

نشست «تبیین ظرفیت‌های تجاری با کشورهای اوراسیا» در اتاق تیریز برگزار شد؛

موافقت‌نامه اوراسیا نقطه عطفی در تجارت خارجی ایران است

نشست «تبیین ظرفیت‌های تجاری با کشورهای اوراسیا» با حضور میرهادی سیدی، مسئول مذاکرات تجاری ایران و اوراسیا و مدیران حوزه فاوا و خدمات بازرگانی اتاق ایران، به همراه آشنایی با فرآیند سامانه جدید صدور گواهی مبدا و به‌صورت دو روز متوالی، ویژه‌ی اعضای اتاق تبریز و همچنین فعالان اقتصادی مرن، جلفا و نوردوز، در اتاق بازرگانی تبریز و شهرستان جلفا برگزار شد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی تبریز، در ابتدای این نشست، منصور حیدری، کارشناس مرکز پژوهش‌های اتاق تبریز به ارائه‌ی گزارشی از نمای کلی تجارت ایران با اوراسیا و ظرفیت‌های تجاری پرداخت.

میرهادی سیدی، مشاور امور بین‌الملل و توافق‌نامه‌های تجاری سازمان توسعه تجارت و مسئول مذاکرات تجاری ایران و اوراسیا، مشاور امور بین‌الملل و توافق‌نامه‌های تجاری سازمان توسعه تجارت گفت: در مسیر مذاکره با اوراسیا به خوبی دیدیم که دنیا تغییر کرده اما ما هنوز تغییر نکرده‌ایم. تعداد موافقت‌نامه‌های تجاری در جهان طی سه دهه از حدود ۷۰ مورد به بیش از ۸۰۰ و ۷۰۰ مورد رسیده است. این روند صعودی نشان می‌دهد کشورها حتی برای تولید ساده‌ترین کالاها مانند دوچرخه، نیازمند توافق‌های تجاری هستند. ترکیه امروز ۲۳ موافقت‌نامه تجارت آزاد دارد که هرکدام حدود ۴ هزار ردیف تعرفه‌ای (HS Code) را صفر کرده‌اند. در حالی که ایران پیش از موافقت‌نامه اوراسیا تنها شش موافقت‌نامه دوجانبه داشت که مجموعاً هزار قلم کالا را پوشش می‌داد و حتی یک قلم هم تعرفه‌اش صفر نشده بود. به همین دلیل این موافقت‌نامه با اوراسیا متفاوت است و نقطه عطفی در تجارت خارجی ما محسوب می‌شود.

او درباره روند مذاکرات افزود: وقتی وارد گفتگوها شدیم، با یک واقعیت سخت روبه‌رو شدیم؛ طبق قواعد سازمان تجارت جهانی (WTO)، کشورهای توسعه‌یافته عضو مانند روسیه نمی‌توانند توافق‌های نصفه نیمه یا ترجیحی با پوشش محدود امضا کنند. یعنی روسیه نمی‌توانست با ما توافق کند که فقط نصف تعرفه‌ها ۵۰ درصد کاهش یابد؛ تنها گزینه تجارت آزاد و صفر کردن تعرفه‌ها بود. اگر بر این قاعده اصرار می‌شد، مذاکرات به شکست می‌انجامید. بنابراین راه‌حلی خلاقانه پیدا کردیم: بالای متن توافق نوشتیم «موافقت‌نامه تجارت آزاد» اما در متن، اجرای تدریجی و گام به گام را گنجانیدیم. در گام نخست ایران حدود ۴۰۰ قلم کالا را مشمول کاهش تعرفه کرد و در مقابل، اوراسیا برای ۵۰۰ قلم امتیاز داد که ۱۵۰ قلم آن به صفر رسید.



به گفته سیدی، این موافقت‌نامه از ۱۳۹۸ اجرایی شد. در عمل، یک موافقت‌نامه محدود یا اصطلاحاً Partial Scope Agreement بود و کاهش تعرفه داشتیم، نه حذف

کامل. مذاکراتش از سال های ۱۳۹۴ تا ۱۳۹۵ آغاز شد و نهایتاً در آستانه اجلاس قزاقستان امضا گردید. در مراسم امضا حدود ۵۰ نفر حضور داشتند و وزیر وقت نیز متن را امضا کرد.

مسئول مذاکرات ایران با اوراسیا، درباره نتایج این توافق توضیح داد: پیش از اجرا، صادرات ایران به اوراسیا به طور متوسط سالانه ۶۰۰ میلیون دلار بود، اما پس از آغاز موافقت نامه، صادرات به تدریج افزایش یافت و سال گذشته به حدود دو میلیارد دلار رسید؛ یعنی بیش از سه برابر رشد، آن هم در شرایطی که با مشکلات حمل و نقل، محدودیت های ارزی و موانع دیگر روبه رو بودیم. حتی در همان سال نخست، صادرات ایران به اوراسیا حدود ۸۰ درصد رشد کرد که بی سابقه بود.

سیدی در پایان خاطرنشان کرد: این موافقت نامه در ابتدا یک ساله و به نوعی آزمایشی بود. از ۵ آبان ۱۳۹۹ مذاکرات جدید آغاز شد تا توافق محدود به یک موافقت نامه جامع تر تبدیل شود. تصور می کردیم ظرف یک سال یا یک سال و نیم به نتیجه برسد، اما روند سه سال طول کشید. با پایان مهلت، موافقت نامه اولیه سریعاً برای سه سال دیگر تمدید شد و مذاکرات برای نسخه دائمی ادامه یافت. و عملاً از ۲۵ اردیبهشت ماه سال جاری اجرای موافقتنامه تجارت آزاد آغاز شده است.

وی در تشریح اهمیت این توافقنامه گفت: موافقت نامه اوراسیا از نظر حجم و اهمیت، بی سابقه است. موافقت نامه های قبلی ما معمولاً ۱۰ تا ۱۵ صفحه بودند، اما این توافق ۲۴۰ صفحه دارد. از این رو مفصل ترین و جدی ترین توافق تجاری ایران در طول تاریخ ۴۶ ساله اخیر محسوب می شود. اگرچه به نام یک «موافقت نامه» شناخته می شود، در عمل توافقی پنج جانبه است؛ زیرا اتحادیه اقتصادی اوراسیا متشکل از پنج کشور است و همه آن ها نسبت به مفاد آن متعهدند. بنابراین توافق حاضر، صرفاً یک توافق دوجانبه نیست و یک توافق با ۵ کشور است و عملاً ۵ موافقتنامه محسوب می شود.

وی افزود: این پنج کشور در سطوح مختلف توسعه قرار دارند. برای نمونه، اگر شرکتی بزرگ و پیشرفته با خطوط تولید مدرن و استانداردهای جهانی باشد، می تواند وارد بازار روسیه شود؛ بازاری که استانداردهای آن در برخی بخش ها با کشورهای اروپایی برابری می کند. اما شرکت های کوچک تر یا در حال رشد می توانند بازارهایی مانند ارمنستان، قزاقستان یا قرقیزستان را انتخاب کنند. به بیان دیگر، هر شرکت بسته به ظرفیت و بلوغ خود می تواند بازاری متناسب با خود در میان این پنج کشور بیابد. بنابراین نباید تصور کنیم این بازارها برای ما مناسب نیستند؛ بلکه فرصت های متنوعی برای همه سطوح تولیدکنندگان وجود دارد.

سیدی ادامه داد: ویژگی مهم دیگر این توافق، جامعیت آن است. در طول ۴۶ سال گذشته، دستیابی به سطحی از کاهش تعرفه ها صفر شدن (HS code) تقریباً غیرممکن به نظر می رسید. همواره وقتی بحث کاهش تعرفه مطرح می شد، با مقاومت مواجه می شدیم، اما اکنون در قالب این موافقتنامه، یک شبه برای ۸۷ درصد کدهای HS میان پنج کشور تعرفه ها صفر شد. این یعنی صادرات ما به این کشورها بدون تعرفه انجام می شود و واردات از آن ها نیز بدون پرداخت تعرفه خواهد بود. این فرصت بزرگی است که باید از آن نهایت استفاده را ببریم.

وی با اشاره به مزایای اقتصادی این توافقنامه خاطرنشان کرد: نمایندگان اتحادیه اقتصادی اوراسیا در سفر اخیر خود به تهران اعلام کردند حتی اگر حجم تجارت ایران با این کشورها تغییر نکند و در همان سطح سال گذشته باقی بماند، صرفاً به دلیل حذف تعرفه ها، تجار ایرانی سالانه حدود ۵۰ میلیون دلار کمتر هزینه گمرکی به گمرکات اوراسیا پرداخت خواهند کرد. این عدد بسیار قابل توجه است. مشابه به این وضع در واردات هم رخ می دهد، یعنی واردات از اوراسیا در ۸۷ درصد کدهای گمرکی، معاف از تعرفه ی گمرکی شده است، به عبارتی، وقتی کالایی از اندونزی یا کشورهای مشابه وارد می کنیم، میانگین تعرفه حدود ۱۷ تا ۱۸ درصد است. مثلاً در واردات ۱۰۰ میلیارد تومان کالا، نزدیک به ۲۰ میلیارد تومان صرف پرداخت تعرفه ی گمرکی به گمرکات می شود. حال اگر همین کالا از کشورهای اوراسیا وارد شود، این هزینه ها حذف خواهد شد.

سیدی تأکید کرد: باید توجه داشته باشید که موانع غیر تعرفه ای نیز حذف شده است و ثبت سفارش همه ی کالاهای ممنوع، از اوراسیا آزاد است (به استثنای معدودی کالا) و بسیاری از موانع برداشته شده و اگر مورد خاصی باقی مانده باشد، می توان آن را در سامانه جامع پیگیری و حل کرد. ظرفیت و عزم لازم برای عملی کردن این فرصت ها وجود دارد؛ کافی است فعالان اقتصادی از این امکان استفاده کنند.

موافقت نامه اوراسیا پلی است که باید از آن عبور کنیم

میرهادی سیدی، مشاور امور بین الملل و موافقتنامه های تجاری سازمان توسعه تجارت و مسئول مذاکرات تجاری ایران و اوراسیا، در تشریح اهمیت موافقت نامه تجارت آزاد با اتحادیه اقتصادی اوراسیا گفت: کشورهای عضو اوراسیا سالانه بین ۳۵۰ تا ۴۰۰ میلیارد دلار واردات دارند، یعنی ما با بازاری بزرگ و پرتقاضا روبه رو هستیم و همین باید حساسیت ما را برای استفاده از این فرصت افزایش دهد. من شخصاً هشت سال درگیر مذاکرات این موافقت نامه بودم، اما همه این تلاش ها زمانی به ثمر می نشیند که فعالان اقتصادی از آن استفاده کنند. ما پلی زده ایم؛ اگر کسی از روی آن عبور نکند، سرمایه و زحمت ما به هدر خواهد رفت.

او افزود: پیش تر موافقت نامه ای موقت و سه ساله داشتیم که تمدید شد و در مجموع پنج سال و نیم ادامه یافت. اما این توافقنامه دائمی است و همین ویژگی اهمیت آن را دوچندان می کند. برای مقایسه، توافق قبلی تنها ۴۰۰ تا ۵۰۰ قلم کالا را شامل می شد و از آن میان تنها حدود ۱۵۰ قلم تعرفه ی اوراسیا به صفر رسید. اما در این توافق جدید، بیش از ۴۶۰۰ قلم کالا مشمول تعرفه صفر شده اند. نتیجه هم روشن است؛ میانگین صادرات ما به اوراسیا پیش از آغاز اجرای موافقتنامه ی تجارت ترجیحی، حدود ۶۰۰ میلیون دلار بود، اما پس از اجرای توافق به بیش از دو میلیارد دلار رسید؛ یعنی بیش از سه برابر افزایش، آن هم با وجود مشکلات حمل و نقل، کشتی، کامیون و بازگشت ارز.

سیدی در ادامه با اشاره به ضرورت این گونه توافقات با طرح این سوال که چرا اساساً به موافقت نامه های تجاری نیاز داریم؟ افزود: ۷۰ سال پیش شاید چنین ضرورتی احساس نمی شد. ۳۵ سال پیش در جهان حدود ۷۰ موافقت نامه وجود داشت، اما امروز تعداد آن ها به بیش از ۸۰۰ رسیده است. کشورها دریافته اند که بدون توافق های تجاری نمی توانند در اقتصاد جهانی حضور مؤثر داشته باشند. پایان جنگ سرد، گسترش فناوری های ارتباطی و تغییر ساختار تولید جهانی همه باعث شده اند که تجارت آزاد به یک الزام تبدیل شود. برای ما اما هنوز دیوار موانع سیاسی، به دلیل تحریم ها بالاست و تجارت در سایه سیاست قرار دارد.

او خاطرنشان کرد: ساختار تولید جهانی تغییر کرده است. امروز حتی تولید یک دوچرخه هم نیازمند واردات قطعات از چند کشور مختلف است. تولید خودرو که جای خود دارد و نیازمند همکاری ده ها تأمین کننده بین المللی است. در چنین شرایطی، موافقت نامه های تجاری نقش هماهنگ کننده را دارند؛ موانع را برمی دارند، هزینه و زمان ترخیص را کاهش می دهند و امکان حضور در زنجیره های تأمین جهانی را فراهم می کنند. اگر این هماهنگی ها نباشد، حتی کالاهای ساده هم مزیت رقابتی خود را از دست می دهند.

سیدی تأکید کرد: چه بخواهیم چه نخواهیم، تولید در جهان به سمت زنجیره های تأمین بین المللی حرکت کرده است. اگر می خواهیم در این بازی حضور داشته باشیم، باید به جذب سرمایه گذاری خارجی، استفاده از موافقت نامه های تجاری و تسهیل تجارت توجه کنیم؛ در غیر این صورت، از رقابت جهانی عقب خواهیم ماند.

راه اندازی سامانه جدید گواهی مبدا با امکانات اوراسیا و D8

امیرعلی صدر دادرس، مدیر فناوری اطلاعات اتاق بازرگانی ایران، با اشاره به تغییرات سامانه گواهی مبدا از ابتدای سال گفت: سامانه جدید با هدف تسهیل فرآیندها راه اندازی شده و حتی امکان استفاده از طریق تلفن همراه نیز فراهم است. سامانه قبلی با برخی مشکلات امنیتی مواجه بود، اما در نسخه جدید این مشکلات رفع شده و امکانات تازه ای همچون پشتیبانی از توافقات D8 و اتحادیه اقتصادی اوراسیا با کد تعرفه های جدید به آن افزوده شده است.

وی افزود: این سامانه به طور روزانه در حال توسعه است و همکاران ما در اتاق ایران به طور مستمر امکانات جدیدی به آن اضافه می کنند. البته ادعا نداریم که سامانه بی نقص است، اما با دریافت پیشنهادات و بازخوردهای کاربران، اصلاحات لازم را اعمال خواهیم کرد.

دادرس توضیح داد: سامانه CSCS.ir به عنوان یک سامانه واحد طراحی شده که اطلاعات مربوط به کارت بازرگانی، کارت عضویت و گواهی مبدا را یکپارچه ارائه می کند. تمامی اطلاعاتی ها، دستورالعمل ها و بخشنامه های مرتبط نیز از طریق همین سامانه در دسترس فعالان اقتصادی قرار دارد.

ه، تأکید کرد: از تمام، فعالان، اقتصاد، درخواست م، کنیم پیشنهادها و مشکلات خود را به ما منتقل کنند تا بتوانیم به مه، کیفیت و کارایی آن، سامانه را افزایش دهیم.



در ادامه نعیمه فتح اله نجارباشی، مسئول امور سامانه کارت بازرگانی و گواهی مبدا اتاق بازرگانی ایران، به تشریح سامانه جدید پرداخت و افزود: در سامانه جدید صدور گواهی مبدا، امکان درخواست غیر حضوری برای فعالان اقتصادی فاقد کارت بازرگانی میسر شده است. وی در ادامه به صورت عملی فعالیت در فضای سامانه ی جدید را تشریح کرد.

