

صادرات به فدراسیون روسیه از سال ۹۸ تا سال ۱۴۰۰



واردات از فدراسیون روسیه از سال ۹۸ تا سال ۱۴۰۰



اعداد و ارقام صادرات به روسیه و واردات از این کشور آمده است. در این میان باید تأکید کرد که در دوره ۱۰ ساله همواره تراز تجاری با روسیه منفی بوده و وزنه واردات روسیه به ایران سنگین تر بوده است. البته نگاه سازمان توسعه تجارت این گونه است که تراز تجاری را برای سال های آتی مثبت کند و روند صادرات تقویت شود. تحقق چنین امری مستلزم آن است که دیپلماسی تجاری ایران قویتر شود و رایزنان بازرگانی برای توسعه صادرات و رفع چالش های موجود گام بردارند. در این میان در دو نمودار روند صادرات و واردات ایران و روسیه آمده است. در این نمودارها به وضوح افت و خیزهای تجاری مشخص است. در نمودار سبزرنگ روند صادرات ایران به فدراسیون روسیه از سال ۹۸ تا ۸ ماهه ۱۴۰۰ و در نمودار قرمز رنگ روند واردات فدراسیون روسیه به ایران در مدت یاد شده آمده است.

روسیه خوشبین هستند و معتقدند که الحاق ایران به پیمان اوراسیا برگ برنده ای است که جمهوری اسلامی ایران می تواند از آن به خوبی بهره مند شود. البته زمانی می توان بهترین استفاده را کرد که چالش های عنوان شده به مرور زمان حل شود و سیاستگذاران دو کشور برای افزایش مبادلات تجاری به تفاهم های بیشتری دست پیدا کنند. رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران هم تأکید دارد «سفر رئیس جمهور به روسیه گشایش های جدیدی را برای تجار و صادرکنندگان ایجاد خواهد کرد.» مبادلات تجاری ایران و روسیه از سال ۸۸ تا ۸ ماهه سال جاری نشان می دهد که از سال ۹۸ یعنی از زمانی که ایران به پیمان اوراسیا پیوسته رو به افزایش است. البته در سال ۹۱ نیز جهش صادرات کالا های ایران به روسیه اتفاق افتاد، اما بعد از آن به یکباره شاهد افت صادرات بودیم. در جدولی که آمده به خوبی

چالش های زیرساخت در تجارت با روسیه

نگاه دیگر به سمت زیرساخت هاست. ایران و روسیه به غیر از مرز زمینی می توانند از طریق مرز آبی هم مبادله داشته باشند. در مرز زمینی مشکلاتی وجود دارد که البته با سفر اخیر رئیس جمهور به آذربایجان به نظر می رسد دیگر کامیون ها در مرز صف کشی نمی کنند و با سرعت بیشتری صادرات کالا دنبال می شود. اما به جهت حمل و نقل دریایی هنوز مشکلاتی وجود دارد. حمیدرضا آبابی، مدیرکل بنادر و دریانوردی، تأمین کشتی های رو-رو را ضروری می داند و می گوید «بهره مندی از شناور های رو-رو موجب می شود که هزینه های صادرکنندگان کاهش پیدا کند و محصولات در مدت زمان کوتاه تر و بدون وجود مشکلات جاده ای و بین مرزی به مقصد برسد.» بر این اساس ما نیاز به کشتی های حمل کانتینری یخچال دار و کشتی های رو-رو داریم تا بتوانند با سرعت کالاها را تا بندر آستاراخان روسیه ارسال و تخلیه کنند؛ البته این امر زمانی اتفاق خواهد افتاد که کشتی در هر دو مسیر پر باشد، وقتی شناور از مسیر برگشت خالی باشد، شرکت های کشتیرانی انگیزه ای برای فعالیت در این مسیر ندارند. نکته دیگر که در بخش زیرساخت باید به آن پرداخت، خط آهن رشت-آستارا است؛ این خط آهن کمک می کند که روند صادرات کالا به روسیه تسهیل شود. به طور قطع با راه اندازی این خط آهن مبادلات تجاری ایران و روسیه جهش خواهد یافت و خیلی از تجار می توانند صادرات به روسیه را دنبال کنند. برخی ها اعتقاد دارند راه اندازی خط آهن یاد شده از نان شب واجب تر است. البته این نگاه به شرطی است که سیاستگذاران به این یقین و علم برسند که از طریق صادرات غیر نفتی می توان تمام مشکلات اقتصادی کشور را حل کرد.

شرکت های صادرکننده قوی نداریم

چالش دیگری که ایران در صادرات به روسیه دارد و البته این امر در مورد صادرات کالا به تمام کشورها اتفاق می افتد، نبود هلدینگ های صادراتی قوی در کشور است؛ هلدینگ هایی که متعهد باشند و در موعد مقرر که از آنها خواسته می شود کالا را صادر کنند. خیلی از فعالان اقتصادی که به دنبال صادرات و برقراری ارتباط با روسیه هستند، نمی توانند براساس خواسته طرف مقابل کالا را تأمین کنند و همین امر موجب می شود که صادرات با سکنه مواجه شود. اگر شرکت و هلدینگ های قوی صادراتی در کشور ایجاد شود می توان با قدرت بیشتری وارد کشورهای هدف صادراتی شد. این گونه هلدینگ ها می توانند به خوبی پروتکل های بهداشتی، استانداردها و سایر موضوعات را دنبال و به فعالان اقتصادی ابلاغ کنند، در این صورت دیگر ماجراهایی مانند برگشت فلفل دلمه ای را شاهد نخواهیم بود.

به زبان مشترک برسید

در تجارت و فعالیت اقتصادی داشتن زبان مشترک اهمیت به سزایی دارد. این زبان مشترک در قالب های متفاوتی تعریف می شود. یک قالب آن بازاریابی و تجارت بر اساس اصول تجارت جهانی است، یعنی تاجر ایرانی باید بداند که چگونه با شرکت های خارجی همکاری کنند و موضوع دیگر یاد گرفتن زبان روسی است. همانگونه که خیلی از تاجر روسیه زبان فارسی را یاد گرفته اند، تاجر ایرانی هم باید با سلیقه، زبان و فرهنگ مردم روس آشنا شوند تا بدانند که بهترین راه و روش برای توسعه تجارت چیست. به هر ترتیب تجار و فعالان اقتصادی به آینده همکاری ایران و

مبادلات تجاری ایران و روسیه از سال ۸۸ تا ۸ ماهه ۱۴۰۰

سال	۱۳۸۸	۱۳۸۹	۱۳۹۰	۱۳۹۱	۱۳۹۲	۱۳۹۳	۱۳۹۴	۱۳۹۵	۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۸	۱۳۹۹	۸ ماهه ۱۴۰۰
صادرات	۳۳۲	۳۳۰	۳۷۰	۵۰۱	۳۱۶٫۶	۲۹۴	۱۷۳	۲۱۹	۳۱۰	۲۸۰	۴۵۰	۵۰۴	۳۷۱
واردات	۹۰۸	۴۳۳	۷۵۹	۱۶۳۱	۶۸۸٫۵	۶۳۹	۵۱۷	۱۵۴۴	۶۴۰	۱۳۲۸	۱۱۴۷	۱۰۳۰	۱۰۲۵
تراز تجاری	-۵۷۶	-۱۰۳	-۳۸۹	-۱۱۳۰	-۳۷۱٫۹	-۳۴۵	-۳۴۴	-۱۳۲۵	-۳۳۰	-۱۰۴۸	-۶۹۷	-۵۲۶	-۶۵۴
تجارت خارجی	۱۲۴۰	۷۶۳	۱۱۲۹	۲۱۳۲	۱۰۰۵	۹۳۳	۶۹۰	۱۷۶۳	۹۵۰	۱۶۰۸	۱۵۹۷	۱۵۳۴	۱۳۹۶



ویژه نامه سفر رئیس جمهور به روسیه □ دی ماه ۱۴۰۰