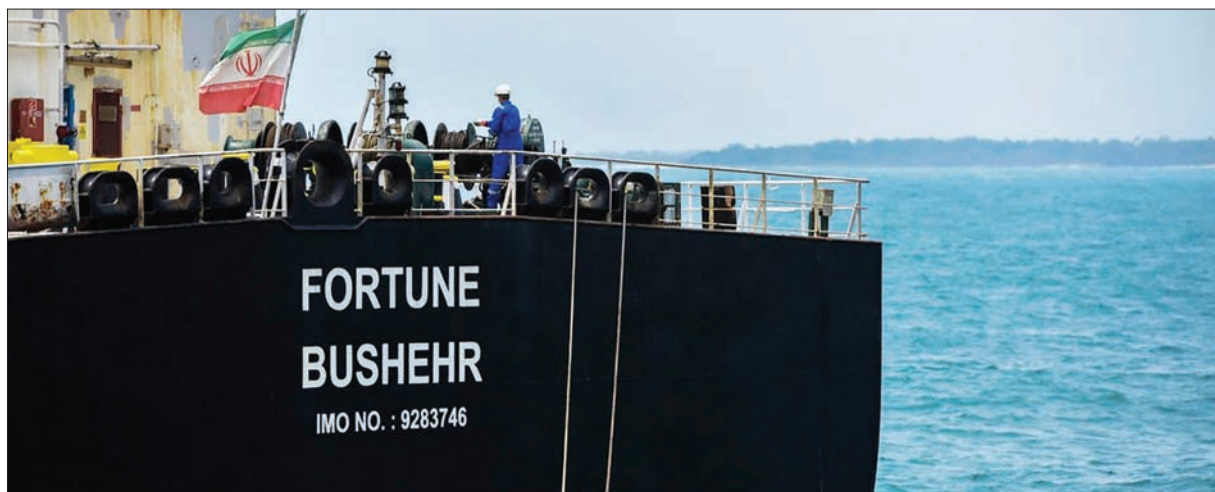


فریدون اسعدی

دبیر اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی

یکی از ظرفیت‌های بسیار جدی کشور در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی متمرکز شده است، به نحوی که ۹ درصد ذخایر نفتی و ۱۴ درصد از ذخایر گازی دنیا در اختیار ایران است. گزارش‌های رسمی حکایت از آن دارد که در مجموع ۵۷ درصد ذخایر نفتی دنیا در منطقه خلیج فارس قرار دارد و اگر ظرفیت شمال کشور و کشورهای شمالی را به این رقم اضافه کنیم، این رقم از ۶۰ درصد می‌گذرد. در عین حال، روسیه، قطر و ایران سه کشور اصلی دارنده ذخایر گازی دنیا هستند. اما واقعیت آن است که ایران از سفره پهن شده در حوزه نفت و گاز، بهره بالایی ندارد. بنابراین اگر فقط ما روی این موضوع متمرکز شده و سیاست خارجی کشور را در این راستا تنظیم کنیم، امکان و ظرفیت خوبی برای بهره‌مندی از این پتانسیل در راستای توسعه صنعتی کشور مهیا می‌شود.

نکته حائز اهمیت آن است که اگر چنین هدفی محقق شود، نیاز نیست که در ۱۷۰ رشته صنعتی که در دنیا فعال شده و ایران در حال حاضر به بیش از ۱۵۰ رشته آن ورود کرده، وارد شویم. این مساله از این نظر مهم است که ایران در بین کشورهای پیشرفته دنیا در هیچ یک از این صنایع، جایگاهی ندارد. به خصوص اینکه کشورهای صنعتی



که نمی‌تواند روی سیاست‌ها حساب و کتاب کرده و سرمایه‌گذاری‌های خود را توسعه دهد، لذا در این حوزه نیز باید مشکلات این چینی برطرف شود.

این در حالی است که موضوع تامین یوتیلیتی، در حوزه قیمت‌گذاری است که به سیاست‌ها و قوانین و مقررات پایبندی وجود ندارد و مداخلات دولتی به اوج رسیده است. در عین حال فرصت‌های زیادی در حوزه پتروشیمی و پایین دستی وجود دارد که بخش خصوصی آمادگی سرمایه‌گذاری در بخش پایین دست گاز را دارد تا بتواند محصولات با ارزش افزوده بالاتری تولید کند. اما متاسفانه ساختار و رفتار برخی از ارکان وزارت نفت و شرکت‌های تابعه آن، همراه با این سیاست حرکت نکرده و چابک عمل نمی‌کند که این باعث شده انگیزه پتروشیمی‌ها برای ورود به این حوزه کم شود. تحریم البته مشکلات جدی ایجاد کرده است و در دنیا، مجموعاً حدود ۴۰ پالایشگاه بوده‌اند که نفت خام ایران را مصرف می‌کرده‌اند که اکنون ما از عرضه نفت به این پالایشگاه‌ها محروم شدیم و این باعث شده تا دسترسی ایران به بازارهای مناسب پردرآمد از بین برود و ما در لوپ انحصار چین و هند قرار بگیریم که نفت خام ما ارزانتر با تخفیف‌های جذاب برای این خریداران فروخته شود. پس جا دارد که فکری در سیاست خارجی صورت گیرد.

◆ میکروپالایشگاه‌ها باید فعال شوند

البته برای رفع آثار مخرب تحریم، راهکارهایی وجود دارد چراکه نهادهایی داریم که همراهی لازم را با بخش خصوصی ندارند تا این بخش بازارهای جدید را تصاحب کند. در عین حال برای اینکه بتوانیم ظرفیت‌های صادراتی خود را در بازارهای منطقه افزایش دهیم باید نهادهایی همچون وزارت نفت، سازمان ملی استاندارد و شرکت ملی پالایش و پخش ظرفیت‌هایی را در دستور کار قرار دهند که بخش خصوصی برای توسعه صادرات بتواند بهتر عمل کند. البته باید به موازات، میکروپالایشگاه‌ها را فعال کرد تا بتوان بر مبنای آن، تولید صادراتی صورت داد و شرکت ملی پالایش و پخش هم نظارت بر صادرات داشته باشد. اما متاسفانه وزارت نفت در این رابطه همراهی لازم را علیرغم امضای تفاهاتنامه‌های تخصصی این بخش ندارد. بنابراین اگر قرار است که سیاستی پیاده‌سازی شود، حتماً باید همه دستگاه‌های دولتی در یک سیاست خارجی تعامل‌گرا و حمایت‌گرایانه از بخش خصوصی داخلی وارد عمل شوند.

◆ صنعت پرمصرف و ناکارآمد

در عین حال باید تکلیف خود را با صنعت خودروسازی پرمصرف کشور مشخص کنیم. به این معنا که نمی‌توان حمایت از این صنعت را در دستور کار قرار داد و کاهش مصرف بنزین و گازوئیل را رقم زد. ضمن اینکه نمی‌توان با یک سیستم تعرفه‌ای وحشتناک انتظار داشته باشیم مصرف بنزین و گازوئیل کم شود. در نهایت نمی‌توان به دنبال این باشیم که هم خودروی گران قیمت و ناکارآمد به مردم بدهیم و هم قیمت بنزین و گازوئیل را گران کنیم. پس اگر قرار بر بهینه‌سازی خودروها باشد، باید خودروی باکیفیت در اختیار مردم قرار داده و بعد قیمت حامل‌های انرژی را اصلاح کنیم.

بخش خصوصی در این راستا توانمندی‌های جدی دارد که به آن توجه نمی‌شود. به این معنا که خصوصی‌سازی که رهبر معظم انقلاب در میانه دهه ۸۰ ابلاغ کردند، ۸ محور داشت اما متاسفانه وضعیت خصوصی‌سازی نشانگر آن است که در دستیابی به این اهداف، ناموفق بوده‌ایم و سهم بخش خصوصی واقعی در این روند، بسیار نامناسب است و اینها نشانگر آن است که در صنعت نفت، گاز و پتروشیمی سایه شرکت‌های دولتی و شبه‌دولتی بر بخش خصوصی سنگینی می‌کند و وزارت نفت، هنوز حاضر نیست ورود، حضور و تصدی‌گری خود را در این صنعت کم کند. بنابراین برای اینکه بتوان پتانسیل‌های بخش خصوصی را فعال کنیم، نیاز به یک نهاد تنظیم‌گر بی‌طرف داریم تا تنظیم‌گری بین دولت، بخش خصوصی و مصرف‌کننده را راهبری کند که این یک حلقه مفقوده بسیار جدی است که اجازه عرض اندام بخش خصوصی در بخش پایین دستی نفت را نمی‌دهد.

◆ ورود بخش خصوصی به حوزه پایین دست

در حوزه پایین دستی نفت، متولی در مجموعه وزارت نفت نداریم که این یکی از حلقه‌های مفقوده ساختاری جدی است که باعث شده است بخش خصوصی با اطمینان خاطر در این حوزه ورود کند. نبود رگولاتوری و متولی برای بخش پایین دستی نفت باعث شده است که بخش خصوصی ایران در سرمایه‌گذاری این بخش وارد شود. ولی برای تامین خوراک خود دچار مشکل شود. در حوزه پتروشیمی نیز یک مشکل جدی آن است که ظرف یک سال قیمت‌گذاری خوراک پتروشیمی تغییر کرده است که این یک علامت نامناسب به بخش خصوصی داده است



به ازای هر ۸۰ مصرف‌کننده دنیا، یک نفر همسایه ایران است که ما از این ظرفیت تاکنون بهره‌ای نبرده‌ایم. ما از سیاست‌های کلی نظام در دوره چشم‌انداز ۲۰ ساله و سیاست‌های کلی نظام در بخش انرژی که در دهه ۷۰ ترسیم شده، جا مانده‌ایم و باید یک بار دیگر مشکلات را مرور کنیم و در سیاست خارجی بازنگری لازم را صورت دهیم

علیرضا کلاهی صمدی، رئیس کمیسیون صنعت اتاق ایران خطر کاهش تولید در کشور جدی است

تجارت خارجی کشور با توجه به ادامه تحریم‌ها در شرایط خوبی به سر نمی‌برد. اقتصاد کشور و به خصوص فعالیت بخش خصوصی، در حوزه تجارت بین‌الملل به دلیل تحریم‌ها با مشکلات بسیاری روبه‌رو شده و به نظر می‌رسد ادامه این وضع در نهایت و به گفته فعالان بخش خصوصی به تعطیلی یا به حداقل رسیدن تجارت خارجی کشور بیانجامد. از سوی دیگر برخی از فعالان اقتصادی عقیده دارند سیاست‌های دولت به خصوص در حوزه ارز، در نهایت به ضرر اقتصاد کشور تمام شده و بخش خصوصی را به شدت تحت فشار قرار داده است. علیرضا کلاهی صمدی، عضو هیئت نمایندگان اتاق ایران و رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران در گفت‌وگویی که داشت نظرات خود را در مورد تأثیر تحریم‌ها بر فعالیت بازرگانان و تجارت خارجی بیان کرد.



روزی که فعالان اقتصادی با محمدرضا فرزین رئیس بانک مرکزی جلسه گذاشته بودند، فعالان اقتصادی کشور به او گفتند که نرخ ارز را منطقی و با توجه به واقعیات بازار انتخاب و اعلام کنید.

با این همه آقای فرزین این صحبت‌ها را قبول نکرد و بر نرخ ۲۸/۵ هزار تومان پافشاری داشت. اگر نرخ ۲۸/۵ نرخ واقعی ارز دلار است پس چرا ما آلومینیوم، فولاد، مس، PVC، را با دلار ۶۰ و ۷۰ هزار تومانی می‌خریم؟

ما (فعالان اقتصادی) این نظر را نداریم که دولت ارز دستوری را با نرخ ارزان به فعالان اقتصادی و تجار بدهد اما این کار را دولت براساس واقعیات بازار و اقتصاد انجام دهد. در واقع می‌توان گفت که این عملکرد ضعیف اقتصاد خارجی کشور، افت تجارت خارجی و افزایش ناترازی تجارت خارجی را می‌توان به پای سیاست‌ها و تصمیم‌گیری‌های غلط اقتصادی داخلی نوشت. اما تأثیر

در دوره‌های مختلف صحبتی که در بین همه فعالان بازرگانی در موضوع تجارت خارجی مطرح می‌شود، بحث تحریم‌ها و محدودیت‌های ناشی از آن برای تجارت است. نظر شما در این باره چیست؟

تحریم و محدودیت‌های ناشی از آن چیز جدیدی برای اقتصاد کشور و تجارت خارجی نیست. حتی می‌توان گفت که بعد از برجام هم آمریکا کاری کرد که تحریم‌ها کاملاً رفع نشود و همچنان برخی از تحریم‌ها روی اقتصاد کشور ماند. البته باید به این نکته اشاره کرد که بعد از برجام تا حدودی مسیر برای تجارت خارجی هموار شد ولی ما اگر بخواهیم ببینیم که چقدر از مشکلات اقتصادی کشور و تجارت خارجی به دلیل تحریم بوده و چقدر به دلیل سیاست‌های اشتباه، باید گفت که سیاست‌های ارزی و از دیدگاه فعالان صنعتی، مسائل مرتبط با بورس کالا بیشترین آسیب را به تجارت خارجی وارد کرده‌اند. همان



و خدمات با تخفیف زیاد) و یکسری مواد اولیه می‌خرد و کالای ساخته شده در ایران را با ارزش افزوده خریداری نمی‌کند.

اگر ما در رابطه با سیاست‌های ارزی واقع بین نباشیم قطعاً صادرات ما با مشکلات بیشتری مواجه خواهد شد. در مورد بخش‌های دولتی و خصوصیت این مشکلات وجود ندارد زیرا دولت قیمت نهاده‌ها و ورودی‌های شرکت‌های آنها را تعیین می‌کند و حاشیه سودهای خوبی هم دارند. تاکید من روی مشکلات تجارت خارجی

برای شرکت‌های بخش خصوصی است. با ادامه این روند، صادرات و تجارت خارجی در بخش خصوصی متوقف خواهد شد.

در بخش شما این اتفاق رخ داده است؟

بله. روند کاهش تجارت خارجی کاملاً مشهود است. در شرایطی که هزینه‌های یک صنعتگر و فعال اقتصادی با دلار ۶۰ و ۶۵ هزار تومانی برای تولید کالا انجام می‌شود، مگر می‌شود که این شخص ارز حاصل از صادرات خود را به قیمت ۴۰ هزار تومان بفروشد؟

در حال حاضر فعالان اقتصادی که صادرات خود را متوقف کرده‌اند به چه کاری مشغولند؟ آیا فعالیت اقتصادی خود را ادامه می‌دهند یا مهاجرت کرده‌اند؟

بله. خطر کاهش تولید بسیار جدی است و با توجه به اینکه در بازار داخلی تجارت بسیار کاهش یافته بسیاری از فعالان اقتصادی به فکر کاهش و تعدیل پرسنل و کارگران خود افتاده‌اند.

در این مورد با دولت صحبت کرده‌اید؟

بله. بارها در این زمینه و مشکلات به وجود آمده با دولت صحبت کرده‌ایم اما امسال باید این کار را به صورت جدی‌تری دنبال کنیم و به نوعی اولویت کاری امسال ما باید این باشد.

نوع نگاه دولت چگونه است؟

نگاه دولت سیاسی است و قیمت ارز برای دولت تبدیل به موضوعی حیثیتی شده و بدون هیچ واقع‌بینی بر این موضوع که قیمت ارز همان چیزی است که دولت می‌گوید پافشاری می‌کنند. واقعیت بازار روشن است. خود دولت طلا را به چه قیمتی می‌فروشد؟ با وجود اینکه دلار در روزهای اخیر به دلایل روانی به ۷۰ هزار تومان هم رسید اما به نظر من قیمت خود را روی ۶۰ هزار تومان تثبیت کرده است. اگر بانک مرکزی سال گذشته به جای پافشاری و اصرار بر قیمت ۲۸/۵ هزار تومان و در کنار وجود نرخ‌های مختلف، یک نرخ منطقی نزدیک به بازار، مثلاً ۴۵ هزار تومان انتخاب و از آن به طور منطقی دفاع می‌کرد، به نظرم دلار بالای ۵۰ هزار تومان نمی‌رفت. هر چقدر با واقعیت بازار و اقتصاد غیرمنطقی برخورد شود، فنر قیمت ارز فشرده‌تر شده و بدترها می‌شود. ما یکبار در دوره آقای احمدی‌نژاد و در دوران اوج درآمدهای نفتی کشور این موضوع را تجربه کردیم و در دولت قبل تعدیل نرخ ارز گام به گام و کنترل شده با این تجربیات چرا اصرار بر تکرار اشتباهات وجود دارد؟

نگاه دولت سیاسی است و قیمت ارز برای دولت تبدیل به موضوعی حیثیتی شده و بدون هیچ واقع‌بینی بر این موضوع که قیمت ارز همان چیزی است که دولت می‌گوید پافشاری می‌کند

تحریم بر صادرات بسیار زیاد بوده و به فولی ترمز صادرات را کشیده به خصوص آنچه که صادرات مغلوب ما نام دارد. یعنی کالاهای خامی که ما به عنوان کالای تجاری می‌فروشیم و مسائلی مانند برنندسازی و بازاریابی در آن اهمیت ندارد و البته به دلیل داشتن خریدار کمتر تحریم‌های تجاری بر روند تجارت آنها تاثیرگذار است. اما در مورد کالاهایی که برنندسازی و اصالت کالا در آن از اهمیت زیادی برخوردار است، اشتغال‌زایی و کارآفرینی ایجاد می‌کند و در رشد اقتصاد کشور

تاثیر بسیار زیادی دارد، در موضوع تحریم به شدت آسیب می‌بینند. نزدیک به ۷۰ درصد از مشکلات تجاری ما به دلیل سیاست‌های غلط دولت است

مثالی در این رابطه می‌توانید بزنید؟

یک مثال در این زمینه صنعت خودرو در ایران است. مشکل ایران نه در زمینه صادرات خودرو بلکه در حوزه ساخت قطعات خودرو و صادرات آن است. شما اگر بخواهید قطعات خودرویی که ساخته‌اید به یک خودروساز جهانی که در کشورهای اطراف مانند ترکیه فعال هستند، بفروشید، به دلیل تحریم‌ها نمی‌توانید این کار را انجام دهید. در مورد خود من که نماینده صنعت برق در اتاق بازرگانی ایران هستم باید بگویم که این صنعت، یک تجارتی است که ماهیت آن B2B (مدل بنگاه به بنگاه) یا B2G (بنگاه به دولت) است. در این صنعت شما نیاز به ضمانت نامه و تائید صلاحیت دارید. ولی به دلیل تحریم‌ها بسیاری از آزمایشگاه‌های بین‌المللی حاضر نیستند کالای ایرانی را آزمایش و تائید کنند.

سهم سیاست‌های دولت در کاهش تجارت خارجی چقدر بوده است؟

باید بگویم که نزدیک به ۷۰ درصد از مشکلات تجاری ما به دلیل سیاست‌های غلط دولت بوده و ۳۰ درصد هم به دلیل موضوعات خاص تجارت با عراق است. موضوع عراق به این دلیل اهمیت دارد که ما به خاطر سیاست‌های خارجی عراق و در واقع فشار دولت آمریکا به دولت عراق شاهد کاهش ورودی اسکناس دلار به اقتصاد عراق هستیم و در این میان شرکت‌های ایرانی آسیب بیشتری می‌بینند. زیرا اگر شرکت غیرایرانی قصد فروش کالا در عراق را داشته باشد یا تاجر عراقی بخواهد کالای این شرکت را بخرد، در سیستم بانکی ثبت سفارش کرده و بابت هر دلار، ۱۳۰۰ دینار عراقی می‌دهد و معاملات خود را انجام می‌دهد. اما در صورتی که طرف عراقی بخواهد از طرف ایرانی کالا و خدمات دریافت کند باید به صرافی رفته و با ۲۰ درصد اضافه، ۱۶۰۰ دینار بابت هر دلار بدهد. این ۲۰ درصد اختلاف در کنار مشکلات دیگری مانند طولانی شدن زمان پرداخت، مشکلاتی مانند بیمه، ضمانت‌نامه و بوروکراسی‌های مرتبط با نظام بانکی، باعث شده کار تجاری ایرانی در عراق سخت شود.

با توجه به روند ادامه تحریم‌ها و شرایط فعلی وضعیت تجارت خارجی ما به کجا خواهد رفت؟

در مورد تجارت با چین باید بگویم که این کشور از ما تنها مواد خام مانند نفت را با تخفیف خریداری می‌کند. این کشور متانول را از ما با ثمن بخرس (خرید کالا

محمدعلی رضایی، رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق ایران

بزرگترین مشکل ما بازگشت ارز صادراتی است

وضعیت تجارت خارجی کشور در سال‌های اخیر به دلیل مسائلی مانند تحریم و برخی از قوانین داخلی چندان برای بخش خصوصی رضایت بخش نبوده است. این مشکلات برای حوزه‌هایی که به طور ذاتی صادرات محور هستند بیش از هر حوزه دیگری به چشم می‌آید و این باعث شده که موضوع صادرات در این بخش‌ها به حاشیه برود. بخش کشاورزی، یکی از همین حوزه‌های صادرات محور است که در سال‌های اخیر به دلایل مختلف داخلی و خارجی نتوانسته از ظرفیت‌های خود به طور کامل استفاده کند. در این رابطه گفت‌وگویی با محمدعلی رضایی، رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق ایران داشتیم و از او در مورد مشکلات مختلف و موانع تجاری در حوزه کشاورزی پرسیدیم.



جدید منتظر عملکرد سازمان امور مالیاتی هستیم و از سوی دیگر منتظر تصمیمات بانک مرکزی و سازمان صنعت و معدن هستیم. البته باید اضافه کنم که در خصوص ترسیم زنجیره ارزش بخش کشاورزی با مشارکت صد در صدی بخش خصوصی قول‌های مساعدی از طرف دولت داده شده است. من امید دارم که اگر این زنجیره ارزش ترسیم و اجرایی شود و بعد از آن به شبکه ارزش برسیم این کار در نهایت می‌تواند در میان مدت اتفاقات خوبی را در این حوزه رقم بزند. به نظر شما بزرگترین مشکل برای توسعه تجارت در بخش کشاورزی چیست؟

در حال حاضر وضعیت تجارت کشور را با توجه به حوزه کاری خود که محصولات کشاورزی است، چطور ارزیابی می‌کنید؟
متأسفانه در کشور ما طی سال‌های گذشته سیاست‌گذاران به ایجاد ارتباط موثر با بخش خصوصی آنچنان که باید پایبند نبودند و همواره تولیدکنندگان و تجار در هاله‌ای از ابهام و سردرگمی به فعالیت خود ادامه داده‌اند. ما امروز به شدت نیاز به داده داریم، به شدت نیاز به شبکه‌سازی داریم تا بتوانیم یک تحلیل درست از حال و آینده ارائه دهیم. بهترین جواب به این سوال می‌تواند این باشد که امروز همه چیز برای بخش خصوصی مبهم است. با این همه، طبق بخشنامه‌های

ما می‌توانیم کشت فراسرزمینی داشته باشیم. مقوله کشت فراسرزمینی از آن دسته از مباحثی است که کمتر به آن توجه شده و کلیت آن در حد یک ایده و طرح باقی مانده است.

فکر می‌کنید رابینان اقتصادی ایران در سایر کشورها چه کارهایی می‌توانند برای توسعه تجارت محصولات کشاورزی کنند؟

در کشورهای پیشرفته، سفرا در سایر کشورها بیشتر سفیر اقتصاد هستند تا سفیر سیاست. یعنی اگر سیاستی هم باشد می‌بینیم در جهت منافع اقتصادی است. پس وقتی به سفارت خانه‌های سایر کشورها نگاه می‌کنیم، در می‌یابیم که اولویت اول آنها اقتصاد است. معمولاً یک تیم اقتصادی را در هر کشوری مستقر می‌کنند، مهمترین کار تیم اقتصادی ارائه آمار و تحلیل بازار به تفکیک صنایع مختلف است. با این همه باز هم تکرار می‌کنم ما بدون داده دیگر قادر به برنامه‌ریزی حتی برای شرکت‌های کوچک نیستیم.

پس از آن رابینان باید جلسات، مراسم و نشست‌های تجاری را با هماهنگی اتاق ایران برگزار کنند. ما باید فراتر از یک یا چند رابین در هر کشوری قدم برداریم. بهترین الگو را می‌توان سازمان‌های Jetro یا Kotra در کشورهای کره جنوبی و ژاپن دانست. ما و همکارانمان پیشتر طرح توجیهی تشکیل سازمان‌هایی همچون جترو را ارائه کرده‌ایم.

برای سال جاری بزرگترین فرصت را در تجارت محصولات کشاورزی چه می‌دانید؟

ما بررسی‌های فراوانی را در خصوص کالاهای کشاورزی انجام داده‌ایم. در جهان پس از گذشت چند دهه نسبت به محصولات شیمیایی، چرخه باز به سمت محصولات طبیعی و به ویژه ارگانیک‌ها در حال حرکت است. من می‌توانم بگویم که در راس این محصولات گیاهان دارویی قرار دارد. اینجا دیگر فقط بحث دو برابر شدن سائز بازار این حوزه یا نرخ CAGR (نرخ رشد مرکب سالانه) حدود ۱۰ درصدی نیست. البته این اعداد خود بیانگر اقبال عمومی به این حوزه است. همانطور که ما در چرخه مدیریت از مدیریت کلاسیک به مدیریت سیستمی و بعد به مدیریت روابط انسانی رسیدیم، در خصوص تقاضا نیز به سمت محصولات سلامت محور پیش می‌رویم. من به شخصه در حوزه کشاورزی در حال حاضر بخش گیاهان دارویی را بهترین فرصت جهت رشد و توسعه بین‌المللی می‌بینم.

ما با چند چالش اساسی در حوزه کشاورزی از مرحله کاشت، داشت، برداشت و عرضه رو به رو هستیم. نبود کشت انبوه به واسطه نبود ادوات و تکنولوژی کشاورزی یکی از آنها است. مشکلات مربوط به آب و فناوری آبیاری و همچنین نبود آموزش جامع برای کشاورزان جهت تولید محصولات با استانداردهای بین‌المللی مشکلات دیگری است که در این زمینه وجود دارد. ولی در حال حاضر در میان تمامی چالش‌ها بزرگترین مشکل قانون بازگشت ارز حاصل از صادرات است که در سال ۹۷ تصویب شد.

شما ببینید از آن روز تا الان چندین تبصره و توافق‌نامه به این قانون اضافه و کم شده اما به قولی خانه‌ای را که دچار ضعف فونداسیون است نمی‌توان با تغییر معماری آن استحکام بخشید. از همان سال بخش خصوصی هشدارهای متعددی به دولت در این خصوص داد. ما نه تنها بزرگترین فرصت‌های بازسازی را از دست دادیم بلکه بازارهای زیادی را دو دستی تقدیم کشورهای رقیب کردیم که اگر حتی امروز همه شرایط به حالت عادی برگردد ما باید خیلی امتیاز و تخفیف بدسیم تا بتوانیم آن بازارها را پس بگیریم.



میزان کل صادرات محصولات کشاورزی حدود ۵ میلیارد دلار است اما توان اشتغالزایی این صنعت نسبت به سایر صنایع بسیار بالاست. در سطح جهانی به ازای هر یک میلیون دلار سرمایه گذاری بین ۲۰ تا ۵۰ شغل در حوزه کشاورزی ایجاد می‌شود این رقم برای بسیاری از صنایع مانند معدن، پتروشیمی و حتی ساختمان و ساخت و ساز بین ۱۰ الی ۲۰ شغل است

من امیدوارم مذاکرات ما با دولت در خصوص بخش کشاورزی به نتیجه برسد. صحبت من صرفاً در خصوص این قانون برای محصولات کشاورزی است. برای مثال، میزان کل صادرات محصولات کشاورزی حدود ۵ میلیارد دلار است اما توان اشتغالزایی این صنعت نسبت به سایر صنایع بسیار بالاست. شما اگر آمار فائو یا بانک جهانی را ببینید متوجه می‌شوید که مسئله صرفاً خاص کشور ما نیست. در سطح جهانی نیز به ازای هر یک میلیون دلار سرمایه‌گذاری، بین ۲۰ تا ۵۰ شغل در حوزه کشاورزی ایجاد می‌شود. این رقم برای بسیاری از صنایع مانند معدن، پتروشیمی و حتی ساختمان و ساخت و ساز بین ۱۰ الی ۲۰ شغل است.

برخی عقیده دارند که با توجه به اقلیم کشور توسعه کشاورزی و تجارت محصولات آن مقرون به صرفه نیست. چه نظری در این مورد دارید؟

در خصوص بحران آب، شرایط اقلیمی و عدم توجیه کشت برخی محصولات با آب بری بالا، بنده نیز با نظر بسیاری از کارشناسان موافق هستم، اما با این تفاوت که عده‌ای تنها راه چاره را واردات محصولات کشاورزی می‌دانند. برخلاف این افراد، من معتقدم در برخی محصولات

پیکر تبادار صنعت دارو در ایران

وضعیت تجارت صنعت دارو در ایران چگونه است؟

نکته دیگری که باید در این میان به آن اشاره کرد، این است که اگر پیشرفت‌هایی که در عمق‌بخشی به ساخت داخل و تولید داخلی دارو صورت نمی‌گرفت، در حال حاضر باید در همین محدودیت‌های بین‌المللی و تحریم‌ها، همه درآمدهای ارزی کشور را می‌دادیم تا بتوانیم فقط دارو را برای مصارف داخلی، تامین کنیم. اما علیرغم همه مشکلات و محدودیت‌های بانکی، دارو در کشور تولید می‌شود و اگرچه برخی از مواد اولیه مورد نیاز آن را وارد می‌کنیم، اما تامین نیاز کشور به انواع داروها از طریق تولیدکنندگان داخلی صورت می‌گیرد.

◆ تولید داخلی، تامین‌کننده نیازهای دارویی؛ صادرات تقریباً هیچ!

در حال حاضر، برای بالغ بر ۱۰ هزار محصول، پروانه دارو صادر می‌شود که تامین‌کننده نیازهای داخلی هستند و از سوی داروسازی‌های کشور تولید می‌شود. ضمن اینکه داروهای تولید داخلی در بخش‌های عمومی و دانش‌بنیان، به لحاظ عمق دانشی و توانمندی تولید داخلی، از کیفیت مناسبی برخوردار هستند، ولی عمدتاً صادرات تولیدکنندگان بسیار ضعیف است و جای کار وجود دارد.

اکنون عملاً صادرات دارو عدد بالایی ندارد، ولی این پتانسیل وجود دارد که تراز تجاری مثبت در این حوزه را تجربه کنیم اما تحقق این امر مستلزم بازسازی و نوسازی زیرساخت‌های تولید دارو است. هر چند به نظر می‌رسد یک قسمت از عدم فراهم‌سازی زیرساخت‌ها، متأثر از شرایط بین‌المللی است. به این معنا که شرایط بین‌المللی باید به نحوی پیش رود که تحریم‌ها برداشته و موضوع تعاملات با داروسازان بزرگ دنیا حل شود. در چنین حالتی، شرکت‌های حاضر می‌توانند در امر صادرات راحت‌تر کار کنند. البته مسائل و مشکلات مربوط به شرکت‌های صادرکننده را هم نباید از یاد برد که اکنون همچون سایر بخش‌های صادراتی، با مشکلات و چالش‌های جدی رفع تعهد ارزی سر و کله می‌زنند.

◆ فعالیت ۱۶۰ شرکت تولیدکننده دارو در ایران

اگر بخواهیم نگاهی به آمار تولیدکنندگان فعال در عرصه صنعت دارویی ایران بیندازیم باید به این نکته اشاره کنیم که در تولید دارو، اعضای اصلی وابسته در انجمن تولیدکنندگان صنعت دارو حدود ۱۶۰ شرکت اعم از دولتی و خصوصی فعالیت دارند که ارزش بازار مرتبط با حجم تولید سالانه آنها در سال ۱۴۰۱ حدود ۱۵۰ هزار میلیارد تومان بوده است و آمارهای



محمد عبده زاده
رئیس کمیسیون اقتصاد سلامت اتاق تهران

صنعت دارو به خصوص در حوزه داروهای خوراکی انسانی یکی از صنایع بسیار حساس و خاص در کشور به شمار می‌رود. صنعتی که اگرچه در سنوات گذشته با مشکلات و چالش‌های بسیاری مواجه بوده اما توانسته علیرغم همه سختی‌ها از پیشرفت‌های حائز اهمیت برخوردار شود، به نحوی که عمق دانش داروسازی در کشور وضعیت مناسبی دارد و تولید مواد اولیه و محصولات شیمیایی مورد نیاز در این حوزه به حدی است که به جرات می‌توان گفت که وضعیت کیفی در تولید از درجه مطلوبی برخوردار است. در واقع، بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده دارو در کشور توانسته‌اند عمق ساخت داخل و البته بکارگیری دانش روز دنیا را صورت دهند و از شرایط مناسبی برخوردار باشند. هر چند که علیرغم پیشرفت‌های حاصل شده در حوزه تولید، متأسفانه در حوزه صادرات چالش‌ها بسیار عمیق است و کار به نحو مناسبی پیش نرفته است.

◆ چرا صنعت دارویی ایران در دنیا جایگاهی ندارد؟

در واقع، رتبه‌بندی و تعیین جایگاه هر کشور در حوزه دارو را با میزان صادرات و ارزش صادراتی داروهای تولیدشده از سوی آن کشور صورت می‌دهد که به دلیل بسیاری از مشکلات و چالش‌ها، متأسفانه صنایع دارویی ایران از صادرات آتچنایی برخوردار نیستند و البته این امر دلایل مختلفی دارد. به نحوی که ساختار شرکت‌های تولیدکننده دارو در ایران، عموماً در بخش نیمه دولتی، فرسوده هستند و باید نوسازی شوند، اما به دلایلی همچون تحریم، شرکت‌های اروپایی فعال در این حوزه، شرایط حضور در صنعت دارویی ایران برای نوسازی و بهسازی را ندارند و عموماً شرکت‌های صاحب تکنولوژی و دانش فنی در این حوزه هم به سمت و سوی شرکت‌های ایرانی نمی‌آیند یا تاییدیه‌های لازم را برای تولید دارو تحت لیسانس به ایرانی‌ها نمی‌دهند. پس محدودیت‌های جدی در این حوزه وجود دارد و در تاییدیه‌های بین‌المللی، به لحاظ توان تولید ما تقریباً عمده نیاز دارویی کشور را در داروهای عادی و های‌تک در کشور تولید کرده و توانمندی تولید داخلی وجود دارد. هر چند که کشور همواره با فراز و نشیب‌های تحریم مواجه بوده است، اما کار به خوبی پیش رفته است.



فزاینده‌ای در سال‌های اخیر مواجه بوده است. همین امر باعث می‌شود که نیاز با توان تولید با هم انطباق نداشته باشند. از سوی دیگر، از پارسال همه خطوط تولید سرم بازسازی شده‌اند و خطوط جدیدی هم اضافه شده است، به نحوی که خطوط جدید در برخی شرکت‌ها توانسته‌اند تولید را اضافه کنند، به نحوی که از اواخر سال گذشته و به خصوص در شش ماه دوم سال، آرامش به بازار این دارو برگشته است.

◆ تولید دارو در ایران تشنه سرمایه‌گذاری

در شرایط کلی، استهلاک خطوط و افزایش یکباره نیاز در هر حوزه‌ای ممکن است مشکل‌ساز شود. این در حالی است که برای تدبیر جلوگیری از کمبود کالا در چنین شرایطی، بخشی از مواد اولیه و مواد حد واسط که مواد اولیه از آن تولید می‌شوند، در تمام دنیا از کشورهای همچون هند و چین تامین می‌شود.

در ایران هم چنین رفتاری شکل گرفته و تامین مواد اولیه در مقاطعی مشکلاتی داشته است که به تامین و تخصیص ارز برمی‌گردد. ضمن اینکه مشکل نقل و انتقال پول نیز وجود داشته است.

در حوزه تخصیص ارز برای واردات این مواد هم باید همچون سال گذشته، امسال هم تدبیر شود، البته ما منتظر هستیم تا وزارت بهداشت جزئیات را تعریف کند. ضمن اینکه منتظر تخصیص ارز هستیم. سال گذشته در مجموع بانک مرکزی کل تعهد ارزی در حوزه تامین ارز ۲۸۵۰۰ تومانی را ایفا کرد.

البته باید به نیازمندی‌های صنعت دارو در ایران جذب سرمایه‌گذار خارجی را هم اضافه کرد. هر چند که سرمایه‌گذاران به شرایط اقتصادی و سیاسی کشور نگاه می‌کنند و ما خیلی خوش بین نیستیم که با توجه به شرایطی که داریم، سرمایه‌های زیادی جذب شود، چراکه سرمایه‌گذاران صنعت دارویی دنیا در کشورهای حاشیه خلیج فارس و کشورهای شمالی ایران در حال سرمایه‌گذاری هستند و شرایط جذابی را دریافت می‌کنند که قابل قیاس با ایران نیست.

در واقع در کشورهای همچون امارات، ازبکستان و عمان، دولت این کشورها شرایط بسیار مناسبی برای سرمایه‌گذاران قائل می‌شوند که قابل قیاس با ایران نیست. از تسهیلات کم بهره گرفته تا معافیت مالیاتی. ضمن اینکه قیمت‌گذاری هم برای تولید دارو در این کشورها صورت نمی‌گیرد و سرمایه‌گذار به راحتی ارز خود را می‌تواند از کشور خارج کند اما در ایران اینطور نیست.

به هر حال، پتانسیل‌ها برای تولید دارو در ایران باید بالفعل شود چراکه یکی از مزایای کشور ما و حوزه‌هایی که مورد استقبال قرار می‌گیرد، حوزه سلامت به خصوص شرکت‌های سازنده واکسن یا داروهای صعب‌العلاج است که استارت‌آپ‌ها در آن عالی عمل کرده‌اند و سطح کیفی خوبی را هم از خود نشان داده‌اند. اما همه اینها در شرایطی می‌توانند شکوفاتر شوند که تعاملات با دنیا بهتر و محدودیت‌ها برداشته شود.

تجمیعی مرتبط با تولید در سال ۱۴۰۲ نیز در حال جمع‌بندی است. در عین حال همین شرکت‌ها اندک صادراتی به کشورهای همسایه از جمله عراق و روسیه دارند که این صادرات از سنوات گذشته بوده است و به دلیل تغییر شرایط کشورهای همچون روسیه به لحاظ جنگ با اوکراین نیست.

همچنین صادرات داروهای تولیدی ایران به افغانستان، کشورهای آفریقایی و آمریکای جنوبی صادر می‌شود که به طور متوسط ۱۰۰ میلیون دلار بوده است و در حال جمع‌بندی آمار صادرات و ارزش بازار هستیم تا بتوانیم چشم‌انداز مشخص‌تری برای حوزه صادرات ارایه دهیم. این در حالی است که آمارها تا ماه آینده جمع‌آوری خواهند داشت، اما کلیت نشان می‌دهد که در سال ۱۴۰۲ اندکی رشد صادرات داشته باشیم.

در این میان البته به دلیل فرسودگی و عدم نوسازی و بهسازی که به آن اشاره شد، باید به این نکته اشاره داشت که گاهی همین فرسودگی سبب می‌شود در مقابل افزایش تقاضایی که برای برخی داروها شکل می‌گیرد، بازار با برخی تنش‌ها مواجه می‌شود نمونه آن نیز، سرم بود که چندی پیش در کشور اتفاق افتاد بررسی‌ها نشان می‌دهد این برون‌داد، ناشی از صنعت مستهلک است که در ۸ سال اخیر وضعیت نامناسبی را برای سرمایه‌گذاری تجربه کرده‌اند. گزارش‌ها نشان می‌دهد نرخ استهلاک از نرخ سرمایه‌گذاری بیشتر شده است و ما معمولاً باید کارخانه‌ها را نوسازی کنیم تا بتوانیم به موقع از آن بهره‌برداری کنیم، موضوعی که به دلایل مختلف مغفول مانده است.

◆ نیاز به سرمایه‌گذاری ۲۵۰ میلیون دلاری در بخش ماشین‌آلات

برآوردها حکایت از آن دارد که برای بازسازی و نوسازی ماشین‌آلات مورد نیاز صنایع دارو در کشور، ۲۵۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری در بخش ماشین‌آلات نیاز است، در سال‌های گذشته آنچه حداقل در آمارها ثبت شده و بسیاری از شرکت‌های بورسی تولیدکننده دارو در صفحه کدال خود ثبت کرده‌اند و ما نیز آمارهای آن را چک کرده‌ایم، سرمایه‌گذاری در این حوزه کمتر از ۱۰ درصد بوده است. در حالیکه باید در بخش ماشین‌آلات، سرمایه‌گذاری مناسبی صورت گیرد تا عمدتاً ماشین‌آلات مستهلک با دستگاه‌های نو جایگزین شود.

در این میان، وجود دستگاه مستهلکی که نمی‌توان از آنها استفاده کرد و شرایط کیفی را پاس نمی‌کند در تولید محصولات مورد نیاز به خصوص در پیک تقاضا، دردسراقرین می‌شود و وقتی که مورد بازسازی قرار گرفت، توانست به صورت دوشیفت کار کرده و نیاز بازار را پوشش دهد. البته هر یک از صنایع بخواهند از مدار خارج شوند، حتماً نیازشان به صورت کامل قابل پوشش نیست.

نکته بعدی که اتفاق افتاده این است که افزایش مصرف برخی داروها به دلیل وقوع کرونا و افزایش مصرف بی‌سابقه بعد از دوران کرونا رخ داده و ادامه یافته است. به نحوی که هنوز هم آمار مصرف برخی از داروها از جمله سرم در بخش سرپایی بسیار بالا است و این آمار با رشد



سیده فاطمه مقیمی
رئیس هیات مدیره کانون زنان بازرگان ایران

دست دولت بر گلوی ترانزیت

ایران با وجود اهمیت و ظرفیت بالایی که در زمینه ترانزیت کالا دارد، نتوانسته است مطابق برنامه‌های توسعه‌ای قطب منطقه در ترانزیت کالا شود و از رقبای خود جا مانده است. این نکاتی است که فاطمه مقیمی، رئیس هیئت مدیره کانون زنان بازرگان ایران و فعال صنعت حمل و نقل می‌گوید و تأکید می‌کند که دولت مدعی است آمار ترانزیت کالا در سال ۱۴۰۲ رشد داشته است. این در حالی است که آمار رشد ترانزیت کالا مربوط به ترانزیت در بخش دولتی است نه بخش خصوصی. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید:



آمارهای گمرک رشد ترانزیت کالا در سال گذشته را گزارش می‌دهند. در این شرایط اقتصادی و تحریم دور از انتظار نیست؟
واقعیت این است که آمارهای گمرک و گزارش رشد ترانزیت کالا در سال ۱۴۰۲ تا حدی گمراه‌کننده است. آنچه رشد داشته است ترانزیت دولتی است و بیشتر مربوط به حمل و نقل نفت و فرآورده‌های نفتی است و نه ترانزیت کالا در بخش خصوصی که از قضا وضعیت وخیمی دارد و ناکامی را تجربه می‌کند. این دست آمارها نمی‌تواند واقعیت اقتصاد ایران و به ویژه اقتصاد بخش خصوصی را به خوبی منعکس کند و گاهی با آن مغلطه می‌شود.
در حال حاضر مهمترین گرفتاری بخش خصوصی چیست؟

گرفتاری که زیاد است اما مهمترین گرفتاری این روزها تحریم است. بسیاری از کشورها به دلیل تحریم برای شرکت‌های حمل و نقل ویزا صادر نمی‌کنند و بسیاری از کامیون‌داران که پیش از این در خطوط ترانزیتی مشغول به کار بودند ناچار شده‌اند در مسیرهای داخلی کار کنند. اما من فکر می‌کنم که عضویت ایران در بریکس یا پیمان‌های منطقه‌ای بتواند تا حدی مشکلات شرکت‌های خصوصی حمل و نقل را حل و تعاملات منطقه‌ای و بین‌المللی را تسهیل کند.

مشکلات اخیر کامیونداران ایرانی با افغانستان چه بود؟ تحریم؟!
نه اما اخیراً افغانستان نسبت به کامیون‌داران ایرانی سختگیری می‌کند و آنها را به خاک خود راه نمی‌دهد و پشت مرز معطل نگه می‌دارد.



متاسفانه همین طور است و هم در قیمت گذاری و هم در ارائه خدمات و حتی شرکت در مناقصات، بخش دولتی تبدیل به رقیب بزرگ بخش خصوصی در ترانزیت کالا در بخش جاده‌ای شده است و در این رقابت معمولاً بخش خصوصی از گردونه خارج می‌شود.

چرا ایران برخلاف برنامه‌های توسعه نتوانست قطب ترانزیت کالا در منطقه باشد؟

واقعیت این است که دولت‌ها در ایران بخش خصوصی را بازی نمی‌دهند و برنامه‌ریزی‌هایی که برای این بخش می‌شود بدون کوچکترین مشاوره با بخش خصوصی روی کاغذ می‌آید.

در واقع بخش خصوصی ترانزیت نه تنها حکم مشاور را برای دولت‌ها

ندارند که برنامه‌های ابلاغی دولت حالت

دستوری دارد و دولت با بخش خصوصی

مانند رئیس و مرئوس رفتار می‌کند. این در

حالی است که در کشورهای توسعه‌یافته

بخش خصوصی تصمیم‌گیرنده و مشاور

است. بنابراین وقتی نگاه دولت و حاکمیت

به بخش خصوصی چنین است یا اینکه

دولت نهایت تصدی‌گری و مداخله‌گری

در این بخش را دارد و با بخش خصوصی

رقابت می‌کند چه انتظاری می‌شود از بخش

ترانزیت کالا داشت؟ چگونه می‌تواند به

قطب منطقه تبدیل شود؟

مزیت ایران در بخش ترانزیت کالا

چیست؟

ایران موقعیت استراتژیکی دارد و از دیرباز

به عنوان چهارراه منطقه شناخته می‌شود.

در واقع ایران در تقاطع کریدورها قرار

گرفته است و راه‌های دسترسی زیادی دارد

که باید از این ظرفیت‌ها استفاده شود.

ایران با ۱۳ کشور دارای مرزهای آبی

و زمینی است، به طوری که ۲ هزار و

۵۰۰ کیلومتر مرزهای آبی و ۶ هزار و ۵۰۰

کیلومتر مرزهای زمینی دارد. صرف نظر از اینکه ظرفیت‌های جغرافیایی

ایران برای ترانزیت کالا بسیار حائز اهمیت است، باید تاکید کنم که این

صنعت می‌تواند برای کشور بسیار درآمدزا باشد و از نظر درآمدزایی

حتی با درآمد‌های نفتی رقابت کند.

گذشته از این باید گفت که ترانزیت کالا نقش مهمی در اشتغال‌آفرینی

دارد و از رانندگان و متصدیان نگهداری از زیرساخت‌های ترانزیتی و

تعمیرکاران گرفته تا بسته‌بندی کالا و حتی اقامتگاه‌های بین راهی و

... همه و همه فرصت‌های شغلی است که ترانزیت کالا می‌تواند برای

کشور ایجاد کند.

اختلاف هم سر تناژ کامیون‌های ایرانی و کامیون‌های افغانستانی است. در ایران تناژ کامیون‌ها ۲۲ تا ۲۴ تن است اما در افغانستان تناژ کامیون‌ها به ۳۷ تا ۴۰ تن هم می‌رسد و تجار افغانستانی ترجیح می‌دهند بار خود را با کامیون‌هایی با تناژ بالاتر دریافت کنند. این در حالی است که نه محورها و نه جاده‌های ایران کشش تردد کامیون‌هایی با تناژ بالا را ندارد.

حل این مساله با افغانستان دشوار است؟

نه واقعاً! بسیاری از مشکلات بخش ترانزیت کالا با کشورهای همسایه به راحتی قابل حل و فصل است و نیاز به ورود دولت و گفتگوهای دیپلماتیک دارد. کشورهای همسایه سالی یکبار با ایران کمیسیون‌های اقتصادی مشترک دارند و کنسولگری‌های ایران به راحتی می‌توانند این مسایل را در کمیسیون‌های مشترک با همسایگان حل کنند اما متاسفانه دیپلماسی قوی در این بخش وجود ندارد.

وضعیت ناوگان ایران در بخش ترانزیت

کالا چگونه است؟

قصه پرآب چشم است! سالیان سال درباره وضعیت و خیم ناوگان ترانزیتی گفته می‌شود. متاسفانه بخش قابل توجهی از زیرساخت‌های ترانزیت کالا در دست دولت است و به نظر می‌رسد که این بخش برای دولت اهمیت چندانی ندارد و در اولویت نیست. به عنوان مثال می‌بینیم که گاهی در کریدورهای پراهمیت حمل و نقلی اتصالات ریلی یا ناوگان باری معطل یک قطعه است. بخش قابل توجهی از ناوگان ریلی در بخش بار فرسوده است و سرعت سیر کالا در بخش ریلی بسیار کند است و معمولاً برای رزرو سفارش‌ها ناوگان به موقع وجود ندارد.

در بخش حمل و نقل دریایی هم

با معضل ناوگان فرسوده مواجه هستیم، آن هم در شرایطی که کشورهای حاشیه خلیج فارس ناوگان حمل و نقل دریایی با حداقل آلاینده‌گی و با استانداردهای بالای مصرف سوخت وارد خطوط تجاری و حمل و نقل خود کرده‌اند در ایران از این نظر مشکل جدی وجود دارد. در بخش جاده‌ای هم که عمده کامیون‌ها فرسوده هستند و بیشتر کامیون‌داران ایرانی خود مالک هستند و شرکت‌های حمل و نقل جاده‌ای جایگاه چندانی ندارند.

گویا دولت در بخش توزیع بار هم با بخش خصوصی رقابت می‌کند؟



بسیاری از کشورها به دلیل تحریم

برای شرکت‌های حمل و نقل

ویزا صادر نمی‌کنند و بسیاری از

کامیون‌داران که پیش از این در

خطوط ترانزیتی مشغول به کار

بودند ناچار شده‌اند در مسیرهای

داخلی کار کنند اما من فکر می‌کنم

که عضویت ایران در بریکس یا

پییمان‌های منطقه‌ای بتواند تا حدی

مشکلات شرکت‌های خصوصی حمل

و نقل را حل کند و تعاملات منطقه‌ای

و بین‌المللی را تسهیل کند

فقدان زیرساخت‌های آبی

موانع موجود بر سر راه مبادلات تجاری آبی چیست؟



یحیی ضیایی مهرجردی
دبیرکل اتحادیه مالکان کشتی ایران

تجارت خارجی یکی از ارکان مهم اقتصادی هر کشوری است. آنچه به‌طور معمول از توسعه تجارت خارجی به ذهن متبادر می‌شود، افزایش حجم و ارزش صادرات غیرنفتی و البته مدیریت واردات کالا به کشور است. اما سیاست‌های توسعه تجارت در ابعاد فوق به تنهایی نمی‌تواند در تحقق اهداف مورد نظر موثر واقع شود. در واقع بر اساس مطالعات بین‌المللی، ناکارآمدی مبادلات تجاری در کشورهای در حال توسعه، خود مانع بزرگی بر سر راه جهانی شدن آنهاست.

رفع موانع موجود بر سر راه مبادلات تجاری

به منظور رفع موانع موجود بر سر راه کارآمدی مبادلات تجاری، مبحثی تحت عنوان تسهیل تجارت و حمل و نقل بین‌المللی توسط سازمان‌های بین‌المللی معرفی شده است. این موضوع به نوعی تمامی اقدامات و برنامه‌ریزی‌هایی را که برای کاهش هزینه و افزایش سرعت مبادلات تجاری مورد نیاز است، در بر می‌گیرد.

عوامل موفقیت تجارت خارجی

در واقع یکی از عوامل موفقیت تجارت خارجی، وجود زنجیره‌های کارآمدی از عملیات و زیرساخت‌های لجستیک و حمل و نقل از مبدا تا مقصد است. این زنجیره‌ها شامل مولفه‌هایی هستند که در هماهنگی با یکدیگر، جریان کالا را از نقطه مبدا به مقصد ممکن می‌سازند. یک گروه از این مولفه‌ها زیرساخت‌های حمل و نقل و لجستیک اعم از شبکه‌های جاده‌ای، ریلی، هوایی و دریایی و پایانه‌های اتصال‌دهنده آنها هستند.

مولفه‌های حمل و نقل تجارت خارجی در کشور وجود ندارد

نگاهی به وضعیت کشورمان در حوزه لجستیک و حمل و نقل برای تجارت خارجی، این مساله را آشکار می‌کند که اصولاً برخی مولفه‌های مهم و حیاتی مرتبط با این موضوع در کشور تقریباً غایب است. پایانه‌های حمل و نقل ترکیبی برای انتقال کالا بین شبکه‌های جاده‌ای، ریلی، دریایی و هوایی که بتوانند دو یا بیشتر این شبکه‌ها را به یکدیگر متصل کند تقریباً وجود ندارد. از طرف دیگر هنوز هیچ هاب لجستیکی در کشور توسعه پیدا نکرده است.

هاب‌های لجستیکی بسته به نوع و سطح جغرافیایی ارائه خدمات در انواع مختلف طبقه‌بندی می‌شود که البته حتماً باید پایانه حمل و نقل ترکیبی را به‌عنوان جزوی از ساختار خود داشته باشد. در این رابطه بنادر خشک، مراکز لجستیکی بین‌المللی و شهر لجستیک مهم‌ترین هاب‌های لجستیکی با قابلیت ارائه خدمات در سطح بین‌المللی است.

لازمه بکارگیری پایانه‌های ترکیبی و هاب‌های لجستیکی، وجود خدمات حمل‌ونقل چندوجهی و خدمات لجستیک طرف سوم است. ضوابط فعالیت این نوع کسب‌وکارها و ارائه خدمات مرتبط در کشور ما وجود نداشته و در نتیجه این خدمات در کشور هنوز رسماً عملیاتی نشده‌اند.

چرا مولفه‌های مرتبط حوزه لجستیک در ایران وجود ندارد؟

یکی از دلایل عمده عدم توسعه این مولفه‌ها در کشور را شاید بتوان ماهیت چندبخشی اغلب آنها دانست که شاید در حوزه وظایف و مأموریت‌های یک نهاد مشخص نمی‌گنجد. در اغلب این مولفه‌ها وزارت راه‌وشهرسازی، وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت اقتصاد، گمرک ج.ا.ا، استاندارد، بیمه، دستگاه‌های انتظامی، امنیتی و سایر دستگاه‌های دولتی به‌عنوان نهادهای دخیل در این موضوعات مطرح است. تفاوت و گاه تضاد در دیدگاه‌های دستگاه‌های دخیل می‌تواند مانع بزرگی برای توسعه مولفه‌های حمل و نقل و لجستیک در تجارت بین‌المللی و حتی داخلی باشد. به‌عنوان مثال بنادر خشک مناطقی برای انتقال مستقیم محموله‌ها از بنادر و انجام کلیه عملیات بندری از جمله گمرک هستند و یکی از موانع ایجاد بندر خشک، آبرین مشکلات هماهنگی و حضور گمرک در این مرکز بوده است.

سازمان‌های بین‌المللی با درک ضرورت هماهنگی بین نهادی، تسهیل تجارت بین‌المللی و البته تسهیل حمل و نقل را موضوعی می‌دانند که باید با همکاری کلیه بخش‌های دولتی دخیل و نمایندگان بخش خصوصی اجرایی شود. در این رابطه، ایجاد نهادهای هماهنگی تحت عنوان «ارگان‌های فرادستگاهی تسهیل تجارت»، «بدنه‌های ترکیبی تسهیل تجارت» و کمیته ملی تسهیل تجارت و حمل‌ونقل» توسط سازمان‌هایی چون UN/CEFACT، UNCTAD و UNESCAP مورد تأکید قرار گرفته است. این نهادها به‌عنوان محلی برای بحث، تبادل آرا، رفع تضادهای دیدگاه و اجماع در مورد موضوعات تسهیل تجارت و حمل‌ونقل بین‌الملل عمل می‌کنند.



اولین گام در توسعه صادرات

دولت چگونه می‌تواند صادرات کشور را افزایش دهد؟

بهرام شکوری

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق ایران



بحث صادرات طی سال گذشته، در حوزه معادن و صنایع معدنی بسیار چالش‌برانگیز بود. همچنین وضع عوارض سنگین و کشمکش‌های مربوط به آن نیز به عنوان بزرگترین موضوع صادراتی، تا آخرین روزهای سال محل بحث، رایزنی و تغییرات متعدد قرار گرفت. باید توجه داشت که اولین گام برای توسعه‌ی صادرات، ثبات سیاست‌گذاری است. این موضوع در بخش معادن و صنایع معدنی دو چندان است، زیرا قراردادهای بلندمدت در این حوزه و تعهدات الزام‌آور برای تامین‌کنندگان، مستلزم پیش‌بینی آینده بازار و کلیه هزینه‌های صادرات است. در بازار جهانی، بازار رقابتی است. پس صادرکننده داخلی نمی‌تواند هزینه‌های سربار و تحمیلی خود را به خریدار انتقال دهد و تنها امکان این را دارد که روی قیمت جهانی و با شرایط ثابت محصول خود را به فروش برساند. بنابراین اعمال ناگهانی عوارض سنگین صادراتی موجب انحراف تجارت و حذف ایران از بازار جهانی و کاهش صادرات می‌شود. با کاهش صادرات، درآمد پیش‌بینی شده دولت از این محل نیز تحقق نیافته و ضمن آسیب به درآمد ارزی کشور، با تعطیلی واحدهایی مواجه خواهیم شد که فاقد بازار داخلی بوده یا میزان عرضه آنها از نیاز داخلی نیز بیشتر است.

◆ تعطیلات ناهمانگ: معضل تجارت

نکته دیگر در حوزه صادرات و توسعه آن که این روزها نیز مورد بحث قرار گرفته، هماهنگ نبودن روزهای کاری هفته در ایران و سایر نقاط جهان است. تمام افرادی که سابقه صادرات دارند این مشکل را یکی از بزرگترین چالش‌های فعالیت خود می‌دانند. با وضعیت فعلی و تعطیلی پنجشنبه و جمعه در کشور و تعطیلی شنبه و یکشنبه در خارج از کشور، چهار روز در هفته کاری امکان فعالیت بین‌المللی از دست می‌رود. حداقل کاری که می‌توان در این خصوص کرد این است که کلیه دستگاه‌های مرتبط در حوزه صادرات و واردات اعم از گمرک، بنادر، اتاق بازرگانی، سیستم بانکی و مالی و غیره بر اساس تعطیلات بین‌المللی فعالیت کرده و دسترسی به آنها برای فعال اقتصادی در روزهای پنجشنبه و جمعه میسر شود. این اتفاق موجب افزایش ظرفیت صادراتی کشور خواهد شد.

◆ تبعات چند نرخ بودن ارز برای صادرات

موضوع و چالش بزرگ دیگر در حوزه صادرات، چند نرخ بودن ارز

است که عملاً به نفع واردات و به ضرر صادرات عمل می‌کند. آسیب‌های ناشی از این تفاوت نرخ ارز آتقدر روشن است که نیاز به بازگو کردن ندارد. همین مقررات ناهمگون صادرات بسیاری از حوزه‌های تولیدی را غیرممکن و غیر اقتصادی کرده و از سوی دیگر واردات بسیاری از کالاها و تولیداتی را که قابلیت و ظرفیت تولید در کشور دارند، توجیه‌پذیر کرده است. پس تک‌نرخ کردن ارز یک گام اساسی برای نگاه صادراتی است و هر روز به تعویق انداختن آن آسیب و خسارتی برای کشور در پی دارد.

◆ خصوصی‌سازی باید در دستور کار قرار گیرد

باید توجه داشت که ایران در حوزه صادرات با دو مقوله مواجه است؛ ابتدا ایجاد مزیت رقابتی و دوم تامین زیرساخت لازم برای صادرات. زیرساخت متناسب برای صادرات در سال‌های اخیر به شدت آسیب دیده است. قوانین و مقررات و دسترسی به ابزارهای مالی در کنار مقررات پیچیده، کم‌عمر و پرتغییر، رفع تعهد ارزی رقابت با همسایگان را برای ما مشکل کرده است. نبود زیرساخت باعث می‌شود اجبار به اعمال تخفیف برای کالای ایرانی در بازار بین‌المللی وجود داشته باشد که در غالب موارد برای پوشش ریسک‌های متعدد خرید پیش می‌آید. بسیاری از کارها با وجود کیفیت مناسب امکان بهره‌مندی از حاشیه سود واقعی خود در بازار صادراتی را ندارند. همچنین متولی توسعه صادرات باید ارتباط معناداری بین توفیق در کارکرد خود و بودجه سازمان مشاهده کند. در مجموع نیاز به ثبات، رفع محدودیت‌ها و ممنوعیت‌های غیر اقتصادی، زمان‌دار شدن دوره حمایت از صنایع نوپا و ایجاد فضای رقابت پس از یک دوره حمایتی، برای صادرات محور شدن اقتصاد کشور، ضروری است. نمی‌توان با محدود کردن بازار داخلی و جلوگیری از ورود رقیب خارجی، به محصولات دارای مزیت رقابتی رسید. نمونه شناخته شده این موضوع صنعت خودرو ایران است که طی چند دهه گذشته در صادرات توفیق نداشته است. پس اعمال راهکاری که در صنعت خودرو آموخته شده است در دیگر صنایع نتیجه دیگری نخواهد داشت.

به نظر می‌رسد مشارکت مردم در فضای کسب و کار، نتیجه کاهش مداخله دولت در این حوزه است. دولت در سال جاری باید سطح ورود خود به کسب و کارها را به حداقل برساند. راهکار مناسب و دارای ظرفیت قانونی این حوزه نیز انتقال مدیریت به بخش خصوصی در صنایع بزرگ کشور است که می‌تواند به عنوان خصوصی‌سازی موفق در دستور کار قرار گیرد.



چهار پرده از یک ماجرا

وضعیت صادرات ایران
در چهار دهه گذشته چگونه بوده است؟

اقتصاد ایران همیشه سودای آن را داشته که سهم خود را از تجارت جهانی افزایش دهد. این آرزویی بوده که از دهه هفتاد تا همین امروز همراه دولتمردان ما بوده است. هم در برنامه‌های توسعه، تجارت مهم بوده و هم در شعارهای هر دولت. در این فصل مروری بر وضعیت تجارت خارجی و صادرات در چهار دهه گذشته داریم.



دهه طلایی که از دست رفت

تجارت خارجی ایران در دهه ۷۰ چگونه گذشت؟

◆ رکوردزنی واردات در ابتدای دهه ۷۰

آن طور که داده‌های رسمی گمرک نشان می‌دهد ارزش واردات کالا به ایران در سال‌های ورود به دهه ۷۰، یعنی دو سال ۱۳۷۰ و ۱۳۷۱ به ۳۰ میلیارد دلار نزدیک شد. رقمی که ۲/۵ برابر سال ۱۳۶۸، یعنی سال تدوین برنامه اول توسعه است. همچنین تا سال ۱۳۸۳ این میزان واردات در نوع خود رکورددار باقی ماند. البته با توجه به سیاست بازسازی خرابی‌های ناشی از جنگ و بازگشت تولیدکنندگان به مدار اقتصاد در این سال برخی کالاهایی که برای ترمیم زیرساخت‌ها نیاز بودند ناچاراً به کشور وارد شدند که از جمله آنها می‌توان به ماشین‌آلات عمرانی و تولیدی اشاره کرد. با توجه به وزن و ارزش بالای این ماشین‌آلات، طبیعی است که در سال‌های ابتدایی اجرای برنامه‌های توسعه تا حدودی وابستگی به کشورهای صنعتی بیشتر باشد.

نگاهی به وضعیت صادرات نیز گواهی بر این موضوع است که طی دو سال ابتدایی دهه ۷۰ هنوز چرخ‌های تولید به حرکت درآمده بودند و ارزش صادرات غیرنفتی ایران به سه میلیارد دلار هم نرسید. با این حال نگاهی به روند صادرات و واردات در سال‌های بعد از ۷۱ نشان می‌دهد، رفته رفته فصل برداشت آنچه در دولت اول سازندگی کاشته شده بود، رسید، چنانکه از شروع سال ۱۳۷۲ روند صادرات غیرنفتی صعودی و روند واردات نزولی شد. به‌ویژه آنکه دولت وقت توجه ویژه‌ای به اصلاح روابط بین‌المللی، از جمله در منطقه داشت تا بتواند به یکه‌تاز بازارهای منطقه‌ای تبدیل شود.

دهه ۱۳۷۰ تحت تأثیر خرابی‌های ناشی از جنگ هشت‌ساله و تمرکز بر عبور از شرایط جنگی آغاز شد. بررسی روند تجارت خارجی ایران در دهه ۱۳۷۰ بدون توجه به شرایط سال‌های قبل از آن تقریباً امری نشدنی است. اقتصاد ایران در حالی پا در دهه جدید گذاشت که تنها ۱۳ سال از انقلاب می‌گذشت و تحریم‌های خارجی و جنگ هشت‌ساله دهه ۶۰ هم آن را از پای درآورده بود. در شرایطی که کمتر از سه سال از پایان جنگ ایران و عراق می‌گذشت، دهه ۷۰ شاید فرصت طلایی اقتصاد ایران برای عبور از اقتصاد جهان سومی و ورود به بازارها و تجارت جهانی بود. دولت وقت که ریاست آن بر عهده مرحوم اکبر هاشمی‌رفسنجانی بود با آگاهی از این موضوع در کنار بازسازی خرابی‌های ناشی از جنگ، سیاست‌های تعدیل اقتصادی را در اولویت برنامه‌های خود گذاشت تا از اقتصاد بسته دولتی تا حدودی عبور کند. در همان مقطع بود که اولین برنامه توسعه پنج‌ساله پس از انقلاب تدوین و اجرا شد. به دنبال این سیاست‌ها که به نوعی تبدیل به اولویت‌های اجرایی دولت و کشور شدند، در حوزه بازرگانی نیز، ساده‌سازی تجارت خارجی و گمرکی در دستور کار قرار گرفت. گرچه دولت سازندگی با تعیین تعرفه‌های گمرکی تلاش داشت خود را در ابتدا حامی بی‌چون و چرای تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان داخلی نشان دهد، اما نگاهی به آمار تجارت خارجی غیرنفتی در دهه ۷۰ نشان می‌دهد که به‌ویژه در سال‌های ابتدایی این دهه ایران بیشتر به‌عنوان مشتری و خریدار وارد بازارهای جهانی شده بود و کالای چندانی برای عرضه نداشت.



نظیر کاهش رواج قاچاق کالا و تشکیل بازار غیررسمی ارز ایجاد شد و اقتصاد زیرزمینی را تقویت کرد. در این بین کاهش شدید قیمت نفت نیز علاوه بر کسری بودجه، تجارت خارجی را هم با معضلات جدیدی مواجه کرد. بدشانسی دولت اصلاحات در تجارت خارجی به همین جا ختم نمی‌شد؛ در همان شروع به کار دولت هفتم کشورهای جنوب شرقی آسیا که از عمده مشتریان کالاهای ایرانی در آن مقطع شناخته می‌شدند در باتلاق رکود گیر افتادند؛ بدین ترتیب تولیدکنندگان ایرانی هم دچار رکودی شدند که همراه تورم بود و دیگر چندان نا و توان تولید صادرات محور نداشتند. بدین ترتیب میزان صادرات کالا در سال ۱۳۷۶ به بیشتر از ۲/۸ میلیارد دلار رسید. پس از سال ۱۳۷۰، این بدترین عملکرد صادراتی کشور در دهه ۷۰ به حساب می‌آید.

البته در این سال شیب واردات کالا هم نزولی شد تا رکود موجود، دامن بخش واردات را هم بگیرد. همان طور که در نمودار پایین هم مشخص است این روند رکودزده در تجارت خارجی تا پایان دهه ۷۰ وجود داشت و میزان صادرات و واردات کالا در یک خط مشخص در حال حرکت بود.

همان طور که در نمودار بالا هم پیداست، تراز تجاری غیرنفتی ایران در دهه ۱۳۷۰ همواره در بازه منفی به ثبت رسیده و مانند تقریباً تمام سال‌های پس از انقلاب میزان واردات فراتر از صادرات بوده است.

در این دهه اقتصاد ایران نتوانست از اتکا به اقتصاد تک محصولی مبتنی بر نفت رهایی پیدا کند و به رغم اجرای سه برنامه توسعه‌ای، این طلای سیاه بود که مهم‌ترین عامل تعیین‌کننده نوسانات بازارها و اقتصاد ایران شناخته می‌شد. از این رو بسیاری از کارشناسان از دهه ۷۰ به عنوان دهه طلایی یاد می‌کنند که امکان نقش آفرینی اقتصاد ایران در بازارهای جهانی را تقویت می‌کرد؛ اما رویکردها گاه سیاسی و دخالت برخی نهادها در اقتصاد از همان مقطع بود که شکل گرفت و دولت‌ها هم نتوانستند آن طور که باید نقش بخش خصوصی را در اقتصاد و تجارت ایران تقویت کنند. به همین جهت است که این دهه را باید دهه طلایی از دست رفته در تجارت خارجی ایران دانست.

♦ ارزش واردات یک سوم شد

با آغاز به کار دولت دوم سازندگی که با اجرای برنامه دوم توسعه همزمان شد، روند صادرات غیرنفتی کشور با یک شیب صعودی ابتدا به ۳/۷ میلیارد دلار و در سال ۱۳۷۳ به ۴/۸ میلیارد دلار رسید.

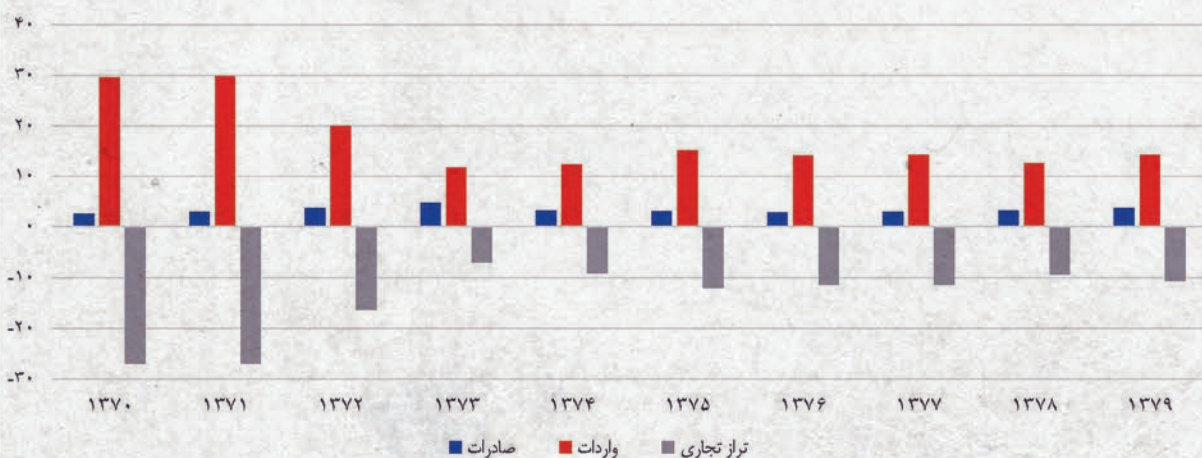
در همین مقطع ارزش واردات کالا به کشور هم شدیداً نزولی شد و در سال ۱۳۷۲، ۲۰ میلیارد دلار و یک سال پس از آن به ۱۱ میلیارد دلار، یعنی تقریباً یک سوم سال ۱۳۷۱ کاهش یافت.

با این حال دولت سازندگی در دو سال پایانی فعالیت خود نتوانست این روند را حفظ کند و مسائلی مانند آزادسازی نرخ ارز و همچنین محدودیت منابع ارزی و بدهی‌های خارجی بار دیگر منجر به فاصله گرفتن صادرات از واردات شد. سرانجام در سال ۱۳۷۶ عمر دولت سازندگی به پایان رسید و پس از آن دولت اصلاحات با دیدگاهی نسبتاً مشابه هدایت اقتصاد ایران و تجارت خارجی را بر عهده گرفت. به عقیده بسیاری از کارشناسان دولت‌های پنجم و ششم در کارویژه خود که همان سازندگی کشور و بازسازی خرابی‌های ناشی از جنگ بود تا حد قابل قبولی کارنامه موفق از خود بر جای گذاشت.

این دولت همچنین به رغم ثبت تراز تجاری منفی در طول هشت سال فعالیت خود، پس از ۱۳ سال بار دیگر پای اقتصاد ایران را به بازارهای جهانی باز کرد و روند صادرات و واردات را سرعت بخشید. گرچه در اوایل دهه ۷۰ ارزش کالاها و خدماتی وارداتی به کشور رشد فزاینده‌ای داشت، اما بیشتر اقلام وارداتی در راستای توسعه زیرساختی و حمایت از تولید صورت گرفت. بدین ترتیب ارز تخصیص یافته به واردات برنامه ریزی و با حساب و کتاب مدون بود و دولت وقت چشم‌اندازی ترسیم کرده بود که دولت‌های هفتم و هشتم تقریباً به آن هدف نزدیک شدند.

در این دوره دیدگاه اصلی رئیس جمهوری وقت که در گفتگوی تمدن‌ها خلاصه می‌شد، منجر به بهبود روابط خارجی، گشایش بیشتر مرزهای کشور و تسهیل تجارت خارجی شد. با این حال در همین دوره بود که مشکلاتی

تجارت غیر نفتی ایران در دهه ۱۳۷۰ شمسی (میلیارد دلار)



از توسعه تا حذف از بازارهای بین‌المللی

تجارت خارجی ایران در دهه ۸۰ چگونه بود؟

صادرات کشور سالانه به طور متوسط ۲۳/۱۸ درصد رشد کرده است.

◆ افزایش سرعت رشد واردات کالا

در ابتدای دهه ۸۰ بود که در کنار رشد صادرات، ورود کالای خارجی به کشور هم سرعت گرفت و بازار ایران پذیرای محصولات غیرایرانی شد. با توجه به رشد تولید، حمایت از فعالان بخش خصوصی و البته قدرت گرفتن بنگاه‌های دولتی در اوایل دهه ۸۰، واردات کالا رقابت موجود در بازار را بالا برد. اتفاقی که در نهایت رضایت مشتریان و مصرف‌کنندگان از کیفیت و قیمت را به همراه داشت و مانع بروز و شکل‌گیری تورم‌های لجام‌گسیخته شد.

◆ آغاز مسیر حذف از تجارت جهانی

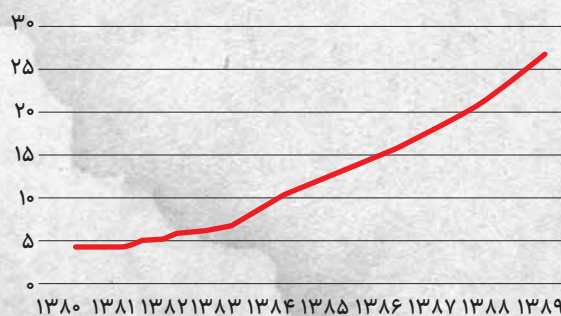
از سال ۱۳۸۴ و با تغییر دولت اقتصاد ایران تا حد زیادی به واردات وابسته شد و در آخرین سال دهه ۸۰، با ثبت ارزش وارداتی ۶۴/۵ میلیارد دلار، یک رکورد تاریخی به ثبت رسید. رکوردی که همچنان پابرجاست و طی ۱۴ سالی هم که از آن زمان می‌گذرد تکرار نشده است. در همان سال بود که تراز تجارت غیرنفتی ایران هم منفی ۴۰ میلیارد دلار شد تا در این زمینه هم رکورد تاریخی به ثبت برسد. بر اساس داده‌های موجود در مجموع دهه ۸۰ بیش از ۴۰۶/۵ میلیارد دلار از منابع کشور صرف وارد شده و در قبال آن تنها حدود ۱۲۷ میلیارد دلار صادرات صورت گرفته است. با این مبنای، تراز تجارت خارجی ایران در این دهه منفی ۲۷۹ میلیارد دلار بوده است.

دهه ۸۰ دهه اوج‌گیری تجارت خارجی ایران بود. شروع این دهه که با آغاز به کار دولت دوم اصلاحات همراه بود رفته‌رفته سیر صادرات و واردات صعودی شد تا تجارت خارجی نقش پررنگ‌تری در تعیین شاخص‌های اصلی اقتصاد ایران ایفا کند. در این بین اجرای دو دیدگاه کاملاً متفاوت با یکدیگر باعث شد تجارت خارجی در این دهه به دو قسمت کاملاً مجزا تبدیل شود. قسمت اول که اقتصاد ایران تا آستانه توسعه پیش رفت و قسمت دوم که اقتصاد ایران تقریباً از تمام معادلات بین‌المللی کنار گذاشته شد و دیگر جایگاهی در بازارهای جهانی نداشت. از آغاز سال ۱۳۸۰ روند رو به رشد صادرات غیرنفتی ایران آغاز شد و این شرایط تا پایان دهه مذکور ادامه داشت. در شرایطی که ارزش صادرات ایران در سال ۱۳۸۰ در محدوده ۴/۲ میلیارد دلار بود، در پایان دهه، یعنی سال ۱۳۸۹ با رشد بیش از پنج برابری به ۲۱/۸ میلیارد دلار رسید. البته در این مقطع واردات کالا هم رشد ۳/۶ برابری را تجربه کرد و از ۱۷/۶ میلیارد دلار سال ۱۳۸۰ به ۶۴/۴۵ میلیارد دلار در پایان این دهه رسید. آن‌طور که مرکز پژوهش‌های مجلس به بررسی روند صادرات در دو دوره پیش از تحریم و پس از تحریم پرداخته، در دهه ۸۰ شمسی، افزایش حضور ایران در بازارهای بین‌المللی، گسترش تنوع کالاهای صادراتی و اضافه شدن خدمات به سید صادراتی کشور و همچنین بهبود مناسبات سیاسی فضای مناسبی را برای ارتقای صادرات گمرکی کشور پدید آورد. این موارد موجب شد تا در دهه ۸۰، روند صادرات گمرکی کشور همواره صعودی باشد. در همین زمینه آمار نشان می‌دهد متوسط صادرات گمرکی طی بازه زمانی ۱۳۸۱ - ۱۳۸۹ برابر با ۱۳/۶۶ میلیارد دلار بوده و طی این مدت

شیب واردات کالا به ایران در دهه ۱۳۸۰ (میلیارد دلار)



شیب صادرات کالا در دهه ۱۳۸۰ (میلیارد دلار)



تحریم کشنده‌تر از کرونا

تجارت خارجی ایران در دهه ۱۳۹۰ چگونه بود؟

نام کشورهای اروپایی همچون ایتالیا در عمده‌کشورهای مراوده‌گر با ایران به چشم می‌خورد.

◆ سقوط تجارت خارجی پس از برجام

سرانجام در اردیبهشت ۱۳۹۷ عمر برجام رسماً به پایان رسید و به‌رغم چنین اتفاقی بهترین تراز تجاری تاریخ انقلاب در همین سال با رقم ۱/۷ میلیارد دلار ثبت شد. اما نگاهی به جزئیات آمار گمرک نشان می‌دهد در سال ۹۷ ارزش صادرات ۲/۷ میلیارد دلار و وزن آن بیش از ۱۵ میلیون تن نسبت به سال ۹۶ کاهش یافته است. بر این اساس آنچه منجر به ثبت چنین رکوردی شد، به سقوط ۱۲ میلیارد دلاری ارزش واردات مربوط می‌شود. پس از این سقوط، ایران در تجارت خارجی دیگر روی خوش ندید. در سال ۹۸ میزان صادرات ایران حدود ۴۱ میلیارد و ۴۳۰ میلیون دلار و واردات کشور حدود ۴۴ میلیارد دلار بود. این یعنی تراز تجارت خارجی ایران در این سال حدود دو میلیارد و ۶۶۷ میلیون دلار منفی بود. در سال ۹۹ تراز تجارت خارجی به منفی چهار میلیارد دلار رسید. در این مقطع نیز پاندمی کرونا بود که تجارت جهانی را مختل کرد.

◆ زخم تحریم بر جان تجارت خارجی

تجارت خارجی ایران در دهه ۱۳۹۰ بیش از هر زمانی فراز و نشیب را تجربه کرده است؛ اما نکته مشخص در این بین به موضوع تحریم بازمی‌گردد. چنانکه طی دو سالی که برجام به اجرا درآمد تراز تجاری غیرنفتی کشور هم سنت شکنی کرد و طی سه سال روی اعداد مثبت ایستاد. اما هرگاه تحریم از راه رسید، تجارت خارجی هم رو به افول رفت؛ تا جایی که بسیاری از کارشناسان و فعالان اقتصادی چنین تحریم‌هایی را از کرونا هم کشنده‌تر می‌دانند.

تجارت خارجی ایران در دهه ۱۳۹۰ شمسی با چالش‌ها و فراز و فرود زیادی همراه بود. این دهه با شدیدترین نوسانات ارزی در طول تاریخ اقتصاد ایران کار خود را شروع کرد و تحریم‌های بی‌سابقه علیه ایران از سوی غرب، اعمال شد. با این حال در همین دهه بود که با اجرای برجام، برای اولین بار تراز تجاری غیرنفتی کشور مثبت شد. اما این روند هم چندان پایدار نماند. ظهور دونالد ترامپ در کاخ سفید و از سوی دیگر، پاندمی قرن، یعنی کووید-۱۹ تمام معادلات بازرگانی ایران را برهم ریخت. از آغاز سال ۱۳۹۱ آنچه تجارت خارجی کشور را تهدید می‌کرد، نابسامانی‌های ارزی، شکل‌گیری نرخ‌های مختلف برای دلار و اختلاف قابل توجه آنها و کمبود منابع ارزی بود.

نگاهی به داده‌های گمرک نشان می‌دهد پس از ثبت رکورد واردات ۶۴/۵ میلیارد دلاری در سال ۱۳۸۹، در سال ۱۳۹۰، یعنی آغاز دهه ۹۰ به ارزش حدودی ۶۲ میلیارد دلار کالا و خدمات وارد کشور شده است. رقمی که تا امروز در هیچ سال دیگری مشاهده نمی‌شود. در همین سال ارزش صادراتی کشور حدود ۳۴ میلیارد دلار ثبت شد تا تراز تجارت غیرنفتی کشور در محدوده منفی ۲۸ میلیارد دلار بایستد.

پس از ثبت چنین آماری در دولت‌های نهم و دهم، سرانجام سال ۱۳۹۲ حسن روحانی با وعده مذاکره و ایجاد گشایش‌های بین‌المللی در حوزه تجارت خارجی ساکنان هدایت اقتصاد ایران را بر عهده گرفت.

از آغاز به کار دولت یازدهم مذاکرات هسته‌ای آغاز شد و در سال ۱۳۹۴ سرانجام ماحصل این مذاکرات در قالب برجام به اجرا گذاشته شد. گرچه این معاهده بین‌المللی موافقان و مخالفان خود را دارد، اما آنچه در اقتصاد ایران رخ داد، نمایانگر یک گشایش و ورود به مرحله‌ای جدید بود. در حوزه تجارت خارجی نیز برای اولین بار طی دوران پس از انقلاب در همان سال ۹۴ تراز تجارت خارجی ایران مثبت شد و روی رقم ۰/۹ میلیارد دلار ایستاد.

یک سال پس از آن نیز این مهم رخ داد و با ثبت تراز تجاری ۰/۴ میلیارد دلار، برای دومین سال این شاخص سبزپوش ماند. در سال ۹۶ گرچه میزان صادرات کالای ایرانی سه میلیارد دلار دیگر افزایش یافت و به ۴۷ میلیارد دلار رسید، اما اتکای کشور به واردات بار دیگر روند صعودی به خود گرفت و ارزش واردات به یکباره از ۴۴ میلیارد دلار به ۵۴ میلیارد دلار جهش کرد تا تراز تجاری در این سال روی نقطه منفی ۷/۳ میلیارد دلار بایستد. نکته حائز اهمیت در این دوره تغییر بازیگران تجاری در ارتباط با ایران بود؛ تا پیش از اجرای برجام شرکای تجاری ایران به کشورهای چین، هند، عراق و امارات محدود می‌شد، اما در دوره اجرای این معاهده بین‌المللی

تجارت خارجی ایران در دهه ۱۳۹۰ (میلیارد دلار)



تراز تجاری، منفی‌تر از گذشته

تجارت خارجی ایران در دولت سیزدهم چگونه بود؟

سال	واردات (میلیارد دلار)	صادرات (میلیارد دلار)	تراز تجاری (میلیارد)
۱۳۸۰	۶/۱۷	۲/۴	- ۴/۱۳
۱۳۸۱	۲/۲۲	۶/۴	- ۶/۱۷
۱۳۸۲	۵/۲۶	۹/۵	- ۶/۲۰
۱۳۸۳	۳/۳۵	۸/۶	- ۵/۲۸
۱۳۸۴	۲/۳۹	۴/۱۰	- ۸/۲۸
۱۳۸۵	۷/۴۱	۱۳	- ۷/۲۸
۱۳۸۶	۴/۴۸	۳/۱۵	- ۱/۳۳
۱۳۸۷	۰۴/۵۶	۳/۱۸	- ۷/۳۷
۱۳۸۸	۲/۵۵	۸/۲۱	- ۴/۳۳
۱۳۸۹	۴/۶۴	۵/۲۶	- ۹/۳۷
۱۳۹۰	۸/۶۱	۸/۳۳	- ۲۸
۱۳۹۱	۴/۵۳	۵/۳۲	- ۹/۲۰
۱۳۹۲	۷/۴۹	۵/۳۱	- ۲/۱۸
۱۳۹۳	۵/۵۳	۵/۳۶	- ۱۷
۱۳۹۴	۵/۴۱	۴/۴۲	۹/۰
۱۳۹۵	۶/۴۳	۴۴	۴/۰
۱۳۹۶	۴/۵۴	۹/۴۶	- ۵/۷
۱۳۹۷	۱/۴۳	۶/۴۴	۵/۱
۱۳۹۸	۴۴	۴/۴۱	- ۶/۲
۱۳۹۹	۸/۳۸	۸/۳۴	- ۴
۱۴۰۰	۵۳	۴۸/۴	- ۴/۶
۱۴۰۱	۵۹/۶	۵۳/۱	- ۶/۵
۱۴۰۲	۶۶/۳	۴۹/۵	- ۱۶/۸



آخرین آمار گمرک نشان می‌دهد تراز تجاری غیرنفتی ایران در سال ۱۴۰۲ به منفی ۱۶/۸ میلیارد دلار سقوط کرده است. رقمی که حتی در هشت سال دوره جنگ ایران و عراق، یعنی بین سال‌های ۱۳۵۹ تا ۱۳۶۷ هم ثبت نشد. در محاسباتی دیگر باید گفت که طی ۴۶ سال پس از انقلاب، فقط طی هشت سال فعالیت دولت محمود احمدی‌نژاد و سه سال ۱۳۷۰، ۱۳۷۱ و ۱۳۸۲ وضعیت تراز تجاری بدتر از سال ۱۴۰۲ بوده است. بر این اساس از لحاظ عملکرد تراز تجاری در ۴۶ سال پس از انقلاب اسلامی، ۱۴۰۲ را باید دوازدهمین سال بد این شاخص دانست.

◆ فرار از سقوط تراز تجاری

گمرک از میانه سال گذشته در ابتکاری جدید، آمار صادرات نفت، برق و خدمات را برای اولین بار در محاسبه تراز تجاری غیرنفتی گنجانده تا بدین صورت تراز تجاری کشور را مثبت جلوه دهد. به دنبال سیاست‌گذاری‌هایی که به آن اشاره شد، طی سال‌های اخیر بسیاری از فعالان اقتصادی، به‌ویژه صادرکنندگان مجبور به کاهش فعالیت شده‌اند. بی‌ثباتی بازار ارز، بخشنامه‌های خلق‌الساعه گمرک و بانک مرکزی، مالیات و عوارض گاه بی‌حساب و کتاب دشواری‌های تجارت را افزایش داده است. آن‌طور که تجار و فعالان اقتصادی می‌گویند در حال حاضر قیمت‌گذاری کالاها در گمرک با مشکلات زیادی مواجه است که با توجه به آن، صادرکنندگان پرداختی بالاتری نسبت به ارزش واقعی کالا دارند. این در حالی است که با توجه به چندنرخ بودن ارز و مابه‌التفاوت قیمت دلار دولتی، آزاد و نیمایی تجار گاهی با زیان سنگینی مواجه می‌شوند.



سایه سنگین انحصار

قانون انحصار تجارت خارجی چه پیامدهایی داشت؟

شادی معرفتی
روزنامه نگار

یکی از نخستین و مهم‌ترین قوانین دولتی‌سازی اقتصاد، قانون انحصار تجارت خارجی بود که در اسفند ۱۳۰۹، در پی بحران اقتصادی ۱۹۲۹ به تصویب رسید و سنگ بنایی شد برای بازگذاشتن دست دولت در عرصه اقتصاد. قانون کنترل بروات و اسعار و «قانون انحصار تجارت» قوانینی بودند که برای جلوگیری از کاهش ارزش پول ایران و با هدف کاهش پیامدهای بحران اقتصادی در پی کاهش جهانی قیمت نقره تصویب شدند، ولی عملاً به افزایش مداخله و تصدی‌گری دولت نه تنها در تجارت خارجی بلکه در کل بخش اقتصاد تجاری ایران انجامید. اما این قانون، چگونه به تصویب رسید و چه آثار و عواقبی در اقتصاد ایران بر جای گذاشت؟

◆ قوانینی برای اقتصاد

در حالی که حکومت پهلوی تا سال ۱۳۰۹ به دنبال سازمان‌دهی اقتصاد تجاری ایران بود، سرایت پیامدهای بحران اقتصادی ۱۹۲۹ وضعیت بخش اقتصاد تجاری ایران را به گونه‌ای رقم زد که حکومت ناچار شد تا سیاست سازمان‌دهی اقتصاد تجاری ایران را به نفع سیاست انحصاری کردن اقتصاد تجاری کشور کنار بگذارد. در این میان آنچه زمینه چنین تغییری را فراهم کرد تصویب قانون انحصار تجارت خارجی و متمم آن در اسفند ۱۳۰۹ بود.

به دلیل بحران در اقتصاد جهانی و کاهش ارزش پول ایران، دولت، قانون کنترل بروات و اسعار و متمم آن را به تصویب رساند. اجرای این قانون برای جلوگیری از کاهش ارزش پول ایران بود، ولی اجرای آن با مشکلات بسیاری روبه‌رو شد. هنوز قانون کنترل بروات که فقط در بروات و تعدیل واردات و صادرات

نظارت داشت، کاملاً عملی نشده بود که بازار ورود قاچاق رواج یافت و به اقسام مختلف، پول از کشور خارج شد و در عوض اجناس گوناگونی به کشور وارد گردید. قیمت کالاها افزایش یافت تا اینکه دولت مجبور شد متمم قانون اسعار را تصویب کند و شدت بیشتری به آن ببخشد. این قانون نیز نتایج خوبی نداشت، چون همچنان موجب تضعیف صادرات گردید. تجار گرایش به صدور کالا نداشتند و کالاهای خارجی به صورت قاچاق وارد کشور می‌شد. طلا، جواهر و شمش از کشور خارج و با پوند و دلار مبادله و به صورت اجناس خارجی وارد می‌شد. هر چند قیمت اجناس افزایش می‌یافت، ولی این اجناس نیز فروش آن چنانی نداشت و بازار کساد شده بود.

این کالاها عمدتاً اجناس لوکس و خرازی بود که فروش نمی‌رفت. اجناس مورد نیاز مثل دارو، ماشین‌آلات و اشیاء بدکی اتومبیل ترقی زیادی کرد و در نتیجه کرایه حمل و نقل افزایش یافت. ورود اسعار خارجی به بانک پاس‌خگوی نیاز متقاضیان نبود. عده‌ای از تجار، پوند کاغذی وارد کردند که در این موارد باید صدی بیست و پنج آن را برای تبدیل به بانک می‌دادند. هر پوند ۸۵ تا ۹۰ قران نقره بود و در بازار قاچاق تا ۱۱۰ قران فروخته می‌شد. با افزایش قیمت‌ها کالاهای داخلی نیز گران شد. از آنجایی که صحبت تبدیل پشتوانه پول از نقره به طلا در میان بود، افراد به فکر تبدیل پول به جنس افتادند. املاک و اراضی نیز ترقی یافت. دولت نیز به تجار توصیه می‌کرد شرکت و کارخانه تأسیس کنند. (مجله آفاق تجارت، آبان ۱۳۰۹)

◆ تاثیر قانون جدید بر روند تجارت

بدیهی است نظارت بیشتر دولت در امور اقتصادی چندان مورد علاقه تجار نبود و در مقابل آن واکنش نشان می‌دادند: تجار مملکت ما به آزادی تجارت عادت کرده‌اند؛ به کارهایی که با جریان امور در ادارات تماس پیدا می‌کند، کمتر دست می‌زنند و عقیده دارند که برای هر کاری ولو جزئی باشد، باید



عبدالحسین تیمورتاش مهم‌ترین مدافع قانون انحصار تجارت بود

جلوگیری کردند. قیمت کالاهای خارجی ظرف یک هفته در حدود ۱۵ تا ۲۵ پنج درصد افزایش یافت. معاملات نقدی بسیار کم شد و در صورت انجام، یک تا دو قران تفاوت داشت. قیمت اجناس وارداتی تا ۲۵ درصد و اجناس داخلی تا ۱۰ درصد افزایش یافت. (همان، اسفند ۱۳۰۹) هیتی در وزارت اقتصاد ملی انتخاب شد که تجارت خارجی را تحت نظر بگیرد. این هیئت، واردات و ارقام آن را با در نظر گرفتن اهمیت آنها تنظیم می‌کردند. اجازه ورود جنس در مقابل تعهدنامه از این هیئت دریافت می‌شد. تجار تعهد می‌کردند معادل اجناسی را که وارد نموده‌اند ظرف مدت ۴ ماه صادر کنند. صادرات، محدود و مقید نبود. برای تعیین قیمت، کمیسیونی از اعضای گمرک، اتاق تجارت محل، تجار و یک نماینده از طرف حکومت محل تشکیل گردید. قیمت کالاها مطابق نظامنامه گمرکی محاسبه می‌شد. (همان)

زمانی که لایحه متمم انحصار تجارت در کمیسیون اقتصاد ملی در دست بررسی بود، تعدادی از تجار تهران در منزل حاج معین‌التجار بوشهری گرد آمدند تا در خصوص لایحه مشورت و مطالعه کنند و نظر خود را به دولت و کمیسیون ارائه دهند. آنان در نامه خود از شاه و دولت بابت وضع چنین قانونی که موجب تولید روح تازه در کالبد ایران و ایرانیان شده، تشکر کردند. همچنین اصلاحاتی را پیشنهاد کردند که بسیار محتاطانه به نظر می‌رسید. (همان)

◆ واکنش‌ها به قانون انحصار

تلاش و تدارک دولت برای دخالت هرچه بیشتر در اقتصاد، از طریق انحصار، مخالفت‌ها و انتقادهایی را برانگیخت. ولی مسئولان امر از جمله تیمورتاش به چنان مخالفت‌ها و انتقادهایی وقعی نمی‌نهادند. هنگامی که تهیه لایحه انحصار تجارت خارجی آخرین مراحل خود را می‌گذراند، عنایت‌الله سمیعی، کفیل وقت وزارت اقتصاد ملی به مخالفت با آن برخاست و در گزارشی چنین نوشت: طرح قانون انحصار تجارت که اساس آن بر موازنه صادرات و واردات و جلوگیری از آثار تجارت انحصاری روسیه است، به دقت مطالعه شد. به عقیده بنده چنین قانونی مفید به مقصود نیست و بلکه اجرای آن مردم و مملکت را به ورشکستگی می‌کشاند و امور دولت را هم نظر به نکت عواید مالیات‌ها و گمرک مختل می‌نماید. و در بخش دیگری از گزارش می‌افزاید مداخله دولت در امور تجاری اگر اساساً مفید باشد، حق این است که از راه تشویق و تحدید و به وسیله ترقی و تنزل حقوق گمرکی و یا وسایل متناسب دیگر به عمل آید، نه آنکه جریان تجارت را جزئاً و کلاً دولت در دست گرفته و اعمال

مدتی در ادارات رفت و آمد کرد تا آن کار را از پیش برد. اگر خوب دقت شود و نظریات قلبی بسیاری از آقایان تجار مکشوف شود، همین عیب را پیدا خواهید کرد.» با کنترل بروات، تجار برای انجام امور خود باید به دوایر دولتی مراجعه می‌کردند. این رفت‌وآمدهای اداری آنها را خسته و راه را برای کمپانی‌ها و نمایندگان تجار خارجی باز می‌نمود. (مجله اتاق تجارت، مهر ۱۳۰۹)

در شش ماهه اول سال ۱۳۰۹ بیشتر کسر صادرات مربوط به فرش، پشم، پنبه و روده بود. صدور فرش به آمریکا و ترکیه کاهش یافته و تلاش می‌شد صادرات این کالا به آلمان، فرانسه، بلژیک، سوییس و ایتالیا افزایش یابد. (همان، دی ۱۳۰۹) کسر صادرات در هفت ماهه اول سال ۱۳۰۹ مبلغ دو میلیون قران بود و گسترش بازار سیاه ارزهای خارجی موجب شد دولت دست به اقدام شدیدتری بزند که نتیجه آن پیشنهاد قانون انحصار تجارت خارجی» به صورت ماده واحده و لایحه متمم آن به مجلس شورای ملی بود. دولت اعلام کرد قصدش از اجرای این قانون دست‌یابی به اهداف ذیل است:

توازن واردات و صادرات؛ استقرار و تحکیم واحد پول طلا؛ حمایت از مصنوعات داخلی؛ تقویت طبقه مولده ثروت (صادرکنندگان برای واردات مجبورند به کالاهای داخلی که امکان صدور دارند، توجه کنند)؛ جلوگیری از افراط و تفریط در مصرف (اینکه در چنین شرایط بحرانی باید از مصرف پاره‌ای از کالاهای خارجی اجتناب کرد)؛ فاصله گرفتن از بحران اقتصاد جهانی و جلوگیری از تأثیر آن در ایران. (همان، اسفند ۱۳۰۹)

ششم اسفند ۱۳۰۹ سمیعی کفیل وزارت اقتصاد ملی دو لایحه راجع به تجارت خارجی ایران را به قید دو فوریت به مجلس ارائه داد. بر اساس این قانون تجارت خارجی ایران در انحصار دولت بوده و حق وارد کردن و صادر کردن کلیه محصولات طبیعی و صنعتی و تعیین میزان واردات و صادرات کشور به دولت واگذار می‌گردید. قانون انحصار تجارت در

همان تاریخ به تصویب مجلس شورای ملی رسید. بر اساس این قانون، دولت اجازه داشت که حق وارد کردن محصولات را که خود می‌خواهد مستقیماً عهده‌دار شود، به وسیله اجازه‌های مخصوص و تحت شرایط مفید به اشخاص و یا موسسات مختلف واگذار نماید. در جوازهای مذکور که مدت آنها بیش از یک سال نبود، نوع و میزان مال‌التجاره‌های ورودی و تعهدات دیگر واردکنندگان از قبیل عدم احتکار و فروش جنس به قیمت عادلانه و تبعیض نکردن در فروش و امثال آن معین می‌گردید.

بر اساس تصویب قانون انحصار تجارت، تمام ادارات گمرک از روز ۶ اسفند ۱۳۰۹ از خروج مال‌التجاره موجود در گمرک



عنایت‌الله سمیعی در اعتراض به قانون انحصار تجارت استعفا داد



را باعث تأسف دانست و انحصار تجارت خارجی را رفتاری به کلی غیر دوستانه خواند. او حتی وزیر دربار را به همه نوع اشکال تراشی متهم ساخت و محروم ساختن بانک شاهی از خرید ارز را به نظر خیلی بدی مشاهده کرد.

موضع‌گیری دولت انگلستان به صورت دیگری در مطبوعات آن کشور هم بازتاب یافت. نویسندگانی در روزنامه دیلی میل مدعی شد که وضعیت مالی ایران موجب تشویش خاطر کلیه انگلیسی‌ها شده است و در نتیجه تأسیس انحصار دولتی، مملکتی در لب پرتگاه ورشکستگی اقتصادی رسیده است. به نظر نویسندگان در نتیجه اجرای قانون اسعار و انحصار تجارت خارجی، بسیاری از تجارتخانه‌های انگلیسی سخت مورد خسارت واقع شده‌اند ولی اجناس روسی مانند سیل وارد ایران گردیده است.

در مقایسه با موضع‌گیری دولت و مطبوعات انگلستان، واکنش شرکت نفت ایران و انگلیس بسیار معتدل بود. شرکت نامبرده بلافاصله پس از تصویب قانون انحصار تجارت خارجی، ضمن یادآوری موافقت دولت با معافیت از قانون اسعار خارجه، این بار نیز خواستار اتخاذ ترتیبی برای معاف کردن شرکت در قسمت وارداتی بود و علاوه بر این رئیس شرکت نفت به وزارت اقتصاد ملی اعلام می‌کرد که خوشوقت خواهد شد چنانچه اجازه‌نامه مشابهی برای معافیت از شروط قانون جدید انحصار تجارت خارجی نیز تا مبلغ ۲۵۰۰۰ لیره انگلیس در ماه صادر و به این شرکت ارسال فرمایند.

موضع‌گیری و واکنش در برابر قانون انحصار تجارت خارجی به انگلستان و شرکت نفت محدود نمی‌شد. چند روز پس از تصویب قانون، جنرال فونسل شوروی ضمن صحبت دوستانه اظهار کرده بود که اگر در اجرای این قانون نظر خصوصی و تبعیض نشود، از طرف دولت شوروی کاملاً استقبال خواهد شد. ولی دیری نگذشت که کمیسر تجارت خارجی شوروی در دیدار با سفیر وقت ایران در مسکو اعلام کرد که اجرای قانون انحصار تجارت در ایران لطمه بزرگی به روابط تجاری ایران و شوروی وارد آورده است. او تهدید کرد که اگر در باطن این انحصار منحصر بر ضد ما اجرا شده و به تجارت اتحاد شوروی لطمه وارد آورد، البته شدیداً پروتست خواهند کرد.

پاسخ تیمورتاش به موضع‌گیری و ادعاهای شوروی بسیار صریح و روشن بود. او در نامه‌ای به سفیر ایران در مسکو یادآور شد که اظهارات مقامات شوروی در این که دولت ایران بر ضد تجارت شوروی اقدام می‌کند، بر خلاف واقع است و برعکس، مؤسسات شوروی قویاً در صدد کارشکنی هستند. وزیر دربار ضمن برشمردن مخالفت‌های دولت شوروی با قانون انحصار تجارت، از سفیر خواهش کرد در باب رفع مخالفت حکومت شوروی با قانون تجارت خیلی جدیت کند.

اینگونه واکنش‌ها که در قالب شکایت، اعتراض و انتقاد داخلی و خارجی صورت می‌گرفت، طراحان و مجریان عالی‌رتبه سیاست نفتی و انحصار را چندان متأثر نمی‌ساخت. تیمورتاش همواره پاسخی مستدل و مستند به

مردم را به تمامه تحت نظر خود قرار دهد.» از نظر سمیعی ادامه این روند کشور را به ورشکستگی کامل می‌کشاند و بحران شدیدی تولید می‌کند و اصطکاک داغی بین مردم و عمال دولت تولید و انزجار عمومی ایجاد می‌کند و نفرت شدیدی بین ملت و دولت حکمفرما خواهد شد.» (اسنادی از ارز و انحصار تجارت خارجی، ص ۱۳۹-۱۴۴) ولی نه تنها به مطالب و نظریات او توجه نشد، بلکه مورد بی‌اعتنایی و استهزاء قرار گرفت. در نتیجه عنایت‌الله سمیعی ضمن تقدیم استعفای خود، ادامه خدمت در وزارت اقتصاد ملی را مشروط به شرایطی، از جمله انصراف دولت از تقدیم لایحه انحصار تجارت به مجلس کرد.

علیرغم مخالفت شدید عنایت‌الله سمیعی، لایحه مورد بحث به مجلس ارسال و درست در نخستین سالگرد تصویب قانون اسعار خارجه به تصویب نمایندگان رسید و یک روز بعد توشیح شد. قانون متمم قانون انحصار تجارت خارجی و نظامنامه اجرای قانون متمم قانون انحصار تجارت خارجی هم به ترتیب در ۲۰ اسفند ۱۳۰۹ و ۴ فروردین ۱۳۱۰ به تصویب مجلس و هیأت وزرا رسید. واکنش به انحصار تجارت خارجی شدیدتر از واکنش به نفتی و کنترل اسعار بود. بازرگانان فعال در عرصه صادرات و واردات و برخی صاحب‌نظران داخلی، ضمن اظهار رضایت و خوشحالی خود از چنین اقدامی، مشکلات و موانع حاصل از اجرای قانون انحصار تجارت خارجی را نیز پوشیده و غیر مستقیم یادآور می‌شدند و برای رفع آن موانع و مشکلات، پیشنهادهایی عرضه می‌کردند. لزوم تغییر و اصلاح مواد با تبصره‌هایی از قانون نیز از خواسته‌های منتقدین بود. البته گزارش‌های رسمی، واکنش مردم را به قانون با عباراتی مانند نبود تحریکاتی محسوس و حتی اظهار امیدواری و مسرت خاطر وصف می‌کردند.

◆ واکنش خارجی به قانون انحصار تجارت خارجی

واکنش خارجی به قانون انحصار تجارت خارجی حتی شدیدتر و گسترده‌تر بود. لرد پارمور، وزیرمختار وقت انگلستان در تهران، ضمن اظهار امیدواری از کوتاه مدت بودن اجرای قانون مزبور، مدعی شد که قوانین راجع به انحصار تجارت، تمام تجارت خارجه با ایران را به حال وقفه در آورده است. ولی وزیر دربار، طراح اصلی انحصار تجارت خارجی، در پاسخ به لرد پارمور، اعلام کرد که دولت ایران تصمیم به استقرار انحصار تجارت خارجی گرفته و آن را عملی نموده و پس از استقرار آن هیچ علتی در بین نیست که آن را موقتی تلقی کرده و در فکر انصراف از آن باشد. او همچنین اطمینان داد که اجرای قانون مزبور هیچ نوع مشکلاتی را ایجاد نخواهد کرد.

پاسخ تیمورتاش نه تنها انگلستان را قانع نکرد، بلکه بر خشم آن دولت از اجرای قانون اسعار خارجه و قانون انحصار تجارت خارجی که بانک شاهنشاهی را در زمینه خرید و فروش ارز بسیار محدود و مفید می‌ساخت، افزود. در فروردین ۱۳۱۰ وزیرمختار وقت انگلستان، موضع‌گیری تنیدی علیه ایران اتخاذ کرده، اقدامات جدید دولت ایران

اعتراضات سفارتخانه‌های خارجی می‌داد و می‌کوشید نگرانی‌های بازرگانان خارجی و نمایندگان سیاسی آنها را بی‌پایه و کم‌اهمیت نشان دهد. موضع وزیر دربار نسبت به شکایات بازرگانان داخلی هم بی‌اعتنایی و پافشاری بر اجرای قانون بود. او همواره به مجریان قانون در ایالات و ولایات مختلف یادآوری می‌کرد که اجرای قانون انحصار تجارت به تمام معنی منظور نظر دولت است و بنابراین لازم است برای اجرای قانون مزبور اهتمام کامل نموده و از هرگونه مجاهدتی برای پیشرفت آن خودداری نفرمایند.

◆ ادامه اعتراضات به قانون جدید

ولی شکایات و اعتراضات فروکش نمی‌کرد. برخی از تجار مشهود مدعی بودند که در نتیجه اجرای قانون انحصار تجارت متحمل ضرر فوق‌العاده شده‌اند و بنابراین از وزارت جلیله دربار می‌خواستند تعهدات فروش اسعار را معاف فرمایند. بعد از تصویب متمم قانون انحصار تجارت، این جانبان امضاکنندگان ذیل و سایرین مقادیر کثیری از اجناس مملکت را به قیمت خیلی گران خریداری و حمل لندن نمودیم. ... به ورود مال التجاره‌ها در لندن در کساد بازار به قیمت‌های نازل به مدت چهار ماه و پنج ماه اموال خود را فروختیم که این اوقات و جوهات آن وصول خواهد شد، که یک دفعه از بی‌آمد غیرانتظار تنزل سی درصد پوند متحمل ضرر فوق‌العاده شدیم.» اغلبی از تجار رشت و بندر پهلوی هم شکایت می‌کردند که اجرای قانون انحصار به کلی اعتبارات را سلب و آنها را از اشتغال به داد و ستد منصرف می‌نماید. اتاق تجارت بوشهر نیز به نمایندگی از بازرگانان این شهر به رفتار مخالف قانون انحصار تجارت گمرک بوشهر معترض و خواهان رفع سوء تفاهم و غائله‌ای که موجب وقفه کار تجارت و خسارت کلی تجار بود، بودند.

افزون بر این دستگاه‌های مختلف دولتی نیز همواره مشکلات و کاستی‌های قانون انحصار و دشواری‌های اجرای آن را یادآور می‌شدند.

حکومت گیلان و طوالتش وزیر دربار را از وضع تجاری آگاه می‌کرد که پس از اخذ جواز صدور، در انقضای مدت قانونی از عهده تعهد اسعاری بر نیامده بودند. اداره کل تجارت از ترسند تجاری پرده بر می‌داشت که غالباً اجناس صادراتی خود را زیادتر از قیمت‌های حقیقی و مال التجاره‌های وارده را کمتر قلمداد می‌کردند و هشدار می‌داد که در صورت تداوم ترتیب معمولی فعلی، منظور حقیقی و نتایج مطلوبه حاصل نخواهد شد. اشکالات پیش آمده در نتیجه تناقضات قوانین و مصوبات مختلف مربوط به تفتیش و انحصار از دیگر مسائل مطرح شده در گزارش‌های مقامات مسئول بود. البته پدیده قاچاق نیز از مشکلات اساسی

دولت بود.

افزایش شکایات و اعتراضات نسبت به اجرای قانون ارز و انحصار تجارت خارجی، آگاهی فزاینده دولت نسبت به کاستی‌ها، تناقضات و دشواری‌های قانون و همچنین تداوم بحران اقتصادی، کاهش ارزش پول ملی و کمیابی ارز، کم‌کم مسئولان را به پذیرش ناکارآمد بودن روش اتخاذ شده و تجدید نظر در سیاست‌های اقتصادی خود و اتخاذ تدابیر سخت‌تر و مؤثرتر وادار ساخت که وزیر مالیه وقت سید حسن تقی‌زاده آن را به خوبی بیان می‌کند:

«عقیده دارم که اگر مملکت جداً بخواهد اوضاع اقتصادی خود را مستحکم و سالم نگاه بدارد، باید بر اجرای نام شرایط پیشنهادی بدون تردید و تزلزل عزم آهنین نماید و اجرا کند، ورنه با اقدامات نیمه‌کاره و گرفتن یک سوراخ و مسامحه در این که فوراً موش‌های اقتصادی خارجه و داخله دو سوراخ دیگر بازکنند و تحمل این که نسبت به هر قانونی که دو مغز در محکم‌کاری بنای آن استعداد عقلی خود را بکار برده، ده هزار مغز و کله شب و روز به هزاران حيله شیطانی در وارد آوردن رخنه به آن بکوشند، عاقبت به جایی نمی‌توانیم برسیم.»

بنابراین دور دیگری از طرح مساله در شورای مطلقین، سعی در کسب عقاید اشخاصی که مظان اطلاع و بصیرت بودند و همچنین افزودن مواد و تبصره‌های جدید به قوانین موجود یا اصلاح آن قوانین آغاز شد. در بهار ۱۳۱۱ دستگاه‌های مسئول سرگرم تهیه و تدوین لوایح مختلف درباره خرید و فروش ارز و انحصار تجارت خارجی بودند. هیئت وزرا در ۲۴ اردیبهشت ۱۳۱۱ پیش‌نویس لایحه جدیدی درباره خرید و فروش ارز تهیه کردند.

در ۳۱ خرداد ۱۳۱۱ نیز قانون جلوگیری از اجناس ممنوع الورد به تصویب مجلس رسید، ولی مهم‌ترین اقدام در این زمینه اصلاح قانون انحصار تجارت بود که در ۱۹ تیر ۱۳۱۱ با عنوان قانون اصلاح قانون انحصار تجارت خارجی به تصویب مجلس رسید و

در ۲۱ تیر ۱۳۱۱ توشیح شد.

با وجود چنین اصلاحات و تدابیری مشکل همچنان باقی بود. بازرگانان از تغییر و تبدیل قانون انحصار تجارت شکایت می‌کردند و تبدیلات ناگهانی را ضربه مهلکی به تجارت و اقتصاد مملکت می‌دانستند. قاچاق همچنان رواج داشت و اداره کل تجارت کمال مساعدت مأمورین نظمیه را برای اجرای قانون جلوگیری از اجناس ممنوع الورد به وجه احسن و اکمل، ضروری می‌دانست. ناتوانی اهالی مناطق مرزی و دورافتاده از تطبیق عملیات و تجارت خود با قانون انحصار تجارت و مبادرت به قاچاق نیز امری رایج بود. بدین ترتیب، گرچه قوانین



علی‌اکبر داور را بنیانگذار اقتصاد دولتی در ایران می‌دانند



می‌کند. (باربر، اقتصاد ایران، ص ۱۲۹)

توسعه صادرات کشاورزی: هدف اساسی از قانون انحصار تجارت خارجی این بود که ایران بتواند در بازارهای خارجی بهتر رقابت نموده و کالاهای صادراتی کشاورزی خود را با مدیریت بهتر به فروش برساند. با کنترل تجارت نه تنها افزایش چشمگیری در کمیت صادرات به وجود آمد، کیفیت برخی از کالاهای صادراتی ایران نیز تا حدی بهبود یافت و صادرات برخی از محصولات کشاورزی در نتیجه انحصار تجارت خارجی در سال‌های اول این قانون افزایش چشمگیری داشت.

توسعه صنایع: یکی از دلایل انحصار تجارت خارجی و دولتی شدن بعضی از صنایع و کارخانه‌ها، ناتوانی رقابت میان شرکت‌های تولیدی ایران در مقابل تولیدات مشابه خارجی بود. این امر بیشتر ناشی از فقدان حمایت گمرکی و سیاست گمرکی تبعیض‌آمیز کشورهای بزرگ طرف تجاری ایران یعنی روسیه و انگلستان بود. بسیاری از کارخانه‌هایی که با زحمت فراوان تأسیس شده بود، با سیاست دامپینگ روسیه، ورشکست شده و از بین رفتند. از جمله این مؤسسات می‌توان کارخانه قند کهریزک، کارخانه ریسمان بافی ناصرالملک، کمپانی بلورسازی ایران و کارخانه چینی‌سازی و ابریشم‌تایی امین‌الضرب و کارخانه کبریت‌سازی تبریز اشاره کرد.

هدف دولت از قانون انحصار تجارت، تأسیس صنایعی بود که هم در داخل به آنها نیاز شدیدی بود و هم به دلیل وجود منابع خام داخلی امکان تولید آنها بیشتر و با صرفه‌تر بود. بر این اساس، صنایع ریسندگی و بافندگی و قندسازی به دلیل گستردگی نیاز داخلی و وجود مواد خام داخلی در اولویت قرار گرفت.

◆ انزوای بخش خصوصی

با وجود برخی تأثیرات مثبت، مهم‌ترین پیامد انحصار تجارت خارجی، انزوای بخش خصوصی بود. تصویب قانون انحصار تجارت خارجی و متمم آن زمینه‌ساز افزایش مداخله و تصدی‌گری حکومت در بخش اقتصاد تجاری ایران شد. نشانه بارز این مداخله و تصدی‌گری افزایش انحصارهای دولتی بر خرید و فروش بسیاری از کالاهای تجاری و مبادلاتی بود که پیش از تصویب این قانون آزادانه خرید و فروش می‌شدند.

به اعتقاد چارلز عیسوی در دوران حکومت پهلوی اول ۲۷ نوع انحصار دولتی در ایران برقرار شد (عیسوی، تاریخ اقتصادی ایران، ص ۵۹۵) تا پیش از تصویب قانون انحصار تجارت خارجی، ۴ کالا در انحصار دولت بود: قند و شکر و چای، تریاک، دخانیات و تفتیش و نظارت در خرید و فروش اسعار خارجی. اما مهم‌ترین انحصارهای دولتی برقرار شده پس از تصویب قانون انحصار تجارت خارجی در بخش تجاری اقتصادی ایران عبارتند از: انحصار دولتی کبریت، مرفین، کواکئین، ساخارین و کنجیده، انحصار دولتی واردات اوراق بازی؛ قماش و پنبه؛ انحصار دولتی صدور زعفران، ابریشم طبیعی، پنبه، کتف، برنج و خشکبار، پوست‌های نمک زده و بی‌نمک گوسفند، پوست‌های نرم، پشم، آنغوزه، قالی و قالیچه، روناس،

و مقررات مربوطه به انحصار و دستگاہ‌های مجری آن همواره تغییر می‌یافت، پدیده انحصار و دخالت فزاینده دولت در حوزه‌های گوناگون اقتصاد پایدار بود و دولت روز به روز به زوایای بیشتری از اقتصاد چنگ می‌انداخت و به عنوان یک بازیگر وارد میدان می‌شد.

◆ پیامدهای قانون انحصار تجارت خارجی

قانون انحصار تجارت خارجی، در نخستین سال‌های اجرایی شدن خود، توانست کارنامه نسبتاً خوبی از خود به جا بگذارد. که از آن جمله می‌توان به موارد زیر اشاره کرد. پیامدهایی همچون:

کسب درآمد برای دولت: دولت که از یک‌سو برای راه‌اندازی برخی از طرح‌های بزرگ اقتصادی نیاز به منابع مالی داشت و از سوی دیگر امکان دریافت وام‌های خارجی به دلایل مختلف ممکن نبود، تلاش می‌کرد تا ارز مورد نیاز خود را از راه کنترل واردات و صادرات برخی از کالاها به دست آورد؛ بنابراین پیش از اجرای قانون انحصار تجارت خارجی با برقراری عوارض و مالیات‌های غیر مستقیم کنترل صادرات و واردات برخی از کالاها مانند دخانیات و قند و شکر را به دست آورد. پس از ایجاد قانون انحصار نیز صادرات محصولات دیگر مانند کتف پنبه، برنج و غیره به کنترل دولت درآمد و این امر می‌توانست منبع درآمد خوبی برای دولت باشد. با انحصاری شدن واردات کالاهای ضروری مانند قند و شکر، علاوه بر اینکه درآمد کلانی نصیب دولت شد و عوارض قند و شکر منبع اصلی تأمین هزینه‌های راه‌آهن گردید، این عمل از نوسان قیمت کالاهای وارداتی در کشور جلوگیری می‌کرد و حتی در بعضی موارد باعث پایین آمدن قیمت برخی از کالاها مانند پارچه و قند شد.

کنترل واردات کالاهای غیر ضروری و جلوگیری از پایین آمدن ارزش پول:

بعد از اجرای قانون انحصار تجارت خارجی میزان واردات برخی از مصنوعات وارداتی کاهش یافت؛ یا به کلی حذف شد. برخی از اقلام وارداتی مانند قند و شکر، چای، آب‌های معدنی، نوشابه‌ها و پارچه‌های پنبه‌ای و ابریشمی کم شد و واردات زغال سنگ، نخ، طناب، اشیاء چرمی، صابون، توتون و بسیاری دیگر از اشیاء حذف یا بسیار محدود گردید.

این قانون با حمایت از تولید داخلی و جلوگیری از واردات بی‌رویه کالا، باعث شد تا بین صادرات و واردات تعادل برقرار شده و کسری تراز بازرگانی ایران جبران شود. علاوه بر این بین صادرات و واردات محصولات کشاورزی در مرزهای شمالی و جنوبی ایران تعادل به وجود آورد. این اقدام باعث شد تا بسیاری از تولیدات کشاورزی کم‌اهمیت مانند زرشک، زیره، تخم کدو جزو اقلام صادراتی ایران شود و در عوض واردات محصولات مانند آرد، حبوبات و سبزیجات در مرزهای جنوبی ممنوع شد. (روزنامه اطلاعات ۷ شهریور ۱۳۱۰ ش ۱۴۰۲: ۱).

در نتیجه انحصارات دولتی، تراز بازرگانی ایران (بدون در نظر گرفتن صادرات نفت و شیلات شمال) که تا این زمان منفی بود، مثبت شد و ارزش صادرات غیر نفتی در سال ۱۳۱۰ برای اولین بار در قرن بیستم بیش از ارزش کلی واردات بود که این مسئله کار کنترل دولت را در ظاهر تأیید

وارداتی را بر اساس میزان تمایلات تجاری خود به کشوری صادر و یا از کشوری وارد کنند. محدودیت‌هایی که بر اساس مواد دوم و سیزدهم متمم قانون انحصار تجارت خارجی به وجود آمده بود، شرکت‌های سهامی را در انتخاب میزان واردات و صادرات کالاها و مقصد صادرات و مبدأ واردات کالاها محدود می‌کرد. بر اساس ماده دوم، وارد کنندگان محصولات طبیعی و صنعتی به صادرات محصولات طبیعی و صنعتی از ایران ملزم بودند. بر اساس ماده سیزدهم صادر کنندگان به سپردن تعهدی مبنی بر فروش اسعار خارجی حاصل از صادرات به دولت طی مدت هشت ماه ملزم شدند. برپایه چنین الزاماتی، نقش حکومت در تعیین میزان صادرات و واردات و مهم‌تر از آن مقصد کالاهای صادراتی و مبدأ کالاهای وارداتی پررنگ شد.

به اعتقاد باریز، مقررات قانون انحصار تجارت خارجی باعث منع فعالیت‌های صنعتی بخش خصوصی شد و این عمل موجب گردید تا نرخ رشد تشکیل سرمایه ثابت ناخالص داخلی در دهه ۱۳۱۰ از دوره‌های بعد کمتر باشد (باریز، اقتصاد ایران، ص ۲۳-۲۴)

محمدرضا خلیلی‌خو نیز برنامه انحصار تجارت خارجی را مغایر با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در صنعت دانسته و می‌نویسد: کنترل دولت بر اقتصاد باعث شد تا سرمایه‌های خصوصی که هنوز رشد چندان‌ی پیدا نکرده بود، به سمت سرمایه‌گذاری در عرصه صنعتی هدایت نشود. ثروتمندان به جای سرمایه‌گذاری در صنایع یا موسسات بازرگانی به خریداری زمین می‌پرداختند و بقیه ثروت نقد خود را در بانک‌های خارج به ودیعه می‌گذاشتند. (خلیلی‌خو، توسعه و نوسازی در عصر رضاشاه، ص ۱۸۶ و ۱۸۹)

انحصار بازرگانی خارجی و ارز به زبان طبقه بازرگان سنتی بازار و به سود شرکت‌های بازرگانی بزرگی بود که بیشتر در تهران فعالیت داشتند و از روابط با دولت سود می‌بردند. بازرگانان خرده‌پا به ویژه در استان‌ها، به این دلیل که نمی‌توانستند پروانه صادرات و واردات بگیرند، به ناچار از صحنه کنار گذاشته شدند (فوران، مقاومت شکننده، ص ۳۵۴)، زیرا با توجه به مقررات قانون انحصار تنها به افراد و مؤسساتی پروانه صادرات برخی از کالاها داده می‌شد که اصول باربندی و طبقه‌بندی محصول را مطابق نظر اداره بازرگانی انجام می‌دادند و علاوه بر این، سرمایه خوبی داشتند.

در عصر رضاشاه، مسئله فقط انحصار تجارت خارجی نبود و گرایش به گسترش فعالیت‌های اقتصادی دولتی ابعاد بسیار گسترده‌تری داشت. رضا شاه به شدت بر سرعت بخشیدن به پیشرفت‌های اقتصادی و صنعتی اصرار داشت و تصور می‌کرد متولی این کار باید دولت باشد. تصور عمومی رایج در آن زمان این بود که قدرت اقتصادی کشورهایی مانند آلمان، ایتالیا و به طریق اولی روسیه شوروی ناشی از نقش پررنگ دولت در اداره امور اقتصادی است، از این رو الگویی مشابه برای ایران طرفداران زیادی داشت.

کنیرا؛ انحصار دولتی خرید گندم؛ انحصار دولتی صدور خاک سرخ، انحصار دولتی واردات اتومبیل، کامیون، لوازم یدکی و لاستیک اتومبیل و کامیون؛ انحصار دولتی تهیه و فروش سیگار و واردات اسلحه و فشنگ. برقراری حق انحصاری دولت در خرید و فروش و صادرات و واردات کالاهای مذکور نشانه اراده حکومت برای انحصار کامل بر منابع تجاری ایران بود، ولی به دلیل وجود محدودیت‌های دولت در کنترل همه‌جانبه بر اقتصاد تجاری ایران چنین انحصاری کامل محقق نشد و حکومت را ناچار به تأسیس شرکت‌های سهامی تخصصی صادرات و واردات انحصاری کالا کرد.

دولت در اجرای قانون انحصار تجارت خارجی و متمم آن با محدودیت‌هایی مواجه بود. کمبود سرمایه برای خرید و تهیه محصولات انحصاری صادراتی و کمبود ارز برای خرید کالاهای انحصاری وارداتی یکی از محدودیت‌های پیش روی حکومت برای تحقق عملی این قانون بود. بر پایه چنین الزامی حکومت بهلوی درصد برآمد تا از طریق وزارت مالیه شرکت‌های سهامی تخصصی صادرات و واردات کالا با سرمایه‌های مشخص تشکیل دهد و سهام این شرکت‌ها را به تجار و صاحبان سرمایه‌های مالی بفروشد. برای نمونه وزارت مالیه سهام این شرکت‌ها را فروخت: سهام شرکت سهامی انحصار صدور تریاک، شرکت سهامی برنج، شرکت سهامی مرکزی، شرکت سهامی پنبه و پشم و پوست، شرکت سهامی قند و شکر و کبریت و شرکت سهامی توتون. این شرکت‌ها موظف بودند که هر کدام به صورت تخصصی کالایی خاص را صادر کنند. واگذاری حق انحصاری و تخصصی صادرات و واردات کالا به شرکت‌های سهامی گامی مهم در به حاشیه راندن هرچه بیشتر اتاق‌های تجارت در عصر پهلوی اول بود. حکومت پهلوی اگرچه از دی ۱۳۰۴ به دنبال تأسیس اتاق‌های تجارت در شهرهای ایران بود، ولی در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی کشور نقشی محدود برای آن در نظر گرفته بود. تصمیم‌گیری‌ها و برنامه ریزی‌ها در حوزه اقتصاد تجاری ایران بر عهده اداره کل تجارت بود و به اتاق‌های تجارت نقش مشورتی داده شده بود. انتصاب یک سوم تجار عضو اتاق‌های تجارت هر شهر توسط حکومت و الزام حضور نماینده اداره کل تجارت در جلسات اتاق تجارت شهرها از جمله عوامل مؤثر بر ایفای نقش محدود اتاق‌های تجارت در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی کشور بود. ادامه این نقش محدود با تأسیس شرکت‌های سهامی محدودتر هم شد. در پی این وضعیت بود که حکومت در خرداد ۱۳۱۴ اتاق‌های تجارت شهرهای کشور را منحل کرد و تنها به اتاق‌های تجارت در ۱۶ منطقه تجاری کشور اجازه فعالیت داد. (تربای فارسانی، از مجلس وکلای تجارت تا اتاق ایران، ۱۳۹۲، ص ۲۷۹)

واگذاری حق انحصاری و تخصصی صادرات و واردات کالا به شرکت‌های سهامی، اتاق‌های تجارت را در اقتصاد تجاری ایران بیشتر به حاشیه راند؛ ولی این واگذاری به منزله واگذاری اختیار نامحدود به شرکت‌های سهامی نبود تا بتوانند کالاهای تخصصی صادراتی و





پایگاه خبری اتاق ایران مرجع اخبار روز پارلمان بخش خصوصی



[iccima.ir](https://www.instagram.com/iccima.ir)



[iran_chamber](https://twitter.com/iran_chamber)



[otaghiranonline](https://www.t.me/otaghiranonline)



[otaghiranonline.ir](https://www.otaghiranonline.ir)



ششمین نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی جمهوری اسلامی ایران

6th Export Potential Exhibition of the Islamic Republic of Iran



27 Apr - 1 May 2024 / ۸ لغایت ۱۲ اردیبهشت ۱۴۰۳

Visiting Hours: 9 to 16 / ساعت بازدید: ۹ الی ۱۶

Tehran International Permanent Fairground / محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران

www.iranexpo.co
info@iranexpo.co
[instagram / iranexpo](https://www.instagram.com/iranexpo)

