



مرکز پژوهش‌های اتاق ایران

بررسی و شناسایی فرصت‌های صادراتی ایران به ساحل عاج



شهریور ۱۴۰۴

شناسنامه گزارش



مرکز پژوهش‌های اتاق ایران

عنوان:

بررسی و شناسایی فرصت‌های صادراتی ایران به ساحل عاج

مدیریت دیپلماسی اقتصادی و آینده پژوهی

تهیه کننده: ابراهیم رومینا

تاریخ انتشار: شهریور ۱۴۰۴

واژه‌های کلیدی: اتحادیه اقتصادی و پولی غرب آفریقا، جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا، ساحل عاج، محصولات دارویی، ماشین‌آلات صنعتی، تجهیزات نیروگاهی، ارزهای محلی

نشانی: تهران، خیابان طالقانی، نبش خیابان شهید موسوی (فرصت)، پلاک ۱۷۵

فهرست مطالب

۵	۱. خلاصه مدیریتی
۷	۲. شناخت زمینه‌های کلی اقتصاد ساحل عاج
۳۰	۳. تجارت خارجی ساحل عاج
۵۴	منابع

۱. خلاصه مدیریتی

این گزارش با هدف تقویت تعاملات تجاری جمهوری اسلامی ایران با کشور ساحل عاج و شناسایی مسیرهای جدید برای افزایش صادرات و سرمایه‌گذاری تهیه شده است. ساحل عاج به‌عنوان بزرگ‌ترین اقتصاد در اتحادیه اقتصادی و پولی غرب آفریقا (WAEMU) و سومین اقتصاد بزرگ در جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا (ECOWAS)، یک قطب اقتصادی مهم در منطقه محسوب می‌شود که با رشد اقتصادی پایدار و سیاست‌های دولتی حامی کسب‌وکار، به بازاری جذاب برای توسعه صادرات غیرنفتی تبدیل شده است. موقعیت ژئوپلیتیکی این کشور در کنار اقیانوس اطلس، ساحل عاج را به دروازه‌ای مهم برای دسترسی به بازارهای کشورهای محصور در خشکی مانند مالی و بورکینافاسو تبدیل کرده است.

اقتصاد ساحل عاج طی یک دهه گذشته انعطاف‌پذیری بالایی در برابر اختلالات جهانی نشان داده و با میانگین رشد سالانه بیش از ۶.۵ درصد بین سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۳، در زمره سریع‌ترین اقتصادهای در حال رشد آفریقا قرار گرفته است. دولت ساحل عاج با اجرای سیاست‌های اصلاحی در حوزه‌های مختلف اقتصادی و اجتماعی، به‌دنبال جذب سرمایه‌گذاری خارجی و تنوع بخشیدن به منابع درآمدی خود است. این کشور با جمعیتی حدود ۳۲ میلیون نفر در سال ۲۰۲۳ که بیش از ۶۰ درصد آن زیر ۲۵ سال هستند، یک بازار مصرفی رو به رشد و پویا را شکل داده است. بخش‌های اصلی اقتصاد ساحل عاج شامل خدمات ۵۵.۱ درصد، صنعت ۲۴.۳ درصد و کشاورزی با ۲۰.۶ درصد هستند. با وجود سهم کمتر بخش کشاورزی در تولید ناخالص داخلی، این بخش منبع اصلی اشتغال بوده و بیش از ۵۰ درصد جمعیت در آن مشغول به کار هستند. ساحل عاج بزرگ‌ترین تولیدکننده و صادرکننده کائو و بادام هندی خام در جهان است که فرصت‌های زیادی برای سرمایه‌گذاری در صنایع تبدیلی ایجاد می‌کند.

فرصت‌های صادراتی ایران به ساحل عاج به شرح زیر است:

۱. کشاورزی و صنایع غذایی: با توجه به موقعیت جغرافیایی ساحل عاج در غرب آفریقا و شرایط اقلیمی مناسب، این کشور پنجمین واردکننده بزرگ برنج در جهان است و با وجود ظرفیت بالا در تولید محصولات کشاورزی، در صنایع تبدیلی و فرآوری دچار ضعف است. این وضعیت فرصت‌های مناسبی برای سرمایه‌گذاری در کشت فراسرزمینی

و صادرات محصولات غذایی و کشاورزی مانند برنج، ذرت و سویا و همچنین صادرات ماشین‌آلات کشاورزی و کود شیمیایی فراهم می‌کند.

۲. دارو و تجهیزات پزشکی: وابستگی شدید ساحل عاج به واردات محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی از اروپا و آسیا، فرصت بزرگی برای ایران در حوزه داروسازی و تجهیزات بیمارستانی ایجاد می‌کند. افزایش جمعیت و تقاضای رو به رشد برای خدمات بهداشتی و درمانی، نیاز به داروهای باکیفیت و مقرون‌به‌صرفه را افزایش داده است.

۳. خدمات فنی و مهندسی و مصالح ساختمانی: با توجه به پروژه‌های بزرگ زیرساختی و توسعه شهری، تقاضای بالایی برای مصالح ساختمانی مانند سیمان، فولاد، کاشی و همچنین ماشین‌آلات صنعتی، تجهیزات نیروگاهی و خدمات مهندسی ایجاد شده است. شرکت‌های ایرانی می‌توانند با بهره‌گیری از تجربه و دانش فنی خود در این حوزه‌ها، سهمی از بازار را به دست آورند.

۴. کالاهای مصرفی و محصولات پتروشیمی: ایران با ظرفیت تولید مازاد در حوزه‌هایی مانند فولاد، سیمان، محصولات پتروشیمی و کالاهای مصرفی، می‌تواند نیازهای بازار ساحل عاج را تأمین کند و با استفاده از مزیت‌های رقابتی خود، از طریق تهاثر یا تجارت با ارزهای محلی به بازار این کشور وارد شود.

تجارت با ساحل عاج با چالش‌هایی همچون موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای، مشکلات لجستیکی، و رقابت شدید با کشورهای دیگر روبرو است. واردات از کشورهای غیرعضو اتحادیه اقتصادی و پولی غرب آفریقا مشمول مالیات اضافی ۲.۵ درصدی می‌شود و فرآیندهای گمرکی و زیرساخت‌های بندری نیز با چالش‌هایی مانند تأخیر و بوروکراسی مواجه هستند. با این حال، استفاده از ظرفیت **تهاثر کالا یا تجارت با ارزهای محلی** می‌تواند موانع را کاهش دهد و به دور زدن مشکلات بانکی کمک کند.

پیشنهاد‌های اجرایی برای اتاق بازرگانی ایران به شرح زیر است:

- تشکیل کارگروه ویژه ایران - ساحل عاج: این کارگروه می‌تواند وظیفه شناسایی دقیق فرصت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری و همچنین ارائه پشتیبانی به تجار و شرکت‌های ایرانی را برعهده گیرد.

- انعقاد توافق‌نامه‌های تجاری دوجانبه: این توافق‌نامه‌ها به کاهش تعرفه‌ها، رفع موانع گمرکی و تسهیل فرآیندهای تجاری کمک شایانی خواهد کرد.
 - حمایت از کنسرسیوم‌های صادراتی ایرانی: ایجاد و حمایت از کنسرسیوم‌های صادراتی می‌تواند به ورود منسجم و قدرتمند شرکت‌های ایرانی به بازار ساحل عاج منجر شود و ریسک رقابت را کاهش دهد.
 - ترویج تجارت با ارزهای محلی یا تهاتر کالا: با توجه به مشکلات مربوط به انتقال ارز و تحریم‌ها، استفاده از روش‌های جایگزین مانند تهاتر کالا یا تجارت با پول‌های ملی، می‌تواند راهکاری مؤثر برای ادامه و توسعه روابط تجاری باشد.
- به‌طور کلی، ساحل عاج نه تنها یک بازار هدف مستقیم برای صادرات ایران است، بلکه دروازه‌ای راهبردی برای حضور در کل منطقه غرب آفریقا محسوب می‌شود. تمرکز بر حوزه‌های کشاورزی، دارویی، فنی-مهندسی و مصالح ساختمانی می‌تواند به شکل‌گیری روابط پایدار و سودآور میان دو کشور منجر شود. با طراحی نقشه راه تجاری روشن و حمایت نهادی، روابط اقتصادی دو کشور قابلیت ارتقا و گسترش چشمگیری خواهد داشت.

۲. شناخت زمینه‌های کلی اقتصاد ساحل عاج

۲.۱. معرفی کشور ساحل عاج

ساحل عاج^۱ با مساحت ۳۲۲,۴۶۳ کیلومتر مربع در سواحل جنوبی غرب آفریقا قرار دارد. این کشور از شمال با مالی و بورکینافاسو، از غرب با لیبیا و گینه و از شرق با غنا مرز مشترک دارد. خط ساحلی آن در اقیانوس اطلس ۵۴۷ کیلومتر امتداد دارد. از نظر توپوگرافی، ساحل عاج شامل دشت‌های ساحلی پست، فلات‌های پوشیده از جنگل‌های بارانی است که مناطق کوهستانی نیز در جنوب غربی آن قرار دارند. آب و هوای این کشور عمدتاً گرم و مرطوب حاره‌ای و استوایی با الگوهای بارندگی متغیر در سراسر مناطق است (AfDB, 2024).

نقشه ۱: موقعیت ساحل عاج در خلیج گینه در غرب آفریقا



منبع: <https://www.ezilon.com/maps/africa/ivory-coast-maps.html>

موقعیت ساحل عاج در قلب غرب آفریقا، به ویژه همسایگی با کشورهای محصور در خشکی مانند مالی و بورکینافاسو، آن را به یک دروازه طبیعی برای تجارت منطقه‌ای تبدیل کرده است. این دسترسی به دریا و موقعیت مرکزی در میان اعضای جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا، نفوذ اقتصادی آن را فراتر از مرزهایش افزایش می‌دهد. وابستگی کشورهای محصور در خشکی به بنادر ساحلی، مانند بندر لومه در توگو، نقش حیاتی زیرساخت‌های حمل‌ونقل و بنادر ساحل عاج را به عنوان مسیرهای کلیدی منطقه‌ای برجسته می‌کند. این وضعیت، فرصت‌های قابل توجهی را برای کشورهای و سرمایه‌های خارجی فراهم می‌آورد تا از طریق ساحل عاج به بازارهای گسترده‌تر غرب آفریقا دسترسی پیدا کنند (WTO, 2023).

تنوع اقلیمی و الگوهای بارندگی در ساحل عاج، اگرچه بستر کشت متنوعی را در حوزه کشاورزی فراهم می‌کند، اما این کشور را در برابر اثرات تغییرات اقلیمی آسیب‌پذیر است. نوسانات در بارندگی و دما می‌تواند بر محصولات کشاورزی اصلی مانند کاکائو تأثیر بگذارد. این آسیب‌پذیری، نیاز به شیوه‌های کشاورزی مقاوم در برابر تغییرات اقلیمی دارد و تنوع‌بخشی محصولات را ضرورت می‌بخشد. این وضعیت می‌تواند تقاضا برای فناوری‌ها و محصولات مرتبط از سوی ایران را ایجاد کند که به افزایش تاب‌آوری بخش کشاورزی ساحل عاج کمک می‌کند. (ITC TradeMap, 2024)

۲.۲. ساختار سیاسی و اداری ساحل عاج

ساختار سیاسی و اداری کشور ساحل عاج یک نظام جمهوری ریاستی چندحزبی است که از یک قانون اساسی برخوردار بوده و در آن تفکیک قوا رعایت می‌شود. این کشور به عنوان یکی از کشورهای با ثبات نسبی در منطقه غرب آفریقا، دارای ساختاری سیاسی و اداری با ویژگی‌های زیر است:

رئیس‌جمهور، رئیس دولت و فرمانده کل نیروهای مسلح است. با رأی عمومی مستقیم برای یک دوره ۵ ساله انتخاب می‌شود و امکان انتخاب مجدد برای یک دوره دیگر را دارد. نخست‌وزیر: توسط رئیس‌جمهور منصوب می‌شود و ریاست کابینه را به عهده دارد. شورای وزیران متشکل از وزیران کابینه است که توسط رئیس‌جمهور منصوب می‌شوند و وظیفه اجرای سیاست‌های عمومی کشور را بر عهده دارند. مجمع ملی دارای ۲۵۵ عضو است که برای ۵ سال انتخاب می‌شوند. سنا بعنوان دومین مجلس ساحل عاج که نقش مشورتی و تقنینی دارد، بخشی از آن توسط رئیس‌جمهور منصوب می‌شود و بخشی نیز با رأی غیرمستقیم انتخاب می‌شوند. دیوان عالی کشور، بالاترین مرجع قضایی است. شورای عالی قضایی نیز در انتصاب قضات نقش دارد.

ساختار اداری ساحل عاج به صورت سلسله‌مراتبی سازماندهی شده است. این کشور دارای ۱۴ منطقه اصلی به علاوه ۲ ناحیه خودمختار (Abidjan و Yamoussoukro) است. همچنین دارای ۳۱ ناحیه است. مرکز سیاسی و اداری ساحل عاج یاموسوکرو^۱ است. پایتخت اقتصادی و پرجمعیت‌ترین این کشور نیز آبیجان^۲ است که بسیاری از نهادهای دولتی و شرکت‌های بزرگ

1- Yamoussoukro

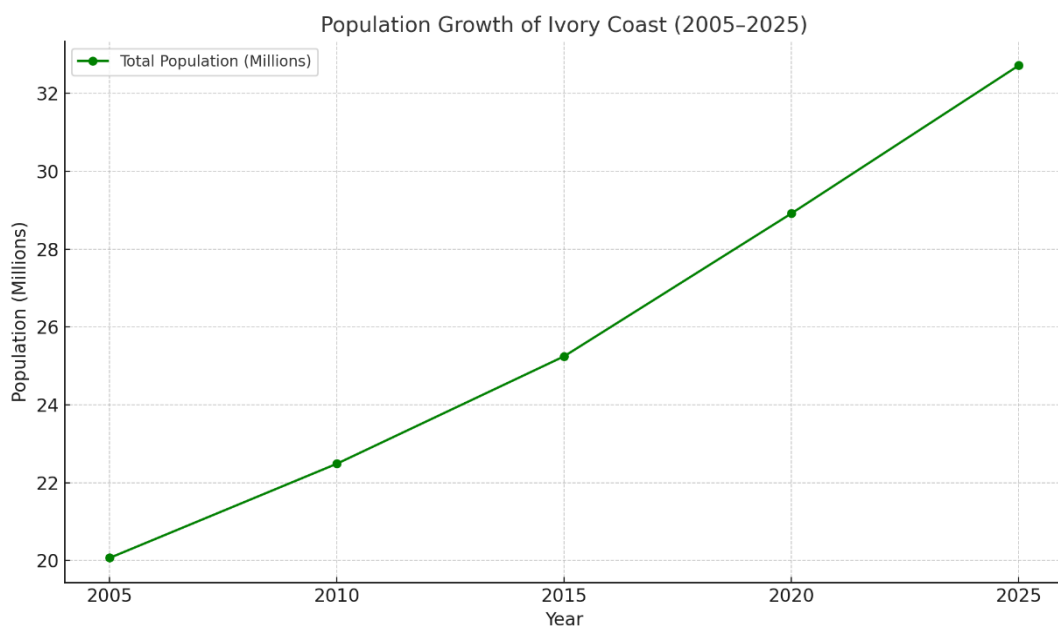
2- Abidjan

در آن قرار دارند. شوراهای منطقه‌ای و شهرداری‌ها دارای استقلال نسبی در مدیریت امور محلی و توسعه مناطق خود هستند. تمرکززدایی در چند سال اخیر افزایش یافته و بخشی از اختیارات اداری به سطوح محلی منتقل شده است (AfDB, 2024).

ساختار جمعیتی و قومی

ساحل عاج در سال ۲۰۲۳ در حدود ۳۲ میلیون نفر جمعیت داشت که پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۵۰ به ۵۵,۷۵ میلیون نفر برسد. اکثر این جمعیت جوان است، به طوری که بیش از ۶۰ درصد از جمعیت ساحل عاج ۲۵ سال یا کمتر سن دارند و ۲۰,۸ درصد از جمعیت در سال ۲۰۲۳ بین ۰ تا ۱۴ سال داشته‌اند. این کشور دومین جمعیت بزرگ مهاجر در آفریقا را در خود جای داده است که ۱۰ تا ۲۰ درصد از کل جمعیت ساحل عاج را تشکیل می‌دهند و عمدتاً از کشورهای همسایه غرب آفریقا هستند (World Bank, 2023; UN DESA, 2023).

نمودار ۱: رشد جمعیت در ساحل عاج بین سال ۲۰۰۵ تا ۲۰۲۵



ساحل عاج بیش از ۶۰ گروه قومی را در خود جای داده است که به طور کلی به پنج تقسیم‌بندی اصلی طبقه‌بندی می‌شوند: آکان (۴۲,۱٪ یا ۳۷,۱٪)، ولتائیک/گور (۱۷,۶٪ یا ۱۶,۸٪)، ماند شمالی (۱۶,۵٪ یا ۱۴,۵٪)، کرو (۱۱٪ یا ۱۰,۴٪) و ماند جنوبی (۱۰٪ یا ۹,۵٪). گروه‌های دیگر، از جمله لبنانی‌ها و فرانسوی‌ها، ۲,۸٪ یا ۱۱,۷٪ از جمعیت را تشکیل می‌دهند. توزیع جمعیت

در مناطق مرکزی و جنوب شرقی، به ویژه در اطراف ایبجان، متمرکز است که بزرگترین شهر و مرکز اصلی دریایی کشور محسوب می‌شود. مناطق شمالی خشک‌تر، جمعیت کمتری دارند (CIA, 2023; World Bank, 2023).

جدول ۱: گروه‌های قومی در ساحل عاج همراه با وزن آنها در ساحل عاج

گروه قومی اصلی	درصد جمعیت	توضیحات کلی
Akan	۳۸	بزرگ‌ترین گروه قومی. Baoulé در مرکز کشور تمرکز دارند
Voltaïque / Gur	۲۲	ساکنان نواحی شمالی کشور، یکی از پنج گروه اصلی زبانی
Mandé شمالی	۲۲	بیش از ۲۰٪ جمعیت، در شمال غرب و مناطق شهری حضور دارند
Kru	۹,۱	گروه ساحلی-جنوب غرب، حدود ۱۰٪ جمعیت
Mandé جنوبی	۸,۶	غرب کشور، گروه‌هایی مانند Dan و سایر زیرگروه‌ها
سایر/خارجی‌ها	۰,۳	جمعیت غیرایوآرین یا گروه‌های کوچکتر

WorldAtlas, nationsencyclopedia.com & ebsco.com

در صورت سرمایه‌گذاری‌های کافی در سلامت، آموزش و ایجاد فرصت‌های شغلی در ساحل عاج، جمعیت جوان و در حال رشد این کشور، پتانسیل قابل توجهی برای رشد کشور فراهم می‌کند. این جمعیت جوان، نیروی کار آینده و پایگاه مصرف‌کننده را می‌دهد که می‌تواند رشد اقتصادی توسعه دهد. با این حال، نرخ بالای بیکاری جوانان (۴,۹ درصد در سال ۲۰۲۳) یک چالش مهم برای انسجام اجتماعی و توسعه اقتصادی است. پرداختن به این موضوع از طریق ایجاد شغل با کیفیت، به ویژه در بخش خصوصی، برای تحقق کامل این پتانسیل حیاتی است.

جدول ۲: ترکیب جمعیت همراه با رشد آن بین سالهای ۲۰۰۵ تا ۲۰۲۵

سال	جمعیت (میلیون)	نرخ رشد سالانه (%)	درصد مرد (%)	درصد زن (%)
۲۰۰۵	۲۰,۰۷	—	۵۰,۷	۴۹,۳
۲۰۱۰	۲۲,۴۹	۲,۳۰	۵۰,۶	۴۹,۴
۲۰۱۵	۲۵,۲۵	۲,۳۴	۵۰,۵	۴۹,۵
۲۰۲۰	۲۸,۹۲	۲,۵۶	۵۰,۴	۴۹,۶
۲۰۲۵	۳۲,۷۲	۲,۴۳	۵۰,۳	۴۹,۷

www.cia.gov

توزیع جمعیت و تنوع قومی در ساحل عاج، به الگوهای مصرف و ترجیحات بازار متنوعی

منجر می‌شود. جمعیت شهری رو به رشد، به ویژه در جنوب، به سمت کانال‌های خرده‌فروشی رسمی و تقاضا برای محصولات با استانداردهای بین‌المللی گرایش دارد. در مقابل، مناطق روستایی و گروه‌های قومی مختلف ممکن است اولویت‌های متفاوتی برای کالاها و خدمات داشته باشند. این تنوع ایجاب می‌کند که صادرکنندگان، استراتژی‌های بازاریابی و توزیع خود را بر اساس بخش‌بندی بازار و قدرت خرید متفاوت تنظیم کنند. (FAO, 2024)

۲.۳. جایگاه ساحل عاج در غرب آفریقا و پیمانهای منطقه‌ای

ساحل عاج به عنوان بزرگترین اقتصاد در اتحادیه اقتصادی و پولی غرب آفریقا و سومین اقتصاد بزرگ در بین جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا (پس از نیجریه و غنا)، نقش محوری در این منطقه ایفا می‌کند. این کشور بیش از ۳۰ درصد از تولید ناخالص داخلی مجموعه کشورهای اتحادیه اقتصادی و پولی غرب آفریقا^۱ را به خود اختصاص داده و به عنوان قطب اقتصادی غرب آفریقای فرانسوی‌زبان شناخته می‌شود. ساحل عاج عضو سازمان‌های بین‌المللی متعددی از جمله سازمان ملل متحد، سازمان تجارت جهانی، صندوق بین‌المللی پول و اتحادیه آفریقا است.

ساحل عاج در تلاش برای ادغام منطقه‌ای، فعالانه در طرح‌های جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا مانند طرح آزادسازی تجارت شرکت می‌کند که هدف آن حذف عوارض گمرکی و موانع غیرتعرفه‌ای برای محصولات بین کشورهای عضو است. این کشور همچنین تعرفه خارجی مشترک جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا را اعمال می‌کند. علاوه بر این، ساحل عاج یک توافقنامه مشارکت اقتصادی با اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۶ و با بریتانیا در سال ۲۰۲۰ امضا کرده است که دسترسی بدون عوارض و سهمیه را برای صادرات ساحل عاج به این بازارها فراهم می‌کند. این کشور همچنین از قانون رشد و فرصت آفریقا^۲ ایالات متحده بهره‌مند است که به آن امکان صادرات کالاهای واجد شرایط را بدون تعرفه به ایالات متحده می‌دهد. (ECOWAS, 2023; IMF, 2023; WTO, 2023; European Commission, 2020; AGOA, 2023)

جایگاه ساحل عاج به عنوان یک قطب اقتصادی و عضو فعال در اتحادیه‌های اقتصادی کشورهای غرب آفریقا فرصت‌های قابل توجهی را برای صادرکنندگان غیرعضو که خارج از این منطقه هستند فراهم می‌کند و حضور در ساحل عاج می‌تواند به عنوان یک سکوی پرتاب برای

1-. West African Economic and Monetary Union(WAEMU)

2-. African Growth and Opportunity Act(AGOA)

دسترسی به بازارهای وسیع‌تر منطقه‌ای عمل کند. استراتژی‌های ورود به بازار باید این امتیازات تعرفه‌ای موجود برای اعضای جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا و سایر شرکا را در نظر بگیرند. این به معنای آن است که محصولات خارجی ممکن است در مقایسه با کالاهای تولید شده در داخل جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا یا وارد شده از اتحادیه اروپا/بریتانیا، با تعرفه‌های بالاتری مواجه شوند. بنابراین، برای رقابت‌پذیری، محصولات خارجی باید مزیت‌های قیمتی یا کیفیتی متمایزی ارائه دهند.

جدول ۳: عضویت ساحل عاج در سازمانهای منطقه‌ای و جهانی

نام سازمان / پیمان	نوع / سطح	حوزه فعالیت	سال عضویت	مزایا و نقش برای ساحل عاج
ECOWAS جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا	منطقه‌ای (اقتصادی)	تجارت آزاد، ادغام اقتصادی و سیاسی	۱۹۷۵	حذف تعرفه‌ها، تردد آزاد کالا/افراد، دسترسی به بازار منطقه‌ای ۳۸۰ میلیونی
WAEMU اتحادیه پولی و اقتصادی غرب آفریقا	منطقه‌ای (پولی / اقتصادی)	سیاست پولی مشترک، استفاده از CFA فرانک	۱۹۹۴	استفاده از ارز مشترک، ثبات پولی، هماهنگی سیاست‌های اقتصادی
WTO سازمان تجارت جهانی	بین‌المللی	تجارت جهانی، مقررات تجاری	۱۹۹۵	دسترسی به بازارهای جهانی، چارچوب حل اختلافات تجاری
AU اتحادیه آفریقا	منطقه‌ای (قاره‌ای)	همکاری سیاسی، اقتصادی، امنیتی	۲۰۰۲ پس از OAU	ادغام قاره‌ای، سیاست مشترک آفریقایی، پشتیبانی در بحران‌ها
IMF صندوق بین‌المللی پول	بین‌المللی	ثبات مالی جهانی، وام و نظارت مالی	۱۹۶۳	حمایت مالی، مشاوره اقتصادی، ثبات نرخ ارز و اصلاحات ساختاری
World Bank بانک جهانی	بین‌المللی	توسعه اقتصادی، پروژه‌های زیرساختی	۱۹۶۳	تأمین مالی پروژه‌های بزرگ (زیرساخت، انرژی، آموزش، سلامت)
EPA با اتحادیه اروپا (EU)	دوطرفه / منطقه‌ای	توافقنامه مشارکت اقتصادی	۲۰۱۶	صادرات بدون تعرفه و سهمیه به EU برای کالاهای واجد شرایط
EPA با بریتانیا (UK)	دوطرفه	تجارت دوجانبه پس‌اب‌گزیت	۲۰۲۰	صادرات بدون تعرفه به بازار بریتانیا
AGOA قانون رشد و فرصت آفریقا USA	یک‌طرفه (از سوی آمریکا)	تسهیلات صادراتی به آمریکا	واجد شرایط از ۲۰۰۰	صادرات بدون تعرفه برای برخی محصولات به آمریکا
AfCFTA منطقه تجارت آزاد قاره آفریقا	قاره‌ای	بازار مشترک آفریقا	امضا: ۲۰۱۸، اجرا: ۲۰۲۱	حذف تدریجی تعرفه‌ها، گسترش صادرات در سطح آفریقا

(ECOWAS, 2023; WAEMU, 2023; WTO, 2023; AU, 2023; IMF, 2023; World Bank, 2023; European Commission, 2020; UK Government, 2020; AGOA, 2023; AfCFTA Secretariat, 2023)

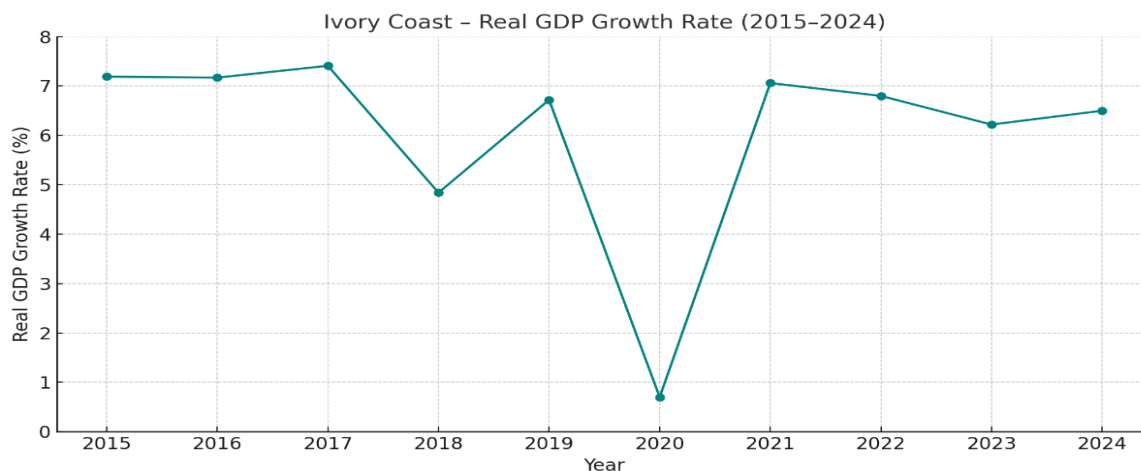
با توجه جدول فوق، فرصت‌های متعدد و متنوعی برای سرمایه‌گذاران و بازرگانان خارجی در کشور ساحل عاج وجود دارد. این فرصت‌ها در حوزه‌های اقتصادی، تجاری، زیرساختی و منطقه‌ای قابل تحلیل هستند. با تجارت با این کشور امکان دسترسی به بازار مشترک ۳۸۰ میلیون نفری غرب آفریقا را فراهم می‌شود. صادرات از ساحل عاج به اروپا، بریتانیا و آمریکا مشمول صفر درصد تعرفه واردات برای بسیاری از کالاهای صنعتی، کشاورزی و فرآوری‌شده آبیجان به عنوان مرکز تجاری و مالی فرانسه‌زبان غرب آفریقا عمل می‌کند و میزبان دفاتر منطقه‌ای بسیاری از شرکت‌ها و بانک‌هاست. با عضویت در منطقه تجارت آزاد قاره آفریقا، صادرات ساحل عاج به سایر کشورهای آفریقایی با تعرفه‌های کمتر یا بدون تعرفه ممکن است. با توجه به موقعیت بندری آبیجان و زیرساخت مناسب، ایجاد مراکز صادرات مجدد برای کالاهای وارداتی به کل منطقه بسیار مقرون به صرفه است.

۲.۴. ساختار و وضعیت اقتصادی ساحل عاج

۲.۴.۱. رشد اقتصادی، تورم، نرخ ارز

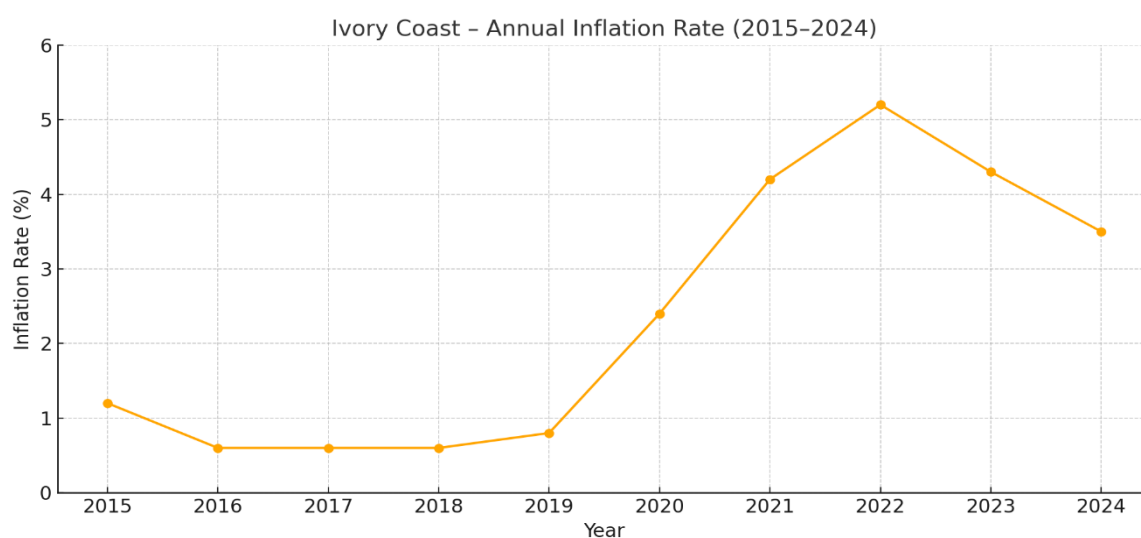
اقتصاد ساحل عاج انعطاف‌پذیری زیادی در برابر اختلالات جهانی دارد. تولید ناخالص داخلی این کشور به طور متوسط ۶٫۵ درصد بین سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۳ رشد داشته است. این نرخ، اگرچه کمتر از سطوح پیش از همه‌گیری کرونا است، اما از میانگین‌های منطقه‌ای و جهانی فراتر است. پیش‌بینی‌ها برای رشد اقتصادی همچنان مثبت است و احتمالاً در سال‌های ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵ به طور متوسط ۶٫۵ درصد باشد. این رشد توسط سرمایه‌گذاری‌های بخش عمومی و خصوصی و مصرف قوی بخش خصوصی و همچنین افزایش قیمت‌های بین‌المللی کائو و تولید هیدروکربن حمایت می‌شود (OECD, 2023).

نمودار ۲: نرخ تولید ناخالص داخلی در ساحل عاج بین سالهای ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۴



تورم در ساحل عاج از ۵,۲ درصد در سال ۲۰۲۲ به ۴,۴ درصد در سال ۲۰۲۳ کاهش یافته است. این کاهش ناشی از سیاست پولی انقباضی بانک مرکزی کشورهای غرب آفریقا، کاهش قیمت کالاها و مواد غذایی، و اقدامات دولت برای مقابله با هزینه‌های بالای زندگی است. انتظار این است که تا پایان سال ۲۰۲۵ توریم ۱ تا ۳ درصد برسد. نرخ ارز فرانک در برابر دلار آمریکا در سال ۲۰۲۳ حدود ۲,۸ درصد افزایش یافت و پیش‌بینی می‌شود در سال‌های پیشرو نیز به تقویت شود (WAEMU, 2023; IMF, 2023; World Bank, 2023).

نمودار ۳: نرخ توریم در ساحل عاج بین سالهای ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۴



رشد اقتصادی پایدار و مدیریت مالی محتاطانه در ساحل عاج، اعتماد سرمایه‌گذاران را تقویت

کرده است. این ثبات، ریسک‌های سرمایه‌گذاری را کاهش داده و این کشور را به مقصدی جذاب برای سرمایه‌گذاری خارجی تبدیل می‌کند. برای صادرکنندگان خارجی، این وضعیت نشان‌دهنده یک بازار با ثبات و رو به رشد است که تقاضای داخلی قوی و محیطی مطلوب برای فعالیتهای تجاری دارد.

سیاست پولی انقباضی بانک مرکزی کشورهای غرب آفریقا با کاهش تورم، قدرت خرید مصرف‌کنندگان را تثبیت می‌کند. این امر به نوبه خود، مصرف داخلی را تقویت کرده و به رشد اقتصادی کمک می‌کند. برای صادرکنندگان، این به معنای یک بازار مصرف‌کننده با قدرت خرید پایدار است که می‌تواند تقاضا برای محصولات وارداتی را حفظ کند. تقویت فرانک آفریقا در برابر دلار آمریکا نیز می‌تواند واردات را برای ساحل عاجی‌ها ارزان‌تر کند و جذابیت کالاهای وارداتی را افزایش دهد.

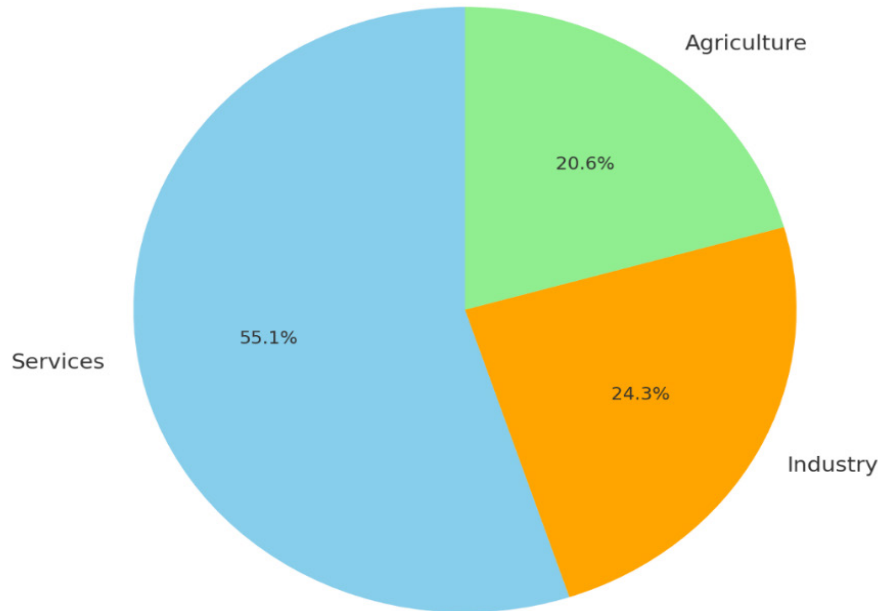
۲،۴،۲. بخش‌های مختلف اقتصادی (کشاورزی، صنعت، خدمات)

اقتصاد ساحل عاج عمدتاً توسط بخش خدمات هدایت می‌شود که حدود ۵۵،۱ درصد از تولید ناخالص داخلی را به خود اختصاص داده است. پس از آن، صنعت با ۲۴،۳ درصد و کشاورزی با ۲۰،۶ درصد قرار دارند. با وجود اینکه خدمات محرک اصلی اقتصاد است، کشاورزی همچنان منبع اصلی اشتغال محسوب می‌شود و بیش از ۵۰ درصد از جمعیت را به کار گرفته است. ساحل عاج بزرگترین تولیدکننده و صادرکننده کائو و بادام هندی خام در جهان است. این کشور همچنین تولیدکننده و صادرکننده مهم قهوه، روغن نخل و کائوچو است. در بخش معدنی، ساحل عاج دارای منابع نفت، گاز طبیعی، الماس، منگنز، سنگ آهن، کبالت، بوکسیت، مس، طلا، نیکل و تانتال است. تولید هیدروکربن و طلا به طور فزاینده‌ای به رشد صنعتی کمک می‌کند (World Bank, 2023; IMF, 2023; AfDB, 2023)

دولت ساحل عاج برنامه‌های برای گذار از وضعیت صادرکننده مواد خام به یک بازیگر کلیدی در زنجیره‌های ارزش جهانی دارد. برنامه توسعه ملی ساحل عاج در ۲۰۲۱-۲۰۲۵ بر صنعتی‌سازی اقتصاد، مدرن‌سازی دولت و سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی تمرکز دارد.

نمودار ۴: بخشهای اقتصادی ساحل عاج به درصد

Ivory Coast – Sectoral Contribution to GDP



این برنامه به دنبال افزایش سهم فراآوری با ارزش افزوده در تولید ناخالص داخلی و ایجاد شغل، به ویژه برای جوانان و زنان است. این تمرکز بر ارزش افزوده، فرصتهایی را برای کشورهایی که تمایل به نقش آفرینی در زمینه‌هایی مانند صنایع غذایی و کشاورزی، پتروشیمی و محصولات ساختمانی در ساحل عاج دارند فرصتهایی را ایجاد می‌کند (AfDB, 2024).

سرمایه‌گذاری‌های عمومی در زیرساخت‌ها، به ویژه در حمل‌ونقل و انرژی، محرک اصلی رشد صنعتی و اقتصادی است. بانک توسعه آفریقا^۱ نیز نقش مهمی در تأمین مالی پروژه‌های زیربنایی در ساحل عاج ایفا می‌کند. این توسعه زیرساخت‌ها، محیط کسب‌وکار را بهبود بخشیده و جذابیت کشور را برای سرمایه‌گذاری خارجی افزایش می‌دهد. برای صادرکنندگان خارجی، این تحولات به معنای بهبود لجستیک و کاهش هزینه‌های عملیاتی در این کشور محسوب می‌شود.

۲.۴.۳. سیاست‌های تجاری، پولی و مالی

ساحل عاج سیاست‌های تجاری خود را در چارچوب اتحادیه اقتصادی و پولی غرب آفریقا و جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا تنظیم می‌کند. این کشور تعرفه خارجی مشترک را با

پنج گروه تعرفه‌ای زیر اعمال می‌کند:

- ❖ ۰٪ برای کالاهای ضروری (مانند دارو)؛
- ❖ تعرفه ۵٪ برای کالاهای اساسی، مواد خام و کالاهای سرمایه‌ای؛
- ❖ تعرفه ۱۰٪ برای کالاهای واسطه‌ای؛
- ❖ تعرفه ۲۰٪ برای کالاهای مصرفی نهایی؛
- ❖ تعرفه ۳۵٪ برای کالاهای خاصی که دولت از آن‌ها حمایت می‌کند (UNCTAD, 2024).

از سال ۲۰۲۱، تعرفه برخی کالاها مانند شیر، برنج و گوشت وارداتی به ۹ درصد کاهش یافته است. علاوه بر این، واردات از کشورهای غیرعضو اتحادیه اقتصادی و پولی غرب آفریقا مشمول مالیات اضافی ۲٫۵ درصدی می‌شود. موانع غیرتعرفه‌ای شامل ممنوعیت‌ها، محدودیت‌ها و مجوزهای قبلی واردات برای اقلامی مانند برخی فراآورده‌های نفتی، محصولات حیوانی، آرد، کیسه‌های پلاستیکی و تلویزیون‌های آنالوگ است. واردات آرد گندم بدون غنی‌سازی با آهن و اسید فولیک از سال ۲۰۰۸ ممنوع شده است. همچنین، واردات شکر به مدت پنج سال از ژانویه ۲۰۲۰ ممنوع شده است تا از تولید داخلی حمایت شود. سن خودروهایی دست دوم وارداتی نیز از ژوئیه ۲۰۱۸ به حداکثر پنج سال محدود شده است. دولت حداقل قیمت‌های واردات را برای برخی محصولات مانند روغن پخت‌وپز، شکر، لباس‌های دست دوم و برنج اعمال می‌کند (WTO, 2023).

وجود تعرفه‌های بالا و موانع غیرتعرفه‌ای نشان‌دهنده رویکرد حمایتی ساحل عاج برای حمایت از صنایع داخلی و مدیریت واردات است. این اقدامات می‌تواند ورود به بازار را برای محصولات خارجی چالش‌برانگیز کند. صادرکنندگان خارجی باید به طور کامل از این مقررات آگاه باشند و استراتژی‌های خود را برای انطباق با آن‌ها یا شناسایی خلاءهای بازار که تحت تأثیر این محدودیت‌ها نیستند، تنظیم کنند.

اجرای تعرفه خارجی مشترک توسط اتحادیه اقتصادی و پولی غرب آفریقا^۱ و جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا، سیاست‌های مالی و تجاری ساحل عاج را به شدت تحت تأثیر قرار می‌دهد. این چارچوب‌های منطقه‌ای، مانور دولت در تعیین تعرفه‌ها و مالیات‌ها را محدود

1-. West African Economic and Monetary Union (WAEMU)

می‌کنند، اما در عین حال، ثبات و یکپارچگی منطقه‌ای را نیز گسترش می‌دهند. این وضعیت نشان می‌دهد که هرگونه استراتژی تجاری برای دیگر کشورهای خارجی باید با درک عمیق از این چارچوب‌های منطقه‌ای و تأثیر آن‌ها بر رقابت‌پذیری محصولات وارداتی به بازار ساحل عاج و منطقه همراه باشد. به عنوان مثال، افزایش تعرفه‌ها بر واردات از کشورهای غیرعضو اتحادیه اقتصادی و پولی غرب آفریقا می‌تواند بر هزینه نهایی محصولات دیگر تأثیر بگذارد.

۲.۴.۴. وضعیت بازار و مصرف در ساحل عاج

بازار مصرف ساحل عاج با ویژگی‌های پویا و در حال تحول شناخته می‌شود. این کشور با جمعیتی بالغ بر ۳۰ میلیون نفر و بیش از ۶۰ درصد جمعیت زیر ۲۵ سال، یک بازار جوان و رو به رشد است. رشد اقتصادی پایدار و بهبود استانداردهای زندگی، به ویژه در طبقه متوسط رو به رشد، منجر به افزایش قدرت خرید و تمایل به محصولات با کیفیت و استانداردهای بین‌المللی شده است (World Bank, 2025 & CIA, 2024).

صنعت خرده‌فروشی مواد غذایی ساحل عاج در مسیر صعودی قرار دارد و در سال ۲۰۲۳ به ۴۲٫۹ میلیارد دلار رسید که بیش از ۱۵ درصد از تولید ناخالص داخلی را تشکیل می‌دهد. این بخش در سال‌های اخیر به طور قابل توجهی گسترش یافته و برندهای خارجی مانند Carrefour و Auchan را جذب کرده است. این امر رقابت شدیدی را در بازار ایجاد کرده است. شرکت‌های Prosuma, Carrefour, Auchan, Compagnie de Distribution de, Côte d'Ivoire (CDCI) بازیگران اصلی هستند که ۳۵ درصد از درآمدهای خرده‌فروشی را به خود اختصاص داده‌اند. با این حال، بخش عمده‌ای از بازار خرده‌فروشی کشور همچنان غیررسمی است (USDA, 2024).

افزایش شهرنشینی در ساحل عاج، مصرف‌کنندگان را به سمت سوپرمارکت‌ها و مراکز خرید سوق می‌دهد و به رشد بخش خرده‌فروشی رسمی کمک می‌کند. این روند، فرصت‌هایی را برای صادرکنندگان فراهم می‌کند که می‌توانند محصولات خود را از طریق کانال‌های توزیع مدرن عرضه کنند. با این حال، بخش قابل توجهی از بازار همچنان غیررسمی باقی مانده است که به دلیل هزینه‌های بالای مرتبط با آن است. این ساختار دوگانه بازار ایجاد می‌کند که صادرکنندگان، استراتژی‌های توزیع خود را برای پوشش هر دو بخش رسمی و غیررسمی تنظیم کنند.

طبقه متوسط رو به رشد ساحل عاج، تقاضای فزاینده‌ای برای محصولات با استانداردهای بین‌المللی و کیفیت بالا دارد. این امر به دلیل افزایش آگاهی از بازارهای جهانی و تأثیر فرهنگ‌های مختلف (به ویژه آمریکایی) از طریق سفر، ورزش، فیلم و فناوری است. این ترجیح برای کیفیت، فرصت‌هایی را برای محصولات ایرانی با کیفیت بالا ایجاد می‌کند، به ویژه در بخش‌هایی که ایران مزیت رقابتی دارد. صادرکنندگان باید بر کیفیت و استانداردهای بین‌المللی محصولات خود تأکید کنند تا در این بازار رقابتی مزیت کسب کنند.

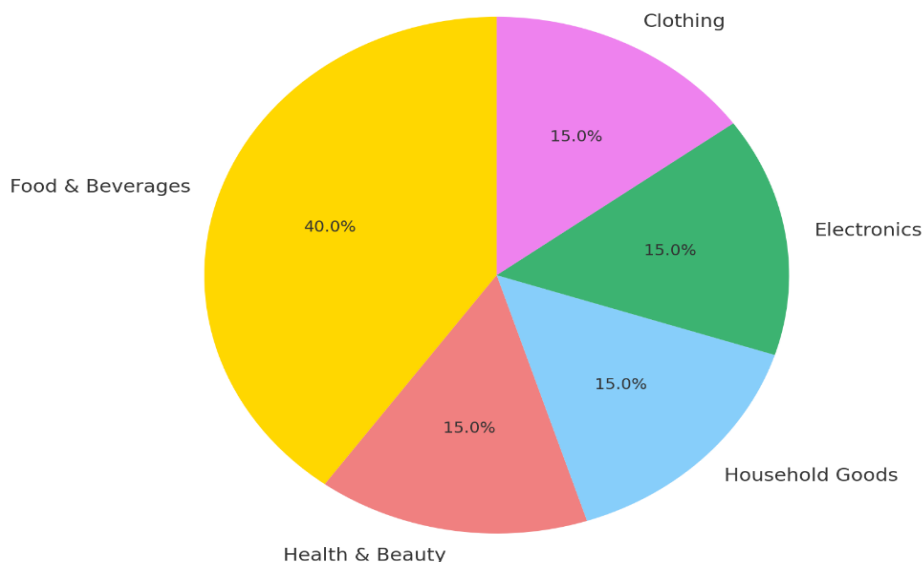
مصرف نهایی خانوارها در ساحل عاج، محرک اصلی رشد اقتصادی است. این مصرف در سال ۲۰۲۳ به ۸ میلیارد دلار آمریکا رسید که نشان‌دهنده افزایش از سال ۲۰۲۲ است. رشد قوی تولید ناخالص داخلی و افزایش درآمد سرانه، به افزایش مصرف بخش خصوصی کمک کرده است (World Bank, 2023; IMF, 2023).

الگوهای مصرف در ساحل عاج شامل طیف وسیعی از کالاها و خدمات است. محصولات غذایی و آشامیدنی، به ویژه غلات، ماهی، گوشت و روغن‌های خوراکی، بخش قابل توجهی از واردات را تشکیل می‌دهند. علاوه بر این، تقاضا برای محصولات بهداشتی و آرایشی، کالاهای خانگی، لوازم الکترونیکی و پوشاک نیز قابل توجه است. ساحل عاج واردکننده عمده محصولات غذایی و مواد اولیه است، زیرا صنعت غذایی داخلی به تنهایی قادر به تأمین تقاضا نیست. این کشور پنجمین واردکننده بزرگ برنج در جهان است. رشد اقتصادی پایدار در ساحل عاج مستقیماً به افزایش مصرف خصوصی و بهبود استانداردهای زندگی منجر می‌شود. این بدان معناست که با ادامه رشد اقتصاد، تقاضا برای طیف وسیعی از کالاها و خدمات افزایش خواهد یافت. این وضعیت برای صادرکنندگان دیگر کشورها که به دنبال بازارهای جدید هستند، فرصت‌های قابل توجهی را فراهم می‌کند.

وابستگی ساحل عاج به واردات برای تأمین نیازهای داخلی، به ویژه در بخش مواد غذایی، یک خلاء ساختاری در بازار ایجاد می‌کند. این وضعیت فرصت‌های صادراتی مشخصی را برای سایر کشورها که توانایی تولید و صادرات این کالاها را دارند، فراهم می‌آورد. بخش‌هایی مانند صنایع غذایی و کشاورزی، دارو و تجهیزات پزشکی، پتروشیمی و محصولات ساختمانی، و ماشین‌آلات و قطعات صنعتی، می‌توانند از این تقاضا بهره‌مند شوند.

نمودار ۵: الگوی مصرف خانوارها در بخشهای مختلف در ساحل عاج

Ivory Coast - Estimated Household Consumption Pattern



تولید ناخالص داخلی سرانه ساحل عاج در سال ۲۰۲۴ حدود ۲,۷۰۹,۹ و بر اساس برابری قدرت خرید^۱ ۸,۱۱۰ دلار آمریکا در سال ۲۰۲۵ برآورد شده است. با وجود رشد اقتصادی قوی، کاهش فقر در این کشور با چالش‌هایی همراه بوده است. نرخ فقر بر اساس خط فقر ۳,۶۵ دلار در روز در سال ۲۰۲۳، ۳۳ درصد از جمعیت را شامل می‌شد. نرخ فقر بر اساس ۳ دلار در روز در سال ۲۰۲۱، ۲۰,۹ درصد از جمعیت بوده است. با این حال، نرخ فقر از ۳۹,۴ درصد در سال ۲۰۱۸ به ۳۷,۵ درصد در سال ۲۰۲۱ کاهش یافته است (World Bank, 2024; UNDP, 2023; IMF, 2023).

توزیع درآمد در ساحل عاج نابرابری‌هایی را نشان می‌دهد، با بخش غیررسمی بزرگ که ۳۸ درصد از تولید ناخالص داخلی را تشکیل می‌دهد، بخش خصوصی در وضعیت توانمندی قرار نخواهد گرفت. این وضعیت نشان می‌دهد که قدرت خرید در میان طبقات مختلف جامعه متفاوت است. خانوارهای با درآمد پایین و متوسط، بخش عمده مصرف خود را به کالاهای ضروری اختصاص می‌دهند، در حالی که خانوارهای با درآمد بالاتر، مصرف کالاهای لوکس را افزایش داده‌اند.

کاهش فقر در ساحل عاج، اگرچه پیشرفت‌هایی داشته است، اما نابرابری‌های منطقه‌ای و چالش‌ها در ایجاد رشد فراگیر همچنان باقی است. این بدان معناست که بازار مصرف به طور یکنواخت از رشد اقتصادی بهره‌مند نشده است. در نتیجه، صادرکنندگان باید این نابرابری‌ها را در نظر بگیرند و محصولات خود را بر اساس بخش‌بندی بازار بر اساس قدرت خرید ارائه

دهند. بازار ساحل عاج بر اساس قدرت خرید به بخش‌های مختلفی تقسیم می‌شود، که نیازمند استراتژی‌های متفاوت برای محصولات و قیمت‌گذاری است. برای طبقات با درآمد پایین‌تر، محصولات ضروری با قیمت رقابتی اهمیت بیشتری دارند، در حالی که طبقات با درآمد بالاتر به دنبال کالاهای لوکس و با کیفیت بالا هستند. این وضعیت ایجاب می‌کند که صادرکنندگان دیگر کشورها، سبد محصولات خود را برای پاسخگویی به این نیازهای متنوع تنظیم کنند و استراتژی‌های قیمت‌گذاری و بازاریابی خود را بر اساس بخش‌های هدفمند طراحی کنند. (UNDP, 2024) (World Bank, 2025)

۲.۴.۵. وضعیت حمل و نقل و زیرساخت‌های تجاری

زیرساخت‌های حمل‌ونقل در ساحل عاج، به ویژه بنادر، نقش حیاتی در تجارت منطقه‌ای و بین‌المللی ایفا می‌کنند. شبکه راه‌های ساحل عاج ساختاری نسبتاً متمرکز و شعاعی دارد که عمدتاً از شهر بندری و اقتصادی آبیجان منشأ گرفته و به سایر مناطق کشور گسترش می‌یابد. این شبکه، بر پایه مدل‌های زیرساختی دوران استعمار فرانسه و در پاسخ به نیازهای صادراتی طراحی شده است که از الگوی شعاعی - عنکبوتی تبعیت می‌کند. راه‌های اصلی از آبیجان، به عنوان قطب اقتصادی، به سمت شمال (به سوی بورکینافاسو و مالی)، غرب (به سوی لیبیا و گینه)، شرق (به سمت غنا) و شمال غربی (به سمت مرز مالی) گسترش یافته‌اند. محورهای اصلی آن شامل موارد زیر است:

- آبیجان، یاموسوکرو، بواکه، فرکیسه‌دوگو، مرز بورکینافاسو

- آبیجان، آبواسو، مرز غنا

- آبیجان، سان‌پدرو، من، مرز لیبیا و گینه

جدول ۴: وضعیت شبکه ارتباطی ساحل عاج

ویژگی‌ها	طول تقریبی	نوع جاده
آسفالت‌شده، پر تردد، عمدتاً محورهای صادراتی	حدود ۶۰۰۰ کیلومتر	جاده‌های بین‌المللی
برخی آسفالت، برخی خاکی یا شنی	حدود ۱۵,۰۰۰ کیلومتر	جاده‌های ملی
غالباً خاکی، آسیب‌پذیر در فصل باران	حدود ۶۵,۰۰۰ کیلومتر	جاده‌های روستایی
بزرگراه‌های مدرن، پرترافیک	بیشتر در آبیجان و یاموسوکرو	اتوبان‌های شهری

بطور کلی نقل و انتقال کالا در ساحل عاج وابستگی شدید به راه‌های زمینی داشته و با توجه به واقع شدن این کشور در کمربند استوایی پرباران در فصول بارندگی، چالش‌هایی در این زمینه وجود دارد.

نقشه ۲: شبکه ارتباطی ساحل عاج



بندر آبیجان اصلی‌ترین بندر غرب آفریقا است و نقطه تلاقی شبکه ریلی و جاده‌ای است. مسیرهای زمینی به کشورهای محصور در خشکی مانند بوركینافاسو، مالی و نیجر از طریق این بندر تأمین می‌شود. آبیجان عملاً نقطه شروع و پایان عمده مسیرهای حمل و نقل ساحل عاج است.

بندر اییجان به عنوان یک مرکز مهم منطقه‌ای در حال گسترش است. با این حال، شیوه‌های گمرکی و زیرساخت‌های بندری همچنان موانع اصلی تجارت هستند. ۶۰ تا ۸۰ درصد از واردات هنوز در بدو ورود مشمول بازرسی فیزیکی یا اسکن می‌شوند که این امر باعث تأخیر می‌شود (AfDB, 2024 & Doing Business, 2023).

با وجود تلاش‌ها برای ساده‌سازی رویه‌های گمرکی، مانند راه‌اندازی پنجره واحد ملی در سال ۲۰۲۰ که ثبت آنلاین اظهارنامه‌های واردات، صادرات و ترانزیت را مدیریت می‌کند، چالش‌های قابل توجهی در گمرکات ساحل عاج باقی مانده است. این چالش‌ها شامل تأخیرهای ناشی از بازرسی‌های فیزیکی زیاد، رویه‌های طولانی ترخیص و فساد است که هزینه‌های تجاری را افزایش داده و رقابت‌پذیری را کاهش می‌دهد. صادرکنندگان خارجی باید این تنگناهای لجستیکی را در برنامه‌ریزی خود لحاظ کرده و برای کاهش اثرات آن‌ها، برنامه‌ریزی لجستیکی قوی داشته باشند. بطور کلی ورود کالا به ساحل عاج از فرایند زیر تبعیت می‌کند:

فرایند ورود کالا به ساحل عاج برای واردکنندگان خارجی در چارچوب قوانین گمرکی و تجاری این کشور طراحی شده و شامل مراحل مشخصی است. این فرآیند در راستای ارتقاء شفافیت، تسهیل تجارت و کنترل‌های قانونی انجام می‌شود. در ادامه مراحل کلیدی این فرآیند ارائه می‌شود:

- گام اول: اخذ مجوز واردات^۱ واردکننده یا نماینده‌اش فرم اظهارنامه واردات (FDI) را از طریق سیستم گمرکی آنلاین^۲ تکمیل می‌کند. این فرم اطلاعات کلی درباره کالا، کشور مبدأ، ارزش، شرایط پرداخت و حمل و نقل را شامل می‌شود. بدون تأیید این فرم، واردات ممکن نیست.
- گام دوم (تهیه اسناد تجاری مورد نیاز): واردکننده باید مدارک زیر را تهیه و بارگذاری کند (فاکتور تجاری، لیست بسته‌بندی، برنامه حمل، گواهی مبدأ، گواهی بهداشت (در صورت کالاهای غذایی، دارویی یا دامی)،
- گام سوم (ثبت اطلاعات در سامانه GUCE): تمامی اطلاعات و اسناد در پلتفرم GUCE آپلود می‌شود. سپس سیستم GUCE به صورت یک پنجره واحد، اسناد را برای سازمان‌های

1-. Import Declaration Form - FDI

2-. Guichet Unique du Commerce Extérieur

- ذی‌ربط (گمرک، وزارت بازرگانی، بانک مرکزی، بهداشت، کشاورزی و...) ارسال می‌کند.
- گام چهارم (بازرسی پیش از حمل^۱): برای برخی کالاها، مخصوصاً کالاهای با ارزش بالا یا استراتژیک، بازرسی پیش از حمل توسط شرکت‌های معتبر الزامی است. گزارش بازرسی باید به گمرک ارائه شود.
- گام پنجم (گشایش اعتبار اسنادی یا پرداخت ارز) بسته به نوع قرارداد، پرداخت از طریق سیستم بانکی و اغلب تحت نظارت بانک مرکزی انجام می‌گیرد. ارز باید قابل تبدیل و از طریق مؤسسات مالی مجاز منتقل شود.
- گام ششم (رسیدن کالا و ترخیص گمرکی): پس از ورود کالا به بنادر اصلی مانند آبیجان یا سان پدرو، اظهار گمرکی در سیستم ASYCUDA++ ثبت می‌شود. کالا توسط گمرک ارزیابی می‌شود و در صورت نیاز، بازرسی فیزیکی انجام می‌گیرد. در صورت صحت اسناد و پرداخت کامل عوارض و مالیات، مجوز ترخیص صادر می‌شود.
- گام هفتم (پرداخت تعرفه‌ها و مالیات‌ها): عوارض گمرکی (حقوق واردات) بسته به نوع کالا بین ۰ تا ۳۵ درصد، مالیات بر ارزش افزوده: (VAT) معادل ۱۸ درصد و مالیات آماری، ECOWAS و هزینه بندری بسته به نوع کالا و مسیر
- گام هشتم: تحویل و حمل داخلی: کالا پس از ترخیص به وسیله کامیون یا قطار به مقصد نهایی در داخل کشور حمل می‌شود (EBSCO, 2024).

۲.۴.۶. نظام بانکی و بیمه

نظام بانکی ساحل عاج تحت نظارت بانک مرکزی کشورهای غرب آفریقا فعالیت می‌کند. این کشور شاهد پیشرفت‌هایی در توسعه بخش مالی و افزایش دسترسی به خدمات مالی، به ویژه برای شرکت‌های کوچک و متوسط بوده است. ابتکاراتی مانند انتقال وجه نقد دیجیتال، به خانوارهای فقیر و ترویج استفاده از پول موبایلی، به افزایش شمول مالی کمک کرده است. مؤسسه مالی بین‌المللی^۲ و آژانس تضمین سرمایه‌گذاری چندجانبه^۳ نیز از طریق سرمایه‌گذاری‌ها

1-. Pre-shipment Inspection - PSI

2-. International Finance Corporation (IFC)

3-. Multilateral Investment Guarantee Agency(MIGA)

و تضمین‌ها، از بخش مالی و تجارت در ساحل عاج حمایت می‌کنند (Central Bank of West African States, 2023; IFC, 2023; MIGA, 2023).

با این حال، دسترسی به تأمین مالی برای شرکت‌های خارجی و فرآیند اخذ تأییدیه‌های دولتی برای فعالیت در ساحل عاج همچنان چالش‌برانگیز است. سیستم مالیاتی پیچیده و فرآیندهای تصمیم‌گیری دولتی کند و غیرشفاف نیز مانع سرمایه‌گذاری می‌شوند.

توسعه بخش مالی و افزایش شمول مالی در ساحل عاج، به ویژه از طریق ابزارهای دیجیتالی، فرصت‌هایی را برای تسهیل تراکنش‌های تجاری فراهم می‌کند. این امر می‌تواند فرآیندهای پرداخت را برای صادرکنندگان خارجی ساده‌تر کند. با این حال، چالش‌های موجود در دسترسی به تأمین مالی و بوروکراسی، نیاز به برنامه‌ریزی دقیق مالی و در نظر گرفتن گزینه‌های تأمین مالی رقابتی را برجسته می‌کند. صادرکنندگان اروپایی اغلب از تأمین مالی فروشنده^۱ برای جذب سهم بازار استفاده می‌کنند که سایر کشورها نیز می‌توانند این رویکرد را بررسی کنند.

۲.۴.۷. سیستم توزیع و خرده‌فروشی

سیستم توزیع و خرده‌فروشی در ساحل عاج ترکیبی از کانال‌های مدرن و سنتی است. بخش خرده‌فروشی شامل هایپرمارکت‌ها، سوپرمارکت‌ها، فروشگاه‌های عمده‌فروشی و بازارهای سنتی است. با وجود رشد بخش رسمی، بخش عمده‌ای از بازار خرده‌فروشی کشور همچنان غیررسمی باقی مانده است. جامعه لبنانی نقش مهمی در بخش خرده‌فروشی و عمده‌فروشی ایفا می‌کند و معمولاً پذیرای محصولات و نمایندگان شرکت‌های خارجی هستند.

افزایش شهرنشینی و رشد طبقه متوسط، مصرف‌کنندگان را به سمت کانال‌های خرده‌فروشی مدرن سوق داده است. این روند به معنای افزایش فرصت‌ها برای محصولات بسته‌بندی شده و برندهای بین‌المللی است. با این حال، برای دستیابی به پوشش گسترده بازار، صادرکنندگان باید یک استراتژی توزیع دوگانه را در نظر بگیرند که هم کانال‌های رسمی و هم غیررسمی را شامل شود.

برای ورود موفق به بازار ساحل عاج، ایجاد روابط تجاری مبتنی بر اعتماد و تماس حضوری منظم حیاتی است. بسیاری از ساحل عاجی‌ها ترجیح می‌دهند قبل از همکاری با یک شریک

1-. Seller-financing

خارجی، تماس چهره به چهره اولیه داشته باشند. این امر نشان می‌دهد که استراتژی‌های بازاریابی باید بر ایجاد روابط شخصی و ارائه خدمات پس از فروش قوی، به ویژه برای تجهیزات صنعتی و فناوری تمرکز کنند. ارائه خدمات پس از فروش، دفترچه‌های راهنمای فرانسوی‌زبان و آموزش پرسنل از عوامل حیاتی موفقیت در این بازار هستند.

۲.۴.۸. فضای نهادی و حقوقی تجارت

ساحل عاج به عنوان عضو جامعه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا و اتحادیه اقتصادی و پولی غرب آفریقا، به قوانین و پروتکل‌های تجاری این بلوک‌ها پایبند است. طرح آزادسازی تجارت با هدف حذف عوارض گمرکی و موانع غیرتعرفه‌ای برای محصولات بین کشورهای عضو را دنبال می‌کند. علاوه بر این، سازمان هماهنگ‌سازی حقوق تجارت در آفریقا^۱ به هماهنگ‌سازی سیستم‌های حقوقی تجاری در منطقه کمک می‌کند.

ساحل عاج توافقنامه‌های مشارکت اقتصادی با اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۶ و با بریتانیا در سال ۲۰۲۰ امضا کرده است که به صادرات ساحل عاج به این بازارها دسترسی بدون عوارض و سهمیه می‌دهد. در مقابل، ساحل عاج به تدریج تعرفه‌های خود را برای ۸۵ درصد از واردات اتحادیه اروپا تا سال ۲۰۲۹ به صفر می‌رساند. این امر به محصولات اتحادیه اروپا و بریتانیا در مقایسه با کالاهای وارداتی از کشورهای غیرعضو، مزیت تعرفه‌ای می‌دهد (European Commission, 2016; UK Government, 2020).

تلاش‌های منطقه‌ای برای هماهنگ‌سازی قوانین و رویه‌های تجاری در غرب آفریقا، به ساده‌سازی محیط کسب‌وکار کمک می‌کند. این امر می‌تواند برای صادرکنندگان سایر کشورها که به دنبال گسترش فعالیت‌های خود در منطقه هستند، مفید باشد. با این حال، وجود توافقنامه‌های تجارت ترجیحی با اتحادیه اروپا و بریتانیا، یک چالش رقابتی برای سایر کشورها ایجاد می‌کند. این بدان معناست که محصولات دیگر کشورها ممکن است در مقایسه با کالاهای اروپایی، با تعرفه‌های بالاتری مواجه شوند. برای غلبه بر این موضوع، باید بر مزیت‌های غیرقیمتی مانند کیفیت، نوآوری یا خدمات پس از فروش تمرکز کرد.

ساحل عاج از نظام حقوقی رومی-ژرمنی^۲ تبعیت می‌کند. این بدان معناست که مقررات

1-. Organization for the Harmonization of Business Law in Africa(OHADA)

2-. Civil Law

تجارت خارجی بر پایه قانون‌گذاری صریح و مکتوب است. در این چارچوب کلیه فعالیت‌های تجاری تابع قانون تجارت ساحل عاج است که با دستورالعمل‌های OHADA همراستا شده است. سازمان ملی ارتقاء صادرات مسئول سیاست‌گذاری، تسهیل تجارت و حمایت از صادرات است. وزارت تجارت، صنایع و ارتقاء بخش خصوصی نیز مرجع تنظیم و نظارت بر سیاست‌های بازرگانی خارجی است. OHADA تلاش دارد یک سیستم حقوقی تجاری مشترک بین کشورهای عضو (۱۷ کشور عمدتاً فرانسوی‌زبان آفریقا) ایجاد کند که موضوعات تحت پوشش آن شامل حقوق شرکت‌ها، ورشکستگی، داوری، ضمانت‌ها، قراردادهای حمل‌ونقل و حسابداری است (OHADA, 2023; Côte d'Ivoire Ministry of Commerce, 2023).

ساختار ثبت شرکت و حمایت از سرمایه‌گذار خارجی در ساحل عاج از طریق مرکز تک‌پنجره‌ای^۱ در مدت ۴۸ تا ۷۲ ساعت انجام می‌شود. سرمایه‌گذار خارجی مجاز به مالکیت ۱۰۰ درصدی شرکت تجاری یا صنعتی است. امکان خروج سود و تبدیل ارز آزادانه تحت قانون سرمایه‌گذاری ساحل عاج وجود دارد. حمایت از سرمایه‌گذاران مطابق با مقررات سرمایه‌گذاری WAEMU و توافق‌نامه‌های دوطرفه با برخی کشورها صورت می‌گیرد.

۲.۴.۹. رویه‌های گمرکی و استانداردها

تمام کالاهای وارداتی به ساحل عاج باید قبل از حمل‌ونقل توسط یک شرکت بازرسی مورد تأیید، از نظر انطباق با الزامات مربوطه بررسی شوند. گواهی انطباق از یکی از چهار شرکت بازرسی بین‌المللی BIVAC, COTECNA, SGS, Intertek برای ترخیص کالا از گمرک ضروری است. این فرآیند اغلب زمان و هزینه صادرات را افزایش می‌دهد. علاوه بر این، از سال ۲۰۲۳، تمامی کانتینرهای وارداتی باید قبل از ورود به کشور اسکن تأیید را انجام دهند. سازمان ملی استاندارد و صدور گواهی‌نامه ساحل عاج^۲ مسئول تعیین و انتشار استانداردهای ملی است. پیچیدگی رویه‌های گمرکی و عدم شفافیت در استانداردهای فنی، چالش‌های قابل توجهی را برای صادرکنندگان خارجی ایجاد می‌کند. این وضعیت می‌تواند منجر به تأخیر، افزایش هزینه‌ها و عدم اطمینان در فرآیند ترخیص کالا شود. برای غلبه بر این چالش‌ها، صادرکنندگان باید از الزامات بازرسی قبل از حمل‌ونقل و اسکن کانتینر آگاه باشند و به طور فعال با واردکنندگان محلی و کارگزاران گمرکی

1-. CEPICI

2-. CODINORM

همکاری کنند تا از انطباق با مقررات اطمینان حاصل شود. برای کاهش ریسک‌های گمرکی و تسهیل تجارت با ساحل عاج، پیشنهاد می‌شود:

- پیش از ارسال کالا، با یکی از شرکت‌های بازرسی رسمی مانند SGS یا Cotecna در مبداء بازرسی و اخذ گواهی انطباق انجام شود.

- از خدمات کارگزاران گمرکی معتبر در بندر آبیجان یا نمایندگان محلی واردکننده استفاده شود.

- لیبل‌گذاری و بسته‌بندی کالا به زبان فرانسه مطابق با استانداردهای محلی انجام شود.

- از CODINORM فهرست به‌روز استانداردهای اجباری برای کالای مورد نظر دریافت گردد.

- برای کاهش هزینه و زمان، ارسال مستندات پیش از ورود کالا و رزرو نوبت اسکن کانتینر از طریق سامانه‌های آنلاین گمرک صورت گیرد (WTO, 2023; Côte d'Ivoire Customs Administration, 2023; SGS, 2023).

ساحل عاج محدودیت‌هایی را برای سرمایه‌گذاری خارجی در بخش‌هایی مانند بهداشت، شرکت‌های حقوقی و حسابداری، نفت و گاز و آژانس‌های مسافرتی اعمال می‌کند که نیازمند تأیید قبلی هستند. مالکیت اکثریت شرکت‌های خارجی در این بخش‌ها مجاز نیست و شرکت‌های خارجی موجود باید با شرکت‌های محلی همکاری کنند.

رشوه و فساد اداری همچنان یک نگرانی قابل توجه در ساحل عاج است. ذی‌نفعان گزارش می‌دهند که گاهی اوقات برای تسریع فرآیندهای بوروکراتیک کند یا برای به دست آوردن مناقصه‌های عمومی، رشوه درخواست می‌شود. چالش‌های حاکمیتی، از جمله فساد و بوروکراسی، با وجود اصلاحات اقتصادی، همچنان مانع سرمایه‌گذاری خارجی در ساحل عاج است. این مسائل می‌تواند ریسک‌های عملیاتی و مالی را برای شرکت‌های ایرانی افزایش دهد. برای کاهش این ریسک‌ها، صادرکنندگان باید شفافیت را در اولویت قرار دهند، به دنبال مشاوره‌های حقوقی محلی باشند و در صورت امکان، از تضمین‌های سرمایه‌گذاری استفاده کنند.

ریسک‌های مرتبط با سرمایه‌گذاری و تجارت خارجی در ساحل عاج، نیازمند استراتژی‌های کاهش ریسک دقیق از سوی صادرکنندگان است. این شامل انجام بررسی‌های دقیق، استفاده از

ابزارهای بیمه تجارت و سرمایه‌گذاری، و ایجاد شبکه‌های قوی با شرکای محلی قابل اعتماد است. درک ریسک‌های سیاسی، اقتصادی و عملیاتی، برای تصمیم‌گیری آگاهانه و حفظ پایداری عملیات تجاری در این بازار حیاتی است.

۳. تجارت خارجی ساحل عاج

۳.۱. واردات ساحل عاج

ساحل عاج در سال ۲۰۲۳ در مجموع ۱۸,۸۴ میلیارد دلار کالا وارد کرده است. عمده‌ترین کالاهای وارداتی شامل سوخت‌های فسیلی، روغن‌ها و محصولات تقطیری (۴,۸۰ میلیارد دلار)، ماشین‌آلات، راکتورهای هسته‌ای و دیگ‌های بخار (۱,۵۸ میلیارد دلار)، کشتی‌ها، قایق‌ها و سایر سازه‌های شناور (۱,۴۷ میلیارد دلار)، وسایل نقلیه غیرریلی (۱,۲۱ میلیارد دلار) و غلات (۱,۰۰ میلیارد دلار) بوده‌اند. سایر کالاهای مهم وارداتی در سال ۲۰۲۳ عبارتند از: تجهیزات الکتریکی و الکترونیکی (۸۵۴,۳۰ میلیون دلار)، ماهی، سخت‌پوستان و بی‌مهرگان آبی (۸۴۱,۰۴ میلیون دلار)، پلاستیک‌ها (۷۰۲,۶۵ میلیون دلار)، محصولات آهن یا فولاد (۵۶۹,۰۷ میلیون دلار) و محصولات دارویی (۴۷۸,۱۲ میلیون دلار) (UN Comtrade, 2024; World Bank, 2023).

جدول ۵: واردات ساحل عاج از کشورهای مختلف

ردیف	گروه کالایی	ارزش واردات (میلیون دلار)	کشورهای مبدأ اصلی	سهم تقریبی کشورها در هر ردیف
۱	سوخت‌های معدنی، روغن‌ها و محصولات تقطیری	۴,۸۰۰	نیجریه، هند، فرانسه، هلند، آمریکا	نیجریه: ۳۰٪، هند: ۲۵٪، فرانسه: ۱۵٪، هلند: ۱۰٪، آمریکا: ۸٪
۲	ماشین‌آلات، راکتورهای هسته‌ای، دیگ‌های بخار	۱,۵۸۰	چین، فرانسه، آلمان، ایتالیا	چین: ۳۵٪، فرانسه: ۲۵٪، آلمان: ۱۵٪، ایتالیا: ۱۰٪
۳	کشتی‌ها، قایق‌ها و سایر سازه‌های شناور	۱,۴۷۰	سنگاپور، فرانسه، چین، کره جنوبی	سنگاپور: ۴۰٪، فرانسه: ۲۰٪، چین: ۱۵٪، کره جنوبی: ۱۰٪
۴	وسایل نقلیه غیرریلی	۱,۲۱۰	ژاپن، فرانسه، آلمان، کره جنوبی	ژاپن: ۳۰٪، فرانسه: ۲۵٪، آلمان: ۲۰٪، کره جنوبی: ۱۰٪
۵	غلات	۱,۰۰۰	هند، آمریکا، فرانسه، آرژانتین	هند: ۴۰٪، آمریکا: ۲۵٪، فرانسه: ۱۵٪، آرژانتین: ۱۰٪
۶	تجهیزات الکتریکی و الکترونیکی	۸۵۴,۳	چین، فرانسه، آلمان، ترکیه	چین: ۴۵٪، فرانسه: ۲۰٪، آلمان: ۱۵٪، ترکیه: ۱۰٪

ردیف	گروه کالایی	ارزش واردات (میلیون دلار)	کشورهای مبدأ اصلی	سهم تقریبی کشورها در هر ردیف
۷	ماهی، سخت‌پوستان و بی‌مهرگان آبی	۸۴۱,۰۴	اسپانیا، چین، هند، تایلند	اسپانیا: ۳۰٪، چین: ۲۵٪، هند: ۲۰٪، تایلند: ۱۰٪
۸	پلاستیک‌ها	۷۰۲,۶۵	چین، فرانسه، هند، ترکیه	چین: ۴۰٪، فرانسه: ۲۰٪، هند: ۱۵٪، ترکیه: ۱۰٪

(UN Comtrade, 2024; International Trade Centre, 2023)

در سال ۲۰۲۳، واردات محصولات غذایی به ۸۴۵ میلیون دلار رسید که ۷ درصد نسبت به سال ۲۰۲۲ افزایش یافته است. این روند نشان‌دهنده افزایش تقاضای داخلی برای محصولات غذایی است که تولید داخلی قادر به تأمین آن نیست. وابستگی ساحل عاج به واردات برای تأمین نیازهای اساسی، به ویژه در بخش مواد غذایی، یک خلاء ساختاری در بازار ایجاد می‌کند. این وضعیت، فرصت‌های قابل توجهی را برای سایر کشورها در بخش‌هایی مانند صنایع غذایی و کشاورزی، دارو و تجهیزات پزشکی، محصولات پتروشیمی و ساختمانی، و ماشین‌آلات و قطعات صنعتی فراهم می‌کند (FAO, 2023; World Bank, 2023).

۳.۲. شرکای اصلی تجاری

شرکای اصلی وارداتی ساحل عاج در سال ۲۰۲۳ عبارت بودند از: چین، نیجریه، فرانسه، هند و ایالات متحده آمریکا. سایر شرکای مهم شامل بلژیک، آلمان، کرواسی و روسیه هستند.

چین به عنوان بزرگترین شریک وارداتی ساحل عاج، نقش مهمی در تأمین نیازهای این کشور، به ویژه در زیرساخت‌ها و کالاهای صنعتی، ایفا می‌کند. این حضور گسترده چین ناشی از سرعت تصمیم‌گیری و اجرای پروژه‌ها، عدم مداخله در امور داخلی و انعطاف‌پذیری در مواجهه با فساد است. چین همچنین از طریق وام‌های با نرخ بهره پایین و دوره‌های بازپرداخت طولانی، به تأمین مالی پروژه‌های زیربنایی کمک کرده است.

هند نیز یک شریک تجاری مهم برای ساحل عاج به ویژه در صادرات برنج، وسایل نقلیه و دارو است. استراتژی هند بر مشارکت‌های محلی، دسترسی به بازار و تخصص فنی تأکید دارد. شرکت‌های هندی در بخش‌های کشاورزی (به ویژه تولید برنج)، معدن و سیمان‌سازی در ساحل عاج حضور دارند.

ترکیه نیز به عنوان یک شریک تجاری نوظهور، حضور خود را در آفریقا گسترش داده است. ترکیه کالاهای با کیفیت بالا و قیمت‌های رقابتی، به ویژه در منسوجات و پوشاک، مصالح ساختمانی و ماشین‌آلات، و محصولات کشاورزی را به بازارهای آفریقایی صادر کرده و خدمات پس از فروش و تخصص فنی ارائه می‌دهد.

جدول ۶: شرکای اصلی تجاری ساحل عاج

کشور شریک	نوع رابطه تجاری	ارزش تجارت (میلیارد دلار)	سهم از کل تجارت (%)	کالاهای عمده مبادله شده
چین	واردات و صادرات	۳.۴۶	۹.۷	ماشین‌آلات، الکترونیک، سوخت، محصولات کشاورزی
نیجریه	واردات و صادرات	۲.۸۹	۸.۱	فرآورده‌های نفتی، غلات، روغن نخل، محصولات شیمیایی
فرانسه	واردات و صادرات	۲.۳۵	۶.۶	تجهیزات صنعتی، دارو، وسایل نقلیه، کاکائو، قهوه
هلند	عمدتاً صادرات	۲.۱۰	۵.۹	کاکائو، روغن پالم، میوه، پنبه
هند	واردات و صادرات	۱.۸۲	۵.۱	سوخت، غلات، دارو، مواد شیمیایی، پنبه
ایالات متحده	واردات و صادرات	۱.۴۵	۴.۱	مواد شیمیایی، تجهیزات نظامی، محصولات کشاورزی
غنا	عمدتاً صادرات	۱.۲۳	۳.۵	فرآورده‌های غذایی، کالاهای کشاورزی
بلژیک	واردات و صادرات	۱.۱۲	۳.۱	ماشین‌آلات، دارو، محصولات کشاورزی
آلمان	واردات و صادرات	۰.۹۵	۲.۷	خودرو، مواد شیمیایی، محصولات صنعتی
ترکیه	واردات و صادرات	۰.۸۷	۲.۴	نساجی، دارو، سیمان، کاکائو

(UN Comtrade, 2024; International Trade Centre, 2023)

چین در سال ۲۰۲۳ با حجم حدود ۲.۸۰ میلیارد دلار، معادل ۱۴-۱۵٪ کل واردات ساحل عاج را به خود اختصاص داده است. این کشور از طریق توسعه و تأمین مالی پروژه‌های زیرساختی (پروژه سد سوبره، پل چهارم آبیجان، کارخانه کاکائو و...) نقش برجسته‌ای دارد. واردات از چین شامل ماشین‌آلات، سوخت، تجهیزات صنعتی و محصولات کشاورزی است. روابط اقتصادی چین صرفاً مبتنی بر سود و همکاری است، همکاری چین صرفاً مبتنی بر سود و همکاری بدون دخالت سیاسی است. همچنین وام‌های با نرخ پایین و بازپرداخت طولانی از ویژگی‌های تعاملات این دو کشور است.

چین از طریق ابتکار «کمربند و جاده»، در ساخت بزرگراه‌ها، نیروگاه‌ها، بندرها و بیمارستان‌ها سرمایه‌گذاری کرده و در ازای آن دسترسی به منابع خام را تضمین کرده است. همچنین

سرمایه‌گذاری مستقیم در بخش ساخت‌وساز، مخابرات و استخراج معدن انجام داده است. در برخی موارد، کالاهای چینی مستقیماً با محصولات کشاورزی یا منابع معدنی معاوضه می‌شوند. نیجریه با حدود ۲.۶۴ میلیارد دلار، حدود ۱۴٪ کل واردات به ساحل عاج را به خود اختصاص داده است. عمده واردات از نیجریه شامل نفت خام، غلات و روغن پالم است. نیجریه یکی از بزرگ‌ترین شریک‌های منطقه‌ای ساحل عاج است. همسایگی و ارتباطات منطقه‌ای باعث شده تا این کشور پیوند نزدیکی با ساحل عاج داشته باشد و حتی در تجارت غیررسمی و انتقال کالا از طریق مرزهای زمینی فعال باشد.

فرانسه با حجم واردات حدود ۱.۰۵ میلیارد دلار، معادل تقریباً ۵.۶٪ کل واردات را به خود اختصاص داده است. واردات عمدتاً شامل دارو، تجهیزات صنعتی، خودرو و محصولات کشاورزی فراوری شده است. حضور تاریخی، توافقنامه EPA و حضور در نهادهای مالی (CFA) ثبات و مزیت تعرفه‌ای برای تأمین‌کنندگان اروپایی ایجاد می‌کند.

فرانسه با وجود بستر تاریخی و زبانی بعنوان قدرت استعماری پیشین، هنوز هم نفوذ عمیقی در ساختارهای سیاسی، آموزشی و اداری ساحل عاج دارد. زبان رسمی کشور فرانسه است و نخبگان کشور در فرانسه تحصیل کرده‌اند. این کشور از طریق حضور در CFA فرانک (پول مشترک مستعمرات سابق فرانسه) و بانک‌های فرانسوی همچنان کنترل غیرمستقیم بر بخش مالی دارد. سرمایه‌گذاری در انرژی، زیرساختها و کشاورزی با اتکا به شرکت‌هایی مانند TotalEnergies و Bolloré در حوزه‌های مربوط فعالند.

هند با حجم واردات حدود ۹۸۲ میلیون دلار، برابر با ۵.۲٪ کل واردات ساحل عاج را به خود اختصاص داده است. صادرات برنج، دارو، وسیله نقلیه و مواد شیمیایی از صادرات این کشور به ساحل عاج است. مشارکت در پروژه‌های کشاورزی و معدنی، با تمرکز بر انتقال فناوری نیز از سوی هند در ساحل عاج صورت می‌گیرد.

ایالات متحده آمریکا با حدود ۷۳۶ میلیون دلار، حدود ۴٪ کل واردات به ساحل عاج را پوشش می‌دهد. صادرات مواد شیمیایی صنعتی، تجهیزات نظامی و کشاورزی از طریق ایالات متحده تأمین می‌شود.

بطور کلی بازار ساحل عاج به شدت رقابتی و متنوع است؛ چین و نیجریه در زمینه کالاهای

اساسی و زیرساختی پیشتاز هستند، فرانسه و کشورهای اروپا حضور ثابتی در امور صنعتی دارند، و هند و ترکیه شرکای در حال رشداند. تجار سایر کشورها مثل ایران می‌توانند از نقاط قوت خود در حوزه‌هایی مانند دارو، مواد غذایی تخصصی، ماشین‌آلات سبک و خدمات پس از فروش استفاده کنند و با شناخت رقبا، به بازار ساحل عاج ورود هوشمندانه‌تری داشته باشند.

۳.۳. فرصت‌های واردات کالا به ساحل عاج

وابستگی ساحل عاج به واردات در بخش‌های کلیدی، فرصت‌های قابل توجهی را برای صادرکنندگان سایر کشورها فراهم می‌کند. این کشور به شدت به واردات محصولات غذایی، ماشین‌آلات، تجهیزات، و کالاهای واسطه‌ای وابسته است. این وابستگی به دلیل عدم توانایی تولید داخلی برای تأمین تقاضای رو به رشد، به ویژه از سوی طبقه متوسط است. با توجه به ساختار واردات ساحل عاج و توانمندی‌های تولیدی ایران، کالاهای زیر پتانسیل صادراتی بالایی به این کشور دارند.

جدول ۷: فرصت‌های صادرات به ساحل عاج

حوزه	ظرفیت ایران	نیاز ساحل عاج	توضیحات
صنایع دارویی و پزشکی	تولید داروهای ژنریک و ارزان	واردکننده عمده دارو و تجهیزات پزشکی	ظرفیت صادرات دارو، سرم، تجهیزات بیمارستانی
خدمات فنی و مهندسی	توان مهندسان ایرانی در ساخت‌وساز، راه‌سازی، سدسازی	توسعه زیرساخت‌ها و شهرسازی	ساحل عاج طرح‌های توسعه شهری و حمل‌ونقل دارد
صنایع غذایی و فرآوری کشاورزی	کارخانه‌های فرآوری خرما، رب، کنسرو، شیرینی	نیاز به واردات مواد غذایی بسته‌بندی	ایران می‌تواند در این بازار حضور یابد
خودرو و قطعات یدکی	تولید خودروهای سبک و قطعات یدکی	تقاضای بالا برای خودروهای ارزان و خدمات پس از فروش	خودروهای ایرانی مانند سایپا و ایران‌خودرو می‌توانند رقابت کنند
لوازم خانگی و الکترونیکی	تولید لوازم با قیمت مناسب	بازار مصرفی روبه‌رشد	صادرات کالاهایی مانند یخچال، کولر، اجاق گاز

صنایع غذایی و کشاورزی: ساحل عاج واردکننده عمده محصولات غذایی، به ویژه برنج، غلات، گوشت و ماهی است. ایران ظرفیت تولید بالایی در محصولات کشاورزی و غذایی دارد و می‌تواند این خلاء را پر کند. صادرات برنج، محصولات لبنی، رب گوجه‌فرنگی، آبمیوه و کنساتره، و شکلات توسط ایران، می‌تواند مورد توجه قرار گیرد.

دارو و تجهیزات پزشکی: ساحل عاج در سال ۲۰۲۳ حدود ۴۷۸,۱۲ میلیون دلار محصولات دارویی وارد کرده است. ایران به عنوان یکی از تولیدکنندگان و صادرکنندگان پیشرو دارو و تجهیزات پزشکی در منطقه شناخته می‌شود و درصد بالایی از داروهای مصرفی را تولید می‌کند. صادرات تجهیزات پزشکی ایران در سال ۲۰۲۳ به حدود ۵۰ میلیون دلار رسیده است. این بخش فرصت‌های قابل توجهی برای ایران فراهم می‌کند، به ویژه با توجه به نیاز ساحل عاج به خدمات بهداشتی با کیفیت و مقرون به صرفه.

محصولات پتروشیمی و ساختمانی: محصولات پتروشیمی با ۱۹۴,۱۳ میلیون دلار و محصولات آهن و فولاد ۵۶۹,۰۷ میلیون دلار از واردات عمده ساحل عاج هستند. ایران ظرفیت تولید پتروشیمی خود را به ۱۰۰ میلیون تن در سال رسانده و قصد دارد آن را تا سال ۲۰۲۷ به ۱۳۰ میلیون تن برساند. صادرات پتروشیمی دومین منبع درآمد غیرنفتی ایران است. همچنین، ایران در صادرات مصالح و تجهیزات ساختمانی به کشورهای همسایه فعال است و ظرفیت تولید سیمان آن ۹۰ میلیون تن است. این بخش‌ها، با توجه به نیاز ساحل عاج به توسعه زیرساخت‌ها، فرصت‌های خوبی را برای ایران فراهم می‌کنند (Iran Ministry of Petroleum, 2023; World Bank, 2023; UN Comtrade, 2024).

ماشین‌آلات و قطعات صنعتی: ساحل عاج واردکننده عمده ماشین‌آلات و دیگ‌های بخار (۱,۵۸ میلیارد دلار) و تجهیزات الکتریکی و الکترونیکی (۸۵۴,۳۰ میلیون دلار) است. تولیدکنندگان داخلی ایران ظرفیت بومی‌سازی دانش تولید بیش از ۵ میلیارد دلار تجهیزات صنعتی را دارند و می‌توانند به کشورهای متقاضی صادرات داشته باشند. این بخش می‌تواند با توجه به نیاز ساحل عاج به مدرن‌سازی و صنعتی‌سازی، فرصت‌هایی را برای ایران ایجاد کند.

خلاءهای ساختاری در بازار ساحل عاج، به ویژه در بخش‌هایی که تولید داخلی قادر به تأمین تقاضا نیست، فرصت‌های صادراتی را برای ایران فراهم می‌کند. این خلاءها عمدتاً ناشی از وابستگی شدید به واردات برای کالاهای اساسی و واسطه‌ای است. به عنوان مثال ساحل عاج پنجمین واردکننده بزرگ برنج در جهان است و سالانه ۱,۲۵ میلیون تن برنج وارد می‌کند، در حالی که هدف دولت خودکفایی تا سال ۲۰۳۰ است. این نشان‌دهنده یک خلاء بزرگ در تأمین داخلی است که ایران می‌تواند در آن نقش ایفا کند.

محصولات غذایی عمومی: صنعت غذایی ساحل عاج به تنهایی قادر به تأمین تقاضای داخلی نیست، که منجر به واردات ۸۴۵ میلیون دلاری محصولات غذایی در سال ۲۰۲۳ شده است. محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی: با وجود نیازهای بهداشتی رو به رشد، ساحل عاج به شدت به واردات دارو و تجهیزات پزشکی وابسته است.

مصالص ساختمانی و ماشین‌آلات صنعتی: نیاز به توسعه زیرساخت‌ها و صنعتی‌سازی، تقاضا برای مصالح ساختمانی و ماشین‌آلات را افزایش می‌دهد که بخش عمده‌ای از آن از طریق واردات تأمین می‌شود.

این خلاءها فرصت‌های استراتژیکی را برای ایران فراهم می‌کند تا با ارائه محصولات با کیفیت و قیمت رقابتی، سهم بازار قابل توجهی را به دست آورد.

۳.۴. واردات از ساحل عاج به ایران

ایران همواره به واردات هدفمند از کشورهای دارای مزیت نسبی نیازمند است. ساحل عاج یکی از کشورهایی است که در آینده در زنجیره تأمین برخی از نیازهای اساسی ایران قرار دارد، این کشور با بهره‌مندی از اقلیم استوایی، منابع طبیعی غنی، و ساختار تولید صادرات‌محور، توانسته در تولید و صادرات برخی محصولات کشاورزی و معدنی به موقعیت برجسته‌ای در سطح بین‌المللی دست یابد. در زیر برخی از محصولات صادراتی ساحل عاج که قابلیت واردات به ایران را دارند، به همراه مزیت‌های تولید در آن کشور و کاربردهای آن در بازار ایران ارائه شده است.

جدول ۸: محصولات صادراتی ساحل عاج

محصول	مزیت ساحل عاج	کاربرد در ایران
کاکائو و مشتقات آن	دومین تولیدکننده کاکائو در جهان	صنایع شکلات و شیرینی‌پزی
پنبه	تولیدکننده مهم پنبه در غرب آفریقا	صنعت نساجی و پوشاک
چوب	جنگل‌های گسترده و صادرات الوار	صنایع مبلمان و چوب‌بری
میوه‌های گرمسیری (مانند موز و انبه)	تولید و صادرات فصلی	تنوع‌بخشی به سبد غذایی وارداتی
مواد معدنی (مانند منگنز و طلا)	منابع معدنی غنی	استفاده صنعتی یا ذخایر استراتژیک

ساحل عاج بزرگ‌ترین صادرکننده کاکائو خام در جهان است. این مزیت موجب شده مواد

اولیه صنعت شکلات‌سازی و شیرینی‌پزی به‌وفور در این کشور فراهم باشد. ایران به دلیل رشد مصرف شیرینی‌جات و شکلات، ظرفیت مناسبی برای واردات پایدار از این کشور دارد. این واردات می‌تواند به کاهش هزینه‌های تولید داخلی و افزایش رقابت‌پذیری برندهای ایرانی در سطح منطقه‌ای کمک کند.

ساحل عاج با تولید انبوه پنبه در غرب آفریقا، می‌تواند منبع جایگزین مطمئنی برای صنایع نساجی ایران باشد. واردات مستقیم پنبه خام یا فرآوری‌شده از این کشور به‌ویژه در شرایط تحریمی که برخی منابع سنتی محدود شده‌اند، حائز اهمیت است و به پایداری تولید در حوزه پوشاک و منسوجات کمک می‌کند.

جنگل‌های استوایی ساحل عاج ظرفیت بسیار بالایی برای تولید الوار و چوب مرغوب دارند. با توجه به تقاضای گسترده برای چوب در صنایع مبلمان، ساختمان‌سازی و دکوراسیون داخلی ایران، این کشور می‌تواند شریک تجاری مؤثری برای واردات چوب‌های خام یا فرآوری‌شده باشد. ساحل عاج با داشتن شرایط آب‌وهوایی مساعد، از جمله صادرکنندگان انبه، موز، آناناس و دیگر میوه‌های استوایی است. واردات فصلی این محصولات می‌تواند به ایجاد تنوع در بازار ایران، به‌ویژه در فصل‌هایی که تولید داخلی کاهش می‌یابد، کمک کند.

منابعی چون منگنز، طلا و حتی بوکسیت در ساحل عاج دارای ذخایر قابل توجهی هستند. این مواد یا برای مصرف مستقیم در صنایع فولاد، باتری‌سازی، و تجهیزات الکترونیکی کاربرد دارند یا می‌توانند به‌عنوان ذخایر استراتژیک برای ایران مورد توجه قرار گیرند، به‌ویژه در شرایطی که بازارهای سنتی محدود یا دسترسی به آن‌ها دشوار شده است.

تنوع محصولات صادراتی ساحل عاج در حوزه کشاورزی و معدن، همراه با موقعیت ژئوپلیتیکی آن در غرب آفریقا، فرصت برای بازرگانان و سرمایه‌گذاران ایرانی ایجاد می‌کند. استفاده هدفمند از این فرصت‌ها، مستلزم تدوین سیاست‌های حمایتی، تسهیل مسیرهای حمل‌ونقل و تعامل مستقیم با تولیدکنندگان و صادرکنندگان این کشور است.

۳.۵. سرمایه‌گذاری مشترک و انتقال فناوری

تحلیل سرمایه‌گذاری مشترک ایران و ساحل عاج در سه حوزه مهم درج‌داول مقایسه‌ای زیر ارائه شده است. هر بخش شامل جدول، تحلیل مزایای ایران، فرصت‌های موجود در ساحل

عاج، و نتیجه‌گیری استراتژیک است.

بخش صنایع تبدیلی کشاورزی: این بخش ظرفیتهای مناسبی جهت سرمایه گذاری مشترک ایجاد می کند. در جدول زیر برخی از شاخصهای مربوط آورده شده است که نشان از وجود فرصت بوده و می تواند مزایای مناسبی برای هر دو کشور در پی داشته باشد.

جدول ۹: مقایسه بخش صنایع تبدیلی کشاورزی در ایران و ساحل عاج

شاخص	ایران	ساحل عاج
سهم کشاورزی در اشتغال	۱۸٪	بالای ۶۵٪
سهم کشاورزی در GDP	۱۰٪	حدود ۲۰٪
ظرفیت صنایع تبدیلی	توسعه یافته با تنوع بالا (کنسرو، خشکبار، آبمیوه)	بسیار محدود؛ اغلب محصولات به صورت خام صادر می شود
شاخص صادرات کاکائو	ندارد	رتبه اول جهان (۲ میلیون تن در سال)
امکانات فرآوری محصولات کشاورزی	پیشرفته (تجربه در ایران، عراق، افغانستان)	بسیار ضعیف

(FAO, 2023; World Bank, 2023)

ایران دارای فناوری بومی شده در صنایع تبدیلی کشاورزی و دهه ها تجربه در احداث کارگاه ها و کارخانه های کوچک و متوسط در حوزه فرآوری محصولات کشاورزی است. در مقابل، کشاورزی در ساحل عاج بیشتر بر تولید خام متمرکز است؛ به طوری که تنها حدود ۲۰٪ از کاکائوی تولیدی فرآوری می شود و مابقی به صورت خام صادر می گردد. سرمایه گذاری مشترک ایران در راه اندازی خطوط بسته بندی، خشک کنی، عصاره گیری و تولید محصولات ثانویه در ساحل عاج می تواند ارزآوری برای دو کشور به همراه داشته باشد. ایران همچنین می تواند از طریق کشت فراسرزمینی در ساحل عاج اقدام به یک نوع فعالیت تجاری چندوجهی در حوزه کشاورزی نماید که ترکیبی از عناصر کشاورزی، سرمایه گذاری خارجی، و تجارت بین الملل است. در ساحل عاج، به دلیل شرایط اقلیمی گرمسیری، خاک های حاصلخیز و منابع آبی مناسب، انواع محصولات کشاورزی قابل کشت هستند که برای پروژه های کشت فراسرزمینی گزینه های مناسبی به شمار می روند. محصولات پیشنهادی را می توان به چند دسته اصلی تقسیم کرد:

۱. محصولات زراعی اصلی:

- ذرت (ذرت دانه ای و ذرت علوفه ای): ذرت یکی از محصولات پرمصرف در ساحل عاج است

و قابلیت کشت در مناطق وسیع را دارد.

- برنج: مخصوصاً در مناطق دارای اراضی آبی یا نزدیک به رودخانه‌ها.
- گندم: با توجه به پروژه‌های تحقیقاتی و کشت اصلاح‌شده، امکان کشت گندم نیز در بعضی مناطق وجود دارد.
- سویا: به عنوان منبع پروتئین و روغن، سویا بازار خوبی دارد و کشاورزی آن در ساحل عاج رو به رشد است.
- نیشکر: برای تولید شکر و محصولات جانبی.

۲. محصولات باغی و دانه‌های روغنی

- کاکائو: ساحل عاج بزرگ‌ترین تولیدکننده کاکائو در جهان است. کشت این محصول می‌تواند به صورت فراسرزیمینی مورد توجه قرار گیرد.
- قهوه: تولید قهوه در سطح وسیع در این کشور انجام می‌شود.
- موز: یکی از محصولات صادراتی مهم ساحل عاج.
- روغن پالم: تولید و صادرات روغن پالم از دیگر فعالیت‌های کشاورزی برجسته این کشور است.
- بادام زمینی: کشت بادام زمینی در ساحل عاج به عنوان منبع روغن و پروتئین رایج است.

۳. محصولات سبزیجات و صیفی‌جات: مانند انواع سبزیجات بومی و صیفی‌جات که با توجه به شرایط آب و هوایی منطقه قابل کشت هستند، مانند گوجه‌فرنگی، پیاز، فلفل، بادمجان و غیره.

۴. گیاهان دارویی و عطرآگین: گیاهانی مانند یاس، نعناع، گیاهان بومی که برای صنایع دارویی و عطری کاربرد دارند.

نکات مهم برای انتخاب محصول در کشت فراسرزیمینی ساحل عاج را می‌توان به شرح زیر مدنظر قرار داد:

- سازگاری اقلیمی: محصول باید با شرایط آب و هوایی گرمسیری ساحل عاج هماهنگ باشد.
 - تقاضای بازار: محصولات با تقاضای بالا در بازار داخلی ایران و بازارهای صادراتی منطقه‌ای اولویت دارند.
 - میزان سرمایه‌گذاری و فناوری لازم: محصولاتی که نیاز به تکنولوژی‌های پیچیده ندارند یا ایران توان انتقال فناوری آن را دارد.
 - مدت زمان دوره کشت: محصولات با دوره رشد مناسب که بازده سریع‌تری دارند توصیه می‌شوند.
 - امکان توسعه زنجیره‌های ارزش: محصولاتی که می‌توان صنایع تبدیلی و بسته‌بندی مرتبط با آن‌ها را در کنار کشت ایجاد کرد.
- ساخت کارخانجات دارویی: در بخش دارویی، ایران دارای ظرفیتهای مناسبی است که با دارا بودن شرکتهای داروسازی معتبر می‌تواند در وارد حوزه سرمایه گذاری مشترک شده و علاوه بر رفع نیازهای دارویی این کشور برای کشورهای مشترک این منطقه نیز تامین نیاز گردد.

جدول ۱۰: ظرفیت های سرمایه گذاری در بخش دارو

شاخص	ایران	ساحل عاج
تعداد شرکت‌های دارویی	بیش از ۱۰۰ شرکت فعال	کمتر از ۱۰ تولیدکننده محدود
میزان واردات دارو	کم (بیشتر تولید داخل)	بالا (۷۰٪ از اروپا)
هزینه متوسط دارو	ارزان و رقابتی	گران، وابسته به یورو
توان صادرات دارو	به ۴۰ کشور	بسیار محدود
نظام نظارتی	سازمان غذا و دارو، تاییدیه GMP	نیازمند ارتقا و استانداردسازی

(WHO, 2023; Ministry of Health Côte d'Ivoire, 2023)

ایران توانمندی بالایی در تولید داروهای ژنریک دارد و قادر است با هزینه پایین و رعایت استانداردهای بین‌المللی، داروهای عمومی، آنتی‌بیوتیک‌ها، مکمل‌ها و حتی داروهای بیولوژیک تولید کند. در سوی مقابل، ساحل عاج به‌شدت به واردات دارو وابسته است و قیمت بالای

دارو، به‌ویژه در مناطق روستایی، دسترسی به مراقبت‌های پزشکی را محدود کرده است. ایجاد کارخانه دارویی با مشارکت ایران، با رویکرد «بومی‌سازی تولید»، می‌تواند باعث کاهش هزینه درمان، اشتغال‌زایی و ایجاد یک صنعت دارویی پایدار در این کشور شود. این همکاری همچنین از حمایت سازمان‌های بین‌المللی مانند WHO و UNIDO نیز برخوردار خواهد شد.

آموزش فنی و حرفه‌ای: بخش فنی و حرفه‌ای در ایران با اتکا بر مراکز مختلف و گسترده می‌تواند در ساحل عاج اقدام به سرمایه‌گذاری مشترک نماید. جدول زیر بخشی از ظرفیتهای این حوزه استخراج شده است.

جدول ۱۱: ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در بخش آموزشهای فنی و حرفه‌ای

شاخص	ایران	ساحل عاج
مراکز آموزش فنی	بیش از ۵۰۰ مرکز رسمی	کمتر از ۱۰۰ مرکز پراکنده
تعداد دانش‌آموختگان فنی در سال	بیش از ۲۰۰ هزار نفر	کمتر از ۱۰ هزار نفر
دانشگاه‌های فنی	فنی و حرفه‌ای، علمی کاربردی، صنعتی شریف و امیرکبیر	محدود، با کمبود تجهیزات
نیاز بازار کار به نیروی ماهر	نسبتاً تأمین شده	بسیار بالا
مشارکت بخش خصوصی در آموزش	فعال	محدود و پراکنده

(UNESCO, 2023; Côte d'Ivoire Ministry of Technical Education, 2023)

ایران دارای زیرساخت‌های نیرومند آموزشی در بخش فنی و مهارتی است و سالانه صدها هزار نیروی متخصص در رشته‌های برق، مکانیک، الکترونیک، ساخت‌وساز و فناوری اطلاعات تربیت می‌کند. در مقابل، یکی از چالش‌های بزرگ ساحل عاج، نبود نیروی کار ماهر در صنایع و خدمات است؛ به‌طوری‌که سرمایه‌گذاران خارجی از این کمبود به‌عنوان یکی از موانع فعالیت در کشور یاد کرده‌اند. سرمایه‌گذاری مشترک در ایجاد مراکز آموزش فنی و کارگاه‌های مهارتی با کمک مربیان ایرانی، نه‌تنها سطح مهارت نیروی کار را افزایش می‌دهد، بلکه مسیر حضور شرکت‌های ایرانی در پروژه‌های عمرانی و صنعتی این کشور را نیز هموار می‌کند. بطور کلی سرمایه‌گذاری مشترک ایران و ساحل عاج در سه حوزه‌ی فوق، می‌تواند نتایج زیر را در پی داشته باشد:

- انتقال فناوری ایران به غرب آفریقا

- کاهش وابستگی ساحل عاج به اروپا

- افزایش نفوذ اقتصادی ایران در منطقه

- توسعه صادرات غیرنفتی و خدمات فنی-مهندسی

رشد همکاری‌های اقتصادی میان ایران و ساحل عاج نیازمند غلبه بر موانعی نظیر نبود روابط بانکی، محدودیت‌های تحریمی، عدم دسترسی به خطوط حمل‌ونقل مستقیم و ضعف شناخت بازار است. سه راهبرد مشخص زیر می‌تواند زمینه‌ساز تقویت این روابط شود:

۱. امکان ایجاد مکانیسم تهاتر کالا

با توجه به نبود روابط بانکی و ارزی مستقیم میان ایران و ساحل عاج و نیز محدودیت‌های ناشی از تحریم‌های بین‌المللی، پیشنهاد راه‌اندازی مکانیسم تهاتر کالا (Barter System) از اهمیت بالایی برخوردار است. در این چارچوب، ایران می‌تواند کالاهای زیر را به ساحل عاج صادر نماید.

- محصولات پتروشیمی

- لوازم خانگی و صنعتی

- داروهای ژنریک

- مصالح ساختمانی

- ماشین‌آلات سبک کشاورزی

به ازاء کالاهای فوق، ایران می‌تواند کالاهای زیر را از ساحل عاج واردات داشته باشد.

- کاکائو، قهوه و روغن نخل

- پنبه، موز، و چوب‌های استوایی

- مواد معدنی نظیر طلا و منگنز

بر اساس آمار گمرک ساحل عاج، صادرات کاکائو این کشور در سال ۲۰۲۳ بیش از ۴.۵ میلیارد دلار ارزش داشته و سهم عمده‌ای از صادرات غیرنفتی آن را شامل می‌شود. ایجاد این سازوکار می‌تواند به کاهش نیاز به ارز خارجی، افزایش سرعت تبادل کالا، و کاهش ریسک

مبادلات کمک کند. نمونه‌های مشابه این مکانیسم میان ایران با کشورهای سوریه، عراق و ونزوئلا در سال‌های اخیر تجربه شده و قابل الگوبرداری است.

۲. تأسیس دفاتر تجاری در آبیجان و تهران

یکی از موانع اصلی توسعه تجارت میان ایران و کشورهای غرب آفریقا، ضعف شناخت متقابل تجار بخش خصوصی است. راه‌اندازی دفاتر تجاری و بازاریابی در پایتخت اقتصادی ساحل عاج، یعنی آبیجان و متقابلاً در تهران، اقدامی اساسی برای رفع این خلأ محسوب می‌شود. دفاتر تجاری می‌توانند وظایف زیر را ایفا کنند:

- رصد و تحلیل بازار، قوانین واردات، تعرفه‌ها و رقبا
- معرفی شرکت‌های معتبر و خوش سابقه برای همکاری
- برگزاری نمایشگاه‌های مشترک و اعزام هیأت‌های تجاری
- تسهیل صدور مجوزها، اخذ ضمانت‌نامه‌ها و بیمه‌های صادراتی

در حال حاضر کشورهای چین، ترکیه، هند و فرانسه در آبیجان دارای دفاتر فعال تجاری هستند و از این طریق بازار خود را تثبیت کرده‌اند. ایران نیز با توجه به حضور کمرنگ در آفریقای غربی، نیازمند ایجاد پایگاه‌های اقتصادی دائمی در این منطقه است. مطابق آمار اتاق بازرگانی ایران، حجم صادرات غیرنفتی ایران به کل قاره آفریقا در سال ۱۴۰۲ تنها ۱.۲ میلیارد دلار بوده که نشان‌دهنده ظرفیت عظیم بهره‌برداری نشده است.

۳. ایجاد خطوط کشتیرانی یا همکاری با بنادر واسطه

نبود خطوط مستقیم حمل‌ونقل دریایی میان ایران و ساحل عاج یکی از مهم‌ترین موانع توسعه تجارت دوجانبه است. در حال حاضر، صادرکنندگان ایرانی باید از طریق بنادر واسطه در خلیج گینه یا جنوب آفریقا، کالاهای خود را به بندر آبیجان ارسال کنند. دو بندر مهم واسطه‌ای که می‌توانند در قالب همکاری‌های چندجانبه مورد استفاده قرار گیرند عبارت‌اند از:

- بندر لاگوس (نیجریه): بزرگ‌ترین بندر تجاری غرب آفریقا با دسترسی به کشورهای

منطقه ECOWAS

- بندر دوربان (آفریقای جنوبی): مجهزترین بندر جنوب آفریقا با ظرفیت بالای جابه‌جایی کانتینری

با سرمایه‌گذاری مشترک در مسیرهای دریایی یا انعقاد قرارداد با شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی مستقر در این بنادر، ایران می‌تواند زمان و هزینه حمل کالا را کاهش دهد. همچنین بررسی امکان راه‌اندازی خط کشتیرانی ادواری^۱ میان بندرعباس یا چابهار با یکی از این بنادر واسطه، با بارگیری فصلی کالاهای صادراتی، می‌تواند یک نقطه عطف در توسعه تجارت دریایی با آفریقا باشد.

مطابق داده‌های بین‌المللی، حجم تجارت دریایی آفریقا بیش از ۹۰٪ تجارت خارجی این قاره را تشکیل می‌دهد، اما ایران تنها سهم بسیار ناچیزی از این ظرفیت را به خود اختصاص داده است.

ایران با اتخاذ راهبردهایی چون تهاتر کالا به جای تبادلات پولی، تأسیس دفاتر تجاری، و همکاری دریایی با بنادر واسطه‌ای، می‌تواند جایگاه خود را در اقتصاد پر ظرفیت آفریقای غربی تثبیت کند. این اقدامات علاوه بر عبور از موانع ساختاری و تحریمی، موجب افزایش صادرات غیرنفتی، حضور فناوری ایرانی در بازارهای جدید و کاهش وابستگی به بازارهای پرریسک سنتی خواهد شد.

برای عملیاتی‌سازی این برنامه‌ها، تشکیل کمیسیون مشترک اقتصادی ایران-ساحل عاج با حضور بخش خصوصی، دولت و نهادهای تخصصی ضروری است.

۳.۶. رقبا (کشورهای صادرکننده اصلی به ساحل عاج)

رقابت در بازار واردات ساحل عاج شدید است و توسط بازیگران اصلی مانند چین، هند و ترکیه هدایت می‌شود. درک مزیت‌ها و ضعف‌های این رقبا برای تدوین استراتژی‌های موفق برای ایران حیاتی است.

۱. چین: چین بزرگترین شریک وارداتی ساحل عاج است. مزیت‌های رقابتی چین شامل سرعت در تصمیم‌گیری و اجرای پروژه‌ها، عدم مداخله در امور داخلی و ارائه وام‌های با نرخ بهره پایین و دوره‌های بازپرداخت طولانی برای پروژه‌های زیربنایی است. چین همچنین

1-. line shipping service

بزرگترین شریک تجاری آفریقا است و سهم قابل توجهی در واردات کالاهای تولیدی آفریقا دارد. با این حال، چین با انتقاداتی مبنی بر بهره‌برداری از منابع طبیعی، عدم استخدام کارگران محلی و ایجاد ریسک بدهی برای کشورهای آفریقایی مواجه است.

۲. هند: هند یک شریک تجاری مهم برای ساحل عاج است و در سال ۲۰۲۳ چهارمین مبدأ وارداتی این کشور بوده است. مزیت‌های هند شامل تمرکز بر مشارکت‌های محلی، دسترسی به بازار و تخصص فنی است. شرکت‌های هندی در بخش‌های کشاورزی (به ویژه تولید برنج)، معدن و سیمان‌سازی در ساحل عاج حضور دارند. هند همچنین به دلیل ارائه داروهای ژنریک مقرون به صرفه در آفریقا شناخته شده است. با این حال، روابط ضعیف با کشورهای فرانسوی‌زبان منطقه و مشکلات زیرساختی، موانعی برای گسترش تجارت هند بوده‌اند.

۳. ترکیه: ترکیه به سرعت حضور خود را در آفریقا گسترش داده و به عنوان یک شریک جایگزین به کشورهای آفریقایی معرفی شده است. مزیت‌های ترکیه شامل ارائه محصولات با کیفیت بالا و قیمت‌های رقابتی، تخصص فنی و خدمات پس از فروش است. ترکیه در صادرات منسوجات، مصالح ساختمانی و ماشین‌آلات، و محصولات کشاورزی به آفریقا موفق بوده است. با این حال، چالش‌هایی مانند رقابت شدید منطقه‌ای و بی‌ثباتی در برخی مناطق، بر فعالیت‌های ترکیه تأثیر می‌گذارد.

۴. کشورهای عربی (مانند امارات متحده عربی، عربستان سعودی): این کشورها نیز به طور فزاینده‌ای در آفریقا سرمایه‌گذاری می‌کنند و در حال رقابت با ایران در این قاره هستند.

مزیت اصلی رقبا در توانایی آن‌ها برای ارائه راه‌حل‌های جامع (از تأمین مالی تا اجرا)، قیمت‌های رقابتی و روابط دیپلماتیک قوی است. ضعف‌های احتمالی شامل نگرانی‌ها در مورد پایداری بدهی (برای چین)، عدم شفافیت در قراردادهای و کیفیت پایین‌تر در برخی محصولات (برای برخی از رقبای است).

برای ایران، رقابت با این بازیگران مستلزم استراتژی‌های متمایز است. ایران نمی‌تواند در مقیاس تأمین مالی با چین رقابت کند، اما می‌تواند بر مزیت‌های کیفی، تخصص فنی در صنایع خاص (مانند دارو و پتروشیمی) و ارائه محصولات با ارزش افزوده بالا تمرکز کند. علاوه بر این،

ایران می‌تواند از رویکرد «جنوب-جنوب» خود و عدم سابقه استعماری در آفریقا به عنوان یک مزیت دیپلماتیک استفاده کند.

۳.۷. الزامات رقابت در بازار ساحل عاج برای بنگاه‌های ایرانی

با توجه به عضویت ساحل عاج در اتحادیه اقتصادی کشورهای غرب آفریقا و نیز مشارکت در منطقه آزاد تجاری قاره‌ای آفریقا، ورود موفق به بازار این کشور مستلزم شناخت دقیق فرصت‌ها، تهدیدها و الزامات رقابت در سطح منطقه‌ای و ملی است. ایران با برخورداری از توانمندی‌های صنعتی و تخصصی، می‌تواند با اتخاذ استراتژی‌های هوشمندانه، سهم خود را از این بازارها افزایش دهد.

الف) الزامات استراتژیک رقابت در سطح منطقه‌ای شامل:

- تمرکز بر مزیت‌های غیرقیمتی: با توجه به تعرفه‌های بالا و موانع فنی، صادرات ایران باید بر ویژگی‌هایی چون کیفیت بالا، نوآوری، خدمات پس از فروش مناسب و انطباق با استانداردهای منطقه‌ای و بین‌المللی باشد.
- توسعه محصولات با ارزش افزوده بالا: صادرات فرآورده‌های صنعتی، پتروشیمیایی، دارویی و غذایی دارای ارزش افزوده بالا، حاشیه سود بالاتری داشته و آسیب‌پذیری کمتری در برابر تعرفه‌ها دارد.
- ایجاد مشارکت‌های راهبردی با شرکت‌های محلی: همکاری با بخش خصوصی یا دولتی ساحل عاج می‌تواند دسترسی به بازار، عبور از موانع فرهنگی و نظارتی، و کاهش هزینه‌های عملیاتی را تسهیل کند.
- بهره‌گیری از دیپلماسی اقتصادی و تسهیل‌گری دولتی: ایران می‌تواند از طریق مذاکرات دوجانبه و چندجانبه، ایجاد مراکز تجاری، راه‌اندازی خطوط کشتیرانی مستقیم به بندر آبیجان و همکاری‌های گمرکی، موانع تجارت را کاهش دهد.

ب) ظرفیت‌ها و مزیت‌های نسبی ایران برای رقابت:

- تولید داخلی قوی و مازاد صادراتی: در حوزه‌هایی چون فولاد، سیمان، محصولات پتروشیمی، دارو و کالاهای مصرفی، ایران ظرفیت بالای تولید و مازاد صادراتی دارد.

- تخصص فنی و مهندسی بالا: توان مهندسی در حوزه‌هایی چون ساخت‌وساز، انرژی، خدمات شهری و فناوری اطلاعات می‌تواند به ارائه خدمات فنی و پروژه‌ای در ساحل عاج منجر شود.
- تنوع در بازار هدف و کاهش وابستگی به بازارهای سنتی: تمرکز بر بازارهای نوظهور مانند غرب آفریقا می‌تواند به تاب‌آوری اقتصادی ایران در برابر تحریم‌ها و نوسانات بازار کمک کند.
- قابلیت تجارت با ارزهای محلی و تهاتر: برای مقابله با تحریم‌های بانکی، استفاده از ارزهای محلی (CFA فرانک) یا سازوکار تهاتر کالا با خدمات، از جمله گزینه‌های اجرایی است.

ج) فرصت‌های رقابتی ایران در بازار ساحل عاج

- تنوع محصولات غیرنفتی صادراتی: ایران دارای طیف وسیعی از محصولات صادراتی در حوزه‌های دارو، صنایع غذایی، مصالح ساختمانی، تجهیزات پزشکی، لوازم خانگی و مواد شیمیایی است.
- کیفیت قابل قبول و تطبیق‌پذیری با استانداردها: محصولات ایرانی در برخی حوزه‌ها از کیفیت بالا و توانایی انطباق با استانداردهای منطقه‌ای و بین‌المللی برخوردارند که مورد توجه طبقه متوسط روبه‌رشد آفریقا هستند.
- قیمت رقابتی و انعطاف‌پذیری بالا: با وجود چالش‌های تحریمی، ایران می‌تواند کالاهای خود را با قیمت رقابتی و شرایط پرداخت منعطف‌تری نسبت به رقبای آسیایی یا اروپایی عرضه کند.
- ظرفیت‌های دیپلماتیک و هم‌سویی گفتمانی با آفریقا: رویکرد ضد امپریالیستی و جنوب-جنوب‌گرایانه سیاست خارجی ایران، امکان تعامل همدلانه‌تری با دولت‌ها و نخبگان آفریقایی فراهم می‌سازد.

ورود مؤثر به بازار ساحل عاج و منطقه غرب آفریقا نیازمند رویکرد ترکیبی از توانمندی‌های فنی، مشارکت محلی، دیپلماسی اقتصادی و تطبیق با الزامات منطقه‌ای است. ایران با استفاده از

ظرفیت‌های موجود و توسعه زیرساخت‌های تجاری در آفریقا، می‌تواند رقابت‌پذیری خود را در برابر رقبای آسیایی و اروپایی افزایش دهد. بر مبنای تحلیل رقبا و بازار ساحل عاج، در ادامه به ترتیب مهمترین زمینه‌های فعالیت اقتصادی ایران در ساحل عاج را می‌توان به شرح زیر مدنظر قرار داد. این اولویتها بر مبنای بازار هدف، رقبا، تعریف واردات و شرایط حمل و نقل کالا مدنظر قرار گرفته است:

۱. محصولات پتروشیمی و مشتقات نفتی

- ❖ بازار هدف: قیر، روان‌کننده، مواد پلاستیکی و کودهای شیمیایی برای صنعت ساخت‌وساز در پروژه‌های توسعه زیرساخت؛
- ❖ رقبا: چین، هند، فرانسه، هلند؛
- ❖ تعرفه واردات: کالاهای صنعتی و شیمیایی معمولاً در گروه «مواد اولیه صنعتی» قرار گرفته و شامل تعرفه گمرکی ۵-۱۰٪ است، به علاوه مالیات ۱۸٪ VAT^۱ و عوارض جانبی (در حدود ۶ درصد)، ECOWAS ۰.۸٪ تسهیلات ۰.۲٪؛
- ❖ شرایط حمل‌ونقل: حمل دریایی به بندر ابیجان (۲۵-۳۵ روز از ایران)؛ زیرساخت بندر و لجستیک داخلی توسط شرکت‌هایی همچون Bolloré یا MSC قابل پشتیبانی است.

۲. دارو و تجهیزات پزشکی

- ❖ بازار هدف: داروهای ژنریک، تجهیزات پزشکی قابل حمل، ابزار آزمایشگاهی.
- ❖ رقبا: فرانسه، هند، بلژیک و چین
- ❖ تعرفه واردات: بسیاری از کالاهای دارویی جزو کالاهای ضروری بوده و در دسته «گروه ۰» قرار می‌گیرند؛ تعرفه گمرکی آنها صفر درصد است، ولی مالیات‌های جانبی مانند VAT ممکن است تا ۱۸٪ و سایر عوارض اعمال می‌شود.
- ❖ شرایط حمل‌ونقل: حمل ویژه سردخانه‌ای از طریق خدمات بین‌المللی دریایی به ابیجان و سپس انتقال زمینی.

۱- مالیات بر ارزش افزوده Value Added Tax

۳. ماشین‌آلات و تجهیزات صنعتی سبک

- ❖ بازار هدف: پمپ‌ها، موتورهای برق، دیگ بخار، تجهیزات کارخانه‌ای، بسته‌بندی مواد غذایی.
- ❖ رقبا: چین، فرانسه، آلمان، ایتالیا.
- ❖ تعرفه واردات: کالاهای صنعتی جزو گروه ۱ یا ۲ (۵-۱۰٪) هستند؛ ضریب مالیات و عوارض مشابه موارد ۱ و ۲ اعمال می‌شود.
- ❖ شرایط حمل‌ونقل: از طریق دریایی با خدمات LCL/FCL؛ تحویل در بندر ابیجان و سپس انتقال به نقاط داخلی با مراکز لجستیکی جدید در فریکس و دگو یا بوآکه

۴. محصولات غذایی فراوری‌شده

- ❖ بازار هدف: رب گوجه، کنسرو، بیسکویت، ماکارونی، شیرینی‌جات.
- ❖ رقبا: فرانسه، هند، ترکیه.
- ❖ تعرفه واردات: اغلب در گروه ۲۰-۳۵٪ قرار دارند همراه با مالیات‌های اضافی،
- ❖ شرایط حمل‌ونقل: نیاز به سردخانه و انتقال سریع همراه با حمل دریایی و لجستیک سردخانه‌ای بندری نیاز است.

۵. کاشی و سرامیک

- ❖ بازار هدف: پروژه‌های ساختمانی، ساخت‌وساز مسکونی و تجاری.
- ❖ رقبا: ترکیه، چین، هند.
- ❖ تعرفه واردات: ساخت‌وساز و مصالح معمولاً تعرفه‌ای بین ۵ تا ۱۵٪ دارند، بسته به محصول و ترکیب کالا

- ❖ شرایط حمل‌ونقل: حمل دریایی FCL سپس ترانزیت داخلی.

۶. سیمان و مصالح ساختمانی

- ❖ بازار هدف: سیمان پرتلند، گچ، بلوک‌های بتنی.

❖ رقبا: چین، ترکیه، هند.

❖ تعرفه واردات: بین ۵-۱۵٪ برای مصالح ساخت‌وساز

❖ شرایط حمل‌ونقل: حجم بالا، استفاده از حمل‌فله دریایی + جاده‌ای در مقیاس بزرگ.

۷. تجهیزات پزشکی و بیمارستانی

❖ بازار هدف: تخت، دستگاه‌های سونوگرافی، تجهیزات آزمایشگاهی.

❖ رقبا: فرانسه، هند، بلژیک، چین.

❖ تعرفه واردات: ممکن است جزو اقلام معاف یا با تعرفه پایین (۰-۵٪) باشند؛ اما VAT و سایر عوارض اعمال می‌شود.

❖ شرایط حمل‌ونقل: مشابه دارو؛ سردخانه خاص یا حمل‌امن.

۸. محصولات پلاستیکی و بسته‌بندی

❖ بازار هدف: ظروف پلاستیکی، کیسه‌ها، بسته‌بندی مواد غذایی.

❖ رقبا: چین، هند، ترکیه، فرانسه.

❖ تعرفه واردات: گروه intermediate/final با تعرفه ۱۰-۲۰٪، مالیات‌ها مطابق CET

❖ شرایط حمل‌ونقل: کانتینر دریایی در حجم متوسط؛ حمل پس از بندر با کامیون.

۹. لوازم خانگی کوچک و متوسط

❖ بازار هدف: یخچال کوچک، اجاق گاز، کولر آبی، پنکه.

❖ رقبا: چین، ترکیه، هند.

❖ تعرفه واردات: کالای مصرفی نهایی: تعرفه ۲۰٪، یا در صورت لوکس بودن تا ۲۵٪؛ به‌همراه مالیات VAT و عوارض اضافی.

❖ شرایط حمل‌ونقل: حمل خارجی دریایی، سپس بسته‌بندی محلی و توزیع.

۱۰. کود و سموم کشاورزی

- ❖ بازار هدف: کودهای شیمیایی (اوره)، آفت‌کش‌ها، قارچ‌کش‌ها برای بخش کشاورزی
- ❖ رقبا: هند، چین، فرانسه.
- ❖ تعرفه واردات: مواد اولیه صنعتی: تعرفه ۵-۱۰٪، با مالیات + عوارض CET مشابه،
- ❖ شرایط حمل‌ونقل: حمل بارهای خطرناک مقررات خاص، بیمه اختیاری، حمل دریایی و سپس ترانزیت ریلی یا جاده‌ای.

تمامی فرصت‌ها با حمل دریایی به بندر اقیانوسی ساحل عاج (ابیجان) انجام می‌پذیرد؛ ترانزیت حدود ۲۵-۳۵ روز بین ایران و ساحل عاج است. زیرساخت لجستیکی در ساحل عاج توسط اپراتورهایی مانند Bolloré و MSC در حال گسترش است. تعرفه‌های واردات بر اساس CET^۱ و بر اساس طبقه‌بندی کالا بین ۰-۳۵ درصد متغیر است؛ همراه با ۱۸ درصد ارزش افزوده و مالیات‌های دیگر.

۳.۸. پیشنهاد استراتژیک ورود موفق ایران به بازار ساحل عاج

برای ورود موفق و گسترش حضور ایران در بازار ساحل عاج، راهبردهای زیر پیشنهاد می‌شود:

۳.۸.۱. بازاریابی منطقه‌ای و محلی

- تحقیقات بازار عمیق: انجام تحقیقات دقیق برای شناسایی بخش‌های بازار با بالاترین پتانسیل، درک ترجیحات مصرف‌کنندگان محلی (به ویژه طبقه متوسط رو به رشد و جمعیت جوان) و الگوهای خرید.
- بخش‌بندی بازار: هدف‌گذاری بخش‌های خاص بازار بر اساس قدرت خرید و نیازهای متفاوت (مثلاً محصولات اقتصادی برای بخش‌های با درآمد پایین‌تر و محصولات با کیفیت بالا برای طبقه متوسط و ثروتمندتر).
- استراتژی قیمت‌گذاری رقابتی: با در نظر گرفتن تعرفه‌های وارداتی و رقابت موجود،

۱- تعرفه مشترک خارجی Common External Tariff

قیمت‌گذاری محصولات به گونه‌ای که هم جذابیت داشته باشد و هم سودآوری را تضمین کند.

- تأکید بر کیفیت و مزیت‌های غیرقیمتی: با توجه به تمایل ساحل عاجی‌ها به محصولات با کیفیت بین‌المللی، برتری کیفی محصولات ایرانی باید در کمپین‌های بازاریابی برجسته شود.
- بسته‌بندی و برچسب‌گذاری مناسب: انطباق با الزامات برچسب‌گذاری (مانند تاریخ انقضا و ماندگاری) و استفاده از بسته‌بندی جذاب و متناسب با فرهنگ محلی.
- تبلیغات هدفمند: استفاده از کانال‌های تبلیغاتی محلی (مانند بیلبوردها، رسانه‌های چاپی، دیجیتال) و در نظر گرفتن افزایش نفوذ اینترنت برای بازاریابی آنلاین.

۳.۸.۲. ایجاد دفاتر تجاری و مراکز نمایشگاهی

- حضور فیزیکی: ایجاد دفاتر تجاری در ابیجان، پایتخت اقتصادی، برای تسهیل ارتباطات، ایجاد اعتماد و نظارت بر عملیات.
- مراکز نمایشگاهی دائمی یا موقت: شرکت در نمایشگاه‌های تجاری محلی و منطقه‌ای و در صورت امکان، ایجاد مراکز نمایشگاهی دائمی برای معرفی محصولات ایرانی.
- تیم‌های فروش محلی: استخدام پرسنل فروش محلی که به زبان فرانسوی مسلط بوده و با فرهنگ کسب‌وکار محلی آشنایی دارند.

۳.۸.۳. توافقات دوجانبه و تسهیل‌گری نهادی

- مذاکرات دولتی: پیگیری توافقنامه‌های تجاری دوجانبه با دولت ساحل عاج برای کاهش موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای و تسهیل دسترسی به بازار.
- همکاری با اتاق‌های بازرگانی: تقویت همکاری بین اتاق بازرگانی ایران و اتاق بازرگانی ساحل عاج برای تبادل اطلاعات، شناسایی فرصت‌ها و حل مشکلات تجاری.
- تسهیلات مالی: مذاکره برای ایجاد کانال‌های انتقال مالی مستقیم و استفاده از ارزهای محلی برای تسهیل تراکنش‌ها، با توجه به تحریم‌ها.

۳،۸،۴ اقدامات اتاق بازرگانی ایران برای توسعه روابط اقتصادی با ساحل عاج

- تشکیل کارگروه تخصصی: ایجاد یک کارگروه تخصصی در اتاق بازرگانی ایران با تمرکز بر توسعه روابط اقتصادی با کشورهای غرب آفریقا، به ویژه ساحل عاج.
- برگزاری هیئت‌های تجاری: سازماندهی هیئت‌های تجاری منظم به ساحل عاج و میزبانی هیئت‌های تجاری از ساحل عاج در ایران.
- برگزاری نمایشگاه‌های اختصاصی: برگزاری نمایشگاه‌های اختصاصی محصولات ایرانی در ساحل عاج و مشارکت فعال در نمایشگاه‌های بین‌المللی این کشور.
- ایجاد مرکز تجاری ایران در ابیجان: تأسیس یک مرکز تجاری دائمی در ابیجان برای ارائه خدمات مشاوره‌ای، بازاریابی و تسهیل ارتباطات تجاری.
- تأمین اطلاعات بازار: جمع‌آوری و ارائه اطلاعات به‌روز و دقیق از بازار ساحل عاج، شامل قوانین، مقررات، استانداردها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری به بنگاه‌های ایرانی.
- آموزش و ظرفیت‌سازی: برگزاری کارگاه‌های آموزشی برای شرکت‌های ایرانی در زمینه فرهنگ کسب‌وکار، قوانین تجاری و رویه‌های وارداتی ساحل عاج.
- حمایت از مشارکت‌های دوجانبه: تسهیل و حمایت از ایجاد مشارکت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری مشترک بین شرکت‌های ایرانی و ساحل عاجی.
- پیگیری مشکلات تجاری: ایجاد مکانیزمی برای پیگیری و حل مشکلات و موانع تجاری که شرکت‌های ایرانی در ساحل عاج با آن‌ها مواجه می‌شوند.

References:

1. African Development Bank (AfDB). (2024). African Economic Outlook.
2. BCEAO. (2023). Rapport Annuel de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest.
3. Central Bank of West African States (BCEAO). (2023). Financial sector developments in WAEMU countries. <https://www.bceao.int>
4. CIA. (2024). The World Factbook – Côte d'Ivoire.
5. Côte d'Ivoire Customs Administration. (2023). Import regulations and procedures.
6. Côte d'Ivoire Ministry of Commerce, Industry and Promotion of the Private Sector. (2023). Trade policy and regulatory framework.
7. Côte d'Ivoire Ministry of Health. (2023). Pharmaceutical manufacturing and regulation report.
8. Côte d'Ivoire Ministry of Technical Education. (2023). Status of technical education and skills development.
9. Doing Business. (2023). Economy Profile: Côte d'Ivoire. World Bank Group.
10. European Commission. (2016). Economic partnership agreement between the European Union and Côte d'Ivoire. <https://policy.trade.ec.europa.eu>
11. EBSCO. (2024). Marketing Trends in West Africa.
12. FAO. (2024). Food Systems Profile – Côte d'Ivoire.
13. Food and Agriculture Organization (FAO). (2023). Agricultural transformation and processing statistics. <https://www.fao.org>
14. Food and Agriculture Organization (FAO). (2023). Côte d'Ivoire food import statistics and market analysis. <https://www.fao.org>
15. International Finance Corporation (IFC). (2023). Financial inclusion and digital payment initiatives in Côte d'Ivoire. <https://www.ifc.org>
16. International Monetary Fund (IMF). (2023). Country report: Côte d'Ivoire. <https://www.imf.org>

17. International Trade Centre (ITC). (2023). Trade map: Côte d'Ivoire imports by product and partner. <https://www.trademap.org>
18. IMF. (2024). Côte d'Ivoire: Country Report No. 24/2.
19. ITC TradeMap. (2024). Côte d'Ivoire Trade Statistics.
20. Iran Ministry of Petroleum. (2023). Annual report on petrochemical production and exports. <https://www.mop.ir>
21. Iran Food and Drug Administration (IFDA). (2023). Annual report on pharmaceutical industry. <https://www.fda.gov.ir>
22. Ministry of Agriculture Iran. (2023). Agricultural and agro-processing sector report. <https://www.maj.ir>
23. Ministry of Education Iran. (2023). Annual report on technical education and workforce development. <https://www.medu.ir>
24. Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA). (2023). Investment guarantees and support in Côte d'Ivoire. <https://www.miga.org>
25. OECD. (2023). Economic Outlook for Southeast and West Africa.
26. OHADA. (2023). Organization for the harmonization of business law in Africa: Legal framework and directives. <https://www.ohada.org>
27. SGS. (2023). Inspection and certification services for Côte d'Ivoire imports. <https://www.sgs.com>
28. UN Comtrade Database. (2024). Côte d'Ivoire import commodity data 2023. <https://comtrade.un.org>
29. UN Comtrade Database. (2024). Côte d'Ivoire trade partners and commodity flows. <https://comtrade.un.org>
30. United Nations Development Programme (UNDP). (2023). Human development report – Côte d'Ivoire. <https://hdr.undp.org>
31. UNESCO. (2023). Technical and vocational education and training (TVET) statistics. <https://www.unesco.org>
32. World Bank. (2023). Côte d'Ivoire economic and trade report. <https://www.worldbank.org>

33. World Bank. (2023). Côte d'Ivoire import statistics and infrastructure development needs. <https://www.worldbank.org>
34. World Bank. (2023). Côte d'Ivoire trade profile. <https://www.worldbank.org>
35. World Trade Organization (WTO). (2023). Trade policy review: Côte d'Ivoire. <https://www.wto.org>
36. World Health Organization (WHO). (2023). Pharmaceutical sector profiles: Iran and Côte d'Ivoire. <https://www.who.int>
37. UK Government. (2020). UK-Côte d'Ivoire economic partnership agreement. <https://www.gov.uk>
38. UNCTAD. (2024). Economic Development in Africa Report.
39. UNDP. (2024). Côte d'Ivoire Human Development Report.
40. World Bank. (2025). Côte d'Ivoire: Country Overview.
41. WTO. (2023). Trade Policy Review: Côte d'Ivoire.