

چگونه صادرات موفقیت آمیز را آغاز کنیم؟

این پرسش که چگونه و از چه راهی صادرات موفقیت آمیز را شروع کنیم؛ در ذهن بسیاری از صاحبان کسب و کار، مدیران شرکت‌ها و حتی اشخاص معمولی جامعه است. به دنبال این سوال، چندین سوال دیگر نیز شکل می‌گیرد. مجموعه این سوالات به ما نشان می‌دهد که آموزش صادرات موضوعی است که باید قبل از هر اقدامی به آن فکر کنیم. واقعیت آن است که بسیاری از اشخاص که آشنایی چندانی با این موضوع ندارند، مراحل انجام صادرات را یک کار معمولی و ساده می‌پندارند. در حالی که صادرات یک فرایند چند مرحله‌ای بوده که ممکن است شما در یک یا چند مرحله از آن بتوانید نقش ایفا کنید. یک صادرکننده باید نکات بسیاری را در نظر بگیرد. آن چیزی که صادرات را پیچیده و البته جذاب می‌کند، بین‌المللی بودن آن است. همین مساله اطلاع از مقررات بین‌المللی، فرهنگ، زبان و سایر ویژگی‌های ملل دیگر را لازم و ضروری می‌کند. ما در این مقاله سعی کرده‌ایم تا به پرسش مهم «چگونه وارد عرصه صادرات شویم؟» پاسخ دهیم. ضمن آنکه در انتها صادرات به 15 کشور مهم را مورد بررسی قرار داده‌ایم.

چگونه کالا را صادر کنید؟

در حالی که اکثراً ما یک دیدگاه ثابت و کلی از صادرات داریم، اما باید گفت که این کار به روش‌های مختلفی صورت می‌گیرد که هر کدام از این روش‌ها مزایا و معایب مختص به خود را دارند. نمی‌توان شرایط تمام صادرکنندگان و فعالان اقتصادی را یکسان و به یک شکل در نظر گرفت. هر کدام از آنها بسته به شرایطی که دارند می‌توانند یکی از شیوه‌های مرسوم صادرات کالا را برگزینند. از آنجا که این مرحله اولین گام برای آغاز فرایند تجارت بوده، بنابراین باید به دقت در خصوص گزینش یک راه مناسب جهت صادرات تصمیم‌گیری کرد. ممکن است شما با توجه به شرایطی که دارید، شخصا به طور مستقیم این کار را انجام دهید یا برعکس، از طریق شرکت‌های واسطه‌ای دست به صادرات بزنید. برای تصمیم‌گیری در این خصوص مقاله زیر به شما بسیار کمک خواهد کرد.

دریافت کارت بازرگانی

آن دسته از اشخاص حقیقی و حقوقی که به صورت غیرمستقیم و با واسطه اقدام به صادرات کالا می‌کنند، به‌طورمعمول نیازی به گرفتن کارت بازرگانی ندارند. کارت بازرگانی مجوزی حقوقی بوده که دارندگان آن می‌توانند اقدام به دادوستد و تجارت کالا کنند. بنابراین داشتن آن برای بازرگانان و صادرکنندگان، حکم داشتن مجوز یک صف خاص را دارد. صدور کارت بازرگانی مراحل، شرایط و مدارک مختص به خود را لازم دارد که نیاز است از قبل با آن آشنایی کامل داشته باشید. در فرایند صدور کارت بازرگانی بعضی سازمان‌ها و نهادها دخیل بوده که مهم‌ترین آنها اتاق بازرگانی است. علاوه بر این نهاد، سازمان‌های دیگری از جمله سازمان توسعه تجارت نیز در صدور کارت هر یک به نحوی دخیل هستند. کارت‌های بازرگانی دارای انواع مختلفی بوده که هر کدام از آنها کارکردهای مختص به خود را دارند و ممکن است فرایند صدورشان متفاوت از بقیه باشد. با این حال، به‌طورمعمول مهم‌ترین دغدغه فعالان اقتصادی برای گرفتن این کارت، عدم آشنایی با روند و فرایندهای مختلف آن بوده که در مقاله زیر به صورت مفصل به آن اشاره کرده‌ایم.

قوانینی که باید بدانید

برای انجام هر کاری یادگیری نکات و مقررات حقوقی و الزامات قانونی مربوط به آن بسیار اهمیت دارد که مقوله صادرات کالا نیز از آن مستثنی نیست. از آنجا که تجارت با تعاملات بین‌المللی گره خورده، بنابراین نیاز است که صادرکنندگان به خوبی با نکات مهم تجارت بین‌الملل آشنا باشند تا کمتر در معرض دعاوی حقوقی قرار بگیرند. در این خصوص ده‌ها مورد آیین‌نامه، قانون و قرارداد حقوقی وجود دارد که بهتر است قبل از شروع فرایند صادرات کالا، آنها را با دقت مطالعه کنید. ضمن آنکه یک صادرکننده موفق و به‌طور کل یک بازرگان کارکشته، همواره باید از دستورالعمل‌ها، رویه‌ها و فرایندهای جدید اداری که توسط نهادهای عموماً دولتی صادر می‌شود، آشنایی کامل داشته باشد. با این حال، در مطلب زیر به مهم‌ترین قوانینی که یک صادرکننده باید به آنها تسلط داشته باشد، اشاره کرده‌ایم.

سازمان‌های درگیر با صادرات را بشناسید

سازمان‌ها و نهادهای مختلفی در زمینه تجارت و بازرگانی وجود دارند که بهتر است با آنها ارتباط داشته باشید. بعضی از آنها به شما خدماتی را جهت صادرات کالا انجام می‌دهند. به عنوان مثال، اتاق بازرگانی نقش کلیدی و مهمی را در فرایند صادر کردن کارت بازرگانی دارد یا آنکه کنسولگری‌های ایران در سایر کشورها می‌توانند به شما در بازاریابی صادراتی کمک کنند. بنابراین بسته به موارد مختلف می‌توانند در یکی از مراحل و زنجیره صادراتی به شما کمک کنند. بهتر است با این دست نهادها و اشخاص کلیدی آنها ارتباط برقرار کرده و شبکه‌سازی کنید. نهادهای صادراتی طیفی از سازمان‌های دولتی، تعاونی، خصوصی و تشکلهای را دربر می‌گیرد. ضمن آنکه بهتر است به‌طورمعمول اخبار، رویدادها و تحولات مربوط به این سازمان‌ها را پیگیری کنید. برای اطلاع دقیق از این نهادها و خدمات هر کدام از آنها، مقاله زیر را مطالعه کنید.

با چگونگی بازاریابی صادراتی آشنا شوید

بعد از آنکه برای صادرات به روش مستقیم و بدون واسطه عزم خود را جزم کردید، اکنون وقت آن است که برای کالاهای خود در کشور مقصد مشتری پیدا کرده یا به عبارتی بازاریابی صادراتی انجام دهید. بازاریابی صادراتی اولین محک جدی برای شناخت بازار کشور مقصد و آشنایی با کلیات آن است. حتی امکان دارد بعد از این اقدام از صادرات کالا به آنجا منصرف شده یا محصولات دیگری را ارسال کنید. بازاریابی بین‌الملل از آن جهت پیچیده بوده که فاکتورهای متعددی از قبیل فرهنگ و آداب و رسوم، قوانین کشور مقصد، قوانین بین‌المللی تجاری، وضعیت بازار کشور مقصد و بسیاری نکات دیگر در آن دخیل هستند. انجام این کار می‌تواند به روش‌ها و چارچوب‌های مختلفی صورت بگیرد که در مقاله بازاریابی صادراتی به آن پرداخته‌ایم.

به رویه‌های گمرکی و ترخیص کالا مسلط باشید

یکی از اصلی‌ترین اقدامات؛ فرایندهای گمرکی و ترخیص کالا است که یک بازرگان باید رد صادرات یا واردات کالا انجام دهد. ترخیص کالا فرایندی است که در طول آن ورود یا خرج یک کالا به یک مقصد خاص قانونی خواهد شد. در غیراینصورت آن کالا قاچاق محسوب خواهد شد. بنابراین اطلاع از رویه‌ها و فرایندهای

انجام کار در این نهاد، برای صادرکنندگان بسیار حیاتی خواهد بود. به محض ورود کالا به گمرک تا لحظه خروج کالا از آن، فرایندهای مختلفی رخ خواهد داد. ممکن است فرایند ترخیص بعضی از کالاها دارای رویه‌های متفاوتی بوده یا آنکه به مجوزهای بیشتری نیاز داشته باشند. گاه محموله‌های بعضی از بازرگانان تازه کار به علت عدم آشنایی با فرایندها، برای مدت‌ها در انبارهای گمرک خاک خواهند خورد یا فاسد می‌شوند.

نکات مربوط به بیمه را بدانید

بسیاری از محموله‌های صادراتی در بین راه بنا به دلایل مختلف ممکن است از بین رفته یا آنکه دیگر قابل استفاده نباشند. هر کدام از راه‌های جاده‌ای، دریایی، هوایی و ریلی خطرات مختص به خود را به همراه دارند. ضمن آنکه بعضی از کالاها ممکن است بنا به دلایل دیگری همچون طولانی شدن فرایندهای گمرکی یا موارد دیگر ارزش خود را از دست بدهند. بیمه‌های بار صادراتی هر کدام دارای تفاوت‌ها و شباهت‌هایی با یکدیگر هستند. به عنوان مثال، بعضی از آنها صرفاً یک سری خطرات عمومی را پوشش می‌دهند. اما در عوض بعضی دیگر، تعداد قابل توجهی از خطرات را پوشش می‌دهند که به طبع قیمت آنها نیز متفاوت است. ضمن آنکه به طور کل بیمه‌نامه‌ها بعضی خطرات خاص را پوشش نمی‌دهند. همچنین در این خصوص باید با بعضی اصطلاحات رایج و بار معنایی آنها آشنا باشید. مطلب زیر حاوی مهم‌ترین نکات بیمه بار صادراتی است.

حمل و نقل کالا و روش‌های آن

همانطور که گفته شد برای حمل کالا به‌طور معمول روش‌های مختلفی از قبیل جاده‌ای، هوایی، ریلی و دریایی وجود دارد که گزینش آنها برای صادرات کالا به فاکتورهای متعددی بستگی دارد. هر روش مزایا و همچنین معایب مختص به خود را داشته و نمی‌توان گفت بهترین روش حمل کالا در صادرات کدام است. روش‌های حمل کالا را می‌توان از دیدگاه میزان مسئولیت و صادرکننده در حمل کالا نیز تقسیم‌بندی کرد که اشاره به روش‌های کریر و فورواردر دارد. این دو روش از نظر نحوه ارسال کالا، هزینه‌ها و مسئولیت‌های

حمل، با یکدیگر تفاوت‌هایی دارند. در گزینش روش حمل‌ونقل کالا برای صادرات، باید به نکات مختلفی توجه کرد تا کالای مورد نظر بدون هیچ‌گونه کاهش ارزش به مقصد برسد. به عنوان مثال، ممکن است کشتی و حمل‌ونقل دریایی مناسب حمل بعضی کالاها نباشد یا برعکس.

به اصول مکاتبات بازرگانی خارجی مسلط باشید

تجارت نیازمند به برقراری ارتباطات با اشخاص و شرکت‌های خارجی است. بنابراین باید کاملاً به زبان، فرهنگ، آداب و رسوم و قوانین کشور هدف آشنایی داشته باشید. از این مساله مهم‌تر، اصول و قواعد حاکم بر روابط تجارت بین‌الملل است. مکاتبات تجاری مهم‌ترین شیوه برقراری ارتباطات تجاری شکل می‌دهند که خود به روش‌های مختلفی از جمله نامه‌نگاری، ارسال ایمیل، شبکه‌های اجتماعی و بعضی روش‌های دیگر تقسیم‌بندی می‌شود. از طرفی، در مکاتبات بازرگانی خارجی باید به چگونگی عقد قراردادهای تجاری بین‌المللی و در نظر گرفتن قوانین این حوزه توجه کرد. مقاله زیر حاوی نکات مهمی در خصوص مکاتبات بازرگانی خارجی است.

یادگیری اصطلاحات مهم بازرگانی خارجی

تسلط بر زبان تجارت بین‌الملل از آن جهت اهمیت دارد که هر کدام از آنها دارای بار معنایی و حقوقی مختص به خود هستند. در واقع هر یک از این اصطلاحات دارای تعریف مختص به خود بوده که در عقد قراردادهای تجاری یا بسیاری از موارد دیگر باید به آنها توجه کرد. این اصطلاحات ده‌ها مورد از واژگان تجارت بین‌الملل را در بر می‌گیرد که یک بازرگان کارکشته باید به تعداد قابل توجهی از آنها مسلط باشد. بعضی از این اصطلاحات مربوط به گمرک و ترخیص کالا، بعضی دیگر مرتبط با حمل‌ونقل کالا یا مسائل بانکی و ارزی است. یکی از مهم‌ترین مباحث در این خصوص، بحث اینکوترمز بوده که به یک سری قواعد در زمینه صادرات کالا اشاره دارد. مقاله زیر به تعریف و بار معنایی بسیاری از واژگان و اصطلاحات بازرگانی خارجی اشاره کرده است.

چگونگی نقل‌وانتقال ارزی

تبادلات بانکی و نقل و انتقال ارزی یکی از مهم‌ترین بخش‌های زنجیره صادراتی است. زیرا که صادرکننده نیاز دارد با اصول بانکداری بین‌الملل و حقوق بین‌الملل به خوبی آشنا باشد. تفاوت‌های حقوقی و بانکی میان کشورهای مختلف را درک و شناسایی کند. مخصوصاً آنکه کشورمان سال‌ها است که با تحریم‌ها دست و پنجه نرم می‌کند و این موضوع حساسیت تبادلات بانکی را دو چندان می‌کند. از طرف دیگر صادرکنندگان نیاز به تامین ارز و مباحثی همچون تعهد ارزی دارند. این در صورتی است که نوسانات چند سال اخیر بازار ارز باعث ایجاد مشکلاتی در این خصوص برای تجار و بازرگانان شده است. در نقل و انتقال ارزی روش‌های مختلفی جهت تبادل پول و پرداخت وجود دارد که هر کدام از این روش‌ها دارای ریسک‌های متفاوتی برای خریدار و فروشنده است. گزینش و توافق بین خریدار و فروشنده جهت گزینش یکی از این روش‌ها بستگی به فاکتورهای متعددی دارد. در لینک زیر به صورت مفصل در خصوص روش‌های نقل و انتقال ارزی صحبت کرده‌ایم.

راهنمای جامع صادرات به 15 کشور پرطرفدار

در این مطالب به مهم‌ترین اطلاعاتی که برای یک صادرکننده یا تاجر تازه‌کار ایرانی مورد نیاز باشد، اشاره شده است. از جمله این اطلاعات می‌توان به وضعیت سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی کشور مربوطه و تاثیر این فاکتورها بر تجارت و صادرات با آن کشور در کنار میزان و نحوه تجارت با جهان و ایران اشاره کرد. بعضی از این کشورها جزء اتحادیه اقتصادی اوراسیا بوده که در تجارت با ایران از اولویت و مزیت بیشتری برخوردار هستند. بعضی دیگر از کشورها نیز شامل کشورهای همسایه و آسیایی است. به طور اکثراً این کشورها جزء مقاصد اصلی کالاهای صادراتی ایران هستند.

سود صادرات به عراق؛ چه کالاهایی بیشتر صادر می‌شوند؟

از سال 2003 و از زمان سقوط حکومت صدام حسین به بعد تاکنون عراق یکی از شرکای اصلی تجاری ایران بوده است. آخرین آمارهای رسمی از مرکز گمرک نشان می‌دهد که ارزش دلاری صادرات کالاهای غیرنفتی ایران به عراق در سال 97 بیش از 8 میلیارد دلار بوده است. بیشترین میزان صادرات از گمرکات

خسروی، مهران، غرب تهران، باشماق، کرمانشاه و پیرانشهر بوده و مواد غذایی، معدنی و قطعات صنعتی در صدر اقلام صادراتی بوده‌اند. در حوزه محصولات کشاورزی، محصولات از قبیل سیب‌زمینی، خیار، گوجه‌فرنگی، پرتقال، هندوانه و سبزیجات در صدر قرار دارند. در میان لوازم خانگی نیز کولر آبی و لوازم آشپزخانه جزء اقلام مهم صادراتی به عراق بوده است.

انواع کاشی و سنگ‌های معدنی، میله‌های آهنی و فولادی و سنگ‌های ساختمانی از جمله اقلام مهم معدنی و صنعتی بوده که از ایران به این کشور صادر گشته‌اند. سایت گمرک جمهوری اسلامی ایران و سایت اتاق بازرگانی تهران اطلاعات مربوط به تجارت با کشورهای مختلف از جمله عراق را ارائه می‌دهد که از طریق آن می‌توان به جزئیات بیشتری در خصوص نوع و میزان کالاهای صادراتی دست یافت. لازم به ذکر است که کشورهای ترکیه، عربستان و اردن جزء رقبای ایران در تجارت با عراق هستند.

معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق بازرگانی تهران در یکی از گزارشات خود به بررسی پتانسیل صادراتی به عراق پرداخته و روایت می‌کند که در سال 94 بالغ بر 17 درصد از کل صادرات ایران مربوط به کشور عراق بوده است. این گزارش ادامه می‌دهد که 28 درصد از کالاهای صادراتی به عراق کالاهای مصرفی، معادل 68 درصد کالاهای واسطه‌ای و 4 درصد کالاهای سرمایه‌ای بوده است. به طور کل می‌توان کالاهای صادراتی به این کشور همسایه را در چهار دسته زیر تقسیم‌بندی کرد :

* انواع محصولات کشاورزی مانند میوه و خشکبار

* مصالح ساختمانی

* انواع وسایل مصرفی مانند لوازم خانگی

* مواد غذایی مختلف

کشور عراق به علت تحریم‌های مداوم در زمان صدام و دو جنگ با آمریکا و داعش، از عدم رشد صنعتی و خدماتی رنج می‌برد. بنابراین علاوه بر صادرات کالا، صادرات خدمات مختلف نیز می‌تواند از سود خوبی برای تجار ایرانی برخوردار باشد. توریسم سلامت و ارائه خدمات فنی و مهندسی از جمله زمینه‌هایی هستند که در

چند سال اخیر رشد قابل توجهی داشته است. به گونه‌ای که در زمینه توریسم سلامت سالانه تعداد بسیاری از شهروندان عراقی برای انجام مراحل درمان به شهرهای مختلف ایران مسافت می‌کنند. توریسم مذهبی نیز یکی دیگر از انواع توریسم است که در چند سال اخیر بین ایران و عراق رشد قابل توجهی داشته است.

گمرکات صادرات به عراق

مرز ایران با عراق دارای چندین دروازه رسمی و غیررسمی بوده که عمده صادرات از طریق این دروازه‌ها صورت می‌گیرد. هر چند که بخشی از صادرات به این کشور نیز از مبادی غیررسمی و همچنین بازارچه‌ها و گذرگاه‌های غیررسمی صورت می‌گیرد. بعضی از گمرکات این کشور مخصوص اقلیم کردستان و بعضی دیگر برای صادرات به مناطق مرکزی یا جنوب عراق بهتر است. از جمله گمرکات مهم در تجارت با عراق شامل :

* گمرک باشماق در مریوان

* گمرک پرویزخان در قصرشیرین

* گمرک مهران در ایلام

* گمرک اروندکنار

* گمرک تمرچین در پیرانشهر

* گمرک بازرگانی

* گمرک خسروی در قصرشیرین

* گمرک شلمچه

دو زبان عربی و کرد زبان‌های رسمی عراق هستند که کردی در شمال و عربی در مناطق مرکزی و جنوبی کاربرد دارد و تجارت با این کشور نیازمند تسلط به زبان رسمی آن است. همچنین همسایه غربی ایران دارای خرده‌فرهنگ‌ها، ادیان و مذاهب مختلف است. بنابراین بالا بردن میزان اطلاعات عمومی و آشنایی با شرایط سیاسی، اجتماعی و فرهنگی آن برای تجار ایرانی کاملاً ضروری است.

مشکلات صادرات به عراق چیست؟

اگرچه تجارت به کشور عراق همواره از حاشیه سود قابل توجهی برای تجار ایرانی برخوردار بوده، اما شرایط خاص این کشور از جمله نبود ثبات، تنوع قومی و مذهبی و شرایط خاص جغرافیایی ایجاب می‌کند که قدم‌ها را اندکی با احتیاط برداشت. به عنوان مثال، از آنجا که نظام سیاسی کشور عراق فدرالی بوده و استان‌های این کشور از اختیارات ویژه‌ای برخوردار هستند، بعضاً مشاهده شده که یک قانون تجاری در یک استان خاص اجرا شده، اما در سایر استان‌ها به روش دیگری عمل می‌شود. ضمن آنکه در بسیاری از موارد قوانین حکومت مرکزی این کشور با حکومت محلی اقلیم کردستان متفاوت بوده و به دو روش مختلف عمل می‌کنند. اینگونه محدودیت‌ها تنها در صورتی رفع می‌شود که شما در ابتدا راه از کسی که راه و چاه کار را بلد است، مشورت بگیرید. به طور کل می‌توان مشکلات صادرات به عراق را در چند زمینه کلی خلاصه کرد :

* قوانین خلق الساعه و تفاوت در اجرای آن در استان‌ها

* آشنا نبودن تجار ایرانی با بافت فرهنگی و سیاسی

* مشکلات امنیتی در بعضی مناطق خاص

* تفاوت مقررات تجاری در عراق و اقلیم

اطلاعات مهم صادرات به عراق

در کشور عراق و همچنین در ایران، نهادها، اشخاص و سازمان‌هایی وجود دارند که می‌توانند به شما در امر صادرات و تجارت کمک کنند. در جدول زیر به لیست این اشخاص و نهادها اشاره کرده‌ایم.

توضیحات

نهادهای سازمانها و اشخاص مرتبط
دبیر میز عراق در سازمان توسعه تجارت

تلفن: 22664010 فکس: 22662566

آدرس: تهران، خیابان مفتاح، پایین تر از میدان هفت تیر، کوچه
افشار پلاک 8 طبقه دوم

تلفن: 88814181 فکس: 88814180

کارشناسان اقتصادی سفارتخانه ها و
کنسولگری های ایران در عراق

علی نوری کارشناس اقتصادی ایران در اربیل

تلفن: 0096466222444 فکس: 00964662551444

علی کاظمی کارشناس اقتصادی سفارت ایران در بغداد

تلفن: 00964780632842 فکس: 0096415376341

اتاق بازرگانی عراق

iraqbritainbusiness.org

مشاور صادرات به عراق

[محسن شهرابی فراهانی](#)

مشکلات بسیاری در امر تجارت با این کشور همسایه باعث شده تا در چند سال اخیر بسیاری از صادرکنندگان و شرکت های مختلف از مشاوره بازرگانی استفاده کنند. در این زمینه، علاوه بر شرکت های خصوصی مشاوره ای، یکی از نهادهای رسمی مرتبط برای تجارت با کشور عراق، اتاق مشترک بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و عراق است. این نهاد دارای چندین کمیسیون در زمینه های مختلف انرژی، فناوری اطلاعات، صنایع غذایی، خدمات فنی و مهندسی و صنعت ساختمان، گردشگری و تجارت و بازرگانی بوده و جلسات آنها هر چند وقت یکبار برگزار می شود. با این حال، دسترسی به این نهادها و گرفتن مشاوره از آنها همراه با پیچیدگی و بروکراسی خاصی بوده و بیشتر اشخاص تمایل دارند تا راه های دیگری را امتحان کنند. ضمن آنکه هزینه مشاوره از آنها به طور معمول بسیار زیاد است.

ما به شما مشاوره حضوری و تلفنی صادرات به کشور عراق را پیشنهاد می دهیم که با استفاده از آن می توانید در هر زمان و مکان با کمترین هزینه و زمان از خدمات مشاوران خبره این حوزه بهره بگیرید. ضمن آنکه با مشاهده رزومه و سوابق مشاوران، امکان بررسی مقایسه ای بین آنها نیز وجود دارد. چنانچه با مشکل یا ابهام خاصی در این خصوص برخورد کردید، آن را با همکاران ما در میان بگذارید.

آنچه از وضعیت عمومی ترکیه باید بدانیم

ترکیه کشوری که سال‌هاست در میانه اروپایی یا آسیایی بودن قرار دارد. شکی نیست که این کشور توانسته یکی از کشورهای موفق در منطقه خاورمیانه از نظر اقتصادی باشد. ترکیه بدون اتکا به درآمد نفتی توانسته به یکی از تاثیرگذارترین قدرت‌های اقتصادی منطقه تبدیل شود. بسیاری از سرمایه‌گذاران، تجار و بازرگانان مطرح دنیا با این کشور دادوستد داشته و به آنجا سفر می‌کنند. برای ایرانیان نیز ترکیه از دیرباز تاکنون یک مقصد مهم گردشگری، مسافرت و دادوستد بوده است. مخصوصاً در سالیان اخیر که بسیاری از ایرانی‌ها اقدام به سرمایه‌گذاری در ترکیه از جمله سرمایه‌گذاری در بازار مسکن و مستغلات آن کرده‌اند. این موارد همگی نشان می‌دهد که ترکیه می‌تواند یک مقصد مهم تجاری برای کالاهای ایرانی محسوب شود. کیلومترها مرز زمینی مشترک بین دو کشور نیز شرایط لازم را برای این کار فراهم آورده است. در این مقاله ضمن اشاره مختصر به وضعیت عمومی این کشور، صادرات به ترکیه از ایران را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

مردم ترکیه و ویژگی‌های فرهنگی، اجتماعی آنها

مردم ایران اغلب به علت سفرهای متعدد به ترکیه با فرهنگ و ویژگی‌های اجتماعی مردم این کشور به خوبی آشنا هستند. ایران و ترکیه دارای اشتراکات فرهنگی، تاریخی و اجتماعی بسیار قابل توجهی هستند که این اشتراکات می‌تواند تسهیل‌گر روند تجارت بین دو کشور باشد. علی‌رغم اکثریت این کشور ترک‌تبار هستند، اما اقلیت‌های قومی و مذهبی از علویان و کردها نیز در آنجا ساکن هستند که اشتراکات بیشتری با ایرانیان دارند. همسایه غربی ایران بیش از 83 میلیون نفر جمعیت داشته و از این حیث بازار مصرفی بزرگی برای کالاهای صادراتی ایران محسوب می‌شود. جدول زیر نشان‌دهنده وضعیت جمعیت‌شناختی و فرهنگی ترکیه در سال 2018 است.

ویژگی‌های فرهنگی و اجتماعی	ویژگی‌های جمعیت‌شناختی
دین اصلی اسلام اهل تسنن	جمعیت 83 میلیون و 900 هزار نفر
اقلیت‌های قومی و مذهبی کردها و علوی‌ها	جمعیت مردان و زنان به ترتیب 49.37 و 50.63 درصد
زبان رسمی ترکی استانبولی	جمعیت شهری 75 درصد
شهرهای مهم آنکارا، استانبول، ازمیر، آنتالیا، وان، دیاربکر	جمعیت روستایی 25 درصد
پول رایج لیر	بیشترین جمعیت سنی 25 تا 54 ساله (42 درصد)

جغرافیا، سیاست و تاریخ ترکیه

از نظر جغرافیایی، ترکیه یکی از بهترین موقعیت‌ها را دارا بوده و همین مساله بر روی شکوفایی اقتصادی و تجاری آن تاثیرگذار بوده است. این کشور از معدود کشورهایی بوده که بخشی از آن در قاره اروپا و بخش دیگری در قاره آسیا واقع شده است. ترکیه سال‌هاست که تلاش می‌کند به عضویت اتحادیه اروپا درآید. اگرچه بخش کوچکی از ترکیه اروپایی است، اما این مساله تاثیر بسیار خوبی بر اقتصاد و روابط تجاری آن گذاشته است. از شهرهای اروپایی ترکیه می‌توان به استانبول، چورلو، تکیرداغ و ادیرنه اشاره کرد. ترکیه با کشورهای ایران، گرجستان، ایالت خودمختار نخجوان، ارمنستان، بلغارستان، یونان، سوریه و اقلیم کردستان عراق همسایه است. همسایه غربی ایران با چندین دریای مهم و استراتژیک ارتباط دارد که شامل دریای سیاه، مرره، اژه و مدیترانه است. آب‌وهوای معتدل و پرباران باعث سرسبزی و رونق کشاورزی و گردشگری در ترکیه شده است.

از نظر سیاسی نیز نوع حکومت در این کشور به صورت ریاستی بوده و دارای یک پارلمان اثرگذار است. احزاب مختلفی در ترکیه فعال هستند که بعضی از آنها اسلام‌گرا، ناسیونالیست، ملی‌گرا و سکولار هستند. ترکیه در مقایسه با بسیاری از کشورهای منطقه و آسیایی ساختار حکومتی دموکراتیک‌تری دارد. اقتصاد برای این کشور اهمیت بسیار زیادی داشته و بسیاری از روابط سیاست خارجی خود را بر پایه مباحث اقتصادی شکل داده است. روابط سیاسی ترکیه با ایران علی‌رغم فراز و نشیب‌های تاریخی، اما وضعیت باثبات و پایداری دارد. این کشور با بسیاری از همسایگان خود از جمله عراق، سوریه، یونان و ارمنستان مشکلاتی در خصوص خطوط مرزی و سیاسی دارد. علی‌رغم آنکه برای سالیان متمادی احزاب سکولار و لائیک قدرت را در دست داشتند، اما در سالیان اخیر قدرت در دست احزاب اسلام‌گرا بوده که منجر به ارتباط سیاسی و تجاری بیشتر با ایران شده است.

ترکیه کنونی در گذشته محل تشکیل بسیاری از امپراطوری‌های بزرگ بوده است. بخش شرقی امپراطوری روم یا همان امپراطوری بیزانس در ترکیه کنونی مستقر بود. بعد از آنها به مرور قابل ترک از آسیای مرکزی به این منطقه کوچ کرده و قدرت را به مرور زمان در دست گرفتند. آنها توانستند امپراطوری عثمانی را تشکیل دهند که برای مدت بسیار طولانی بر قسمت‌های مختلفی از خاورمیانه و آسیای حکمرانی می‌کرد. این امپراطوری با حمله بریتانیا در جنگ جهانی اول از هم پاشید و فردی به نام آتاتورک توانست پایه‌های حکومت کنونی ترکیه را بنیان نهد. از آن زمان روند صنعتی شدن و پیشرفت اقتصادی ترکیه به سرعت پیش رفت.

وضعیت اقتصاد ترکیه

همسایه غربی ایران علی‌رغم نداشتن منابع نفتی و گازی اما توانسته اقتصاد خود را بسیار شکوفاتر از سایر کشورهای منطقه نگه دارد. اکثر شاخص‌های اقتصادی در ترکیه نشان‌دهنده وضعیت مناسب این کشور دارد. اقتصاد این کشور مبتنی بر گردشگری و تولیدات صنعتی از جمله پوشاک است. این کشور همچنین به میزان قابل توجهی محصولات و تولیدات معدنی دارد. ترکیه در حال حاضر به یکی از مراکز مهم تجاری و اقتصادی منطقه تبدیل شده و بسیاری از فعالان اقتصادی و تجاری از سراسر جهان از جمله ایران در آنجا حضور دارند. البته نباید نادیده گرفت که تنش‌های سیاسی چند سال اخیر در این کشور باعث افت شاخص‌های اقتصادی آن شده است. جدول زیر وضعیت کلی اقتصاد ترکیه را در سال‌های 2018 و 2019 نشان می‌دهد.

وضعیت اقتصادی	توضیحات
نرخ تورم	12 درصد
نرخ بیکاری	13.5 درصد
تولید ناخالص داخلی	766 میلیارد دلار
به ترتیب برابر 5.82، 54.26 و 29.47 درصد سهم بخش کشاورزی، خدمات و صنعت از GDP	
مهم‌ترین محصولات صنعتی	خودرو، صنایع فلزی آهن و فولاد
مهم‌ترین محصولات کشاورزی	مرکبات و سبزیجات، پنبه، دانه‌های روغنی
مهم‌ترین محصولات معدنی	مس، جیوه، منیزیم و کروم

تجارت ترکیه با جهان و ایران چگونه است؟

به این علت که این کشور در حد فاصل قاره اروپا و آسیا قرار گرفته، بنابراین مسیر ارتباطی و ترانزیتی بسیاری از کشورهای دیگر و تجار آنها است. اهمیت این موضوع مخصوصاً برای ایران بسیار زیاد است. ترکیه در واقع برای ایران حکم یک پل اتصال به اتحادیه اروپا و تجارت با کشورهای اروپایی را دارد. اتصال به آب‌های آزاد از چند نقطه به همراه مرزهای طولانی و گسترده، زمینه‌های تجارت آسان با ترکیه را فراهم کرده است. ترکیه با بسیاری از کشورهای آسیایی و اروپایی روابط تجاری گسترده داشته که گردشگری پررونق این کشور نیز به آن کمک کرده است. در بخش صادرات ترکیه توانسته بسیاری از کالاهای خود را به کشورهای اروپایی صادر کند. این در حالی است که نیازهای وارداتی خود را بیشتر از کشورهای آسیایی وارد می‌کند. ایران نیز تجارت به نسبت خوبی را با همسایه غربی خود داشته و چیزی در حدود 3 درصد از نیازهای وارداتی آن را تامین می‌کند که این میزان می‌تواند بسیار افزایش پیدا کند.

ترکیه به کدام کشورها بیشتر صادرات می‌کند؟

کشور ترکیه در سال 2018 حدود 168 میلیارد دلار کالا به کشورهای مختلف جهان صادر کرده که در مقایسه با سال قبل از آن حدود 7 درصد افزایش داشته است. ترکیه حدود 57 درصد از کالاهای صادراتی خود را به کشورهای اروپایی و مابقی آن را بیشتر به کشورهای آسیایی صادر کرده است. این کشور یکی از مهم‌ترین کشورهای صادرکننده پوشاک و محصولات صنعتی در خاورمیانه و منطقه به شمار می‌رود.

براساس آخرین آمارها ترکیه در سال 2018 حدود 168 میلیارد دلار کالا به کشورهای مختلف جهان صادر کرده است.

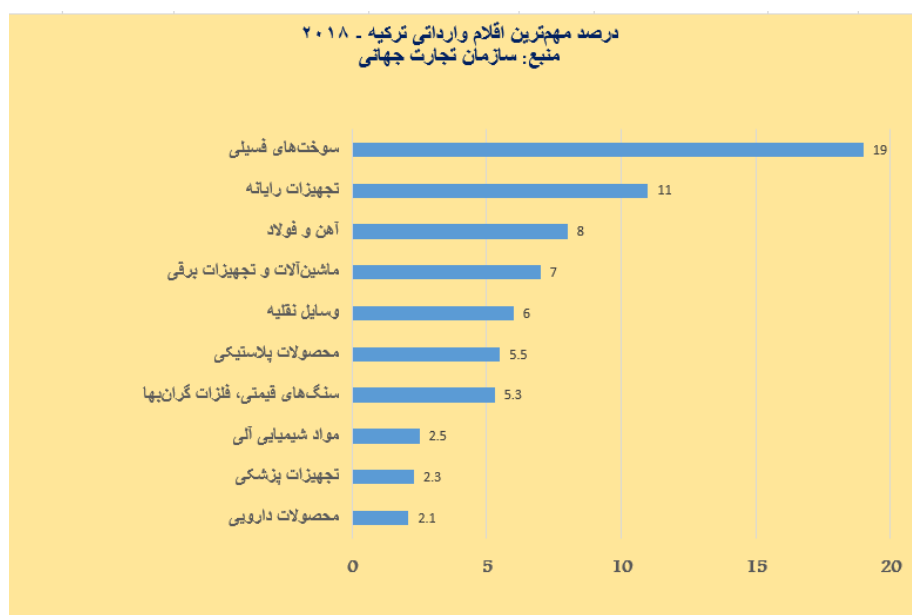
براساس آمارهای سازمان تجارت جهانی (WTO)، بیشترین حجم صادرات کشور ترکیه در سال 2018 به ترتیب به کشورهای آلمان (9.61 درصد)، انگلیس (6.61 درصد)، ایتالیا (5.69 درصد)، عراق (4.97 درصد)، آمریکا (4.95 درصد)، اسپانیا (4.59 درصد) و فرانسه (4.34 درصد) و بعضی کشورهای دیگر صورت گرفته است.

بیشترین واردات ترکیه از کدام کشورها صورت می‌گیرد؟

گفته شد که در بحث واردات کشورهای آسیایی سهم قابل توجهی از کالاهای وارداتی ترکیه دارند. البته باز هم بعضی کشورهای اروپایی نظیر آلمان میزان قابل توجهی به ترکیه کالا صادر می‌کنند. ایران نیز سهمی بیش از 3 درصد از تامین نیازهای وارداتی ترکیه دارد. (ایران در سال 2018 بیش از 3 درصد از نیازهای وارداتی ترکیه را تامین کرده است). براساس آمارهای WTO، در سال 2018 ترکیه بیشترین میزان نیازهای وارداتی خود را به ترتیب از کشورهای روسیه (9.86 درصد)، چین (9.29 درصد)، آلمان (9.15 درصد)، آمریکا (5.55 درصد)، ایتالیا (4.55 درصد)، هندوستان (3.38 درصد)، فرانسه (3.32 درصد) و ایران (3.11 درصد) و سایر کشورهای دیگر تامین کرده است.

مهم‌ترین کالاهای وارداتی توسط ترکیه

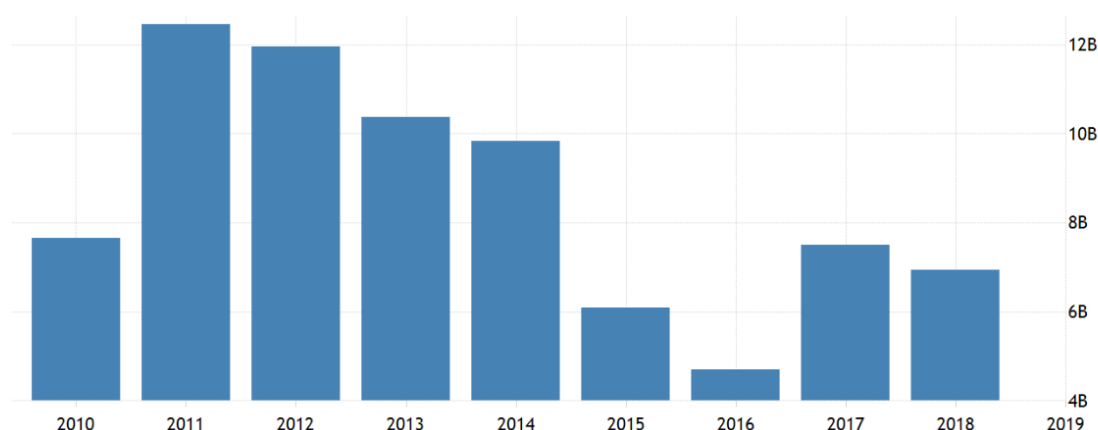
در سال 2018 کشور ترکیه بالغ بر 223 میلیارد دلار کالا از سراسر جهان وارد کرده بود که بخشی از آن از کشورهای اروپایی و بخشی دیگر از کشورهای آسیایی و آمریکای شمالی بوده است. بررسی آمارها نشان می‌دهد که بعضی از کالاها به طور نسبی همواره جزء نیازهای وارداتی ترکیه به شمار رفته‌اند. طبیعی است که کشوری همانند ترکیه که از نبود منابع نفتی رنج می‌برد، بخش عمده‌ای از واردات خود را به آن اختصاص می‌دهد. نمودار زیر مهم‌ترین کالاهای وارداتی ترکیه در سال 2018 را نشان می‌دهد.



نفت و سوخت‌های فسیلی یکی از نیازهای وارداتی مهم ترکیه به شمار می‌رود.

وضعیت واردات ترکیه از ایران به چه صورت است؟

ایران با ترکیه دارای روابط تجاری مناسبی بوده و حتی بسیاری از شهروندان ایران تعطیلات آخر سال خود را در این کشور می‌گذرانند. در سالیان اخیر در کنار رشد مسافرت ایرانیان به ترکیه، سرمایه‌گذاری آنها در بخش املاک و مستغلات ترکیه نیز افزایش پیدا کرده است. اما ایران نیز درصد قابل توجهی به ترکیه کالا صادر می‌کند که قبلاً به آن توجه داده شد. نمودار زیر وضعیت واردات ترکیه از ایران طی سالیان اخیر را نشان می‌دهد.



ترکیه در سال 2018 حدود 6.93 میلیارد دلار کالا از ایران وارد کرده است.

نمودار فوق نشان می‌دهد که در سال‌های 2011 و 2012 بیشترین میزان کالا از ایران به ترکیه صادر شده است. با این حال، این میزان در سال 2015 به شدت کاهش داشته و در سال 2016 به کمترین میزان خود رسیده است. هر چند که در سالیان بعد دوباره صادرات به ترکیه جهش پیدا کرده است.

لیست کالاهای صادراتی به ترکیه از ایران

بررسی و مشاهده لیست محصولات صادراتی ایران به ترکیه نشان می‌دهد که بعضی از کالاهای خاص به صورت میانگین و در اکثر سال‌ها در میان آن دیده می‌شود. مهم‌ترین این کالاها را می‌توان نفت و سوخت‌های فسیلی دانست. با این حال، کالاهای مهم دیگری نیز در میان آنها وجود دارد. لیست زیر برگرفته

از داده‌های سازمان تجارت جهانی بوده که مهم‌ترین اقلام صادراتی ایران به ترکیه را به ترتیب و به ارزش دلاری نشان می‌دهد.

* 1: نفت، سوخت‌های فسیلی

* 3: آلومینیوم

* 5: آهن و فولاد

* 7: انواع نخ

* 9: شیشه و محصولات شیشه‌ای

* 2: فلزی روی

* 4: انواع کود

* 6: مس

* 8: مواد شیمیایی آلی

* 10: محصولات پلاستیکی

آمارهای فوق بیشتر براساس داده‌های جهانی است. این در حالی است که با بررسی آمارهای گمرک جمهوری اسلامی ایران، داده‌های جالبی از آمار صادرات به ترکیه به دست می‌آید. ایران چهار گمرک مهم در مرز با ترکیه دارد که شامل گمرک بازرگان، گمرک خوی، گمرک سرو و گمرک رازی است. تجار و صادرکنندگان می‌توانند از طریق یکی از این گمرکات که همگی در استان آذربایجان غربی قرار دارند، با ترکیه داد و ستد داشته باشند. اما آمارهای گمرک جمهوری اسلامی ایران نشان می‌دهد که در سال‌های 97 و 98 مهم‌ترین اقلام صادراتی به ترکیه از ایران به قرار زیر بوده است :

* خرما

* لوله و پروفیل

* انگور، سیب زمینی، کیوی، گل کلم، هندوانه و سایر محصولات

* پلی اتیلن و پلی استیرن

* اوره

* انواع سنگ های ساختمانی

* انواع محصولات خوراکی و فرآورده های کشاورزی

* لوازم خانگی و آشپزخانه

* ورقه های آهنی و آلومینیومی

* ظروف شیشه ای

علاوه بر محصولات فوق الذکر، کالاهای مختلف دیگری نیز از طرف تجار و بازرگانان کشورمان به ترکیه صادر می شود. بیشترین میزان کالاها در سال 98 به ترتیب از گمرکات تبریز، زنجان، منطقه ویژه پتروشیمی بندر امام خمینی، اراک، بندر امام خمینی، بازرگان و سایر گمرکات دیگر صورت گرفته است.

اطلاعات مفید در صادرات به ترکیه

صادرات به هر کشوری نیازمند این است که به کسب اطلاعات ارزشمند از آن کشور بپردازید. آشنایی و شناخت اشخاص، نهادها و سازمان های مهم در این کشور می تواند به شما کمک شایانی کند که در جدول زیر به آنها اشاره کرده ایم.

توضیحات

اشخاص، نهادها و سازمان‌های مرتبط

تلفن: 22664036 فکس: 22664021

نیکرام منطقی دبیر میز ترکیه در سازمان
توسعه تجارت

آدرس: تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بین اتوبان حکیم و همت، برج زمرد پلاک
15 طبقه هفتم واحد 77

تلفن: 40442518 فکس: 40442475

کارشناسان اقتصادی ایران در سفارت‌خانه‌ها
و کنسول‌گری‌ها

حافظ موسوی وابسته بازرگانی ایران در آنکارا

تلفن: 00903124682820 فکس: 00903124676249

اتاق بازرگانی ترکیه

تلفن: 00902124556100 فکس: 00902125201526

مشاور صادرات به ترکیه