

نکته



## آفریقا بازار بکر کالاهای ایرانی



قاره آفریقا با دارا بودن ۱.۳ میلیارد نفر جمعیت و ۵۴ کشور، یک فرصت بزرگ در حوزه روابط تجاری و اقتصادی به‌شمار می‌آید. ایران می‌تواند به‌واسطه نیاز این قاره به سوخت و انرژی، فناوری و مکانیزاسیون در تولید محصولات کشاورزی، سرمایه‌گذاری و طراحی و ساخت امور زیربنایی از جمله معدن، سد، راه‌سازی و پروژه‌های عمرانی در آفریقا حضور پیدا کند. همچنین زمینه‌های دیگر همچون اورهال کردن پالایشگاه‌ها، استخراج گاز، بازار مصرف مناسب مواد غذایی و محصولات صنعتی، تجاری و مصرفی سایر موارد همکاری قلمداد می‌شود. این در حالی است که نیاز ما به کشت فراسرزیمنی همراه با توانمندی در صادرات خدمات فنی و مهندسی به این قاره فرصت‌های بی‌نظیری را -برای همکاری توأمان ایران و کشورهای آفریقایی فراهم کرده است. در سال ۱۴۰۲ گسترده‌گی صادرات کشورمان به این قاره از نکات قابل توجه بود. صادرات در شرق، غرب، شمال و جنوب این قاره به‌شکل خاصی توسعه پیدا کرد و ۳۹ کشور از این قاره، مقصد صادرات کالاهای ایرانی به‌صورت مستقیم بودند. با وجود کاهش صادرات کشور به بخش سفید این قاره در شمال در سال‌های گذشته، شاهد افزایش صادرات به کشورهای الجزایر، مصر، لیبی، تونس، جیبوتی و مراکش در سال ۱۴۰۲ با وجود بحران حمل‌ونقل در دریای سرخ بودیم. در خصوص مقاصد نخست محصولات صادراتی به آفریقا نیز باید گفت که در سال ۱۴۰۲، غنا با خرید ۱۷۳.۵ میلیون دلار، آفریقای جنوبی با ۱۴۵ میلیون دلار، تانزانیا با ۹۲.۸ میلیون دلار، کنیا با ۴۸.۷ میلیون دلار، نیجریه با ۴۸ میلیون دلار، موزامبیک با ۴۷.۱ میلیون دلار و سومالی با ۳۳.۳ میلیون دلار هفت مقصد نخست صادرات کالاهای ایرانی به‌صورت مستقیم به این قاره بودند. این در شرایطی اتفاق افتاد که ۱۵ درصد صادرات ایران به این قاره از مشتقات نفتی شامل کود اوره، قیر، گاز مایع و انواع روغن‌های صنعتی بود. بعد از آن ۳۷ درصد صادرات کشورمان را محصولات فولادی و آهنی به خود اختصاص داده است. مواد غذایی، مصالح ساختمانی، انواع فرش و کف‌پوش، شوینده‌ها و لوازم بهداشتی، لوازم خانگی، دارو و تجهیزات پزشکی، لوازم صنعتی، قطعات خودرو، لاستیک، مواد معدنی، لوازم الکتریکی، لوستر، مبلمان و اسباب‌بازی از دیگر کالاهای صادراتی ایران به قاره آفریقا در سال ۱۴۰۲ بودند. در رابطه با واردات از قاره آفریقا باید اشاره کرد که در سال گذشته ۲۲ کشور از این قاره فروشنده مستقیم کالا به ایران بودند که آفریقای جنوبی با فروش ۱۹ میلیون دلار، زامبیا با ۱۲.۵ میلیون دلار، غنا با ۱۲.۵ میلیون دلار، سیشل با ۱۱.۷ میلیون دلار، کنیا با ۹.۵ میلیون دلار، تانزانیا با ۶.۱ میلیون دلار و اوگاندا با ۴.۱ میلیون دلار، هفت کشور نخست فروش کالا در بین کشورهای قاره آفریقا به ایران در سال گذشته به حساب می‌آیند. ۶۶ درصد واردات ایران از این قاره مواد غذایی و کشاورزی مانند چای، ذرت، قهوه، توتون، حبوبات، لاشه گوسفند و محصولات شیلاتی بود. ۲۱ درصد را نیز مواد معدنی مانند سنگ منگنز، سنگ و خاک روی، کنسانتره گروم، و ۱۳ درصد دیگر نیز عمدتاً روغن صنعتی و گریس، انواع تسمه، ماشین‌آلات، مواد شیمیایی و صنعتی و لوازم یک‌دی دربر گرفت. البته باید به این نکته مهم اشاره کرد که عدم شناخت ظرفیت‌ها در بین تجار ایرانی و آفریقایی، نبود یا کمبود حمل‌ونقل ارزان، مستمر و فراگیر و موانع جابه‌جایی مستقیم ارز و پول، از موانع توسعه تجارت یا تجارت مستقیم بین ایران و قاره آفریقا است که رفع این موانع با ارائه دولت‌ها و پیگیری بخش خصوصی تا حدودی به تجارت ایران با این قاره شتاب خواهد داد. از سویی یک راهکار توسعه تجارت با این قاره، راه‌اندازی مراکز تجاری در کشورهای آفریقایی است. این مراکز می‌تواند در توسعه تبادلات و تسهیل آن تأثیرگذار باشد. بر این اساس معرفی و ارائه خدمات فنی و مهندسی در کشورهای آفریقایی میزان تجارت غیرنفتی دو کشور را نیز افزایش خواهد داد.

## اقتصاد

گزارش

قاره آفریقا طی یک‌دهه اخیر شاهد رشد چشمگیر مبادلات تجاری با شرکای آسیایی خود بوده است. قرار گرفتن چین و هند به‌عنوان قدرت‌های اقتصادی نوظهور آسیایی در کنار اتحادیه اروپا و ایالات متحده به‌عنوان شرکای عمده تجاری آفریقا بیانگر اهمیت این قاره در چیدمان آینده قدرت بین‌المللی است. این در حالی است که استراتژی دولت‌ها برای توسعه



تجارت ایران با کشورهای قاره آفریقا سالانه قریب به ۱.۲ میلیارد دلار است که ۱.۱ میلیارد دلار آن را صادرات تشکیل می‌دهد. بیشترین میزان تجارت خارجی بین ایران و آفریقا در سال ۱۴۰۱ اتفاق افتاد و به حدود یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار رسید، اما این عدد در مقایسه با تجارت کشورهای دیگر با قاره آفریقا قابل توجه نیست. به همین دلیل سازمان توسعه تجارت اعلام کرده که برای تصاحب سهم بیشتر از بازار این قاره برنامه‌ریزی‌هایی در نظر گرفته است. البته با توجه به اینکه حجم تبادلات تجاری آفریقا در سال گذشته حدود ۱۲۰۰ میلیارد دلار بوده، سهم ایران از این تبادلات ناچیز شمرده می‌شود. همچنین باید به این نکته توجه کرد که در بازارهای آفریقا کشورهای مثل چین و هند نفوذی قوی دارند که رقابت با آن‌ها برای ایران تا حدودی سخت است. با این‌حال سپید ابراهیم رئیسی در اجلاس ایران و آفریقا که اخیراً برگزار شد، تأکید کرد که هدف گذاری یک میلیارد دلاری برای همکاری‌های اقتصادی ایران و آفریقا در یک سال آینده به‌هیچ‌وجه متناسب با ظرفیت‌های موجود نیست و حتماً باید به سمت هدف ۱۰ برابری حجم همکاری‌های اقتصادی و تجاری فی‌مابین حرکت کنیم.

به‌منظور تقویت روابط تجاری ایران و کشورهای آفریقایی ضروری است تا اطلاعات طرفین نسبت به یکدیگر افزایش یابد. به این معنی که فعالان اقتصادی آفریقایی از ظرفیت‌های اقتصادی ایران مطلع شوند و فعالان اقتصادی کشورمان نیز با موقعیت‌های تجاری و اقتصادی این قاره آشنایی پیدا کنند. بر این اساس، اگر زمینه‌های آموذرفت تجار فراهم شود و هیأت‌های تجاری دو طرف در مرآوده باشند، این مسئله می‌تواند کمک شایانی به افزایش تبادلات تجاری ایران و آفریقا کند؛ چراکه در این مرآودات اطلاعات تجار افزایش یافته و زمینه توسعه تبادل فراهم می‌آید. با توجه به اینکه هم‌اکنون میزان مبادلات تجاری ایران و قاره آفریقا به رقم یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار رسیده، طبق پیش‌بینی‌های‌می‌توان سطح مبادلات را حداقل تا ۱۰ میلیارد دلار افزایش داد. این موضوع نیازمند نظم‌بخشی در کشتیرانی و خطوط هوپیمایی و همچنین حل موضوعات مربوط به مرآودات مالی است. در صورت مدیریت



بتواند با باز کردن ال‌سی تجارت خود را انجام دهد، قدر مسلم می‌توان بسیاری از موانع را برداشت. دانشمندان با تأکید بر اینکه تحریم‌های بانکی در دو دهه اخیر مشکلات بسیاری را برای صادرات کالاها و خدمات ایرانی به وجود آورده، افزود: «نقل و انتقالات سهل و آسان مالی برای امر تجارت امروز در دنیا یک اصل مهم است. اگر ما می‌خواهیم در زمره کشورهایی قرار بگیریم که روزبه‌روز درآمد‌های ارزی خود را افزایش دهیم، باید در این مسیر گام برداریم. بنابراین دولت باید یک برنامه‌ریزی مناسب برای باز کردن ال‌سی از سویی بانک توسط تجار و بازرگانان انجام دهد، تا صادرات به آفریقا تسهیل شود.»

رئیس اسبق اتاق بازرگانی ایران و امارات، دومین گام را در این زمینه ثبات قوانین و مقررات در حوزه ارزی، تولید و تجارت دانست و ادامه داد: «یکی از مسائلی که همواره صادرکنندگان از آن رنج برده‌اند، موضوع ممنوعیت‌های ناگهانی است که از سوی دستگاه‌های اجرایی صادر می‌شود. به‌عنوان مثال یک تولیدکننده محصولات کشاورزی یک قرارداد مناسب را برای صادرات یک محصول به مدت مشخص و در تناژ معلوم منعقد کرده، اما بعد از آن یک‌مرتبه وزارت جهاد کشاورزی صادرات آن محصول را ممنوع می‌کند. خوب در چنین وضعیتی یک صادرکننده با وجود تهمدی که به طرف خارجی داده، چه باید کند. ضرر و زیان ناشی از عدم اجرای چنین قراردادهایی برعهده کیست؟»

دانشمند گفت: «ضرورت دارد در این حوزه تمهیداتی اندیشده شود. همچنین ثبات در حوزه قوانین و مقررات

# سه گام عملی برای افزایش صادرات به قاره آفریقا

دیپلماسی تجاری و ورود به بازار قاره آفریقا در کنار توجه به مزیت رقابتی محصولات، بی‌تردید منوط به اراده و هماهنگی در سطح کلان بوده است. بنابراین تمامی ابزارهای دولت و بخش خصوصی باید در جهت توسعه دیپلماسی تجاری فعال شود؛ امری که در دولت مردمی سیزدهم زمینه برای اجرای آن فراهم شده است.

ارزی و تجاری مورد دیگری است که باید رعایت شود. اگر تصمیم به صادرات یک کالا یا محصول گرفته شود، لازم است مطمئن شویم که شرایط لازم برای ثبات بازار محصول مورد نظر را فراهم کرده‌ایم؛ زیرا هرگونه وقفه یا نوسان در امر صادرات، منجر به تحول در سهم بازار و کم‌شدن آن برای کشورمان می‌شود و این وضعیت به سود کشورهای رقیب خواهد بود. بنابراین، باید پس از تصویب صادرات توسط دولت، هیچ مانعی برای آن ایجاد نشود و فرآیند صادرات به‌طور پیوسته و بدون توقف پیش رود.»

این فعال اقتصادی با اشاره به اینکه دیپلماسی اقتصادی گام دیگری است که در این‌باره باید برداشته شود، افزود: «حمایت دولت از تجار و بازرگانان باعث می‌شود که آن‌ها از قدرت عمل بیشتری برای افزایش حجم تجارت و مبادلات اقتصادی بر‌خوردار باشند و از این رهگذر درآمد‌های ارزی کشور نیز با افزایش روبه‌رو شود.»

دبیر کل اسبق خانه اقتصاد ایران با بیان اینکه بحث حمل‌ونقل نیز از دیگر مواردی است که باید مورد نظر قرار گیرد، توضیح داد: «با توجه به اینکه در حال حاضر به دلیل تحریم‌ها حمل‌ونقل کالا از طریق دریا برای کشورمان قدری مشکل است، دولت باید به این موضوع توجه کند. با وجود ظرفیت مناسب ناوگان حمل‌ونقل دریایی در کشورمان، می‌توان از این بستر استفاده کرده و در جهت افزایش صادرات به قاره آفریقا گام برداشت.»

دانشمند با اشاره به اینکه محصولات پتروشیمی، کشاورزی، سیمان و دارو از جمله اقلامی هستند که می‌توان به آفریقا صادر کرد و به نوعی ما در آن مزیت صادراتی داریم، گفت: «کشورهای آفریقایی به‌ویژه کشورهای غرب آفریقا به دلیل تولید مواد خام، بازار مهمی برای صادرات محصولات ایرانی هستند. این کشورها به لحاظ منابع طبیعی غنی مانند نفت، گاز، معادن و محصولات کشاورزی مانند برنج و کاکائو، به‌عنوان مناطقی جذاب برای محصولات ما شناخته می‌شوند. از طرف دیگر، ایران می‌تواند به این کشورها محصولات متنوعی از جمله ماشین‌آلات، لوازم خانگی، محصولات پتروشیمی، دارو و محصولات بهداشتی و محصولات کشاورزی مانند گندم، پسته و پنبه صادر کند. در نهایت این تبادلات تجاری به تقویت روابط اقتصادی بین ایران و کشورهای آفریقایی کمک خواهد کرد و برای هر دو طرف مزیت‌های اقتصادی قابل توجهی دارد.»

### زمینه‌های لازم برای افزایش صادرات فراهم است

## قاره سیاه؛ زمین جدید بازی کالاهای ایرانی

زیرساخت‌ها و صنایع مختلف، آفریقا یک بازار رقابتی و پرطرفدار برای شرکت‌های ایرانی در زمینه‌های ساختمانی، ارتباطات، انرژی، و توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل محسوب می‌شود. با توجه به این ویژگی‌ها، استفاده از فرصت‌های موجود در بازار آفریقا به‌ارتقای تجارت و ارتباطات اقتصادی بین ایران و کشورهای آفریقایی کمک می‌کند.

ساختمانی هستند که در این حوزه ایران توانایی صادرات خدمات و مصالح را دارد. از سویی قاره آفریقا افزایش سطح بهداشتی، تجهیزات پزشکی و دارو را هم پیگیری می‌کند. در این خصوص ایران نقاط قوت زیادی دارد و می‌تواند نیاز کشورهای قاره آفریقا را به خوبی تأمین کند. یکی از نکات مهم و قابل تأمل در تجارت با آفریقا این است که اغلب کشورهای آفریقایی واردکننده کالاهایی هستند که ایران یکی از صادرکنندگان مهم آن است. در واقع این کشورها به‌صورت عمده کالاهایی را وارد و مصرف می‌کنند که از پیچیدگی فناوریانه برخوردار نیستند و بر همین اساس ایران می‌تواند سهم بالایی از بازار بزرگ این قاره را از آن خود کند. کالاهادر قاره آفریقا به‌صورت مواد اولیه مانند محصولات غذایی، مواد معدنی، طلا و الماس هستند و این امکان وجود دارد تا در بازار ایران برای خود جایی باز کنند. در مقابل کالاهای ایرانی مانند مشتقات نفتی، سوخت، محصولات نیمه‌ساخته، ظروف پلاستیکی، مبلمان و پوشاک در کشورهای آفریقایی بازار مناسبی دارند. بررسی‌ها نشان می‌دهد، صنعت نفت و گاز از مهم‌ترین محورهای همکاری اقتصادی ایران و کشورهای آفریقایی است. طبق آمار، از بین ۱۳ قلم باارزش‌ترین محصولات وارداتی آفریقا، فقط ۱۰۰ میلیارد دلار شامل نفت و مشتقات نفتی است که ایران تولیدکننده آن‌هاست و می‌تواند به آفریقا صادرات داشته باشد. این در حالی است که ۵۴ کشور آفریقایی بازار متفاوتی از یکدیگر دارند که تجار ایرانی باید با آن آشنا شوند. در هر جهتی از آفریقا، بازار محصولات، مزیت‌ها و محدودیت‌های متفاوتی دارد که آگاهی از آن‌ها موجب توسعه روابط تجار دوطرف می‌شود.

### الزامات افزایش صادرات به آفریقا

مسعود دانشمند، دبیر کل اسبق خانه اقتصاد ایران و عضو اتاق بازرگانی ایران در گفت‌وگو با «آتی‌ه‌نو» با اشاره به اینکه باید روابط اقتصادی با آفریقا را گسترش داد، گفت: «این اقدام نیاز به مقدمات و پیش‌شرط‌هایی دارد که با مهیا شدن آن‌ها می‌توان از طریق تسهیل تجارت با قاره سیاه، میزان درآمد‌های ارزی و صادراتی کشور را افزایش داد. اولین گام در این زمینه فراهم شدن زمینه انجام مبادلات مالی است؛ زیرا زمانی که یک بازرگان و تاجر ایرانی، محموله‌ای را به کشورهای آفریقایی صادر می‌کند، نقل و انتقال و جابه‌جایی بهای آن کالا بسیار مشکل است. در این زمینه اگر سئوئیت برقرار نشود و یا اینکه بازرگان

گزارش

قاره آفریقا به‌عنوان یک بازار نوظهور اقتصادی، می‌تواند برای کشورمان مزیت‌های بسیاری فراهم کند. این قاره دارای یک جمعیت بزرگ و روبه‌رشد با نیازهایی متنوع است. با توجه به توان تولیدی و صادراتی ایران در زمینه‌های مختلف از جمله نفت، گاز، صنایع غذایی، ماشین‌آلات و دارو و تجهیزات پزشکی، آفریقا می‌تواند بازار بسیار مهمی برای صادرات ایران‌یان باشد. همچنین با توسعه

مهدی ضیغمی، رئیس سازمان توسعه تجارت ایران در دومین اجلاس بین‌المللی ایران و آفریقا با بیان این‌که سیاست توجه به آفریقا، در کانون تمرکز سیاست‌های خارجی کشور به‌ویژه در حوزه تجاری قرار دارد، گفت: «موقعیت‌های اولین اجلاس ایران و کشورهای غرب آفریقا در سال گذشته منجر به توافق‌های خوب در تجارت بین‌المللی و برگزاری بزرگ‌ترین رویداد همکاری‌های اقتصادی ایران و قاره آفریقا شده است.»

او با تأکید بر لزوم افزایش سطح روابط اقتصادی ایران و آفریقا، افزود: «اقتصاد ایران و بسیاری از کشورهای آفریقایی مکمل یکدیگرند و به‌راحتی می‌توان از مسیر تجارت آزاد دوطرفه نسبت به جهش در مناسبات تجاری اقدام کرد. در همین راستا سازمان توسعه تجارت در نظر دارد با همراهی و هم‌فکری معاونت دیپلماسی وزارت امور خارجه تعداد رایزنان بازرگانی را در سال جاری در قاره آفریقا از ۳ نفر به ۱۴ نفر افزایش دهد.» او ادامه داد: «ما به شرق و شمال آفریقا خط منظم کشتیرانی راه‌اندازی کردیم و با دستور رئیس‌جمهور در سفر به الجزایر موضوع کشتیرانی به غرب آفریقا نیز در دستور کار قرار گرفته است. موضوع بعدی زیرساخت‌ها در تبادلات مالی و بانکی است که ابتکارات خوبی را در این اجلاس با همتایان آفریقایی خود به اشتراک خواهیم گذاشت و امیدواریم این سه موضوع اصلی در اجلاس بعدی حل‌وفصل شود.»

#### زمینه‌های همکاری اقتصادی و تجاری مشترک

آفریقا یکی از بهترین مقاصد کشت‌های فراسرزیمنی است که بیش از ۷۴۰ میلیون هکتار زمین حاصلخیز دارد. این موضوع یک فرصت بی‌نظیر است که



کشورهای پیشرو از آن به خوبی استفاده می‌کنند. کشور ما نیز برنامه‌های بسیار جدی دارد تا از این پتانسیل استفاده کند. یکی از راهبردهای جدی در این راستا، صدور خدمات فنی و مهندسی است که از طریق فعال شدن پیمان‌های کشت‌های فراسرزیمنی پیگیری می‌شود. همچنین قاره سیاه از لحاظ اقتصادی ظرفیت بسیار بالایی دارد؛ چراکه کشورهای این قاره اقتصاد روبهر شدی دارند. آن‌ها به دنبال افزایش واردات مواد اولیه چون پتروشیمی هستند. کشورهای این منطقه، توسعه ساخت‌وساز را پیگیری می‌کنند. بنابراین برای رشد ساختمان‌سازی نیازمند خدمات فنی و مهندسی و مصالح