



به صادرات ما لطمه وارد کنند، نهایت سوء استفاده را کردند و متأسفانه اکنون ذهن مردم روسیه نسبت به محصولات کشاورزی ایران تغییر پیدا کرده است. کوتاهی از دولت گذشته بود که این موضوع را جدی نگرفت.

یکی از مهم‌ترین مشکلاتی که در حوزه کشاورزی وجود دارد، دلال بازی در بازار سم است؛ ماجرایی برگشت خوردن محصول فلفل دلمه‌ای از روسیه ۱۰۰ تریلی فلفل دلمه‌ای نابود شد که ارزش مالی هر تریلی فلفل دلمه‌ای بین ۷۵۰ تا ۷۶۰ میلیون تومان بود. این پول از جیب صادرکننده و کشاورز رفت، به این عدد باید هزینه حمل و نقل هم اضافه شود. اگر وزارت جهاد کشاورزی وقت برخی نکات را توجه می‌کرد این اتفاق رخ نمی‌داد.

■ آیا نحوه همکاری با تجار روسیه سخت است؟

خیلی سخت نیست، اما به جهت تحریم مشکلاتی وجود دارد که اگر دولت کمک و حمایت کند آسان می‌شود. ما کالا و محصول را کامل به طرف روسی می‌دهیم و بعد از مدتی آنها نسبت به پرداخت پول اقدام می‌کنند. اما از زمانی که به پیمان اوراسیا پیوسته ایم وضعیت بهتر شده و تا حدودی تعرفه‌ها کاهش داشته است.

■ واحد پولی که کالا خرید و فروش می‌شود، چیست؟

در تجارت با روسیه از سه واحد پولی روبل، ریال و دلار استفاده می‌شود اما سعی شده ملاک پول ملی دو کشور باشد. مهم‌ترین مشکلی که در این بخش وجود دارد، سامانه نیما است. زمانی که ارز حاصل از صادرات می‌خواهد وارد سامانه نیما شود، ۲۵ درصد از آن کم می‌شود که این اتفاق باعث نارضایتی وسیع تجار ایرانی شده است. وقتی تجار و تولیدکنندگان با ارز دولتی محصول را تولید نمی‌کنند حال چرا باید ۲۵ درصد از ارز حاصل از صادرات صادرکنندگان به سامانه نیما کسر شود؟ این موضوع باعث شده بخشی از ارزها وارد سامانه نیما شود. لذا امیدواریم که دولت سیزدهم این رویه را تغییر دهد.

■ برای تجارت با روسیه به چه نکاتی باید توجه کرد؟

در روسیه موضوعی به نام «شفافیت» وجود دارد، بدین جهت هر فعال اقتصادی که می‌خواهد در روسیه کار کند، قبل از هر چیز باید در مورد آن شرکت و مجموعه تحقیق کند. تا زمانی که از وضعیت شرکتی که می‌خواهید با آن کار کنید، مطمئن نشدید هیچ اقدامی انجام ندهید. روسیه شرایطی را فراهم کرده که تمام اطلاعات به صورت شفاف در اختیار شما قرار می‌گیرد. این اتفاق مهمی است که تجار ایرانی باید به آن توجه کنند زیرا در چنین شرایطی در آینده با مشکلی مواجه نخواهند شد. توجه کردن به ظاهر و صحبت‌هایی که از سوی برخی‌ها می‌شنوید نباید ملاک تصمیم‌گیری شما برای تجارت با روسیه باشد. نکته دیگری که اهمیت بسزایی دارد، کار کردن به صورت مستقیم با شرکت‌های بزرگ روسیه است. متأسفانه خیلی از شرکت‌های ایرانی با واسطه برخی‌ها و حتی واسطه‌گری کشور همسایه توانستند وارد روسیه شوند. این امر به شدت چالش آفرین است و نمی‌تواند همکاری بلندمدتی باشد. درست است که ایران در شرایط تحریمی است و شرکت‌های بزرگ روسی به جهت آن که تحریم نشوند، محتاطانه رفتار می‌کنند اما قطعاً با مذاکره با شرکت‌های بزرگ می‌توان به صورت مستقیم و بدون واسطه وارد روسیه شد.

■ بیشترین کالایی که از ایران به روسیه صادر می‌شود، چیست؟

سهم محصولات پتروشیمی، خشکبار و میوه بسیار زیاد است. البته باید سعی شود که ایران خدمات فنی و مهندسی، کالاهای صنعتی و دانش بنیان خود را به این کشور صادر کند.

■ صادرات میوه ارزش افزوده‌ای برای کشور ندارد و به نظر می‌رسد در بسته صادراتی به روسیه چالش‌های متعددی وجود دارد؟

ایران نسبت به روسیه وضعیت اقلیمی خوبی دارد و امتیاز چهار فصل بودن باعث شده در محصولات کشاورزی توان خوبی داشته باشیم. اما تجار، کشاورزان و فعالان اقتصادی باید بدانند



یکی از اشتباهاتی که در گذشته انجام

شد و بارها ما نسبت به آن اعتراض

کردیم، ندیدن موضوع خدمات فنی و

مهندسی در تجارت با روسیه بود. زمانی

که ما ۴۰۰ هزار مهندس بیکار داریم چرا

نباید در زمینه خدمات فنی و مهندسی

با روسیه همکاری کنیم؟ متأسفانه

دولت‌های گذشته در این خصوص

استراتژی اقتصادی نداشتند و امیدواریم

دولت سیزدهم در این خصوص به یک

برنامه عملیاتی دست پیدا کند و در

جلسات پیش رو با دولت روسیه در مورد

خدمات فنی و مهندسی به همکاری و

دیدگاه مشترک برسند

محصولات کشاورزی خواهد شد و دیگر وارداتی انجام نمی‌دهد. در برنامه‌ای که پوتین رئیس جمهور روسیه ابلاغ کرده است در سال ۲۰۲۵ درآمد روسیه از صادرات محصولات کشاورزی ۲۰ میلیارد دلار خواهد شد. افرادی که اکنون به دنبال ایجاد گلخانه در کشورمان هستند و مقصد صادراتی آنها روسیه است باید بدانند که تا چند سال آینده چنین بازاری وجود نخواهد داشت، لذا باید گلخانه‌هایی که اکنون فعال هستند برای ورود به بازار جدید یا ورود به خدمات دیگر خود را آماده کنند تا سال‌های آتی متحمل ضرر و زیان نشوند.

■ چرا فقط در زمینه صادرات محصولات کشاورزی با روسیه همکاری می‌کنیم؟

یکی از اشتباهاتی که در گذشته انجام شد و بارها ما نسبت به آن اعتراض کردیم، ندیدن موضوع خدمات فنی و مهندسی در تجارت با روسیه بود. زمانی که ما ۴۰۰ هزار مهندس بیکار داریم چرا نباید در زمینه خدمات فنی و مهندسی با روسیه همکاری کنیم؟ متأسفانه دولت‌های گذشته در این خصوص استراتژی اقتصادی نداشتند و امیدواریم دولت سیزدهم در این خصوص به یک برنامه عملیاتی دست پیدا کند و در جلسات پیش رو با دولت روسیه در مورد خدمات فنی و مهندسی به همکاری و دیدگاه مشترک برسند.

■ در حال حاضر جدی‌ترین رقیب ایران در روسیه کدام کشور است؟

ترکیه، ازبکستان، جمهوری آذربایجان، گرجستان، یونان و حتی کشورهای آفریقای جنوبی رقیب صادراتی ایران هستند. لذا تجار ما باید به نحوی عمل کنند که قیمت‌ها پایین‌تر و کیفیت محصولات نیز از کشورهای یاد شده سطح بالاتری داشته باشند.

■ روسیه چه ظرفیت‌های اقتصادی دارد؟

روسیه در مجموع ۲۴۰ میلیارد دلار واردات دارد که ۲۴ میلیارد دلار آن محصولات غذایی است. همین دو عدد نشان می‌دهد که روسیه ظرفیت اقتصادی وسیعی دارد که تجار ایرانی به خوبی می‌توانند از آن بهره ببرند. با چنین ظرفیت گسترده‌ای ایران سالانه بین ۶۰۰ الی ۷۰۰ میلیون دلار به روسیه صادرات دارد؛ این عدد بسیار کمی است که امیدواریم روند افزایشی به خود بگیرد.



ویژه‌نامه سفر رئیس‌جمهور به روسیه □ دی‌ماه ۱۴۰۰