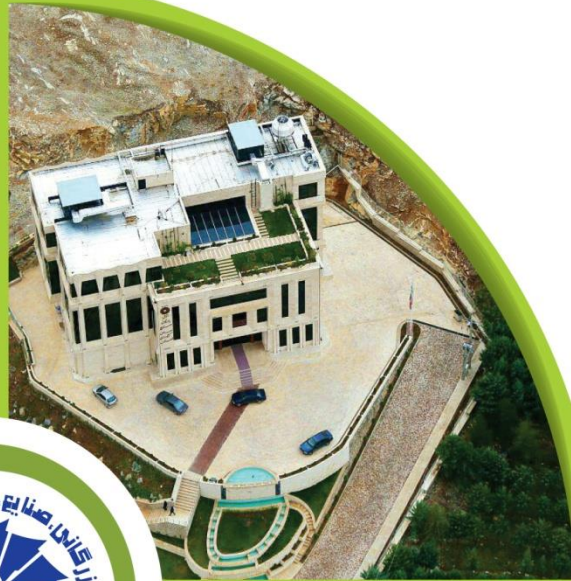




اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی لریستان

Lorestan Chamber of Commerce, Industries, Mines & Agriculture

www.khdccima.ir @otaghkhd @otaghkhd

بولتن تحلیلی - آماری بین الملل

نامه الکترونیکی
شماره ۱ - آخر ۹۶



مقدمه

بولتن تحلیلی - آماری بین الملل اتاق لریستان نامه الکترونیکی است که با هدف اطلاع رسانی و کمک به تصمیم سازی در پیشبرد اهداف اقتصادی بخش خصوصی استان در حوزه تجارت استان، اقتصاد کشور و بین الملل منتشر می گردد.

صفحه

فهرست مطالب:

آخرین وضعیت آماری تجارت خارجی استان	۲
تحلیل صادرات استان	۵
گزارش ها و اطلاعات تجارت خارجی	۱۱
تحلیلی بر وضعیت ایران در اقتصاد و تجارت بین الملل	۱۴
سرمایه گذاری خارجی	۱۹
آکادمی (آداب تجارت بین الملل)	۲۴
چرا بخوانیم	۲۶



آخرین وضعیت تجارت خارجی استان

کارنامه تجارت خارجی استان در هشت ماهه سال ۹۶

مقایسه آمار صادرات ۸ ماهه ۹۶-۹۵

کل صادرات واحد: دلار	میزان صادرات به تفکیک بخش واحد: دلار			سال
	کشاورزی	معادن	صنعت	
۱۸۵۴۳۶۷۱۴	۴۲۱۴۰۰۰	۱۷۸۸۹۸۵	۱۷۹۴۳۳۷۲۹	۱۳۹۶
۱۴۰۵۲۹۰۰۳	۸۷۲۲۷۸۹	۲۴۷۲۰۹۵	۱۲۹۳۳۴۱۱۹	۱۳۹۵
۳۲	-۵۱,۷	-۲۷,۶	۳۸,۷	درصد(تغییرات)

*کاهش صادرات محصولات معدنی بدلیل عدم صادرات سیمان می باشد
*کاهش صادرات محصولات بخش کشاورزی ناشی از ممنوعیت صادرات دام زنده است



به لحاظ ارزشی سهم هریک از بخشها از کل صادرات ۸ ماهه ۱۳۹۵			
صنعت	معادن	کشاورزی	جمع
۹۲	۱,۸	۶,۲	۱۰۰
به لحاظ ارزشی سهم هریک از بخشها از کل صادرات ۸ ماهه ۱۳۹۶			
صنعت	معادن	کشاورزی	جمع
۹۶,۷	۱	۲,۳	۱۰۰

سهم گمرک استان از صادرات ۸ ماهه ۱۳۹۶

میزان صادرات		صادرات
ارزشی (دلار)	وزنی (ک.گ)	
۱۸۵۴۳۶۷۱۴	۲۲۲۵۵۳۱۰۶	کل صادرات استان
۲۹۵۷۸۰۴۵	۲۷۳۲۶۶۲۱	صادرات استان از طریق گمرک
۱۶	۱۲,۳	درصد

مقایسه آمار صادرات ۸ ماهه ۹۶-۹۵ گمرک استان

تغییرات		۶ ماهه ۱۳۹۶		۶ ماهه ۱۳۹۵		صادرات
ارزشی	وزنی	ارزشی (دلار)	وزنی (ک.گ)	ارزشی (دلار)	وزنی (ک.گ)	
- ۹,۳	۱۶,۱	۲۹۵۷۸۰۴۵	۲۷۳۲۶۶۲۱	۳۲۵۹۶۴۰۵	۲۳۵۲۸۳۵۴۰	



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی لریستان

Lorestan Chamber of Commerce, Industries, Mines & Agriculture

www.khdccima.ir @otaghkhd

مهمترین کالاهای صادراتی استان عبارتند از:

محصولات پتروشیمی، فروسیلیسیم و میکروسیلیکا، داروهای انسانی و دامی، ظروف شیشه ای و تفلونی، محصولات لبنی، و محصولات کشاورزی

عمده ترین خریداران کالاهای استان عبارتند از:

عراق، افغانستان، ترکیه و کشورهای آسیای میانه



واردات استان:

طبق گزارش گمرک استان لرستان میزان واردات استان لرستان در هشت ماهه سال جاری به میزان ۱۱,۲۷۲,۶۴۹/۹۹ دلار بوده است و همچنین وزن کالاهای وارداتی استان در این مدت ۸۴۶,۷۲۱/۲ کیلوگرم بوده است

کالاهای عمده وارداتی استان:

کاتالیست، مجموعه مولد تولید برق و گرمای همزمان با سوخت گاز طبیعی، ایرگافوس، مبیل راحتی، سرویس خواب، سرویس نهار خوری، یو وی پایدار کننده، مبیل راحتی، سرویس خواب، سرویس نهار خوری، آنتی اکسیدان، کلسیم استارات، اجزاء و قطعات مبلمان، تری اتیلن آلومینیوم دستگاه هات رانر تعمیری از محل خروج موقت کوتاژ شماره ۱۴۷۳۰، روغن صنعتی، پاراگراویل، سایر ماشین آلات و دستگاه ها

کشورهای عمده صادرکننده کالا به استان لرستان:

چین، ترکیه، ایتالیا، آلمان، اسپانیا، سنگاپور



تحلیل آمار صادرات غیر نفتی استان لریستان در ۸ ماهه سال ۹۶

به دلایل متعدد سخن از آینده اقتصاد در مقطع کنونی، بسیار با اهمیت است. شاید بتوان گفت مسیری که اقتصاد طی چند سال آینده طی می کند به نوعی سرنوشت ساز خواهد بود. اقتصاد ایران در حال حاضر در مقابل سناریوهای مختلفی برای آینده قرار گرفته که هر یک مقصدی متفاوت را برای آن رقم می زنند. آنچه این مقاصد را از یکدیگر متمایز می سازد، نحوه عبور از چالش های اقتصادی است که اکنون مطرح است: مسائلی نظیر بیکاری، مشکلات نظام بانکی، بودجه، صندوق های بازنشتگی، آب و محیط زیست. بنابراین سال هایی که پیش رو است زمان های طلایی برای تغییر مسیر است.

مسیری که تاکنون در نظام تصمیم گیری اقتصاد کشور دنبال شده، اکنون به جایی رسیده که در مقابل خود چالش های کوچک و

بزرگی رامی بیند و به منظور برون رفت از این چالش ها، نیاز به تجدید نظرهای اساسی احساس می شود. همچنین دستاوردهایی که تا امروز از نظر رشد و توسعه اقتصادی حاصل شده، نتیجه برداشتن قدم های مثبت اما در چارچوب ساختارهای موجود بوده است. آنچه اکنون نیاز است، تداوم حرکت توام با عقلانیت و اراده قوی تر برای «تغییر ساختارهای موجود» اقتصاد کشور است. چرا که تحلیل آمارها و کارکردهای نظام تجاری بویژه حوزه تجارت خارجی بیانگر انحراف از مسیر توسعه بوده و نیازمند بازنگری است. به همین دلیل در ادامه برخی اطلاعات آماری حوزه صادرات غیر نفتی استان تحلیل و ضمن مقایسه با عملکرد سال گذشته استان، در مقالات آتی به تعیین جایگاه استان در کشور و بلحاظ برخی شاخص های تجاری نیز پرداخته خواهد شد. در ۸ ماهه نخست سال ۹۶ مقدار ۲۵۰/۰۰۰ تن انواع کالا به ارزش ۱۸۵/۴۳۶/۷۱۴ دلار شامل ۲۵ قلم کالای تولید داخل به بیش از ۲۳ کشور مختلف جهان صادر شد.

از مجموع کل صادرات غیر نفتی استان بمقدار ۲۲۲۵۰۰ تن و به ارزش ۱۸۵/۴۳۶/۷۱۴ دلار مقدار ۲۷۳۲۶ تن آن به ارزش ۲۹ میلیون و ۵۰۰ هزار دلار از طریق گمرک استان صادر شد. بدین ترتیب تنها ۱۲/۳٪ از وزن و ۱۶٪ از کل ارزش صادرات غیر نفتی استان از طریق گمرک استان انجام شده و ۸۷/۷٪ وزن و ۸۴٪ از ارزش کل صادرات استان از سایر مبادی به خارج از کشور صادر گردیده است.



هدفگذاری سال ۹۶ برای توسعه صادرات غیر نفتی استان لرستان ۳۰۱/۰۰۰/۰۰۰ دلار بوده است که طی ۸ ماهه نخست سالجاری ۶۱/۶۲٪ آن محقق گردیده است. طی مدت اخیر صادرات غیر نفتی استان بر خلاف رویه کشوری، از روند روبه رشدی برخوردار بوده بطوریکه روند توسعه و رشد صادرات کشور در شش ماه اول سال ۹۶ در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، از نظر وزنی ۳٪ و از نظر ارزشی ۴٪ افت داشته است. اما صادرات استان لرستان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته بلحاظ ارزش ۳۲٪ رشد داشته است.

از طرفی بیش از ۹۶/۷٪ از صادرات استان را تولیدات صنعتی تشکیل می دهد که تغییرات اندک در مقدار و ارزش آن می تواند نوسانات کاهشی سایر بخش ها را بخوبی پوشش دهد. برای مثال با وجودیکه صادرات مواد معدنی استان در ۸ ماهه سال ۹۶ بلحاظ ارزشی ۲۷/۶٪ و صادرات محصولات کشاورزی استان نیز ۵۱/۷٪ کاهش یافته است، اما این نوسانات کاهشی شدید در سایه رشد ۳۸/۷ درصدی صادرات صنعتی قرار گرفت و بخوبی دیده نمی شود. نکته مهم دیگر اینکه از مجموع صادرات صنعتی استان نزدیک به ۷۹٪ آنرا (۱۴۶ میلیون دلار) صادرات محصولات پتروشیمی و ۳/۱۳٪ آن (۵/۸۰۰/۰۰۰ دلار) را انواع داروهای انسانی و ۰/۶۴٪ آن (۱/۲۰۰/۰۰۰ دلار) را انواع داروهای دامی تشکیل می دهد.

بنابراین ملاحظه می شود صرفنظر از ترکیب اقلام صادراتی، در سال ۱۳۸۵ با احتساب جمعیت استان (۱/۸۰۰/۰۰۰ نفر) و آمار صادرات سال ۹۵ به ارزش ۲۰۱ میلیون دلار سرانه صادرات استان لرستان حدوداً ۱۱۱ دلار، صادرات سرانه ایران در حدود ۵۵۰ دلار است. در حالیکه صادرات سرانه جهان بیش از ۲۳۰۰ دلار می باشد. به عبارتی سرانه صادرات استان کمتر از یک چهارم میزان سرانه کشوری و سرانه کشوری نیز کمتر از یک چهارم مقدار سرانه صادرات جهانی است. از طرفی ارزش هر کیلوگرم کالای صادراتی استان کمتر از یک دلار به ازای هر کیلوگرم بوده است که بیانگر صادرات محصولات دارای ارزش افزوده بسیار پایین می باشد همین ارزش افزوده کم یکی از حلقه های مفقوده صادرات است. دولت اخیراً برای مقابله با خام فروشی در برخی موارد اقدام به وضع عوارض بر صادرات این دسته از محصولات نموده اما بعید بنظر می رسد این روش از کارایی لازم برخوردار باشد زیرا عوارض دریافتی غالباً به حوزه مربوطه برنمی گردد بلکه بهتر است دولت صادرات ارزان را شناسایی کرده و با تزریق سرمایه زمینه های ایجاد ارزش افزوده را تقویت نماید.

اگر بپذیریم که رشد با کشف منابع طبیعی و استخراج آن ها اتفاق می افتد اما توسعه با پیشرفت مبانی علمی و فنی تولید همراه است. باید گفت هنوز سهم محصولات با فناوری بالا در ترکیب صادرات استان بسیار محدود بوده و برقراری این تناسب نیازمند یک برنامه ریزی برای توسعه است. برنامه ای که بتدریج قانون شود و برای هر کدام از دستگاههای ذیمدخل در امر صادرات غیر نفتی جایگاه و مسئولیتهای مناسبی تعریف و لحاظ نماید اما جملگی آنها در فضای واحدی به تجارت و بازرگانان ارائه خدمت نمایند.

محمد طولایی نژاد: کارشناس ارشد سازمان صنعت معدن و تجارت استان لرستان

الهام خداکرمی: کارشناس ارشد توسعه اقتصادی و برنامه ریزی و کارشناس سازمان جهاد کشاورزی استان لرستان



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی لریستان

Lorestan Chamber of Commerce, Industries, Mines & Agriculture

www.khdccima.ir @otaghkhd @otaghkhd

گزارش ها و اطلاعات تجاری:

نکته: ابتدای سال ۹۶ معاونت امور بین الملل اتاق ایران با هدف تقسیم کار ملی و ممانعت از موازی کاری در حوزه امور بین الملل و تفویض اختیارات و وظایف خود برای توسعه تجارت با کشورهای هدف و کمک به افزایش صادرات غیر نفتی به بازارهای جهانی و با در نظر گرفتن پتانسیل ها و ظرفیت های اتاق های سراسر کشور، اتاق های معین را تعیین نمود که اتاق لریستان با توجه به ظرفیت ها و پتانسیل ها و توافقتنامه های دو طرفه با بلغارستان به عنوان معین کشور بلغارستان انتخاب گردید

اتاق معین نقش اتاق یا شورای مشترک با کشور هدف مورد نظر را دارد و اصلی ترین وظیفه آن کمک به تسهیل روابط و بهبود مناسبات تجاری با کشور هدف می باشد



نگاهی اجمالی بر بازار بلغارستان:

پس از فروپاشی بلوک شرق و با شروع تحولات اقتصادی، محور فعالیت های اقتصادی در بلغارستان تلاش در جهت دگرگونی ساختار اقتصادی از اقتصاد دولتی و متمرکز بسمت اقتصاد بازار و افزایش مالکیت خصوصی از طریق خصوصی سازی و همچنین تشویق شرکتهای کوچک و متوسط بوده است. در سالهای اولیه آغاز اصلاحات، کشاورزی و سپس صنعت بلغارستان به شدت آسیب دید. در حال حاضر شرکتهای کوچک و متوسط در بلغارستان به طور روزافزون رشد نموده و جایگزین صنایع سنگین سابق شده اند. بیش از ۹۰ درصد شرکتهای موجود را شرکتهای کوچک و متوسط تشکیل می دهند که عموماً خصوصی و نوپا می باشند. کل نیروی کار بلغارستان در سال ۲۰۰۹ حدود ۲/۶۳ میلیون نفر بوده که از این

تعداد ۹/۲ درصد آنها بیکار بوده اند و بیشترین نیروی کار در بخش خدمات (۴۶/۹ درصد) و پس از آن در بخش صنعت (۲۷/۶ درصد) و بخش کشاورزی (۷/۵ درصد) جذب شده اند. صادرات کل بلغارستان در سال ۲۰۱۱ به میزان ۲۰ هزار میلیون یورو و وارداتش در حدود ۲۳ هزار میلیارد یورو بوده است که بدین ترتیب تراز تجاری آن منفی ۳ هزار میلیون یورو می باشد. صادرات بلغارستان به اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۱ در حدود ۱۳ هزار میلیون یورو و وارداتش ۱۴ هزار میلیون یورو بوده است.

بلغارستان از منابع طبیعی نظیر بوکسیت، مس، سرب، روی، ذغال سنگ و منابع جنگلی (چوب) برخوردار است. محصولات کشاورزی بلغارستان شامل سبزیجات، میوه، تنباکو، شراب، گندم، جو، گلهای آفتاب گردان و احشام می باشد. تولیدات صنعتی بلغارستان شامل برق، گاز، آب، غذا، تنباکو، ماشین آلات و تجهیزات، فلزات اصلی، محصولات شیمیایی، زغال سنگ، نفت تصفیه شده و آشامیدنی ها است

کالاهاى خام بلغارستان عبارتند از: آهن، مس، طلا، ذغال سنگ، بخش الکترونیک، سوخت های فسیلی پالایش شده، تسلیحات و مواد ساختمانی و کالاهای صادراتی آن لباس، کفش، آهن و فولاد، تجهیزات، ماشین آلات و سوخت می باشد.

شرکای عمده تجاری آن یونان، آلمان، ایتالیا، رومانی، بلژیک و فرانسه است و بیشترین واردات را در سال ۲۰۰۹ از کشورهای روسیه، آلمان، ایتالیا، اوکراین، رومانی، ترکیه، یونان و اطریش داشته است.



اولویتهای بلغارستان در زمینه های اقتصادی:

اولویت اول بلغارستان به ویژه پس از الحاق به اتحادیه اروپا، همگرایی با ساختارهای غربی و اروپایی بوده است به این منظور کلیه سیاستهای داخلی و خارجی کشور اعم از سیاسی، اجتماعی و اقتصادی در راستای هدف فوق تنظیم و اجرا می گردد. در این راستا حدود ۶۰ درصد از مبادلات بازرگانی خارجی بلغارستان در چند سال اخیر با اتحادیه اروپایی صورت گرفته است.

موقعیت اقتصادی بلغارستان:

به طور کلی می توان اولویتهای اقتصادی بلغارستان را در محور های زیر خلاصه نمود:

– **توسعه زیرساختارها با در نظر گرفتن اولویت برای توسعه زیرساختهای حمل و نقلی:** بلغارستان طی چند سال اخیر تلاش خود را بر توسعه زیرساختارها در بخشهای مختلف با هدف نزدیک شدن به استانداردهای اتحادیه اروپایی متمرکز نموده است. زیرا بلغارستان از زمانهای گذشته بواسطه موقعیت جغرافیائی ویژه، نقش فعال در شاهراه اتصال آسیا به اروپا بعهده داشته و از این راه کسب منافع نموده و در آینده نزدیک نیز این نقش بصورت استراتژیک دنبال خواهد شد.

– **جهانگردی:** در سالهای اخیر تلاش زیادی برای توسعه زیرساختهای لازم برای جذب توریست چه در فصل گرما و چه در فصل سرما صورت گرفته است.

– **انرژی:** یکی از مزیت های نسبی بلغارستان، موقعیت جغرافیائی مناسب جهت ترانزیت انرژی مورد نیاز روز افزون کشورهای اتحادیه اروپایی می باشد. در این راستا بلغارستان می کوشد علاوه بر ترانزیت گاز روسیه به اروپای غربی، با مشارکت فعال در طرحهای انرژی فرا ملی و منطقه ای نظیر طرح خط لوله گاز نابوکو، خط لوله نفت بورگاس – الکساندر پولیس و بورگاس – ولورا خود را به عنوان یک عضو مؤثر اتحادیه اروپایی در بازار انرژی مطرح نماید.

– طول شبکه جاده ای بلغارستان ۳۶۷۲۰ کیلومتر و طول شبکه راه آهن ۴۳۰۰ کیلومتر می باشد.

– **جذب سرمایه گذاری خارجی و ادامه روند خصوصی سازی:** در راستای تسهیل و افزایش جذب سرمایه گذاری، قانون تشویق سرمایه گذاری که از ۸۳/۵/۱۳ (۴ آگوست ۲۰۰۴) به اجرا در آمده است و تسهیلاتی برای سرمایه گذاران اعم از بلغاری و خارجی در نظر گرفته شده است. روند جذب سرمایه گذاری خارجی از زمان تصویب این قانون تا اواخر ۲۰۰۸ به ویژه در صنعت ساختمان و گردشگری رو به افزایش بود، اما پس از بروز بحران اقتصادی در جهان، این روند رو به کاهش گذاشت.



اهمیت مناسبات جمهوری اسلامی ایران و جمهوری بلغارستان:

- موقعیت خاص جغرافیایی و اهمیت استراتژیکی راه های ترانزیتی بلغارستان برای دسترسی ایران به اروپا
- عضویت بلغارستان در اتحادیه اروپا
- نقش بلغارستان در انتقال انرژی از منطقه آسیای میانه و قفقاز به اروپای غربی
- گشایش و دستیابی به بازار بلغارستان و سپس منطقه بالکان
- صدور کالا و خدمات فنی و مهندسی کشورمان به این منطقه و اروپا وجود جمعیت قابل توجه مسلمان در بلغارستان

تبادلات تجاری ایران و بلغارستان:

افزایش ۴۲۶ درصدی صادرات کشورمان به بلغارستان در سه ماهه اول سال جاری میلادی

در میان کشورهای غیر اروپایی، بیشترین میزان رشد صادرات در سه ماهه اول سال مربوط به جمهوری اسلامی ایران می باشد که با ۴۲۶/۴٪ افزایش به ۶۵/۸ میلیون لوا رسیده است. پس از آن مصر (با ۲۵۰/۲٪ تا ۲۵۴/۶ میلیون لوا) و گرجستان (با ۲۴۷/۸٪ تا ۱۴۹ میلیون لوا قرار گرفته اند.

حتی در مورد بزرگترین شریک تجاری غیر اروپا بلغارستان، یعنی روسیه، میزان صادرات کشور رشد ۵۵ درصدی داشته و ۱۱/۴۳ میلیارد لوا رسیده است. در جایگاه دوم از لحاظ حجم صادرات بلغارستان به کشورهای خارج از اتحادیه اروپا، ترکیه است که با ۲۵/۶ درصد به ۸۷۴ میلیون لوا رسیده است.



تجارت خارجی بلغارستان و ایران در مقایسه با تجارت جهانی ارقام به هزار دلار

سال	صادرات به ایران	واردات از ایران	تراز تجاری با ایران	صادرات به جهان	واردات از جهان	تراز تجاری با جهان
۲۰۱۱	۷۶,۴	۳,۸	۷۲,۶	۳۴,۹	۳۲,۴	۲,۵
۲۰۱۲	۲۲,۹	۵,۶	۱۷,۳	۳۷,۱	۳۲,۷	۴,۴
۲۰۱۳	۴۷,۱	۲,۴	۴۴,۷	۳۸,۰۱	۳۴,۳	۳,۷۱
۲۰۱۴	۱۱۱,۵	۴۳,۴	۶۸,۱	۲۹,۳۸	۳۴,۷	-۵,۳۲
۲۰۱۵	۱۳۸,۷	۱۵,۹	۱۲۲,۸	۲۵,۷۷	۲۹,۲	-۳,۴۳
۲۰۱۶	۷۵,۶	۲۷,۵	۴۸,۱	۲۶,۰۸	۲۸,۸۷	-۲,۷۹

منبع: تویید مپ



تجارت خارجی ترکیه در هفت ماهه اول سال ۲۰۱۷:

واردات ترکیه در هفت ماهه اول سال ۲۰۱۷ با ۱۳،۵ درصد افزایش نسبت به هفت ماهه اول سال قبل به رقم ۱۲۹ میلیارد و ۸۰۷ میلیون دلار رسید. **صادرات ترکیه** در هفت ماهه اول سال ۲۰۱۷ با ۱۰،۶ درصد افزایش نسبت به هفت ماهه اول سال قبل به رقم ۹۰ میلیارد و ۶۱ میلیون دلار رسید. بدین ترتیب **حجم تجارت خارجی** این کشور در هفت ماهه اول سال جاری میلادی به ۲۱۹ میلیارد و ۸۶۸ میلیون دلار بالغ گردید. در هفت ماهه اول سال ۲۰۱۷ آلمان اولین مقصد صادرات ترکیه بوده است (۸ میلیارد و ۴۴۲ میلیون دلار صادرات به آلمان) چین اولین مبدا واردات ترکیه در این هفت ماهه بوده است (۱۲ میلیارد و ۸۹۷ میلیون دلار واردات از چین)

تجارت با جمهوری اسلامی ایران:

در هفت ماهه اول سال ۲۰۱۷:

واردات از ایران: ۴ میلیارد و ۵۱۲ میلیون دلار (با احتساب نفت و گاز) (۸۰،۳ درصد افزایش نسبت به مدت مشابه سال قبل)
صادرات به ایران: ۱ میلیارد و ۸۱۲ میلیون دلار (۳۷،۴ درصد کاهش نسبت به مدت مشابه سال قبل)
تحلیل کالایی بر اساس فصول کدهای سیستم نظام هماهنگ (HS) نشان می دهد:

بیشترین صادرات ترکیه به جهان، در هفت ماهه اول سال ۲۰۱۷ مربوط به فصل های زیر بوده است:

فصل ۸۷ (وسایل نقلیه زمینی): ۱۴ میلیارد و ۲۰۷ میلیون دلار

فصل ۸۴ (تجهیزات بویلر ها ماشین الات و سایل مکانیکی ...): ۷ میلیارد و ۵۱۸ میلیون دلار

فصل ۷۱ (سنگها و فلزات گرانبها و ...): ۷ میلیارد و ۴۲۱ میلیون دلار

فصل ۶۱ (لباس و متفرعات کشفاف و ...): ۴ میلیارد و ۹۷۱ میلیون دلار

فصل ۷۲ (چدن، آهن و فولاد): ۴ میلیارد و ۸۲۹ میلیون دلار

بیشترین کاهش صادرات در بیست قلم اول صادرات ترکیه، نسبت به مدت مشابه سال

قبل مربوط به فصل ۷۱ (سنگها و فلزات گرانبها و ...) با ۳،۸ درصد کاهش صادرات





بیشترین رشد صادرات مربوط به فصل ۲۷ (سوخت ها و روغن های معدنی، نفت خام، گاز طبیعی و...) با ۴۹ درصد افزایش صادرات
بیشترین واردات ترکیه از جهان در هفت ماهه اول سال ۲۰۱۷ مربوط به فصل های زیر بوده است:
فصل ۲۷ (سوخت ها و روغن های معدنی، نفت خام، گاز طبیعی و ...): ۲۰ میلیارد و ۹۹ میلیون دلار
فصل ۸۴ (تجهیزات بویلر ها ماشین آلات و سایل مکانیکی ...): ۱۵ میلیارد و ۱۰۸ میلیون دلار
فصل ۷۱ (سنگ ها و فلزات گرانبها و ...): ۱۱ میلیارد و ۱۵۹ میلیون دلار
فصل ۸۵ (ماشین آلات و دستگاه های برقی، ...): ۱۰ میلیارد و ۹۹۱ میلیون دلار
فصل ۸۷ (وسایل نقلیه زمینی): ۸ میلیارد و ۹۲۲ میلیون دلار
بیشترین کاهش واردات ترکیه در بیست قلم اول واردات مربوط به فصل ۸۸ (وسایل نقلیه هوایی، فضایی و اجزا و قطعات آنها) با ۴۷،۲ درصد کاهش و بیشترین افزایش واردات مربوط به فصل ۸۹ (کشتی ها، قایق ها و شناورها) با ۴۳۶ درصد افزایش

۴ نکته مهم در تجارت با ترکیه

- ۱- کلیه کالاهای وارداتی به ترکیه باید از استاندارد اروپایی برخوردار باشند
- ۲- با ورود به بازار ترکیه برند و مارک تجاری به ثبت برسد
- ۳- پس از انعقاد هر قرارداد یا موافقتنامه، نسخه های طرفین به ترتیب به تایید سه دستگاه ذیل برسند:
الف- ثبت در دفاتر اسناد رسمی ترکیه موسوم به Noter
ب- تایید و امضای وزارت امور خارجه ترکیه و در صورت لزوم اتاق بازرگانی شهر مورد نظر
پ- تایید و مهر و امضای بخش کنسولی سفارت ایران
ت- یک نسخه یا کپی قرارداد به رایزن بازرگانی سفارت ارائه گردد.
- ۴- به هنگام هر نوع عمل تجاری رسمی و اموری چون ثبت شرکت، ترخیص گمرکی و غیره با هماهنگی رایزنی بازرگانی سفارت ایران در آنکارا از مشاور مورد نظر که مقیم و یا تبعه ترکیه باشد، بهره مند شوید.



تحلیلی بر وضعیت ایران در اقتصاد و تجارت بین الملل:

کاهش صادرات ایران به عراق:

عراق سالهاست به عنوان یکی از مهمترین بازار کالاهای ایرانی شناخته شده است. هم مرز بودن و نزدیکی های فرهنگی تا اندازه زیادی در جایگاه عراق به عنوان دومین مقصد صادراتی کالاهای کشورمان موثر بوده است با این همه ماههاست که مشکلاتی در مسیر صادرات کالاهای ایرانی به عراق ایجاد شده که در عمل موجب از دست رفتن سهم کشور از بازار این منطقه شده است.

درخصوص تحلیل علل کاهش صادرات عراق:

با توجه به همکاری خوب مسؤولین و بازرگانان عراقی در خصوص دور زدن تحریمها، به نظر می رسد کاهش صادرات ربطی به برجام نداشته و به اهم مطالب ذیل مربوط می باشد:

۱. عدم حضور فیزیکی و میدانی شرکتهای ایرانی در عراق، شرکت ثبت شده ترکیه ای در عراق ده برابر شرکتهای ایرانی می باشند.
۲. بالا رفتن تعرفه گمرکی عراق از ۵ درصد به ۱۵ الی ۳۵ درصد
۳. ممنوعیت فصلی ورود کالاهای کشاورزی ایران به منظور حمایت از تولیدات عراقی
۴. تعمیر و راه اندازی دو کارخانه بزرگ تولید سیمان در عراق به اضافه ورود دو کارخانه جدید سیمان به شمال عراق باعث کاهش شدید صادرات سیمان ایران به عراق شده است.
۵. منظور نمودن حد اکثر بودجه عراق برای جنگ با داعش و عدم تخصیص بودجه در دولت عراق برای عمران و باز سازی منجر به افت شدید صادرات خدمات فنی و مهندسی و صادرات مصالح ساختمانی به عراق شده است.





۶. موازی کاری و رقابت منفی در زمینه بازاریابی و صادرات به عراق توسط کارخانه های تولیدکننده ایرانی با شرکت های تجاری حرفه ای از ایران.
۷. عدم ثبات قیمت ها و نوسان ارز در ایران بر قیمت تمام شده کالای تولیدی اثر گذاشته و قدرت رقابت را از بازرگانان ایرانی سلب نموده است.
۸. ورود واسطه ها و فروشنده های دست چندی در امر صادرات به عراق ضمن ایجاد رقابت منفی و مخروب باعث افت کیفیت کالا و بالا رفتن قیمت کالای عرضه شده در بازار عراق شه و در نتیجه مصرف کننده عراقی به کالاهای ارزانتر و با کیفیت مشابه کشورهای دیگر روی می آورد.
۹. عدم حمایت دولت از صادرکننده ایرانی همانند کشور ترکیه که برای صادرکننده خود یارانه صادراتی بابت حمل و نقل در نظر گرفته است و در عمل می بینیم کالای ترکیه بدلیل داشتن قیمت کمتر امکان رقابت بالاتری در بازار عراق دارد.
۱۰. پایبند نبودن بعضی از بازرگانان و شرکت های ایرانی به تعهدات خود با طرف عراقی در امر ارسال کالای فروخته شده (بدلیل تغییر قیمت ها از فروش سرباز می زند و درخواست قیمت بالاتری می کند) و عدم تحویل کالا در زمان و مکان مورد توافق که باعث بی اعتمادی طرف های عراقی شد است.
۱۱. پخش کالای امانی و مدت دار سه و شش ماهه توسط ترک ها و چینی ها در مقابل فروش نقدی کالای ایرانی.
۱۲. تعلل و دیر پاسخ دادن یا جواب ندادن فعالین اقتصادی ایرانی به تقاضاهای طرف های عراقی در مقابل سرعت پاسخگویی رقبای ایرانی در بازار عراق باعث شده تا طرف های عراقی برای خرید و معامله با شرکت های ایرانی تمایلی از خود نشان ندهند.
۱۳. ضعف تبلیغات کالاهای شرکت های ایرانی در رسانه های عراق در مقابل تبلیغات گسترده رقبای خارجی و همچنین عدم ثبت برند و برند سازی جدید در عراق باعث شد تا رقبای ایران منجمله عراقی ها اقدام به ثبت برندهای مذهبی نمایند مانند برند الکفیل که مورد توجه و استقبال مصرف کنندگان عراقی قرار گرفت.



رشد ۱۳ پله‌ای ایران در شاخص جهانی کارآفرینی

براساس آخرین گزارش منتشر شده از «موسسه کارآفرینی و توسعه جهانی GEI ۲۰۱۸» رتبه ایران در میان ۱۳۷ کشور جهان به ۷۲ رسیده که نسبت به سال گذشته ۱۳ رتبه ارتقا یافته است. ایران در شاخص جهانی کارآفرینی با ارتقای شاخص مهارت‌های شروع کسب و کار ۱۳ پله صعود کرده است. شاخص جهانی کارآفرینی (GEI) برای به تصویر کشیدن اکوسیستم‌های کارآفرینانه طراحی شده است که همه‌ساله توسط «موسسه کارآفرینی و توسعه جهانی» به صورت گزارشی یکپارچه از وضعیت کارآفرینی کشورهای مختلف منتشر می‌شود. این شاخص نه یک شمارش ساده خروجی‌ها مانند تعداد پنگاه‌های ثبت‌شده جدید است و نه یک محک‌زنی براساس سیاست‌گذاری‌ها است. این شاخص ویژگی‌هایی از کارآفرینی را مدنظر قرار می‌دهد که بهره‌وری را بهبود می‌بخشند.

ویژگی‌هایی از قبیل نوآوری، گسترش بازار، رشد محور بودن و بینش بین‌المللی داشتن. به گزارش کارشناسان مرکز توانمندسازی و تسهیل‌گری کسب و کارهای نوپای فاوا، کشور ایران به همراه بلغارستان بالاترین میزان پیشرفت در بین ۱۳۷ کشور دنیا را به خود اختصاص داده است. در این گزارش، ایران با سیاست‌گذاری‌های صحیح و برنامه‌ریزی در توسعه کارآفرینی توانسته است اکوسیستم کارآفرینی خود را بهبود دهد.





اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی لریستان
Lorestan Chamber of Commerce, Industries, Mines & Agriculture
www.khdcclma.ir @otaghkhhd

INVESTMENT





سرمایه گذاری خارجی:



۵ الزام جذب سرمایه گذاری خارجی / همه سرمایه ها در غرب نیست

جذب سرمایه های خارجی لزوماً برای اقتصاد کشور مفید نیست و تنها با ۵ شرط می تواند به تحقق اقتصاد مقاومتی کمک کند که عبارتند از: جذب محدود سرمایه ها، جذب بر اساس الگوی مناسب، هدایت سرمایه ها به بخش های دارای مزیت، جذب سرمایه کشورهای دوست و انتقال فناوری.

سرمایه گذاری خارجی یکی از عناصری است که در اقتصاد جهانی مورد توجه زیاد قرار می گیرد. این نوع از عملیات اقتصادی بین المللی به دو صورت مستقیم و غیرمستقیم

انجام می شود. با لحاظ اینکه سرمایه گذاری خارجی غیر مستقیم به معنای حضور و سرمایه گذاری خارجی در بازار سرمایه (بورس اوراق بهادار) کشور مقصد است، سرمایه گذاری خارجی مستقیم به بخش واقعی اقتصاد و حضور در بخش های عموماً صنعتی و کشاورزی کشور مقصد و مشارکت در امر تولید ارتباط دارد. بحث از سرمایه گذاری خارجی از آن جهت مورد تاکید توجه قرار می گیرد که بسیاری از کشورهای مقصد انتظار دارند با توسعه سرمایه گذاری خارجی علاوه بر تجهیز منابع مالی برای توسعه اقتصادی خود، از فن آوری های نوین جهان نیز بهره مند شوند.

اقتصاد مقاومتی عبارت از یک نظام اقتصادی است که با وجود دشواری ها، تهدیدات، خصومت ها و تکانه های مختلف بتواند اهداف خود را محقق کند. هر مکتب اقتصادی در راستای تحقق اهداف خود- که از طریق طراحی و اجرای یک نظام اقتصادی آن را پیگیری می کند- با انواعی از موانع و شوک ها (تکانه ها) مواجه می شود. در چنین وضعیتی یک نظام اقتصادی مقاومتی اقتضاء می کند تدابیر لازم برای برخورد با این موانع و شوک ها اتخاذ شده باشد (این شوک ها ممکن است سیاسی یا غیر سیاسی و دارای منشا داخلی یا خارجی باشند). براین اساس موضوع اقتصاد مقاومتی صرفاً مختص به ایران نیست و بسیاری از کشورهای دیگر نیز با تعبیری نزدیک، به سمت مقاوم کردن اقتصاد خود حرکت کرده اند.



مفهوم مقاومت اقتصادی در ایران با انقلاب اسلامی ملازم است. این بدان معناست که ماهیت اقتصادی انقلاب اسلامی به جهت اصول و اهدافی که مطرح می‌کند اقتضاء یک نوع مقاومت را به همراه دارد. مبتنی بر مبانی، اهداف اقتصادی انقلاب اسلامی عبارتند از استقلال اقتصادی، افزایش رفاه عمومی و بنای اقتصادی پیشرفته. از سوی دیگر با توجه به ماهیت ضد استکباری انقلاب اسلامی، از همان ابتدا مشخص بود که تحقق این اهداف موجب نوعی رویارویی با قدرت‌های اقتصادی جهان (مستکبران عالم) خواهد شد. از سوی دیگر بهره برداری از ظرفیت‌های کشور برای تحقق اهداف اقتصادی انقلاب اسلامی مستلزم الگویی اقتصادی است که در برابر موانع داخلی نیز مقاوم باشد. براین اساس الگوی اقتصادی انقلاب اسلامی از همان ابتدا مقاومتی بوده است، هرچند مقام معظم رهبری (مدظله العالی) از لفظ اقتصاد مقاومتی برای اولین بار در سال ۱۳۸۹ در جمع کارآفرینان استفاده کردند. ایشان در ماه‌ها و سال‌های بعد ابعاد مختلف این نظریه را تبیین نمودند. بدین ترتیب ادبیات نظری اقتصاد مقاومتی در سال‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ مطرح گردید و بدین ترتیب بنیان یک نظریه اقتصادی جدید در این سال‌ها شکل گرفت؛ نظریه‌ای با مبانی و اهداف خاص و الگوی

نظریه پردازی

اوج تاریخ اقتصاد مقاومتی نیمه دوم سال ۱۳۹۲ است. با ابلاغ سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی در بهمن ماه این سال برنامه جدیدی در کشور برای طراحی این نظام اقتصادی و اجرای آن آغاز شد. ابلاغ این مجموعه سیاست‌ها- مشتمل بر بیست و چهار بند سیاستی و یک مقدمه بسیار مهم- در چارچوب ماده ۱۱۰ قانون اساسی زمینه قانونی مورد نیاز را برای بازطراحی نظام اقتصادی کشور مهیا نمود. به این ترتیب پایه‌های نظری و قانونی اولیه برای طراحی یک نظام اقتصادی جدید تحت عنوان اقتصاد مقاومتی فراهم شد و کشور در ابتدای سال ۱۳۹۳ با شرایطی مواجه بود که دستگاه‌های مختلف و همچنین اقشار مختلف مردم آماده پیگیری اقتصاد مقاومتی بودند. البته در عمل در سال ۱۳۹۳ اقدامات مورد نظر برای تحقق عینی اقتصاد مقاومتی به نحوی رضایت بخش و به طور کامل اتخاذ نشد، لکن طلیعه‌های این نظام جدید باعث هراس دشمنان گردید، به نحوی که تعداد زیادی از مقامات غربی (اعم از اقتصادی و سیاسی) به ضرورت دستیابی هرچه سریعتر به توافق با ایران- پیش از تحقق کامل نظام اقتصادی مقاومتی- تاکید کردند. وقتی سیاست‌های بیست و چهارگانه در کنار هم قرار می‌گیرند، مشخص می‌شود دو حوزه جدی مورد تأکید این سیاست‌ها است: یک حوزه تقویت تولید ملی است و حوزه دیگر تقویت فرهنگ اقتصادی اسلامی (یا همان فرهنگ جهادی) است.



تعداد زیادی از سیاست ها به طور مستقیم یا غیرمستقیم موضوع تقویت تولید ملی را هدف قرار داده اند (مانند کارآفرینی، اقتصاد دانش بنیان، موضوع مزیت های استان ها، تقویت نظام مالی، دیپلماسی اقتصادی و ...).
گرچه در این بند به سرمایه گذاری خارجی اشاره مستقیم نشده، لکن نظر به توجه به "توسعه حوزه عمل مناطق آزاد و ویژه اقتصادی" (که در فلسفه وجودی آنها از ابتدا موضوع تسهیل سرمایه گذاری خارجی مدنظر قرار داشته) و نیز تاکید بر "انتقال فنآوری های پیشرفته" که می تواند از طریق سرمایه گذاری خارجی مستقیم عنصر سرمایه گذاری خارجی نیز مورد نظر خواهد بود.

اشتباه درباره اینکه با سرمایه گذاری خارجی به طور قطع انتقال فن آوری صورت می گیرد: گاهی تصور می شود سرمایه گذاری خارجی به طور حتم باعث تقویت دانش و انتقال و بومی سازی فن آوری خواهد شد. این نیز غلط است. اولاً آنچه به تولید (و فنآوری) ارتباط دارد سرمایه گذاری مستقیم است و نه غیر مستقیم (پس به عنوان مثال افزایش حضور سرمایه گذاران خارجی در بورس اوراق بهادار هیچ ارتباطی به تقویت فن آوری در کشور ندارد)؛ دوماً در صورتیکه شرایط و زمینه های لازم فراهم نباشد، سرمایه گذاری خارجی مستقیم نیز می تواند تاثیری در انتقال فن آوری نداشته باشد. مهم ترین مثال برای این قضیه سرمایه گذاری های هنگفتی است که طی ده ها سال توسط شرکت های بزرگ غربی در بخش نفت و گاز کشور انجام شده است. طی این ده ها سال با وجود سرمایه گذاری های چندین میلیارد دلاری و با وجود درج عنوان "انتقال فن آوری" در اغلب قراردادها، فن آوری نفت و گاز در کشور رشد قابل توجهی نداشته است. این موضوع آنجایی خود را بیشتر نمایان می کند که پس از تحریم های سال های ۲۰۱۰ به بعد و با خروج شرکت های خارجی از صنعت نفت و گاز کشور، بخش زیادی از خدمات فنی مورد نیاز معطل می ماند! (اتفاقاً جهش اصلی کشور در صنعت نفت و گاز در نتیجه تلاش های صورت گرفته داخلی پس از تصویب تحریم ها و خروج شرکت های غربی حاصل شده است). اصولاً بدون وجود زمینه های لازم (که در بخش بعدی به بخشی از آنها پرداخته شده است) انتقال فن آوری صورت نخواهد گرفت و این موضوع ارتباطی به درج عنوان "انتقال فن آوری" در قرارداد ندارد. به خصوص لازم است توجه شود که شرکت های غربی نهایت تلاش خود را برای جلوگیری از انتقال فن آوری به کشورهای دیگر (مقصدهای سرمایه گذاری) به کار می گیرند (اشاره به گفته مدیرعامل یکی از شرکت های نفتی داخلی که در جلسه ای می گفتند: در یک سایت کارگاهی که توسط یک شرکت خارجی تجهیز شده بود، با وجود درج عنوان "انتقال فن آوری در قرارداد"، پیمانکار بر سردر سایت نوشته بود: "ورودی ایرانی ممنوع!").



اشتباه در خصوص وجود عمده سرمایه های خارجی جهان در غرب: اشتباه متداول دیگر در زمینه سرمایه گذاری حساب باز کردن های زیاد روی کشورهای اروپای غربی و آمریکای شمالی است. این در حالیست که عمده قطب های جانیایی سرمایه ((Capital Development هم اکنون در شرق جهان قرار دارد. به عنوان مثال چین علاوه بر ذخایر ۳۶۰۰ میلیارد دلاری خود (که بخش مهمی از آن آماده سرمایه گذاری مشترک در کشورهای دیگر است)، از مهم ترین قطب های جانیایی سرمایه جهان نیز هست که سالانه صدها میلیارد دلار از منابع سرمایه ای جهان به آن وارد شده و از آنجا به کشورهای دیگر جهان (اعم از کشورهای غرب آسیا، آفریقا و ...) جهت سرمایه گذاری منتقل می شوند.

اشتباه در خصوص مفید بودن سرمایه گذاری خارجی در هر صورت: گاهی تصور می شود سرمایه گذاری خارجی مطلقا خوب و مفید است و تحت هر شرایطی می بایست برای افزایش آن تلاش نمود. این ایده از آن جهت اشتباه است که عدم توجه به اثرات و تبعات سرمایه گذاری خارجی در سطح کلان می تواند ثبات و پایداری اقتصاد مقصد را با مخاطره مواجه کند. یکی از مهم ترین مصادیق این جریان بحران مالی ۱۹۹۷ در کشورهای شرق آسیاست. در آن سال تعدادی از سرمایه گذاران کلان غربی با خروج یک باره حجم بزرگی از سرمایه خود از بازار سرمایه کشورهای مقصد، موجبات سقوط بازارهای مورد نظر را فراهم نمودند، مساله ای که به بروز یک بحران اقتصادی تمام عیار ختم شد.

مهم ترین الزامات و اقتضات برنامه اقتصاد مقاومتی برای جذب سرمایه های خارجی

محدودیت در سرمایه گذاری خارجی غیر مستقیم: همانگونه که پیشتر گفته شد، سرمایه گذاری خارجی در بازارهای مالی و بازار سرمایه می تواند در شرایط خروج یک باره سرمایه های مذکور بحران آفرین باشد. بر همین اساس در الگوی اقتصاد مقاومتی - که یکی از اهداف آن کاهش ضریب شکنندگی اقتصاد است - میزان و شرایط سرمایه گذاری خارجی در بازار سرمایه تحت نظارت قرار می گیرد (چنین اقدامی توسط کشورهای مشمول بحران مالی ۱۹۹۷ شرق آسیا نیز قرار گرفته است). از سوی دیگر باید توجه داشت آنچه در نظام اقتصاد مقاومتی مورد تاکید قرار می گیرد، تقویت تولید ملی است. با توجه به اینکه در وضعیت کنونی بخش ناچیزی از منابع مالی جذب شده به بازار سرمایه به بخش تولید (و سرمایه گذاری واقعی) سرریز می کند، می بایست در اثرات اقتصادی جذب سرمایه های خارجی به بازار اوراق بهادار اغراق صورت نگیرد، ضمن اینکه مقتضی است به اثرات این قضیه در شکننده تر شدن اقتصاد ملی نیز توجه شود.



توجه به منابع سرمایه های موجود در کشورهای دوست و همسایه: به بهانه توسعه سرمایه گذاری خارجی عده ای قائل به ضرورت تغییر الگوی رفتار سیاسی کشور در سطح بین الملل هستند. هدف عمده این جریان، تنش زدایی با غرب به منظور جذب سرمایه های غربی است. اما همانگونه که پیشتر نیز گفته شد، منابع سرمایه ای موجود در غرب به نسبت سرمایه های جانمایی شده در شرق جهان از اهمیت کمتری برخوردار هستند. از سوی دیگر منابع هنگفت سرمایه ای در کشورهای دوست و همسایه وجود دارد که معمولاً مورد غفلت واقع می شوند. به عنوان مثال سرمایه داران بزرگی در بحرین، امارات متحده عربی، لبنان و ... وجود دارند که به سبب برخی قرابت های فکری و فرهنگی مایل به سرمایه گذاری در ایران هستند. همچنین کشوری مانند عراق- با هدف افزایش شدید تولید و فروش نفت خام- در سال های آتی از منابع عظیم ارزی برخوردار خواهد بود که به طور قطع آمادگی خواهد داشت بخش قابل توجهی از آن را در قالب سرمایه گذاری خارجی هزینه نماید. به طور کلی ظرفیت الگوی سرمایه گذاری خارجی برای تامین آتیه جوامع نفت فروش (اعم از آسیایی و آفریقایی) باعث می شود بسیاری از این کشورها در برنامه های بلندمدت خود به سرمایه گذاری خارجی اهتمام داشته باشند و در این میان ایران به عنوان کشوری با ظرفیت های اقتصادی بسیار بالا از یک سو و کشوری با ثبات و پایدار در منطقه از سوی دیگر، می تواند مقصد خوبی برای این منابع باشد.

طراحی الگوهای مناسب و بدیع برای جذب سرمایه های خارجی: منابع سرمایه ای جهانی که ارزش مجموع آن از ۶۰ هزار میلیارد دلار فراتر می رود (ارزش مجموع بازارهای سرمایه جهان به عنوان یک تقریب)، به مثابه میدان نفتی بزرگی است که استحصال آن مستلزم استفاده از ابزارها و الگوهای مناسب و کارآمد حفاری است. در این میان کشوری موفق تر است که با فراهم سازی پایه های اقتصاد ملی خود از یک سو و معرفی صحیح فرصت های سرمایه گذاری موجود و بهره برداری از الگوهای فنی و حقوقی کارآمد و جذاب برای سرمایه گذاران از سوی دیگر، امکان استحصال سهم بیشتری از منابع سرمایه گذاری خارجی جهان را برای خود فراهم آورد. در خصوص ج.ا. ایران اولین گام، اجرای صحیح قانون حمایت از سرمایه گذاری خارجی خواهد بود.



جذب سرمایه های خارجی برای بخش های دارای مزیت و ارزش افزوده بالاتر: در وضعیتی که به جهت دارا بودن ذخایر غنی نفت و گاز، معادن و محصولات کشاورزی، کشور ایران از مزیت های راهبردی بالایی برای تولید محصولات با ارزش افزوده بالا برخوردار است، تخصیص حدود ۷۵ درصد از سرمایه های خارجی به حوزه های مربوط به خام فروشی (براساس روند ده های اخیر، به خصوص در تولید و فروش نفت خام) یک خسارت ملی بزرگ محسوب می شود. در الگوی اقتصاد مقاومتی با توجه به تاکید بر تولید و ایجاد ارزش افزوده بالاتر و پرهیز از خام فروشی، تاکید می شود تا حداکثر تلاش برای جذب و جهت دهی منابع سرمایه ای خارجی به بخش های دارای مزیت نسبی بیشتر (از جمله میان دستی و پایین دستی نفت و گاز، صنایع پیشرفته، محصولات دانش بنیان و ...) صورت گیرد.

توجه به الزامات انتقال، بومی سازی و ارتقاء فن آوری: یکی از مهم ترین زمینه های لازم برای ارتقاء فن آوری (در اثر انتقال و بومی سازی یا غیر آن) تقویت پایه های رشد دانش و فن آوری در داخل کشور است. کشوری که پایه های رشد و پیشرفت علمی و فن آوری را نداشته باشد و بستر و نشیمن گاه مناسب برای فن آوری وارداتی را تهیه ننموده باشد و از سوی دیگر اهتمام کافی برای جوشش درون زا در حوزه فن آوری مورد نظر را به کار نبسته باشد، به طور قطع در دریافت فن آوری از دیگر کشورها ناموفق خواهد بود. به عنوان مثال انتظار بومی شدن صنعت پیشرفته نفت و گاز در کشور بدون اهتمام وزارت نفت و دستگاه های علمی کشور به رشد درون زای این دانش و تقویت این حوزه علمی و تحقیقاتی در داخل و جذب بخشی از نخبگان و دانشمندان و حمایت جدی و هدفمند از آنها، انتظاری بی فایده خواهد بود. در این ارتباط ممکن است کسانی مجدداً بر ضرورت جذب سرمایه های غربی تاکید کنند، چراکه فن آوری های پیشرفته جهان هم اکنون در غرب عالم ساکن هستند؛ اما این یک مغالطه است، زیرا به همراه پدیده جانمایی سرمایه (CD) و انتقال آن به کشورهای شرق آسیا، فن آوری های پیشرفته نیز منتقل می شوند. به عنوان مثال هم اکنون بزرگترین تولیدکنندگان تجهیزات نفت و گاز جهان با بکارگیری بالاترین فن آوری خود هم اکنون در کشورهای شرق آسیا (از جمله چین) اقدام به تولید می نمایند. بدین ترتیب با جانمایی سرمایه های تمرکز یافته در قطب های مذکور و در صورت فراهم بودن بستر داخلی برای پذیرش و بومی سازی فن آوری وارداتی، امکان اخذ چنین فن آوری هایی با واسطه کشورهای دیگر (در قطب های جانمایی) به طور کامل فراهم است.

*. حجت الله عبدالملکی، اقتصاددان



(آداب تجارت بین الملل)

آداب و تشریفات مذاکرات تجاری در بلغارستان

بلغارها تمایل دارند با افراد به صورت رودررو وارد معامله شوند. بنابراین، سفر به این کشور برای ملاقات و همکاری با شرکا و مشتریان محلی از اهمیت حیاتی برخوردار است. شما باید برای انجام سفرهای منظم به بلغارستان برای حفظ ارتباطات خود با شرکا و مشتریانانتان آماده باشید. صرفاً ارسال ایمیل یا فکس یا اتکای صرف به تکنیک های فروش از راه دور موثر نخواهد بود. یافتن شریک یا شرکای تجاری مناسب محلی مهم ترین عامل کسب موفقیت در عرصه صادرات است. مدیریت روابط کاری موجود در بلغارستان در قیاس با سایر کشورها مستلزم صرف زمان بیشتری است و انجام بازدیدهای منظم از بازار این کشور اهمیت فراوان دارد. ساعات اداری در بلغارستان از دوشنبه تا جمعه، همه روزه از ساعت ۹ صبح تا ساعت ۵ عصر می باشد.

توصیه هایی در مورد آداب و تشریفات تجاری بلغارها:

- تعیین وقت ملاقات بسته به مقامی که می خواهید با او ملاقات داشته باشید ممکن است مدتی به طول بیانجامد. بهتر است پیش از عزیمت، درخواست وقت ملاقات کنید.
- زمان کافی برای جلسات کاری که ممکن است طولانی نیز بشوند در نظر بگیرید و همیشه زمانی بیش از زمان مورد انتظارتان را برای این کار اختصاص دهید.
- انتظار آن است که مراجعین سر موقع برای انجام قرار ملاقات حاضر شوند. اگر به دلیل اتفاقات غیرمترقبه بیش از ۱۵-۱۰ دقیقه تأخیر داشتید، ضمن تماس تلفنی با فردی که با وی قرار ملاقات دارید او را از این تأخیر مطلع کنید.
- در بخش دولتی، در بلغارستان حائل دو تا چهار هفته تعطیلات در سال وجود دارد. دوره تعطیلات سالانه معمولاً در ماههای ژوئیه و اوت است و توصیه می شود در این دوره یا در خلال ایام کریسمس قرار ملاقاتی تنظیم نشود.



- در جلسات رسمی از نام خانوادگی افراد استفاده می شود. پس از نزدیک شدن روابط به شکل تدریجی، استفاده از نام کوچک طرف مقابل نیز طبیعی خواهد بود. کارت های ویزیت معمولاً در ابتدای جلسه رد و بدل می شوند.
- تصمیم گیری معمولاً بر مبنای اجماع صورت می گیرد و توصیه می شود تمامی تصمیم گیرندگان احتمالی در آن مشارکت داشته باشند.
- معمولاً پس از مذاکرات، یک مراسم ناهار یا شام کاری نیز ترتیب داده می شود. بلغاری ها مردمانی مهمان نواز هستند و از غذاها و نوشیدنی های بلغاری لذت می برند. گاه ممکن است برخی از این مراسم ناهار یا شام بیش از حد معمول طول بکشد. مراسم ناهار معمولاً بین ساعات ۱۲ تا ۱/۵ ظهر و مراسم شام حدود ساعت ۷ تا ۸ شب شروع می شود.
- در اغلب رستوران های بزرگ و به ویژه در شهر صوفیه، پایتخت بلغارستان، زبان انگلیسی کاربرد دارد.

منبع: اینوست بلغارستان





چرا بخوانیم...

توافق ایران و عراق برای حل مشکلات گمرکی

هشدار در باره واگذاری بازار عراق به رقبا

قهرمانان تجارت بین الملل را بشناسید

مرکز تجاری ترکیه در ایران

صادرات با کدام نرخ ارز

الزام پژوهش راستگویانه تاریخ اقتصاد ایران (یادداشت حسین سلاح ورزی)

تقویم مهمترین نمایشگاههای مسکو در سال 2018



فهرست رایزنان بازرگانی مستقر در ۲۱ کشور هدف

ردیف	نام و نام خانوادگی	کشور	تلفن	تلفن همراه	پست الکترونیک
۱	هامایاک اودیس یانس	ارمنستان	۰۰۳۷۴۱۰۲۸۰۴۵۷	۰۰۳۷۴۹۱۲۳۷۸۵۹	avedisians@tpo.ir avedis954@gmail.com
۲	حمید زادبوم	ترکیه	۰۰۹۰۳۱۲۴۶۸۰۵۷۳	۰۰۹۰۵۳۳۴۱۵۵۶۶۱	zadboom@tpo.ir zadboom@turktpo.com
۳	سیدرضا سیدآقا زاده	چین	۰۰۸۶۱۳۲۶۰۱۲۳۰۹۱	۰۰۸۶-۱۳۲۶۰۱۲۳۰۹۱	seyedlink@yahoo.com
۴	سید محمد حسین سجاد نژاد	لبنان	۰۰۹۶-۱۱۷۳۸۱۴۰	۰۰۹۶-۱۷۱۴۲۳۷۵۸	sajjadnejad@tpo.ir ssajjad1391@gmail.com
۵	مراد نعمتی زرگران	پاکستان	۰۰۹۲-۲۱۳۵۳۶۹۱۶۷	۰۰۹۲-۳۴۵۸۲۵۶۳۲۱	nematitpo@gmail.com
۶	مهرداد سیادت نسب	آفریقای جنوبی	۰۰۲۷۸۷۹۴۵۱۴۹۵	۰۰۲۷۷۸۹۷۳۰۸۷۴	syadatnhasab@tpo.ir
۷	حسین بامیری	هندوستان	۰۰۹۱۱۱۴۲۴۷۷۷۸۶	۰۰۹۱۹۶۴۳۰۵۵۳۲۹	bamiri_h@yahoo.com
۸	محمدرضا کریم زاده	افغانستان	۰۰۹۳۲۰۲۳۱۰۹۲۰	۰۰۹۳۷۹۲۲۵۵۳۵۲	karimzadeh@tpo.ir mkarimzadeh22@yahoo.com
۹	مرتضی دیلان	کنیا	۰۰۲۵۴۲۰۲۳۴۴۲۱۵	۰۰۲۵۴۷۰۱۹۴۷۳۰۹	mrtz.din@gmail.com



ردیف	نام و نام خانوادگی	کشور	تلفن	تلفن همراه	پست الکترونیک
۱۰	علی دهقانی	شانگهای	۰۰۸۶۲۱۶۴۳۳۲۹۹۷ - ۸	۰۰۸۶۱۳۵۸۵۹۲۷۰۴۷	deghhani@tpo.ir tpo.deghni@yahoo.com
۱۱	محسن رضایی پور	ویتنام	۰۰۸۴۴۳۸۲۳۲۰۶۸ - ۹	۰۰۸۴۴۰۹۳۶۲۴۵۴۸۰	m_rezaeepur27@yahoo.com
۱۲	عباس عبدالخانی	عمان	۰۰۹۶۸۲۴۶۹۶۹۴۷	۰۰۹۶۸۹۷۴۴۰۰۲۱	abdolkhani_tpo@yahoo.com
۱۳	محمد راضی	ایتالیا	۰۰۳۹۰۶ - ۸۶۳۲۸۴۸۵ - ۷	۰۰۳۹ - ۳۲۷۰۶۷۰۷۹۱	mohraz_1351@yahoo.com mohammadrazi@tpo.ir
۱۴	علیرضا سیحون	بلاروس	۰۰۳۷۵۱۷۳۳۵۵۳۰۰ - ۲	۰۰۳۷۵۲۹۷۳۳۴۳۵۲	seihoonmail@gmail.com
۱۵	محمدابراهیم نقی زاده	آذربایجان	۰۰۹۴۴۱۲۴۳۲۷۶۶۲	۰۰۹۴۴۵۱۷۹۸۱۹۶۷	mnagizade@yahoo.com
۱۶	رحمت اله خرمائی	ترکمنستان	۰۰۹۳۳۱۲۳۴۹۳۶۱۴۱۱۳	۰۰۹۳۳۶۹۰۴۰۲۱۲	rkhormali@gmail.com
۱۷	انور کمری	اندونزی	۰۰۶۲۲۱۳۱۹۳۱۳۹۱ ۰۰۶۲۲۱۳۱۹۳۱۳۷۸	۰۶۲۸۵۶۱۹۶۹۶۹۸	1969@gmail.comakamari
۱۸	فرهاد برند	روسیه	۰۰۷۹۱۶۸۵۶۳۶۷۹	۰۰۷۹۱۶۸۵۶۳۶۷۹	taraz_iran@yahoo.com fparand@tpo.ir
۱۹	ائه دوری ایرانپناه	قزاقستان	۰۰۷۷۱۷۲۲۴۵۳۶۱ - ۶۴	۰۰۷۷۰۲۷۷۳۸۰۴۹	iranpanah@tpo.ir
۲۰	مجید قربانی فراز	تونس	۰۰۲۱۶ - ۷۱۸۴۸۳۰۵ ۰۰۲۱۶ - ۷۱۷۹۲۵۷۸	۰۰۲۱۶ - ۵۳۹۶۸۰۰۳	asman1382@gmail.com
۲۱	ناصر بهزاد	عراق	۰۰۹۶۴۱۵۳۷۷۸۵۶ ۰۰۹۶۴۱۵۳۸۳۱۲۵	۰۰۹۶۴-۷۷۰۰۰۱۵۱-۳	iraq@tpo.ir



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی لریستان

Lorestan Chamber of Commerce, Industries, Mines & Agriculture

www.khdccima.ir @otaghkhd

LORESTAN

منتظر دریافت نظرات و پیشنهادات شما هستیم
ایمیل: info@khdccima.ir تلفن: ۰۶۶-۳۳۳۳۳۶۰ داخلی ۱۰۴
امور بین الملل: