

گفت‌وگوی «ایران» با فعال اقتصادی ایران در روسیه و نایب رئیس اتاق مشترک ایران و روسیه

چگونه با شرکت‌های روس همکاری کنیم؟

ایران در روسیه بانک دارد اما از این ظرفیت در سال‌های گذشته استفاده نکردیم



در حال حاضر صادرات به روسیه بسیار راحت‌تر شده، در گذشته و قبل از پیوستن به پیمان اوراسیا موانعی در تجارت وجود داشت ولی اکنون صادرات با شرایط بهتری دنبال می‌شود

صادرات کالا رؤیای خیلی از تولیدکنندگان است، مخصوص تولیدکنندگانی که تازه متولد شدند و در اقتصاد حجم و ابعاد کوچکی دارند. سودای صادرات بخصوص به کشورهای اروپایی باعث می‌شود که تولیدکنندگان سر هر میز مذاکره‌ای بنشینند و بعضاً به مجموعه‌هایی اعتماد کنند که تنها ظاهر دارند و اگر در مورد آن تحقیقی صورت گیرد، مشخص می‌شود آن شرکت تنها روی کاغذ است. برای اینکه گرفتار چنین شرکت‌هایی نشوید فعالان اقتصادی توصیه‌های خواندنی دارند که به بخشی از آنها در این گفت‌وگو اشاره شده است. کامبیز میرکریمی، نایب رئیس اتاق مشترک ایران و روسیه و فعال اقتصادی ایران در روسیه درباره وضعیت مبادلات تجاری ایران و روسیه گفت‌وگویی انجام داده است که در ادامه می‌آید:

■ روسیه چه ظرفیت‌های اقتصادی دارد که ایران می‌تواند از آن بهره بگیرد؟

روسیه کشور بسیار پهنای است که ظرفیت‌های اقتصادی بی‌شماری دارد، اما ایران نتوانسته از فرصت‌های اقتصادی که این کشور دارد، بخوبی استفاده کند. با الحاق ایران به پیمان اوراسیا، تجارت ایران با روسیه افزایش یافت و حتی در برخی از کالاها شاهد جهش صادرات هستیم. با آنکه می‌گوییم جهش صادرات اتفاق افتاده ولی سهم ایران از بازار روسیه هنوز بسیار کم است. در بخش لبنیات با وجود افزایش حجم تجارت، سهم ایران از بازار روسیه تنها ۱۰۸ درصد است. در محصولات باغی و کشاورزی نیز با آنکه کشوری ۴ فصل هستیم هنوز نتوانسته‌ایم سهم مناسبی را از بازار روسیه داشته باشیم؛ در حال حاضر در این بخش سهمی کمتر از ۳ درصد داریم. با این اوصاف باید گفت که سهم ایران از تجارت با روسیه، کشوری که با آن چندین کانال ارتباطی داریم بسیار کم و نهایتاً بین دو دو دهم تا سه دهم درصد است. ایران در روسیه بانک دارد (که البته از این ظرفیت استفاده نمی‌شود) و به جهت موقعیت جغرافیایی هم وضعیت بسیار خوبی در قیاس با کشورهای همسایه دارد.

■ جدی‌ترین مشکلی که در تجارت وجود دارد، چیست؟

ارز دو نرخ مهم‌ترین چالشی است که فعالان اتاق بازرگانی با آن روبه‌رو هستند. ارزی که حاصل از صادرات است باید به سامانه نیما واریز شود، در این سامانه نرخ ارز ۲۵ درصد ارزان‌تر از نرخ ارز بازار آزاد است و همین سبب شده که شاهد کارت‌های بازرگانی یکبار مصرف باشیم. برخی از صادرکنندگان برای آنکه ارز حاصل از صادرات را به سامانه نیما برنگردانند از کارت بازرگانی یکبار

■ برای اینکه روند افزایشی صادرات حفظ شود چه توصیه‌ای دارید؟

برخی از بخشنامه‌ها و ابلاغ برخی از قوانین می‌تواند مانع جدی بر سر راه صادرات باشد؛ لذا از دولت سیزدهم می‌خواهیم تا حد امکان از صدور بخشنامه‌هایی که مانع صادرات می‌شود، پرهیز کند. سال‌های گذشته به علت ممنوعیت یکباره برخی از کالاها و تصمیم‌هایی که کارشناسی نبود، صادرات کشور لطمه دید. اگر قوانین ثبات داشته باشد و یا در مسیر بهبود قرار گیرد با سرعت بیشتری می‌توان موضوع صادرات بخصوص به کشورهای همسایه را دنبال کرد.

■ در کدام کالاها می‌توان صادرات خوبی داشت؟

صادرات محصولات صنایع غذایی و شیرینی و شکلات مناسب است.

■ چشم‌انداز همکاری و صادرات کالا به روسیه را چگونه می‌بینید؟

چشم‌اندازی که برای روسیه می‌بینم به جهت وسعت و فعالیت‌هایی که در آن کشور می‌توان انجام داد بسیار خوب است. بخصوص در صنایع پایین دستی که تنوع کالای مناسبی دارند. بر این اساس یکی از موضوعاتی که می‌توان به تجارت توصیه کرد این است که صادرات کالاهای تخصصی را دنبال کنند، پیگیری این موضوع اهمیت بسزایی دارد. از بخش‌هایی که می‌توان در روسیه دنبال کرد کشت فراسرزمینی است، تمایل به سرمایه‌گذاری در این بخش وجود دارد اما متأسفانه هنوز این نوع کشت و فعالیت در روسیه موفق نبوده است. به نظر می‌رسد که باید در این خصوص سرمایه‌گذاران را تشویق و حمایت به سرمایه‌گذاری کرد.

■ مهم‌ترین چالشی که در روسیه وجود دارد، چیست؟

بوروکراسی، این امر برخی از فعالیت‌های اقتصادی را سخت می‌کند. یکی دیگر از چالش‌ها ارسال کالا به روسیه است. خوشبختانه در سفر اخیر که رئیس جمهور کشورمان به جمهوری آذربایجان داشته در مورد صادرات کالا از آذربایجان به روسیه مذاکراتی صورت گرفت و اکنون مشکلات این مسیر به حداقل رسیده است.

■ بهترین مسیر برای رسیدن به بازار روسیه چیست؟

در مسکو نمایندگاه بین‌المللی برگزار می‌شود، خیلی از شرکت‌هایی که می‌خواهند با روسیه همکاری کنند در این نمایندگاه حضور پیدا می‌کنند چرا که این امر یک فرصت مناسب برای پیوند فعالان اقتصادی و شرکت‌های بازرگانی و تجاری کشورها است.

■ تجارت در همکاری با شرکت‌های روس باید به چه نکاتی توجه کنند؟

از فعالان اقتصادی می‌خواهیم که در همکاری با تجارت و شرکت‌های روس هوشیارتر عمل کنند و حساس‌تر باشند. از آنجا که روسیه بوروکراسی زیادی دارد باید بخوبی به استانداردهایی که آنها برای کالاهای وارداتی به کشورشان اعلام می‌کنند، دقت کرد. کوچک‌ترین اختلال مانع از صادرات می‌شود. استانداردهای روسیه در حال نزدیک شدن به استانداردهای اروپا است لذا در صادرات کالا، محصولات غذایی و کشاورزی باید به میزان و نوع سموم و تمام پروتکل‌ها توجه کرد. در روسیه مانند خیلی از کشورها شرکت‌های قانونی و شرکت‌های کاغذی (زیرزمینی) وجود دارد، بدین جهت فعالان اقتصادی باید توجه کنند که درگیر شرکت‌های کاغذی نشوند چرا که در چنین شرایطی دارایی خود را از دست می‌دهند و نمی‌توانند به حق خود برسند. در روسیه شرکت‌های زنجیره‌ای بسیار بزرگی وجود دارد که بعضاً شرکت‌های ایرانی نمی‌توانند با این مجموعه‌ها کار کنند. شرکت‌های زنجیره‌ای وقتی قرارداد با شرکتی می‌بندند انتظار دارند که کالا در موعد زمانی و با همان کیفیت که سفارش داده شده است، به دستشان برسد و اگر چنین نباشد نمی‌توانند با شرکت زنجیره‌ای همکاری کنند. از آنجا که شرکت‌های صادرکننده قوی در کشورمان نداریم نمی‌توانیم در این حوزه بخوبی عمل کنیم.

■ رویکرد دولت در صادرات به روسیه باید چگونه باشد؟

سیاست دولت به گونه‌ای نباشد تا در کالایی با کمبود مواجه شدیم که اولین تصمیم آن ممنوعیت صادرات باشد، اگر می‌خواهیم رویکرد صادرات محور داشته باشیم، باید اجازه دهیم فعالان اقتصادی بدون نگرانی و استرس از ممنوعیت موضوع صادرات و رسیدن به بازارهای هدف را دنبال کنند. ما نیازمند برنامه صادراتی قوی هستیم.

مصرف استفاده می‌کنند، در حقیقت این تجار ارز خود را در بازار آزاد می‌فروشند. در چنین شرایطی تجاری که ارز حاصل از صادرات را به سامانه نیما واریز می‌کنند، با آن افرادی که ارز خود را در بازار آزاد می‌فروشند، شرایط رقابت یکسانی ندارند و همین امر بشدت به فعالیت تجارت صدمه وارد کرده است. معتقدم که دولت سیزدهم باید برای این موضوع کاری انجام دهد و اجازه ندهد روال گذشته ادامه پیدا کند، بدین جهت ما موافق این امر هستیم که دولت به سمت تک نرخ شدن ارز برود تا اینگونه اتفاق‌ها ادامه پیدا نکنند.

■ صادرات کالا به روسیه شرایط خوبی دارد؟

در حال حاضر صادرات به روسیه بسیار راحت‌تر شده، در گذشته و قبل از پیوستن به پیمان اوراسیا موانعی در تجارت وجود داشت ولی اکنون صادرات با شرایط بهتری دنبال می‌شود.

■ صادرات ایران در محصولات پتروشیمی چگونه است؟

زمانی ایران صادرکننده پلی‌اتیلن به روسیه بود، ولی اکنون روسیه رقیب ما در کشورهای همسایه برای صادرات پلی‌اتیلن شده است. لذا در صادرات محصولات پتروشیمی مانند گذشته نیستیم. از آنجا که از سال ۹۸، به موافقتنامه تجاری اوراسیا پیوستیم و تعرفه‌های گمرکی کاهش یافت و حتی در برخی از کالاها به صفر رسید، در صنایع پایین دستی پلیمر صادرات داریم. موافقتنامه تجاری اوراسیا اتفاق مثبتی بود چرا که حداقل در شش ماهه سال جاری صادرات ایران به روسیه ۵۰ درصد افزایش داشته و حجم تجارتی که در گذشته ۳۰۰ میلیون دلار بود اکنون به یک میلیارد دلار نزدیک شده است. البته دلیل دیگری که باعث شده صادرات ایران روند افزایشی به خود بگیرد، افزایش نرخ ارز است، خیلی از تجارت‌های صادرات تمایل پیدا کردند.



ویژه‌نامه سفر رئیس‌جمهور به روسیه □ دی‌ماه ۱۴۰۰