

جهانی همسو عمل نمی‌کنند، درست است که این ماده وظیفه اتاق هاست اما حمایت دولتی برای اجرایی کردن آن نشده و ضعف‌های ساختاری در داخل مانع تحقق آن شده است.

ما اصلی را باید به‌عنوان پایداری صادرات داشته باشیم، واقعیت این است که شرکت‌های خرد و کوچک و متوسط نمی‌توانند در بازار روسیه جایی داشته باشند چرا که این بازار در کنترل چند شرکتی است که فروشگاه‌های زنجیره‌ای را کنترل می‌کنند، ما باید خود را با شرایط آنها وفق دهیم.

از یک سو ما به‌دلیل نوسانات در متغیرهای اقتصادی و تجاری در داخل بخصوص نوسانات ارزی قادر نیستیم قرارداد بلند مدت ببندیم؛ نوسانات نرخ ارز و دیگر متغیرهای اقتصادی از جمله دستمزدها، هزینه سوخت و انرژی مالیات‌ها موجب می‌شود افزایش هزینه سربار داشته و نتوانیم برنامه‌ریزی دو سه ساله داشته باشیم، اینها موجب شده از این فرصت در بازار روسیه نتوانیم استفاده کنیم. یکی از حمایت‌های دولت این است که ثبات در متغیرهای اقتصادی برای صادرکننده و تولیدکننده ایجاد کنند تا امکان برنامه‌ریزی و قرارداد دو - سه ساله وجود داشته باشد.

صادرکنندگان به‌صورت خرد و جزیره‌ای نمی‌توانند وارد بازار روسیه شوند و هیچ منفعتی نخواهد داشت و آسیب‌هایی به بازار محصولات ما می‌زنند لذا نیازمند حمایت دولت از اتاق‌ها هستیم تا بتوانند شکل‌ها را جمع و کنسرسیوم‌ها را ایجاد کنند.

■ **شما قرار است به همراه جمعی از تجار ایرانی در رأس هیأتی به روسیه سفر کنید، در این سفر چه برنامه‌ای برای رفع این مشکلات دارید؟**

بله. ما با همین دیدگاه که به‌صورت خرد نمی‌شود وارد بازار روسیه شد و از طرفی این بازار بخشی از نیازهای ما را در تأمین نهاده و روغن خام آفتابگردان می‌تواند تأمین کند با طرف روس که مالک یکی از فروشگاه‌های زنجیره‌ای است مذاکره کرده‌ایم و توافق‌های اولیه حاصل شده و مذاکراتی هم پیش رو خواهیم داشت. این سفر از سوی هیأتی متشکل از تشکل‌هایی که کالا به روسیه می‌توانند صادر کنند و تشکل‌هایی که نیاز به واردات از روسیه دارند در هفته اول بهمن ماه انجام می‌شود و امیدواریم بتوانیم جاده دوطرفه‌ای را باز کنیم و از آنجا که بخشی از مشکلات ما ارزی است برای اینکه این را به حداقل برسانیم در زمینه تهاوت در بخش غیردولتی و تعاونی شروع به فعالیت کنیم و در کنار روش عادی تجارت با استفاده از تشکل‌ها و اتحادیه‌های بزرگ که شرکت‌های کوچک و متوسط از طریق این اتحادیه‌ها که خودشان هم سهام دارد بتوانند در آن بازار حضور داشته باشند. امیدواریم این امر محقق و این ظرفیت بالفعل شود و الگویی برای حضور در بازار روسیه باشیم.

پیاز است اما کشورهای حاشیه خلیج فارس یک گرم پیاز هم کشت ندارند اما نتوانسته‌ایم بازار آنها را به دست بیاوریم چون آنها پیاز قرمز می‌خواهند و تولید ما پیاز زرد و سفید است و نمی‌توانیم از توانمندی و پتانسیل مان استفاده کنیم و می‌بینیم پیاز از کشورهای امریکای لاتین به کشورهای حوزه خلیج فارس می‌آید. مشابه این را در روسیه هم داریم، کالایی تولید می‌کنیم اما این کالا مورد پسند برای آن بازار نیست والا تمام مؤلفه‌های لازم برای رونق تجارت را داریم از جمله اینکه توان تولید و صادرات، روابط تجاری و سیاسی مناسب با روسیه داریم و مشکلاتی که با اتحادیه اروپا داریم را با روس‌ها نداریم، همسایه‌ایم و باید برنامه را به این سمت ببریم تا بشود از این ظرفیت‌ها استفاده کرد. روس‌ها نسبت به اروپایی‌ها با ما آسان‌تر می‌گیرند.

■ **بحثی درباره ناکامی تجار خرد ایران در روسیه مطرح می‌شود، آیا اقداماتی در این راستا انجام داده‌اید و آیا دولت لازم است ورود حمایتی داشته باشد؟**

اول یک بحث کلی وجود دارد و آن اینکه مطابق ماده ۵ قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار، اتاق تعاون و اتاق بازرگانی، صنعت و معدن موظفند تشکل‌ها را ساماندهی کنند و ادغام تشکل‌های موازی، شبکه‌سازی و جلوگیری از رقابت مخرب در بازارهای جهانی را دنبال کند چرا که تجار ما در بازارهای



گسترش روابط ما با روسیه بخصوص در بخش کشاورزی با برنامه‌ریزی مناسب می‌تواند تا چند برابر افزایش یابد چرا که در بسیاری از محصولات با مازاد تولید مواجهیم و چاره‌ای جز صادرات نداریم. به نظر من برنامه‌ریزی صحیح در طول ۲ تا ۳ سال می‌توانیم سهم ۳ تا ۴ میلیارد دلاری در این بازار داشته باشیم البته مشروط به اینکه در مسائل تجاری و غیرتجاری با روس‌ها به توافق برسیم و کالای ما نرم بازار روسیه باشد

الان هم داریم ولی کانتینرهای یخچالی برای محصولات کشاورزی و مواد غذایی در این زمینه با محدودیت و مشکل مواجهند و در خط ریلی هم با مشکلات مشابهی مواجهیم. رفع این موانع بخصوص در شرایط فعلی که به‌دلیل کاهش ارزش پول ملی دو طرف باید حجم تجارت را افزایش دهیم، ضروری است اما در این زمینه نقص داریم.

■ **البته در سال ۲۰۲۰ افزایش ۱۰۵ درصدی صادرات را به روسیه داشتیم، گرچه بسیار ناچیز است اما به هر حال در نوع خود مثبت ارزیابی می‌شود. آیا به سمت رفع این موانع در حرکتیم؟**

افزایش ۱۰۵ درصد بازی با اعداد کوچک است. در کلان اقتصاد ما از عدم حضور در این بازار واقعاً زیان دیده‌ایم و نمی‌توانیم این رقم را جهش در تجارت و استفاده از پتانسیل آن کشور قلمداد کنیم. ما از حجم بازار ۴۰ - ۳۰ میلیاردی فقط سهم ۶۰۰ - ۵۰۰ میلیون دلاری داشته‌ایم که حتی اگر در خوشبینانه‌ترین حالت یک میلیارد دلار هم باشد باز هم ناچیز است و جهشی به حساب نمی‌آید. درست است رشد خوبی داشته‌ایم اما خیلی نمی‌توان آن را جدی گرفت چون سهم ما بسیار کوچک است.

سهم ما الان از بازار ۴۰ - ۳۰ میلیاردی روسیه کمتر از یک میلیارد دلار است و امکان این را داریم که تا چندین برابر این سهم را افزایش دهیم مشروط بر آنکه متغیرهای اقتصادی، تجاری و غیرتجاری را سر و سامان دهیم. تحولات ارزی که در ایران و روسیه داشتیم و داریم مجموعه قدرت رقابت ما را کاهش می‌دهد اما دولت باید در بخشی از هزینه‌های بازاریابی و بازاریاسازی و حفظ بازار به تاجر کمک کند تا بتوانیم حضوری مؤثرتر در روسیه داشته باشیم.

■ **چشم‌انداز این مسأله را چطور می‌بینید؟**

معتقدم در بحث صادرات باید پایداری صادرات را مدنظر داشته باشیم. در کوتاه مدت و برای بازی با اعداد کوچک می‌توانیم با تزریق منابع و یارانه و ... رشدی مثلاً ۱۰۰ درصدی را داشته باشیم اما پایداری را نداریم و برای اینکه پایداری را در بازار داشته باشیم نیازمندیم که زیر ساخت‌ها را آماده کنیم، یکی از این زیرساخت‌ها موافقتنامه تعرفه ترجیحی است که هنوز اقدام خاصی برای اجرای آن صورت نگرفته است.

■ **چرا بر زمین مانده؟**

ما در موافقتنامه تعرفه ترجیحی با اوراسیا برای حدود ۸۰۰ قلم کالا تعرفه ترجیحی گذاشته‌ایم که البته این موافقتنامه موقت است و گویا مذاکرات برای دائمی شدن آن در حال انجام است. این موافقتنامه از این قرار بود که به توسعه صادرات ما کمک کند نه اینکه آمار ناچیز و سهم اندک ما صرفاً دوبرابر شود که آن هم باز ناچیز است. ما از ظرفیت این کار به خوبی استفاده نکردیم که بخش عمده این بر زمین ماندن، به مسائل لجستیک و مسائل غیر اقتصادی بر می‌گردد. ما وقتی کانتینر یخچالی نداریم، ناوگان حمل‌ونقل زمینی مان به بازار روسیه به روز نیست و ... عملاً نمی‌توانیم از این ظرفیت بهره ببریم.

ما با روس‌ها در دو پیمان منطقه‌ای همراه هستیم یکی شانگهای و دیگری اتحادیه اوراسیا که هر دو در مسائل اقتصادی مهم است اما چون سازماندهی مناسبی نداریم از این فرصت خوب استفاده نکردیم. وقتی از نبود زیرساخت‌ها حرف می‌زنیم می‌شود به برگشت خوردن فلفل ما از روسیه اشاره کرد، به دلیل فقدان این ساختارها و اهمال و اینکه به تعهدات غیرتجاری مان به خوبی عمل نکردیم، این اتفاق افتاد اگر نه فلفل ما آلوده نبود.

■ **در صورت رفع این مشکلات تجارت ما با روسیه چقدر می‌تواند افزایش پیدا کند؟**

گسترش روابط ما با روسیه بخصوص در بخش کشاورزی با برنامه‌ریزی مناسب می‌تواند تا چند برابر افزایش یابد چرا که در بسیاری از محصولات با مازاد تولید مواجهیم و چاره‌ای جز صادرات نداریم. به نظر من برنامه‌ریزی صحیح در طول ۲ تا ۳ سال می‌توانیم سهم ۳ تا ۴ میلیارد دلاری در این بازار داشته باشیم البته مشروط به اینکه در مسائل تجاری و غیرتجاری با روس‌ها به توافق برسیم و کالای ما نرم بازار روسیه باشد.

مسأله بازاریابی و تولید محصولی که مورد پسند بازار هدف باشد بسیار مهم است برای نمونه یکی از کالاهایی که اضافه تولید داریم

