



## توسعه صادرات به روسیه در گرو رفع موانع بانکی و حمل و نقل

نشست بررسی اقدامات انجام شده پس از سفر هیأت بلندپایه تجاری استان به روسیه در قالب جلسه کمیسیون تجارت، خدمات و ارتباطات اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد و رئیس سازمان توسعه تجارت ایران توضیحاتی پیرامون تسهیل صادرات به این کشور ارائه داد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، **مسعود گلشیرازی** رئیس اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست با اشاره به صادرات 2.5 میلیارد دلاری استان اصفهان اظهار داشت: روسیه سالیانه 350 میلیارد دلار واردات دارد که 200 میلیارد دلار آن از کشورهای غربی بود؛ بنابراین فرصت بی نظیری پیش روی اقتصاد اصفهان قرار دارد. وی با اشاره به برگزاری جلسات B2B با فعالان اقتصادی روسیه در جریان سفر هیأت بلندپایه تجاری استان به این کشور افزود: اگر تا پیش از این مراحل اخذ مجوز و استانداردهای صادرات کالا به این کشور زمان بر بود، هم اکنون این زمان به یک ماه کاهش یافته است. البته محدودیت هایی مانند حمل و نقل و تأخیر در ترخیص کالا از بنادر نیز بر سر راه تجار می باشد.

گلشیرازی ضمن برشمردن مهم ترین کالاهای مورد نیاز کشور روسیه ادامه داد: اتاق بازرگانی سن پترزبورگ پس از امضای تفاهم نامه مشترک با اتاق بازرگانی اصفهان فهرستی از 3 هزار کالای مورد نیاز خود را ارسال کرد که به معنای 3 هزار فرصت صادراتی برای فعالان اقتصادی، تولیدکنندگان و تجار استان در رسته های گوناگون است.

### راه اندازی مرکز تسهیل تجارت با روسیه در اتاق بازرگانی اصفهان

رئیس اتاق بازرگانی اصفهان با بیان اینکه هیئت نمایندگان این اتاق راه اندازی مرکز تسهیل تجارت با روسیه را بلافاصله پس از بازگشت از سفر به روسیه تصویب کرد، گفت: این مرکز تا 10 دی ماه راه اندازی و در گام دوم نیز دو دفتر توسعه تجارت در اتاق های بازرگانی اصفهان و سن پترزبورگ راه اندازی می شود. ضلع سوم این تلاش ها نیز به دولت و سیاست گذاران برمی گردد که باید رفع معضلات بخش حمل و نقل، تبادلات پولی و رفع تعهدات ارزی را دنبال کنند.

وی با اشاره به تأثیر نرخ تورم بر قیمت مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان در دو ماه گذشته تصریح کرد: این امر تأثیر مستقیمی بر سرمایه در گردش تولیدکنندگان می گذارد و تولیدکنندگان و تجار با سیاست انقباضی بانک مرکزی نیز مواجه هستند؛ بنابراین باید برای توسعه صادرات اورسیا و افغانستان تسهیلات ویژه تعریف شود. همچنین صندوق ضمانت صادرات تجار را درگیر بروکراسی های طولانی می کند که این چالش ها باید مرتفع شود.

### رشد 40 درصدی صادرات ایران به روسیه در هشت ماه گذشته

**علیرضا پیمان پاک**، معاون وزیر صمت و رئیس سازمان توسعه تجارت ایران نیز با بیان اینکه نتایج سفر هیأت تجاری ایران به روسیه در سه بخش قابل بررسی است، اظهار داشت: در بخش تفاهات و قراردادهای آمادگی حمایت و پشتیبانی از تجار در حوزه های ارزی، حمل و نقل و بیمه را داریم. همچنین اگر فعالان اقتصادی با طرف های روسی به تفاهات اولیه ای دست یافته اند که نیازمند پیگیری سازمان توسعه تجارت است، به این سازمان اطلاع رسانی شود.

وی ادامه داد: اگر حوزه جذاب و بازار بکری در روسیه شناسایی شده که کشورمان در این حوزه ها توانمندی دارد اما فعالان اقتصادی در جریان این سفر موفق به ایجاد ارتباط با طرف های متناظر نشده اند، آمادگی شناسایی و ایجاد پیوند با طرف های روسی را داریم.

پیمان پاک همچنین از رشد 40 درصدی صادرات ایران به روسیه و کاهش 40 درصدی صادرات روسیه به ایران در هشت ماه گذشته خبر داد.

رئیس سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به برگزاری نمایشگاه پلاستیک و پلیمر در بهمن ماه و نمایشگاه صنعت پوشاک و نمایشگاه صنعت ساختمان در اسفندماه در روسیه، تسهیلات و مشوق های سازمان توسعه تجارت و اتاق بازرگانی ایران برای حضور و اعزام هیأت های تجاری اصفهان به این نمایشگاه ها را تشریح کرد.

پیمان پاک با اشاره به عقد قرارداد میان صندوق ضمانت صادرات ایران با طرف روسی، سایر سازوکارهای حمایتی سازمان توسعه تجارت از تجار ایرانی و همچنین تأمین مالی برای صادرات به کشورهای اوراسیا را تشریح و خاطر نشان کرد: شاید فرآیند توسعه بازار ایران در این کشورها ظرف 5 تا 6 ماه امکان پذیر باشد، اما توسعه زیرساخت های حمل و نقل در کوتاه مدت امکان پذیر نیست و در این زمینه باید تلاش های بیشتری صورت گیرد.

**احمد پزنده**، رئیس کمیسیون تجارت، خدمات و ارتباطات اتاق بازرگانی نیز در این نشست ضمن تقدیر از پاسخگویی رئیس سازمان توسعه تجارت به فعالان اقتصادی، ابراز امیدواری کرد مباحث مطرح شده در این نشست در نهایت به توسعه صادرات به روسیه بینجامد.

### لزوم تسهیل قوانین برای فعالان اقتصادی و صادرکنندگان

در ادامه **فرشته امینی**، عضو هیئت رئیسه اتاق بازرگانی اصفهان و نایب رئیس کمیسیون تجارت، خدمات و ارتباطات گفت: همان طور که صادرات برخی کالاها به روسیه ممنوع شده، صادرات کالاها روسی به کشورهای اروپایی و آمریکا نیز ممنوع شده است و تولیدکنندگان روسی به دنبال بازارهای دیگری برای فروش کالاها خود هستند و توافق نامه اورسیا بهترین حمایت از تولیدکنندگان روسی برای حضور در بازار ایران است؛ بنابراین تمام تلاش اتاق بازرگانی اصفهان در این راستا صورت می گیرد که شیب مثبت حضور روسیه در بازار اوراسیا بالاتر از شیب مثبت حضور ایران نباشد و به نظر می رسد باید در حوزه قوانین تسهیلاتی برای حضور فعالان اقتصادی و صادرکنندگان کشورمان در بازار این کشورها به خصوص روسیه فراهم شود.

### چالش حمل و نقل و تأمین مالی برای تولیدکنندگان و تجار ایرانی

**علی کرباسی زاده**، مشاور عالی رئیس اتاق بازرگانی اصفهان نیز با بیان اینکه سهم کشورمان از صادرات 350 میلیارد دلاری به روسیه در سال 2021 تنها 0.4 درصد بوده است، اظهار داشت: برای چندبرابر کردن این سهم باید زیرساخت های حمل و نقل به این کشور نیز چندبرابر شود، درحالی که هم اکنون بالا رفتن تقاضا برای ترانزیت کالا به این کشور و عرضه محدود موجب افزایش قیمت حمل و نقل شده و شرایط رقابتی را از تجار ما سلب کرده است. همچنین برای توسعه صادرات به روسیه تولیدکنندگان باید ظرفیت تولید خود را افزایش دهند که به همان نسبت نیاز به سرمایه در گردش بیشتری دارند، درحالی که قدرت ارائه تسهیلات از سوی بانک ها نسبت به سال گذشته کاهش یافته؛ بنابراین تولیدکنندگان و تجار ایرانی با دو چالش حمل و نقل و تأمین مالی و سرمایه در گردش مواجه هستند.

وی با بیان اینکه روسیه منابع مالی خوبی در اختیار دارد، افزود: در این وضعیت باید با طراحی یک مکانیزم نسبت به توسعه زیرساخت های حمل و نقل و تأمین مالی تولیدکنندگان کشورمان برای بهره گیری از فرصت خوب صادرات به روسیه اقدام کرد.

### چالش های ارزی تجار رفع شود

همچنین **اصغر اخوان مقدم**، عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان و نایب رئیس کمیسیون توسعه و بهبود محیط کسب و کار ضمن ارائه پیشنهادی درباره بازگشت ارز تجار و لزوم اجازه تهاتر ارز گفت: تولیدکنندگان باید کالای خود را برای رسیدن به کف صادرات جمع کنند و فرآیند صادرات و رسیدن به پول برای آنها نسبت به فروش همان کالا در داخل کشور زمان بیشتری می برد؛ بنابراین باید برای نیاز به سرمایه در گردش آنها فکر اساسی شود.

#### **برای توسعه تجارت با روسیه زمان محدودی داریم**

**امیرحسین کمیلی**، مدیرکل صنعت، معدن و تجارت استان نیز با تأکید بر اخذ تصمیمات سریع مدیریتی برای توسعه تجارت با روسیه افزود: در این حوزه باید از پراکندگی کارها میان وزارتخانه های مختلف جلوگیری شود، چون فرصت محدودی داریم که نیاز است بخش دولتی به این امر ورود کند که خوشبختانه در حال انجام است. همچنین در زمینه زیرساخت های حمل و نقل می توان برخی پروژه ها را به صورت مشارکتی با روسیه پیش برد و یا حتی به شرکت های این کشور واگذار کرد.

#### **نتایج سفر به روسیه؛ از مذاکره تا اجرا**

**روح الله میرزامیری**، مدیر امور کمیسیون های اتاق بازرگانی اصفهان نیز اظهار داشت: بلافاصله پس از بازگشت هیأت بلندپایه تجاری استان از روسیه اتاق فکری برای عملی کردن دستاوردهای این سفر در اتاق اصفهان تشکیل شد و اطلاع رسانی به فعالان اقتصادی که در این سفر حضور نداشتند، در قالب حضور در سه برنامه گفت و گوی ویژه خبری شبکه استانی اصفهان انجام گرفت. همچنین در نشست کارشناسی شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی در اتاق اصفهان، ضمن مرور هدف گذاری انجام شده برای توسعه صادرات به روسیه، پیش نیازها و الزامات این امر در حضور مدیران اقتصادی استان، فعالان بخش خصوصی، نمایندگان تشکل ها و انجمن های صادراتی استان و نمایندگان 20 شرکت برتر اصفهان که در سال های اخیر با روسیه در ارتباط بودند تشریح شد.

وی با اشاره به برگزاری جلسات تخصصی در قالب مصاحبه به منظور جمع بندی نظرات درباره تسهیل روابط تجاری با روسیه و طرح این موضوعات در جلسه شورای گفت و گو افزود: همچنین هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان جلسه ویژه ای برای بررسی ایجاد دفتر تخصصی تسهیل تجارت با روسیه داشتند. امیدواریم بخشی از موارد در قالب یادداشت تفاهمی میان اتاق بازرگانی اصفهان و سازمان توسعه تجارت به امضا رسیده و نقشه راهی برای توسعه تجارت با روسیه شود.

#### **غیبت شرکت های اروپایی و آمریکایی، فرصتی برای شرکت های ایرانی**

**سیدصادق علامه** دبیر کمیسیون تجارت، خدمات و ارتباطات اتاق بازرگانی نیز با بیان اینکه پس از بروز تنش میان روسیه و اوکراین 70 درصد از 500 شرکت برتر فعال در روسیه از بازار این کشور خارج شدند، گفت: بیشتر این شرکت ها از اروپا و آمریکا بودند و 57 کشور از جمله کشورهای اتحادیه اوراسیا نیز ممنوعیت های جدیدی درباره تجارت با روسیه برقرار کردند. در این میان شرکت های ایرانی باید خلأ حضور شرکت های اروپایی و آمریکایی را پر کنند؛ بنابراین باید استانداردهای فعالیت خود را بالاتر ببرند، چون امروزه مشتریان تعیین کننده حضور شرکت ها در هر بازاری هستند. همچنین به نظر می رسد برای حضور موفق در بازار اوراسیا و به طور خاص بازار روسیه، باید نسبت به ایجاد دفاتر تجاری منطقه ای اقدام شود.

#### **لزوم ایجاد دفتر تسهیل تجارت با روسیه در اتاق بازرگانی اصفهان**

همچنین **علیرضا جاوری**، مشاور کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی اصفهان توسعه پایدار و پیش رونده تجارت کالاهای ایرانی در روسیه را یکی از اهداف سفر اخیر به این کشور دانست و بیان کرد: مدل های گوناگونی برای شناسایی و بهره برداری از فرصت های بازار وجود دارد که استفاده از دفاتر تجاری منطقه ای یکی از این روش های نوین است. در این راستا سازمان کنترل کره جنوبی به عنوان مدل دولتی و انجمن صنعت گران و بازرگانان مستقل ترکیه (موسیاد) به عنوان مدل خصوصی مورد بررسی قرار گرفت. در نهایت با توجه به تجربه ای که در کشور سوریه داشتیم، به این نتیجه رسیدیم اگر این نهاد تنظیم گر در روسیه صرفاً دولتی یا صرفاً خصوصی باشد با چالش های مختلفی روبه رو خواهد بود؛ بنابراین پیشنهاد ما ایجاد دفتری در اتاق بازرگانی اصفهان برای تسهیل تجارت با روسیه و همچنین ایجاد دفتری مشابه در مسکو با مدیریت سازمان توسعه تجارت ایران است.

در ادامه این جلسه فعالان اقتصادی استان به بیان نظرات و پیشنهادات خود برای توسعه تجارت با روسیه و طرح برخی موانع موجود پرداختند. لزوم رفع دستورالعمل های مغل صادرات طلا و جواهر، مشکلات بازگشت ارز، محدودیت های زمانی و تعطیلی دو روزه گمرک ایران در هفته که مشکلاتی برای تجار ایجاد کرده است، تأخیر زیاد در ترخیص کالا در مرز و از بین رفتن محصولات صیفی، نوسانات زیاد نرخ حمل و نقل بار به روسیه، مشکلات مربوط به صادرات شیلات و لزوم ایجاد سندیکای نرخ گذاری کالا در روسیه برای جلوگیری از رقابت منفی و پایین آوردن قیمت ها از جمله این مباحث بود.