

اصلاح الگوی واردات غذایی؛ ۲- خرید مستقیم از برزیل





وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا
وَأَن هَا كِه در راه ما (با خلوص نیت) جهاد كنند، قطعاً به
راه های خود، هدایتشان خواهیم كرد.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

رهبر معظم انقلاب: علاج برون رفت از مشکلات کشور «اقتصاد مقاومتی» است.

اندیشکده اقتصاد مقاومتی: تصمیم بهتر، آینده روشن تر

اندیشکده اقتصاد مقاومتی یک کانون تفکر است که از سال ۱۳۹۵ فعالیت رسمی خود را آغاز کرد. اندیشکده به مسئولین و دستگاه‌ها کمک می‌کند تا تصمیمات بهتری اتخاذ نمایند. طبق تعریف اندیشکده، اقتصاد مقاومتی یک «الگوی حکمرانی اقتصادی» است، به این معنا که سیاست‌ها، قوانین، قواعد و اقدامات طوری طراحی شود که کشور با کمترین اثرپذیری از تکان‌های داخلی و خارجی، رشد و پیشرفت پایدار داشته باشد. «شناسایی مسائل از طریق بررسی‌های میدانی و عملیاتی» در گام اول، «تولید راهکار و تصمیم برای حل مسائل با بهره‌گیری از آرای خبرگان و تجربیات جهانی و با در نظر گرفتن ملاحظات و پیچیدگی‌های تصمیم‌گیری» در گام دوم، «ترویج مباحث جهت اقناع و همراهِ سازی عموم با تصمیم مدنظر» در گام سوم و «پیگیری اتخاذ تصمیم و اجرای آن» در گام چهارم، از جمله فعالیت‌هایی است که با هدف «مقاوم‌سازی اقتصاد» در اندیشکده انجام می‌شود.

علاقه‌مندان می‌توانند از طریق سایت Mett.ir با اندیشکده اقتصاد مقاومتی در ارتباط باشند و نظرات، انتقادات و پیشنهادهای خود را در خصوص این گزارش و سایر فعالیت‌های اندیشکده مطرح نمایند؛ همچنین با حمایت معنوی و مادی از اندیشکده، در تصمیم‌گیری بهتر ارکان کشور و ساخت آینده روشن‌تر سهیم شوند.

اصلاح الگوی واردات غذای اساسی؛ ۲- خرید مستقیم از برزیل

گروه موضوعی: کشاورزی

نوع گزارش: سیاستی

شناسه: ۱۴۰۴۰۴۶۲۶

تاریخ انتشار: ۱۴۰۴/۰۴/۲۵

تهیه و تدوین: مهدی فامیل محمدی

مدیر مطالعه: مهدی سروی

ناظر علمی: محمد قائدامینی

خلاصه مدیریتی

سالانه بیش از ۶ میلیون تن کالای اساسی کشاورزی از مبدأ برزیل وارد ایران می‌شود که با توجه به غیرمستقیم بودن بخش عمده این واردات، تعیین دقیق ارزش دلاری آن دشوار است. در بررسی‌های مختلف، ارزش واردات ایران از مبدأ برزیل بصورت مستقیم و غیر مستقیم، بین ۳ تا ۵ میلیارد دلار برآورد شده است، درحالی‌که در آمار گمرک ایران، سهم واردات ایران از برزیل به ۰.۵ میلیارد دلار هم نمی‌رسد.

زنجیره تأمین واردات ایران از برزیل، هم در بستر لجستیک و هم در بستر پرداخت، طی دهه‌های گذشته مبتنی بر یک مسیر پرهزینه و تحریم‌پذیر (وابسته به تحریم‌کنندگان) شکل گرفته است. نقش شرکت‌های چندملیتی غربی در واردات کالای اساسی کشاورزی ایران آنچنان پررنگ بوده که تفاوتی نمی‌کند کالا از مبدأ تولید کشوری همچون ایالات متحده آمریکا خریداری شود یا در کشوری مانند برزیل تولید شده باشد، چرا که همچنان طرف معامله، شرکت‌های بزرگ آمریکایی-اروپایی بوده‌اند. پرداخت بهای کالای اساسی نیز علیرغم نشأت گرفتن از منابع نفتی، مسیری پرهزینه و پرریسک را طی کرده است که از زیرساخت‌های وابسته به کشورهای همسو با تحریم‌کنندگان می‌گذرد و با تغییر منشأ آن توسط واسطه‌ها، به دست شرکت‌های غربی مذکور می‌رسد که در مواقع حساس، امکان تحریم یا انسداد این مسیر کاملاً فراهم است. فقدان بازوی عملیاتی برای دولت در خارج کشور نیز موجب شده است واردکنندگان بزرگ کالای اساسی کشاورزی، دست برتر نسبت به دولت داشته باشند؛ آنچنان که نرخ و نحوه انعقاد قرارداد طبق اراده آنان شکل می‌گیرد.

به این دلایل، اصلاح الگوی واردات کالای اساسی کشاورزی به نحوی که دو موضوع ضروری «تأمین پایدار» و «صرفه‌جویی ارزی» را رقم بزند و وابستگی کشور در واردات غذا به شبکه پرداخت و نظامات ارزی تحریم‌کنندگان را کاهش دهد، یکی از اساسی‌ترین اقداماتی است که باید در دستور کار دولت قرار گیرد. تحقق این اصلاحات ذیل راهبرد کلی «انطباق نقشه ارزی و تجاری کشور» قرار می‌گیرد؛ به این معنا که با حرکت به سمت ایجاد تراز تجاری با کشورهای هدف، محل خرید/فروش کالا و تسویه ارزی آن بر هم منطبق شود. در صورتی که این راهبرد در کل تجارت کشور دنبال شود، تحریم‌های ارزی به‌عنوان مهم‌ترین و موثرترین تحریم کشور، رفته رفته بی‌اثر می‌شود و یک تجارت مقاوم، تحریم‌ناپذیر و قابل توسعه با کشورهای هدف شکل می‌گیرد.

در حوزه کالای اساسی کشاورزی، دو مسیر برای پیاده‌سازی راهبرد «انطباق نقشه ارزی و تجاری کشور» وجود دارد که عبارتند از:

- واردات از محل خلق منابع ارزی
- خلق منابع ارزی در محل واردات

در گزارش نخست از مجموعه گزارش‌های «اصلاح الگوی واردات غذای اساسی» به تشریح مسیر «واردات از محل خلق منابع ارزی» با محوریت کشور چین و اقدامات و راهکارهای آن پرداخته شد. مسیر دیگر، اقدام به خرید مستقیم کالای اساسی کشاورزی از مبادی تولید با «خلق منابع ارزی در محل واردات» است که در این گزارش با محوریت کشور برزیل مورد بررسی قرار گرفته است.

ایران می‌تواند با صادرات کالاهای مورد نیاز برزیل به این کشور، مانند کود اوره، منابع ارزی محلی (رنال برزیل) ایجاد کند و از این منابع برای خرید مستقیم غلات و دانه‌های روغنی از تولیدکنندگان برزیلی استفاده نماید. کودهای ازته از جمله اوره یکی از کالاهای استراتژیک محسوب می‌شوند که ایران ظرفیت صادراتی بالایی در آن دارد و برزیل نیز به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان کود در جهان، نیاز فراوانی به این محصول دارد. با توجه به این که تهاثر کود با غلات در برزیل یک روش رایج برای تأمین مالی کشاورزان است، استفاده از این روش به معنای واردات کالای بی‌کیفیت در شرایط اجبار نیست، بلکه ایران می‌تواند از این فرصت به صورت فعالانه و حساب شده، برای کاهش هزینه‌های واردات و افزایش امنیت غذایی خود استفاده کند.

استفاده از این الگو و تکثیر آن نه تنها هزینه‌های واردات را کاهش می‌دهد، بلکه امکان انعقاد قراردادهایی همچون پیش‌خرید و تولید قراردادی با تولیدکنندگان محلی را فراهم می‌کند و وابستگی به شرکت‌های چندملیتی غربی را کاهش می‌دهد. این روش همچنین می‌تواند به ایران کمک کند تا از شبکه‌های بانکی و نظامات ارزی وابسته به تحریم‌کنندگان فاصله بگیرد و واردات کالای اساسی کشاورزی خود را خارج از کانال‌های معافیت تحریمی و به صورت مستقل انجام دهد. در واقع الگوی پیشنهادی می‌تواند به کاهش ریسک‌های ناشی از تحریم‌ها کمک کند، چرا که در این روش، نیازی به استفاده از ارزهای واسطه‌ای مانند دلار یا یورو و نظامات پرداخت وابسته به آن نیست و مبادلات به صورت مستقیم و دوجانبه انجام می‌شود.

برای پیشبرد موفقیت‌آمیز این الگو، ضروری است دولت مشکل اختلاف «نرخ ارز توافقی صادرات اوره» با «نرخ ارز ترجیحی واردات کالای اساسی» را با پرداخت ما به التفاوت این دو نرخ برطرف کند که البته در نهایت برای دولت هزینه ندارد و صرفاً نیازمند تغییراتی در شیوه تخصیص و تأمین ارز است. برنامه‌ریزی برای معاملات بلندمدت، متولی واحد اجرا، ورود به حلقه‌های بعدی زنجیره تولید و تأمین و ایجاد زیرساخت‌های لجستیکی از قبیل پورت بندری مستقل، سیلو، خطوط مستقیم کشتیرانی و... از دیگر الزامات اجرای این طرح است که زمینه کاهش هزینه واردات کالای اساسی کشاورزی از برزیل (بین ۱۰ تا ۳۰ درصد) را فراهم می‌کند.

فهرست مطالب

مقدمه.....	۸
فصل ۱. انحصار واسطه‌گران غربی در تجارت جهانی کالای اساسی کشاورزی.....	۱۰
۱-۱- سهم شمال و جنوب جهانی در تولید غلات و دانه روغنی.....	۱۰
۱-۲- تاریخچه تشکیل «نظام جهانی تجارت غذا».....	۱۲
۱-۲-۱- شرکت‌های بزرگ بین‌المللی تجارت غلات.....	۱۴
۱-۲-۱-۲- غول‌های تجارت و فراآوری سویا.....	۱۸
۱-۳- شکل‌گیری بازار غلات مبتنی بر بورس‌های غربی و حاکمیت دلار.....	۲۰
فصل ۲. نقش شرکت‌های آمریکایی در تجارت غلات برزیل.....	۲۲
۲-۱- نقش آفرینی انجمن‌های کشاورزی محلی برای شرکت‌های چندملیتی.....	۲۳
۲-۲- شرایط خاص صادرات و استفاده از ارز خارجی در برزیل.....	۲۴
فصل ۳. وضعیت واردات کالای اساسی کشاورزی ایران از برزیل.....	۲۷
۳-۱- توزیع شرکت‌های تأمین‌کننده غلات ایران از مبدا برزیل.....	۲۷
۳-۲- زنجیره تأمین واردات ایران از برزیل.....	۲۸
۳-۳- ضرورت طراحی سازوکار برای ورود به بازار خرید مستقیم از برزیل.....	۳۰
فصل ۴. راهکار خرید مستقیم غلات از برزیل.....	۳۱
۴-۱- زیرساخت قانونی برزیل برای تجارت بدون انتقال ارز.....	۳۱
۴-۲- انواع تجارت متقابل در قراردادهای بازرگانی.....	۳۲
۴-۳- تهاتر، ابزار جا افتاده مدیریت ریسک در برزیل.....	۳۳
۴-۴- امکان‌پذیری تهاتر کود ایران با غلات برزیل.....	۳۴
۴-۴-۱- تاریخچه تهاتر اوره با برزیل.....	۳۷
فصل ۵. فرآیند عملیاتی و مزایای تهاتر اوره.....	۳۸
۵-۱- تحلیل ذینفعان.....	۴۰
۵-۲- ملاحظات اجرایی تهاتر اوره و ضرورت ورود به زنجیره تأمین.....	۴۳
منابع.....	۴۵

فهرست نمودارها

- نمودار ۱. روند صادرات ذرت تولیدی در آمریکا و برزیل ۱۱
- نمودار ۲. سهم شرکت‌های بزرگ از تجارت جهانی غلات و دانه‌ها ۱۵
- نمودار ۳. گلوگاه‌های شرکتی فرآوری سویا از برزیل تا اروپا ۱۹
- نمودار ۴. نگاشت شرکت‌های صادرکننده ذرت و سویا از برزیل (واحد درصد) ۲۲
- نمودار ۵. نگاشت شرکت‌های صادرکننده ذرت و سویا از آرژانتین (واحد درصد) ۲۳
- نمودار ۶. شرکت‌های تأمین کننده ذرت و سویای ایران از مبدا برزیل و سهم آنها از بازار ۲۷
- نمودار ۷. سهم مقاصد صادراتی اوره ایران ۳۶
- نمودار ۸. آمار تولید و صادرات کود ازته ایران و شرکت‌های تولیدی ۴۱

فهرست تصاویر

- تصویر ۱. فرایند زنجیره تأمین بین الملل تجارت غلات ۲۸
- تصویر ۲. فرایند تأمین ارز واردات کالای اساسی و بازگشت ارز صادرات اوره در وضع موجود ۳۸

فهرست جداول

- جدول ۱. فرآیند پیشنهادی تهاتر اوره و کالای اساسی ۳۹
- جدول ۲. مزایای تهاتر اوره برای واردکننده غلات ۴۰
- جدول ۳. مزایای اقدام به تهاتر اوره برای پتروشیمی ۴۱
- جدول ۴. مزایای تهاتر اوره برای دولت ۴۲

مقدمه

واردات غذای اساسی^۱ سهم بالایی از تأمین نیاز مصرفی کشور را به خود اختصاص داده است. الگوی موجود واردات غذای اساسی، با چالش‌های متعددی برای اقتصاد کشور همراه است که عبارتند از:

- وابستگی ۳۵ تا ۸۵ درصدی به واردات در گروه‌های مختلف غذای اساسی؛
- درگیری ۲۵ درصدی منابع ارزی کشور که عمده درآمد ارزی دولت را در برمی‌گیرد؛
- عدم النفع قابل توجه دولت از محل تخصیص ارز ارزان قیمت به واردات کالای اساسی کشاورزی؛
- از صرفه افتادن تولید گروه‌های مختلف کالای اساسی کشاورزی از جمله خوراک طیور در رقابت با ارز ارزان؛

- وابستگی واردات به کانال درهم به دلیل سازکار تسویه دومرحله‌ای ارز نفتی؛
- چسبندگی دولت به واردکنندگان انحصاری و اعطای امتیاز به آنان؛
- مبادلات ارزی در قالب‌های غیررسمی و مغایر با نقشه منابع ارزی و اتلاف ارزی معادل ۱۵ درصد ارزش واردات در روش‌های گوناگون؛
- قطع بازوی خارجی دولت در خریدها، انفعال در پذیرش قیمت‌های بالا و اتلاف گسترده منابع ارزی؛
- وابستگی کشور به شرکت‌های آمریکایی و بستر پرداخت و لجستیک غربی و تأثیرپذیری از تحریم‌ها.

برای برون‌رفت از وضع موجود، طیفی از راه‌حل‌ها وجود دارد که به فراخور وضعیت سیاسی کشور توسط بازیگران مختلف دولتی و غیردولتی مورد پیگیری قرار می‌گیرد. با این حال، به دلیل اینکه اصلی‌ترین چالش الگوی فعلی واردات کالای اساسی کشاورزی، وابستگی شدید به «مسیرهای با ریسک تحریمی بالا» است، نقطه محوری «اصلاح الگوی واردات غذای اساسی» باید بر کاهش این وابستگی قرار گیرد.

بررسی‌ها نشان می‌دهد بیش از ۷۵ درصد غذای اساسی کشور با عاملیت «کشورهای همسو با تحریم» وارد می‌شود که به‌عنوان «تأمین کننده کالا» و یا «محل تسویه ارز» در واردات ایران نقش آفرینی می‌کنند. مهم‌ترین راهکار کاهش وابستگی به کشورهای همسو با تحریم و مسیرهای با ریسک تحریمی بالا در واردات غذای اساسی، تنوع مبادی واردات (با تأکید بر وجه ارزی آن) است که بر تغییر شیوه تسویه ارزی واردات جهت حذف واسطه‌های مذکور و استفاده از مسیرهای مستقیم تسویه ارزی تأکید دارد. این بدان معناست که تسویه ارزی واردات غذای اساسی نباید از مسیر کشورهای ثالث که صرفاً واسطه ارزی هستند، انجام شود.

تغییر شیوه تسویه ارزی واردات غذای اساسی ذیل راهبرد کلی «انطباق نقشه ارزی و تجاری کشور» قرار می‌گیرد؛ به این معنا که با حرکت به سمت ایجاد تراز تجاری با کشورهای هدف، محل خرید/فروش کالا و

^۱ شامل غلات، دانه روغنی، گوشت، روغن، کنجاله و شکر

تسویه ارزی آن بر هم منطبق شود. در صورتی که این راهبرد در کل تجارت کشور دنبال شود، تحریم‌های ارزی به‌عنوان مهم‌ترین و موثرترین تحریم کشور، رفته رفته بی‌اثر می‌شود و یک تجارت مقاوم، تحریم‌ناپذیر و قابل توسعه با کشورهای هدف شکل می‌گیرد.

در حوزه کالای اساسی کشاورزی، دو مسیر برای پیاده‌سازی راهبرد «انطباق نقشه ارزی و تجاری کشور» وجود دارد که عبارتند از:

- واردات از محل خلق منابع ارزی
- خلق منابع ارزی در محل واردات

در گزارش نخست از مجموعه گزارش‌های «اصلاح الگوی واردات غذای اساسی» به تشریح مسیر «واردات از محل خلق منابع ارزی» با محوریت کشور چین و اقدامات و راهکارهای آن پرداخته شد.^۲

مسیر دیگر، اقدام به خرید مستقیم کالای اساسی کشاورزی از مبادی تولید با «خلق منابع ارزی در محل واردات» است که در این گزارش با محوریت کشور برزیل مورد بررسی قرار گرفته است. این مسیر، نیازمند برنامه ریزی برای تغییر مقاصد صادراتی کشور است، اما به دلیل حذف واسطه‌های واردات و صادرات، امتیازات ویژه‌ای همچون امکان خرید مستقیم، انعقاد قراردادهای بلندمدت و تولید قراردادی را فراهم می‌سازد. به‌عنوان مثال، صادرات اوره به برزیل در قبال واردات مستقیم ذرت می‌تواند علاوه بر حذف واسطه‌های غربی و ایمن سازی همیشگی مسیر از ریسک‌های تحریم بدون وابستگی به کانال‌های معافیت تحریمی، هزینه‌های مبادله را نیز به شدت پایین بیاورد و با صرفه‌جویی ارزی بالایی همراه باشد.

از آنجا که نظام واسطه‌گری در معاملات جهانی غلات، دانه‌های روغنی و نهاده‌های دامی، یک الگوی فراگیر و جا افتاده است، عبور از آن مستلزم تلاش و برنامه‌ریزی عملیاتی است. لذا در این گزارش به بررسی شکل‌گیری «نظام جهانی تجارت غذا»^۳ و آسیب‌شناسی آن نیز پرداخته شده است.

^۲ گزارش سیاستی اندیشکده اقتصاد مقاومتی با موضوع «اصلاح الگوی واردات غذای اساسی؛ ۱- تسویه ارزی از مسیر چین»، بهمن ۱۴۰۲

^۳ اصطلاح «نظام جهانی تجارت غذا» (Global Food Trade System) یا نظام جهانی غذا (Global Food System) توسط مراجع مختلفی همچون سازمان فائو، در تحلیلهای اقتصادی، امنیت غذایی و توسعه پایدار استفاده شده است. منظور از این اصطلاح، شبکه پیچیده‌ای از تولید، توزیع، تجارت و مصرف مواد غذایی در سطح بین‌المللی است که به شکل تاریخی از زمان جنگ جهانی دوم در چند کشور توسعه یافته غربی و با ابزار شرکت‌های چندملیتی تشکیل شده است.

فصل ۱. انحصار واسطه‌گران غربی در تجارت جهانی کالای اساسی کشاورزی

این واقعیت که غلات و دانه‌های روغنی عملاً تقاضای خرده فروشی و مصرف روزمره ندارند، بلکه به‌عنوان ورودی فرآیند به اصناف و صنایعی فروخته می‌شوند که خروجی آنها نان، فرآورده دامی، مکمل‌ها و شیرین‌کننده‌هاست، تأثیر عمده‌ای بر نحوه اداره این زنجیره‌های کالایی دارد. مبتنی بر همین واقعیت، بررسی معاملات در بازارهای بین‌المللی غلات نشان می‌دهد کشورهای عمده تولید کننده این محصولات، در معامله‌گری آن نقش اصلی را ندارند.

به طور کلی می‌توان گفت بازار تجارت جهانی غلات «از کشورهای توسعه یافته به کشورهای در حال توسعه» شکل گرفته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد در حالیکه ۶۳ درصد از کل واردات گندم توسط کشورهای در حال توسعه انجام می‌شود^۴، آرژانتین و قزاقستان تنها صادرکنندگان عمده گندم از میان کشورهای در حال توسعه‌اند که کمتر از ۱۰ درصد صادرات گندم جهان را به خود اختصاص داده‌اند.

غلبه حاکمیت غرب بر تجارت جهانی غلات در سه جنبه «تولید»، «شرکت‌های تجارت و فراوری» و «بازار معاملات» جریان دارد.

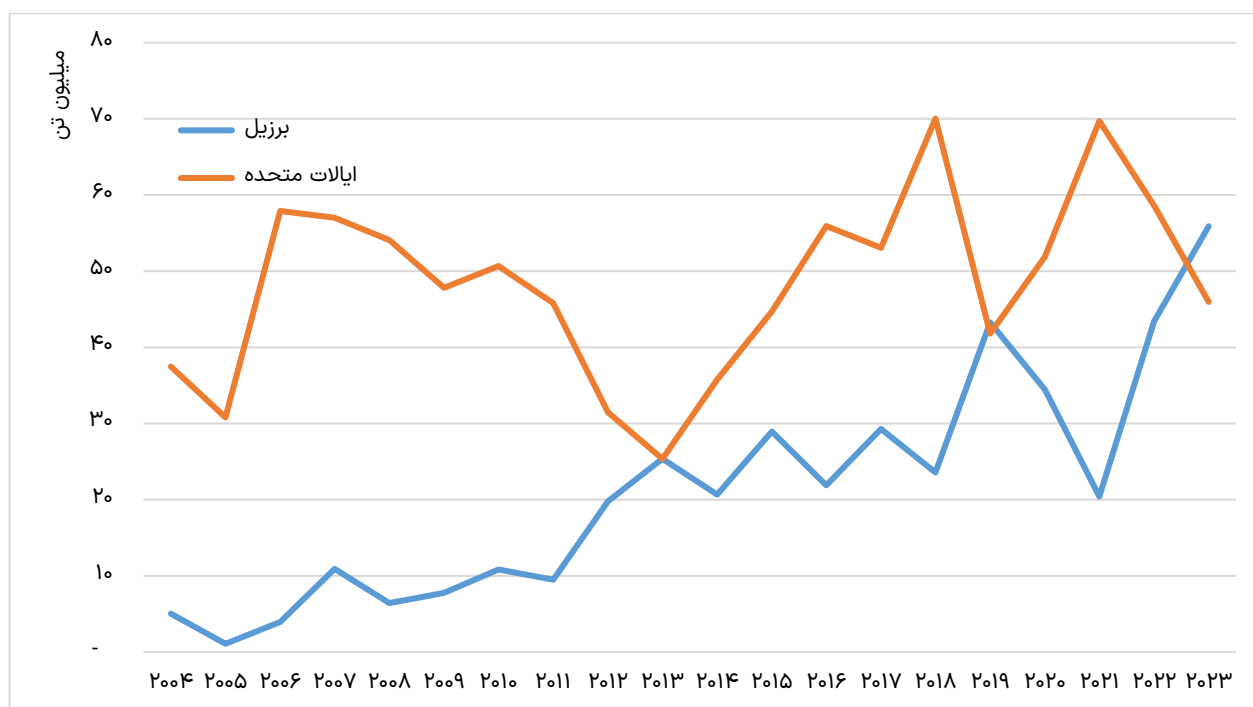
۱-۱- سهم شمال و جنوب جهانی^۵ در تولید غلات و دانه روغنی

در گروه غلات، بازار جهانی ذرت طی دو دهه گذشته پیشرفت‌های چشمگیری را تجربه کرده است. تجارت جهانی ذرت روند رو به رشدی داشته و این امر ناشی از توسعه بخش‌های «دامداری» و «سوختهای زیستی» است. تولید جهانی ذرت در حال حاضر حدود ۱.۲ میلیارد تن ولی مجموع بازارهای صادرات آن ۲۰۰ میلیون تن است. ایالات متحده آمریکا بزرگ‌ترین تولیدکننده ذرت در جهان است و به شکل تاریخی همواره سهم اصلی را از بازار بین‌المللی آن در اختیار دارد. با این حال، رقابت افزایش یافته و سهم ایالات متحده در بازار به دلیل ظهور سایر صادرکنندگان عمده، به ویژه در آمریکای جنوبی، به تدریج کاهش یافته است. به طور مثال برزیل در سال‌های اخیر ظرفیت تولید و صادرات ذرت خود را به طور چشمگیری افزایش داده است که عمده‌تأ

^۴ داشبورد تجارت جهانی ITC نشان می‌دهد بزرگترین واردکنندگان گندم از بین کشورهای در حال توسعه شامل اندونزی، ترکیه، مصر، چین، الجزایر، فیلیپین، برزیل، مراکش، مکزیک، ویتنام، ایران، تایلند، ازبکستان، پاکستان و آفریقای جنوبی هستند. کشورهای توسعه یافته (همچون ایتالیا، ژاپن، اسپانیا، هلند، کره، آلمان، رژیم صهیونیستی و...) با ۲۶ درصد واردات گندم در رتبه بعدی قرار دارند. در انتها نیز کشورهای توسعه نیافته (شامل بنگلادش، یمن، سودان، موزامبیک و...) صرفاً ۱۳ درصد واردات گندم جهان را به خود اختصاص دادند.

^۵ کشورهای شمال جهانی (Global North): کشورهای توسعه‌یافته و ثروتمند همچون آمریکا، آلمان، ژاپن و استرالیا را می‌گویند که عمدتاً در نیمکره شمالی قرار دارند و از اقتصاد پیشرفته، ثبات سیاسی و استانداردهای زندگی بالایی برخوردارند. در مقابل کشورهای جنوب جهانی (Global South) به کشورهای در حال توسعه یا کمتر توسعه‌یافته همچون هند، برزیل، نیجریه و بنگلادش اطلاق می‌شود که اغلب در نیمکره جنوبی واقع شده‌اند و با چالش‌هایی مانند فقر و نابرابری روبه‌رو هستند.

به دلیل موفقیت کشت دوم یا همان «سافرینا»^۶ بوده است. این محصول که در ابتدا به عنوان کشت فرعی پس از برداشت سویا کشت می شد، اکنون به محصول اصلی ذرت برزیل تبدیل شده و حدود ۷۰ درصد از تولید ذرت این کشور را شامل می شود. به لطف عواملی همچون بهبود بذر و روش های کشت، بازدهی سافرینا افزایش یافته است، هرچند این محصول همچنان به دلیل ریسک های آب و هوایی نوسانات زیادی دارد. رشد صادرات برزیل موجب شده است که این کشور به ویژه در سال های پرمحصول، رقیب اصلی ایالات متحده در بازار جهانی ذرت شود. نمودار زیر حجم صادرات ذرت آمریکا و برزیل را مقایسه می کند:^۷



نمودار ۱. روند صادرات ذرت تولیدی در آمریکا و برزیل

طبق نمودار فوق ایالات متحده برای نخستین بار در تاریخ دیگر بزرگترین صادرکننده ذرت جهان نیست. توسعه سرمایه گذاری برای کاشت و لجستیک صادرات در برزیل طی دو دهه گذشته، صادرات ذرت این کشور را ۱۱ برابر کرده و به بیش از ۵۰ میلیون تن رسانده است. توافقات تجاری مستقیم با چین، جنگ اوکراین و تنش های تجاری آمریکا - چین به این تغییر دامن زده است.^۸ ایالات متحده زمانی بزرگترین صادرکننده ذرت جهان بود، به طوری که در اواسط دهه ۲۰۰۰ حدود ۶۰ درصد از صادرات جهانی ذرت را به خود اختصاص

^۶ جذابیت صادرات ذرت باعث روی آوردن کشاورزان برزیل به کشت دوم موسوم به safrinha شده است. ذرت سافرینا در برزیل معمولاً در ژانویه و فوریه بلافاصله پس از برداشت سویا عمدتاً در مناطق میانه غربی و میانه جنوبی کشور کاشته و در ژوئن و آگوست برداشت می شود. گفته می شود ذرت سافرینا ظرفیت رشد ۲ برابری تولید در سال های آینده را دارد.

^۷ مأخذ: گزارش مرکز جهانی تجارت ITC

^۸ سایت تحلیلی فارم پروگرس: <https://www.farmprogress.com/commentary/brazil-s-safrinha-corn-crop-could-be-a-monster>

داده بود، در حالی که سهم برزیل حدود ۶ درصد بود. اما در سال ۲۰۲۳، برزیل به ۳۰ درصد از بازار جهانی دست یافت و از آمریکا پیشی گرفت.

اوکراین و آرژانتین دو صادرکننده بزرگ ذرت پس از آمریکا و برزیل هستند که در سال‌های اخیر به طور متوسط ۳۰ میلیون تن صادرات داشته‌اند.

پس از غلات، دانه‌های روغنی، پالم و محصولات آنها دومین گروه بزرگ کالاهای کشاورزی از نظر ارزش هستند که در سطح بین‌المللی تجارت می‌شوند. تجارت جهانی گروه کالایی دانه‌های روغنی که در پایان قرن بیستم به طور متوسط سالانه در حدود ۵۰ میلیارد دلار بود در دهه ۲۰۲۰ به بیش از ۱۵۰ میلیارد دلار رسیده است. تولید جهانی این دانه‌ها نیز در اواخر قرن بیستم تنها در حدود ۳۰۰ میلیون تن بود اما اکنون به حدود ۶۸۰ میلیون تن افزایش یافته که بیشترین رشد آن مربوط به تولید گسترده سویا در سطح جهان است. صادرات جهانی سویا به ۱۷۵ میلیون تن و کنجاله سویا به ۶۰ میلیون تن می‌رسد. برزیل در تولید و صادرات سویا طی دو دهه اخیر رشد فوق‌العاده‌ای داشته و اکنون بیش از ۵۰ درصد از بازار صادرات سویا را در اختیار دارد. آمریکای جنوبی اخیراً از نظر سطح زیر کشت سویا از ایالات متحده پیشی گرفته است.

فقط بخش کوچکی از سویا به طور مستقیم به‌عنوان غذای انسان مصرف می‌شود. مابقی به صورت فله فرآوری می‌شود و با استخراج روغن (عمدتاً برای صنایع غذایی) کنجاله باقی مانده آن برای خوراک دام با پروتئین بالا مورد استفاده قرار می‌گیرد. بنابراین جامعه کشاورزی هم در لایه تولید (به‌عنوان تولیدکنندگان اصلی دانه سویا) و هم در لایه مصرف (به‌عنوان تولیدکنندگان دام یا لبنیات که به خوراک مبتنی بر سویا وابسته است) تحت تأثیر تمرکز صنعتی در تجارت و فرآوری سویا هستند. چین (که خود یکی از تولیدکنندگان عمده سویاست) به همراه اتحادیه اروپا، مکزیک و ژاپن عمده واردکنندگان سویا و کنجاله هستند.

صندوق جهانی طبیعت^۹ تخمین می‌زند در برزیل ۱ میلیون نفر در تولید سویا و ۵ میلیون نفر در زنجیره سویا مشغول به کارند که سالانه ۳۲ میلیارد دلار چرخه مالی دارد. روند تولید سویا در برزیل در طول دهه ۱۹۸۰ از مزارع کوچک و متوسط (به طور متوسط ۳۰ هکتار) در ایالت‌های جنوب و جنوب شرقی شروع شد و اکنون به مرکز و غرب (ماتو گروسو و گوایاس) گسترش یافته‌است، از جمله در سرادو (ساوانا) که در آن وجود واحدهای تولیدی بیش از ۱۰۰۰ هکتاری عادی است.

۱-۲- تاریخچه تشکیل «نظام جهانی تجارت غذا»

با اتمام جنگ داخلی و گسترش ثبات در ایالات متحده آمریکا در دهه ۱۸۷۰ تولید غلات در این کشور جهش یافت. توسعه تولید گندم در دشت‌های آمریکا و کانادا و علفزارهای آرژانتین و استرالیا توسط میلیون‌ها مهاجر

^۹ the Worldwide Fund for Nature

اروپایی، نیاز رو به رشد طبقه کارگری اروپا (که رشد کشاورزی در آن متوقف شده بود) را به خوبی تأمین کرد. واردات غله اروپا از این نواحی طی سال‌های ۱۸۷۰ الی ۱۹۲۹ تا ۶ برابر افزایش یافت و موجب شکل‌گیری یک «نظام جهانی تجارت غذا» شد. با این حال بروز رکود بزرگ در سال ۱۹۲۹ و جنگ دوم جهانی این نظام غذایی را فروپاشید. تلاش کشورهای اروپایی برای کاهش وابستگی به واردات غله موجب از دست رفتن بازارهای صادراتی آمریکا شده بود. کشورهای آسیایی و آفریقایی نیز عمدتاً در تأمین نیاز غذایی خودکفا بودند و به سختی می‌شد آنها را جایگزین بازار از دست رفته اروپا کرد.

پس از پایان جنگ جهانی دوم (۱۹۴۵) ایالات متحده آمریکا بعنوان قدرت بلامنازع جهانی شناخته می‌شد که واحد پولی‌اش به ارز بین‌المللی تبدیل شده بود. آمریکا توانست از این موقعیت خود استفاده و نقش انحصاری در شکل‌گیری نظام دوم جهانی غذایی را ایفا کند. دولت آمریکا در قالب «کمک‌های خارجی» طرح مارشال^{۱۰} را جایگزین صادرات غلات به اروپا کرد. طرح «کمک غذا» در قالب پروژه مارشال اگرچه ابتکاری به منظور حل مشکلات اروپا تلقی می‌شد، اما در واقع تلاش آمریکا برای حل مشکل «مازاد تولید کشاورزی» خود بود. نزدیک به ۳۰ درصد از چرخه مالی در طرح مارشال را محصولات غذایی تشکیل می‌داد و دولت‌های اروپایی هزینه غذای وارداتی را با صادرات محصولات صنعتی بازپرداخت می‌کردند. صادرات ایالات متحده از سال ۱۹۴۵ الی ۱۹۴۹ نسبت به قبل از جنگ افزایش ۹ برابری یافت.

با پایان طرح مارشال (۱۹۵۱) ایالات متحده ابتکار کمک غذای ارزان قیمت به کشورهای جهان سوم را در پیش گرفت. این موضوع در نظر کشورهای دریافت‌کننده کمک، فرصت مناسبی برای تأمین ارزان قیمت غذا، حل مشکلات بین‌المللی و رفع موانع پیش روی صنعتی شدن بود، اما مشکلی که در ادامه پدید آمد ناتوانی این کشورها برای بازپرداخت بدهی آن هم در قالب ارز بین‌المللی بود. آیزنهاور در سال ۱۹۵۴ از این فرصت برای ورود سریع‌تر کشورهای جهان سوم به فضای سرمایه‌داری استفاده کرد. در قالب طرح «کمک و توسعه تجارت کشاورزی» کشورهای دریافت‌کننده متعهد شدند در ازای غلات، ارز داخلی خود را با دلار معادل سازی کرده و در رهن دولت آمریکا قرار دهند. از آنجا که این پول ملی قابل تبدیل نبود، برای فعالیت عمرانی از قبیل سدسازی، جاده سازی و اهداف نظامی در همان کشور در اختیار دولت آمریکا قرار می‌گرفت.

دولت‌های دریافت‌کننده غلات ارزان قیمت به کمک این ابزار می‌توانستند دستمزدهای طبقه کارگری را پایین نگه دارند. اما در واقع بازارشکنی این کمک‌های غذایی، تولید جوامع روستایی را از صرفه اقتصادی انداخت و

^{۱۰} پروژه مارشال (۱۹۴۸-۱۹۵۱) برنامه کمک اقتصادی آمریکا برای بازسازی اروپای پس از جنگ جهانی دوم بود که با هدف جلوگیری از نفوذ کمونیسم و تقویت اقتصادهای سرمایه‌داری اجرا شد. آلمان غربی، فرانسه و بریتانیا از بزرگترین دریافت‌کنندگان این کمک‌ها بودند.

در نهایت طی دهه ۱۹۷۰ کشورهای را ایجاد کرد که امنیت غذایی شکننده‌ای داشتند و حیات آنها در گرو واردات غذا بود.^{۱۱}

تداوم چند دهه تولید مازاد محصولات کشاورزی در آمریکا بعلاوه طرح‌های پیشگفته موجب شد تا تجارت کالاهای اساسی کشاورزی در جهان مبتنی بر واسطه‌گری تعدادی شرکت آمریکایی و بعد چندملیتی شکل بگیرد. تعداد کمی از مردم می‌توانند از تجارت بین‌المللی کشاورزی بهره‌مند شوند زیرا تعداد انگشت شماری از شرکت‌ها بر بازارهای جهانی تسلط دارند و کشورهای واردکننده به طور مستقیم با تولیدکنندگان محصول طرف معامله نیستند.

در سال ۱۹۸۶ تخمین زده شد که ۸۵ تا ۹۰ درصد تجارت جهانی کشاورزی توسط ۵ شرکت کنترل می‌شود. انحصار در تجارت جهانی غلات شدیدتر برآورد شد چراکه حدود ۷۵ درصد آن در انحصار ۲ شرکت چند ملیتی کارگیل^{۱۲} و آرچر دنیل میدلند^{۱۳} انجام می‌شد. مثال دیگر تجارت قهوه بود و در حالی که تقریباً ۵۰ درصد از قهوه عرضه شده در جهان توسط کشاورزان کوچک تأمین می‌شد، ۴۰ درصد از تجارت جهانی قهوه در انحصار ۴ شرکت گزارش شد.^{۱۴}

۱-۲-۱- شرکت‌های بزرگ بین‌المللی تجارت غلات

کنترل شرکت‌های بزرگ بر تجارت غلات حتی در قرن بیستم و در دهه ۱۹۷۰ در دستور کار سیاسی قرار داشت.^{۱۵} تحکیم بیشتر این انحصار شرکتی در دهه‌های اخیر دوباره موجب ناامیدی کشاورزان شده است.

سالانه قریب به ۵۰۰ میلیون تن غلات و ۳۵۰ میلیون تن دانه روغنی (یا خوراک حاصل از آن) بین کشورهای دنیا تجارت می‌شود که ارزش این تجارت بین‌المللی نزدیک به ۳۰۰ میلیارد دلار است. سهم تقریبی شرکت‌های بزرگ بین‌المللی از این تجارت به شکل زیر است:

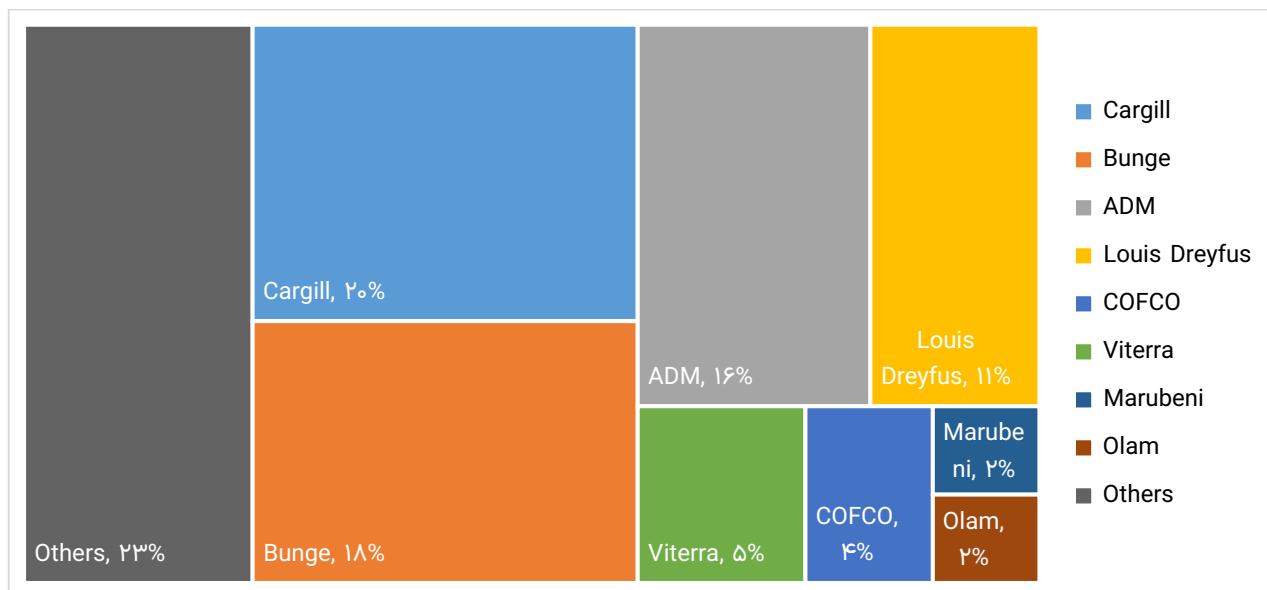
^{۱۱} «سیاست غذا؛ تعارض جهانی امنیت غذایی و حاکمیت غذایی»، ویلیام شان‌باخر

^{۱۲} Cargill Incorporated

^{۱۳} Archer Daniels Midland (ADM)

^{۱۴} گزارش مؤسسه جهانی سیاست کشاورزی و تجارت (IATP) ۲۰۰۵

^{۱۵} مأخذ این بخش: کتاب «تجارت غذا، تمرکز شرکت‌ها از مزرعه تا مصرف‌کننده»



نمودار ۲. سهم شرکت‌های بزرگ از تجارت جهانی غلات و دانه‌ها

طبق نمودار فوق، ۵۵۰ میلیون تن از این تجارت جهانی (با سهم وزنی ۶۵٪) متعلق به چهار شرکت آمریکایی — اروپایی بزرگ (ADM، Bunge، Cargill و Dreyfus معروف به ABCD) است و سایر شرکت‌ها صرفاً ۳۵ درصد از این تجارت سهم دارند.

۱-۱-۲-۱- کارگیل Cargill Incorporated

کارگیل بزرگ‌ترین شرکت خصوصی تجارت غلات در ایالات متحده است. در سال ۲۰۲۳، شرکت کارگیل گزارش داد که درآمدهای آن از مجموع تجارت‌های متنوعی که در دنیا داشته است به رکورد ۱۷۷ میلیارد دلار رسید که نسبت به سال گذشته ۷ درصد افزایش داشت. سود خالص شرکت از محل تجارت بین الملل در سال مالی منتهی به مه ۲۰۲۳ به ۳.۸ میلیارد دلار رسید.

کارگیل ۴۵ درصد از تجارت جهانی غلات را در سال ۱۹۹۹ به خود اختصاص داد و به طور ویژه ۴۲ درصد از کل صادرات ذرت ایالات متحده، ۳۳ درصد کل صادرات سویا و تقریباً ۲۰ درصد از صادرات گندم را کنترل می‌کرد.^{۱۶} این شرکت در ۶۱ کشور فعالیت می‌کند و مشاغل دیگر آن شامل فرآوری گوشت، پنبه، شکر و تجارت نفت است. عمده سهام این شرکت دست خانواده کارگیل و داماد وی مک میلان با ۹۰ درصد از سهام است و بقیه آن متعلق به مدیران شرکت است.^{۱۷}

^{۱۶} به نقل از لیلاند سوانسون، رئیس اتحادیه ملی کشاورزان بریتانیا، برگرفته از کتاب «تجارت غذا، تمرکز شرکت‌ها از مزرعه تا مصرف‌کننده»

^{۱۷} نشریه فوربس، دسترسی در <https://www.forbes.com/profile/cargill-macmillan-1/>

۲-۱-۲-۱- لوئیس دریفوس (Louis Dreyfus Company (LDC

شرکت لوئیس دریفوس مستقر در پاریس یکی دیگر از فروشندگان بزرگ غلات و دانه‌های روغنی در جهان است. این شرکت در تمام مناطق مهم تولید غلات و دانه‌های روغنی در جهان حضور عمده دارد. شرکت لوئیس دریفوس در سال ۲۰۲۳ گزارش داد که درآمد سالانه آن حدود ۵۴ میلیارد دلار و سود خالص آن ۱.۶ میلیارد دلار است. فعالیت‌های دیگر این شرکت شامل تجارت حامل‌های انرژی، مدیریت جنگلداری، مخابرات و املاک و مستغلات است. اگرچه دریفوس متعلق به بخش خصوصی است، اما طبق قوانین فرانسه یک تعاونی محسوب می‌شود. این شرکت ۴۹ درصد از سهام تعاونی اتحادیه غلات فرانسه (UFS)^{۱۸} را در اختیار دارد.

۲-۱-۳- آرچر (Archer Daniels Midland (ADM

شرکت بعدی آرچر دانیلز میدلند (ADM) است که در ابتدای قرن ۲۱ حدود ۳۰ درصد از تجارت جهانی غلات را در اختیار داشت. فروش کل سالانه ADM حدود ۱۰۱ میلیارد دلار و درآمد خالص آن حدود ۴.۲ میلیارد دلار برای سال ۲۰۲۳ گزارش شد. این رقم قابل توجه، موقعیت غالب آن در بخش کشاورزی جهانی، از جمله تجارت غلات و دانه‌های روغنی، و همچنین سایر بخش‌های تجاری مانند تغذیه و سوخت‌های زیستی را تأکید می‌کند. ADM همچنین در آسیای شرقی، ایالات متحده، کانادا، مکزیک و همچنین در کارائیب موقعیت پیشرو دارد.

۲-۱-۴- بونگه (Bunge Limited

در کنار سه شرکت فوق، شرکت‌های بین‌المللی دیگری نیز در بین غول‌های تجارت جهانی غلات قرار دارند. یکی دیگر از تجار بزرگ غلات و دانه‌های روغنی، بونگه است که در زمینه کشاورزی و غذا با عملیات قابل توجه در تجارت و فرآوری این کالاها است. بونگه که در سال ۱۸۱۸ تأسیس شد، بیشتر توسط خانواده‌هایی از نوادگان بنیانگذار آن نگهداری می‌شد تا اینکه در آگوست ۲۰۰۱ به صورت سهامی عام درآمد. امروزه، Bunge یک شرکت کشاورزی و مواد غذایی یکپارچه و بین‌المللی است که در زنجیره غذایی مزرعه به مصرف کننده با قابلیت‌های توزیع جهانی و عملیات اولیه در آمریکای شمالی، آمریکای جنوبی و اروپا فعالیت می‌کند. بونگه تمام شرکت‌های فرآوری مواد غذایی مصرفی خود را به جز Bunge Alimentos فروخته است تا بر تجارت سویا، غلات و کود تمرکز کند. دفتر مرکزی بونگه در نیویورک است و به همراه شعبات خود در ۲۸ کشور فعالیت می‌کند.

^{۱۸} اتحادیه غلات فرانسه یا Union Française des Céréales، معروف به La Cooperative Lafayette (تعاونی فایت)

در دسامبر ۲۰۲۲، بونگه از ادغام با ویترا (Viterra) خبر داد. ویترا یکی از بازیگران اصلی در بخش تجارت جهانی غلات و دانه‌های روغنی است. هدف از این ادغام ایجاد یک شرکت کشاورزی متنوع‌تر و کارآمدتر بود. شرکت گلنکور (Glencore Agriculture) نیز که از طریق بخش کشاورزی خود، پیش‌تر یکی از بازیگران بزرگ در تجارت جهانی کالاهای کشاورزی بود، در ژوئیه ۲۰۲۲ اعلام کرد که قصد دارد ۵۰ درصد از سهام خود در هلدینگ ویترا را به یک کنسرسیوم سرمایه‌گذاری به رهبری بونگه، شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری بریتیش کلمبیا و صندوق بازنشتی کانادایی CPP Investments بفروشد. این اقدام بخشی از استراتژی گسترده‌تر بازسازی دارایی‌های کشاورزی گلنکور بود.

بونگه به همراه دو شریک بزرگ دیگر یعنی ویترا و گلنکور در سال‌های اخیر در فعالیت‌های قابل توجهی از جمله ادغام و خرید و فروش سهام یکدیگر مشارکت داشته‌اند و یکی از بزرگ‌ترین هلدینگ‌های تجارت کشاورزی جهانی را تشکیل دادند.

۱-۲-۵- شرکت دولتی COFCO چین

شرکت ملی غلات، روغن‌ها و مواد غذایی چین^{۱۹} (COFCO) شرکت دولتی است که در تجارت، فرآوری و توزیع غلات و دانه‌های روغنی چین و سایر کشورها فعال است و یکی از شرکت‌های پیشرو جهانی در بخش کشاورزی است. کافکو در بازارهای جهانی کشاورزی حضور قابل توجهی دارد و عملیات‌های آن در چندین قاره گسترش یافته است. COFCO معمولاً به‌عنوان یکی از پنج تاجر برتر جهانی در این بخش شناخته می‌شود. سهم بازار این شرکت قابل توجه است، به‌ویژه در آسیا، جایی که به دلیل عملیات گسترده و شراکت‌های استراتژیک خود موقعیت قابل توجهی دارد.

شرکت COFCO در سال‌های اخیر در چندین ادغام و خرید بزرگ شرکت داشته است که موقعیت آن را در بخش کشاورزی جهانی تقویت کرده است. در سال ۲۰۱۴، کافکو شرکت Noble Agri، بخش کشاورزی گروه Noble، یک شرکت بازرگانی شرق آسیایی کالاهای اساسی عمده را خریداری کرد. این خرید بخشی از استراتژی کافکو برای گسترش حضور جهانی و بهبود قابلیت‌های آن در تجارت و فرآوری کالاهای کشاورزی بود. در سال ۲۰۱۶، کافکو شرکت Nidera، یک شرکت جهانی کشاورزی مستقر در هلند را نیز خریداری کرد. این خرید از طریق زیرمجموعه کافکو، COFCO Agri، انجام شد. این معامله شامل عملیات‌های تجارت و فرآوری غلات و دانه‌های روغنی Nidera بود. این تملک‌ها به کافکو امکان داد تا شبکه تجارت جهانی خود را تقویت کرده و قابلیت‌های خود را در بازارهای کلیدی کشاورزی گسترش دهد.

¹⁹ China National Cereals, Oils and Foodstuffs Corporation

۱-۲-۱- گروه اولام Olam Group

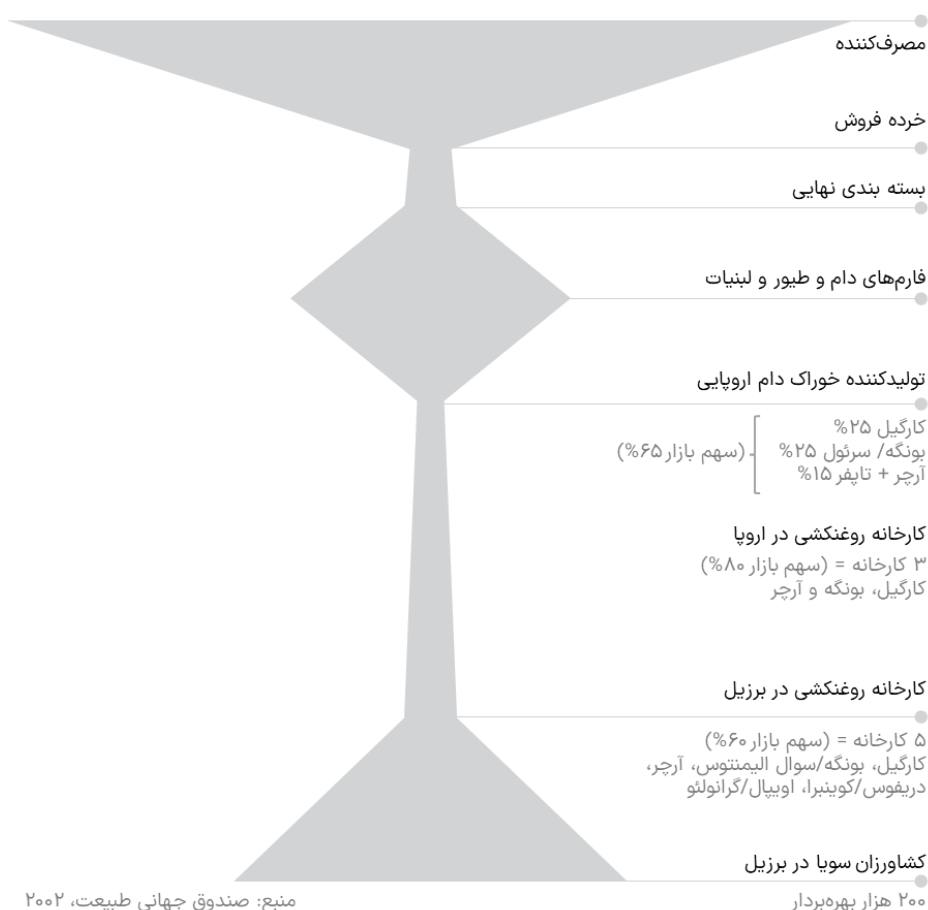
شرکت اولام مستقر در سنگاپور یک بازیگر مهم در زنجیره تأمین جهانی کشاورزی از جمله غلات و دانه‌های روغنی است. این شرکت در سال ۱۹۸۹ ابتدا در نیجریه تأسیس شد و اکنون در بیش از ۶۰ کشور جهان حضور فعال دارد.

در سال‌های اخیر، اولام ساختار کسب‌وکار خود را برای تمرکز بر حوزه‌های اصلی بازسازی کرده است. در سال ۲۰۲۱، اولام بخش کشاورزی خود، یعنی Olam Food Ingredients (OFI)، را به یک واحد مستقل تفکیک و آن را در بورس سنگاپور فهرست کرد. این اقدام با هدف آزادسازی ارزش و تمرکز بر فرصت‌های رشد در عملیات‌های مواد غذایی و کشاورزی انجام می‌شود.

۱-۲-۲- غول‌های تجارت و فرآوری سویا

اگرچه حدود نیمی از دانه‌های روغنی مبادله شده سطح جهان از کشورهای در حال توسعه منشأ می‌گیرند، اما بیشتر این تولید اکنون در دست شبکه تجارت کشاورزی جهانی است و طبقه متوسط روستاییان از آن بی‌بهره‌اند. فرآوری سویا نیز هم در آمریکای جنوبی و هم در اروپا در قالب شرکت‌های چندملیتی متمرکز شده و از دست افراد یک سرزمین خارج شده است. تجارت سویا درجه بالایی از یکپارچگی دارد و شرکت‌های بزرگ، تولید و فرآوری را هم در کشورهای صادرکننده و هم در کشورهای واردکننده کنترل می‌کنند. کنترل شرکت‌های چندملیتی بر گلوگاه‌های زنجیره سویا در نمودار زیر نشان داده شده است.^{۲۰}

^{۲۰} مقاله «بازیگران شرکتی در زنجیره تولید سویا در آمریکای جنوبی» تهیه شده برای صندوق جهانی طبیعت



نمودار ۳. گلوگاه های شرکتی فرآوری سویا از برزیل تا اروپا

ترتیب غول های تجارت جهانی کشاورزی یعنی Archer، Bunge، Cargill و Dreyfus که به اختصار ABCD خوانده می شوند در خصوص فرآوری و تجارت سویا متفاوت است. بزرگ ترین غول دانه های روغنی برخلاف ذرت، بونگه است. خرید شرکت فرانسوی Cereol S.A. توسط بونگه در سال ۲۰۰۲ این شرکت را به بزرگ ترین فراوری کننده دانه های روغنی در جهان با نزدیک به ۳۴ میلیون تن ظرفیت فرآوری دانه های روغنی تبدیل کرد. با خرید بونگه اکنون کنترل بیش از ۲۵ درصد از ظرفیت پردازش ایالات متحده را در اختیار دارد. سه شرکت آمریکایی بونگه، آرچر و کارگیل همچنین ۸۰ درصد از صنعت آسیاب سویا در اروپا را در اختیار دارند. شرکت دوم پردازنده دانه های روغنی در جهان آرچر (ADM) است. تقریباً نیمی از فروش این شرکت و یک سوم سود آن از محصولات دانه های روغنی از جمله روغن های گیاهی، خوراک دام و امولسیون کننده ها حاصل می شود. ADM ده کارخانه فرآوری دانه های روغنی در چین به عنوان سرمایه گذاری مشترک دارد. شرکت سوم کارگیل است که ادعا می کند بزرگ ترین فرآوری کننده دانه روغنی در سراسر جهان است. این شرکت دارای کارخانه فرآوری دانه های روغنی در سراسر اروپای غربی و کارخانه های خوراک در چین، کره، ویتنام، اندونزی، تایلند و فیلیپین است. در اروپا، کارگیل فعالیت فرآوری و پالایش دانه روغنی را از گروه خانوادگی بلژیکی Vandemoortele خریداری کرد و به سمت غذاهای مصرفی سویا با ارزش افزوده حرکت کرد. دریفوس چهارمین

غول جهانی و سومین فرآوری کننده بزرگ دانه روغنی در آمریکای جنوبی است. این شرکت مالک و بهره‌بردار کارخانه بزرگ خردایش و تاسیسات بندری General Lagos در آرژانتین است.

این یکپارچگی گسترده جهانی در تجارت و فرآوری سویا تاثیرات مهمی بر معیشت تولیدکنندگان اولیه دارد. قدرت برتر خریدار انحصاری به یک شرکت اجازه می‌دهد قیمت‌ها را در بازار به دست بگیرد، بعلاوه ادغام بین المللی انتقاداتی در مورد وفاداری ملی نیز ایجاد می‌کند. خرید سرئول توسط بونگه، نگرانی‌هایی را در مورد سطح بالای تمرکز در فرآوری سویا ایجاد کرد. این اتفاق موجب شکایت و انتقاد گسترده در ایالات متحده شد. به طور مثال دن مک‌گوایر، مجری برنامه انتخاب کشاورزان موسوم به «مشتری اول» گفت: «همان شرکت‌هایی که عرضه، فرآوری، تجارت آتی، قیمت گذاری بازار نقدی و حمل و نقل کالاهای ایالات متحده را کنترل می‌کنند، در کشورهایی که ظاهراً کشاورزان آمریکایی با آنها رقابت می‌کنند نیز به فعالیت مشابه مشغولند. به نظر می‌رسد که آنها هیچ وفاداری به آمریکا یا کشاورزان آمریکایی ندارند. این جنون ادغام رقابت را از بین می‌برد و به قدرت سیاسی و اقتصادی بیش از حد منجر می‌شوند و در آینده از اهرم واردات برای کاهش مبلغی که به کشاورزان آمریکایی در بازار داخلی پرداخت می‌شود، استفاده خواهند کرد».^{۲۱}

۱-۳- شکل گیری بازار غلات مبتنی بر بورس‌های غربی و حاکمیت دلار

شرکت‌های بزرگ چندملیتی اروپایی - آمریکایی تنها وجه انحصار غرب در تجارت جهانی غلات نیست، بلکه حکمروایی غرب بر تجارت غلات در زمینه بازار معاملات نیز غالب است. در سال ۲۰۲۳، کشورهای بریکس ۱.۱۷ میلیارد تن غلات تولید و ۱.۱ میلیارد تن غلات مصرف کردند. این رقم معادل ۴۰ تا ۴۲ درصد بازار تولید و مصرف غلات جهان است.^{۲۲} با این حال این کشورها نقش موثری در شکل گیری قیمت‌ها و ایجاد بازار برای گندم، جو و ذرت ندارند. شاخص‌های قیمت غلات عمدتاً در ایالات متحده آمریکا و اروپا شکل می‌گیرند و از دیدگاه کشورهای بریکس که غلات بیشتری تولید می‌کنند، به طور غیرمنصفانه‌ای بر قیمت تأثیر می‌گذارند. به طور مثال روسیه یک چهارم از صادرات غلات جهان را به خود اختصاص می‌دهد اما قیمت‌های جهانی آن توسط بورس‌های غربی مانند CME Group ایالات متحده و MATIF فرانسه تعیین و همچنین عرضه آن توسط تجار بزرگ اروپایی و آمریکایی مانند Cargill و Viterro (=بونگه) کنترل می‌شود.^{۲۳}

قیمت‌گذاری کالاها بر اساس دلار و در بورس‌های غربی یکی از اساسی‌ترین علل شکل‌گیری مبادلات مالی با استفاده از دلار و ارزهای مشابه دلار است. کالاهای کشاورزی عمده‌ای مانند گندم، ذرت، سویا، قهوه و پنبه به

^{۲۱} پایگاه خبری Cropchoice

^{۲۲} با گسترش اعضای بریکس در سال ۲۰۲۴ و پیوستن مصر، ایران، عربستان و امارات به آن، تولید به ۱.۲۴ و مصرف به ۱.۲۳ میلیارد تن یعنی سهم ۴۴ درصدی از بازار جهانی غلات رسید.

^{۲۳} مأخذ: انجمن خاورمیانه و شمال آفریقا کمبریج (MENAF) <https://manaramagazine.org/۲۰۲۴/۷/russia-and-the-brics-grain-exchange>

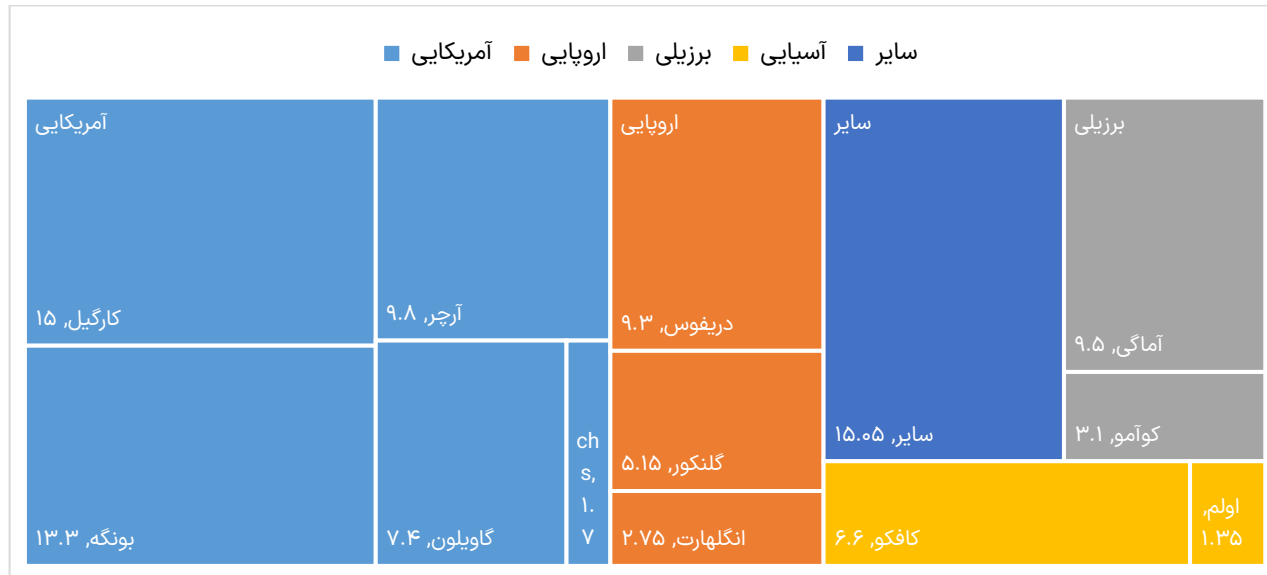
طور معمول در بازارهای بین‌المللی به دلار آمریکا قیمت‌گذاری می‌شوند. این استانداردسازی، معاملات و مقایسه قیمت‌ها را در سطح جهانی ساده‌تر می‌کند و دلار را به‌عنوان یک ارز معیار مقبول می‌کند. بورس‌های کالا مانند بورس تجاری شیکاگو (CBOT) و بورس کالای نیویورک (NYMEX)، محصولات کشاورزی خود را به دلار لیست می‌کنند. این بورس‌ها قیمت‌های مرجع برای کالاها را تعیین می‌کنند و بر شیوه‌های تجارت جهانی تأثیر می‌گذارند.

به همین دلیل قراردادهای تجاری بین‌المللی برای کالاهای کشاورزی نیز اغلب به دلار بسته می‌شوند. این روبه ریسک صرافی ارز را برای صادرکنندگان و واردکنندگان کاهش می‌دهد، زیرا دلار نسبتاً پایدار و پذیرفته شده است. قیمت‌گذاری به دلار همچنین شفافیت و رقابتی شدن بازار را افزایش می‌دهد و به طرفهای تجاری اجازه می‌دهد قیمت‌ها را بهتر ارزیابی و مقایسه کنند. با این حال قیمت‌گذاری به دلار موجب می‌شود اگر خریداری بخواهد برای قرارداد خرید با ارز دیگری غیر از دلار اقدام کند، در خرید با حجم پایین (مثلاً یک کشتی بدون قرارداد بلندمدت) تا ۲ درصد هزینه تبدیل ارز به مبلغ قرارداد بیفزاید.

فصل ۲. نقش شرکت‌های آمریکایی در تجارت غلات برزیل

برزیل یکی از سه کشور اصلی تولیدکننده کالای اساسی کشاورزی با تولید سالانه بیش از ۲۵۰ میلیون تن غلات و دانه‌های روغنی است.^{۲۴} این کشور دومین صادرکننده جهانی غلات است و طبق گزارش موسسه تحقیقات کشاورزی برزیل (Embrapa) ۵۰ درصد از بازار جهانی سویا و ۳۰ درصد از بازار جهانی ذرت را در اختیار دارد.

با این حال همانطور که در بخش قبلی تشریح شد، شرکت‌های چندملیتی که محل استقرار آن‌ها عمدتاً در آمریکاست، نقش مهمی در صادرات غلات برزیل ایفا می‌کنند و حدود ۶۵ درصد از بازار صادراتی این کشور را در اختیار دارند. این شرکت‌ها علاوه بر مدیریت صادرات، در زمینه تولید و فرآوری غلات نیز فعالیت دارند و محصولاتی مانند ذرت، سویا، گندم و برنج را از کشورهای مختلف جهان صادر می‌کنند. از آنجا که برزیل مبدا تولید بیش از ۳۰ درصد از کالای اساسی وارداتی ایران است، تأمین پایدار امنیت غذایی کشور در گرو برقراری تجارت دوجانبه با برزیل و خرید مستقیم از این کشور بدون واسطه‌گری شرکت‌های خاص غربی است. گزارش‌ها نشان می‌دهد قریب به ۶۵ درصد صادرات غلات برزیل توسط شرکت‌های آمریکایی و اروپایی همچون کارگیل، بونگه، دریفوس و...، ۲۵ درصد توسط سایر واسطه‌گران و صرفاً ۱۰ درصد صادرات غلات برزیل توسط شرکت‌های بومی این کشور انجام می‌شود. نمودار زیر سهم صادرکنندگان از برزیل را نمایش می‌دهد:^{۲۵}



نمودار ۴. نگاهت شرکت‌های صادرکننده ذرت و سویا از برزیل (واحد درصد)

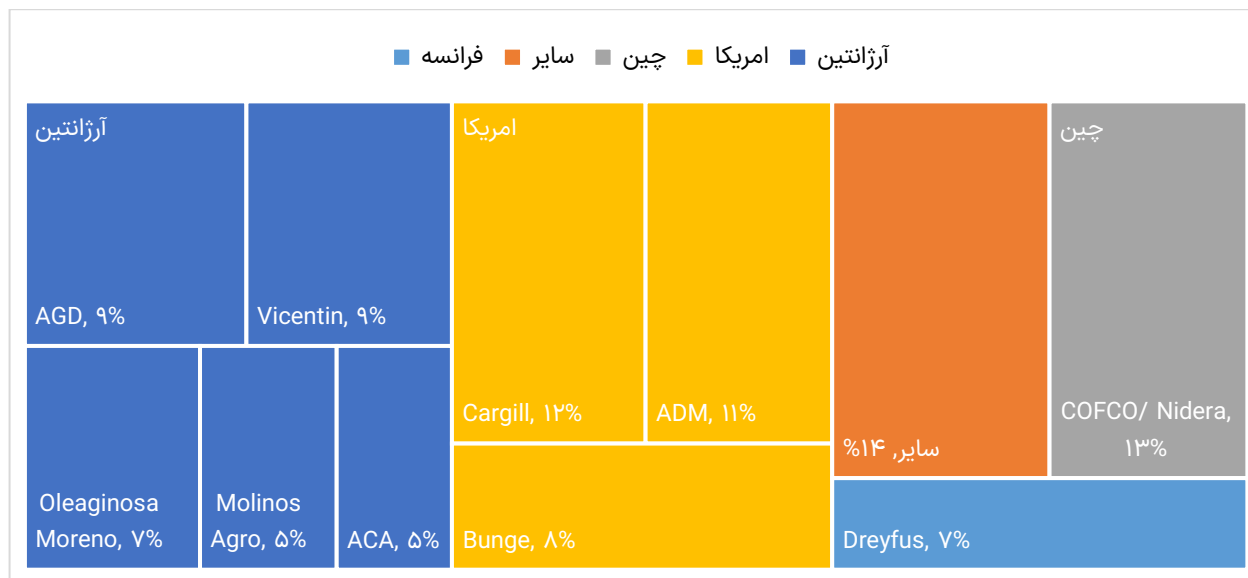
^{۲۴} در سال ۲۰۲۳ تولید دانه سویا در برزیل ۱۵۰ میلیون تن گزارش شده که ۱۰۰ میلیون تن آن صادر شده است. همچنین تولید غلات این کشور در سال ۲۰۲۳ نزدیک به ۱۱۰ میلیون تن بود و ۵۵ میلیون تن از آن صادر شد.

^{۲۵} مأخذ: آژانس خدمات دریایی Cargonave - <https://www.reuters.com/article/brazil-grains/cargill-bunge-lead-brazil-grain-shipments>

[/TG\E۲۹N۱-shipment-data-idUSL۲۰۱۹in-](https://www.reuters.com/article/brazil-grains/cargill-bunge-lead-brazil-grain-shipments)

طبق نمودار فوق، شرکت‌های آمریکایی سهم اصلی را از بازار صادراتی ذرت و سویای برزیل در اختیار دارند. شرکت آمریکایی کارگیل با سهم بیش از ۱۷ میلیون تنی از مجموع ۱۲۰ میلیون تن محموله‌های صادراتی سویا و ذرت برزیل، بزرگ‌ترین صادرکننده این کشور است.

انحصارگری شرکت‌های آمریکایی و اروپایی در صادرات غلات و دانه روغنی آمریکای جنوبی منحصر به برزیل نیست. آرژانتین سالانه ۱۰۰ میلیون تن غلات و دانه روغنی صادر می‌کند که ترکیب شرکت‌های صادرکننده غلات از آرژانتین نیز گویای همین انحصار شرکت‌های خاص است^{۲۶}:



نمودار ۵. نگاهت شرکت‌های صادرکننده ذرت و سویا از آرژانتین (واحد درصد)

طبق نمودار فوق شرکت‌های بومی آرژانتینی صرفاً ۳۵ درصد از صادرات ذرت، سویا و مشتقات آنها را در دست دارند. در عوض شرکت‌های آمریکایی و اروپایی نزدیک به ۴۰ درصد از سهم صادرات این دو محصول را در اختیار دارند. شرکت چینی کافکو با بازوی منطقه‌ای خود یعنی Nidera به تنهایی ۱۳ درصد از صادرات ذرت و سویا آرژانتین را انجام می‌دهد و بزرگ‌ترین صادرکننده این کشور محسوب می‌شود.

۲-۱- نقش آفرینی انجمن‌های کشاورزی محلی برای شرکت‌های چندملیتی

سهم شرکت‌های چندملیتی از بازار صادرات غلات برزیل در سال‌های اخیر روند افزایشی داشته است. با این حال، حضور شرکت‌های چندملیتی در بازار صادرات غلات برزیل نیز با انتقاداتی همراه بوده است. عمده صادرات غلات برزیل توسط شرکت‌های چندملیتی همچون کارگیل، بونگه، آرچر، گلنکور و... انجام می‌شود که ترکیب سهامداری و محل استقرار آنها در ایالات متحده و کشورهای اروپایی همسو با آمریکاست. این شرکت‌ها با

^{۲۶} منبع آمار این بخش: اتاق بازرگانی روساریو - <http://www.bcr.com.ar/es/mercados/mercado-de-granos/news/cargill-leads-ranking-argentinian-exporters-2021>

برخوردار از منابع مالی و تکنولوژی پیشرفته، نقش مهمی در تأمین مالی کشاورزان ایفا می‌کنند و با انعقاد قرارداد با اتحادیه‌های کشاورزی برزیل و سایر مبادی غذای اساسی، مهم‌ترین بازیگران امنیت غذایی جهان هستند. برخی از کارشناسان معتقدند که این شرکت‌ها با اعمال نفوذ خود در بازار، می‌توانند قیمت غلات را در سطح جهانی افزایش دهند. برخی از کشاورزان برزیلی نیز معتقدند که این شرکت‌ها با خرید زمینهای کشاورزی، کاهش سطح مالکیت زمین در برزیل را رقم می‌زنند.

برخی از انجمن‌های کشاورزی به‌عنوان پیاده نظام شرکت‌های چندملیتی، نقش حافظ منافع این شرکت‌ها را در برزیل ایفا می‌کنند. به طور مثال انجمن ملی صادرکنندگان غلات برزیل (Anec)^{۲۷} یک سازمان غیردولتی است که در سال ۱۹۶۳ در برزیل تأسیس شد. اعضای این اتحادیه شامل شرکت‌های صادرکننده غلات، شرکت‌های کشتارگاه و صنایع وابسته به آنها هستند. Anec یکی از سازمان‌های مهم در صنعت غلات برزیل است که اهداف اصلی آن نمایندگی منافع اعضای خود در برابر دولت و سایر نهادهای دولتی و خصوصی، تسهیل تجارت غلات در برزیل و ترویج تحقیقات و توسعه در زمینه تولید و تجارت غلات عنوان می‌شود. اما در واقع این انجمن، نماینده شرکت‌های کارگیل و بونگه و سایر شرکت‌های چندملیتی در صنعت غلات برزیل است. این شرکت‌ها از اعضای اصلی Anec هستند و در مجموع حدود ۷۰ درصد از صادرات غلات برزیل را در اختیار دارند.^{۲۸}

۲-۲- شرایط خاص صادرات و استفاده از ارز خارجی در برزیل

اکثر شرکت‌های غلات و دانه‌های روغنی برزیل مجوز برای تجارت با ارزهای بین‌المللی ندارند. به عبارت دیگر، اکثر تولیدکنندگان و بازرگانان داخلی در این بخش فقط به صورت رئالی فعالیت می‌کنند و تولید خود را در داخل یا به واسطه‌ها، بدون انجام صادرات مستقیم می‌فروشند. مطالعات نشان می‌دهد که حدود ۸۰ درصد از شرکت‌های کشاورزی غلات برزیل SME هستند^{۲۹} که بسیاری از آنها به‌عنوان صادرکننده واجد شرایط و دارای مجوز نیستند و بنابراین با ارزهای خارجی قرارداد نمی‌بندند. صادرات برزیل از سال ۱۹۷۲ و مبتنی بر قانون «معافیت مالیاتی برای صادرات کالاهای خریداری‌شده در بازار داخلی»^{۳۰} به این شیوه شکل گرفته است که شرکت‌های خرد و کوچک اجازه دارند تا صرفاً به طور غیرمستقیم در تجارت خارجی شرکت کنند بدون اینکه مجوز مبادله ارز یا صادرات داشته باشند. تولیدکنندگان، غلات خود را به شرکت‌های تجاری یا تعاونی‌های صادراتی با معافیت از مالیات بر مصرف در بازار داخلی می‌فروشند، اما این شرکت‌ها خود واسطه‌ای بین

^{۲۷} Associação Nacional dos Exportadores de Cereais

^{۲۸} <https://www.reuters.com/markets/commodities/brazil-grain-exporters-re-route-some-cargos-drought-drains-amazonian-rivers- /۱۸-۱۰-۲۰۲۳>

^{۲۹} شرکت‌های کوچک و متوسط (Small and Medium Enterprises) شامل مزارع خانوادگی، تعاونی‌های محلی و شرکت‌های تجاری منطقه‌ای - آمار

اتاق مشترک برزیل و آمریکا: <https://brazilcham.com/wp-content/uploads/2018/12/agriculture-report-1.pdf>

^{۳۰} قانون شماره ۱۹۷۲/۱۲۴۸

تولیدکننده و صادرکننده هستند و در نهایت به صادرات غیرمستقیم متوسل می‌شوند. به این ترتیب این نوع فروش که بر اساس مفاد قانون «ارز خارجی برزیل»^{۳۱} انجام می‌شود، از نظر مالیاتی معادل صادرات است اما از نظر ارزی و تجاری صادرات محسوب نمی‌شود.

طبقه بندی و صدور مجوز شرکت‌های صادرکننده در یک سیستم یکپارچه بر عهده دولت فدرال برزیل است. نهاد اصلی مسئول، دبیرخانه تجارت خارجی^{۳۲} (SECEX) است که در وزارت توسعه، صنعت، تجارت و خدمات^{۳۳} (MDIC) مستقر است. هر شرکتی که می‌خواهد صادرات داشته باشد باید در SECEX ثبت نام کرده و مجوز استفاده از سیستم یکپارچه تجارت خارجی^{۳۴} (Siscomex) را دریافت کند. SECEX بر تعرفه‌های صادرات/واردات نظارت می‌کند و در صورت لزوم مجوزهای صادرات را صادر می‌کند.

طبق قوانین شورای ملی پول، شرکت‌های بدون شناسایی صلاحیت در Siscomex نمی‌توانند مستقیماً صادرات کنند. قوانین ارز خارجی برزیل به شکل تاریخی تجارت ارزهای خارجی را فقط به موسسات مجاز (بانک‌ها و صرافی‌ها) محدود کرده است.^{۳۵} بنابراین، یک سرمایه‌گذار (مثلاً در قالب جوینت ونچر) تنها زمانی که می‌خواهد بابت صادرات خود پرداختی طرف مقابل را دریافت کند یا هزینه واردات را پرداخت کند، ارز بین‌المللی را به طور غیرمستقیم از طریق قراردادهای مبادله با بانک خود معامله می‌کند.

البته در چارچوب «قانون جدید مبادله و سرمایه خارجی برزیل»^{۳۶} مصوب ۲۰۲۱ تلاش شده است برای تجارت خارجی تسهیل ایجاد شود. ماده ۱۲ این قانون «تسویه داخلی معامله بدون ارز واسط خارجی بین افراد برزیلی

^{۳۱} صادرات غیرمستقیم بر طبق ماده ۱۳ قانون ۱۹۹۷/۹۵۲۹ به تأمین کنندگان برزیلی اجازه می‌دهد تا از مشوق‌های مالیاتی صادراتی بدون درگیر شدن مستقیم در مبادله ارزی یا عملیات لجستیکی بهره‌مند شوند و واسطه مسئولیت‌های صادراتی را بر عهده می‌گیرد.

^{۳۲} Secretaria de Comércio Exterior

^{۳۳} Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços

^{۳۴} سامانه Siscomex Integrated System of External Commerce سیستم یکپارچه تجارت خارجی برزیل است که عملیات واردات/صادرات، ترخیص کالا و مجوزهای گمرکی را مدیریت می‌کند و تحت نظارت وزارت اقتصاد و سازمان مالیات و گمرک برزیل است. سامانه RADAR سامانه ثبت‌نام و احراز صلاحیت فعالان تجاری است که دسترسی به Siscomex برای آنان از طریق سامانه رادار است. فرآیند احراز صلاحیت صادرات همچنین شامل سرویس درآمد فدرال برزیل (RFB) و بانک مرکزی (BCB) می‌شود. از سال ۱۹۹۷، SECEX، RFB و BCB به طور مشترک از طریق سیستم Siscomex فعالیت می‌کنند که مجوز عملیات، ترخیص کالا از گمرک و کنترل مبادلات صادرات را ادغام می‌کند. سرویس درآمد فدرال وضعیت مالیاتی شرکت را تجزیه و تحلیل می‌کند و صلاحیت لازم برای دسترسی به سیستم و ثبت اظهارنامه‌های صادراتی را در Siscomex اعطا می‌کند. بانک مرکزی نیز به نوبه خود بر عملیات ارزی - یعنی ورود و خروج ارز خارجی - نظارت و اطمینان حاصل می‌کند که شرکت صادرکننده مبالغ را به درستی تبدیل یا در صورت داشتن مجوز، ارز خارجی نگهداری می‌کند.

^{۳۵} اگرچه رئال برزیل از نظر رسمی ارزی قابل تبدیل محسوب می‌شود و پس از دهه ۲۰۰۰ سیستم ارزی Non-Convertible را کنار گذاشت و جریان حساب جاری خصوصاً پس از قانون جدید ارزی ۲۰۲۱ در این کشور باز است، اما باید توجه داشت که محدودیت‌هایی همچنان بر عملیات ارزی اعمال می‌شود. فعالان اقتصادی در داخل کشور اجازه عقد قرارداد با ارزهای خارجی بدون دریافت مجوز مستقیم اینگونه فعالیت را ندارند. فعالیت‌های ارزی خاص، از جمله ورود به بازار صادرات، نیازمند ثبت‌نام، مجوز یا رعایت مقررات خاصی است که توسط بانک مرکزی تنظیم می‌شود. این وضعیت نشان می‌دهد که در عمل، دسترسی به ارز خارجی ممکن است محدودتر از آن چیزی باشد که ظاهر نظام ارزی قابل تبدیل نشان می‌دهد.

^{۳۶} قانون شماره ۲۰۲۱/۱۴۲۸۶ با عنوان The New Foreign Capital and Exchange Law

و غیر برزیلی (نوعی تهاتر) را مجاز کرده است. ماده ۱۳ این قانون نیز مجوز «پرداخت وجه معامله به ارز خارجی در قلمرو ملی برای صادرات غیر مستقیم موضوع قانون شماره ۹۵۲۹» را صادر می‌کند. با این حال استفاده اجباری از پول برزیل همچنان قاعده کلی است و طبق ماده ۳ و ۱۴ «ورود و خروج رئال برزیل یا ارز خارجی باید صرفاً از طریق مؤسسات مجاز برای فعالیت در بازار ارز انجام شود».

همانطور که بیان شد، غول‌های چند ملیتی به‌عنوان صادرکنندگان واجد شرایط غلات و دانه روغنی در برزیل فعالیت می‌کنند. این شرکت‌ها دارای زیرساخت‌های خرید، ذخیره سازی و صادرات هستند و محصولات را در قراردادهای مرتبط با دلار معامله می‌کنند. از بین شرکت‌های برزیلی، برخی شرکت‌های تجاری بزرگ مانند آماگی^{۳۷} و برخی تعاونی‌های بزرگ کشت و صنعت، مانند کوآمو^{۳۸} نیز دارای صلاحیت صادرات هستند. کوآمو، بزرگ‌ترین تعاونی کشاورزی در برزیل است که در سال ۲۰۲۳ با بهره‌گیری از مجوز خود برای مذاکره مستقیم با مشتریان بین‌المللی، میزان ۴.۸۷ میلیون تن (۲.۲۳ میلیارد دلار) صادرات داشت. علاوه بر این، اعضای انجمن صنایع روغن نباتی برزیل^{۳۹} شامل شرکت‌های ملی مانند Ammagi, Impoca, Olfar و TresTentos و حتی برخی شرکت‌های تجاری مؤسسات مالی (به‌عنوان مثال بانک BTG Pactual) نیز هستند که مجوز تجارت بین‌المللی دانه‌های روغنی به آنان داده شده است.

به طور خلاصه، صادرکنندگان دارای مجوز فعالیت با ارز خارجی، عمدتاً شامل شرکت‌های چند ملیتی پیشرو و چند شرکت یکپارچه و تعاونی برزیلی هستند که الزامات قانونی برای فعالیت در تجارت خارجی را برآورده می‌کنند. شرکت‌های بدون مجوز صادرات شامل هزاران تولیدکننده روستایی و توزیع‌کنندگان محلی است که اگرچه بخش بزرگی از تولیدات خود را در داخل کشور به قصد صادرات معامله می‌کنند، اما امکان ثبت صادرات یا تجارت مستقیم با ارز خارجی ندارند. این شرکت‌ها محصول خود را به تعاونی‌ها یا شرکت‌های بازرگانی صادراتی یا صنایع کشاورزی فرآوری در برزیل می‌فروشند. بنابراین، آنها به‌عنوان نمایندگان رسمی در تجارت بین‌المللی حضور ندارند.

^{۳۷} گروه AMAGGI (گروه آندره مگی)، یکی از بزرگترین صادرکنندگان سویا در کشور برزیل

^{۳۸} کوآمو (Coamo) یک شرکت بزرگ تعاونی کشاورزی و صنایع غذایی در برزیل است که عمدتاً در ایالت پارانا (Paraná) فعالیت می‌کند. این شرکت یکی از بزرگترین تعاونی‌های کشاورزی در آمریکای لاتین محسوب می‌شود.

^{۳۹} اتحادیه ABIOVE شامل شرکت‌هایی مانند Cargill، Bunge، ADM، Louis Dreyfus، Cofco و شرکت‌های ملی

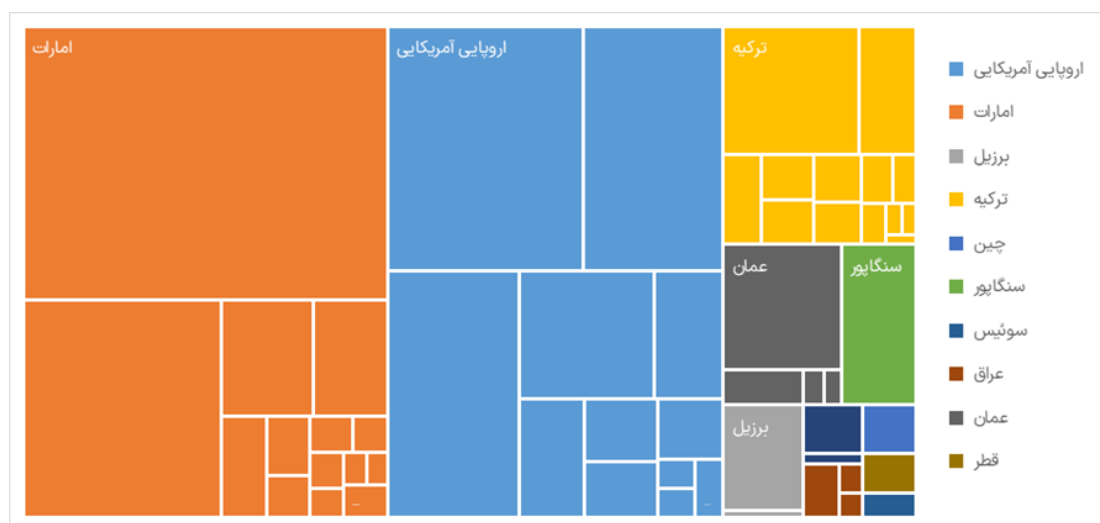
فصل ۳. وضعیت واردات کالای اساسی کشاورزی ایران از برزیل

برزیل به عنوان یکی از اصلی ترین مبادی واردات نهاده دامی کشور شناخته می شود. طی ۵ سال اخیر سالانه به طور متوسط ۴۵ درصد از ذرت (با وزن ۴ میلیون تن)، ۴۰ درصد از سویا (با وزن ۱ میلیون تن) و ۳۰ درصد از کنجاله سویای وارداتی ایران (با وزن ۰.۵ میلیون تن) محصول کشور برزیل بوده و به این ترتیب سالانه حداقل ۶ میلیون تن غلات و نهاده فله بر از این کشور به سمت ایران حرکت می کند. با این حال خرید محصول از برزیل بصورت غیرمستقیم و مبتنی بر یک مسیر واسطه ای پرهزینه و تحریم پذیر شکل گرفته است.

نقش شرکت های چندملیتی غربی در واردات کالای اساسی ایران آنچنان پررنگ است که خرید از برزیل صرفاً بر روی کاغذ اتفاق می افتد و در عمل تفاوتی نمی کند کالا از برزیل یا ایالات متحده آمریکا خریداری شود، چرا که بستر لجستیک و پرداخت همچنان شرکت های خاص غربی خواهد بود. به این ترتیب پرداخت بهای کالای اساسی از منابع نفتی، مسیری پرهزینه و غیر راهبردی ایجاد کرده است که در مواقع حساس امکان انسداد را به همراه دارد. این مسیر پرهزینه همچنین دست برتر را به فعالان بازرگانی نسبت به دولت داده است به نحوی که نرخ و نحوه انعقاد قراردادهای خرید طبق اراده آنان شکل می گیرد و دولت نیز به دلیل فقدان بازوهای عملیاتی در خارج مرزها (شرکت بازرگانی فعال، خط کشتیرانی فعال) مجبور است به خواسته آنان تن دهد.

۳-۱- توزیع شرکت های تأمین کننده غلات ایران از مبدا برزیل

در نمودار فصل قبل نشان داده شد که کمتر از ۱۵ شرکت بزرگ بین المللی، عمده ذرت و سویای برزیل را صادر می کنند. با این حال توزیع شرکت های تأمین کننده نیاز وارداتی ایران مطابق با نمودار فوق نیست. نمودار زیر، تأمین کنندگان ذرت و سویای ایران از مبدا برزیل (متوسط ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲) را نشان می دهد:

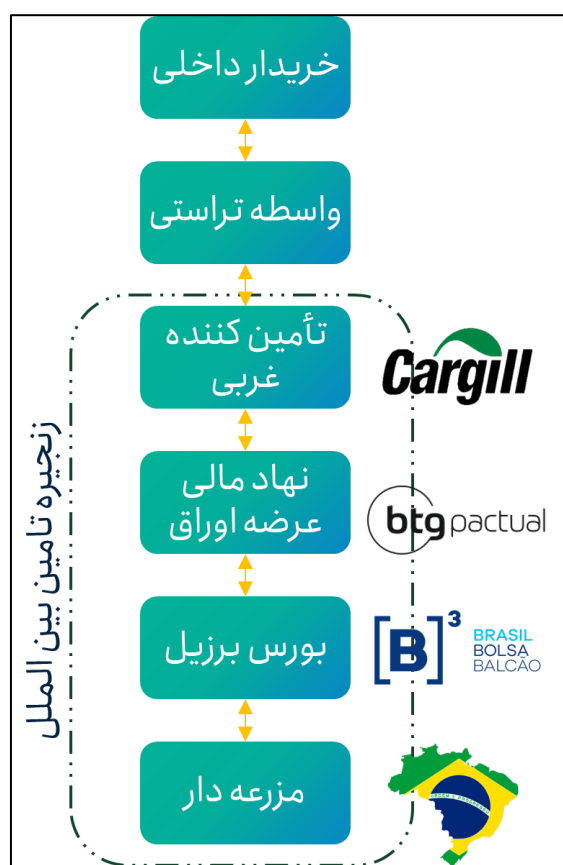


نمودار ۶. شرکت های تأمین کننده ذرت و سویای ایران از مبدا برزیل و سهم آنها از بازار

همانطور که در نمودار مشخص است، واردات ذرت و سویا به مقصد ایران از مبدا برزیل نه تنها بصورت خرید مستقیم از خود برزیل نیست، بلکه حتی توسط شرکت‌های بزرگ جهانی نیز انجام نمی‌شود. نزدیک به ۶۰ درصد تأمین کنندگان ذرت و سویای برزیل برای بازار ایران را شرکت‌های واسطه منطقه‌ای مستقر در امارات و ترکیه تشکیل می‌دهند. نزدیک به ۳۰ درصد دیگر از این واردات نیز توسط شرکت‌های بزرگ و کوچک اروپایی-آمریکایی انجام می‌شود. سهم شرکت‌های برزیلی و سایر واسطه‌گران شرق آسیا (که امکان استفاده ارزان‌تر از ارز نفتی را دارند) به ۱۰ درصد نیز نمی‌رسد.

۲-۳- زنجیره تأمین واردات ایران از برزیل

همانطور که در فصل قبل بیان شد، زنجیره تأمین غلات در کشورهای اصلی تولیدکننده کالای کشاورزی همچون برزیل پیچیده و چند لایه است. نمودار زیر نمای کلی زنجیره تأمین واردات غلات ایران از برزیل را نشان می‌دهد:



تصویر ۱. فرایند زنجیره تأمین بین الملل تجارت غلات

زنجیره تأمین غلات در داخل برزیل نیز چندلایه است. تولید داخلی عمدتاً در اختیار ترکیبی از تولیدکنندگان بزرگ مقیاس، تعاونی‌ها (یا اتحادیه‌ها) و کشاورزان خرده‌پا است. تعاونی‌ها به کشاورزان در لجستیک، ذخیره سازی و دسترسی به بازار کمک می‌کنند.

این تولیدکنندگان اغلب محصولات خود را از طریق قراردادهای فوروارد^{۴۰} و فیوچر در اختیار خریداران قرار داده یا در بورس‌های کالایی مانند BM&FBovespa (که اکنون بخشی از بورس برزیل با نام B3 است) به فروش می‌رسانند. این ابزارها به امنیت قیمت‌گذاری و کاهش نوسانات بازار کمک می‌کنند.

بورس کالای برزیل (موسوم به B3) محل عرضه انواع کامودیتی‌ها از جمله ذرت، سویا، قهوه، گوشت گاو و... برای خریداران داخلی و بین‌الملل است. بر اساس داده‌های بورس این کشور، در فصل اول سال ۲۰۲۱ نزدیک به ۴۴ میلیون تن ذرت در قالب ۱.۶ میلیون قرارداد (شامل ۸۷٪ قراردادهای آتی و ۱۳٪ قرارداد آپشن) در این بورس کالا معامله شد. همچنین بین ژوئیه ۲۰۲۰ و ژوئن ۲۰۲۱ حجم این قراردادها ۷۶ میلیون تن گزارش شد.

نهادهای مالی نیز نقش حیاتی در زنجیره تأمین کالای اساسی برزیل ایفا می‌کنند. بانک‌هایی همچون Rabobank، Bradesco Agro و btg Pactual ابزارهایی مانند اسناد اعتبار کشاورزی^{۴۱} (CPR)، بیمه روستایی، معاملات بارتتری (تهاتری) و سایر مشتقات مالی برای هج کردن ریسک ارائه می‌دهند. پیش‌تأمین مالی یا خریدهای فیوچر واردکنندگان از طریق این نهادها می‌تواند منجر به صرفه‌جویی قیمتی و کاهش ریسک برای آنان شود.

در لایه بعدی بازرگانان بزرگ و اغلب چندملیتی قرار دارند. این بازیگران، غلات را در مراکز لجستیکی مختلف (اغلب در سیلوهای داخل سرزمین) جمع‌آوری کرده و آن‌ها را با کامیون و قطار به بنادر منتقل می‌کنند و صادرات را مدیریت می‌کنند. آن‌ها معمولاً قراردادهای بلندمدت با بخش اعظم تولیدکنندگان برزیلی یا تعاونی‌ها منعقد کرده و در ازای دریافت محصول در آینده، تهیه نهادهای کشاورزی را تأمین مالی می‌کنند.

غلات از طریق سیستم گسترده لجستیک داخلی برزیل به بنادر اصلی صادراتی (مانند سانتوس، پاراناگوئه و...) منتقل می‌شوند. پایانه‌های صادراتی اغلب توسط شرکت‌های بزرگ بازرگانی اداره یا اجاره می‌شوند. به این ترتیب خریداران بین‌المللی معمولاً خرید خود را به روش FOB (تحويل در بندر) انجام می‌دهند.

ورود به هریک از لایه‌های زنجیره تأمین بین‌الملل و حذف واسطه‌ها، می‌تواند به کاهش هزینه و ریسک معاملات کمک شایانی کند. با این حال عمده واردات ایران از برزیل به شیوه مراجعه به واسطه‌های منطقه‌ای (تراستی‌ها)

^{۴۰} قراردادهای فوروارد (Forward Contracts) توافقی‌های خرید/فروش محصول با قیمت ثابت برای تحويل در آینده است.

^{۴۱} سند اعتباری کشاورزی (Cédula de Produto Rural) یک ابزار مالی منحصر به فرد در برزیل مبتنی بر محصولات کشاورزی است که به تولیدکنندگان کشاورزی امکان می‌دهد از محصولات خود (در حال رشد یا برداشت‌شده) به عنوان وثیقه برای تأمین مالی استفاده کنند. سند CPR می‌تواند در بورس B3 معامله شود که نقدشوندگی را افزایش می‌دهد.

انجام می‌شود که هزینه‌ها را دوچندان می‌کند. این تراستی‌ها واسطه بین خریدار داخلی با تأمین‌کننده‌های اصلی و بزرگ بین‌المللی هستند که در بخش‌های پیش توضیح آن داده شد.

۳-۳- ضرورت طراحی سازوکار برای ورود به بازار خرید مستقیم از برزیل

بطور کلی برقراری تراز تجاری با کشورهای مبدا واردات غذای اساسی و اجرای تجارت دو جانبه، راهبرد مهمی در جهت کاهش هزینه و ریسک واردات کالای اساسی است. این در شرایطی است که عمده صادرات ذرت و سویا از برزیل در اختیار شرکت‌های بزرگ چند ملیتی مستقر در آمریکا و اروپاست. در نمودار ۶ مشاهده شد به علت شرایط تحریم، بخش زیادی از واردات ایران حتی به طور مستقیم از همین شرکت‌ها نیز صورت نمی‌گیرد و به همین دلیل اثر افزایش هزینه و ریسک واردات دوچندان است.

فصل ۴. راهکار خرید مستقیم غلات از برزیل

مشکل تجارت غلات ایران با برزیل بطور خلاصه آن است که هرچند واردات زیادی «از مبدا» برزیل انجام می‌شود اما خرید و فروش توسط شرکت‌های واسطه بین الملل و نمایندگان آنها در همسایگی ایران مدیریت می‌شود. سهم بالای شرکت‌های آمریکایی از بازار صادراتی ذرت و سویای برزیل ریسک زیادی را برای امنیت غذایی ایران ایجاد می‌کند. به همین دلیل ضروری است «حذف واسطه‌های پرریسک» بعنوان رکن اصلی «اصلاح الگوی واردات» در نظر گرفته شود و دولت برای انعقاد قرارداد با شرکت‌های اصلی تولیدکننده غلات و نهاده دامی برزیلی اقدام عملیاتی طراحی کند.

۴-۱- زیرساخت قانونی برزیل برای تجارت بدون انتقال ارز

برای حذف واسطه‌های چندملیتی باید بتوان به خرید مستقیم از اتحادیه‌های تولیدکننده برزیلی در پشت بندر اقدام کرد. با این حال همانطور که بیان شد، چنین اقدامی در چارچوب قوانین تجاری و ارزی برزیل آسان نیست چرا که عموم تولیدکنندگان و اتحادیه‌های تولیدی برزیلی مجوز انعقاد قرارداد صادراتی با ارز خارجی ندارند و به صورت پیش‌فروش یا عادی محصولات خود را به شرکت‌های بزرگ فروخته‌اند. با این حال از سال ۲۰۲۱ بر اساس ماده ۱۲ قانون جدید مبادله و سرمایه خارجی برزیل^{۴۲} مجوز نوعی مبادله بدون واسطه ارز با خریداران خارجی برای صادرات توسط افراد برزیلی صادر شده است. ماده مذکور به شرح زیر است:

«انجام تهاتر خصوصی بدهی‌ها یا مبالغ بین مقیمان و غیرمقیمان، در موارد پیش‌بینی‌شده در مقررات بانک مرکزی برزیل، مجاز است.»^{۴۳}

قرارداد Compensação Privada یا «معامله جبرانی خصوصی» در قانون فوق، به معنای توافق مستقیم بین طرفین (در اینجا افراد برزیلی و خارجی) برای جبران بدهی‌ها و مطالبات مالی یکدیگر بدون دخالت بانک‌ها، واسطه‌های رسمی یا مراجع دولتی است. به عبارت دیگر به جای انتقال واقعی وجوه از یک کشور به کشور دیگر، بدهی‌ها به شکل دفتری تسویه می‌شود. این نوع قرارداد که شباهت زیادی به «تهاتر» دارد، علاوه بر آزادی عمل بیشتر در مدیریت دارایی، با کاهش هزینه و زمان انتقال و مدیریت ریسک ارزی نیز همراه است و در شرایط وجود ریسک تحریم، فرصت مناسبی برای انعقاد قرارداد در اختیار واردکنندگان غلات از برزیل می‌گذارد.

^{۴۲} قانون شماره ۱۴۲۸۶/۲۰۲۱ با عنوان The New Foreign Capital and Exchange Law

^{۴۳} Art. 12. Fica autorizada a realização de compensação privada de créditos ou de valores entre residentes e não residentes, nas hipóteses previstas em regulamento do Banco Central do Brasil.

استفاده از ظرفیت ماده ۱۲ قانون مذکور از طریق صادرات به این کشور و خلق منابع مالی محلی امکانپذیر است تا خرید مستقیم نیز از محل همین منابع انجام شود.

۲-۴- انواع تجارت متقابل در قراردادهای بازرگانی

پرداخت بهای کالا یا خدمات دریافتی با کالا یا خدمات دیگر بین طرفین معامله «تجارت متقابل»^{۴۴} نام دارد. گاه به انواع این معاملات تهاتر (Barter) اطلاق می‌شود اما تفاوت‌هایی بین انواع تجارت متقابل وجود دارد^{۴۵}:

۱- در تهاتر، دو کالا بطور مستقیم در مقابل یکدیگر مبادله می‌شوند و بحثی از وساطت پول یا بدهی در میان نیست. با این حال معامله جبرانی (Compensation) به این معناست که دو طرف بدون انتقال پول واقعی، بدهی‌های متقابل خود را به شکل دفتری (محاسباتی) صفر می‌کنند. مثلاً تبادل نفت با غلات، در واقع تسویه بدهی فروشندگان نفت ایران با کالایی دیگر همچون ذرت است که در دو زنجیره مجزا است و صرفاً بخاطر نیاز کشور انجام می‌گیرد و نوعی معامله جبرانی است.

۲- مبادله کالا به کالا همچون تبادل اوره ایران با ذرت برزیل نیز می‌تواند صورت‌های مختلفی داشته باشد:

- می‌تواند در مقصد انجام شود یعنی برای خرید محصول نهایی همچون ذرت از برزیل، بجای تحویل دلار به تولیدکننده یا واسطه، محصول مورد نیازشان (اوره) تحویل شود. همچنین ممکن است در مبدا انجام شود یعنی واردکننده کالای اساسی به جای دریافت ارز از بانک مرکزی، به دریافت کالا از یک شرکت صادرکننده اقدام و مبلغ آن را بصورت ریالی تسویه کند.

- می‌تواند خصوصی (B2B) باشد، آنچنان که در قانون جدید ارزی برزیل مجوز چنین معاملاتی برای فعالان برزیلی صادر شده است تا با تجار سایر کشورها وارد قرارداد شوند، یا دولتی (G2G) باشد، یعنی با وساطت دولت‌ها و بانک مرکزی دو کشور، کالاهایی بین فعالان اقتصادی مبادله شود و تسویه آن با ارز محلی بین فعال اقتصادی با دولت خودش صورت بگیرد.

۳- واسطه‌گری بانک ممکن است در تجارت متقابل حذف نشود، بلکه با استقرار یک سازوکار تسویه پایاپای و برقراری رابطه کارگزاری بین دو بانک تجاری، تجار ایرانی در ازای صادرات محصول خود، با خریدار در کشور مبدا تسویه حساب کنند و منابع مالی حاصل شده در مقصد، برای واردات کالای اساسی و تسویه با فروشندگان برزیلی مورد استفاده قرار بگیرد. واسطه‌گری همچنین می‌تواند توسط بانک‌های مرکزی دو کشور از طریق ایجاد خطوط اعتباری به ارزهای ملی انجام شود که در این حالت، منابع مورد نیاز برای تجار از اعتبار موجود در حساب آنها کسر و در پایان سال مالی تسویه می‌شود.

^{۴۴} Countertrade

^{۴۵} در تدوین این بخش، از کتاب «جامع بازرگانی بین الملل» تألیف هاشم آقازاده و احسان سلطانی‌فر بهره گرفته شده است.

۴- نوع دیگری از تجارت نیز وجود دارد که در آن، دولت از ابزار سهمیه (Quota) برای بهبود تراز تجاری استفاده می‌کند و در اصطلاح، تهاتر نام گرفته است. به طور مثال وزارت جهاد کشاورزی تصمیم می‌گیرد واردات ۱ تن موز صرفاً در ازای صادرات ۱ تن سیب انجام بگیرد و به همین دلیل، واردکننده موز باید تحت رویه «واردات در مقابل صادرات» معادل وزن واردات خود، کوتاژ صادرات سیب باطل کند. در این صورت عملاً بدون صورت گرفتن معامله خاصی بین دو طرف، صرفاً یک رگولاتوری دولتی انجام شده است.

۴-۳- تهاتر، ابزار پرکاربرد مدیریت ریسک در برزیل

تهاتر صرفاً در شرایط تحریم و مختص ایران نیست، بلکه در بسیاری از کشورها از جمله برزیل، یک راهبرد برای کاهش ریسک و هزینه مبادله است. بنابراین پیشنهاد تهاتر اوره و ذرت، به معنای ناگزیر بودن کشور و انتخاب شرایط اضطراری (اصطلاح بدنام نفت در برابر غذا) نیست. تهاتر کود (و سایر نهاده‌های کشاورزی) با محصول نهایی (همچون ذرت) یکی از شیوه‌های رایج تأمین مالی در بخش کشاورزی برزیل است. حدود ۴۰ درصد از نیاز سالانه کشاورزان برزیلی به کود، بذر، آفت‌کش و ادوات کشاورزی از طریق تهاتر تأمین می‌شود و شرکت‌های بزرگ غربی نیز بخشی از خرید خود را به شکل تهاتری انجام می‌دهند.^{۴۶}

نرخ پایاپای یا «Barter Rate» در سال‌های اخیر مفهومی حیاتی برای بخش کشاورزی برزیل است و بیانگر تعداد کیسه استاندارد محصول کشاورزی (ذرت یا سویا) است که به ازای یک تن نهاده (کود) مبادله می‌شود. این نرخ در ایالت‌ها، فصل‌ها و سال‌های مختلف از ۱۰ کیسه تا ۶۰ کیسه بر تن متغیر است. در مواقعی که نرخ تهاتر نهاده و محصول در برزیل پایین است، این موضوع برای کشاورزان مطلوب است زیرا به آنها اجازه می‌دهد تا نهاده‌ها را در ازای پیش‌فروش محصول آینده خود مبادله کنند و از این موضوع به‌عنوان ابزاری برای تأمین مالی تولیدشان استفاده کنند.

کاهش سهم تسهیلات‌دهی، توسعه سیستم تهاتر محصول و نهاده و ریسک پایین‌تر این سیستم نسبت به سایر روش‌های تأمین مالی، کشاورزان را تشویق کرده است علیرغم نوسان قیمت کود در سال‌های اخیر، بخشی از برداشت آینده خود را در ازای دریافت کود، به واسطه‌گران غلات بسپارند.

شرکت‌های بازرگانی ۳۵ درصد از تأمین مالی سویا و ذرت برزیل را از طریق تهاتر با آفت‌کش، بذر و کود انجام می‌دهند و این عملیات از نظر مالی، معادل وام با نرخ بهره سالانه ۲۰ تا ۲۵ درصد در نظر گرفته می‌شود.

^{۴۶} برگرفته از خبرگزاری رویترز، «بازگشت مبادلات پایاپای به مزارع برزیل بیشتر از همیشه»، انتشار در نوامبر ۲۰۱۵

در حالیکه نرخ نکول برای عملیات مبادله کود و محصول کشاورزی کمتر از ۱ درصد است. علاوه بر کود، بذر و آفت کش، مبادله ادوات و ماشین آلات کشاورزی با محصول نیز در برزیل رایج است.^{۴۷}

برای شرکت های بازرگانی جهانی این روش فرصتی است تا در ازای تأمین کالاهای مورد نیاز کشاورزی، واسطه فروش صنایع مختلف نیز باشند و در عین حال کارمزدهای ۲۰ درصدی دریافت کنند. در سال ۲۰۱۵، تراکتورسازی Case New Holland در یک سرمایه گذاری مشترک با Cargill اولین صنعتگری شد که ماشین آلات را با سویا مبادله کرد. غول ماشین آلات ایالات متحده، Agco Corp نیز در همان سال قرارداد تهاتر سویا را با Cargill امضا کرد.

کارشناسان تخمین می زنند تا ۱۵ میلیارد دلار از هزینه های کود، آفت کش و بذر و تا ۵ میلیارد دلار از نیاز ماشین آلات بخش کشاورزی برزیل از طریق مبادله تهاتری نهاده با محصول انجام می شود.

۴-۴- امکان پذیری تهاتر کود ایران با غلات برزیل

همان طور که بیان شد، یکی از مهم ترین راهکارهای حذف شرکت ها و ارزهای واسطه برای واردات غلات از برزیل، استفاده از ابزار تجارت متقابل یا «تهاتر» است که برخلاف برخی باورها، نه تنها هزینه بیشتری به کشور تحمیل نمی کند، بلکه بسیاری از هزینه های تحمیل شده به دلیل تحریم را نیز برطرف می کند. انتقال ارز حاصل از صادرات نفت به شبکه پرداخت غربی، پرداخت کارمزد تراستی های مختلف، و در نهایت معامله آنی (Spot) با تأمین کنندگان چندملیتی در بنادر ایران یا برزیل، همگی هزینه های سنگینی را به کشور تحمیل می کنند که بوسیله تجارت متقابل امکان حذف آنها وجود دارد.

در تجارت متقابل، می توان با خود تولیدکننده وارد معامله شد و با انعقاد پیش خرید، تولید قراردادی یا قرارداد بلندمدت از تخفیف بالایی برخوردار شد. همچنین در شرایطی که کشت فراسرزمینی با موانع مختلفی مواجه است و انتقال سرمایه هم در لایه داخلی (برای تبدیل سرمایه ریالی به ارز) و هم در لایه بین المللی (به دلیل شرایط تحریم بانکی) دشوار است، تجارت متقابل می تواند به نوعی مشابه کشت فراسرزمینی به تقویت امنیت غذایی و کاهش ریسک کشور برای تأمین پایدار غذا کمک کند.

با این حال پیش نیاز چنین اقدامی، رفع ناترازی تجاری بین دو کشور از طریق افزایش صادرات ایران به برزیل است. در حال حاضر حجم واردات کالای اساسی ایران از برزیل بسیار بیشتر از صادرات ایران به برزیل است که

^{۴۷} هرچند طبق این گزارش در عملیات تهاتر محصولات کشاورزی با آفت کش، تولیدکنندگان مواد شیمیایی به مثابه یک منبع تأمین مالی با خطر نکول ۱۰ درصد مواجهند.

ضرورت دارد با برقراری تراز تجاری و تقویت صادرات ایران به برزیل، نقشه ارزی کشور بر نقشه تجاری انطباق پیدا کند.

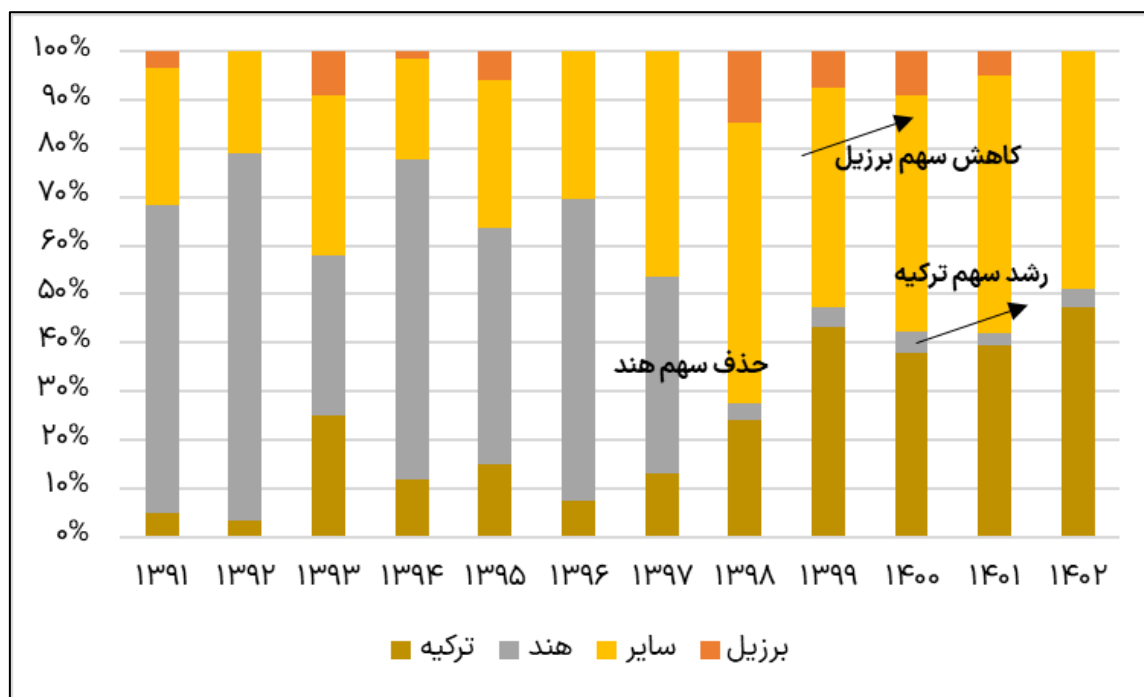
یکی از مهم‌ترین کالاهای مورد نیاز فعالان بخش کشاورزی برزیل، کودهای ازته (از جمله اوره) است که ایران نیز پتانسیل صادراتی بالایی در آن دارد. صادرات کود اوره خصوصاً در کنار ورود به بازار خرده فروشی اوره در برزیل و خرید مستقیم یا پیش خرید غلات در ازای آن، سود قابل توجهی برای بازرگان به همراه دارد. با توجه به برابری نسبی قیمت و شیوه حمل این نهاده کشاورزی با غلات بخصوص ذرت، این الگوی تهاتر در سمت مصرف‌کننده بسیار مناسب است. بعلاوه، صادرات اوره^{۴۸} برای خرید مستقیم ذرت از این منظر که هر دو در یک زنجیره تولید قرار می‌گیرند، بسیار مطلوب‌تر از صادرات خشکبار یا میوه و... است.

ایران سالانه ۵ میلیون تن کود اوره صادر می‌کند اما این ظرفیت صادراتی بدون توجه به نیازهای وارداتی کشور مدیریت می‌شود. از نظر تجاری پتانسیل صادراتی اوره ایران به برزیل با توجه به حضور رقابایی همچون روسیه، سالانه تا ۳ میلیون تن برآورد می‌شود. به همین دلیل بارها طی مذاکرات دو کشور، درباره تهاتر اوره ایران با غلات این کشور تفاهم شده است. مهم‌ترین مورد، سفر وزیر کشاورزی برزیل (خانم ترزا کریستینا) در بهمن ۱۴۰۰ به ایران و بازدید از پتروشیمی شیراز بود که طی این سفر، تفاهم تهاتر اوره ایران با ذرت برزیل به مقدار ۱ میلیون تن توسط بخش خصوصی و ۴۰۰ هزار تن توسط وزارت جهاد کشاورزی^{۴۹} منعقد شد، اما هیچگاه به مرحله عمل نرسید.

در حالی که این ظرفیت وجود دارد سالانه بیش از ۳ میلیون تن اوره ایران با غلات برزیل تهاتر شود، دست اندرکاران بخش‌های مختلف بازرگانی، کشاورزی، پتروشیمی، کشتیرانی و بانکی کشور تاکنون اقدام قابل توجهی در این زمینه انجام نداده‌اند. نمودار زیر مقاصد صادراتی اوره ایران را طبق آمار گمرک نشان می‌دهد:

^{۴۸} یا صادرات ماشین آلات کشاورزی، سموم و بذر و سایر کودها

^{۴۹} در بهمن ۱۴۰۰ قرارداد تهاتر ۴۰۰ هزار تن کود اوره ایران با نهاده‌های دامی برزیل توسط موسسه جهاد استقلال و سندیکاهای برزیل با حضور وزرای دو کشور «سید جواد ساداتی‌نژاد» وزیر جهاد کشاورزی ایران و «ترزا کریستینا کورنا داکوستا دیاس» وزیر کشاورزی، دامپروری و تامین غذای برزیل به امضا رسید. دسترسی به خبر: <https://irna.ir/xjHzmn>



نمودار ۷. سهم مقاصد صادراتی اوره ایران

طبق نمودار فوق پس از ممنوعیت‌های خرید محصولات پتروشیمی در دوران اول ترامپ، هند واردات اوره از ایران را قطع کرد و به این ترتیب ۵۰ درصد صادرات اوره ایران به مقصد ترکیه و بخش زیادی از باقیمانده صادرات به مقصد کشورهای دیگری انجام می‌شود که همچون عمان، هاب اوره هستند و مجدداً از این طریق به مصرف کنندگان جهانی همچون برزیل و هند بازصادرات می‌شود. به عبارت دیگر پتروشیمی‌های صادرکننده به دلیل دشواری‌های حاصل شده در اثر تحریم، فروش اوره بصورت FOB و با تخفیف را نسبت به تحویل کالا به مصرف کننده نهایی ترجیح دادند. در برخی موارد نیز این صادرات با استفاده از شرکت‌های تراستی واسطه‌ای متعلق به پتروشیمی‌ها شکل گرفته است که هزینه مبادله را به شدت بالا می‌برد.

به طور خلاصه در حال حاضر، شیوه خرید کالای اساسی و فروش اوره ایران کاملاً «غیر راهبردی» است. به این صورت که کالای اساسی عمدتاً بصورت CIF و در بنادر ایران واردات می‌شود، و کود اوره نیز عمدتاً بصورت FOB و در بنادر ایران تحویل خریدار خارجی می‌شود. این شیوه تجارت در ازای تحمیل هزینه‌های گزاف به مردم، همسایگان ایران را به تجار بین‌المللی اوره تبدیل کرده است. بطور مثال کشور عمان در حالیکه سالانه ۲ میلیون تن اوره تولید می‌کند، ۳ میلیون تن از این محصول صادر می‌کند، یا کشور ترکیه با وجود واردات سالانه ۲ میلیون تن اوره به کشورش، ۰.۵ میلیون تن صادرات اوره را در آمارها ثبت کرده است که با توجه به نقشه‌های صادرات، مشخصاً مبدا بخشی از این مبالغ اوره ایران و مقصد آن نیز بازارهایی همچون برزیل است.

۴-۴-۱- تاریخچه تهاتر اوره با برزیل

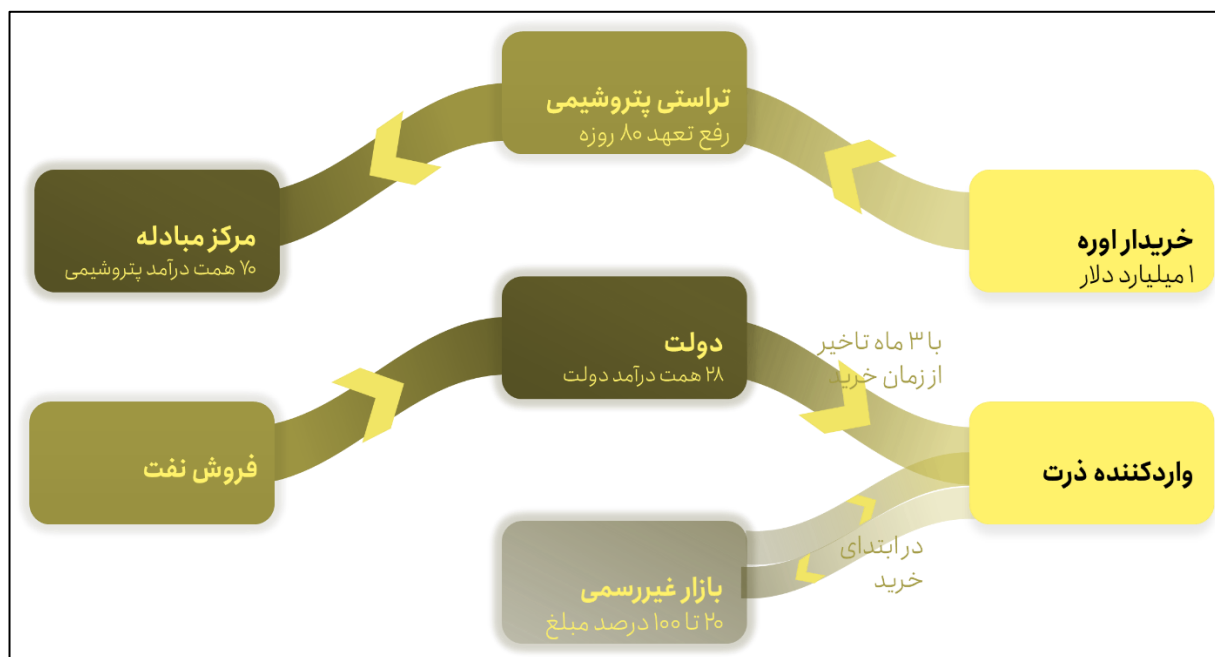
در سال ۲۰۱۹ با توجه به قطع همکاری خریداران هندی و اروپایی با صادرکنندگان اوره ایران، یکی از این شرکت‌ها به برقراری تهاتر اوره با ذرت برزیل بدون مبادله ارز اقدام کرد. این شرکت طی دو سال قریب به ۱.۱ میلیون تن صادرات تهاتری اوره در ازای ذرت برزیل داشت که هم برای این شرکت و هم برای امنیت غذایی کشور مزایایی به همراه داشت. با این وجود به دلیل انعقاد قرارداد انحصاری با خریدار برزیلی، عدم تسلط به بازار واردات کالای اساسی ایران و ضعف قرارداد حمل، در مجموع نقاط منفی این قرارداد و ریسک گریزی سهامدار عمده شرکت (ساتا)^{۵۰} موجب شد تا تهاتر در سال‌های بعد توسط مدیران این مجموعه پیگیری نشود. همچنین قرارداد به نحوی تسلط به خریدار برزیلی داده بود که از اجرای تهاتر توسط سایر متقاضیان نیز ممانعت به عمل آورد. تاریخ این قرارداد تا سال ۲۰۲۴ ادامه داشت و با اتمام این قرارداد، تداوم صادرات اوره ایران به برزیل محتاج طراحی و برنامه ریزی کارآمد عملیات تهاتری است.

در مجموع پیش‌بینی می‌شود اجرای صحیح عملیات تهاتر کود و ذرت برزیل علاوه بر تعمیق بازار صادراتی اوره، بیش از ۱۵ درصد صرفه‌جویی ارزی برای کشور در واردات کالای اساسی به همراه داشته باشد. با این حال عدم تعامل سازنده در مجموعه دولت موجب واگذاری زمین بازی مدیریت زنجیره تأمین بین الملل و افزایش روز به روز هزینه تأمین امنیت غذایی کشور شده است.

^{۵۰} ساتا (سازمان تأمین اجتماعی نیروهای مسلح) سهامدار عمده دو شرکت پتروشیمی پارسیان و غدیر است و این دو پتروشیمی نیز سهامداران اصلی پتروشیمی‌های تولیدکننده اوره هستند. به این ترتیب نحوه فروش و انعقاد قراردادها بر اساس میل و اراده سهامدار عمده یعنی تأمین اجتماعی نیروهای مسلح تعیین می‌شود که این بازیگر نیز به طور طبیعی تمایل به دریافت هرچه سریعتر ریال برای پرداخت حقوق و دستمزد را دارد.

فصل ۵. فرآیند عملیاتی و مزایای تهاتر اوره

در حال حاضر هم واردات غلات ایران از طریق واسطه‌ها و به صورت خرید CIF است و هم صادرات اوره به دست واسطه‌ها و به صورت FOB انجام می‌شود. نمودار زیر نمای کلی از جابجایی ارز در صادرات اوره و جابجایی ارز در واردات غلات ایران (برای یک عدد فرضی ۱ میلیارد دلار معادل تقریباً ۳ میلیون تن اوره) را نشان می‌دهد:



تصویر ۲. فرایند تأمین ارز واردات کالای اساسی و بازگشت ارز صادرات اوره در وضع موجود

طبق تصویر فوق، صادرات اوره با انعقاد قرارداد با خریدار (مثلاً به مبلغ ۱ میلیارد دلار) آغاز می‌شود. این ارز در اختیار تراستی شرکت پتروشیمی قرارداد می‌گیرد و این تراستی نیز تقریباً ۸۰ روز برای عرضه این ارز در مرکز مبادله، دریافت ۷۰ همت مبلغ برای فروش ارز و رفع تعهد ارزی صادرات زمان دارد.

در طرف مقابل برای واردات کالای اساسی (مثلاً ۱ میلیارد دلار ذرت) ابتدا لازم است دولت اقدام به فروش نفت کرده و مبالغ حاصل از صادرات نفت در اختیار تراستی‌های مرتبط با بانک مرکزی قرار بگیرد، سپس این ارز به واردات کالای اساسی تخصیص پیدا کند که از محل فروش ارز به واردکننده، ۲۸.۵ همت درآمد نصیب دولت می‌شود. البته فرایند تأمین ارز واردات کالای اساسی با مشکلاتی همراه است، چرا که دولت برای تأمین ارز ابتدا از واردکننده می‌خواهد کالا را در گمرک اظهار کند اما واردکننده برای خرید از تأمین کننده نیازمند پیش پرداخت دلاری و برای تخلیه کالا نیز نیازمند تسویه دلاری با طرف خارجی است. لذا پیش از دریافت ارز از دولت، ضروری است به بازار غیررسمی مراجعه کند و مبالغ پیش پرداخت تا پرداخت نهایی را به صورت وام سرمایه در گردش دلاری از بازار غیررسمی (که منابع آنها عمدتاً با منابع

ارزی بانک مرکزی مشترک است) تأمین نماید. به این ترتیب فشار مضاعفی بر منابع ارزی کشور وارد می‌شود و بازار غیررسمی در کانال امارات نیز تقویت خواهد شد.

برای انجام تهاتر ذرت برزیل با اوره ایران، لازم است یک فعال اقتصادی بعنوان «کارگزار تهاتر» شناسایی شود و بجای دریافت ارز از دولت، از پتروشیمی‌ها اوره دریافت کند، سپس اقدام به تهاتر اوره و ذرت در برزیل، انتقال ذرت به ایران و تجمع مجدد منابع ریالی نماید و با شرکت پتروشیمی نیز بصورت ریالی تسویه حساب کند. با این حال بزرگ‌ترین مانع اجرا این است که ارز صادرات اوره با مبنای ارز توافقی در مرکز مبادله عرضه می‌شود، اما محل تأمین ارز واردات غلات از درآمدهای نفتی و با نرخ ترجیحی است. به همین دلیل عدم تطابق این دو مبنای ارزی اصلی‌ترین مانع تحقق تهاتر اوره و غلات در برزیل است. عبارت دیگر ۱ میلیارد دلار ذرت در بازار ایران، ۲۸.۵ همت ارزش دارد اما ارزش ریالی ۱ میلیارد دلار اوره به نرخ مرکز مبادله، ۷۰ همت است و به این ترتیب واردکننده توانایی تسویه حساب ریالی با پتروشیمی ندارد.

برای رفع این مانع، راهکار روشنی وجود دارد و آن نیز پرداخت مابه التفاوت این دو مبلغ از سوی بانک مرکزی است، چرا که بانک مرکزی با اجرای این روش تهاتری، ۱ میلیارد دلار منابع ارزی کمتری را به واردات کالای اساسی تخصیص خواهد داد که می‌تواند این مبلغ را در بازار مبادله عرضه کند و بجای ۲۸.۵ همت، ۷۰ همت درآمد کسب کند. فرآیند عملیاتی پیشنهاد شده برای تهاتر اوره و غلات به شرح زیر است:

جدول ۱. فرآیند پیشنهادی تهاتر اوره و کالای اساسی

۱	الف) قرارداد پتروشیمی با کارگزار تهاتر و تسویه ریالی / انتقال تعهد ارزی صادراتی به کارگزار تهاتر (از طریق ضمانت بانکی)
۲	ب) ترخیص محموله اوره از گمرک به سمت بازار مقصد مشروط به «تعهد واردات کالای اساسی معادل ارزش محموله اوره» / اعطای مهلت ۴ ماهه ایفای تعهد صادراتی
۳	ج) ثبت سفارش واردات کالای اساسی مشروط به «الصاق سند مثبته ارسال محموله اوره به مبدا واردات» با برچسب معافیت از صف تخصیص ارز / قیمت ثبت سفارش ۵ درصد زیر سقف اعلامی جهاد
۴	د) عملیات انتقال اوره به بازار مقصد و خرید غلات طی مهلت ۴ ماهه
۵	ه) اظهار غلات در گمرک ایران و اخذ مجوزهای فنی بهداشت و سلامت
۶	و) فرایند تخصیص و تأمین ارز بدون صف مشروط به «۱. ترخیص صادراتی اوره ۲. اظهار غلات و ۳. اخذ مجوزهای فنی»
۷	ز) واگذاری ارز نیکویی به بانک عامل کارگزار تهاتر (معاف از پرداخت ریال به منظور خرید ارز) / بسته شدن پرونده واردات
۸	ح) فروش ارز در نیما توسط بانک عامل به عنوان رفع تعهد صادرات اوره / بسته شدن پرونده صادرات

شایان ذکر است بانک مرکزی می‌تواند با اجرای فرآیند فوق به صورت معکوس نیز همراهی نماید. به این صورت که واردکننده فعلی پس از انجام واردات کالای اساسی به هنگام اظهار گمرکی و درخواست تأمین ارز، به جای قرار گرفتن در صف تخصیص، اوره دریافت نماید و با رعایت ملاحظات مذکور در جدول فوق از جمله صادرات محصول به همان مبدا وارداتی، از تاخیر چندماهه در دریافت ارز نیز معاف شود.

۵-۱- تحلیل ذینفعان

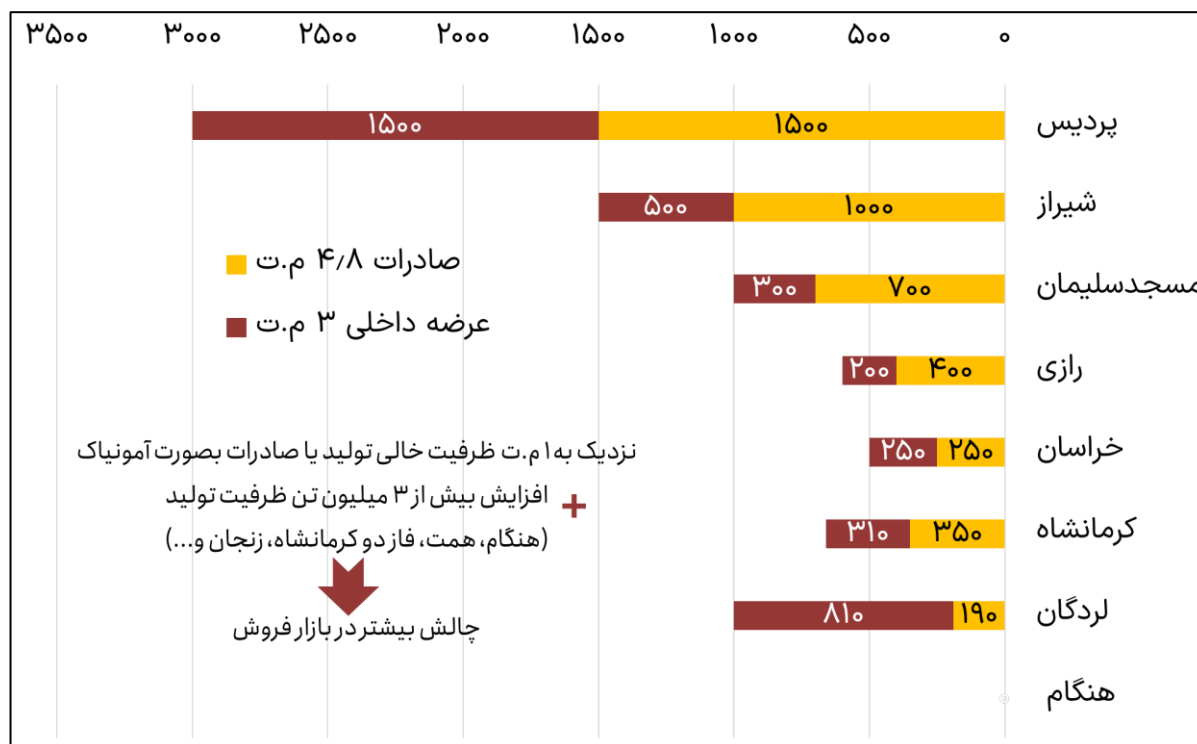
مزایای کمی تهاتر اوره برای واردکننده غلات به شرح زیر است:

جدول ۲. مزایای تهاتر اوره برای واردکننده غلات

جهت اثر	زمان	محاسبه	درصد نهایی نسبت به ارزش محموله
+	پس از اظهار غلات و پرداخت هزینه دلاری کل محموله در صف تخصیص قرار نمی گیرد	کاهش ۴ ماه وام ارزی ۹٪	۳٪
+	پس از اظهار غلات به منظور قرار گرفتن در صف تخصیص، ۳۵٪ بلوکه کردن ریال را انجام نمی دهد	کاهش ۴ ماه وام ریالی ۲۳٪	۲۰۷٪
+	کارمزد انتقال ارز نفتی به حساب تأمین کنندگان اروپایی تبدیل به کارمزد عادی می شود	کاهش کارمزد ۳ تا ۵٪ به ۱ تا ۳٪	۲٪
-	سرمایه در گردش ریالی خرید اوره در هنگام ثبت سفارش ذرت	وام ریالی ۴ ماهه ۲۳٪	۷۰۶٪-
+	عدم پیش پرداخت به تأمین کننده ذرت هنگام ثبت سفارش	۲۰٪ سطر اول	۰۰۶٪
+	چارتر حمل و نقل برای مسیر رفت و برگشت	کاهش ۳۰ درصدی هزینه حمل (۲۵٪ ارزش)	۷۰۵٪
مجموع			۸۰۲٪+
+	با فرض ورود به زنجیره تأمین برای پیش خرید ذرت	تا ۱۵٪ سود مازاد	؟
+	با فرض ورود به زنجیره تأمین برای خرده فروشی	تا ۱۵٪ سود مازاد	؟
-	کاهش سقف ارز ترجیحی دریافتی از سوی دولت		۵٪-

طبق جدول فوق صرفاً تعریف عملیات تهاتر در ایران می تواند به اندازه ۸٪ ارزش محموله به کارگزار تهاتر نفع برساند. در صورت ورود به بازار برزیل برای فروش اوره و خرید مستقیم غلات، این سود به مراتب بیشتر خواهد شد. بنابراین دولت نیز می تواند سقف قیمت ارزی واردات برای محموله های تهاتری را حداقل ۵٪ پایین تر از سایر محموله ها در نظر بگیرد.

گذشته از مزایای تهاتر غلات با اوره برای بانک مرکزی و واردکنندگان، پتروشیمی های تولیدکننده کود اوره نیز در شرایط فعلی از تهاتر محصول صادراتی خود با غلات بهره می برند. توزیع کود از ته تولید شده پتروشیمی های کشور به شرح زیر است:



نمودار ۸. آمار تولید و صادرات کود ازته ایران و شرکت‌های تولیدی

طبق نمودار فوق، ۶۵ درصد کود ازته تولید ایران صادراتی است. به دلایل مختلف صادرات کود اوره ایران با تخفیف‌های بالا انجام می‌شود. با وجود ۱ میلیون تن ظرفیت خالی تولید در پتروشیمی‌های فعلی، چندین طرح قریب به بهره برداری تولیدی نیز در کشور اجرا شده است. افزوده شدن خط تولید این پروژه‌ها موجب رشد ۳ میلیون تنی تولید اوره می‌شود که قطعاً با چالش فروش مواجه خواهد شد، بنابراین گسترش بازار صادراتی به آمریکای جنوبی به نفع این شرکت‌ها خواهد بود.

به طور کلی مزایای تهاتر اوره برای پتروشیمی‌ها به شرح زیر است:

جدول ۳. مزایای اقدام به تهاتر اوره برای پتروشیمی

شرح	اثر
حذف چالش رفع تعهد ارزی و وصول فوری درآمد ریالی (مطلوب برای پتروشیمی‌های ذیل ساتا)	+
حذف گردش ارز در تراستی پتروشیمی و هزینه آن (۸۰ روز فرصت رفع تعهد)	+
حفظ و تعمیق بازار آمریکای جنوبی و کاهش چالش بازار فروش منطقه	+
حذف هزینه الزام بانک مرکزی به پتروشیمی‌ها برای رفع تعهد صادرات در قالب درهم	+

پیشنهاد می‌شود به دلیل مزایای زیادی که تهاتر اوره با ذرت برای کارگزار آن دارد، بانک مرکزی مشابه تهاتر نفت و غلات، واردکننده را ملزم کند ثبت سفارش خود را با مبلغ ۵ درصد ارزان‌تر از سایر واردات همزمان انجام دهد. بنابراین مزایای کمی و کیفی تهاتر اوره با کالای اساسی برای دولت به شرح زیر است:

جدول ۴. مزایای تهاتر اوره برای دولت

اثر	زمان	محاسبه	درصد نهایی نسبت به ارزش محموله
مزایای کمی			
+	کاهش سقف ارز ترجیحی پرداختی به واردات		۵٪
-	اطاله بازگشت ارز از ۸۰ روز به ۴ ماه	۴۰ روز با نرخ ۵٪	۰.۵٪-
+	تاثیر مثبت روی زیرفروشی اوره در بازار خاورمیانه		؟
+	حذف معامله پشت نیما در خصوص ارز صادرات اوره و جایگزین شدن با ارز نیکویی به قیمت معین مقطوع		؟
مزایای کیفی			
اثر	شرح	ذی نفع	
+	انطباق نقشه ارزی و تجاری و در نتیجه امکان ورود به مدل های خرید مستقیم و پیش خرید و...	بانک مرکزی / وزارت جهاد	
+	تقویت و توسعه شبکه پرداخت رسمی از طریق رابطه کارگزاری بانک های برزیلی و...	بانک مرکزی	
+	حذف واسطه گری شرکت های اروپایی در واردات غذای اساسی و تقویت امنیت غذایی پایدار در شرایط دولت ترامپ	بانک مرکزی	
+	عدم درگیر شدن منابع ارزی تراستی ها برای تسهیلات ارزی پیش خرید کالای اساسی (مدیریت بهتر وجوه ارزی)	بانک مرکزی	
+	فروش بلیط «مجوز عرضه پتروشیمی در بورس کالا» بدون حذف نظارت بر عرضه ارزهای حاصل	بانک مرکزی	
+	ابزار بسط ید وزارت جهاد کشاورزی برای کاهش سقف قیمت واردات	وزارت جهاد	

۵-۲- ملاحظات اجرایی تهاتر اوره و ضرورت ورود به زنجیره تأمین

تهاتر اوره با ذرت یکی از موارد استثنایی تجارت متقابل است که می‌تواند علاوه بر صرفه جویی ارزی، بطور جدی به ارتقای وضعیت تأمین پایدار غذای کشور کمک کند. چرا که اوره بعنوان کود در زنجیره تولید ذرت استفاده می‌شود و این معامله می‌تواند ورود تدریجی به حلقه‌های پیشین زنجیره تأمین را برای کشور رقم بزند. بنابراین این طرح، یک طرح توسعه‌ای محسوب می‌شود که حضور ایران را در زنجیره تولید جهانی جدی می‌کند و با شفاف سازی بازار محصولات اساسی، بسط ید برای تنظیم گری بهتر وزارت جهاد ایجاد می‌کند.

با این حال اجرای مناسب طرح باید با رعایت ملاحظات همراه باشد که به شرح زیر است:

۱) تفاوت جدی تهاتر اوره با تهاتر نفت، نوسان قیمت‌های شدیدتر در مورد اوره است که نیاز به برنامه‌ریزی آن را افزایش می‌دهد. عدم رعایت ظرافت‌ها برای واردات برنامه‌ای (نه موردی) در مدل تهاتر اوره و غلات و تغییر دفعی مراحل بازرگانی می‌تواند دردسر کار را زیاد و کارگزار تهاتر را متضرر و از ادامه کار پشیمان کند.

۲) به دلیل ضرورت تداوم طرح، نباید ملزومات متعددی را به این سیاست تحمیل کرد. به طور مثال گره زدن این مدل به کارگزاری بانک عامل در برزیل و قرار دادن یک حساب کارگزاری در آن بانک برای انباشت منابع صادرات اوره و گره زدن آن به واردات غلات، به احتمال بالایی آن حساب را به سرنوشت حساب‌های عراق و ترکیه دچار می‌کند که بانک عامل از ترس تحریم‌های آمریکا اقدام به همکاری نمی‌کند. به همین دلیل ضروری است در ابتدا اجرای طرح به صورت محرمانه پیش برود تا تمام حلقه‌های زنجیره به خوبی شکل بگیرد.

۳) یک متولی واحد توانمند باید مدیریت اجرای طرح را برعهده بگیرد که همچون تهاتر نفت، مسئولیت کارگزاری این عملیات متمرکز باشد. ممکن است شرکت‌های پتروشیمی بدلیل تعارض منافع تراستی‌های ذیل آنها یا به دلیل اینکه ترجیح به دریافت آبی وجه ریالی دارند، مناسب این کار نباشند.

۴) تأمین مالی و حمایت تسهیلاتی از کارگزار تهاتر ضروری است چرا که این امر یک اقدام توسعه‌ای است. با این حال نهاد متولی نباید به حال خود رها شود بلکه باید از او مطالبه شود تا فعالیت او در جهت امنیت غذایی کشور باشد. تشکیل یک جوینت ونچر (Joint Venture)^{۵۱} بین محل تأمین مالی (مثلاً صندوق توسعه) با کارگزار می‌تواند مقدمات حمایت متقابل دولت و کارگزار تهاتر را به همراه داشته باشد.

^{۵۱} جوینت ونچر (Joint Venture) به معنی یک شرکت یا ساختار حقوقی مشترک است که دو یا چند طرف برای انجام یک پروژه یا فعالیت اقتصادی خاص با هم تأسیس می‌کنند. در اینجا جوینت ونچر یعنی یک شرکت مشترک بین کارگزار تهاتر و محل تأمین مالی (مثل صندوق توسعه) که برای اجرای دقیق، شفاف و قابل نظارت عملیات تهاتر تشکیل می‌شود و باعث می‌شود ریسک‌ها و سود پروژه بین آنها تقسیم شود و حمایت متقابل شکل بگیرد.

- (۵) ورود به حلقه‌های بعدی زنجیره از جمله خرده فروشی یا لجستیک اوره در برزیل و تشکیل شرکت‌های توزیع برای انعقاد قرارداد خرید مستقیم غلات، از الزامات اجرای این طرح است، چرا که هم تأمین پایدار غذای اساسی را تضمین می‌کند و هم سود قابل توجهی برای بازرگان به همراه دارد که ادامه کار را مقدور می‌سازد. تشکیل یک مسیر لجستیکی رفت و برگشت که با همان کشتی صادراتی اوره بازگشت ذرت انجام شود، با توجه به برابری تقریبی نرخ و چگالی دو کالای فوق مهم است.
- (۶) تسهیل‌گری دولت برزیل برای خرید یا اجاره بندر اختصاصی، تخصیص خط کشتیرانی، احداث انبار و سیلو و مجوز برای تاسیس شرکت صادراتی در برزیل که اجازه ورود و خروج کالا را داشته باشد ضروری است.

منابع

- (۱) قانون بودجه سال ۱۴۰۲
- (۲) داشبورد مرکز جهانی تجارت (ITC)
- (۳) وزارت جهاد کشاورزی، آمار سالانه تولید محصولات زراعی طی سال ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲
- (۴) گمرک جمهوری اسلامی ایران، آمار سالانه واردات کالا طی ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲
- (۵) وزارت جهاد کشاورزی، آمار توزیع نهاده‌ها در بازارگاه طی سال ۱۴۰۲
- (۶) سازمان امور عشایر، جمعیت عشایر طی سال‌های ۱۲۴۵ تا ۱۴۰۰
- (۷) سامانه کدال، صورت‌های مالی شرکت‌های پتروشیمی اوره طی سال ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲
- (۸) کتاب «سیاست غذا؛ تعارض جهانی امنیت غذایی و حاکمیت غذایی»؛ ویلیام شان‌باخر؛ سال ۲۰۱۱.
- (۹) کتاب «تجارت غذا، تمرکز شرکت‌ها از مزرعه تا مصرف‌کننده»؛ تالیف ویلیام ورلی؛ سال ۲۰۰۳.
- (۱۰) کتاب جامع «بازرگانی بین الملل»، هاشم آقازاده و احسان سلطانی فر، انتشارات دانشگاه تهران؛ سال ۱۳۹۷.
- (۱۱) کتاب «بررسی اهداف و عملکرد اصل ۴ ترومن، هیئت عملیات اقتصادی آمریکا در ایران»، ویدا همراز، مرکز اسناد و تاریخ دیپلماسی وزارت امور خارجه، سال ۱۳۸۱.
- (۱۲) گزارش آژانس خدمات دریایی Cargonave از «آمار شرکت‌های صادرکننده غلات».
- (۱۳) گزارش موسسه جهانی سیاست کشاورزی و تجارت (IATP) منتشر شده در ۲۰۰۵ قابل دسترسی به آدرس:
https://www.iatp.org/sites/default/files/451_2_106986.pdf
- (۱۴) گزارش فائو؛ «آمار تولید ناخالص داخلی کشورها طی سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۲ به قیمت ثابت»؛ سال ۲۰۱۵.
- (۱۵) گزارش سیاستی اندیشکده اقتصاد مقاومتی، «اصلاح الگوی واردات غذای اساسی؛ ۱- تسویه ارزی از مسیر چین»، بهمن ۱۴۰۲.
- (۱۶) گزارش تحلیلی مسیر اقتصاد؛ «سهم ۶۰ درصدی شرکت‌های آمریکایی در صادرات غلات برزیل» به آدرس:
<https://masireqtesad.ir/174642/>
- (۱۷) گزارش تحلیلی مسیر اقتصاد، «سهم ۴۰ درصدی «تهاتر» در تأمین مالی بخش کشاورزی برزیل» به آدرس:
<https://masireqtesad.ir/168604/>
- (۱۸) گزارش صندوق جهانی طبیعت (WWF) با عنوان «Corporate actors in the South American Soy Production Chain»؛ سال ۲۰۰۲.
- 19) <https://www.reuters.com/article/us-nutrien-fertilizers-brazil-idUSKCN1GO0CM/>
- 20) <https://www.reuters.com/article/us-brazil-commodities-financing-idUSKBN0TJ20F20151130/>
- 21) <https://www.argusmedia.com/en/news-and-insights/latest-market-news/2061073-trading-companies-eye-fertilizer-barters-in-brazil>
- 22) <https://www.nationalchickencouncil.org/about-the-industry/history/>
- 23) <https://www.igc.int/en/markets/marketinfo-prices.aspx>
- 24) <https://unctadstat.unctad.org/>

- 25) <https://www.farmprogress.com/commentary/brazil-s-safrinha-corn-crop-could-be-a-monster>
- 26) <https://www.cropchoice.com/leadstry70bb.html?recid=967>
- 27) <https://manaramagazine.org/07/2024/russia-and-the-brics-grain-exchange/>
- 28) <http://www.bcr.com.ar/es/mercados/mercado-de-granos/news/cargill-leads-ranking-argentinian-exporters-2021>
- 29) <https://www.reuters.com/markets/commodities/brazil-grain-exporters-re-route-some-cargos-drought-drains-amazonian-rivers-/18-10-2023>



برخی اوقات تأمین برخی کالاها و نیازها از دو مسیر امکان پذیر است؛ یک مسیر از طریق اروپا و آسان و مسیر دیگر از طریق غیر اروپا ولی سخت. مسیر اول انسان را در تنگنا قرار خواهد داد و دوستان او را ضعیف و دشمنان او را قوی می کند.

بیانات در دیدار با مسئولان و کارگزاران نظام - ۲ تیر ۱۳۹۴



تهیه شده در اندیشکده اقتصاد مقاومتی