

بازار عراق؛ سکوی پرش صادرات ایران

همسایه غربی با جمعیت ۴۰ میلیونی، ظرفیت عظیمی برای توسعه صادرات غیرنفتی ایران فراهم کرده است



ضمن ایجاد سودآوری ارزی پایدار، بیانگر توانمندی صنایع داخلی در رقابت با برنده‌های بین‌المللی و حضور موفق در بازارهایی با سلیقه و نیازهای متنوع است. سرام‌آ را ترکیب هنر و فناوری، نشان داده که می‌توان با خلاقیت و کیفیت، مرزهای صادراتی را گسترش داد و جایگاهی مطمئن در بازارهای خارجی به دست آورد.

گسترش صادرات صنعتی

در حوزه صنایع شیمیایی، کارخانجات کلرپارس تبریز برای نخستین‌بار توانست صادرات آب‌ژاول را به‌صورت بسته‌بندی در ظروف پرتابل استوانه‌ای یک تنی به عراق عملی سازد؛ اقدامی که با صادرات ۹۶ تن در سال ۱۴۰۴، نقطه‌عطفی در مسیر توسعه صادراتی این شرکت به شمار می‌رود. در بخش صنایع غذایی نیز، شرکت دامون زاگرس بروجرد (زاگشیر) با عرضه شیرخشک صنعتی با پروتئین ۳۴ درصد به عراق، گام نخست حضور خود را در این بازار برداشت. کمبود محسوس در تأمین محصولات لبنی و نیازهای تغذیه‌ای عراق، فرصتی ارزشمند برای تداوم صادرات و تثبیت جایگاه در این عرصه فراهم کرده است. این دستاوردها نشان می‌دهد با بهره‌گیری از ظرفیت‌های فنی، تنوع‌بخشی به محصولات و تمرکز بر نیازهای واقعی بازار، می‌توان راه را برای حضور پایدار در بازارهای منطقه‌ای و جهانی هموار ساخت و ارزش آفرینی اقتصادی را به سطحی بالاتر ارتقا داد.

افق روشن صادرات دارویی

مسئولان هلدینگ دارویی تیپیکو، در سفری رسمی به اقلیم کردستان عراق، با سه نهاد کلیدی این منطقه وارد مذاکره شدند تا زمینه گسترش همکاری‌های بین‌المللی فراهم آید. کیفیت ممتاز داروهای تولید ایران و توانمندی فنی شرکت‌های وابسته به شستا، مزیتی رقابتی پدید آورده که می‌تواند عراق را به دروازه ورود به بازارهای گسترده‌تر منطقه بدل کند.

این رویکرد، نه‌تنها افق تازه‌ای برای توسعه صادرات دارویی می‌گشاید، بلکه جایگاه ایران را به‌عنوان تأمین‌کننده‌ای معتبر و توانمند در عرصه سلامت منطقه، بیش از پیش استحکام می‌بخشد و مسیر حضور پایدار در بازارهای جهانی را هموار می‌سازد.

بازاری پر ظرفیت و شکوفا

تجولات سال ۱۴۰۴ به روشنی گویای تقویت نگاه صادرات‌محور در زیرمجموعه‌های شستا و شکل‌گیری رویکردی هوشمندانه برای حضور مستمر در بازار عراق است. این کشور، هم به‌عنوان بازاری بزرگ و در حال بازسازی و هم به دلیل نزدیکی جغرافیایی و اشتراکات فرهنگی، فرصت طلایی برای صادرات پایدار محصولات ایرانی فراهم کرده است. شستا با بهره‌مندی از ظرفیت‌های گسترده در صنایع ساختمانی مانند سیمان و سرامیک، صنایع شیمیایی همچون آب ژاول، محصولات غذایی مانند شیر خشک و دارویی، توانمندی پاسخگویی به نیازهای متنوع بازار عراق را دارد. با اصلاح و بهینه‌سازی زنجیره ارزش و توسعه استراتژی‌های بازار، شستا می‌تواند جایگاه خود را به‌طور چشمگیری ارتقا داده و سهم صادراتی خود را در این بازار حیاتی افزایش دهد تا افقی روشن و پایدار در صادرات غیرنفتی کشور رقم بخورد.

رشد پایدار ایران

حرکت رو به جلوی شرکت‌های زیرمجموعه شستا در مسیر صادرات به عراق، بیش از آنکه صرفاً یک اقدام تجاری باشد، گامی راهبردی و تأثیرگذار در افزایش درآمدهای ارزی کشور است. این حضور فعال نه تنها در بهبود تراز تجاری نقش دارد، بلکه به مثابه پلی است برای تقویت اقتصاد صادرات‌محور ایران و توسعه پایدار صنایع داخلی. شستا با بهره‌گیری از ظرفیت‌های متنوع خود و تمرکز بر به‌روزرسانی استراتژی‌ها و گسترش همکاری‌های تجاری با نهادهای کلیدی

عراق، توانسته است گام‌های مستحکمی بردارد که نوید عبور صادرات این هلدینگ از مرز ۳۰۰ میلیون دلار را در آینده‌ای نزدیک می‌دهد.

اما اهمیت این جریان فراتر از سودآوری اقتصادی برای شستا است؛ به واسطه ارتباط عمیق این شرکت با سازمان تأمین اجتماعی، درآمدهای ارزی حاصل از صادرات مستقیماً در توانمندسازی مالی این نهاد کلیدی اجتماعی اثرگذار است. در واقع، شستا بازوی مالی اصلی سازمان تأمین اجتماعی محسوب می‌شود و افزایش درآمدهای صادراتی، منابع حیاتی برای بهبود خدمات بیمه‌ای و اجتماعی را فراهم می‌آورد. این پیوند، صادرات را از یک فعالیت صرفاً اقتصادی به ابزاری مؤثر برای پایداری مالی و حمایت اجتماعی تبدیل کرده است. در شرایطی که سازمان تأمین اجتماعی با چالش‌های بودجه‌ای روبه‌روست، رشد درآمدهای صادراتی شستا می‌تواند نقشی راهبردی در کاهش این مشکلات ایفا کند. افزون بر این، منابع حاصل از صادرات، فرصتی طلایی برای سرمایه‌گذاری مجدد در حوزه تولید و توسعه فراهم می‌آورد؛ سرمایه‌گذاری‌هایی که در نوسازی ماشین‌آلات، به کارگیری فناوری‌های نوین، ارتقای کیفیت محصولات، و تنوع‌بخشی به سبد تولید به کار گرفته می‌شوند و زمینه‌ساز ورود به بازارهای جدید و رقابتی خواهند بود. علاوه بر جنبه‌های فنی و تولیدی، بخشی از این منابع می‌تواند به توسعه سرمایه انسانی اختصاص یابد؛ آموزش نیروی کار و افزایش بهره‌وری که در نهایت به ارتقای مزیت رقابتی شرکت‌ها و تثبیت سودآوری بلندمدت منجر می‌شود. این فرآیند همگرا، نه تنها موقعیت شستا را در بازارهای بین‌المللی تقویت می‌کند، بلکه نقش مؤثری در تداوم شکوفایی اقتصادی و اجتماعی کشور ایفا خواهد نمود. بدین ترتیب، بازار عراق نه‌تنها فرصتی برای افزایش صادرات امروز است، بلکه سرمایه‌گذاری‌ای کلان و بنیادین برای فردایی روشن‌تر و توسعه پایدار ایران به شمار می‌آید.

بازار عراق با جمعیتی بیش از ۴۰ میلیون نفر و نیاز جدی به بازسازی زیرساخت‌ها، به دلیل نزدیکی جغرافیایی و اشتراکات فرهنگی و اقتصادی، یکی از مهم‌ترین مقاصد صادراتی ایران به شمار می‌آید. شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی (شستا) با مجموعه‌ای از هلدینگ‌ها و شرکت‌های فعال در حوزه‌هایی چون سیمان، سرامیک، صنایع شیمیایی، غذایی و دارویی، سهم چشمگیری در توسعه صادرات به این کشور دارد. صادرات شستا به عراق در سال‌های گذشته به بیش از ۳۰۰ میلیون دلار رسیده و با برنامه‌ریزی و به‌روزرسانی راهبردها، این ظرفیت می‌تواند رشد بیشتری پیدا کند. بازار عراق نه‌تنها فرصت اقتصادی بزرگی برای ایران است، بلکه با تکیه بر همکاری‌های دوطرفه و استفاده از مزیت‌های رقابتی، می‌تواند به سکوی پرش صادرات غیرنفتی کشور بدل شود. استمرار حضور مؤثر در این بازار، به تقویت تولید داخلی و افزایش اشتغال نیز کمک خواهد کرد.

مسعود کمالی اردکانی، معاون توسعه کسب‌وکار بین‌الملل شستا، با اشاره به سهم بیش از ۲۰ درصدی عراق از کل صادرات غیرنفتی ایران، این کشور را یکی از بازارهای راهبردی برای شرکت‌های تابعه شستا دانست. به گفته او، حدود ۳۵ تا ۴۰ شرکت وابسته به شستا، مجموعاً تا سقف ۳۰۰ میلیون دلار صادرات سالانه به عراق داشته‌اند. وی با ترسیم چشم‌اندازی از آینده، خاطرنشان کرد که روند بازسازی و نوسازی صنایع عراق، ساختار صادراتی این بازار را در پنج سال آینده دگرگون خواهد کرد. عراق به تدریج به سوی خودکفایی صنعتی حرکت می‌کند و استمرار صادرات محصولات نهایی از ایران، بدون ایجاد مزیت رقابتی و نوآوری، چندان پایدار نخواهد ماند. کمالی اردکانی تأکید کرد که حضور در این بازار، نیازمند رقابتی هوشمندانه با رقبای قدرتمندی چون ترکیه، عربستان و چین است؛ رقابتی که تنها با بازنگری عمیق در مدل‌های تولید، زنجیره تأمین و راهبردهای صادراتی ممکن خواهد بود. وی تجربه موفق شرکت سیمان ارض‌العمار را نمونه‌ای الهام‌بخش دانست؛ شرکتی که بخشی از فرآیند تولید خود را به داخل عراق منتقل کرده و توانسته سهمی چشمگیر در بازار این کشور به دست آورد. به باور او، این الگو می‌تواند چراغ راه سایر شرکت‌های ایرانی در مسیر تثبیت جایگاهشان در بازار عراق باشد.

خلاقیت در طراحی و تولید

شرکت صنایع سرام‌آ، وابسته به شستا، با ورود به عرصه طراحی و تولید کاشی‌های مینیاتوری منحصر به فرد، توانسته جایگاه ویژه‌ای در بازار عراق به دست آورد. این محصول که سال گذشته به سبد صادراتی شرکت افزوده شد، با بهره‌گیری از طرح‌های نوآورانه و استفاده از تجربه کارشناسان خارجی برای ارتقای کیفیت، توانسته استانداردهای تولید را به سطحی بالاتر برساند. کاشی‌های مینیاتوری سرام‌آ نه‌تنها در بازار عراق با استقبال چشمگیری روبه‌رو شده‌اند، بلکه ظرفیت حضور این شرکت را در دیگر بازارهای جهانی نیز افزایش داده‌اند. صادرات این محصولات به عراق،

بورس در انتظار ثبات اقتصادی

بازار سرمایه ایران در سایه نااطمینانی‌های کلان و بی‌ثباتی سیاست‌ها برای ایفای نقش واقعی خود در توسعه اقتصادی چشم‌انتظار ثبات است

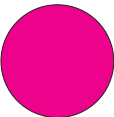
در سال‌های اخیر، بازار سرمایه به یکی از ارکان اصلی اقتصاد ایران تبدیل شده است؛ نهاده‌ای که علاوه بر تأمین مالی بنگاه‌ها و پروژه‌های بزرگ، آینده‌ای از انتظارات، نگرانی‌ها و امیدهای فعالان اقتصادی نسبت به آینده کشور محسوب می‌شود. با این حال، این نقش مهم در شرایطی شکل گرفته که اقتصاد ایران با چالش‌های جدی و پی‌درپی‌ای همچون بی‌ثباتی در سیاست‌گذاری‌ها، تحریم‌های خارجی و نوسانات بازارهای مالی روبه‌روست. در این میان، بورس بیش از آنکه از مشکلات ساختاری داخلی آسیب ببیند، بیش‌تر قربانی نااطمینانی‌های اقتصاد کلان و عوامل بیرونی شده است.

این نااطمینانی‌ها به شیوه‌های مختلفی مانند مداخلات دستوری، نوسانات نرخ ارز و سیاست‌های متناقض، مسیر عملکرد طبیعی بازار سرمایه را مسدود کرده‌اند. بنابراین، مشکل اصلی بورس نه ضعف ابزارها و ساختارهای درونی بلکه فقدان محیطی پاباث و قابل پیش‌بینی برای سرمایه‌گذاری است که اجازه دهد این

محوه‌های صادر شده برای انواع صندوق‌ها، ابزارهای مؤثر برای جذب منابع مردمی به پروژه‌های مشخص اقتصادی هنوز به درستی توسعه نیافته‌اند. این کارشناس بازار سرمایه، «نباشت نااطمینانی در اقتصاد کلان» را بزرگ‌ترین مانع پیش‌روی کارآمدی بورس می‌داند و می‌افزاید: «تحریم‌های بین‌المللی، نوسانات شدید سیاست‌های ارزی و مالی، مداخلات دولتی در قیمت‌گذاری و محدودیت‌هایی مانند دامنه نوسان، تمایل سرمایه‌گذاران به فعالیت در بازار سرمایه را کاهش داده‌اند.» او تحریم‌ها را نه‌تنها مانع دسترسی شرکت‌ها به فناوری و بازارهای جهانی می‌داند، بلکه فضای کلان اقتصادی را نیز به‌شدت غیرقابل پیش‌بینی کرده است؛ شرایطی که دشمن اصلی سرمایه‌گذاری است. طحانی معتقد است رونق بازار سرمایه مستلزم کاهش تدریجی این نااطمینانی‌ها، بازسازی اعتماد عمومی، تقویت حقوق مالکیت، کاستن از مداخلات دستوری و ارائه نقشه‌راهی شفاف در سیاست‌گذاری اقتصادی است. او توضیح می‌دهد: «بورس می‌تواند

به عنوان ابزاری هشداردهنده برای دولت عمل کند. کاهش شاخص‌ها در دوره‌های رشد نقدینگی، نرخ بهره واقعی بالا و بی‌اعتمادی عمومی، نشانه‌هایی از ناهماهنگی جدی سیاست‌های اقتصادی است که می‌تواند مسیر اصلاح را هموار کند.»

برای جلب مشارکت عمومی، طحانی ارائه ابزارهای سرمایه‌گذاری متنوع با دسترسی آسان، کارمزد پایین و معافیت‌های مالیاتی هدفمند را ضروری می‌داند و می‌گوید: «سیاست‌گذاران باید با پیوند دادن مردم به تولید از طریق بازاری شفاف، از رفتارهای پریسک و ناپایدار در بودجه‌ریزی و عرضه سهام جلوگیری کنند تا اعتماد عمومی حفظ شود.» او تأکید می‌کند: «بازار سرمایه تنها زمانی می‌تواند نقشی مؤثر در توسعه اقتصادی ایفا کند که خود قربانی تصمیمات ناپایدار نشود.» از نظر طحانی، ثبات در سیاست‌گذاری‌ها، شفافیت مالیاتی، حذف قیمت‌گذاری دستوری و تقویت سازوکارهای حقوقی، پیش‌شرط‌های لازم برای ایفای نقش بورس در اقتصاد کشور هستند.



مونا حاجی‌علی‌اصغر

کارشناس بازار سرمایه



رامین بیات

روزنامه نگار

تغییر تأمین مالی در بخش تولید

در دنیای امروز، تأمین مالی دیگر محدود به دریافت تسهیلات از بانک‌ها نیست. با پیچیده‌تر شدن نیازهای اقتصادی و گسترش فناوری‌های نوین، بسیاری از کسب‌وکارها و پروژه‌ها برای رشد و توسعه خود به دنبال روش‌هایی فراتر از الگوی سنتی بانکی هستند. در این مسیر، ابزارهایی مانند تأمین مالی جمعی، فناوری وام‌دهی دیجیتال، لیزینگ و انتشار اوراق بدهی، به عنوان گزینه‌های جایگزین یا مکمل نظام بانکی مطرح شده‌اند.

این روش‌ها با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و ایجاد شفافیت در فرایندها، امکان دسترسی سریع‌تر و متنوع‌تر به منابع مالی را فراهم کرده‌اند. روند رشد و استقبال از این ابزارها نه‌تنها در کشورهای توسعه‌یافته بلکه در ایران نیز مورد توجه سیاست‌گذاران، کارآفرینان و فعالان بازار سرمایه قرار گرفته است. تأمین مالی جمعی یکی از نوآورانه‌ترین روش‌های جذب سرمایه است که شرکت‌ها، کسب‌وکارهای نوپا و حتی پروژه‌های فرهنگی و اجتماعی می‌توانند با ارائه طرح‌های مشخص، از طریق پلتفرم‌های دیجیتال و با نظارت نهادهای مربوطه، سرمایه‌های خرد مردم را جذب کنند. در ایران نیز طی سال‌های اخیر این سکوها دیجیتال تحت نظارت بازار سرمایه و فرابورس فعالیت خود را آغاز کرده‌اند و امکان مشارکت عمومی در پروژه‌های تولیدی و خدماتی را فراهم کرده‌اند. این ابزار علاوه بر تسهیل تأمین مالی، مشارکت و آگاهی عمومی را نیز افزایش می‌دهد و نقش مهمی در ایجاد فرهنگ سرمایه‌گذاری مستقیم ایفا می‌کند. «لندتک» فناوری وام‌دهی الکترونیکی است که با استفاده از هوش مصنوعی و داده‌های غیربانکی، فرایند اعطای تسهیلات را هوشمند و سریع می‌کند. این فناوری در جهان پیشرفته رشد کرده و در ایران نیز پلتفرم‌های نوپا فعالیت دارند؛ آینده آن به ویژه در تسهیلات خرد امیدوارکننده است. لیزینگ روشی سنتی و مؤثر در تأمین مالی است که دارایی‌ها را به صورت اجاره در اختیار مشتری قرار می‌دهد و اغلب مالکیت را در پایان قرارداد منتقل می‌کند. در ایران بیشتر روی خودروم‌تمرکز است و توسعه نهادهای مالی تخصصی می‌تواند ظرفیت این صنعت را افزایش دهد. انتشار اوراق بدهی یکی از ابزارهای کلیدی تأمین مالی در اقتصادهای پیشرفته است که منابع پایدار و بلندمدت برای پروژه‌های زیرساختی، صنعتی و فناوریانه فراهم می‌کند. در ایران نیز این روش رشد قابل توجهی داشته و شرکت‌های مختلف از آن بهره‌مند شده‌اند. مزیت اصلی این اوراق شفافیت اطلاعات و تأمین مالی پایدار است، اما همچنان نیاز به تنوع ابزارها و تسهیل بیشتر وجود دارد. اقتصاد پویا نیازمند تنوع در تأمین مالی است و اتکای صرف به نظام بانکی، ریسک و مانع رشد بخش خصوصی ایجاد می‌کند. توسعه ابزارهای نوین در ایران فرصتی مهم برای کارآفرینان و سرمایه‌گذاران است. اکنون وقت آن است که سیاست‌گذاران و فعالان اقتصادی با شناخت بهتر این ابزارها، مسیر جدیدی با تمرکز بر نوآوری، شفافیت و مشارکت عمومی برای تأمین مالی کشور بسازند تا به توسعه پایدار و رشد اقتصادی برسیم.