

گزارش صورتجلسه

عنوان جلسه: کمیسیون مشترک تسهیل تجارت و توسعه صادرات و کشاورزی

روز: سه شنبه

تاریخ: ۱۴۰۴/۱۰/۹

حاضرین در جلسه:

جناب آقای رحیمی، رایزن محترم بازرگانی ایران در روسیه
جناب آقای بیگی یزدی، رئیس محترم کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق بازرگانی یزد
جناب آقای پهلوان پور، رئیس محترم کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی یزد
جناب آقای زاهدی، معاون محترم بازرگانی اداره کل صمت استان یزد
جناب آقای شطرنجی، رئیس محترم سازمان نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی استان یزد
جناب آقای شیخعلیشاهی، معاون محترم برنامه ریزی جهاد کشاورزی استان یزد
جناب آقای عشقان ملک، رئیس محترم اتحادیه صادرکنندگان استان یزد
جناب آقای غفاریان، مدیر محترم باغبانی جهاد کشاورزی استان یزد
جناب آقای یاسائی، مدیر محترم نظارت بر مواد غذایی معاونت غذا و دارو استان یزد
سرکار خانم رئیسی، کارشناس محترم اداره صمت استان یزد
سرکار خانم زارعی، نماینده محترم سازمان استاندارد استان یزد
سرکار خانم موسوی، مدیر آزمایشگاه معاونت غذا و دارو دانشگاه علوم پزشکی استان یزد
جناب آقای پارسا، عضو محترم انجمن گلخانه داران استان یزد
جناب آقای پوررضا، رئیس محترم هیئت مدیره انجمن گلخانه داران استان یزد
جناب آقای تاج نیا، مدیرعامل شرکت یزد گل سرخ
جناب آقای حسینی مشهدی، مدیر محترم دپارتمان توسعه کسب و کار اتاق بازرگانی یزد
جناب آقای ترکی، مسئول محترم امور کمیسیون های اتاق بازرگانی یزد
جناب آقای حکیمی، کارشناس محترم گمرک یزد
جناب آقای دهقان، عضو محترم هیئت مدیره انجمن گلخانه داران استان یزد
جناب آقای زارع، نماینده محترم گلخانه داران استان یزد
جناب آقای شهینه پور، مدیرعامل محترم شرکت بسته بندی شهینه پور
جناب آقای شیرازی، مدیرعامل محترم شرکت کیان ماهور
سرکار خانم صالحی، دبیر محترم کمیسیون صادرات اتاق بازرگانی یزد
سرکار خانم صالحی آذر، مدیر محترم بازرگانی خارجی شرکت فرجامی
سرکار خانم صادقیان، فعال محترم اقتصادی

جناب آقای ظهوری، مدیرعامل محترم بندر خشک پیشگامان

جناب آقای فلاح، مدیرعامل محترم شرکت طعام گستر

جناب آقای کرغلیان، فعال محترم گردشگری در روسیه

جناب آقای مسلمان یزدی، مدیر محترم انجمن گلخانه داران استان یزد

جناب آقای ملانوری، عضو محترم انجمن گلخانه داران استان یزد

سرکار خانم نظری، مدیر محترم امور بین الملل اتاق بازرگانی یزد

دستور جلسه:

۱. تبیین الزامات اولیه، استانداردهای فنی، بهداشتی و گواهی‌های ضروری برای ورود محصولات گلخانه‌ای و غذایی به بازار

روسیه

۲. بررسی راهکارهای توسعه، تسهیل و رفع موانع صادرات محصولات گلخانه‌ای و غذایی به بازار روسیه

محسن رحیمی، رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در روسیه، به صورت ویدئویی در نشست کمیسیون مشترک «کشاورزی» و «تسهیل تجارت و توسعه صادرات» اتاق بازرگانی یزد که حضور یافت، با تشریح آخرین وضعیت تجارت با روسیه، بر لزوم عبور از روش‌های سنتی صادرات و حرکت به سمت تشکیل کنسرسیوم‌های صادراتی تأکید کرد.

محسن رحیمی با اشاره به رشد قابل توجه صادرات ایران به روسیه در سال‌های اخیر گفت: صادرات ایران به روسیه از حدود ۵۰۰ میلیون دلار در سال ۱۳۹۹ به ۱ میلیارد و ۱۲۰ میلیون دلار در سال گذشته رسیده است که رشدی حدود ۲.۵ برابری را نشان می‌دهد.

وی افزود: علاوه بر رشد کمی، ساختار صادراتی ما نیز بلوغ یافته است؛ به طوری که سهم صادرات صنعتی، معدنی و پتروشیمی به ۵۵ درصد و محصولات کشاورزی به ۴۵ درصد رسیده است، با این حال، صادرات محصولات کشاورزی نیز از نظر وزنی و ارزش مطلق همواره روند صعودی داشته است.

رایزن بازرگانی ایران در روسیه با اشاره به ارزش افزوده بالای محصولات کشاورزی اظهار داشت: برخلاف تصور برخی که معتقدند باید از صادرات کشاورزی عبور کنیم، آمارها نشان می‌دهد که یک یا دو کانتینر فلفل دلمه‌ای می‌تواند به اندازه یک کشتی سیمان ارزش افزوده داشته باشد.

رحیمی تصریح کرد: در حال حاضر فلفل دلمه‌ای گلخانه‌ای با ۶۱ میلیون دلار ارزش افزوده، مرغوب‌ترین کالای صادراتی ما در این حوزه است و پس از آن محصولاتی نظیر پسته، کیوی، گوجه‌فرنگی و محصولات پتروشیمی در صدر قرار دارند.

محسن رحیمی با هشدار نسبت به ادامه روند صادرات غیررسمی و استفاده از واسطه‌ها گفت: روسیه با راهاندازی سامانه ردیابی کالا و الزام به نصب QR Code روی کالا، در حال حذف کامل قاچاق و تجارت خاکستری است.



وی تاکید کرد: از سال ۲۰۲۶ قوانین نظارتی به شدت سخت‌گیرانه خواهد شد و امکان فروش کالای بدون هویت و مدارک قانونی (تجارت سیاه) عملاً غیرممکن می‌شود. بنابراین تجار ایرانی باید هرچه سریع‌تر به سمت تجارت سفید، ثبت شرکت در روسیه و کار قانونی حرکت کنند.

رحیمی با تشریح ساختار بازار روسیه گفت: بیش از ۷۰ درصد بازار مصرف در شهرهای بزرگ مانند مسکو و سن‌پترزبورگ در اختیار فروشگاه‌های زنجیره‌ای (مانند ۵X و مگنیت) است. ورود به این شبکه نیازمند ثبات قیمت، کیفیت بالا و قراردادهای حقوقی محکم است.

در میادین عمده‌فروشی مانند فود سیتی عمده‌تأ تحت تسلط تجار کشورهای دیگر (مانند آذربایجان) است و فعالیت در آنها اغلب به صورت غیررسمی و با ریسک بالا انجام می‌شود.

رایزن بازرگانی ایران در روسیه بزرگترین آفت صادرات ایران را «رقابت منفی صادرکنندگان با یکدیگر» دانست و با ذکر مثالی گفت: در بازار میگو، رقابت منفی و قیمت‌شکنی تجار ایرانی باعث شد علی‌رغم کیفیت خوب، بازار را از دست بدهیم و شرکت‌های ایرانی از لیست تأمین‌کنندگان حذف شوند. در مقابل، صادرکنندگان فلفل دلمه‌ای با مدیریت صحیح عرضه و قیمت، موفق شدند رقبا را کنار بزنند.

وی به فعالان اقتصادی استان یزد پیشنهاد داد: برای موفقیت در بازار بزرگ روسیه، باید از صادرات انفرادی و پراکنده پرهیز کنید. راهکار اصلی، تشکیل کنسرسیوم و شرکت‌های مدیریت صادرات (EMC) است تا بتوانید با مقیاس بزرگ، برند واحد و قدرت چانه‌زنی بالا با فروشگاه‌های زنجیره‌ای روسیه قرارداد ببندید.

رحیمی با اشاره به ابزارهای مالی موجود گفت: هم‌اکنون امکان استفاده از ال‌سی (LC) بین بانک سپه و VTB، ضمانت‌نامه‌های صندوق ضمانت صادرات با همکاری همتای روس EXIAR و خدمات فاکتورینگ برای نقد کردن سریع مطالبات وجود دارد.

وی خاطرنشان کرد: بخش بازرگانی سفارت ایران آمادگی دارد تا از هیئت‌های تجاری که به صورت رسمی و در قالب ساختارهای منسجم وارد بازار می‌شوند، حمایت کامل حقوقی و مشورتی به عمل آورد.

علی‌اصغر بیگی، رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات و نایب رئیس اتاق بازرگانی یزد، ضمن انتقاد از عملکرد انفرادی برخی صادرکنندگان و عدم بهره‌گیری از ظرفیت‌های کارشناسی اتاق بازرگانی، بر لزوم تشکیل کنسرسیوم‌های صادراتی و ایجاد دفاتر تجاری در بازارهای هدف، به‌ویژه روسیه و اوراسیا تأکید کرد.

علی‌اصغر بیگی با اشاره به حجم بالای مبادلات تجاری با کشورهای اوراسیا و روسیه اظهار داشت: زمانی که حجم صادرات کالاهای ما به بازاری مانند روسیه به ارقامی حدود ۱۵۰ تا ۲۵۰ میلیون دلار می‌رسد، تشکیل یک کنسرسیوم صادراتی توجیه اقتصادی پیدا می‌کند.



وی افزود: اگر تنها یک‌دهم درصد از ارزش این صادرات (مثلاً ۲۵۰ هزار دلار از ۲۵۰ میلیون دلار) به ایجاد زیرساخت اختصاص یابد، می‌توان با این مبلغ دفتری در مسکو تأسیس کرد و نمایندگانی از استان یزد را در آنجا مستقر نمود. این نمایندگان می‌توانند علاوه بر بازاریابی، به عنوان طرف حساب مطمئن عمل کرده و ریسک‌هایی نظیر عدم بازگشت پول یا کلاهبرداری را به حداقل برسانند.

رئیس کمیسیون تسهیل تجارت اتاق یزد با اشاره به نگرانی تجار از هزینه‌ها گفت: پرداخت مبلغ ناچیزی (حدود ۱۰۰ هزار دلار یا درصدی اندک از کل محموله) برای عضویت در کنسرسیوم، بسیار منطقی‌تر از آن است که تاجر به دلیل نداشتن نماینده در مقصد، با مشکلات گمرکی مواجه شود یا خریدار خارجی به بهانه‌های واهی نظیر خرابی بار، بخش قلیل توجهی از پول را کسر کند و صادرکننده به ناچار آن را بپذیرد.

بیگی در بخش دیگری از سخنان خود به فرهنگ غالب در میان برخی تجار استان انتقاد کرد و گفت: متأسفانه بسیاری از تجار یزدی ترجیح می‌دهند به صورت «چراغ خاموش» و انفرادی عمل کنند و تا زمانی که سود می‌کنند، اطلاعات خود را به اشتراک نمی‌گذارند. اما به محض اینکه در معامله‌ای دچار ضرر می‌شوند یا خریدار خارجی بدعهدی می‌کند، راهی اتاق بازرگانی شده و گلایه می‌کنند که چرا اتاق حمایتی نکرد.

وی تصریح کرد: وظیفه اتاق بازرگانی ارائه مشورت و اعتبارسنجی پیش از معامله است. تاجر باید قبل از عقد قرارداد، از طریق اتاق بازرگانی، اتاق‌های مشترک و رایزنان بازرگانی، اعتبار خریدار را استعلام کنند، نه اینکه پس از وقوع خسارت در راهروهای اتاق به دنبال جبران باشند.

نایب رئیس اتاق بازرگانی یزد با اشاره به تجربه طولانی خود در بازار امارات (از سال ۲۰۱۰ تاکنون) هشدار داد: نباید تصور کرد که بازار امارات تنها یک بازار مصرفی است یا باید آن را رها کرد و به سراغ بازارهای دیگر رفت. این پاک کردن صورت مسئله است.

وی افزود: امارات در حال تغییر استراتژی است و با ایجاد گلخانه‌های مدرن و جایگزینی نیروهای بومی به جای ایرانیان، در حال خودکفایی است. از سوی دیگر، رقابایی قدرتمند مانند هند و پاکستان در بازارهایی مثل پیاز و سیب‌زمینی حضور جدی دارند. اینکه محصولی مثل گوجه‌فرنگی ایران تنها دو ماه در بازار دیده شود و سپس حذف گردد، نشانه ضعف ما و ترجیح منافع شخصی کوتاه‌مدت بر حضور پایدار در بازار است.

بیگی در پایان خاطرنشان کرد: راهکار اصلی، خروج از عملکرد جزیره‌ای، جدی گرفتن موضوع کنسرسیوم‌ها، ثبت شرکت در کشورهای هدف و حضور فیزیکی نمایندگان تجاری برای حفظ سهم بازار است.

حسین پهلوانپور، رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی یزد، بر لزوم حذف واسطه‌ها و ایجاد سازوکاری برای صادرات مستقیم محصولات کشاورزی استان به روسیه تأکید کرد.

وی با اشاره به جلسات متعدد و نتایج مثبت رایزنی‌ها با نهادهای ذی‌ربط، اظهار داشت: بازار روسیه فرصتی استثنایی برای محصولات کشاورزی ماست؛ اما متأسفانه تولیدکنندگان یزدی تاکنون نتوانسته‌اند به صورت مستقیم در این بازار نفوذ کنند. در حال حاضر، سود



اصلی این تجارت نصیب دلالتان و واسطه‌ها می‌شود، در حالی که زحمت تولید، فرسایش خاک، مصرف منابع آبی و تبعات زیست‌محیطی آن برای کشاورزان و استان یزد باقی می‌ماند.

پهلوان‌پور با انتقاد از عملکرد انفرادی صادرکنندگان یزدی گفت: متأسفانه ما در یزد هنوز فرهنگ کار گروهی و حمایت متقابل را به درستی پیاده نکرده‌ایم. اگر فعالان این حوزه متفق‌القول شوند و خرد جمعی را مبنا قرار دهند، می‌توانیم کالا را مستقیماً به مسکو که بارانداز و مرکز توزیع کل روسیه است برسانیم.

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی یزد با اشاره به کیفیت بالای محصولات استان افزود: محصولات گلخانه‌ای یزد، به ویژه خیار و فلفل صادراتی، اکنون به یک برند شناخته شده تبدیل شده‌اند. حفظ این جایگاه حیاتی است. بازار مسکو بازاری با کشش مصرفی بسیار بالاست و اگر بتوانیم محصول برند و باکیفیت را مستقیماً به دست مصرف‌کننده برسانیم، می‌توانیم کالا را با قیمتی تا ۴۰ درصد بالاتر از نرخ فعلی به فروش برسانیم.

پهلوان‌پور در خصوص تسهیلات صادراتی پیشنهاد داد: باید از ظرفیت خط سبز گمرکی آستاراخان به عنوان یک ابزار تشویقی استفاده کنیم. پیشنهاد ما این است که واحدهای تولیدی که تاییدیه‌های لازم از جهاد کشاورزی و غذا و دارو را دارند و محصول باکیفیت ارائه می‌دهند، در اولویت استفاده از این خط سبز قرار گیرند. باید بین کسی که محصول را فله‌ای بسته‌بندی می‌کند با کسی که سورتینگ دقیق و بسته‌بندی استاندارد دارد، تفاوت قائل شد.

وی در پایان بر لزوم ارتقای صنعت بسته‌بندی تأکید کرد و گفت: باید واقع‌بین باشیم؛ استانی مانند اصفهان با اینکه دیرتر از یزد وارد این عرصه شد، اما در زمینه سلیقه و کیفیت بسته‌بندی از ما پیشی گرفته است. پیشنهاد می‌شود تورهای تجاری و آموزشی برای گلخانه‌داران برگزار شود تا با بازدید از کنسرسیوم‌های داخلی مانند روماک و بازارهای هدف روسیه، ایده‌های نوین را دریافت و در محصولات استان پیاده‌سازی کنند.

خانم موسوی، مدیر آزمایشگاه معاونت غذا و دارو، با تشریح آخرین وضعیت پایش سلامت محصولات کشاورزی در استان یزد، از پایین بودن میزان باقی‌مانده سموم در محصولات این استان خبر داد و بر ضرورت نوسازی تجهیزات آزمایشگاهی برای تسریع در فرآیند صادرات تأکید کرد.

موسوی با اشاره به فعالیت‌های مستمر این واحد در زمینه سنجش باقی‌مانده سموم آفت‌کش‌ها اظهار داشت: از ابتدای مهرماه تاکنون بیش از ۱۰۰ نمونه محصول در آزمایشگاه استان مورد بررسی قرار گرفته است که خوشبختانه نتایج آنالیزها وضعیت مطلوبی را نشان می‌دهد.

وی در خصوص مقایسه وضعیت سلامت محصولات یزد با سایر نقاط کشور گفت: در بازدیدی که از آزمایشگاه مرجع در کرمان (محل ارجاع نمونه‌های برون‌سپاری شده استان) داشتیم، مشخص شد که سطح آلاینده‌ها و باقی‌مانده سموم در محصولات کشاورزی استان یزد، به مراتب پایین‌تر از نمونه‌های ارسالی از سایر استان‌ها است که این امر مایه خرسندی است.

موسوی در ادامه به چالش‌های زیرساختی اشاره کرد و افزود: با وجود دستاوردهای خوب، با محدودیت‌های تجهیزاتی مواجه هستیم، در حال حاضر ستون دستگاه آنالیز آزمایشگاه دچار نقص فنی شده است که تنها هزینه تأمین همین قطعه بالغ بر ۴۰۰ میلیون تومان برآورد می‌شود.

وی خاطرنشان کرد: این ارتقای تجهیزات نه تنها سرعت کار را به شکل چشمگیری افزایش می‌دهد، بلکه به صادرکنندگان استان کمک می‌کند تا نمونه‌های صادراتی خود را با هزینه‌ای بسیار کمتر و در داخل خود استان آنالیز کنند و درگیر پروسه‌های طولانی و پرهزینه نشوند.

غلامرضا یاسائی، مدیر نظارت بر مواد غذایی، آرایشی و بهداشتی معاونت غذا و دارو دانشگاه علوم پزشکی یزد، ضمن ارائه گزارش آماری از صادرات محصولات غذایی و کشاورزی استان در چهار سال اخیر، از کاهش قابل توجه موارد عدم انطباق (باقی‌مانده سموم) و استقبال بازار روسیه از محصولات فرآوری شده نظیر شیر خرمای و انگور خبر داد.

غلامرضا یاسائی با اشاره به رشد کیفی و کمی صادرات به کشورهای حوزه اوراسیا و روسیه گفت: از سال ۱۴۰۱ که صادرات محصولات کشاورزی به روسیه به صورت جدی آغاز شد، شاهد بهبود مستمر در سلامت محصولات استان بوده‌ایم.

یاسائی با ارائه آمار مقایسه‌ای اظهار داشت: در سال ۱۴۰۱، از مجموع ۸۲۶ گواهی صادراتی صادر شده، ۸۶ مورد (حدود ۱۰.۴ درصد) دارای عدم انطباق بودند. این در حالی است که با اقدامات آموزشی و نظارتی، در سال ۱۴۰۲ از ۶۷۰ گواهی، موارد رد شده به ۳۹ مورد (۵.۸ درصد) کاهش یافت.

وی افزود: خوشبختانه در سال ۱۴۰۳ با وجود افزایش چشمگیر صادرات و صدور ۱۲۹۵ گواهی (عمدتاً برای خیار سبز، گوجه‌فرنگی و فلفل)، تنها ۳۳ مورد عدم انطباق ثبت شد که این عدد به حدود ۲.۵ درصد رسیده است. همچنین در سال جاری (۱۴۰۴) نیز تا اول دی‌ماه، ۷۶۳ گواهی صادراتی صادر شده است.

مدیر نظارت بر مواد غذایی دانشگاه علوم پزشکی یزد تصریح کرد: کاهش آمار عدم انطباق باقی‌مانده سموم از ۱۰ درصد در سال ۱۴۰۱ به حدود ۲.۵ درصد در سال گذشته، نشان‌دهنده پتانسیل بالای استان و تلاش مؤثر کشاورزان، گلخانه‌داران و سازمان جهاد کشاورزی است. امروز می‌توان گفت محصولات گلخانه‌ای یزد در روسیه تبدیل به یک «برند» معتبر شده‌اند که باید این جایگاه را حفظ و تقویت کرد.

یاسائی در خصوص زیرساخت‌های نظارتی گفت: معاونت غذا و دارو از سال ۱۴۰۲ قابلیت پایش و اندازه‌گیری باقی‌مانده سموم را در آزمایشگاه مرجع استان ایجاد کرد. اگرچه هنوز به دلیل حجم بالای تقاضا و برخی محدودیت‌ها، بخشی از نمونه‌ها به خارج از استان ارسال می‌شود که موجب تأخیر در جوابدهی است، اما تلاش بر این است که اکثر نمونه‌ها در داخل استان بررسی شوند.

این مقام مسئول در بخش دیگری از سخنان خود به صادرات محصولات غذایی فرآوری شده اشاره کرد و گفت: علاوه بر محصولات کشاورزی خام، در سال ۱۴۰۳ تعداد ۲۸۴ گواهی و در سال ۱۴۰۴ (تا اول دی‌ماه) ۱۷۹ گواهی برای سایر مواد غذایی به مقصد کشورهای اروپایی و روسیه صادر شده است.



وی تأکید کرد: یکی از فرصت‌های جذاب که در این دو سال شناسایی شده، تقاضای بالای بازار روسیه برای محصولاتمانند «شیره خرما» و «شیره انگور» است. با توجه به فراوانی ماده اولیه این محصولات در ایران و ظرفیت فراآوری موجود، تولیدکنندگان توانسته‌اند علاوه بر محصولات کنجی، در این حوزه نیز موفق عمل کنند و این بخش پتانسیل بالایی برای توسعه بازار دارد.

محمدرضا شه‌پور، با تحلیل وضعیت صادرات به روسیه، ضمن هشدار نسبت به سخت‌تر شدن شرایط رقابت پس از پایان جنگ اوکراین، بر لزوم تغییر استراتژی‌های لجستیکی و جایگزینی مسیرهای ترانزیتی جدید تأکید کرد.

وی با اشاره به فرصت طلایی ایجاد شده در سال‌های اخیر اظهار داشت: طی دو سه سال گذشته، به دلیل شرایط جنگی روسیه و اوکراین و تسهیلاتی که روسیه برای ایران در نظر گرفت، سخت‌گیری‌های معمول کاهش یافت و ما با بازاری نسبتاً بکر روبرو بودیم. اما باید آگاه باشیم که به محض پایان جنگ، دوره آسان فعلی تمام شده و رقابت واقعی و سخت در این بازار آغاز خواهد شد.

شه‌پور بزرگترین مانع فعلی صادرات به روسیه را حمل‌ونقل دانست و گفت: در ۴ تا ۵ سال اخیر، کشور آذربایجان چالش‌های جدی در مسیر ترانزیت کالاهای ایرانی ایجاد کرده است. با توجه به اینکه این مسائل ریشه در منافع اقتصادی آن کشور دارد، نباید انتظار داشت که صرفاً با رایزنی‌های سیاسی حل‌وفصل شود. بنابراین ما نیازمند تعریف مسیرهای جایگزین هستیم.

وی در بررسی گزینه‌های جایگزین، به مسیر ارمنستان اشاره کرد و افزود: اگرچه ارمنستان ما را از خاک آذربایجان بی‌نیاز می‌کند، اما به دلیل شرایط کوهستانی و زیرساخت‌های جاده‌ای ضعیف، مسیری بسیار دشوار است. به‌ویژه در فصل زمستان و دمای زیر صفر، تردد کامیون‌ها با ریسک توقف‌های طولانی‌مدت (حتی تا ۲۰ روز) مواجه است که برای محصولات کشاورزی زیان‌بار است.

شه‌پور راهکار اصلی را بهره‌گیری از ظرفیت‌های دریایی دانست و گفت: پیشنهاد مشخص من، تمرکز بر مسیر بندر امیرآباد به سمت بندر آکتائو در قزاقستان (به جای آستاراخان یا مخاچ‌قلعه) است. گروه پیشگامان با تخصص لجستیکی خود می‌تواند در فعال‌سازی این کریدور نقش کلیدی ایفا کند.

وی پایان تأکید کرد: برای ملندگاری در بازار روسیه پس از جنگ، باید از هم‌اکنون زیرساخت‌های لجستیکی خود را از طریق مسیرهای مطمئن‌تری مانند قزاقستان تثبیت کنیم.

ناصر ظهوری، مدیرعامل بندرخشک پیشگامان یزد، از اخذ مجوز رسمی «پایانه تخصصی صادرات و واردات محصولات کشاورزی» از سازمان جهاد کشاورزی خبر داد و به تشریح دستاوردهای نوین این بندر در حوزه لجستیک ریلی و صادرات گروهی پرداخت.

ظهوری با اشاره به تکمیل زیرساخت‌های مورد نیاز در این بندر گفت: با دریافت مجوز پایانه کشاورزی، تمامی زیرساخت‌های لازم شامل سردخانه‌های مجهز و شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی و جاده‌ای در بندرخشک فعال شده‌اند تا زنجیره کامل صادرات در همین مکان شکل بگیرد.



مدیرعامل بندر خشک پیشگامان با ذکر مثالی از موفقیت اخیر در صادرات سیب درختی اظهار داشت: پیش از این، تلاش‌های انفرادی برای صادرات سیب به هند اغلب با شکست مواجه می‌شد. اما در مدل جدید، با تقسیم کار تخصصی، توانستیم به یک مدل پایدار برسیم.

وی افزود: اکنون کانتینرها مستقیماً وارد بندر خشک شده، عملیات بسته‌بندی و تشریفات گمرکی در محل انجام می‌شود و کالا با ترانزیت داخلی به بندر شهید رجایی و سپس هند ارسال می‌شود. حاصل این هم‌افزایی، صادرات موفقیت‌آمیز حدود ۴۰ تا ۵۰ کانتینر تاکنون بوده و هم‌اکنون به طور متوسط هفته‌ای ۱۰ کانتینر سیب به هند صادر می‌شود.

ظهوری با تأکید بر نقش تسهیل‌گری پیشگامان گفت: هدف ما این نیست که پیشگامان به تنهایی صفر تا صد صادرات را انجام دهد، بلکه ما بستری را تحت یک برند واحد فراهم کرده‌ایم. بدین منظور یک شرکت تعاونی تشکیل شده که آماده پذیرش عضو جدید است. ما از فعالان اقتصادی دعوت می‌کنیم تا مسئولیت بخش‌های مختلف را بر عهده بگیرند. به عنوان مثال، اگر کسی در حوزه بسته‌بندی پسته تخصص دارد، ما زمین و حتی کمک مالی در اختیارش قرار می‌دهیم تا در این پایانه مستقر شود.

وی در بخش دیگری از سخنان خود به توسعه فعالیت‌های ریلی اشاره کرد و گفت: هم‌اکنون صادرات ریلی گازوئیل به مقاصد افغانستان و ازبکستان با توافقات انجام شده در مبدا و مقصد در حال انجام است.

ظهوری خبر مهمی نیز در خصوص تجارت با شرق آسیا داد و افزود: با پیگیری‌های انجام شده، زیرساخت انتقال کالا به چین (و بالعکس) در مدت زمان ۱۵ روز فراهم شده است. هم‌اکنون در حال رایزنی با نهادهای دولتی جهت کاهش تعرفه‌ها و تسهیل امور اداری هستیم تا این مسیر، به ویژه برای صادرات خشکبار و سرب و روی که پتانسیل بالایی دارد، به طور کامل عملیاتی شود.

پیشنهادهای / مصوبات جلسه	
پیشنهاد / مصوبه ۱	مجری
مقرر گردید کارگروهی متشکل از نمایندگان کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی، بندر خشک پیشگامان و انجمن گلخانه‌داران، مدل اجرایی تأسیس یک شرکت مدیریت صادرات (EMC) یا کنسرسیوم را بررسی نمایند. هدف این کنسرسیوم جمع‌بار، برندسازی واحد و عقد قرارداد مستقیم با فروشگاه‌های زنجیره‌ای روسیه جهت حذف واسطه‌ها خواهد بود.	کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی یزد
پیشنهاد / مصوبه ۲	مجری
مصوب شد اتاق بازرگانی یزد با هماهنگی رایزن بازرگانی ایران در مسکو، یک هیئت تجاری متشکل از گلخانه‌داران و صادرکنندگان منتخب استان را به روسیه اعزام نماید. برنامه اصلی این	کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی یزد واحد امور بین‌الملل اتاق



سفر، بازدید میدانی از بازار روسیه و برگزاری جلسات B2B مستقیم با مدیران خرید فروشگاه‌های زنجیره‌ای (نظیر X5 و مگنیت) خواهد بود.	
پیشنهاد / مصوبه ۳	مجری
مقرر گردید «بندر خشک پیشگامان یزد» با توجه به چالش‌های مسیر آذربایجان، امکان‌سنجی فنی و اجرایی انتقال کالاهای صادراتی استان از مسیر ارمنستان به روسیه را بررسی نموده و در نشست کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی ارائه نماید.	بندر خشک پیشگامان کویر یزد
پیشنهاد / مصوبه ۴	مجری
با توجه به گزارش استقبال بازار روسیه از محصولات غذایی استان مانند شیر خرم و انگور، مقرر شد مرکز آموزش اتاق بازرگانی یزد، دوره‌های آشنایی با بازار روسیه، فرهنگ اقتصادی مردم روسیه و بسته‌بندی مطلوب این کشور را برای صنایع تبدیلی استان برگزار کند.	مرکز آموزش اتاق بازرگانی یزد