

سه شنبه 03 آذر 1405 - 13:59

در گفتگو با دبیر میز تجاری ترکیه مطرح شد؛

ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های تجارت با ترکیه

تجارت ایران و ترکیه همواره یکی از مهم‌ترین محورهای تعاملات اقتصادی کشور بوده است. با وجود هدف‌گذاری ۳۰ میلیارد دلاری برای مبادلات دو کشور، آمارها نشان می‌دهد که هنوز فاصله‌ی قابل‌توجهی تا تحقق این هدف وجود دارد؛ فاصله‌ای که بخشی از آن به چالش‌های ساختاری، محدودیت‌های بین‌المللی، موانع گمرکی و لجستیکی و بخشی دیگر به ظرفیت‌های مغفول استان‌های مرزی بازمی‌گردد.

استان آذربایجان شرقی به واسطه موقعیت ژئوپلیتیکی، زیرساخت های صنعتی و همجواری با مسیرهای اصلی تجارت با ترکیه، نقش ویژه ای در توسعه ی روابط اقتصادی دو کشور دارد. در چنین شرایطی، میز تجاری ترکیه در اتاق بازرگانی تبریز با هدف شناسایی موانع، ارائه راهکارهای عملی و تقویت همکاری های مشترک، فعالیت خود را دنبال می کند.

در گفتگوی پیش رو با دبیر میز تجاری ترکیه، ضمن بررسی ظرفیت های مغفول استان برای افزایش سهم از تجارت ایران و ترکیه، به مهم ترین چالش های پیش روی فعالان اقتصادی، راهکارهای توسعه ی صادرات، وضعیت زیرساخت های حمل ونقل و لجستیک، موانع گمرکی و بانکی و همچنین برنامه های این میز برای گسترش همکاری های تجاری و صنعتی میان دو کشور پرداخته ایم.

هدف گذاری تجارت ایران و ترکیه، ۳۰ میلیارد دلار تعیین شده است، در حالی که در بهار ۱۴۰۴، ارزش کل تجارت دوجانبه به دو هزار و 229 میلیون دلار رسیده که نسبت به دوره ی مشابه سال قبل، کاهش ۱۳.۳ درصدی داشته است. با توجه به اینکه آذربایجان شرقی بیشترین صادرات را به ترکیه دارد و بزرگترین سرمایه گذاری ها نیز در این کشور مستقر شده اند. مهمترین ظرفیت های مغفول استان برای پر کردن این فاصله چیست؟ و میز تجاری ترکیه، چه برنامه ای برای افزایش سهم استان از این هدف گذاری دارد؟

در شرایط عادی، ایران و ترکیه از نظر جمعیت، پتانسیل های اقتصادی و توان تجاری در یک رده و کاملاً قابل مقایسه اند. تفاوت اصلی در مدل های توسعه ی آن ها است؛ ایران با پهنه ی جغرافیایی بزرگتر، قرارگیری در قلب هاب انرژی جهان و دارا بودن منابع طبیعی سرشار (که ما را در میان پنج کشور برتر جهان قرار می دهد) مشخص می شود. آذربایجان شرقی به عنوان قطب صنعتی، باید از این مزیت مطلق (انرژی و مواد اولیه ی ارزان) برای ورود به زنجیره ی تأمین صنایع بزرگ ترکیه (تولید مشترک یا قطعات واسطه ای) استفاده کند. ظرفیت مغفول دیگر، تبدیل استان به پایگاه پشتیبانی برای حضور مشترک با شرکت های ترکیه ای در زنجیره ی تأمین آسیا و اروپا و دسترسی به دروازه یاقیانوس هند است.

ما در میز ترکیه به دنبال ایجاد کنسرسیوم های مشترک هستیم تا انرژی و مواد اولیه از ایران و دسترسی به بازارهای جهانی از سمت ترکیه تأمین شود و سهم استان در هدف گذاری ۳۰ میلیارد دلاری به صورت پایدار افزایش یابد. ب ویژه با توجه به حضور ایران در بازار بزرگ اتحادیه ی اوراسیا، می تواند مزیتی برای جلب و جذب سرمایه گذاران ترکیه ای برای سرمایه گذاری و مشارکت در طر ح های تولیدی،صنعتی، کشاورزی و لجستیکی باشد.

بر اساس آمارهای موجود، ایران در بهار ۱۴۰۴ ، ۹۳۷ هزار تن کالا به ارزش ۷۵۴ میلیون دلار به ترکیه صادرات داشته و یک هزار و 985 هزار تن کالا به ارزش ۱.۳۹۷ میلیارد دلار واردات داشته است. این نشان می دهد، تراز تجاری به نفع ترکیه است. برای متعادل سازی این تراز، کدام گروه های کالایی تولیدی استان پتانسیل افزایش صادرات را دارند؟ و چه حمایت هایی برای ورود این کالاها به بازار ترکیه لازم است؟

محصولات پتروشیمی و صنایع پلیمری، مقاطع فولادی، شیشه، چرم و کفش و صنایع تبدیلی کشاورزی. با توجه به حضور بلندمدت و موفق ترکیه در قاره ی آفریقا (به ویژه شمال آفریقا)، کالاهای تولیدی استان می توانند از طریق بازرگانان ترکیه ای به این بازارهای بکر صادر شوند.

فراتر از حمایت های سنتی، ما نیازمند توافقات دوجانبه برای استفاده از حمایت واقعی، تسهیل فرآیندها »توانمندی های متقابل جهت پوشش خلأهای موجود «گمرکی در مرزها و بازنگری در توافقنامهی تجارت ترجیحی بر اساس این منطق است که کالاهای ایرانی، نباید به عنوان تهدیدی برای تولیدکننده ترکیه ای تلقی شوند، بلکه باید به عنوان ماده ی اولیه ارزان برای رقابت پذیری بیشتر خودِ ترکیه در اروپا عمل کنند. از سوی دیگر تجارت ترجیحی به عنوان یک مسیر دوطرفه باید مد نظر قرارگیرد و در صورتی که یک سمت از منافع آن برخوردار نشود، قابلیت اجرایی آن از دست خواهد رفت.

در جلسات میز تجاری ترکیه، مشکلات متعددی مطرح شد از جمله مشکلات گمرکی و لجستیکی، تعرفه ی ترجیحی، عدم تطابق ساعات کاری گمرک دو کشور و وجود مشکلات حقوقی در تنظیم قراردادها . به عنوان دبیر میز تجاری، کدام یک از این مشکلات را فوری تر و تأثیرگذارتر می دانید و چه پیگیری هایی برای رفع آن انجام شده است؟

محدودیت های مالی ناشی از تحریم ها که مانع دسترسی ایران به شبکه های مالی جهان شده، در حالی که ترکیه بدون محدودیت به این شبکه ها دسترسی دارد. این امر در کنار بروکراسی مرزی، عدم تطابق ساعات کاری گمرکات و ناکارآمدی تعرفه های ترجیحی، فوری ترین چالش ماست.

با توجه به وجود چالش های اساسی در زنجیره ی تأمین از مرزها و بنادر جنوبی کشور، به دلیل جنگ های تحمیلی، میز تجاری در حال حاضر روی مکانیزم های جایگزین تمرکز داشته و باور دارد که مرزهای زمینی، به ویژه با ترکیه، به دلیل قدمت و ساختار موجود آن ها می توانند بیشتر بار چالش های موجود را بر دوش بگیرند. در این راستا، تلاش برای تسهیل روابط گمرکی و پیگیری مشکلات حادث شده از سوی وزارتخانه های صمت، خارجه، گمرک و کشاورزی در بسیاری از موارد صورت گرفته و پیگیری تا حصول نتیجه انجام شده است. از جمله فعال سازی کانال های متناسب برای رفع محدودیت های بانکی و همچنین رایزنی مستمر با گمرک ایران جهت همسان سازی بروکراسی مرزی با استانداردهای گمرکی ترکیه. همچنین میز ترکیه در تلاش برای برقراری جلسات تجاری و حضور در نمایشگاه های تخصصی را نیز در برنامه خود دارد.

به گفته ی یکی از فعالان تجاری «ترکیه از مرز ما برای صادرات به سایر کشورها استفاده کرده، اما با سختگیری برای تجار ما مشکل آفرینی می کند». این رفتار نامتقارن را چگونه تحلیل می کنید؟ آیا این موضوع ریشه در مسائل حقوقی و تفاهمنامه ها دارد یا به عدم وجود شرکت های حرفه ای در حوزه ی صادرات برمی گردد؟

در تحلیل این رفتار باید یک اصل طلایی اقتصاد بین الملل را بپذیریم، هر کشوری در تمامی گام ها، منافع ملی خود را در اولویت قرار می دهد و هرجا این منافع به خطر بیفتد، واکنش نشان می دهد. ترکیه در بسیاری از حوزه های تجاری و صنعتی، رقیب مستقیم تجار و صنایع ایران محسوب می شود. زمانی که آنها از مرزهای ما برای ترانزیت آسان به آسیای میانه استفاده می کنند، اما برای ورود کالاهای ما موانع فنی و آزمایشگاهی سختگیرانه می تراشند، در حال صیانت از بازار داخلی خود در برابر کالای رقیب ایرانی هستند.
ریشه ی این موضوع صرفاً تفاهمنامه ها نیست؛ بلکه اصرار ما بر ادامه مسیر «رقابت مستقیم» به جای «تکمیل خلاءها» باعث ایجاد این تعارض منافع شده است. بدیهی است که راهکار، ضمن شناخت کامل تعارض و پرهیز از تهدید منافع کشور مذکور (تا زمانی که ما از آن به عنوان پلت فرم تجارتمان استفاده می کنیم)، تغییر استراتژی ما به سمت تولیدات تکمیلی و مشارکتی است که منافع ملی ترکیه را به خطر نیندازد.
موضوع عدم وجود شرکت های حرفه ای در حوزه ی صادرات و همگام نبودن نگرش ما با تجارت و اقتصاد روز، از سوی رئیس سابق اتاق مشترک مطرح شده است. برای توانمندسازی شرکت های صادراتی استان و حرفه ای تر شدن آنها در تعامل با ترکیه، چه برنامه هایی در دستور کار میز تجاری قرار دارد؟
برای همگام شدن با تجارت روز دنیا، شرکت های ما باید بپذیرند که مزیت های ژئوپلیتیک ترکیه (مثل ابرفرودگاه استانبول و خطوط هوایی متصل به سراسر جهان، یا دسترسی رسمی به سیستم های مالی بین المللی) فرصت هستند، نه تهدید. برنامه ی میز تجاری، آموزش شرکت ها برای استفاده از این ابزارهاست؛ یعنی توانمندسازی صادرکنندگان استان برای ثبت شرکت های مشترک در ترکیه جهت استفاده از مزایای نقل و انتقال مالی و لجیستیک هوایی آن کشور برای فروش کالای ایرانی به دنیا.

استان آذربایجان شرقی، به عنوان یکی از گلوگاه های اصلی ترانزیت و تجارت با ترکیه، از مزیت ژئوپلیتیکی ویژه ای برخوردار است. مسیرهای اصلی تجاری (جاده ای و ریلی) بین استان و ترکیه کدامند و وضعیت آنها از نظر زیرساخت و کارایی چگونه است؟

ترکیه کریدور استراتژیک غرب به شرق و شمال به جنوب، و دروازه ی ورود به اروپاست؛ همان طور که ایران دروازه ی ورود به زنجیره ی تأمین آسیا و اقیانوس هند است. مسیر جاده ای تبریز-بازرگان و مسیر ریلی تبریز-رازی اصلی ترین شاهراه ها هستند. با این حال، به دلیل نگاه امنیتی و بروکراسی ملی در مرزها، کارایی این زیرساخت ها پایین است. صف های طولانی در مرز بازرگان، ناشی از همان نگاه اولویت بخشی به منافع ملی یک جانبه است که ترانزیت را با کندی مواجه می کند. ایجاد خطوط کارگوی هوایی از فرودگاه تبریز به شهرهای بزرگ و بنادر مهم ترکیه برای تسهیل نقل و انتقال های سریع بارهای کم حجم از جمله مزایا می تواند باشد.
توسعه ی زیر ساختی و نهادی سامانه های لجستیکی به نزدیکترین بندر تجاری ترکیه به آب های آزاد از مرز ایران یعنی بنادر مرسین و اسکندرون به عنوان یک مسیر مطمئن و جایگزین برای ارسال کالا به آب های آزاد علاوه بر آب های جنوب می تواند باشد. برای این کار نهادهای مستقر در دو طرف مسیر جزو فرآیندهای اساسی می توانند باشند.

در حوزه ی حمل ونقل، مشکلاتی مانند عدم وجود شرکت های حمل ونقل مشترک و ضعف در حمل ونقل زمینی، هوایی و ریلی مطرح است. نقش میز تجاری ترکیه در رفع این موانع و تسهیل ترانزیت کالا چیست؟ و آیا پیشنهاد احداث شهرک های مشترک مرزی که در گذشته عقیم مانده، مجدداً در دستور کار قرار گرفته است؟

پیشنهاد ما در میز تجاری، ترکیب نقاط قوت دو کشور است؛ یعنی پیوند زدن شبکه ی لجستیک مویرگی و قدرتمند ترکیه با موقعیت ژئوپلیتیک مرزهای خاکی و آبی طویل ایران.
احیای این شهرک ها دقیقاً بر اساس فرمول «پوشش خلاءهای متقابل» در دستور کار قرار گرفته است. اگر این شهرک ها به گونه ای طراحی شوند که در آن انرژی ارزان ایران با تکنولوژی و دسترسی مالی بدون تحریم ترکیه ترکیب شود، هر دو کشور به منافع ملی خود می رسند و تعارض منافع به یک «برد-برد» اقتصادی تبدیل می شود.

یکی از چالش های مطرح شده، اخذ مبالغ مازاد بر تعرفه ی گمرکی توسط دولت ترکیه از کالاهای صادراتی ایران است. این موضوع چه تأثیری بر رقابت پذیری کالاهای صادراتی استان داشته و چه راهکارهایی برای حل آن از طریق دیپلماسی اقتصادی وجود دارد؟

این مبالغ مازاد، ابزار غیرتعرفه ای ترکیه برای حفاظت از صنایع خود در برابر مزیت قیمت انرژی در ایران است. راهکار دیپلماسی اقتصادی ما نباید تقابل باشد، بلکه باید به سمت مذاکراتی برود که در آن، عوارض دریافتی بر اساس منافع مشترک تعدیل شود؛ به طوری که صادرکننده ی ایرانی بتواند به عنوان تأمین کننده ی مواد اولیه ی کارخانجات ترکیه عمل کند، نه رقیب محصول نهایی آن ها. راهکار بهینه برای رفع این تعرفه ها حضور تولیدکنندگان و بازرگانان دو کشور در کنار هم و بهره مندی دو سویه از فعالیت های تجاری است.

در یکی از جلسات میز تجاری، بر ضرورت استفاده از ظرفیت صندوق ضمانت صادرات و ایجاد بانک مشترک بین ایران و ترکیه (علیرغم وجود تفاهمنامه) تأکید شده است. این دو موضوع تا چه حد پیشرفت داشته و میز تجاری چه نقشی در پیگیری آن ها ایفا کرده است؟

ایجاد بانک مشترک کلاسیک به دلیل تحریم ها قفل شده است. از این رو، میز تجاری پیشنهاد استفاده از پتانسیل های مالی بخش خصوصی ترکیه را که به شبکه ی جهانی متصل است، مطرح کرده است. پیگیری مکانیسم های تهاتر پیشرفته و استفاده از دفاتر تجاری در ترکیه به عنوان واسطه های مالی امین برای صادرکنندگان استانی همواره از سوی خود بازرگانان و فعالان اقتصادی در دستور کار بوده است.

با توجه به سابقه شما به عنوان دبیر میز تجاری ترکیه، اگر بخواهید چهار پیشنهاد عملیاتی و فوری برای تسهیل و توسعه ی تجارت استان با ترکیه به اتاق تبریز ارائه دهید، آن چهار پیشنهاد چه خواهند بود؟

پذیرش اصل توافق بر مبنای توانمندی های متقابل: تعریف پروژه های صنعتی مشترک در منطقه ی آزاد ارس که در آن کالای واسطه ای در تبریز تولید شده و جهت تکمیل و صادرات به اروپا (از طریق شبکه ی لجستیک ترکیه) به آن کشور فرستاده شود تا تعارض منافع حل شود.
ایجاد کنسرسیوم لجستیکی مشترک تبریز-استانبول: بهره گیری از ظرفیت ابرفرودگاه استانبول و هاب های مدیترانه ای ترکیه (مانند بندر مرسین) برای ارسال کالاهای باارزش و صادرات خدمات فنی و مهندسی استان به دنیا.
تأسیس کلینیک حل اختلاف حقوقی و تجاری پیشگیرانه در اتاق تبریز: با هدف همگام سازی قراردادهای تجار محلی با قوانین روز بین المللی و سیستم های مالی ترکیه، برای کاهش ریسک در دوران محدودیت های بین المللی.
پیگیری اختیارات تفویضی ریاست جمهور به استاندار: برای دستیابی به توافقات و ساختارهای توانمند و پایدار و تجارت مداوم با و از طریق ترکیه، سیاست گذار باید اهدافی پایدار و بر اساس تفاهم دو جانبه حرکت کرده و تصمیم بگیرد. بدیهی است که موارد قهریه خارج از این شمول است. با این حال در بسیاری از موارد به دلیل وجود که چالش یا یک مورد

خاص و گذار و گاها به صورت سلیقه ای، توافقات و نظام های دیرینه بین دو طرف مرز نادیده گرفته شده و باعث تخریب روابط می شود. بهترین روش برای کاهش این تداخل، اجرای ابلاغیه ی تفویض اختیار ریاست جمهور به استانداران است، به ویژه در مناطق مرزی.

منتشر شده در نشریه شماره 29 اتاق بازرگانی تبریز