معمای مسیرهای بی‌سرانجام در تجارت منطقه‌ای

نفوذ قطره‌چکانی به بازار تاجیک‌ها



کیمیا ملکی: **روابط تجاری ایران و تاجیکستان به نقطه‌ای رسیده است که ادامه رشد آن، بیش از امضای اسناد تازه، به کیفیت اجرای توافق‌های موجود بستگی دارد. افزایش مبادلات به ۴۸۴ میلیون دلار در سال ۲۰۲۵ و تداوم رشد در سال ۲۰۲۶، از گسترش همکاری‌ها حکایت می‌کند؛ اما فاصله این ارقام با هدف یک میلیارد دلاری نشان می‌دهد مسیر توسعه تجارت هنوز هموار نیست. ایران در بازار وارداتی تاجیکستان سهمی چهار درصد دارد؛ سهمی که هم نشانه حضور تثبیت‌شده کالاهای ایرانی است و هم محدودیت نفوذ تجاری آنها را آشکار می‌کند. مسئله اصلی، کمبود ظرفیت تولید یا اشتراکات فرهنگی نیست؛ تبدیل این مزیت‌ها به قراردادهای مستمر، پرداخت‌های مطمئن و تحویل رقابتی کالا است. در چنین شرایطی، آینده مناسبات اقتصادی تهران و دوشنبه را نه تعداد دیدارها، بلکه هزینه مبادله، پایداری مسیرهای حمل‌ونقل و توان بنگاه‌ها برای ساختن شبکه فروش تعیین خواهد کرد؛ مؤلفه‌هایی که مرز میان رشد مقطعی و توسعه پایدار تجارت‌اند.**

۴درصد سهم

صادرات ایران به این کشور در هفت‌ماهه نخست ۲۰۲۶ حدود ۲۴۹.۹۷ میلیون دلار بود. واردات تاجیکستان در همین دوره بیش از ۶.۱۶ میلیارد دلار اعلام شد؛ بنابراین سهم ایران حدود ۴.۱ درصد بوده است. این نسبت، تصویری روشن‌تر از جایگاه رقابتی ایران ارائه می‌دهد؛ زیرا افزایش صادرات به‌تنهایی نشان نمی‌دهد صادرکنندگان ایرانی سریع‌تر از کل بازار مقصد رشد کرده‌اند یا صرفاً از بزرگ‌ترشدن آن بهره برده‌اند.

بااین‌حال، کل واردات تاجیکستان را نباید بازار بالقوه و در دسترس ایران دانست. بخشی از این تقاضا به کالاهایی اختصاص دارد که ایران در تولید، قیمت یا تأمین پایدار آنها مزیت ندارد. شناسایی فرصت واقعی باید در سطح محصول انجام شود: چه کالایی، با چه استانداردی، در کدام فصل و از طریق کدام شبکه توزیع خریداری می‌شود؟ پاسخ به این پرسش‌ها، برنامه صادراتی می‌سازد؛ تکیه صرف بر بزرگی بازار، تنها تصویری خوش‌بینانه ایجاد می‌کند. هدف مؤثر، افزایش سهم در گروه‌های رقابت‌پذیر است، نه حضور پراکنده در همه اقلام.

قیمت کارخانه، پایان رقابت نیست

ایران و تاجیکستان مرز مشترک ندارند و تجارت زمینی آنها به همکاری کشورهای مسیر وابسته است. در نتیجه، مزیت تولید ارزان‌تر ممکن است در هزینه عبور، توقف مرزی، جابه‌جایی محموله و خواب سرمایه تحلیل برود. برای کالاهای حجیم و کم‌ارزش‌تر، مانند برخی مصالح ساختمانی، حساسیت به کرایه حمل بیشتر است؛ در مقابل، محصولات با ارزش بالاتر نسبت به وزن، ظرفیت بیشتری برای جذب هزینه لجستیک دارند. انتخاب سبد صادراتی باید این تفاوت اقتصادی را منعکس کند.

دسترسی ایران به بندرعباس و چابهار نیز زمانی برای تاجیکستان مزیت عملی می‌شود که کل مسیر، از بندر تا مقصد، رقابتی باشد. صرف معرفی یک بندر یا کریدور، کاهش هزینه را تضمین نمی‌کند. صاحبان کالا به نرخ قابل پیش‌بینی، زمان تحویل معتبر، امکان رهگیری و مسئولیت روشن در برابر خسارت نیاز دارند. راهکار اجرایی، مقایسه مسیرها بر پایه هزینه نهایی و قابلیت اعتماد است، نه فقط کوتاهی فاصله جغرافیایی. هماهنگی گمرکی و انتظام حرکت ناوگان می‌تواند در بعضی موارد، بیش از ایجاد زیرساخت تازه، به بهبود عملکرد مسیر موجود کمک کند.

گره مالی، فراتر از انتقال پول

محدودیت‌های بانکی و دشواری تسویه، تنها مرحله دریافت وجه را تحت تأثیر قرار نمی‌دهد؛ این مشکلات بر قیمت پیشنهادی، مدت اعتبار قرارداد و امکان فروش مدت‌دار نیز اثر می‌گذارد. صادرکننده‌ای که درباره وصول مطالبات اطمینان ندارد، یا پیش‌پرداخت بیشتری مطالبه می‌کند یا هزینه ریسک را در قیمت می‌گنجاند. در هر دو حالت، رقابت با فروشندگانی که اعتبار تجاری عرضه می‌کنند دشوارتر می‌شود. بنابراین، بخشی از رقابت صادراتی در شرایط پرداخت شکل می‌گیرد، نه صرفا کیفیت کالا.

در این چارچوب، هماهنگی مقررات بازگشت ارز با واقعیت تجارت بازار مقصد اهمیت دارد؛ اما نسبت‌دادن کندی مبادلات صرفاً به رفع تعهد ارزی، بدون داده بنگاهی، دقیق نیست. باید مشخص شود هزینه انتقال، زمان وصول و تعهدات صادرکننده در هر مسیر چقدر است. سازوکارهای قانونی تسویه، اعتبارسنجی خریداران و پوشش بیمه‌ای مطالبات می‌توانند ریسک را کاهش دهند، مشروط بر آنکه واقعاً قابل استفاده باشند. اعلام ایجاد یک کانال مالی، پیش از روشن‌شدن هزینه، ظرفیت و الزامات اجرایی آن، نباید معادل حل مسئله تأمین مالی تجارت تلقی شود.



رشد تجارت، بدون فرض یک سقف ثابت

مبادلات دو کشور از ۳۷۷.۷ میلیون دلار در سال ۲۰۲۴ به ۴۸۳.۹ میلیون دلار در سال ۲۰۲۵ رسید؛ افزایشی حدود ۲۸ درصدی. در همین دوره، واردات تاجیکستان از ایران ۳۷۱.۲ میلیون دلار و صادرات آن به ایران ۱۱۲.۸ میلیون دلار اعلام شد. بنابراین، مازاد تجارت کالایی به نفع ایران حدود ۲۵۸.۴ میلیون دلار بوده است. اختلاف جزئی جمع اجزا با رقم کل نیز باید با توجه به گردشدن ارقام خوانده شود، نه به‌عنوان نشانه تغییری در روند مبادلات.

این داده‌ها رشد تجارت را تأیید می‌کنند، اما برای اثبات وجود «سقف نیم‌میلیارد دلاری» کافی نیستند. تشخیص سقف ساختاری به بررسی چندساله، ظرفیت تقاضا و محدودیت عرضه نیاز دارد. همچنین افزایش ارزش دلاری لزوماً معادل افزایش مشابه حجم واقعی کالا نیست؛ تغییر قیمت، ترکیب محصولات و هزینه حمل نیز می‌تواند ارزش مبادلات را جابه‌جا کند. ازاین‌رو، ارزیابی دقیق‌تر باید هم‌زمان وزن، ارزش و تنوع کالاها را بسنجد. رشد موجود مهم است، اما کیفیت آن زمانی روشن می‌شود که مشخص باشد چه میزان از افزایش فروش، حاصل مشتریان تازه و قراردادهای تکرارشونده بوده است.

مزیتی که باید تکمیل شود

ترکیب مبادلات نشان می‌دهد ایران عمدتاً محصولات صنعتی، پلیمری، مصالح ساختمانی و مواد غذایی عرضه می‌کند و وارداتش از تاجیکستان بیشتر به مواد اولیه، به‌ویژه پنبه، متکی است. این الگو برای صنایع ایران دو کارکرد دارد: ایجاد بازار فروش و تأمین بخشی از نهاده‌های تولید. بنابراین، مثبت‌بودن تراز تجاری را نباید صرفا نشانه ضعف رابطه یا، در نقطه مقابل، موفقیت کامل آن تلقی کرد. معیار مهم‌تر، ارزآوری قابل وصول، ارزش افزوده داخلی و دوام ارتباط میان بنگاه‌هاست.

توسعه همکاری می‌تواند از پیوند همین ظرفیت‌ها آغاز شود؛ برای نمونه، تأمین پنبه در کنار فروش تجهیزات، خدمات صنعتی یا محصولات تکمیلی. البته چنین پیوندی خودبه‌خود به تهاتر منجر نمی‌شود و به توافق درباره کیفیت، قیمت، زمان تحویل و شیوه تسویه نیاز دارد. تنوع‌بخشی نیز زمانی ارزشمند است که بر سفارش واقعی استوار باشد.

ورود به دارو، تجهیزات یا ماشین‌آلات، بدون ثبت محصول، خدمات پس از فروش و شناخت مقررات مقصد، الزاماً درآمد پایدارتری ایجاد نمی‌کند؛ حتی ممکن است هزینه ورود به بازار را بدون بازده مناسب افزایش دهد.

انرژی؛ فاصله ظرفیت تا فروش قطعی

انرژی یکی از محورهای مورد توجه در همکاری‌های دو کشور است و می‌تواند به افزایش مبادلات کمک کند. بااین‌حال، میان درخواست خرید، تفاهم اولیه، قرارداد لازم‌الاجرا و محموله تحویل‌شده تفاوت اساسی وجود دارد. ارقام بزرگ مطرح‌شده در مذاکرات، تا زمانی که نوع فرآورده، قیمت، زمان‌بندی و شیوه پرداخت مشخص نشده باشد، نباید به آمار صادرات افزوده شوند. حتی امضای قرارداد نیز بدون تأمین لجستیک و امکان وصول وجه، تضمین‌کننده تحقق کامل ارزش اعلام‌شده نیست.

از منظر اقتصادی، ملاک موفقیت در این بخش باید حاشیه سود پس از حمل و ریسک وصول باشد. رشد ارزش تجارت بر اثر فروش انرژی، هرچند مهم است، لزوماً به معنای گسترش بازار برای همه تولیدکنندگان ایرانی نیست. بهتر است عملکرد انرژی و کالاهای غیرانرژی جداگانه بررسی شود تا افزایش یک قلم، ضعف احتمالی سایر بخش‌ها را پنهان نکند. چنین تفکیکی به سیاست‌گذار کمک می‌کند میان رشد عدد تجارت و تعمیق پیوندهای تولیدی تمایز بگذارد و منابع حمایت صادراتی را هدفمندتر تخصیص دهد.

توافق‌ها زیر ذره‌بین اجرا

توافق‌های رسمی، کمیسیون مشترک و همکاری‌های استانی، بستر لازم برای کاهش موانع را فراهم می‌کنند؛ اما ارزش اعلامی اسناد را نباید با تجارت تحقق‌یافته یکسان گرفت. هر توافق اقتصادی باید به مسئول اجرا، برنامه زمانی و شاخص نتیجه متصل شود. در همکاری استاندارد، نتیجه می‌تواند کاهش زمان پذیرش کالا باشد؛ در حمل‌ونقل، کاهش توقف یا هزینه؛ و در ارتباطات تجاری، افزایش قراردادهایی که به تحویل و تسویه رسیده‌اند. بدون این شاخص‌ها، ارزیابی پیشرفت عمدتا به شمار نشست‌ها محدود می‌ماند.

تسهیل رفت‌وآمد نیز هزینه جست‌وجوی شریک و مذاکره حضوری را کاهش می‌دهد، اما جایگزین مجوز فعالیت اقتصادی، مقررات اقامت یا تشریفات گمرکی نیست. نقش استان‌ها و اتاق‌های بازرگانی در این مرحله می‌تواند عملی‌تر باشد: معرفی خریدار معتبر، پیگیری اختلافات قراردادی و کمک به شکل‌گیری شبکه توزیع. برای بنگاه کوچک، دسترسی به اطلاعات قابل اتکا و شریک محلی، گاهی مهم‌تر از حضور در یک هیئت بزرگ تجاری است. حمایت مؤثر باید این فاصله میان دیپلماسی رسمی و نیاز روزمره شرکت‌ها را کوتاه کند.

یک میلیارد دلار؛ هدفی نیازمند نقشه راه

رسیدن از ۴۸۳.۹ میلیون دلار به یک میلیارد دلار، به افزایش بیش از ۱۰۶ درصدی مبادلات نسبت به پایه سال ۲۰۲۵ نیاز دارد. این فاصله با تکرار هدف پر نمی‌شود؛ باید روشن باشد چه میزان از رشد از صادرات ایران، چه میزان از واردات و چه سهمی از ورود کالاهای تازه حاصل خواهد شد. زمان تحقق نیز تعیین‌کننده است: هدف بدون افق زمانی، امکان سنجش عملکرد را محدود می‌کند. همچنین داده‌های سال میلادی باید با دوره مشابه مقایسه شوند، نه با ارقام ناقص سال شمسی.

نقشه راه معتبر، ظرفیت فروش را به ظرفیت پرداخت و حمل متصل می‌کند. قرارداد بزرگ، بدون تأمین مالی خریدار یا برنامه تحویل، ممکن است تنها بر تعهدات اجرانشده بیفزاید. در مقابل، توسعه تدریجی فروش از مسیر توزیع‌کنندگان معتبر، قراردادهای تکراری و خدمات پس از فروش، پایه مقاوم‌تری می‌سازد. بنابراین، معیار پیشرفت باید علاوه بر ارزش مبادلات، تعداد صادرکنندگان ماندگار، تنوع مشتریان، زمان وصول مطالبات و سهم محصولات با ارزش افزوده بیشتر باشد؛ شاخص‌هایی که نشان می‌دهند رشد تجارت تا چه اندازه قابل تداوم است.

لازم است گزارش اجرای توافق‌ها با مشارکت بخش خصوصی منتشر شود تا مشکلات هر مرحله قابل شناسایی باشد. اگر مانع اصلی در حمل است، افزایش مأموریت‌های بازاریابی پاسخ کافی نخواهد بود؛ اگر خریدار اعتبار ندارد، تخفیف قیمت مشکل را حل نمی‌کند. تفکیک این مسائل، از پراکندگی حمایت‌ها جلوگیری می‌کند و امکان می‌دهد منابع محدود، به گلوگاه‌هایی اختصاص یابد که رفع آنها بیشترین اثر را بر فروش واقعی بنگاه‌ها خواهد داشت.

سخن پایانی

تجارت ایران و تاجیکستان از مرحله اثبات امکان همکاری عبور کرده، اما برای تبدیل‌شدن به رابطه‌ای عمیق و پایدار، به زیرساخت اجرایی قوی‌تری نیاز دارد. رشد مبادلات و حضور کالاهای ایرانی در بازار تاجیکستان، نقطه شروع است؛ نه شاهدی بر تحقق همه ظرفیت‌ها و نه دلیلی برای فرض توقف تجارت در سطح کنونی. مسیر پیش رو باید بر کاهش هزینه تحویل، اطمینان از وصول مطالبات، شناخت تقاضای واقعی و پیگیری نتیجه توافق‌ها استوار شود. در این مسیر، وظیفه نهادهای مسئول، فراهم‌کردن قواعد روشن و خدمات تسهیل‌گر است و نقش بنگاه‌ها، ساختن شبکه فروش و حفظ اعتبار تجاری. هدف یک میلیارد دلاری زمانی معنای اقتصادی پیدا می‌کند که به برنامه محصول، بازار، تأمین مالی و زمان اجرا ترجمه شود. موفقیت نیز صرفا در عبور از یک عدد خلاصه نخواهد شد؛ بلکه در شکل‌گیری تجارتی سنجیده می‌شود که سودآور، قابل اتکا و متکی بر همکاری مستمر تولیدکنندگان و خریداران دو کشور باشد.