

بار ملوانی؛ گام کیش برای تنوع اقتصادی

پیدامی کند که در اطراف آن مجموعه‌ای از خدمات و کسب و کارها شکل بگیرد.

فعالیت لنج‌ها، جابه‌جایی کالا، خدمات بندری، انبارداری، تخلیه و بارگیری، خدمات بازرگانی و فرآیندهای مرتبط با ترخیص، همگی بخش‌هایی از زنجیره‌ای هستند که با افزایش حجم تجارت می‌توانند فعال‌تر شوند. برای کیش که بخش مهمی از اقتصاد آن بر خدمات و گردشگری استوار است، توسعه یک زنجیره اقتصادی جدید می‌تواند به معنای ایجاد تنوع بیشتر در منابع درآمد و فعالیت‌های اقتصادی باشد. تجارت دریایی همچنین می‌تواند ارتباط میان فعالان اقتصادی جزیره و بنادر مختلف جنوب کشور را تقویت کند و فرصت‌های جدیدی برای همکاری تجاری به وجود آورد. البته تبدیل این ظرفیت به یک جریان اقتصادی پایدار، به استمرار اجرای طرح، شفافیت فرآیندها، استقبال تجار و فراهم بودن زیرساخت‌های لازم بستگی دارد. هرچه مسیر فعالیت برای بازرگانان قابل پیش‌بینی‌تر باشد، امکان افزایش مشارکت بخش خصوصی و سرمایه‌گذاری در خدمات وابسته نیز بیشتر خواهد شد. بار ملوانی در مسیر اقتصاد دریامحور کیش از نظر جغرافیایی در موقعیتی قرار گرفته که امکان استفاده از ظرفیت‌های دریایی را برای آن فراهم کرده است.

با این حال، بهره‌برداری اقتصادی از این موقعیت نیازمند ایجاد مسیرهای عملی برای ورود تجارت و خدمات دریایی به اقتصاد جزیره است. بار ملوانی می‌تواند یکی از همین مسیرها باشد.

در صورت توسعه، کیش می‌تواند در کنار جایگاه خود به عنوان یک مقصد گردشگری، نقش فعال‌تری در تجارت دریایی و خدمات وابسته به آن ایفا کند. در این صورت، گردشگری همچنان یکی از پایه‌های اصلی اقتصاد جزیره خواهد بود، اما در کنار آن، تجارت دریایی، حمل‌ونقل و خدمات لجستیکی نیز می‌توانند سهم بیشتری در فعالیت‌های اقتصادی کیش پیدا کنند.

شکل‌گیری تقاضای واقعی است که می‌تواند یک رویه جدید را به فعالیتی پایدار تبدیل کند. به گفته سادات نجفی، در همین چند هفته نخست، شمار قابل توجهی از تجار این مسیر را برای فعالیت خود انتخاب کرده‌اند.

این استقبال اولیه می‌تواند نشانه‌ای از وجود تقاضا برای استفاده از ظرفیت بار ملوانی در کیش باشد؛ ظرفیتی که در صورت استمرار، امکان توسعه آن نیز بیشتر خواهد شد. ظرفیت بارگیری محدود به چارک و لنگه نیست یکی از بخش‌های مهم صحبت‌های سادات نجفی، توضیح درباره گستره جغرافیایی استفاده از این ظرفیت است. او تأکید می‌کند که تصور محدود بودن مسیر بارگیری به بندر چارک یا بندر لنگه درست نیست. بر اساس توضیح او، هر بندری که سهمیه‌های باقی‌مانده خود را استفاده نکرده باشد، و لنج‌باری در آن بندر ثبت شده باشد، می‌تواند از ظرفیت کیش برای انتخاب و حمل کالا استفاده کند. کالا پس از بارگیری از کیش، می‌تواند به بندر مقصد منتقل و در همان بندر ترخیص شود.

این ویژگی می‌تواند دامنه اثرگذاری طرح را افزایش دهد. به این معنا که کیش لزوماً تنها برای بنادر نزدیک خود نقش تأمین‌کننده کالا نخواهد داشت و می‌تواند در شبکه گسترده‌تری از ارتباطات تجاری میان بنادر جنوبی قرار گیرد. از منظر اقتصادی، چنین ظرفیتی اهمیت قابل توجهی دارد. هرچه تعداد بنادر و لنج‌هایی که امکان استفاده از مسیر کیش را داشته باشند بیشتر شود، دامنه بازار بالقوه این طرح نیز گسترده‌تر خواهد شد و فعالیت‌های مرتبط با حمل‌ونقل و خدمات تجاری در جزیره می‌تواند افزایش پیدا کند. یک زنجیره اقتصادی‌تر از جابه‌جایی کالا اثر اقتصادی بار ملوانی را نباید تنها در ارزش کالاهای وارد شده یا جابه‌جا شده خلاصه کرد. تجارت زمانی برای اقتصاد محلی اهمیت بیشتری

در اختیار کیش قرار داده است. اجرای رویه بار ملوانی را می‌توان یکی از مسیرهای استفاده از همین ظرفیت دانست. این طرح، امکان شکل‌گیری جریان جدیدی از فعالیت‌های تجاری را فراهم می‌کند که در صورت توسعه، به سمت تجارت دریایی، حمل‌ونقل و خدمات وابسته هدایت کند. سادات نجفی نیز در توضیح اهمیت این مسیر، بر ضرورت جست‌وجوی راه‌های جدید برای متنوع کردن اقتصاد کیش تأکید کرده است. به گفته او، این مسیر می‌تواند به جزیره کمک کند تا از اقتصاد تک‌محصولی و وابستگی به ورود گردشگران فاصله بگیرد و در کنار گردشگری، مسیرهای اقتصادی دیگری را نیز فعال کند. این نگاه، بار ملوانی را از یک رویه صرفاً تجاری فراتر می‌برد.

در صورت افزایش حجم فعالیت، آثار اقتصادی آن می‌تواند بخش‌هایی مانند حمل‌ونقل دریایی، خدمات بندری، انبارداری، تخلیه و بارگیری، خدمات تجاری و فعالیت‌های مرتبط با ترخیص کالا را نیز درگیر کند.

بازگشت تجار به کیش یکی از نکات مهمی که سادات نجفی بر آن تأکید دارد، دعوت از تجار قدیمی برای استفاده از ظرفیت جدید است. حضور دوباره این فعالان می‌تواند به شکل‌گیری ارتباطات تجاری تازه در جزیره کمک کند و بخشی از تجربه و شبکه تجاری گذشته کیش را دوباره به جریان ببندد. او با دعوت از فعالان اقتصادی علاقه‌مند به این حوزه، خواستار استفاده بیشتر از ظرفیت ابه وجود آمده، شده است. این موضوع از آن جهت اهمیت دارد که موفقیت هر مسیر تجاری تنها به ایجاد امکان قانونی یا اداری آن وابسته نیست؛ حضور فعال تجار، صاحبان کالا و شناورها و

تجارت جهانی: اجرای طرح بار ملوانی در منطقه آزاد کیش، مسیر تازه‌ای برای توسعه تجارت دریایی و تنوع بخشی به اقتصاد جزیره ایجاد کرده است؛ ظرفیتی که می‌تواند در کنار گردشگری، زمینه فعال شدن دوباره بخشی از ظرفیت‌های تجاری کیش و حضور بیشتر بازرگانان و فعالان اقتصادی در این جزیره را فراهم کند.

رحمان سادات نجفی، مدیرعامل جامعه بازاریبان و بازرگانان کیش، با اشاره به آغاز اجرای این طرح گفت: «ما در روزهای اولیه اجرای این طرح هستیم» و افزود که در این مرحله تلاش می‌شود تجار قدیمی برای استفاده از ظرفیت ایجادشده به جزیره کیش دعوت و ترغیب شوند. او از تجار و فعالان اقتصادی که توانمندی و علاقه‌مندی لازم برای فعالیت در این حوزه دارند خواست از ظرفیت جدید ایجادشده استفاده کنند و در توسعه این مسیر تجاری مشارکت داشته باشند.

به گفته سادات نجفی، افزایش مشارکت فعالان اقتصادی می‌تواند به ارتقای این ظرفیت و گسترش فعالیت‌های تجاری در کیش کمک کند. تجارت دریایی در کنار گردشگری کیش طی سال‌های گذشته بیش از هر چیز با گردشگری شناخته شده است؛ اقتصادی که بخش مهمی از فعالیت‌های جزیره را به خود اختصاص داده و مجموعه گسترده‌ای از کسب و کارهای خدماتی، تجاری و گردشگری را شکل داده است. با این حال، موقعیت جغرافیایی جزیره و دسترسی آن به آب‌های خلیج فارس، ظرفیت‌هایی فراتر از گردشگری

صادرات در برنامه،

نه در آمار

منطقه آزاد مازندران در تازه‌ترین برنامه‌های خود از هدف‌گذاری برای بازارهای اوراسیا و کشورهای مستقل مشترک‌المنافع (CIS)، توسعه دیپلماسی اقتصادی و ایجاد زیرساخت‌های صادراتی سخن گفته است؛ با این حال، آنچه در این گزارش بیش از عملکرد صادراتی به چشم می‌آید، فهرستی از برنامه‌ها، ظرفیت‌ها و اقداماتی است که قرار است در آینده به افزایش صادرات منجر شود. ثبت نخستین شرکت مدیریت صادرات، یکی از مهم‌ترین اقدامات اعلام‌شده در این مسیر است. همچنین سازمان منطقه آزاد مازندران از برنامه برای استفاده از ظرفیت بنادر امیرآباد و نوشهر، فعال‌سازی دیپلماسی اقتصادی و بهره‌گیری از موافقت‌نامه اوراسیا خبر داده است. اما در میان این برنامه‌ها، آمار مشخصی از ارزش صادرات انجام‌شده، میزان ارزآوری، تعداد محموله‌های صادراتی یا سهم منطقه از تجارت با بازارهای هدف ارائه نشده است. این مسئله زمانی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند که در خبر، از بیش از ۲۰۰ واحد صنعتی، تولیدی، خدماتی و لجستیکی فعال در محدوده‌های سه‌گانه منطقه آزاد سخن گفته می‌شود. با وجود این ظرفیت، هنوز شاخص روشنی برای سنجش میزان موفقیت این واحدها در ورود به بازارهای خارجی ارائه نشده است. حتی در حوزه شرکت‌های مدیریت صادرات نیز منطقه تازه در ابتدای مسیر قرار دارد و از «نخستین» شرکت ثبت‌شده سخن گفته می‌شود. در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی نیز مدل تولید مشترک برای صادرات به کشورهای ثالث همچنان در مرحله برنامه‌ریزی قرار دارد. از سوی دیگر، در همین ماه‌های ابتدایی فعالیت منطقه آزاد مازندران، واردات خودرو به خروجی ملموس‌تری تبدیل شده است. تاکنون ۵۳ شرکت مجوز واردات خودرو دریافت کرده‌اند و ۱۱۰۰ خودروی صفر نیز وارد مرحله عرضه شده است. در مقابل، در حوزه صادرات هنوز خبر به‌بیشتر حول ایجاد سازوکارها و آماده‌سازی بسترها می‌چرخد. البته منطقه آزاد مازندران برای صادرات ظرفیت‌هایی مانند بنادر، موقعیت جغرافیایی و دسترسی به بازارهای شمالی کشور را در اختیار دارد؛ اما ظرفیت به‌تنهایی به معنای عملکرد اقتصادی نیست.

دیدار ریزن بازرگانی ترکیه در تبریز با معاون اقتصادی و سرمایه گذاری ارس

تجارت جهانی: محمود چاکماک، رایزن بازرگانی کنسولگری ترکیه در تبریز، با هدف آشنایی با فرصت‌های سرمایه‌گذاری در منطقه آزاد ارس و معرفی این ظرفیت‌ها به جامعه اقتصادی ترکیه، با ابراهیم جلیلی، معاون توسعه اقتصادی و سرمایه‌گذاری سازمان منطقه آزاد ارس در دفتر معاون توسعه اقتصادی و سرمایه‌گذاری سازمان دیدار و گفت‌وگو کرد. در این دیدار که با هماهنگی اداره امور قفقاز سازمان و دفتر نمایندگی وزارت امور خارجه در تبریز انجام گرفت، جلیلی در این نشست، ظرفیت‌های قانونی و اجرایی ارس را از جمله زمینه‌های مساعد برای حضور سرمایه‌گذاران خارجی برشمرد و گفت: امکان مالکیت ۱۰۰ درصدی، تضمین اصل و سود سرمایه‌گذاری، معافیت مالیاتی ۲۰ ساله و تسهیل و تسریع در صدور مجوزهای اقامت و کار اتباع خارجی از مزیت‌هایی است که می‌تواند شرایط مناسبی برای شکل‌گیری و توسعه کسب و کارهای کوچک و متوسط در منطقه فراهم کند. وی با اشاره به ظرفیت دسترسی تولیدکنندگان به بازار داخلی افزود: محصولات تولیدی شرکت‌های خارجی، متناسب با میزان ارزش افزوده ایجادشده در منطقه، امکان ورود به بازار داخل کشور را بدون پرداخت عوارض گمرکی دارند.



تجارت جهانی بررسی می کند؛

بلا تکلیفی مناطق آزاد، عاملی برای فرار سرمایه گذاران



که نشان دهند منطقه طی یک سال یا یک دوره مشخص چه میزان صادرات، تولید، اشتغال، ترانزیت و ارزش افزوده ایجاد کرده است. مناطق آزاد زمانی می توانند به موتور توسعه تبدیل شوند که هر کدام هویت اقتصادی مشخصی پیدا کنند؛ هویتی که برای دولت، مدیر منطقه، فعال اقتصادی و سرمایه گذار قابل فهم باشد. اگر یک منطقه قرار است به قطب لجستیک تبدیل شود، باید زیرساخت های آن متناسب با همین هدف توسعه یابد؛ اگر هدف، صادرات است، باید زنجیره تولید و دسترسی به بازارهای هدف در اولویت قرار گیرد و اگر گردشگری محور توسعه است، زیرساخت اقامت، حمل و نقل، خدمات و سرمایه گذاری گردشگری باید متناسب با آن طراحی شود.

این به معنای حذف سایر فعالیت ها نیست، بلکه به معنای تعیین یک هسته اصلی توسعه است تا سایر فعالیت ها نیز در اطراف آن شکل بگیرند. در نهایت، مسئله مناطق آزاد صرفاً کمبود مشوق یا سرمایه نیست؛ بخشی از مسئله به این بازمی گردد که هنوز در برخی موارد، مقصد اقتصادی منطقه به اندازه کافی روشن نشده است. منطقه آزاد بدون نقشه، ممکن است زمین، اسکله، جاده، شهرک و حتی مشوق های سرمایه گذاری داشته باشد، اما همچنان نتواند

● **برای سرمایه گذار پاسخ روشنی به این سؤال بدهد که «چرا باید سرمایه ام را اینجا بیاورم؟»**

پاسخ به همین سؤال باید نقطه شروع بازتعریف مناطق آزاد باشد. نقشه ای روشن که مشخص کند هر منطقه قرار است چه چیزی تولید کند، به کدام بازار متصل شود، چه ارزش افزوده ای ایجاد کند و در نهایت چه سهمی از توسعه اقتصادی کشور بر عهده بگیرد.

کمال ابراهیمی / تسنیم

ندارند، حتی افزایش آمار سرمایه گذاری نیز الزاماً به معنای موفقیت اقتصادی نیست. از این منظر، مناطق آزاد باید از رقابت بر سر تعداد پروژه ها و میزان سرمایه جذب شده عبور کرده و به سمت سرمایه گذاری هدفمند و قابل اندازه گیری حرکت کنند.

سرمایه گذار داخلی و خارجی برای ورود به یک منطقه آزاد، مجموعه ای از ریسک ها را محاسبه می کند. تغییر مداوم مقررات، طولانی بودن فرآیندهای اداری، ابهام در تخصیص زمین، ضعف زیرساخت، نبود خدمات لجستیکی و تغییر اولویت های مدیریتی می تواند حتی یک منطقه بر خوردار از مزیت جغرافیایی را از فهرست گزینه های جذاب سرمایه گذاری خارج کند. به همین دلیل، نقشه اقتصادی مناطق آزاد باید صرفاً یک سند اداری نباشد که در پایان یک دوره مدیریتی بایگانی شود. این نقشه باید به مبنای تصمیم گیری درباره زمین، زیرساخت، مجوز، تسهیلات، پروژه های عمرانی و نحوه جذب سرمایه تبدیل شود. در کنار آن، عملکرد هر منطقه نیز باید با شاخص های مشخص و قابل سنجش ارزیابی شود؛ شاخص هایی

چیست؟ بازار هدف کجاست؟ چه صنایعی باین مزیت همخوانی دارند؟ چه زیرساختی برای فعال شدن این ظرفیت لازم است؟ سرمایه گذار در کدام حلقه از زنجیره ارزش قرار می گیرد؟ و در نهایت، موفقیت منطقه با چه شاخص هایی سنجیده خواهد شد؟

● **از «جذب سرمایه» تا «جذب سرمایه درست»**

یکی از خطاهای رایج در ارزیابی عملکرد مناطق آزاد، تمرکز صرف بر میزان سرمایه گذاری جذب شده است. رقم سرمایه گذاری به تنهایی نمی تواند نشان دهد یک منطقه تا چه اندازه در مسیر توسعه قرار گرفته است. مهم تر از حجم سرمایه، نوع سرمایه گذاری، میزان اشتغال ایجاد شده، سهم تولید و صادرات، میزان ارزش افزوده داخلی، ارتباط فعالیت های جدید با زنجیره های تولید، افزایش ترانزیت و ماندگاری سرمایه در منطقه است. اگر سرمایه صرف فعالیت هایی شود که ارزش افزوده محدودی ایجاد می کنند و ارتباطی با ظرفیت های اصلی منطقه

کجاست و آیا سیاست های منطقه در چند سال آینده نیز قابل اتکا خواهد بود یا نه. نبود نقشه اقتصادی مشخص فقط سرمایه گذار را دچار تردید نمی کند، بلکه تصمیم گیری در داخل خود منطقه آزاد را نیز تحت تأثیر قرار می دهد. در چنین شرایطی ممکن است پروژه های زیرساختی، واگذاری زمین، جذب صنایع، توسعه گردشگری یا حتی ایجاد مراکز لجستیکی بدون قرار گرفتن در یک زنجیره مشخص اقتصادی دنبال شوند. خروجی مجموعه ای از پروژه ها هست که هر کدام ممکن است به تنهایی قابل دفاع باشند، اما در کنار یکدیگر الزاماً یک اقتصاد منسجم ایجاد نمی کنند. زیرساخت زمانی ارزش اقتصادی پیدا می کند که به فعالیت اقتصادی متصل شود. ساخت جاده، انبار، اسکله، شهرک صنعتی یا مرکز خدماتی، زمانی می تواند به رشد منطقه کمک کند که مشخص باشد این زیرساخت قرار است کدام نیاز تولید، تجارت، ترانزیت یا گردشگری را پاسخ دهد. در غیر این صورت، ممکن است منابع قابل توجهی صرف ایجاد زیرساخت شود، اما خروجی اقتصادی آن با میزان سرمایه گذاری انجام شده تناسب نداشته باشد. مسئله اصلی این نیست که همه مناطق آزاد باید یک نسخه واحد را اجرا کنند؛ برعکس، مزیت مناطق آزاد دقیقاً در تفاوت ظرفیت های آنهاست. منطقه ای که در مجاورت یک مسیر مهم ترانزیتی قرار دارد، می تواند بر لجستیک و زنجیره تأمین تمرکز کند؛ منطقه ای که به آب های آزاد دسترسی دارد، ظرفیت متفاوتی برای تجارت دریایی و صادرات دارد و منطقه ای با جاذبه های طبیعی و گردشگری باید مدل اقتصادی متفاوتی را دنبال کند. بنابراین، نقشه راه اقتصادی هر منطقه باید به چند پرسش روشن پاسخ دهد: مزیت اصلی منطقه

تجارت جهانی: مناطق آزاد کشورمان با برخورداری از موقعیت جغرافیایی، دسترسی به مرزها و دریا، ظرفیت های ترانزیتی و امکان ارتباط با بازارهای منطقه ای از مهم ترین ابزارهای بالقوه اقتصاد کشور برای جذب سرمایه و توسعه تجارت خارجی به شمار می روند؛ اما مسئله ای که همچنان در عملکرد بسیاری از این مناطق دیده می شود، نبود یک تصویر روشن از مقصد اقتصادی آنهاست. واقعیت این است که یک منطقه آزاد نمی تواند همزمان و بدون اولویت بندی، هاب صادراتی، مرکز لجستیک، قطب صنعتی، مقصد گردشگری، مرکز خدمات مالی و محل واردات و توزیع کالا باشد. هر منطقه باید بر اساس موقعیت جغرافیایی، زیرساخت، دسترسی به بازار، منابع انسانی، ظرفیت های تولیدی و ارتباط با شبکه حمل و نقل، چند مزیت اصلی خود را شناسایی و بر همان اساس مسیر توسعه را تعریف کند. سرمایه گذار پیش از آنکه به میزان مشوق ها نگاه کند برای یک سؤال اساسی پاسخ می خواهد؛ اینکه قرار است سرمایه او در چه زنجیره اقتصادی قرار بگیرد و آینده آن فعالیت در منطقه چگونه خواهد بود. وقتی یک منطقه آزاد تصویر مشخصی از جایگاه اقتصادی خود ندارد، سرمایه گذار نیز نمی تواند با اطمینان درباره محل استقرار، نوع فعالیت، بازار هدف، هزینه های لجستیکی، دسترسی به زیرساخت و بازگشت سرمایه تصمیم بگیرد. در چنین شرایطی حتی مشوق های مالیاتی و مقرراتی نیز لزوماً نمی توانند جذابیت پایدار برای سرمایه گذاری ایجاد کنند. سرمایه گذاری واقعی بیش از آنکه به «معافیت» وابسته باشد، به پیش بینی پذیری نیاز دارد؛ سرمایه گذار باید بداند قواعد بازی چیست، چه زیرساختی در اختیار خواهد داشت، مجوزها با چه سرعتی صادر می شوند، بازار هدف

اقتصاد پرورش اسب کاسپین را در گیلان شکل می دهیم



تجارت جهانی: مدیرعامل سازمان منطقه آزاد انزلی در بیست و یکمین جشنواره زیبایی اسب کاسپین که با حضور هادی حق شناس استاندار گیلان، جمعی از مسئولان استانی و شهرستانی، فعالان سوارکاری و علاقه مندان به اسب کاسپین در باشگاه سوارکاری تک تاز، منطقه آزاد انزلی برگزار شد، اظهار کرد: وقتی از اقتصاد سخن می گوئیم، معمولاً اختصاص زمین، احداث کارخانه، ایجاد واحدهای صنعتی، تولید و صادرات در ذهن تداعی می شود، در حالی که ظرفیت های دیگری نیز در اختیار داریم که می توان آنها را به فعالیت اقتصادی پیوند زد. وی با اشاره به پیشینه تاریخی و فرهنگی اسب کاسپین افزود: گیلان و به ویژه منطقه آزاد انزلی از ظرفیت ارزشمندی در این حوزه برخوردار است که می توان با تکیه بر آن و در قالب اقتصاد خلاق، زمینه شکل گیری یک جریان اقتصادی جدید را فراهم کرد. مدیرعامل سازمان منطقه آزاد انزلی با تأکید بر ضرورت معرفی بیشتر اسب کاسپین در سطح کشور بیان کرد: انتظار می رود با برگزاری برنامه هایی از این دست در نقاط مختلف کشور، این نژاد بیش از گذشته معرفی شود

چابهار؛ پرونده باز زمین ها

آزاد چابهار نیز در سال جاری از ساماندهی اراضی، تعیین تکلیف قراردادهای راکد و مقابله با زمین خوری سخن گفته است. این اظهارات نشان می دهد مسئله صرفاً مربوط به پرونده های قدیمی نیست و همچنان در مدیریت اراضی منطقه موضوعیت دارد. اکنون انتظار می رود سازمان منطقه آزاد چابهار به صورت شفاف اعلام کند از پرونده های مطرح شده در سال های گذشته، چه تعداد تعیین تکلیف شده، چه میزان زمین از قراردادهای راکد آزاد شده و چه مقدار از اراضی واگذار شده واقعاً به سرمایه گذاری و تولید منجر شده است. بدون انتشار این آمار، فاصله میان «واگذاری زمین» و «تحقق سرمایه گذاری» همچنان یکی از ابهام های جدی در عملکرد منطقه آزاد چابهار باقی خواهد ماند.



پرونده اراضی منطقه آزاد چابهار فقط به امروز مربوط نیست؛ سابقه آن دست کم به چند سال قبل بازمی گردد و تکرار موضوع «تعیین تکلیف زمین ها» نشان می دهد مسئله قراردادهای راکد و تعهدات اجرا نشده همچنان نیازمند پاسخ روشن است. در سال ۱۳۹۹، همزمان با بحث توسعه محدوده منطقه آزاد چابهار، درباره وضعیت مالکیت بخشی از اراضی موجود در محدوده جدید ابهام مطرح شد. در ادامه، شهریور ۱۴۰۱ سرپرست وقت سازمان منطقه آزاد چابهار از وجود حدود ۲۰۰ پرونده جاری با اختلافات حقوقی و قراردادی خبر داد؛ پرونده هایی که بخشی از آنها به انجام نشدن تعهدات طرف های قرارداد مربوط می شد. همچنین حدود ۲۰۰ پرونده واگذاری زمین برای بررسی مجدد از نظر قیمت گذاری، نحوه واگذاری و رعایت ضوابط قانونی مطرح شد. اکنون در مهر ۱۴۰۵، پس از گذشت چند سال، موضوع تعیین تکلیف دوباره در دستور کار قرار گرفته است. دبیر شورای عالی مناطق آزاد اعلام کرده اراضی واگذار شده ای که تعهدات سرمایه گذاری در آنها اجرا نشده باید تعیین تکلیف شوند. او همچنین نسبت به تبدیل زمین در مناطق آزاد به ابزار دلالتی و رانت هشدار داده است. این تکرار، یک پرسش جدی ایجاد می کند: اگر بخش قابل توجهی از زمین های واگذار شده قرار بوده برای ایجاد واحد تولیدی، اشتغال یا اجرای پروژه های سرمایه گذاری مورد استفاده قرار گیرد، چرا پس از سال ها همچنان از «زمین های بدون اجرای تعهد» و «قراردادهای راکد» سخن گفته می شود؟ موضوع زمانی جدی تر می شود که خود سازمان منطقه

و در نهایت اقتصاد پرورش اسب کاسپین شکل بگیرد. طاعتی مقدم تحقق این هدف را نیازمند همکاری مجموعه های مختلف دانست و گفت: جهاد کشاورزی، هیئت سوارکاری، استانداری گیلان و دیگر دستگاه های مرتبط باید در این مسیر در کنار یکدیگر قرار گیرند تا ظرفیت موجود از سطح علاقه مندی و برگزاری جشنواره به یک فعالیت اقتصادی پایدار تبدیل شود. وی با اشاره به ابعاد گردشگری و اجتماعی اسب کاسپین خاطر نشان کرد: این نژاد می تواند یادآور خاطرات، تاریخ و هویت گیلان برای نسل های مختلف باشد و در کنار جنبه فرهنگی، زمینه رونق گردشگری و فعالیت های اقتصادی مرتبط با خود را فراهم کند. مدیرعامل سازمان منطقه آزاد انزلی تأکید کرد که با توجه به حجم بالای گردشگران ورودی به منطقه، امکان برنامه ریزی برای برگزاری برنامه های متنوع در حوزه اسب کاسپین وجود دارد و معاونت فرهنگی سازمان نیز در این مسیر در کنار فعالان، پرورش دهندگان و مجموعه های مرتبط خواهد بود. طاعتی مقدم ابزار امیدواری کرد در آینده نزدیک جشنواره ای ملی با حضور علاقه مندان از سراسر کشور و با یک برند ملی برای اسب کاسپین برگزار شود. وی همچنین از پیگیری ثبت روستای لیجار کی به عنوان «روستای ملی اسب کاسپین» خبر داد و گفت: این موضوع در حال پیگیری است تا با ثبت این عنوان، زمینه برگزاری جشن ملی اسب کاسپین در این روستا نیز فراهم شود. در پایان بیست و یکمین جشنواره زیبایی اسب کاسپین، از چهار نویسنده مقاله برتر جشنواره صاحبان اسب های برتر در ده های سنی مختلف با اهدای تندیس یادمان جشنواره تجلیل شد.

سرخس؛

واردات خودرو

روی ریل ابهام

تجارت جهانی: سازمان منطقه آزاد سرخس از سرمایه‌گذاران خواسته است مرکز مدیریت واردات خودرو را در سوله‌ای حدود ۸۰۰ مترمربعی احداث و اداره کنند؛ پروژه‌ای که طراحی، تجهیز، استقرار ذی‌نفعان و بهره‌برداری آن بر عهده سرمایه‌گذار خواهد بود. مدل بازگشت سرمایه نیز در آمد خود مرکز و قراردادهایی از جنس BOT یا BOLT عنوان شده، اما هنوز سهم درآمد سرمایه‌گذار، نرخ خدمات و حتی مدت نهایی قرارداد مشخص نشده است. همین موضوع، نخستین علامت سؤال درباره اقتصادی بودن پروژه برای بخش خصوصی است. مسئولان منطقه از ثبت بیش از یک میلیارد دلار ترانزیت در چهار ماه نخست سال ۱۴۰۵ خبر داده‌اند. آغاز پلاک‌گذاری خودروهای منطقه و برنامه تبدیل گمرک سرخس به گمرک تخصصی خودرو نیز می‌تواند زمینه افزایش فعالیت‌های مرتبط با واردات و خدمات پس از آن را فراهم کند. تفاهم‌نامه تازه با ایران خودرو خراسان و اعلام ترخیص یک محموله در کمتر از ۲۴ ساعت نیز نشان می‌دهد مسیر سرخس در حال تجربه فعالیت‌های جدید در حوزه خودرو است.

با این حال، حجم فعالیت موجود با ادعای ظرفیت آینده هنوز فاصله دارد. واردات قطعی منطقه در آمار اعلام شده ۴۵ هزار تن به ارزش حدود ۷۶۸ میلیون دلار بوده، اما رقم مشخصی برای صادرات ارائه نشده است. در نتیجه، با اطلاعات فعلی نمی‌توان درباره ترانزیت تجاری منطقه قضاوت کرد. اگر قرار است یک مرکز تخصصی واردات خودرو بر مبنای درآمد عملیاتی خودش هزینه سرمایه‌گذاری را بازگرداند، حجم دقیق خودرو، تعداد مراجعه‌کنندگان، خدمات قابل ارائه و درآمد پیش‌بینی شده باید روشن باشد؛ و گرنه سرمایه‌گذار عملاً وارد پروژه‌ای می‌شود که مدل درآمدی آن هنوز شفاف نیست. مسئله دیگر، زیرساخت است. سوله ۸۰۰ مترمربعی برای مرکزی که قرار است مدیریت واردات خودرو را بر عهده بگیرد، در ظاهر محدود به نظر می‌رسد؛ به‌ویژه اگر قرار باشد فرآیندهایی مانند پذیرش، کارشناسی، اسناد، خدمات گمرکی و استقرار ذی‌نفعان مختلف در آن انجام شود. البته بدون اعلام ظرفیت هدف مرکز نمی‌توان درباره ناکافی بودن قطعی این مساحت حکم داد، اما همین ابهام نیز نشان می‌دهد ظرفیت طراحی شده باید پیش از انعقاد قرارداد مشخص شود.

در بخش ترانزیت ریلی نیز ظرفیت اسمی ۷.۵ میلیون تن در سال مطرح است، در حالی که ترانزیت ریلی ایران و ترکمنستان در سال گذشته حدود ۱۶ میلیون تن بوده و هدف گذاری رسمی رسیدن به چهار میلیون تن است. اختلاف عرض خطوط ریلی ایران و ترکمنستان، یعنی ۱۴۲۵ و ۱۵۲۰ میلی‌متر، نیز موجب نیاز به بارگیری مجدد و افزایش زمان عملیات می‌شود. توافقی برای احداث دو خط جدید در مرداد ۱۴۰۴ می‌تواند بخشی از این محدودیت‌ها را کاهش دهد، اما هم‌زمان گزارش‌هایی از صف محموله‌های صادراتی در این مسیر مطرح بوده است. بنابراین، مسئله اصلی درباره پروژه سرخس صرفاً جذب سرمایه‌گذار نیست؛ بلکه باید مشخص شود آیا زیرساخت‌های گمرکی، ریلی و تجاری منطقه هم‌زمان با این سرمایه‌گذاری ظرفیت لازم را دارند یا خیر. پیش از امضای قرارداد، انتشار فرمول درآمد، ظرفیت سالانه مرکز، تعهدات طرفین و تضمین دسترسی سرمایه‌گذار به ظرفیت گمرکی و ریلی می‌تواند بخش مهمی از ابهام‌ها را برطرف کند.



گیلان و آستراخان؛ پانصد سال تجارت و یک اجلاس تازه



در همان نشست، استاندار گیلان نیز مسیر رشت - آستارا را کوتاه‌ترین راه صادرات روسیه توصیف کرده بود. گیلان به این ترتیب خود را نه فقط مقصد کالا، بلکه حلقه‌ای در زنجیره‌ای بزرگ‌تر می‌بیند که روسیه را از طریق خزر و خاک ایران به جنوب وصل می‌کند.

اولویت‌های اجلاس

رنجکش در توضیح اهداف اجلاس بر همگرایی دستگاه‌های اجرایی، اصلاح قوانین و دستورالعمل‌ها و تسریع فعالیت بازرگانان تأکید کرده است. او افزوده که این اقدام‌ها باید برای توسعه روابط اقتصادی با روسیه و کشورهای حاشیه دریای خزر انجام شود. به بیان دیگر، گفتگو فقط به آستراخان محدود نمی‌ماند و افق آن کل حوزه خزر را در بر می‌گیرد. برگزاری اجلاس در منطقه آزاد انزلی هم معنادار است. این منطقه از بنادر اصلی ایران در خزر است و مجموعه‌ای از فعالان اقتصادی، مسئولان بندری و نمایندگان دستگاه‌های دولتی را در یک مکان کنار هم می‌نشانند. حضور مسئولان ملی در کنار مسئولان استانی نیز فرصتی است تا خواسته‌های بازرگانان گیلانی مستقیماً به تصمیم‌گیران برسد.

نگاه به پیش‌رو

اجلاس ۱۵ مهر در شرایطی برگزار می‌شود که زمینه‌های همکاری از پیش فراهم است: روابط تاریخی، قرارداد بنادر خواهر خوانده، حضور شرکت‌های ایرانی در آستراخان و تمایل صریح مقام‌های هر دو طرف به گسترش تجارت. هادی حق‌شناس، استاندار گیلان، پیشتر گفته است که گیلان می‌تواند به دروازه تجارت ایران با اوراسیا تبدیل شود. به گفته مسئولان استان، نشست مانند اجلاس انزلی برای رساندن این هدف به مرحله اجرا ساخته شده است. اگر پل‌های تخصصی بتوانند ظرفیت‌های موجود را به برنامه‌های مشخص تبدیل کنند، انزلی می‌تواند به نشانی ثابت برای دیدارهای بعدی دو منطقه بدل شود. شرکت‌کنندگان انتظار دارند نخستین اجلاس از این دست، سنتی تازه در روابط گیلان و آستراخان بنیان‌گذار.

در دریای خزر با روسیه است. سرکنسول ایران در آستراخان نیز از مبادله سه میلیون و ۳۰ تن کالا میان آستراخان و ایران در سال پیش از آن خبر داد و گفت این رقم ۱۵ درصد بیشتر از سال قبل بوده است. وزیر صنعت، حمل‌ونقل و منابع طبیعی آستراخان هم در همان نشست اعلام کرد که منطقه‌اش برای هر نوع همکاری با ایران در افزایش مبادله کالا آماده است. نمونه دیگر «سرای تجاری ایرانیان» در آستراخان است. این مرکز ساختمانی دوطبقه در مرکز شهر است و بر زمینی به مساحت هزار و پانصد متر مربع قرار دارد. قرار است مرکز نمایشگاهی دائمی و محل استقرار شرکت‌های تولیدی و تجاری ایرانی باشد. گزارش‌ها از فعالیت بیش از ۲۰۰ شرکت ایرانی در آستراخان خبر می‌دهند و از حضور رسمی ۱۴ اتاق بازرگانی استانی پس از گشایش این مرکز. استاندار آستراخان در مراسم گشایش گفت سرای تجاری ایرانیان احیا شده و به موفقیت آن و رشد سریع روابط دو کشور در آینده نزدیک اطمینان دارد. رئیس وقت سازمان توسعه تجارت ایران هم این مرکز را سکویی برای حضور صادرکنندگان در بازار روسیه دانست و پیشنهاد کرد برنامه‌های تخصصی و حتی فصلی در حوزه‌هایی مانند پوشاک و مصالح ساختمانی در آن اجرا شود.

ظرفیت‌های لجستیکی

بابوشکین، فرماندار منطقه آستراخان، حدود ده ماه پیش در دیدار با هادی حق‌شناس، استاندار گیلان، توسعه همکاری‌های برادرانه میان دو منطقه را یک اولویت راهبردی خواند و از اجرای برنامه‌های مشترک اقتصادی و فرهنگی استقبال کرد. او به ظرفیت بنادر آستارا و انزلی اشاره کرد و گفت افزایش توان عملیاتی آنها می‌تواند حجم مبادلات دو منطقه را به‌طور چشمگیری بالا ببرد. به گفته او، آستراخان آماده است همکاری‌های لجستیکی و فعالیت خطوط دریایی میان دو منطقه را گسترش دهد. بابوشکین همچنین تکمیل راه آهن رشت - آستارا را کلید توسعه کریدور شمال - جنوب دانست و گفت اتصال ریلی پایدار، سرعت و سهولت تبادل کالا را بیشتر می‌کند.

تجارت جهانی: چهارشنبه ۱۵ مهر ماه، منطقه آزاد انزلی میزبان گردهمایی «نخستین اجلاس توسعه تجارت ایران و روسیه» است. محور این اجلاس دو استان کنار دریایی است: گیلان در ایران و آستراخان در جنوب روسیه. یونس رنجکش، مدیرکل هماهنگی امور سرمایه‌گذاری و اشتغال استانداری گیلان، خبر برگزاری اجلاس را داده و گفته است هدف آن شناسایی ظرفیت‌های مغفول، رفع موانع تجاری و جذب سرمایه‌گذاری است. به گفته او، اجلاس یک‌روزه است و در قالب پنل‌های تخصصی برگزار می‌شود. میهمانان استانی و ملی هم در آن حضور خواهند داشت. برگزاری آن بر پایه مصوبه کارگروه توسعه صادرات غیرنفتی و به‌دست اداره کل صنعت، معدن و تجارت گیلان انجام می‌شود و استانداری و دیگر دستگاه‌های اجرایی هم همکاری می‌کنند.

سابقه‌ای بلند تر از دولت‌ها

رنجکش در سخنانش بر پیشینه‌ای تأکید کرده که آن را پانصدساله می‌خواند. به گفته او، گیلان و آستراخان از قرن‌ها پیش باهم داد و ستد داشته‌اند و چنین اجلاس‌هایی می‌تواند به شناخت بهتر فرصت‌ها و جذب سرمایه کمک کند. روایت‌های تاریخی منتشر شده در رسانه‌های ایرانی هم این پیشینه را تأیید می‌کند. بنا بر این روایت‌ها، آستراخان از دیرباز گذرگاه تجارت میان روسیه و ایران بوده و فرستادگان سیاسی دو کشور نیز از همین مسیر رفت و آمد می‌کرده‌اند. شهری که در دهانه ولگا و کنار دریای خزر قرار دارد، امروز هم یکی از نقاط اصلی اتصال دو کشور است. به همین دلیل مسئولان گیلانی از گیلان و آستراخان به‌عنوان «دروازه‌های تجاری» دو کشور یاد می‌کنند.

آنچه تا امروز ساخته شده

اجلاس انزلی از صفر آغاز نمی‌شود. چند سال پیش قرارداد خواهرخواندگی میان بنادر آستارا و آستراخان امضا شد. در آن مراسم، که به صورت وینار برگزار شد، مدیرکل بنادر و دریانوردی گیلان گفت بیش از ۶۰ درصد تجارت دریایی ایران