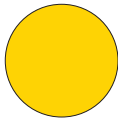


یادداشت  
O P I N I O N

مهراد عباد

عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

## بوروکراسی پیچیده بازار ارز و واردات

سیاست‌های تجارت خارجی ایران که تحت فشار کمبود منابع ارزی و تحریم‌های بین‌المللی شکل گرفته، محدودیت‌های شدیدی بر واردات اعمال کرده است. این در حالی است که این سیاست‌ها به افزایش قاچاق، کاهش دسترسی به مواد اولیه، گرانی قیمت‌ها و طولانی شدن زمان و هزینه تأمین کالا منجر شده‌اند. طی دو دهه گذشته، دولت‌های مختلف با تغییر مکرر رویه‌های ثبت سفارش و تخصیص ارز، تلاش کرده‌اند بحران منابع ارزی را مدیریت کنند، اما این اقدامات نه تنها ثبات را به بازار بازنگرداند، بلکه بوروکراسی پیچیده‌ای را رقم زد که به دنبال آن، کارایی را هم کاهش داده است. داده‌های اخیر نشان می‌دهند زمان انتظار برای تخصیص ارز، گاه تا شش ماه طول می‌کشد و هزینه‌های اضافی به مصرف‌کنندگان تحمیل می‌شود؛ نتیجه‌ای که برخلاف هدف اعلامی دولت برای حمایت از مصرف‌کننده است.

این سیاست‌ها با ایجاد سهمیه‌بندی‌های سختگیرانه و سقف‌های وارداتی، به انحصار برای شرکت‌های با سابقه منجر شده و فرصت رقابت را از شرکت‌های کوچک و تازه‌تأسیس سلب کرده است. واردکنندگان تنها تا سقف ۵۰۰ هزار دلار در سال مجاز به واردات هستند؛ آن هم مشروط به ثبت اطلاعات در سامانه جامع تجارت. این محدودیت‌ها، همراه با فرمول‌های پیچیده تخصیص سهمیه، عملاً مانع افزایش ظرفیت تولید شده‌اند، زیرا دسترسی به مواد اولیه بیشتر از محدود می‌کند. از سوی دیگر، تصمیم‌گیری‌های سلیقه‌ای در تأیید ثبت سفارش و تخصیص ارز، نابرابری را تشدید کرده و برخی بدون رعایت نوبت، مجوز دریافت کرده‌اند. این انحصار و ناکارآمدی، رشد صنعتی را تهدید می‌کند و تولیدکنندگان را به سمت بازارهای غیررسمی سوق می‌دهد. طی دو دهه گذشته، کاهش منابع ارزی ناشی از تحریم‌ها، دولت‌ها را به سمت سهمیه‌بندی ارز و پیچیده‌تر کردن فرایندهای وارداتی سوق داده است.

آیین‌نامه‌های متعدد، سقف و سهمیه‌های برای هر کارت بازرگانی تعریف کرده‌اند که معمولاً بر اساس میانگین واردات سال‌های گذشته محاسبه می‌شود. شرکت‌های بدون سابقه، از سهمیه محرومند و حتی شرکت‌های با سابقه با محدودیت‌های فصلی مواجه‌اند. بانک‌های عامل نیز با بروکراسی سنگین، کارمدهای بالا و بلوکه کردن مبالغ هنگفت به‌عنوان ضمانت، هزینه‌ها و زمان واردات را افزایش داده‌اند. این روند، نه تنها به تولید ضربه زده، بلکه با تحمیل هزینه‌های اضافی قیمت تمام‌شده کالاها را برای مصرف‌کنندگان بالا برده است.

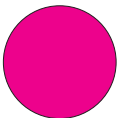
سیاست‌های کنونی، با طولانی کردن صف‌های تخصیص ارز و محدود کردن زمان تأمین وجه، واردکنندگان را در تنگنا قرار داده‌اند. زمان تخصیص ارز برای برخی تا شش ماه طول می‌کشد، در حالی که عده‌ای در دو تا سه ماه ارز دریافت می‌کنند.

در صورت عدم تأمین وجه در بازه کوتاه تعیین‌شده، تخصیص ارز باطل می‌شود و واردکننده به انتهای صف بازمی‌گردد. یافتن صرافی‌های قابل اعتماد با نرخ‌های منصفانه نیز چالشی دیگر است، زیرا صرافی‌های غیررسمی و بانکی ریسک‌ها و هزینه‌های متفاوتی دارند. این مولع، قاچاق را جذاب‌تر کرده و تولید داخلی را تضعیف می‌کند. برای بهبود این روند، دولت باید فرایندها را ساده‌سازی کند، شفافیت را افزایش دهد و با دیپلماسی اقتصادی، دسترسی به ارز را تسهیل سازد. بدون اصلاحات، این سیاست‌ها همچنان به زیان مصرف‌کنندگان و صنعت عمل خواهند کرد.



# چرخ اقتصاد روی لاستیک‌های داخلی می‌چرخد

صنعت تایر ایران با وجود محدودیت‌های ارزی و تحریمی، مسیر رشد را در بازار داخلی پیموده، اما همچنان در صادرات با چالش‌های ساختاری روبه‌رو است



رامین بیات

روزنامه نگار

هزینه‌های تولید را به شدت افزایش داده است. نوسانات ارزی نیز دسترسی به مواد اولیه وارداتی و تجهیزات پیشرفته را دشوار کرده است. تحریم‌های بین‌المللی، به‌ویژه محدودیت‌های بانکی، راه صادرات را ناهموار ساخته‌اند. با این حال، این صنعت با تکیه بر توان داخلی، توانسته خود را سرپا نگه دارد. خودکفایی در تولید برخی مواد اولیه، مانند منسوجات تایر توسط نخ تایر صبا، نمونه‌ای از این انعطاف‌پذیری است.

در مقایسه با بازارهای جهانی، ایران سهمی ناچیز از تجارت تایر دارد. بازار جهانی تایر، که در سال ۲۰۲۴ ارزشی حدود ۲۵۰ میلیارد دلار داشت، تحت سلطه غول‌هایی نظیر میشلن، بریجستون، و گودیر است. ایران، با تولید سالانه حدود ۲۵۰ هزار تن تایر، کمتر از ۱ درصد از این بازار را در اختیار دارد. اما پتانسیل‌های منطقه‌ای، به‌ویژه در کشورهای همسایه مانند عراق، افغانستان، و ترکیه، فرصت‌هایی بکر برای رشد صادرات فراهم می‌کنند.

### معضل تحریم‌ها و عدم صادرات

صنعت تایر ایران در حالی موفقیت‌های خود را جشن می‌گیرد که با موانعی جدی روبه‌روست. صادرات، چون گوهری کمیاب، همچنان سهمی ناچیز از درآمد شرکت‌ها دارد. برای فتح بازارهای بین‌المللی، سرمایه‌گذاری در برندسازی، ارتقای استانداردهای جهانی و دیپلماسی اقتصادی ضروری است. دولت نیز می‌تواند با سیاست‌گذاری مناسب—از جمله کاهش مالیات‌های صادراتی، تسهیل دسترسی به ارز، و انعقاد توافق‌نامه‌های تجاری—راه را برای جهانی‌شدن این صنعت هموار کند.

از سوی دیگر، نوآوری‌های فناورانه، مانند تولید تایرهای سبز (کم‌مصرف و دوستدار محیط‌زیست)، می‌توانند ایران را در بازارهای جهانی متمایز کنند. سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه، به‌ویژه در زمینه مواد اولیه پایدار، می‌تواند هزینه‌های تولید را کاهش دهد و جذابیت محصولات ایرانی را افزایش دهد.

### آینده‌ای روشن در گروه‌همت و دوراندیشی

صنعت تایر ایران با تکیه بر توان داخلی و نوآوری در مسیر شکوفایی گام برمی‌دارد. تاپیکو و زیرمجموعه‌های آن، با درآمد ۴۵۰ همتی در دو ماهه ۱۴۰۴، نشان داده‌اند که می‌توانند در برابر توفان‌های اقتصادی ایستادگی کنند. اما برای رسیدن به قله‌های جهانی، باید از تکیه بر بازار داخلی فراتر رفت و با جرأت و دوراندیشی به سوی بازارهای بین‌المللی گام برداشت. این صنعت، چون کشتی‌ای در دریای پرتلاطم اقتصاد جهانی، نیازمند ناخدایی هوشیار و خدمه‌ای کارآزموده است. اما آیا چرخ‌های این صنعت خواهند توانست در جاده‌های جهانی به حرکت درآیند؟ آینده، پاسخ این پرسش را روشن خواهد کرد.

۴۰ درصدی بهای تمام‌شده، سود ناخالص را به ۸۰۴ میلیارد تومان محدود کرد. سود خالص ۴۸۲ میلیارد تومانی، با رشد ۱۸ درصدی، نشان‌دهنده مدیریت کارآمد در برابر فشارهای اقتصادی است. ورود پتوسعه به بورس، فرصتی برای جذب سرمایه و تسریع طرح‌های توسعه‌ای است. اما این شفافیت، آسای می‌تواند اعتماد سرمایه‌گذاران خارجی را نیز جلب کند؟ در جهانی که رقابت در زنجیره تأمین تایر روزبه‌روز تنگ‌تر می‌شود، پتوسعه باید با نوآوری و چابکی، جایگاه خود را تثبیت کند.

### لاستیک یزد، رکورد شکنی در سایه تقاضای داخلی

مجمع صنایع لاستیک یزد، با نماد «یززد»، چون ستاره‌ای درخشان در آسمان صنعت تایر ایران می‌درخشد. این شرکت، با سرمایه ۲۴۶ میلیارد تومانی، در سال ۱۴۰۳ سود خالص خود را به ۶۳۳ میلیارد تومان رساند، رشدی ۳۱ درصدی. درآمد عملیاتی ۴۰۹۹۴ میلیارد تومانی، با جهشی ۱۲۵ درصدی، و سود ناخالص ۱۰۲۵ میلیارد تومانی، با رشد ۴۱ درصدی، نشان‌دهنده بهره‌وری بالای این شرکت است.

اردیبهشت ۱۴۰۴، نقطه عطفی در تاریخ لاستیک یزد بود: فروش ۸۴۶ میلیارد تومانی، رشدی ۱۲۶ درصدی نسبت به سال قبل که بالاترین رقم فروش ماهانه این شرکت را رقم زد. مجموع فروش دو ماهه به ۱۰۱۱۹ میلیارد تومان رسید، با رشد ۱۱۷ درصدی که تنها ۲۶ میلیارد تومان آن از صادرات بود. این ارقام، حکایت از جهش تقاضای داخلی و پتانسیل نهفته در بازارهای خارجی دارد. اما برای بهره‌برداری از این پتانسیل، لاستیک یزد باید استراتژی‌های صادراتی خود را بازنگری کند و با برندسازی قوی‌تر، در بازارهای منطقه‌ای نفوذ کند.

### ایران یاسا، گام‌های استوار به سوی جهانی‌شدن

شرکت ایران یاسا تایر ورابر، با نماد «یاسا»، با سرمایه ۱۹۰ میلیارد تومانی، در سال ۱۴۰۳ درآمدی ۳۰۰۸۳ میلیارد تومانی ثبت کرد، رشدی ۲۵ درصدی. سود خالص ۴۸۵ میلیارد تومانی، با جهش ۳۱ درصدی، بازدهی ۲۵۵۵۵ ریالی برای هر سهم را به ارمغان آورد. در دو ماهه ۱۴۰۴، فروش ۵۱۹ میلیارد تومانی، با رشد ۴۱ درصدی و صادرات ۶۰ میلیارد تومانی در اردیبهشت، نشان‌دهنده عزم این شرکت برای حضور در بازارهای جهانی است. ایران یاسا در مقایسه با دیگر زیرمجموعه‌های تاپیکو، گام‌های محتاطانه، اما معناداری در صادرات برداشته، اما همچنان راه درازی در پیش دارد.

### زمینه‌های کلان؛ صنعت تایر در آینه اقتصاد ایران

صنعت تایر ایران، در بستری از چالش‌های کلان اقتصادی رشد کرده است. تورم مزمن، که در سال‌های اخیر گاه به بالای ۴۰ درصد رسیده،

موتور محرک این رشد بوده‌اند. میانگین فروش ماهانه تا پایان اردیبهشت، ۱۰۲۰۱ میلیارد تومان بود و عملکرد این ماه، با ۲۴ درصد افزایش نسبت به میانگین، نشان‌دهنده شتاب گرفتن چرخ‌های فروش است. نگاهی به گذشته نیز این روند را تأیید می‌کند: فروش ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۳ به ۱۳۰۶۰۲ میلیارد تومان رسید، با افزایش ۳۳ درصدی نسبت به ۱۴۰۲. اما صادرات ۲۰ میلیارد تومانی در دو ماهه ۱۴۰۴، چون زنگ هشدار، ضرورت توجه به بازارهای بین‌المللی را گوشزد می‌کند.

این موفقیت‌ها، در بستری از تورم فزاینده و افزایش هزینه‌های تولید به دست آمده‌اند. بارز، با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و مدیریت هوشمند هزینه‌ها، توانست حاشیه سود خود را حفظ کند. اما برای تداوم این مسیر، گشودن دروازه‌های صادراتی ضروری است. رقابت در بازارهای جهانی، نیازمند ارتقای استانداردها، برندسازی و سرمایه‌گذاری در بازار یابی است چالش‌هایی که بارز باید با شجاعت به مصاف آن‌ها برود.

### نخ تایر صبا ی زنجان، حلقه کلیدی در زنجیره ارزش

در زنجیره ارزش صنعت تایر، شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه صنایع لاستیک (نخ تایر صبا ی زنجان) با نماد «پتوسعه» نقشی بی‌بدیل ایفا می‌کند. این شرکت که در آستانه عرضه اولیه سهام در بورس است، با ظرفیت تولید بیش از ۲۰ هزار تن منسوجات استخوان‌بندی تایر و سیم استیل کورد، بزرگ‌ترین تولیدکننده مواد اولیه تایر در ایران به شمار می‌رود. مدیرعامل شرکت، عرضه اولیه را «گامی به سوی شفافیت مالی» خواند؛ گویی پتوسعه، با ورود به بازار سرمایه، پرده از رازهای موفقیت خود برمی‌دارد.

نخ تایر صبا، با اجرای فاز اول پروژه استیل کورد در سال ۱۴۰۱، تولید سیم‌های PCR (مختص تایرهای رادیال سبک) را آغاز کرد. اکنون، با برنامه‌ریزی برای احداث فاز بالادست (Brass-Plaited) و خط تولید سیم‌های TBR (مختص تایرهای سنگین)، در پی تکمیل زنجیره ارزش است. این طرح، ظرفیت تولید استیل کورد را به ۲۰ هزار تن در سال افزایش خواهد داد، تحولی که می‌تواند این شرکت را به قله‌های جدیدی از موفقیت برساند. اما این تحول، نیازمند سرمایه‌گذاری‌های کلان و مدیریت ریسک‌های مالی است، به‌ویژه در شرایطی که نوسانات ارزی و تحریم‌ها سایه سنگینی بر اقتصاد ایران انداخته‌اند.

در دو ماهه نخست ۱۴۰۴، درآمد پتوسعه به ۵۵۳ میلیارد تومان رسید، که ۲۷۸ میلیارد تومان آن در اردیبهشت محقق شد. فروش محصولات نایلونی و پلی‌استری، با ۳۱۴ میلیارد تومان، ستون اصلی درآمد این ماه بود. تولید ۷۹۲ هزار کیلوگرم و فروش ۷۱۶ هزار کیلوگرم از این محصولات، نشان‌دهنده کارایی بالای خطوط تولید است. صورت‌های مالی سال ۱۴۰۳ نیز از رشد ۳۲ درصدی درآمد عملیاتی (۳۰۱۳۰ میلیارد تومان) حکایت دارد، هرچند افزایش

در پیچ‌وخم مسیر توسعه اقتصادی ایران، صنعت تایر و لاستیک، چون چراغی فروزان، راه را برای پیشرفت صنعتی روشن می‌کند. این صنعت که ریشه در نیازهای روزافزون بازار داخلی دارد، نه تنها پاسخگوی تقاضای فزاینده خودروسازان و مصرف‌کنندگان است، بلکه با چشمانی پرامید، افق‌های جهانی را نشانه گرفته است. هلدینگ سرمایه‌گذاری پتروشیمی شمال (تاپیکو)، با هدایت زیرمجموعه‌های خود -گروه صنعتی بارز، شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه صنایع لاستیک، مجتمع صنایع لاستیک یزد، و ایران یاسا تایر و رابر- سهمی درخور از این بازار پویا را در اختیار دارد. در دو ماه نخست سال مالی ۱۴۰۴ (فروردین و اردیبهشت)، این مجموعه درآمدی بالغ بر ۴۰۵ هزار میلیارد تومان (احدود ۹۰ میلیون دلار با نرخ ارز کنونی) به دست آورد؛ رقمی که نه تنها از انعطاف‌پذیری این صنعت حکایت دارد، بلکه عزم آن را برای تثبیت جایگاهش در اقتصاد ایران به نمایش می‌گذارد. اما این قصه، فراتر از اعداد و ارقام است؛ روایتی است از تلاش برای خودکفایی، نوآوری در سایه محدودیت‌ها و رقابتی نفس‌گیر در بازارهای داخلی و خارجی.

صنعت تایر ایران در بستری از چالش‌های کلان اقتصادی—از تورم و نوسانات ارزی گرفته تا تحریم‌های بین‌المللی—رشد کرده است. این صنعت، با تکیه بر فناوری‌های بومی و مدیریت هوشمند، توانسته چرخ‌های تولید را به حرکت درآورد. اما پرسش اینجاست: آیا این موفقیت‌ها می‌توانند به دروازه‌های بازارهای جهانی راه یابند، یا تنها در مرزهای داخلی محصور خواهند ماند؟

### گروه صنعتی بارز، پرچمدار فروش داخلی

در میان ستارگان آسمان صنعت تایر ایران، گروه صنعتی بارز، با نماد بورسی «پکرمان»، چون خورشیدی درخشان می‌درخشد. این شرکت، با سرمایه ثبت‌شده ۱۰۳۹۶ میلیارد تومانی، در تولید تایرهای رادیال، بایاس، و تیوب پیش‌تاز است و محصولاتی تولید می‌کند که هم در بازار داخلی و هم، هرچند محدود، در بازارهای صادراتی عرضه می‌شوند. گزارش‌های سامانه کدال، چون آینه‌ای شفاف، عملکرد این شرکت را در اردیبهشت ۱۴۰۴ به تصویر می‌کشند: فروش ۱۰۴۹۲ میلیارد تومانی که نسبت به فروردین همان سال، جهشی ۶۴ درصدی (معادل ۵۸۲ میلیارد تومان) را رقم زده است. این رشد، نشان‌دهنده تقاضای فزاینده در بازار داخلی است، اما سایه‌ای از چالش نیز به چشم می‌خورد: از کل فروش اردیبهشت، تنها ۱۳ میلیارد تومان به صادرات اختصاص یافته، سهمی ناچیز که حکایت از راهی پریچ‌وخم برای جهانی‌شدن دارد.

در مجموع دو ماهه نخست ۱۴۰۴، فروش بارز به ۲۰۴۰۲ میلیارد تومان رسید، رشدی ۳۶ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل. تایرهای رادیال، چون قلب تپنده سبد محصولات این شرکت، اصلی‌ترین

“

### صنعت تایر

### ایران با وجود

### محدودیت‌های

### ارزی و تحریمی

### مسیر رشد قابل

### توجهی را در بازار

### داخلی پیموده،

### اما همچنان در

### مسیر صادرات

### با چالش‌های

### ساختاری و

### رقابت جهانی

### روبه‌روست

### و نیازمند

### سرمایه‌گذاری

### و نوآوری برای

### توسعه جایگاه

### بین‌المللی است