



به‌جای فروش مقطعی، وارد زنجیره ارزش روسیه شوید

نشست میز تجاری روسیه با حضور مسئول میز روسیه سازمان توسعه تجارت ایران، رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در مسکو و جمعی از مدیران و فعالان اقتصادی در اتاق بازرگانی تبریز برگزار شد؛ نشست که در آن راهکارهای افزایش صادرات به روسیه، بهره‌گیری از ظرفیت‌های تولیدی آذربایجان شرقی و رفع موانع استاندارد، حمل‌ونقل و تجاری مورد بررسی قرار گرفت.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی تبریز، رضا جعفری، عضو هیئت رئیسه اتاق بازرگانی تبریز، در این نشست، با اشاره به شرایط جدید حاکم بر تجارت کشور گفت: با توجه به شرایط کشور، از بین رفتن کریدور جنوب، تقویت کریدور شمالی و کاهش صادرات، اهمیت موضوع روسیه افزایش یافته و لازم است ظرفیت های موجود در این حوزه مورد توجه بیشتری قرار گیرد.

امکان دو برابر کردن صادرات به روسیه در شش ماهه نخست سال وجود دارد

سید یوسف حسینی، رئیس کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق بازرگانی تبریز، با اشاره به ظرفیت قابل توجه بازارهای هدف صادراتی، بر ضرورت استفاده حداکثری از فرصت های موجود برای افزایش صادرات استان تأکید کرد و گفت: با برنامه ریزی و همراهی فعالان اقتصادی، ظرفیت دو برابر کردن صادرات در شش ماهه نخست سال آتی وجود دارد.

وی با اشاره به حجم قابل توجه بازارهای پیش روی فعالان اقتصادی اظهار کرد: امروز بازار مناسبی در اختیار کشور و به ویژه آذربایجان شرقی قرار دارد و این شرایط می تواند به یکی از بهترین فرصت ها برای توسعه صادرات تبدیل شود.

حسینی افزود: بسیاری از فعالان اقتصادی و تجار استان در حال حاضر در این بازارها حضور دارند و فعالیت می کنند، اما ظرفیت موجود بسیار فراتر از سطح فعلی مبادلات است و نباید به شرایط کنونی اکتفا کنیم.

رئیس کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق بازرگانی تبریز با تأکید بر لزوم تدوین برنامه ای عملیاتی برای استفاده از این فرصت ها گفت: باید اقدامات مشخص و هدفمندی انجام دهیم تا بتوانیم حداقل در شش ماهه نخست سال جاری، میزان صادرات به روسیه را به شکل قابل توجهی افزایش دهیم؛ ظرفیت و امکان دو برابر کردن صادرات در سال آتی نیز وجود دارد.

روند رو به رشد تجارت آذربایجان شرقی با روسیه

سهند شهبازی، مسئول دبیرخانه میزهای تجاری آذربایجان شرقی، با اشاره به روند رو به رشد روابط تجاری آذربایجان شرقی با روسیه گفت: آمارهای گمرکی و همچنین عملکرد کارت های بازرگانی صادرشده در استان نشان می دهد که طی چهار سال اخیر، تجارت آذربایجان شرقی با روسیه در بخش صادرات و واردات افزایش قابل توجهی داشته است.

وی با بیان اینکه برای بررسی تجارت استان با روسیه باید آمارهای مختلف مورد توجه قرار گیرد، افزود: در این زمینه هم آمار گمرک از صادرات و واردات استان و هم آمار مربوط به عملکرد کارت های بازرگانی صادرشده در آذربایجان شرقی قابل بررسی است که هر دو، از افزایش مبادلات تجاری با روسیه حکایت دارند.

شهبازی با اشاره به اجرای توافقنامه تجارت آزاد با اتحادیه اقتصادی اوراسیا اظهار کرد: اگرچه در برخی موارد عنوان می شود که اجرای این توافقنامه هنوز تأثیر قابل توجهی بر تجارت کشور نداشته، اما بررسی شرایط آذربایجان شرقی نشان می دهد که این توافقنامه بر مراودات تجاری استان اثرگذار بوده است.

مسئول امور بین الملل اتاق تبریز همچنین حضور نماینده سازمان توسعه تجارت و مسئول میز روسیه این سازمان در نشست فعالان اقتصادی استان را فرصتی برای طرح مستقیم مسائل و مشکلات تجار دانست و گفت: فعالان اقتصادی می توانند مسائل و پرسش های خود در زمینه تجارت با روسیه را با مسئولان مربوطه مطرح کنند.

۱۲۳ قلم کالای ایرانی ظرفیت افزایش ۵۶۰ میلیون دلاری صادرات به روسیه را دارند

صیغعلی ضربی، رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در مسکو، با بیان اینکه ورود به بازار روسیه با وجود ظرفیت های گسترده آن، نیازمند شناخت دقیق الزامات و استانداردهای این کشور است، اظهار کرد: فعالیت در بازار روسیه کار ساده ای نیست و فعالان اقتصادی باید با استانداردها، ضوابط و شرایط حضور در این بازار آشنایی کافی داشته باشند.

ضربی افزود: اجرایی شدن توافقنامه تجارت آزاد بین ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا فرصت های جدیدی را برای صادرکنندگان ایرانی ایجاد کرده است. آثار این توافق در تجارت با روسیه نیز قابل مشاهده است و در شرایطی که رشد صادرات کل کشور در مقطعی منفی بود، صادرات ایران به روسیه روند مثبتی را تجربه کرد.

وی با اشاره به اقدامات سازمان توسعه تجارت ایران برای تقویت حضور تجار ایرانی در روسیه گفت: اعزام و پذیرش هیئت های تجاری و صدور مجوز برگزاری پایوبن های ایران در نمایشگاه های بین المللی مرتبط از جمله اقداماتی است که در این زمینه انجام شده است.

رایزن بازرگانی ایران در مسکو با اشاره به مطالعات انجام شده درباره ظرفیت بازار روسیه گفت: بازار این کشور را به صورت تخصصی مورد بررسی قرار داده ایم و در نهایت به حدود ۱۲۳ قلم کالای مزیت دار رسیده ایم که برآورد می شود تمرکز بر آنها بتواند زمینه افزایش حدود ۵۶۰ میلیون دلاری صادرات ایران به روسیه را فراهم کند.

وی ادامه داد: در این مطالعات، بازارها بر اساس وضعیت تقاضا به بخش های مختلف از جمله بازارهای در حال رشد، در حال اشباع و در حال افول تقسیم شده اند. اولویت ما طبیعتاً بازارهایی است که طی پنج سال گذشته تقاضای آنها روند افزایشی داشته است. خوشبختانه بخش قابل توجهی از صادرات فعلی ایران نیز در بازارهای رو به رشد روسیه قرار دارد.

ضربی چهار گروه کالایی را دارای ظرفیت ویژه برای توسعه صادرات به روسیه دانست و افزود: محصولات غذایی و کشاورزی، مصالح و محصولات ساختمانی، محصولات پلیمری و

شیمیایی و همچنین تریلر و قطعات خودرو از مهم ترین گروه هایی هستند که امکان افزایش سهم ایران در بازار روسیه را دارند.

رایزن بازرگانی ایران در مسکو، ورود به زنجیره تولید و ارزش روسیه را راهکاری برای ایجاد صادرات پایدار عنوان کرد و گفت: رویکردی که دنبال می کنیم این است که تولیدکنندگان ایرانی بتوانند از طریق همکاری با شرکای روسی، سرمایه گذاری مشترک، انتقال مواد اولیه و دانش فنی، به بخشی از زنجیره تولید این کشور تبدیل شوند.

وی افزود: چنین مدلی نسبت به صادرات صرف کالا پایداری بیشتری دارد. زمانی که تولیدکننده ایرانی با یک شریک روسی وارد همکاری تولیدی و زنجیره ارزش شود، تحولات مقطعی و برخی محدودیت ها کمتر می تواند موجب از دست رفتن بازار شود.

ضربی همچنین به ظرفیت «تولید بدون کارخانه» اشاره کرد و گفت: برخی واحدهای تولیدی ایران با ظرفیتی کمتر از توان واقعی خود فعالیت می کنند. این واحدها می توانند با شرکای روسی قرارداد منعقد کنند تا مواد اولیه یا بخشی از نیاز تولید از سوی طرف روس تأمین و محصول نهایی در ایران تولید و سپس به روسیه یا سایر بازارهای هدف صادر شود.

توسعه صادرات به روسیه در دستور کار قرار دارد

یزدانی، مسئول میز روسیه سازمان توسعه تجارت ایران، با اشاره به برنامه های این سازمان برای حفظ و توسعه سهم ایران از بازار روسیه گفت: حضور تولیدکنندگان ایرانی در نمایشگاه های تخصصی، توسعه صادرات کفش و لوازم خانگی و شناسایی کالاهای جدید دارای ظرفیت صادراتی از جمله برنامه هایی است که برای تقویت حضور ایران در بازار روسیه دنبال می شود.

وی با اشاره به برگزاری یک نمایشگاه تخصصی در روسیه طی هفته آینده اظهار کرد: تعدادی از شرکت های تولیدی در قالب کنسرسیوم صادراتی در این نمایشگاه حضور خواهند داشت و امیدواریم این رویداد فرصتی برای شرکت هایی باشد که در بازار روسیه با مشکل مواجه شده اند تا بتوانند بار دیگر جایگاه خود را در این بازار تقویت کنند.

یزدانی با تأکید بر ضرورت حفظ سهم ایران از بازار روسیه افزود: رقابت در این بازار جدی است و کشورهای مختلف به دنبال افزایش سهم خود هستند؛ بنابراین نباید اجازه دهیم فرصت های موجود برای محصولات ایرانی از دست برود.

مسئول میز روسیه سازمان توسعه تجارت ایران، لوازم خانگی و به ویژه انواع یخچال و یخچال فریزر را یکی دیگر از حوزه های دارای ظرفیت دانست.

یزدانی همچنین به اقدامات انجام شده برای تأمین برخی مواد اولیه مورد نیاز واحدهای تولیدی از روسیه اشاره کرد و گفت: نشست های تخصصی با شرکت های متقاضی برگزار و هماهنگی هایی نیز با رایزن بازرگانی ایران انجام شده است. در همین راستا هیئت هایی برای بررسی امکان تأمین مواد اولیه اعزام شده اند که بخشی از این مذاکرات به نتایج مثبت رسیده و برخی نیز همچنان در دست پیگیری است.

مسئول میز روسیه سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به صدور مجوز برگزاری پایوبی های ایران و نمایشگاه های اختصاصی گفت: بخشی از برنامه های نمایشگاهی از ابتدای سال به دلیل شرایط پیش آمده برگزار نشد، اما چند رویداد مهم تجاری و نمایشگاهی در روسیه در برنامه قرار دارد و امیدواریم شرکت های ایرانی حضور فعالی در آنها داشته باشند.

وی در پایان از شناسایی گروه جدیدی از کالاهای دارای ظرفیت صادرات به روسیه خبر داد و گفت: برخی از این کالاها تاکنون صادرات قابل توجهی به روسیه نداشته اند، اما با توجه به تغییر شرایط این بازار و تحریم های اتحادیه اروپا علیه روسیه، برای آنها تقاضا وجود دارد. این محصولات شناسایی شده اند و برنامه ریزی برای ورود آنها به بازار روسیه در حال انجام است.

تجارت با روسیه هنوز با ظرفیت های آذربایجان شرقی فاصله دارد

صابر پرنیان، مدیرکل صنعت، معدن و تجارت آذربایجان شرقی، با تأکید بر ظرفیت بالای صنعتی و تجاری استان گفت: سطح فعلی تجارت با روسیه متناسب با توانمندی های موجود نیست و باید ظرفیت واحدهای تولیدی استان شناسایی و به بازار روسیه معرفی شود.

وی با اشاره به نتایج مثبت سفر اخیر مسئولان سازمان توسعه تجارت به استان افزود: توسعه تجارت خارجی نیازمند تعامل مستمر دولت، اتاق بازرگانی و بخش خصوصی و همچنین رفع موانع اداری و مقرراتی فعالان اقتصادی است.

پرنیان همچنین بر نقش رایزن بازرگانی ایران در روسیه تأکید کرد و گفت: رایزن باید ارتباط نزدیکی با فعالان اقتصادی داشته و ضمن شناخت نیازهای بازار روسیه، توانمندی های تولیدی استان ها را به این بازار معرفی کند.

وی با تمجید از عملکرد صیقلی ضربی، رایزن بازرگانی ایران در روسیه افزود: وی از توان، تجربه و روحیه پیگیری بالایی برخوردار است و امیدواریم حضور او به استفاده بیشتر از ظرفیت های مغفول مانده بازار روسیه منجر شود.

پرنیان در پایان تأکید کرد: حل مشکلات اقتصادی تنها وظیفه دولت نیست و دولت و بخش خصوصی باید در کنار یکدیگر برای رفع موانع و افزایش سهم ایران از بازار روسیه حرکت کنند.

رفع موانع استاندارد و حمل و نقل، لازمه توسعه تجارت با روسیه است

علی اصغر عباس زاده، مدیر کل گمرک تبریز با تأکید بر ضرورت رفع موانع تجارت با روسیه گفت: استانداردهای سخت گیرانه این کشور یکی از چالش های جدی صادرکنندگان ایرانی است و لازم است الزامات و استانداردهای بازار روسیه پیش از صادرات، به صورت شفاف در اختیار تولیدکنندگان و تجار قرار گیرد تا امکان تطبیق محصولات با نیازهای این بازار فراهم شود.

وی همچنین خواستار ارائه اطلاعات دقیق و به روز درباره ترکیب واردات و صادرات روسیه، کشورهای تأمین کننده و نیازهای واقعی این بازار شد و افزود: شناخت این ظرفیت ها می تواند علاوه بر افزایش صادرات، فرصت هایی برای تأمین مواد اولیه و کالاهای مورد نیاز ایران از روسیه ایجاد کند.

عباس زاده تأکید کرد که توسعه تجارت صرفاً به معنای افزایش حجم صادرات نیست و شناخت سلیقه مصرف کنندگان، الزامات کیفی و ایجاد بازارهای پایدار باید مورد توجه قرار گیرد.

وی در پایان، مشکلات حمل و نقل را از دیگر موانع تجارت دو کشور دانست و بر تسهیل فعالیت شرکت های حمل و نقل روسی، صدور مجوزهای لازم و رفع محدودیت های

موانع صادرات سیر به روسیه و هند باید فوری برطرف شود

رحیم روایی، مدیرکل دفتر هماهنگی امور اقتصادی استانداری آذربایجان شرقی با اشاره به مشکلات تولیدکنندگان و صادرکنندگان سیر گفت: محدودیت مسیرهای زمینی، مشکلات حمل و نقل و نامتناسب بودن پایه صادراتی، صادرات این محصول را با چالش جدی مواجه کرده است. وی افزود: بر اساس آمار موجود، حدود ۲۰ هزار تن سیر تولید شده که بخشی از آن به صورت خشک عرضه می شود. روسیه از بازارهای مهم سیر تر و هند نیز مقصد اصلی سیر خشک بوده است، اما محدودیت های ایجادشده در مسیرهای صادراتی، دسترسی به این بازارها را دشوار کرده است. روایی خواستار بازنگری در پایه صادراتی سیر متناسب با قیمت واقعی بازار شد و تأکید کرد: برای تسهیل صادرات به روسیه و هند باید هرچه سریع تر راهکار عملیاتی اتخاذ شود. وی در پایان هشدار داد: تأخیر در تصمیم گیری می تواند موجب جوانه زدن و از بین رفتن بخشی از محصول و تحمیل زیان به تولیدکنندگان و صادرکنندگان شود.

ظرفیت اقتصادی استان برای توسعه تجارت با روسیه

محمدنقی هنربر، رئیس اداره بازرگانی خارجی اداره کل صمت تبریز، با اشاره به ظرفیت های موجود در استان برای توسعه روابط تجاری با روسیه افزود: در استان فعالان اقتصادی متعددی در حوزه تجارت با روسیه فعالیت می کنند و حدود 58 فعال استانی در این حوزه حضور دارند. همچنین شرکت های توانمند و مناسبی در استان وجود دارند که می توان از ظرفیت آنها برای توسعه صادرات به روسیه استفاده کرد.

وی گفت: امیدواریم با استفاده از فرصت های موجود و ظرفیت فعالان اقتصادی و شرکت های استان، بتوانیم گام های مؤثرتری برای توسعه صادرات به روسیه و بهبود روابط تجاری با این کشور برداریم.