



قفل قرارداد در مراودات تجاری

زهره اسدی

امروزه تجارت بین الملل به عنوان موتور رشد اقتصادی مورد توجه بسیاری از اقتصاد دانان قرار گرفته است.

پیش نیاز سیاست گذاری های موثر برای توسعه صادرات، شناخت عوامل تعیین کننده صادرات است، بخشی از این شناخت با مراودات بین المللی به دست می آید و روابط اقتصادی و تجاری را تسهیل می کند. اعزام و پذیرش هیئت های تجاری بخشی از پیش نیاز شناخت مورد نظر است که باید به درستی انجام شود و در کنار کسب شناخت نتیجه بخش هم باشد. نتیجه بخش بودن مراودات زمانی مشخص می شود که تاثیر آن بر توسعه صادرات و سرمایه گذاری های خارجی ملموس و مشهود باشد.

توسعه صادرات معمولاً براساس مزیت نسبی کشورها اتفاق می افتد؛ مزیتی که باید برای کشورهای هدف مشخص باشد.

توسعه صادرات و افزایش سرمایه گذاری های خارجی در استان منوط به فاکتورهایی است که منجر به شناسایی مزیت ها و ظرفیت های استان به دیگر کشورها می شود، یکی از مزیت های نسبی صادراتی استان هم مرز بودن آن با ترکمنستان و فراهم بودن راه دسترسی به آسیای میانه است به نحوی که با عملکرد درست و به هنگام می توانیم محصولات تولیدی و باکیفیت استان را به بازارهای آسیای میانه و آن سوی آب های بین المللی صادر کنیم، لازمه آن هم معرفی محصولات استان و تولید متناسب با نیاز مشتری و استانداردهای بین المللی است. از این جهت پذیرش و اعزام هیئت های تجاری حائز اهمیت هستند چرا که درهای صادرات به

کشورهای هدف را می گشایند و در خوشایند ترین حالت ممکن زمینه سرمایه گذاری های بزرگی را در استان فراهم می کنند. با همه مواردی که ضرورت مراودات بین المللی را نشان می دهد باید پرسید وضعیت مراودات بین المللی در استان چگونه است و چند درصد این رفت و آمدهای فرامرزی منجر به انعقاد قرارداد شده یا زمینه همکاری های دو جانبه را فراهم کرده است؟

توسعه صادرات و گشایش بازارهای بین المللی یکی از خواسته هایی است که به طور طبیعی انتظار می رود با پذیرش و اعزام هیئت ها فراهم شود، در این باره یکی از صادر کنندگان استان می گوید: خروجی پذیرش هیئت های تجاری برای صادر کنندگان بخش خصوصی ملموس نیست و ۲ سال گذشته تغییر چشمگیری در صادرات به کشورهای هدف حاصل نشده است.

وی با بیان این که حداقل انتظار صادر کنندگان از این مراودات تسهیل تجارت با این کشورهاست، ادامه می دهد: تاکنون هیئت های مختلفی از عراق، گرجستان و ترکمنستان به استان آمده اند و به گفته اتاق بازرگانی تفاهم نامه های همکاری هم منعقد شده است اما این تفاهم نامه منجر به انعقاد قرارداد نشده و مشکلات صادرات به این کشور ها از جمله نقل و انتقال پول همچنان ادامه دارد و این مشکل از عمده مشکلات صادر کنندگان است.

وی ادامه می دهد: در چند سال گذشته به ویژه سال گذشته آمار صادرات بخش خصوصی قابل دفاع و پذیرش هیئت ها مثبت نبوده است. وی می افزاید: یک بخش مراودات تجاری پذیرش هیئت است اما یک سوی دیگر این ترازو اعزام هیئت است که در استان ضعیف و این به دلیل

مشکلات مالی صادر کنندگان است. هیئت های تجاری مزیت های نسبی ما را می دانند اما شناختی از بازارهای آن ها نداریم و به صادرات به چند کشور محدود شده ایم در حالی که ورود به بازار های آسیای میانه می تواند برای بسیاری از تولیدات استان سودده باشد.

«حیدری» یکی دیگر از صادر کنندگان استان است که بار مالی رفت و آمد برای انعقاد قرار داد را بر عهده گرفته، این صادر کننده می گوید: در حال ریزی برای صادرات به کشور ترکمنستان هستیم و امیدوارم قراردادهای در آینده منعقد شود. این صادر کننده هم مشکل اصلی را در نقل و انتقال پول می داند و می گوید: در حال حاضر با وجود همه رفت و آمدها با مشکل نقل و انتقال پول مواجه هستیم و پول حاصل از تجارت در این کشور را به شیوه های مختلفی وارد کشور می کنیم.

یک کارشناس اقتصادی تولید تخصصی یک محصول را حاصل پذیرش هیئت های تجاری می داند و می گوید: با تخصصی شدن تولید می توان آن کالا را در رقابت با سایر کشورها با هزینه پایین تر و به تبع آن قیمت ارزان تری تولید کرد و در بازارهای جهانی به فروش رساند. در نتیجه بازارها گسترش می یابند، اقتصاد داخلی و بین المللی توسعه و سطوح درآمد و اشتغال افزایش می یابد و به دنبال آن فرایند توسعه اقتصادی تسهیل می شود و به طور خلاصه صادرات توسعه پیدا می کند. «خالقی» ادامه می دهد: ارتباطات بین المللی یکی از الزامات اولیه در فرایند بین المللی شدن شرکت ها و صادرات محصولات و خدمات است.

حضور در هیئت های تجاری بین المللی همواره از طرف دولت ها مورد حمایت قرار گرفته است

و بر همین مبنا به کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری به شکلی ویژه اهمیت داده می شود. وی با بیان این که پذیرش و اعزام هیئت های تجاری با اهداف مختلفی انجام می شود، می افزاید: توسعه بازار، رصد فناوری های مشابه، آموزش و کسب تجربه در حوزه های مختلف از جمله این اهداف است. وی ادامه می دهد: نمی توان گفت که اعزام و پذیرش هیئت های تجاری در استان توانسته رضایت بخش خصوصی را جلب کند زیرا بار اصلی انعقاد قرار دادها بر دوش بخش خصوصی است و این بخش از سرمایه کافی برای رفت و آمدهای بعدی به کشورهای مورد نظر برخوردار نیست.

«قلی زاده» یکی از کارشناسان، حداقل مزیت پذیرش هیئت های تجاری را آشنایی آن ها با کشور می داند و می گوید: تبلیغات زیادی درباره عدم ثبات اقتصادی ایران شده است و تجار خارجی نگران نوسان اقتصادی بالا در ایران هستند و این امر روی حجم سرمایه گذاری های خارجی تاثیر می گذارد.

وی اظهار می کند: پذیرش هیئت از سوی استان موجب آشنایی و شناسایی ظرفیت های استان می شود همین طور که پذیرش هیئت آلمانی موجب علاقه مندی دیگر شرکت ها برای شناخت و حضور در استان شده است. وی ادامه می دهد: پذیرش هیئت ها انجام شده اما این که چقدر این پذیرش ها نتیجه بخش بوده است خیلی در ارتباط با عملکرد استان نیست چرا که شرایط کشور و قرار داشتن کشور در تحریم های اقتصادی به طور کل موجب کاهش انگیزه سرمایه گذاری در کشور می شود. وی اعلام می کند: با سیستم بسته بانکی و دیگر مشکلاتی که وجود دارد طبیعی است که شرکت های خارجی برای سرمایه گذاری در کشور روی خوش نشان ندهند.

اعزام هیئت یکی از راه های توسعه صادرات است با این حال استان در این زمینه ضعیف عمل کرده و به گفته صادر کنندگان پذیرش هیئت ها آن طور که باید نتیجه بخش نبوده است. در بخش اثر بخشی هیئت ها برای سرمایه گذاری اگر چه گفته می شود موجبات شناسایی استان را فراهم می کند اما هنوز منجر به صدور مجوز سرمایه گذاری در استان نشده است و این خواسته اصلی فعالان اقتصادی و شهروندان است زیرا کمترین خواسته آن ها از این مراودات بهتر شدن شرایط اقتصادی، افزایش اشتغال و دیگر مواردی است که حضور هیئت ها را ملموس تر می کند. در این باره، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی می گوید: به طور طبیعی برای معرفی توانمندی ها و قابلیت های استان در حوزه های مختلف تجاری و محصولات تولیدی پذیرش و اعزام هیئت تجاری امری اجتناب ناپذیر است. «نیکدل» با بیان این که در سال ۹۵ و ۹۶ در مجموع ۵ پذیرش و یک اعزام هیئت داشتیم، اعلام می کند: اعزام هیئت به کشورهای هدف

متناسب با خواست و نیاز نبوده و این به دلیل استقبال اندک بخش خصوصی بوده است. وی ادامه می دهد: با این که غرفه رایگان در نمایشگاه های بین المللی گرفته ایم اما استقبال از سوی بخش خصوصی ضعیف است، به طور قطع اگر بخواهیم اتفاقات اقتصادی در حوزه های مختلف بیفتد لازم است که بخش خصوصی در پذیرش و اعزام ها حضور پیدا کند. وی با بیان این که هنوز تا رسیدن به هدف مطلوب فاصله زیادی داریم، می افزاید: در استان های هم جوار در هر ماه یک یا دو مورد اعزام و پذیرش هیئت تجاری انجام می شود اما در استان ما بخش خصوصی توانمندی لازم را ندارد، برای همین نیازمند حمایت بخش دولتی هستیم.

«نیکدل» ادامه می دهد: در همه پذیرش های هیئت ها در استان تفاهم نامه امضا شده است اما وقتی پای قرارداد به میان می آید وارد بحث روابط رودر روی بخش خصوصی می شویم و این بخش بر عهده بخش خصوصی است. وی اعلام می کند: در حال حاضر تعدادی از شرکت های ما به گرجستان و کشورهایی که پذیرش و اعزام هیئت انجام شده است صادرات انجام می دهند و در حوزه فعالیت های صادراتی اتفاق های خوبی افتاده است.

وی با اشاره به بخش سرمایه گذاری، اعلام می کند: قراردادی که در حال حاضر مورد سوال

یادداشت

اهمیت پذیرش هیئت های تجاری



زهره اسدی

مزیت ها و توانمندی ها نیست و در سال هایی همچون سال ۹۴ این استان با تراز منفی صادرات مواجه بوده است. با این که دلیل این کاهش اورهال پتروشیمی استان اعلام شد اما بخش خصوصی هم نتوانست به درستی سهم صادراتی خود را انجام دهد، این در حالی است که اگر بخش خصوصی به درستی عمل می کرد ارزش صادرات استان در سال مورد

نظر قابل قبول تر می شد. مشکلات نقدینگی آن ها از عمده مشکلات کاهش سهم صادرات بخش خصوصی است. یکی از راهکارهای توسعه صادرات مراودات تجاری بین المللی است که توسط پذیرش و اعزام هیئت ها محقق می شود. استان همچون گذرگاهی در شاهراه آسیایی قرار دارد در حالی که از بازارهای آسیای میانه محروم و ناشناخته ماندن ظرفیت های استان برای کشورهای آسیای میانه یکی از محرومیت های صادراتی این استان است، البته نباید از این موضوع غافل شد که پذیرش و اعزام هیئت باید اثر بخش باشد.

ازجمله عواملی که تأثیر به سزایی در رشد اقتصادی بیشتر کشورهای در حال توسعه دارد، اتکا به تجارت خارجی است. کشورهایی همچون ایران که اقتصاد آن ها متکی به فروش نفت است با توجه به نوسانات قیمت نفت و مشکلاتی که در این صنعت وجود دارد ناگزیر باید به تجارت خارجی و افزایش صادرات اهمیت بدهند چرا که خروج از صادرات تک محصولی یکی از سیاست های اقتصادی ۱۰ سال گذشته دولت ها در کشور بوده است، بر اساس نتایج حاصل از بررسی ها با افزایش یک درصد رشد صادرات کالاها و خدمات به نرخ رشد GDP به اندازه ۱/۹ درصد اضافه می شود و این اهمیت صادرات را نشان می دهد. با این حال خراسان شمالی دارای مزیت های نسبی مناسبی در بخش صادرات است اما صادرات آن متناسب با

لیست منتخب شعبات فروش روزنامه خراسان



نام سوپر: قیمت شکن

آدرس: خ طالقانی شرقی بلوار استقلال شمالی

نیش بلوار استقلال

تلفن: ۰۹۳۶۶۰۳۵۵۲۲

| نام سوپر | نشانی | نام سوپر | نشانی | نام سوپر | نشانی |
|---------------|---|------------|--|------------------|---|
| دانیال | خ فرهنگ نبش فرهنگ ۱۲ | مفخم | ۲۲ متری شهدا بین سجاده و استادبوم | لادن | نبش میدان امام حسین (ع) |
| برندیس | ح جمهوری کوچه یادگار جنب تالار سپید | رضا | خ چمران - چهارراه خوشی | پارس | خ فردوسی نبش فردوسی ۴۲ |
| هایپر استار | خ استادبوم نبش میدان مهر | اعتماد | خ سید جمال روبروی دادسرا نبش کوچه لیاقت | آل یاسین | دانشگاه روبروی دانشگاه پیام نور |
| دو سیب | انتهای کوی معلم نبش چهارراه پلیس | جوان | بلوار شهدا، نبش چهارراه اول شهربازی | لبخند ۲ | بل منطقه نبش فردوسی ۱۶ |
| تختی | خ تختی ۱۶ متری شهید کلاته | کاج | ۳۲ متری شهدا مابین تقاطع دهخدا و استقلال | میمن | بلوار معلم - نبش کوچه انرژی |
| اسدی | خ انتهای طالقانی شرقی | یاس | میدان خرمشهر خ ولیعصر به سمت شهرک فرهنگیان | دکه ستاری | شهرک گلستان روبروی مسجد گلستان |
| نخل زرین | خ میدان بار نرسیده به میدان | حافظ | خ نشاط نبش نشاط ۶ | سیاوش شاهد | شهرک شاهد، شاهد ۵ پلاک ۴۰ |
| گلپای گلستان | شهرک گلستان جنب مسجد | دکه آفرینش | دکه نبش پارک آفرینش | صدف | شرق سپاه خ امام محمد باقر ۷ |
| دشت آبادی | شهرک گلستان انتهای خ امیرکبیر | همت | کمربندی مدرس جنب کمیته امداد | علی پاک | منطقه شرق سپاه کوچه ملاح |
| استقلال | ۳۲ متری شهدا تقاطع استقلال | قشلاقی | ویلاشهر میلان دوم پلاک ۴۸ | مواد غذایی صفایی | خ شرق سپاه بین امام باقر ۹ و ۱۱ |
| ارحامی (۲) | نبش امام رضا ۳۲ روبروی شورای حل اختلاف | سلیملی | شهرک امام خمینی (ره) | امیر مارکت | خ شهید بهشتی جنوبی کوچه شهید دستپاک |
| فرآورده مسعود | شریعتی نرسیده به چهارراه آتش نشانی | عابد | ویلاشهر خ مطهری ۲۴ | تک ۲ | شرق سپاه نبش امام باقر ۲۱ |
| سن پسن | صمدیه لباف نبش فرهادی ۱۱ | گل یاس | کمربندی مدرس روبروی ترمینال | یزدانی ۲ | بلوار معلم ۲۰۰ و احدی پتروشیمی |
| وینامینه | طالقانی غربی روبروی اداره برق | موعود | شهرک امام خمینی مقابل سه راهی | بهروز | نیروگاه- روبروی بانک سپه |
| بارادایز | خ قیام - کوچه رضا شریفی | مهدی | ۳۲ متری شهدا - نبش شهدای ۳ | رضا | ما بین امام خمینی غربی ۱۹ و ۱۷ |
| جردن | نبش طالقانی ۴۲ | پژوهش | خ دانشگاه خ پژوهش | دکه بهمنی | خ فردوسی جنوبی - روبروی پارک |
| گلچین | امام خمینی غربی سر بل نیروگاه روبروی شرکت نفت | ذکریا | میدان بهداری - نبش نظامی ۱ | سلامت | خ ابوریحان ۱۰ نبش سه راه میرزا کوچک خان |
| شرافت | خ شریعتی جنوبی کوچه شهید ولی نژاد چهارراه اول | قیمت شکن | بلوار استقلال شمالی - نبش بلوار استقلال | دکه خانلر یزدانی | خ چمران مقابل بیمارستان تأمین اجتماعی |