

۲۱۶۰۹۲۴

به نام خدا

راهکارهای صادرات و سرمایه‌گذاری در اتحادیه اقتصادی آسه‌آن

نویسنده:

محسن رضایی پور

www.ketab.ir



شرکت چاپ و نشر بازرگانی

وابسته به مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

تهران ۱۳۹۹

سرشناسه:
عنوان و نام پدیدآور:
مشخصات نشر:
مشخصات ظاهری:
شابک:
وضعیت فهرست‌نویسی:
یادداشت:
موضوع:
موضوع:
موضوع:
موضوع:
موضوع:
شناسه افزوده:
رده بندی کنگره:
رده بندی دیویی:
شماره کتابشناس ملی:

رضایی پور، محسن، ۱۳۵۰-
راهکارهای صادرات و سرمایه‌گذاری در اتحادیه اقتصادی آسه‌آن / نویسنده محسن رضایی پور؛ ویراستار ادبی سولماز دمندانی.
تهران: شرکت چاپ و نشر بازرگانی، ۱۳۹۹.
۱۶۰ص.، جدول، نمودار (بخشی رنگی)، ۲۱/۵×۲۷/۵ س.م.
۹۷۸-۹۶۴-۴۶۸-۸۷۶-۸
قیبا
کتابنامه: ص. [۱۵۳]-۱۵۲.
اتحادیه ملل جنوب شرق آسیا (آ.سه.آن)
آسیای جنوب شرقی -- سیاست اقتصادی -- قرن ۲۱ م.
آسیای جنوب شرقی -- روابط خارجی -- ایران
ایران -- روابط خارجی -- آسیای جنوب شرقی
ایران -- بازرگانی -- آسیای جنوب شرقی
آسیای جنوب شرقی -- بازرگانی -- ایران
شرکت چاپ و نشر بازرگانی
H۱C۴۴۱
۳۳۰/۹۵۹
۷۳۹۴۵۹۴



شرکت چاپ و نشر بازرگانی

وابسته به مؤسسه مطالعات پژوهشی بازرگانی

راهکارهای صادرات و سرمایه‌گذاری در اتحادیه اقتصادی آسه‌آن

نویسنده: محسن رضایی پور

صفحه‌آرا: سولماز دمندانی
ویراستار ادبی: سولماز دمندانی
طراح جلد: جمال سرورسندان
چاپ اول: زمستان ۱۳۹۹
قیمت: ۵۲,۰۰۰ تومان
تیراژ: ۳۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۴۶۸-۸۷۶-۸

لیبرگرافی، چاپ و صحافی: شرکت چاپ و نشر بازرگانی

« کلیه حقوق محفوظ و مخصوص شرکت چاپ و نشر بازرگانی است. »

نشانی: تهران، خیابان کارگر شمالی، نبش کوچه همدان، شماره ۱۲۰۴
توزیع و پخش: ۶۶۹۳۹۳۲۹ - ۰۲۱ / فروشگاه مرکزی: ۶۶۴۲۵۱۱۸ - ۰۲۱
واحد سفارش چاپ کتاب: ۶۶۴۳۹۲۰۶ - ۰۲۱

واحد نشر الکترونیک: ۶۶۴۳۹۲۰۲ - ۰۲۱ / digital.cppc.ir

WWW.CPPC.ir / WWW.1CPPC.ir

فروشگاه‌های اینترنتی



پیشگفتار

به نظر می‌رسد هیچ‌گاه در تاریخ اقتصاد ایران، صادرات و تأمین ارز تا این حد جزو اولویت‌های سیاست‌های کشور نبوده است. حال که تحریم‌های اقتصادی به اوج خود رسیده، اهمیت یافتن راه‌های خلاقانه برای صادرات غیرنفتی بیش از هر زمان دیگری مشهود است. بی‌تردید برای تحقق صادرات غیرنفتی و تصاحب بازارهای پایدار صادراتی، مطالعات بازاریابی و بازاریابی‌شناسی از اصول اساسی و بنیادین است که سبب می‌گردد از فعالیت‌های هیجانی، حدسی و گمانه‌زنی‌های غیرعلمی و سنتی برای ورود به بازارهای صادراتی اجتناب گردد. بر حسب تجربه، این دسته از شرکت‌های تجاری به واسطه گران بودن پروژه‌های مربوط به بازاریابی و عدم توانایی در پرداخت هزینه‌های مرتبط، بعضاً به صورت غریزی و فرضیاتی نادرست پا در عرصه تجارت خارجی می‌گذارند که نتیجه آن رویارویی با رقبای حرفه‌ای و حذف زود هنگام آنهاست. بدین منظور این کتاب در صدد آن است در حد بضاعت خود به شرکت‌های کوچک و متوسط در دستیابی به این مهم مساعدت نماید. در این میان با توجه به اهمیت روزافزون اتحادیه‌های اقتصادی منطقه‌ای در جهان و ضرورت آشنایی تجار کشورمان با این ظرفیت‌ها، سعی گردیده تا حد ممکن ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های بازار بزرگ و رو به رشد «آسه‌آن» معرفی گردد. با توجه به رویکرد سیاست‌های کلان کشور در رویکرد به شرق، راهیابی به بازار آسه‌آن، هم در کوتاه‌مدت می‌تواند تحریم‌های حداکثری غرب را خنثی نماید و هم در پسانتحریم موجب تنوع بازارهای صادراتی کشورمان گردد. با اتکا به نتایج مثبت حضور کشورمان در اتحادیه اقتصادی

اورآسیا، تدوین هرچه سریع‌تر استراتژی حضور پررنگ‌تر در اتحادیه اقتصادی آسه‌آن ضرورت و اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. این ضرورت هنگامی دو چندان می‌گردد که با سرمایه‌گذاری پر حجم رقبای تجاری کشورمان از جمله ترکیه، عربستان و سایر کشورهای خلیج فارس در این اتحادیه مواجه می‌شویم.

بدیهی است که این کتاب برای آشنایی با این اتحادیه مهم چندان کامل نیست، اما نقطه شروعی است و ضرورت دارد کارشناسان و صاحب‌نظران محترم عرصه بازاریابی با نظرات ارشادی خود در تکمیل و غنی‌سازی این مجموعه مساعدت و همیاری نمایند.

در پایان لازم می‌دانم از مساعدت‌های بی‌دریغ جناب آقای دکتر حسن پور رئیس محترم شرکت چاپ و نشر بازرگانی و همچنین سرکار خانم سعیدلوتشکر و قدردانی نمایم. همچنین از پیگیری‌های مسئولانه جناب آقای کشاورز و سرکار خانم دمندانی در تکمیل این کتاب، صمیمانه سپاس‌گزاری می‌نمایم.

فهرست مطالب

۳	پیشگفتار
۹	مقدمه
۱۷	فصل اول: تاریخچه منطقه‌گرایی در جهان
۱۷	۱. مقدمه
۱۸	۲. روند منطقه‌گرایی در جهان
۲۴	۳. دلایل و انگیزه‌های منطقه‌گرایی
۲۸	۴. اتحادیه‌های منطقه‌ای و مقررات سازمان جهانی تجارت
۳۱	فصل دوم: اتحادیه اقتصادی آسه‌آن
۳۱	۱. تاریخچه تشکیل آسه‌آن
۳۲	۲. اهداف و مقاصد تشکیل آسه‌آن
۳۳	۳. اصول بنیادی آسه‌آن
۳۴	۴. اتحادیه اقتصادی آسه‌آن
۴۵	فصل سوم: آسه‌آن و شرکای دارای موافقت‌نامه تجارت آزاد
۴۵	۱. شاخص‌های اجتماعی - اقتصادی آسه‌آن در سال ۲۰۱۹
۴۷	۲. وضعیت مبادلات تجاری آسه‌آن در سال ۲۰۱۹

۳. اقتصاد دیجیتال کشورهای آسه‌آن ۴۸
۴. آسه‌آن و چین ۵۲
۵. رابطه آسه‌آن و اتحادیه اروپا ۵۵
۶. آسه‌آن به علاوه سه (ATP) ۵۷
۷. آسه‌آن به علاوه شش ۶۱
۸. هشت کشور آسه‌آن در زمره اقتصادهای پویای نوظهور ۶۲
۹. توسعه فرهنگی، ورزشی و گردشگری آسه‌آن ۶۳
۱۰. برنامه‌های آتی اتحادیه اقتصادی آسه‌آن ۶۳

فصل چهارم: بررسی شاختر اقتصادی کشورهای عضو آسه‌آن و فرصت‌های تجاری برای محصولات

ایرانی جهت حضور در این اتحادیه

۱. مقدمه ۶۵
۲. اندونزی ۶۶
۳. مالزی ۷۵
۴. ویتنام ۸۰
۵. میانمار ۸۹
۶. کامبوج ۹۵
۷. تایلند ۱۰۴
۸. فیلیپین ۱۱۰
۹. لائوس ۱۱۶
۱۰. برونئی ۱۲۲
۱۱. سنگاپور ۱۲۸

فصل پنجم: ایران و آسه‌آن

۱. پیشینه روابط سیاسی و دیپلماتیک جمهوری اسلامی ایران و آسه‌آن ۱۳۹
۲. آخرین وضعیت جمهوری اسلامی ایران و اتحادیه اقتصادی آسه‌آن ۱۴۰

۱۴۳	۳. روابط ایران و آسه آن در چهارچوب روابط اکو و آسه آن
۱۴۳	۴. روابط ایران و آسه آن در چهارچوب مجمع گفتگوی همکاری آسیا (ASD)
۱۴۵	فصل ششم: مبادلات تجاری ایران و آسه آن
۱۴۵	۱. اقلام صادراتی از ایران به بازارهای کشورهای اتحادیه آسه آن
۱۴۷	۲. اقلام وارداتی ایران از اتحادیه آسه آن
۱۴۸	۳. حجم مبادلات اقتصادی ایران و آسه آن پیش از خروج آمریکا از برجام
۱۵۱	۴. مناسبات اقتصادی ایران و آسه آن در دوران خروج آمریکا از برجام
۱۵۱	۵. روابط فرهنگی ایران و آسه آن
۱۵۳	فصل هفتم: فرصت‌ها و چالش‌های ورود کالاهای ایرانی به اتحادیه اقتصادی آسه آن
۱۵۳	۱. فرصت‌های پیش روی کالاهای ایرانی برای ورود به بازار اتحادیه آسه آن
۱۵۵	۲. چالش‌های پیش روی کالاهای ایرانی برای ورود به بازار اتحادیه آسه آن
۱۵۵	۳. فرصت تجار ایرانی برای بهره‌مندی از بازار اتحادیه آسه آن
۱۵۶	۴. نقاط ضعف کالاهای ایرانی برای ورود به بازار اتحادیه آسه آن
۱۵۸	۵. راهکارهای بازاریابی برای نفوذ کالاهای ایرانی در بازار آسه آن
۱۵۹	منابع و مراجع

مقدمه

به زعم همه فعالین و برنامه‌ریزان اقتصادی کشورمان برای اجتناب و پرهیز از انکای صرف به اقتصاد تک‌محصولی، شکننده، رانته و ناکارآمد نفتی، یگانه راه نجات بخش پیش‌روی اقتصاد کشورمان، توسعه صادرات غیرنفتی است. در این ارتباط اسناد بالادستی در حوزه تجارت ایران، استراتژی‌های گوناگونی را برای دستیابی به اهداف صادراتی کشورمان احصا نموده‌اند. در این ارتباط بدون تردید مهم‌ترین ابزار برای دستیابی به اهداف مندرج در استراتژی توسعه صادرات کشورمان آموزش، اطلاع‌رسانی و توانمندسازی تجار توانمند کشورمان توسط سازمان‌ها و نهادهای متولی امر تجارت می‌باشد. مهم‌ترین اقدام در این راستا شناسایی بازارهای هدف صادراتی و اطلاع‌رسانی در خصوص قوانین و مقررات آن بازارها به بخش تجاری است. بر این اساس، در این کتاب سعی گردیده تا با بازشناسایی - اتحادیه اقتصادی آسه‌آن - یکی از قطب‌های تجاری دنیا این هدف محقق گردد.

اتحادیه اقتصادی آسه‌آن، یکی از اتحادیه‌های مهم و موفق اقتصادی در جهان در منطقه جنوب شرق آسیا محسوب می‌شود که در سی سال گذشته با حرکتی پرشتاب در مسیر توسعه اقتصادی قرار گرفته است. کشورهای عضو این اتحادیه با تبعیت از الگوی واحدی از توسعه که در ادبیات اقتصادی به نام الگوی پرواز غازهای وحشی (Flying Geese Paradigm) معروف است، همگی تقریباً در یک مسیر حرکت می‌کنند. الگوی توسعه غازهای وحشی به دنبال ایجاد همگرایی منطقه‌ایی در توسعه است و در این الگو، هر کشوری در قبال سیاست‌های جمعی متعهد بوده و به آن

بایند و وفادار هستند؛ ولی در عین حال می‌تواند آزادانه مسیر توسعه خود را فارغ از دیگر کشورها انتخاب نماید. چنین اتحادی سبب تقسیم کار و وظایف درون اتحادیه می‌شود و زمینه‌ساز شکوفایی استعدادهای سرزمینی و مزیت‌های رقابتی هر کشور می‌شود. بنابراین الگوی توسعه گازهای وحشی به معنای همکاری و پشتیبانی کشورها در یک منطقه از یکدیگر در فرایند توسعه است. الگوی توسعه گازهای وحشی اولین بار در کشورهای جنوب شرق آسیا پیگیری شد و زمانی که ژاپن تجربه موفق در توسعه صنعتی را سپری کرد کشورهایی نظیر کره جنوبی، تایوان، تایلند، سنگاپور، مالزی، چین و اخیراً ویتنام به زمره کشورهای پیروی‌کننده از الگوی گازهای وحشی رو آورده‌اند و هرکدام از کشورها هم‌زمان با هماهنگی با سایر کشورهای آن منطقه، سیاست‌های توسعه‌ای خود جهت پیشرفت و رفاه را در پیش گرفته‌اند.

بنابراین شناخت مکانیسم‌های موجود در این اتحادیه برای بهره‌مندی تجار کشورمان بسیار مهم و حیاتی است. این منطقه اکنون پنجمین اقتصاد دنیاست و براساس پیش‌بینی‌ها تا ۲۰۲۵ به جایگاه چهارمین اقتصاد دنیا ارتقا خواهد یافت. در حال حاضر حجم تجارت این منطقه با دنیا حدود سه تریلیون دلار است. مهم‌ترین ویژگی تجاری ۱۰ کشور عضو اتحادیه آسه‌آن این است که بزرگ‌ترین شریک صادراتی آنها، ایالات متحده آمریکا و موثرترین سرمایه‌گذار خارجی در این کشورها چین می‌باشد (هرچند که خود چین رقیب سرسخت اتحادیه آسه‌آن در جذب سرمایه‌گذاری خارجی است).

اتحادیه آسه‌آن در شرایط جدید جهانی به ویژه جنگ تجاری آمریکا و چین، محل کشش و رانش بین شرق و غرب دنیاست و کشورهای عضو این اتحادیه نیز در صدد استفاده حداکثری از اختلاف در دوسوی عالم برای بهبود وضعیت اقتصادی خود هستند. نگاهی به حجم صادرات اعضای این اتحادیه به ایالات متحده آمریکا، اروپا و حجم تجارت با چین، موقعیت ویژه این مجموعه اقتصادی را بیشتر روشن می‌سازد.