

هدف گذاری ۳۰ میلیارد دلاری تجارت ایران و ترکیه

موقعیت راهبردی ترکیه پلی بین اروپا، آسیا و خاورمیانه ایجاد می‌کند و آن را به قطب حیاتی برای تجارت تبدیل می‌کند



به گزارش آران نیوز به نقل از آنلاین آذربایجان شرقی: سعید محمد جان در جمع تعدادی از اعضای انجمن فولاد آذربایجان در تبریز، اظهار کرد: هدف گذاری حجم تجاری بین ۲ کشور ایران و ترکیه در سال ۲۰۱۶ به ۲۱ میلیارد دلار رسانده بودیم اما بعد از روی کار آمدن دولت ترامپ در آمریکا و به دلایل تحریم‌ها، سنگسار، ابر، رقم به ۲ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار افت پیدا کرد.

وی ادامه داد: سال ۲۰۲۲ حجم تجاری بین ایران و ترکیه بهبود یافته و به حدود ۱۴ میلیارد دلار رسید اما در سال ۲۰۲۳ نیز بار دیگر این ارزش افت پیدا کرد و حدود ۷.۵ میلیارد دلار تجارت بین ۲ کشور انجام گرفت.

وی با بیان اینکه صادرات ایران (۶۳ درصد) بیشتر از واردات بوده است، گفت: در شش ماه نخست سال ۲۰۲۴، ترکیه با افزایش میزان تولید، ارتباط تجاری خود را با کشور هندوستان تقویت کرده، در حالی که ایران با ۱۱ درصد کاهش، صادرات مواحه است.

محمد جان با بیان اینکه ما نتوانستیم بازار ترکیه را به دست بگیریم، گفت: اکنون ترکیه یکی از تولیدکننده‌های قهوه فولاد است به طوری که بازار خود را در آفریقا، ۲۶ درصد افزایش داده است.

وی افزود: حجم تجاری ایران و ترکیه هنوز به هدف گذاری ۳۰ میلیارد دلاری نرسیده و این ضعف بزرگی است کشور اگر توانایی صادرات داشته باشد، بسیاری از مشکلات حل می‌شود و کشور به لحاظ مواد اولیه نیز یک کشور غنی بوده در حالی که دنیا در موضوع مواد اولیه دچار مشکل است.

سه میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار هدف گذاری، تجارت فولاد ایران و ترکیه محقق نشد
وی ادامه داد: سه میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار از کل هدف گذاری ۳۰ میلیارد دلاری ایران و ترکیه مربوط به صنعت فولاد است که ایران سهم تجاری به یک میلیارد دلار نیز نرسیده است.

رئیس هیات مدیره انجمن صنعتگران و تجار ایرانی در ترکیه با اشاره به مزیت‌های کشور ترکیه در تجارت با ایران، گفت: ۶ تراستی قوی در ترکیه داریم که ترانسفر مالی را می‌توانند انجام دهند و هم چنین به منظور اجتناب از اخذ مالیات مضاعف، در سال ۲۰۱۴ قراردادی بین ایران و ترکیه منعقد شده که به موجب آن، شرایط مالیاتی مناسبی می‌تواند میان تجار دو کشور ایجاد شود.

ترکیه پلی بین تجارت ایران و اروپا است

رضا کامی، عضو هیئت مدیره اتاق مشترک ایران و ترکیه نیز در این نشست با بیان اینکه ترکیه پلی بین تجارت ایران و اروپا است، گفت: ادوار گذشته بین ایران و ترکیه، موافقت نامه‌های مختلف تجاری و اقتصادی امضا شده اما با وجود چنین سندهایی به کاهش تجارت کنونی رسیدیم و این حال، تامل دارد.

وی با بیان این که یکی از چالش‌های مهم کنونی تعیین تکلیف تعرفه ترجیحی است، گفت: تا زمانی که مشکلات تعرفه ترجیحی میان ایران و ترکیه حل نشود، نمی‌توانیم به هدف گذاری‌های تجاری بین این دو کشور برسیم.

وی ابراز امیدواری کرد؛ با توجه به روی کار آمدن دولت جدید، مراودات تجاری و اقتصادی بین ایران و ترکیه افزایش پیدا کند.

نوید نواده ابادر، رئیس انجمن فولاد آذربایجان نیز در این نشست، گفت: در سال‌های اخیر بخشی از بازار فولاد خود را از دست دادیم و با وجود سخت بودن بازگشت به حجم صادرات گذشته با حضور حدهای رقبا اما تلاش خود را خواهیم کرد.

وی افزود: بخشنامه‌های لحظه‌ای و تصمیمات غیر کارشناسی، صادرات را زمین گیر کرده است و ایران تنها تولیدکننده فولاد نیست، بنابراین با افت صادرات ما، رقبا بازار را به دست می‌گیرند.

وی ادامه داد: موقعیت راهبردی ترکیه پلی بین اروپا، آسیا و خاورمیانه ایجاد می‌کند و آن را به قطب حیاتی برای تجارت تبدیل می‌کند، توسعه روابط تجاری با ترکیه می‌تواند دسترسی به بازارهای متنوع را فراهم کند و مسیرهای تجاری بین مناطق مختلف را تسهیل کند.

حسین نایب درختان، نائب رئیس انجمن فولاد آذربایجان نیز گفت: خط‌های تولیدی فرسوده، کیفیت تولیدی محصولات فولادی را کاهش داده و انرژی مصرفی را هدر می‌دهد در حالی که برای افزایش صادرات به ترکیه لازم است کیفیت محصولات را ارتقا دهیم.