



هستم بزودی ما همگرایی استانی را بین ۱۵ استان ایران با ۱۵ استان روسیه ایجاد خواهیم کرد و در حاشیه این همگرایی در بخش‌های متفاوت اعم از حوزه گردشگری و حوزه‌های علمی مخصوصاً دانش بنیانی که بسیار مهم است، جهش بزرگی برای میزان و حجم و ارزش توسعه صادرات کشورمان داشته باشد. امیدواریم بتوانیم خوشه‌های شبکه‌های موبیرگی را راه‌اندازی کنیم و به موازات آن متناسب با شرایط حاکم در بازار و رفتار رقابتی که در بازار هدف وجود دارد و تک تک شبکه‌های الکترونیکی بتوانیم ایجاد نماییم. ما در داخل ایران دارای شرکت‌های قدرتمند هستیم که از لحاظ کیفیت فنی، چه در حوزه قضایی و چه در حوزه کشاورزی بسیار قوی هستند و این توانایی را دارند که خواسته‌های فروشگاه‌های بزرگ زنجیره‌ای مثل ایکس فایو، آشان، مگنت و غیره را تأمین کنند و در حال حاضر یکی - دو عدد از شرکت‌های ما موفق شده‌اند. اینها باید شناسایی و حمایت و تشویق شوند.

■ چرا از این ظرفیت‌ها تا به حال استفاده نشده است؟

جلالی فر: بخش بزرگی از مشکل مربوط به بخش‌های دولتی هستند؛ یعنی ما هنوز نتوانستیم در داخل کشور در حوزه صادرات، همگرایی بین سازمانی و درونی را در داخل کشور ایجاد کنیم. همه اینها هم ریشه در بزرگی دولت دارد. ما واقعاً نمی‌دانیم، بارها شنیده‌ایم و در اقتصاد مقاومتی هم وجود دارد که دولت باید کوچک شود؛ اما هر روز عکس این اتفاق می‌افتد و روز به روز دولت بزرگ‌تر می‌شود. خلاف جهت ماده سه اقتصاد مقاومتی است لذا دولت هم باید به خودش بباید. چون دولت‌های قبل این کار را نکردند، ما از دولت آقای رئیسی این انتظار را داریم که این همگرایی‌های مدیریت دولتی سازمانی را به وجود بیاورد. حال شما ببینید موافقتنامه اوراسیا سه سال است که امضا شده و خیلی سریع هم گذشت. من به یاد دارم در ۲۰۱۷ در ترکمنستان این موافقتنامه امضا شد. چقدر خوشحال بودیم. به هر حال یک سال طول کشید که در داخل کشور این فرایند قانونی‌اش را طی کند. بعد از اجرای آن به کجا رسیدیم؟ انتظار داشتیم یک سال بعد وارد مذاکره شده والان وارد تجارت و عضو دائم شویم، نشدیم و با تأخیر! چرا؟ چون ما همگرایی‌ها را نداریم.

ما در حوزه اقتصادی و مدیریت اقتصادی دچار واگرایی هستیم. شما ببینید همان موافقتنامه ۹ فصل دارد که فصل شش آن مربوط به بحث اتاق بازرگانی گواهی مبدأ است. آیا تا به امروز ارزیابی شده است که گواهی مبدأهایی که ما در حال صادر کردن آنها هستیم چه وضعیتی دارد؟ هنوز تجار ما گرفتار گواهی مبدأ هستند! گواهی مبدأها یا امضای آنها مشکل دارد یا مهر و نوشتار آن اشکال دارد. من می‌توانم به شما شماره تلفن تجاری را بدهم که در بازار هدف هستند تا از آنها بپرسید که آیا از این مزایا استفاده می‌کنند؟! من در تعجبم که این موافقتنامه را مجلس تصویب کرده است و نوشته‌اند کانال الکترونیک بین اتاق ایران با گمرک کشورهای دیگر یعنی روسیه و اوراسیا ایجاد شود. این بزرگ‌ترین خدمت به صادرات است اما چرا تا به حال ایجاد نشده است؟ مشکل آن چیست؟ اتاق بودجه ندارد؟ خب به آن بودجه بدهند یا امکانات ندارد خب در اختیار قرار دهند. هر کسی که مسئول این قضیه است بهتر است آن را حل کند. صادر کننده نباید گرفتار این واگرایی‌ها شود.

ایجاد کانال الکترونیک گمرک ایران با گمرک روسیه، یکی از واجبات است. چه چیز سری یا محرمانه وجود دارد که نمی‌توانند اینها را طبقه‌بندی کنند؟ کالایی که در حال صادر شدن است، مجاز است؛ کالاهای محرمانه مهم همیشه مسیر خاص خودشان را دارند. صادرکننده هم که نمی‌تواند کالاهای محرمانه را صادر یا وارد کند. پس اینها بهانه‌تراشی است. به داد تجار برسید و مسأله این کانال را حل کنید و آن را جدی بگیرید تا این کانال ایجاد نشود و کریدور سبز و همچنین کانال الکترونیک با کریدور درست شود. ترکیه در حال حاضر کریدور سبز دارد و به راحتی در حال حمل و نقل کالا است و تولیدکنندگان و صادرکنندگان را در آن سازمان تقسیم‌بندی کرده‌اند و به راحتی بازار را مدیریت می‌کنند.

اگر سیاست‌هایی که چند سال پیش اقتصاد مقاومتی به آقای روحانی ابلاغ شده بود و در آن زمان به همان اندازه که هزینه‌های

نمایید، اگر سموم مشکل دارد باید اطلاع دهید. سازمان توسعه تجارت به عنوان یک هماهنگ‌کننده است اگر سایر ارگان‌ها که در تجارت نقش دارند، همکاری نکنند به مشکل برخورد. من در بحث ترانزیت و لجستیک خدمت شما عرض کردم، یکی از مهم‌ترین مشکلات ما لجستیک است. این ۲۵ کیلومتر راه آهن را چه کسی باید بسازد؟ بدون تلاش وزارت راه و شهرسازی مشکل حمل و نقل و ترانزیت حل نخواهد شد.

در بحث محصولات صنعتی و شرکت‌های دانش بنیان، ظرفیت‌های خوبی برای ورود به بازار خدمات روسیه وجود دارد. روسیه از نظر بازار خدمات هم بسیار بازار قابل توجهی دارد. یک آمار در سال ۲۰۱۹ نشان می‌دهد فقط شهرداری مسکو ۳۰ میلیارد دلار کارهای زیرساختی و عمرانی داشته‌اند. در بحث پروژه‌های راه و ساختمان و ریل و جاده و بازار خدمات فنی و مهندسی ورود موفقی نداشته‌ایم. ترکیه در بخش خدمات فنی مهندسی ۱۵۰ میلیارد دلار پروژه اجرا نموده است. در بحث جذب توریست از روسیه کشورهای ترکیه و مصر بسیار موفق بوده‌اند. متأسفانه با وجود روابط سیاسی خوب حتی در بحث توریسم درمانی نیز موفق به جذب توریست از روسیه نشده‌ایم.

در بحث صادرات مجدد، تولید سالانه غلات روسیه بین ۱۳۰ تا ۱۵۰ میلیون تن است. این غلات می‌تواند به صورت صادرات مجدد وارد کشور ما شود و بعد از فرآوری و تبدیل شدن به آرد به کشورهای آفریقایی و حوزه خلیج فارس، افغانستان و عراق صادر شود. مناطق آزاد انزلی و امیرآباد حدود یک میلیون تن ظرفیت ذخیره غلات در انبار دارند، البته اگر بخواهیم صادرات مجدد غلات را انجام دهیم و سهم قابل توجهی از این قسمت داشته باشیم، مشکلاتی وجود دارد و قوانین هم باید اصلاح شود اما به هر صورت این ظرفیت و پتانسیل وجود دارد؛ یعنی به غیر از صادرات محصولات کشاورزی بایستی به سایر ظرفیت‌ها نیز توجه شود.

در بخش تولید هم مشکلاتی داریم. تولیدات ما باید مطابق با استانداردهای کشور هدف باشد. در بخش توزیع هم دارای مشکلاتی هستیم. هیچ‌گونه مرکز مستقیم عرضه کالا در روسیه نداریم در صورتی که خیلی از کشورها از این امکان برخوردار هستند، خیلی از کشورها علاوه بر مراکز تجاری مهم، دارای فروشگاه‌های زنجیره‌ای، رستوران‌های زنجیره‌ای و هتل‌های زنجیره‌ای هستند در صورتی که ما هیچ کدام از این پایگاه‌ها را نداریم. ما اگر می‌خواهیم در بازار روسیه نفوذ پیدا کنیم باید مراکز تجاری، مراکز لجستیک و سردخانه داشته باشیم و علاوه بر اینها، باید در فروشگاه‌های زنجیره‌ای کرسی داشته باشیم.

گزارش برای همایش‌ها و جلسات و سربرگ‌ها انجام شد به چند بند و ماده این اقتصاد مقاومتی عمل می‌کردند، امروز در بازارهای کشور همسایه نفوذ بسیار پر قدرتی داشتیم. این قصور در اقتصاد مقاومتی قابل درک نبود و نمی‌توان گفت چون همه باسواد و استاد و اقتصاددان بودند، پس نمی‌خواستند! آنها که انجام ندادند، پس ما سازماندهی کنیم. محور نجات کشور ما سیاست‌های اقتصاد مقاومتی است.

■ آقای پرند، سؤال بعدی بنده همان مسأله اوراسیا بود که آقای جلالی فر به آن اشاره کرد و من می‌خواستم دیدگاه شما را هم بدانم و بپرسم که ما چقدر در این یک سال و اندی که تجارت ترجیحی اوراسیا امضا شده، موفق بوده‌ایم؟

موافقتنامه تجارت ترجیحی بخش کوچکی از عوامل مؤثر بر تجارت است که مربوط به تخفیف تعرفه‌های متقابل گمرکی دو طرف است؛ یعنی اگر شما کل مسائل تجارت و زنجیره تأمین را در نظر بگیرید، بخشی از آن مسائل گمرکی است که بخشی از زیرساخت‌های نرم‌افزاری است. این موافقتنامه‌ها مقداری از هزینه‌ها را کاهش و تسهیل گر هستند، اما ما نباید این انتظار را داشته باشیم با برقراری موافقتنامه تجارت ترجیحی مشکلات تجارت حل می‌شود. همان طوری که آقای جلالی فر اشاره داشتند ما باید در داخل یک سری تناقض‌ها را هماهنگ نماییم. متولی تجارت سازمان توسعه تجارت است، چند ماه قبل از اینکه فلفل صادراتی ما ممنوع شود سازمان حفظ نباتات نامه‌های هشدارآمیزی از سفارت دریافت نمود.

شخصاً چندین بار از سازمان حفظ نباتات پیگیر این موضوع شدم و طی نامه کتبی با امضای آقای پیمان پاک نگرانی سازمان توسعه تجارت از ممنوعیت صادرات محصولات کشاورزی کشورمان اعلام شد؛ براساس تجربه سه ساله‌ای که به عنوان راینز بازرگانی در روسیه داشتم اطمینان داشتم روس‌ها در خصوص حفظ سلامت شهروندان هیچ‌گونه ملاحظه سیاسی را نمی‌پذیرند؛ چرا که ممنوعیت برخی کالاهای چینی و ترکیه سابقه داشت.

سؤال اینجاست که چرا سازمان حفظ نباتات که بارها تماس گرفتیم و آنها را از عواقب ممنوعیت محصولات کشاورزی کشور به روسیه آگاه نمودیم اقدامی انجام ندادند؟ اینجا همان بحث مشکل نرم‌افزاری یا پیچیدگی تفسیر قوانین و مقررات و وظایف کاری با وزارت بهداشت و سازمان غذا و دارو مطرح می‌شود. خب اگر شما در گمرک‌ها در حال صادر کردن گواهی هستید، چرا پیگیر دریافت دستورالعمل‌ها نشده‌اید و چرا نظارت وجود نداشته است؟ گلخانه‌دار مکانیسمی دارد که باید آن را بررسی

