



هستند تجار ما از تحویل بموقع و با کیفیت کالا محروم و متضرر و در نهایت بازار خود را از دست می دهند. اگر فکری برای حل این مشکل نشود، در آینده این مشکلات با افزایش صادرات ما با شدت بیشتری ادامه خواهد داشت.

علاوه بر این، در بخش لجستیک و حمل و نقل دریایی هم دچار مشکل هستیم. دو هفته پیش به منظور بررسی مسائل حمل و نقل دریایی، راه آهن و لجستیک از استان های گیلان و مازندران بازدید کرده و با مقامات و فعالان اقتصادی جلسات متعدد داشتیم. مشکل دیگر تکمیل ۲۵ کیلومتر راه آهن باقی مانده مسیر رشت - کاسپین است که از ۷ سال پیش این پروژه شروع و معطل ۷۰۰ میلیارد تومان بودجه است که هنوز تکمیل نشده است. این قطعه حلقه اتصال کریدور شمال - جنوب است؛ یعنی با تکمیل این قطعه می توان ترانزیت و تجارت مهمی را از سمت شمال روسیه و کشورهای اسکاندیناوی به سمت جنوب، هند و کشورهای خلیج فارس و بالعکس برقرار کرد.

مشکل بعدی نداشتن تجهیزات کافی و زیرساخت های حمل و نقل دریایی در بنادر است. کشتی ها فرسوده هستند. ورود شرکت های توانمند بخش خصوصی در این حوزه برای تأمین کشتی های جدید با کاربری متفاوت یکی از این راهکارها می باشد. به نظر می رسد به شرط تأمین بار و اعتماد تجار به حمل دریایی در مرحله اول به ۱۰ کشتی رو - رو نیاز است. دلیل عدم تأمین کالا توسط تجار برای حمل دریایی عدم اطلاع رسانی و بازاریابی سازمان بنادر و شرکت های کشتیرانی، بوروکراسی موجود در بنادر و عدم تعهد و تضمین به تاجر برای تحویل بموقع کالا است. در جلسه ای که اخیراً و طی سفر در اتاق بازرگانی مازندران داشتیم، از نماینده کشتیرانی خزر سؤال شد که در صورت تأمین بار آیا تعهد یا تضمینی در قبال تحویل بموقع کالاهای فاسد شدنی وجود دارد که ایشان اعلام داشتند در صورت تأمین بار، تحویل کالاها به بنادر آستاراخان - مآچاخ قلعه حداقل ۵ روز و حداکثر یک هفته صورت می گیرد. اگر این اعتمادسازی توسط شرکت کشتیرانی دریای خزر و دیگر شرکت های خصوصی و سازمان بنادر به وجود بیاید لزومی ندارد با وجود مشکلات و کرایه حمل هفت هزار دلاری از مسیر جاده ای استفاده نمایند و انتقال بخش عمده ای از کالاهای صادراتی از مسیر دریایی صورت خواهد گرفت.

مشکل بعدی در موضوع لجستیک است، استفاده از مسیر دریایی و حمل کانتینر یخچال دار مستلزم زیرساخت هایی مانند انبار، سردخانه، مرکز فروش و حتی کامیون جهت حمل در ادامه مسیر تا مقصد است. مسأله بعدی رقابت منفی بین تجار به جای اتحاد و همکاری است چرا که اکثر شرکت ها خرد و متوسط هستند با توان مالی ضعیف و عدم بازاریابی صحیح که با استقرار شرکت های مدیریت صادرات امکان سازوکار مناسب تری برای هدایت این شرکت به بازار روسیه وجود دارد.

نکته بعدی در باب مشکلات موجود این است که شرکت ها و هلدینگ های بزرگ که موقعیت مناسبی دارند به صورت جدی وارد بازار روسیه نشده اند، در بحث مشکلات نرم افزاری بسیاری از تفاهمنامه ها که تسهیل گر تجارت باید باشند عملیاتی نشده اند مثلاً در بخش الکترونیکی شدن و هماهنگی گمرکات دو کشور، استاندارد، رعایت دستورالعمل های بهداشتی و قرنطینه ای و ... در صورت مهیا شدن زیر ساخت ها و حل مشکلات، ظرفیت صادرات حداقل ۵ میلیارد دلار کالا و خدمات تا سال ۱۴۰۴ قابل دسترس است.

■ یعنی رسیدن به ۵ میلیارد دلار؟

پرنده: بله. با توجه به تقاضای بازار روسیه و ظرفیت های داخلی امکان پذیر است. محصولات الکترونیک ۷۳ میلیارد دلار و نزدیک به ۳۱ درصد واردات روسیه را تشکیل می دهد. محصولات شیمیایی ۲۸ میلیارد با ۱۲ درصد سهم واردات، مواد پلاستیکی ۱۴ میلیارد دلار با ۶ درصد سهم واردات، محصولات نساجی ۱۲ میلیارد دلار با ۵ درصد سهم واردات، سبزیجات ۱۲ میلیارد دلار با ۵ درصد واردات، صنایع غذایی ۱۰ میلیارد با ۴ درصد واردات، محصولات دامی و لبنیات ۷ میلیارد دلار با ۳ درصد، کفش ۵ میلیارد دلار با ۲ درصد و سنگ و شیشه با ۵ میلیارد دلار ۲ درصد از سهم واردات روسیه را تشکیل می دهد. در حال حاضر در اکثر ظرفیت های وارداتی اشاره

محصولات الکترونیک ۷۳ میلیارد دلار و نزدیک به ۳۱ درصد واردات روسیه را تشکیل می دهد. محصولات شیمیایی ۲۸ میلیارد با ۱۲ درصد سهم واردات، مواد پلاستیکی ۱۴ میلیارد دلار با ۶ درصد سهم واردات، محصولات نساجی ۱۲ میلیارد دلار با ۵ درصد سهم واردات، سبزیجات ۱۲ میلیارد دلار با ۵ درصد واردات، صنایع غذایی ۱۰ میلیارد با ۴ درصد واردات، محصولات دامی و لبنیات ۷ میلیارد دلار با ۳ درصد، کفش ۵ میلیارد دلار با ۲ درصد و سنگ و شیشه با ۵ میلیارد دلار ۲ درصد از سهم واردات روسیه را تشکیل می دهد. در حال حاضر در اکثر ظرفیت های وارداتی اشاره شده ما سهمی نداریم

شده ما سهمی نداریم. این میزان تقاضا در بازار روسیه فرصت مناسبی برای تحقق استراتژی تنوع محصول با ورود شرکت های دانش بنیان برای افزایش سهم کالاهای صنعتی در سبد صادراتی کشورمان است. از طرف دیگر با پیگیری و حل موانع اشاره شده در بالا و یکسان سازی قوانین و مقررات داخلی، همکاری و تلاش سایر بازیگران دولتی و خصوصی در امر تجارت، امکان صادرات ۱۰ میلیاردی دلاری نیز میسر است.

■ **آقای جلالی فربه نظر می رسد تمایل دولت جدید به ارتباط با کشورهای همسایه از جمله چین، روسیه و هند است. می خواهم بدانم در رابطه با روسیه چه ظرفیت هایی مغفول مانده و رویکردها چه کمکی می تواند به ما بکنند؟**

فرصت های صادراتی بازار روسیه فرصت های بزرگی هستند و مبنای آماری این فرصت ها همان ۹ ماهه واردات کشور روسیه از کشورهای طرف قرارداد است. ایران ظرفیت های بسیار خوبی برای صادر کردن ۱۰ گروه کالایی دارد. با توجه به منابع آماری روسیه، واردات این ۱۰ گروه ماهانه حدوداً ۷۸ میلیارد دلار است. من بعضی گروه ها را حداکثر ۱۰ درصد گرفته ام؛ مثل گروه محصولات کشاورزی و غذایی که حدوداً ۸۲ یا ۸۳ درصد صادرات ما به روسیه را تشکیل می دهد و حدود یک درصد مربوط به اقلام دیگر به طور مثال پوشاک است. ما به راحتی می توانیم ۴ میلیارد دلار صادرات داشته باشیم و این عدد بر اساس تحقیقات میدانی ما و با احتیاط و ملاحظات در نظر گرفته شده است.

اما چرا نتوانستیم از این فرصت ها استفاده کنیم؟ دلایل ناکامی ها متعدد است؛ یک مورد، بخش لجستیک است که آقای پرنده مطالبی فرمودند. در تکمیل فرمایشات آقای پرنده درباره کشتی همین الان کمبود داریم و کالاهای صادراتی روی بنادر شمالی منتظر کشتی می مانند و در نتیجه کشتی باید افزایش پیدا کند.

مسأله بعدی این است که چرا کشتی ها نمی رسند کالاها را ببرند؟ یعنی با افزایش کالا و کمبود وقت مواجه هستیم؟ خیر. مشکلات

اصلی در بنادر جنوبی روسیه و رود ولگا است که به علت عدم لایروبی از کیلومتر حدود ۷۸ تا ۱۱۰ عبور کشتی ها به سختی صورت می گیرد. متأسفانه طی سال های اخیر به علت کاهش سطح ارتفاع دریا و منابع آن، رودخانه های متصل به دریاهای کاسپین با خزر پایین آمده است. از آن طرف رسوب و از این طرف کاهش و افت ارتفاع آب، به طوری که الان به ۲/۶ و ۲/۳ هم می رسد. در نتیجه لایروبی رود ولگا باید به وسیله دولت روسیه انجام شود.

■ **شما در مورد روسیه که صحبت می کنید به روابط خوب این دو کشور اشاره دارید، اگر ایران برای روسیه اهمیت داشت چرا این رود را زودتر لایروبی نکردند؟**

جلالی فر: ما در واقع به بی برنامه گی اقتصادی عادت کرده ایم. کشور روسیه برنامه اقتصادی دارد. قبل از هر چیز عرض می کنم استراتژی توسعه اقتصادی روسیه این است که رود ولگا لایروبی و بنادر جنوبی روسیه تجهیز شود. روابط ایران و روسیه گسترده شود و از قلمرو کشور ایران با کشورهای آفریقای شرقی، هند، پاکستان و کشورهای حوزه دریای خلیج فارس ارتباط داشته باشند. روسیه نیز تحت فشار تحریم است و سیاست های بودجه ای این کشور سیاست انقباضی، در نتیجه با خود می گویند برای توسعه سیاست اقتصادی با کشورهای حاشیه دریای خزر یا کاسپین، کشور آذربایجان، قزاقستان و ترکمنستان مسیر لجستیک جاده ای دارند. در مورد ایران باید برای لایروبی هزینه کند. میزان حجم مبادله با ایران دو میلیارد است. روسیه چه چیزی صادر می کند؟! شما روند صادرات روسیه را در همین ۹ ماه ۲۰۲۱ در نظر بگیرید، ابتدا نفت و گاز و مشتقات نفتی هستند، بعد حوزه فولاد، محصولات صنعتی، غلات و روغن است و چیز دیگری ندارد. همه کالاهایی هستند که ما از روسیه می خواهیم. پول آن را داده ایم و هر وقت توانستیم می آوریم یعنی در اینجا بحث تجارت و اقتصاد است و عواطف و احساسات وجود ندارد.

پس ما باید دو کار انجام دهیم؛ اول افزایش حجم مبادلات است. در شرایط کنونی ساختار لجستیکی با صرف هزینه هایی این امکان وجود دارد. هزینه های آن کجا هستند؟ کرایه کشتی که قاعداً باید ۲۰ تا ۲۵ دلار باشد، الان ۴۵ دلار است! کشتی هایی که در حال آمدن هستند، جای خالی ندارند و همه در حال آوردن غلات، محصولات و کالاهای اساسی هستند؛ پس ما در حال هدر دادن یک پول اضافه هستیم. راهکار چیست؟ راه حل این است که شرکت های ایرانی توانمند از جمله صدرا، جهاد نصر و چندین شرکت خصوصی که امکانات لایروبی دارند پیشقدم شوند و لایروبی رود ولگا را انجام دهند. واگذاری این کار به ایرانی ها چند فایده دارد، از جمله انجام صادرات خدمات فنی، افزایش سفر دریایی کشتی ها طی یک یا دو ماه، بازگیری صد درصدی و سریع تر کالا، کاهش کرایه، دریافت نهاده های دامی در مقابل این لایروبی و عدم خروج ارز از کشور و کسب افتخار ملی به دلیل لایروبی کردن ولگا. علاوه بر اینها روسیه چهل هزار کیلومتر آبراه های قابل کشتیرانی دارد که عموماً دارای مشکلاتی هستند، شرکت های ایرانی می توانند برای لایروبی به حوزه جنوبی نفوذ کنند و این کار دائمی صادرات خدمات فنی برای ایران باشد. از سوی دیگر در حوزه کریمه درست است که بخش دولتی نمی تواند آنجا ورود کند؛ اما شرکت های خصوصی می توانند در هر جایی که می خواهند مشغول به کار شوند. کانال اوراسیا می خواهد در آینده با چین و قزاقستان و روسیه احداث شود، این هم یک زمینه کاری می شود در نتیجه کم کم می توانیم بخش بزرگی از نیازمندی های کشورمان از جمله غلات، گندم، روغن و نهاده های دامی را از طریق همین خدمات فنی و مهندسی برطرف کنیم. در نهایت هم هر چه تردد کشتی بیشتر شود، صادرات هم رشد پیدا می کند.

مسأله بعدی اینکه ما واقعاً بتوانیم به بازار دست پیدا کنیم و صادرات خود را بنا به صحبت آقای پرنده، آن را به ۱۰ میلیارد دلار برسانیم که نیاز به این دارد که در داخل روسیه ما یک ساختاری داشته باشیم. ساختار ما هم دو بخش است: یکی اینکه ما باید بخش خصوصی مان را فعال و نحوه استقرار آنها را طراحی و زمینه آن را فراهم نماییم. یکی هم طرحی است که بنده همیشه تأکید دارم یعنی طرح شبکه عمده فروشی کالاهای ایرانی با حداقل سرمایه گذاری می تواند انجام بگیرد که ان شاء الله با همت بلندی که در توسعه تجارت با وجود آقای دکتر پیمان پاک است، من مطمئن

