

با تمهیدات دولت سیزدهم شرکای تجاری ایران در یکسال و نیم اخیر افزایش یافته است

## راه اندازی خط کشتیرانی مستقیم ایران و برزیل تا دو ماه دیگر

برزیل یکی از تولیدکنندگان بزرگ غلات در جهان است و ایران بیش از ۴۰ درصد از نیاز خود را در این حوزه از برزیل وارد می کند



عسلو، ایران

■ **تحریم‌ها نتوانسته مانعی برای تجارت ایران و برزیل شود و نه تنها صادرات برزیل به ایران کم نشده، بلکه بیشتر هم شده است**
■ **در مقطع فعلی تراز تجاری دو کشور به نفع برزیل است اما بر اساس برنامه‌ریزی‌هایی که اتاق مشترک ایران و برزیل دارد و همچنین سازمان توسعه تجارت، تا نیمه اول سال آینده تراز تجاری به نفع ایران خواهد شد**

مشکل نیز برطرف خواهد شد.

در مقطع فعلی تراز تجاری دو کشور به نفع برزیل است اما بر اساس برنامه‌ریزی‌هایی که اتاق مشترک ایران و برزیل دارد و همچنین سازمان توسعه تجارت، تا نیمه اول سال آینده تراز تجاری به نفع ایران خواهد شد. بر اساس اعلام فعالان اقتصادی و آت‌هایی که به تازگی وارد این بازار شدند، تقاضا برای کالاها ایرانی بخصوص میوه بسیار زیاد است و از همین رو می توان حجم صادرات را در مدت کوتاه افزایش داد. بدین جهت باید تأکید کرد برزیل فرصت مناسبی برای توسعه تجارت با امریکا جنوبی است.

برخی از فعالان اقتصادی عنوان می‌کنند اگر از سال‌های گذشته وارد بازار امریکا جنوبی شده بودیم اکنون به صادرات پایدار رسیده بودیم و بهتر می‌توانستیم کالاها و محصولات ایرانی را به کشورهای جدید ارسال کنیم.

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و برزیل گفت: با توجه به ظرفیت‌های صادرکنندگان ایرانی

و همچنین فرصت‌های بازار کشور برزیل، ما به‌عنوان اتاق مشترک تلاش داریم به تنظیم روابط تجار ایرانی با شرکت‌های برزیلی کمک و مسیر مناسب را ایجاد کنیم.

او تصریح کرد: صادرکنندگان محصولات پتروشیمی، فولاد، تجهیزات و تولیدات شرکت های دانش بنیان و خدمات فنی و مهندسی، خشکبار، میوه و صنایع دستی، با بررسی فرصت‌های خود

در کشور برزیل به برنامه‌ریزی

برای ورود به بازار این کشور و البته سایر کشورهای حوزه امریکای جنوبی بپردازند و قطعاً اتاق مشترک ایران و برزیل به‌عنوان اولین اتاق مشترک در برزیل که دارای دفتر فعال و مستقر در ساوتوپائولو است تسهیل کننده روابط تمامی تجار با طرف خود در برزیل خواهد بود.

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و برزیل با اشاره به اینکه

کالای ایرانی را از بین برده و هزینه چند مانع اصلی وجود دارد، گفته بود: نخستین مورد بُعد مسافت و مشکلات حمل‌ونقل است. به خاطر تحریم‌ها کشتیرانی‌های بین‌المللی به بنادر ما رفت و آمد ندارند و متأسفانه تجار ما الان کالاها را توسط یکی از بنادر واسطه مثل جبل‌علی در دубی با کانتینر دیگری از آن مبدأ به برزیل حمل می‌کنند. سابقاً مجدد در کشور ثالث بخشی از مزیت رقابتی

**گروه اقتصادی/** از ابتدای فعالیت دولت سیزدهم توجه به بازارهای جدید در کنار احیای بازارهای تجاری گذشته در دستور کار دستگاه دیپلماسی و سازمان توسعه تجارت قرار گرفت؛ حال یکی از بازارهای که ایران توانسته در آن ورود کند، برزیل است. از اواخر سال گذشته همکاری‌های اقتصادی ایران و برزیل رنگ و بوی جدی به خود گرفت و بر اساس آخرین خبرها قرار شده خط کشتیرانی مستقیم ایران و برزیل تا پایان سال راه‌اندازی شود.

براین اساس سیدفخرالدین عامریان، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و برزیل گفت: راه‌اندازی خط کشتیرانی مستقیم با برزیل در راستای توسعه صادرات مواد غذایی و میوه است. او ادامه داد: برزیل یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان نهاده‌های دامی به کشورمان است. تجارت دو کشور در سال گذشته حدود ۶ میلیارد دلار بوده که حدود ۴ میلیارد دلار آن واردات کالا از برزیل به کشورمان بوده است.

عامریان افزود: از سال گذشته با تهاات کالا بین ایران و برزیل مشکل تبادلات بانکی بین دو کشور حل شده است.

او با اشاره به ترانزیت کالا بین ایران و برزیل گفت: یکی از مشکلات اصلی در صادرات مواد غذایی و میوه به برزیل، نبود کشتی کانتینربر است که با حمایت دولت بخصوص سازمان بنادر و دریانوردی تا پایان سال این

با هدف توسعه ناوگان کشتیرانی و افزایش ترانزیت

### ایران و روسیه قرارداد ساخت کشتی امضا کردند

در راستای توسعه ترانزیت کشور و افزایش حمل بار از دریای خزر، ایران و روسیه به‌صورت مشترک کشتی می‌سازند



بندر، بندر

**گروه اقتصادی/** افزایش عملکرد بنادر شمالی با هدف رشد ترانزیت در حال حاضر یکی از برنامه‌های اصلی در توسعه زیرساخت و ناوگان دریایی است. ایران و روسیه تفاهنامه ترانزیت ۱۰ میلیون

تنی در سال را امضا کرده‌اند و به همین دلیل ناوگان برای حمل بار ترانزیتی روسیه در دریای خزر در حال تأمین است. اخیراً مدیرعامل کشتیرانی از خرید ۸ فروند شناور برای حمل بار در دریای خزر خبر داده بود. اکنون نیز مهدی آکوچکیان، سرکنسول جمهوری اسلامی ایران در آستراخان روسیه از امضای قرارداد ساخت کشتی با روسیه خبر داده است. او در مراسم

امضای قرارداد ساخت یک فروند کشتی توسط روسیه که به سفارش بندر ایرانی- روسی سالیانکا انجام شد، اظهار داشت: در ماه‌های گذشته شاهد تلاش همچون نهادهای ذی‌ربط ایرانی و روس برای ارتقای سطح فعالیت‌های تجاری و افزایش همکاری‌های اقتصادی هستیم.

سرکنسول ایران در آستراخان روسیه بر اهمیت وجود زنجیره ارزش کامل در جهان کنونی تأکید کرد و افزود: بندر سالیانکا همزمان با نگاه خصوصی به روابط میان ایران و روسیه، با خرید کشتی به این مهم پرداخته و با تکمیل چرخه حمل بندری، تأثیر مثبتی بر کاهش قیمت نهایی کالاهای صادراتی ایران و روسیه و در پی آن افزایش سطح کیفی زندگی مردم دو کشور خواهد داشت.

وی از امضای قرارداد ساخت کشتی میان ایران و روسیه به‌عنوان گام بزرگی در راستای توسعه مناسبات تجاری و بازرگانی یاد کرد و با اشاره به قابلیت‌های حمل انواع بار توسط این نوع کشتی‌ها، ابراز امیدواری کرد: با عقد قرارداد و خرید کشتی‌های بیشتر نیاز کشتیرانی در خزر تأمین شود.

آکوچکیان به اجرایی شدن ارسال کالا در چهارچوب کریدور

■ پنجشنبه ۱۵ دی ۱۴۰۱

■ سال بیست و هشتم

■ شماره ۸۰۹۶

مدیرکل دفتر صنایع منسوجات و پوشاک و وزارت صمت اعلام کرد

**صادرات ۱۰۰ میلیون دلاری محصولات چرمی**



گزارش خبری

■ **ظرفیت سالیانه تولید انواع کفش و پاپوش ۲۷۰ میلیون جفت است**
■ **ایران بیش از ۹۵ درصد در صنعت کیف، کفش و چرم، داخلی سازی انجام داده است**
■ **دولت به منظور ارتقای صادرات محصولات چرمی در حوزه تر جیحات تعرفه‌ای اقداماتی انجام داده و اکنون در حال پیش بردن تعرفه ترجیحی با کشورهای اوراسیا و شانگهای است**
■ **عمده صادرات کفش ایران به کشورهای عراق، جمهوری آذربایجان و افغانستان است**

از اواخر سال گذشته سیاست‌های تشویقی اتخاذ شد تا تولیدکنندگان کیف و کفش و محصولات چرمی مزاد تولید خود را صادر کنند؛ یکی از بازارهای کلیدی که به تولیدکنندگان پیشنهاد شد، روسیه است. با شروع مناقشه اوکراین و روسیه اکثر برندهای کیف و کفش و محصولات چرمی از روسیه خارج شدند، از همین رو فرصت مناسبی برای ایران ایجاد شده تا در بازار روسیه حضور پیدا کند. در حال حاضر صادرات محصولات چرمی کشور حدود ۱۰۰ میلیون دلار است و این در حالی است که با رسیدن به بازار روسیه و پشت‌سر گذاشتن رقبای چین و ترکیه می‌توان رقم صادراتی در محصولات چرمی را ۳ برابر کرد.

در حوزه کیف و کفش هم ایران توانایی بالایی در صادرات دارد. مسئولان وزارت صمت می‌گویند به طور متوسط سالانه ۱۲۰ میلیون دلار صادرات کفش است و این در شرایطی است که می‌توان عدد یاد شده را به یک میلیارد دلار رساند. مدیرکل دفتر صنایع منسوجات و پوشاک و وزارت صمت، معدن و تجارت گفت: ارزش صادرات محصولات چرمی کشور سالیانه بیش از ۱۰۰ میلیون دلار است. محسن گرچی افزود: دولت به منظور ارتقای صادرات محصولات چرمی در حوزه تر جیحات تعرفه‌ای اقداماتی انجام داده و اکنون در حال پیش بردن تعرفه ترجیحی با کشورهای اوراسیا و شانگهای است.

او با اشاره به اشتغال به کار بیش از ۵۰ هزار نفر در ۱۱ هزار واحد صنعتی کیف، کفش و چرم در سراسر کشور، بیان داشت: از ابتدای امسال تا پایان آذرماه ۱۵۰ میلیون جفت کفش و ۸۰ میلیون فوت مربع انواع چرم در کشور تولید شد. گرچی ظرفیت سالیانه تولید انواع کفش و پاپوش را ۲۷۰ میلیون جفت برشمرد و از داخلی سازی بیش از ۹۵ درصدی در صنعت کیف، کفش و محصولات چرمی خبر داد. به استناد آمارهای ارائه شده، ایران از حیث صادرات کفش جایگاه ۹۴ را در اختیار دارد و همچنان ناکام در صنعت کفش است. از سویی آمارها نشان می‌دهد تولید ۷۵ درصد کفش جهان در انحصار چهار کشور آسیایی است لذا پیش‌بینی شده است ارزش بازار کفش در سال ۲۰۲۷ به قیمتی بالغ بر ۵۰۰ میلیارد دلار برسد. همچنین باید عنوان کرد در سال ۲۰۱۹ ارزش صادرات کفش چرم طبیعی ایران حدود ۷۵۰ هزار دلار بوده است.

در این میان رئیس اتحادیه کفاشان دست‌دوز تهران گفت: متوسط صادرات تولیدات کیف، کفش و محصولات چرم ایرانی در سال‌های گذشته افزون بر یکصد میلیون دلار بوده است؛ عمده این صادرات به کشورهای عراق، جمهوری آذربایجان و افغانستان انجام می‌شود. رسول شجری، روسیه را بازاری پرتپائسل برای صادرات این دسته از محصولات ایرانی برشمرد و یادآور شد: در گذشته تلاش‌هایی برای حضور و نفوذ هرچه بیشتر در این بازار انجام شد و حتی برخی واحدها در این کشور مستقر شده بودند، اما به دلیل پاره‌ای مشکلات و تحریم‌ها ممکن نشد.

او خاطر نشان کرد: امروز با حمایت‌های ویژه وزارت صمت، سازمان توسعه تجارت و سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، امیدها برای حضور پررنگ در بازار روسیه بیشتر شده است و امیدواریم در سال ۱۴۰۲ بتوانیم ضمن حضور در نمایشگاه‌های این کشور در بازار آن نیز حضوری قوی داشته باشیم. این مقام صنفی ادامه داد: دستیابی به صادرات مستمر یکی از درخواست‌های فعالان این صنعت است که در این زمینه شاهد حمایت‌های بی‌دریغ وزارت صمت هستیم.

او بیان داشت: خواستار ارائه تسهیلات صادراتی هستیم، به ویژه انتظار می‌رود رایزنان اقتصادی ما در دیگر کشورها بخصوص کشورهای همسایه و منطقه که مصرف‌کننده عمده محصولات ایرانی هستند، به فراهم کردن شرایط و زیرساخت‌های لازم بپردازند.

رئیس اتحادیه کفاشان دست‌دوز تهران همچنین از تلاش‌های سازمان توسعه تجارت، وزارت امور خارجه و اتاق بازرگانی در این مسیر تقدیر کرد و گفت: با توجه به شرایط عمومی اقتصاد کشور و مواجهه با برخی مشکلات، فعالان این صنعت نیز با دشواری‌هایی مواجه هستند که مهم ترین آنها کمبود نقدینگی است.

او اضافه کرد: اکنون ۲۰ درصد مواد اولیه مورد نیاز این صنعت از خارج کشور تأمین می‌شود و اتفاقاً مواد کلیدی است که امید می‌رود برخی موانع پیش‌روی تأمین مواد اولیه داخلی برطرف شود.

#### تعمید مدیرعامل تأمین اجتماعی از مدیران تاپیکو



بنگاه

عملکرد هلدینگ تاپیکو و توفیقات آنها در سال ۱۴۰۱ نشان‌دهنده مدیریت جهادی در این هلدینگ و شرکت‌های تابعه است. میرواشم موسوی، مدیرعامل سازمان تأمین اجتماعی در نشست مشترکی با حضور مدیران شستا و مدیران هلدینگ تاپیکو اظهار داشت: توفیقات کنونی تاپیکو و شرکت‌های مختلف و صنایع مختلف آن هم در شرایط جنگ اقتصادی و جنگ ترکیبی نشان می‌دهد مدیرانی جهادی در این حوزه‌ها پای کار هستند. موسوی افزود: باید قدران را شکرگزار باشیم که شستا و هلدینگ‌های مختلف مثل تاپیکو و شرکت‌های عملیاتی با همه سختی‌ها در مسیر حرکت روبه جلو هستند و در حال مبارزه با مشکلات و تبدیل آنها به فرصت و مطلوبیت هستیم. وی گفت: مسیری که برای چابک‌سازی در تاپیکو طراحی شده، مسیر بسیار خوبی است و ما باید در این هلدینگ فعالیت‌ها را منسجم کنیم و برنامه خوبی برای ادغام طراحی شده است که باید به این برنامه با جدیت عمل کنیم. ابراهیم باریان، مدیرعامل شستا نیز در این نشست، هلدینگ تاپیکو را در خط مقدم تمام برنامه‌های تحولی شستا معرفی کرد و بیان داشت: سازمان مدیریت صنعتی هر سال ۱۰۰ شرکت برتر را انتخاب می‌کند و اینکه شرکت‌های ما در این مجموعه، روند رو به ارتقا را طی می‌کنند که نشانه حرکت شرکت‌ها در مسیر تعالی است.