

## مقاصد احتمالی صادرات گندم و جو قزاقستان در سال ۲۰۲۵

### خلاصه:

قزاقستان انتظار دارد امسال برداشت بالایی از گندم و سایر محصولات کشاورزی داشته باشد. برای اینکه نتیجه خوب به دلیل کاهش قیمت منجر به ناامیدی کشاورزان نشود، باید از ارسال منظم محصولات برای صادرات اطمینان حاصل کرده و از انباشت بیش از حد بازار داخلی جلوگیری نمود. در این شرایط، ارزیابی پیشاپیش چشم‌انداز بازارهای فروش و قابلیت‌های زیرساخت، در درجه اول راه‌آهن، مهم است. اکنون وضعیت آسان نیست؛ برخی از بازارهای فروش سنتی قزاقستان به دلایلی بسته شده و برخی منتظر هستند. به طور خلاصه؛ قزاقستان به گشایش بازار ایران چشم دوخته و ظرفیت صادرات آن به کشورمان بخصوص در حوزه جو تا ۱.۵ میلیون سالانه است. این کشور انتظار دارد افزایش حجم صادرات گندم و جو (عمدتاً جو) به میزان ۲.۵ میلیون تن به اروپا از طریق روسیه را تجربه کند. همچنین بازار چین ماهانه احتمالاً ۵۰ هزارتن جو درخواست خواهد کرد.

در حاشیه کنفرانس بین المللی غلات آگریکام (AGRICOM) (برگزارشده به تاریخ ۱۴۰۳/۰۷/۰۴ در آستانه)، خبرگزاری تخصصی کشاورزی ال‌دالا (EIDala.kz) با سنجر یلوبایف، مدیرعامل شرکت آستیق‌ترانس (JSC Astyk Trans)، یکی از اپراتورهای سیستم حمل غلات در قزاقستان، در مورد چگونگی وضعیت صادرات گندم و سایر محصولات از قزاقستان گفتگو کرد که برگردان آن به شرح زیر می‌باشد:

### ایران را باز کن!

برداشت در قزاقستان هنوز تمام نشده است. برای جمع‌بندی نتایج فصل کشاورزی خیلی زود است. به دلیل شرایط جوی، برداشت محصول در قزاقستان کمی دیرتر آغاز شد و رسیدن برداشت به تاخیر افتاد. با این وجود، بیش از ۷۰ درصد در حال حاضر برداشت شده و در حال حاضر واضح است که انتظار می‌رود برداشت بالاتر از حد متوسط باشد. هرچند که البته هیچ رکوردی مانند فصل ۲۰۱۱-۲۰۱۲ وجود نخواهد داشت.

اما، با این وجود، مشکل اصلی صادرات حتی در برخی محدودیت‌های زیرساختی یا دسترسی به وسایل حمل‌ونقل نیست، بلکه در بازارهای فروش خواهد بود. ما به طور سنتی همیشه به کشورهای آسیای میانه رفته‌ایم و امسال هم باز هستند. متأسفانه بیش از یک سال است که بازار ایران به دلیل اشباع شدن از جو روسی برای ما از بین رفته است. بیایید ببینیم امسال چه اتفاقی می‌افتد.

بازار چین به صورت دوره ای باز می‌شود، اما ممنوعیت‌ها و محدودیت‌های خاصی نیز به صورت دوره ای در آنجا ایجاد می‌شود. این بازار بسیار جالب است اگرچه نوسان به سرعت از گندم به جو تغییر می‌کند، جغرافیا تغییر می‌کند، علاقه به روش حمل و نقل یا حامل غلات، یا کانتینر، یا واگن‌های سرپوشیده تغییر می‌کند.

بنابراین، ما قطعاً نیاز به گشودن بازارهای فروش جدید و تجدید روابط با بازارهای قدیمی داریم. و امسال نیز شاهد علاقه زیادی از طرف ایران برای تامین جو آن کشور هستیم. برنامه‌هایی وجود دارد و من فکر می‌کنم که در این فصل ما فعالانه در این مسیر بهبود خواهیم یافت. دو پایانه غلات در بندر آکتائو در حال فعالیت هستند و ممکن است از جهت زمینی نیز استفاده شود.

● چه حجمی از بار می‌تواند به آنجا برود؟

در اینجا باید از ظرفیت زیرساخت‌های خود پیش برویم. از طریق دو پایانه غلات در بندر آکتائو، با بهره برداری ایده آل، ماهیانه از ۷۰ هزار تا ۸۰ هزار تن برای هر کدام قابل حمل است. یعنی ۱۵۰-۱۶۰ هزار تن در ماه. این با عملکرد ایده آل ناوگان بار خشک، با شرایط آب و هوایی معمولی، با گردش عادی واگن‌ها است.

## فرصت‌ها در اروپا

● یعنی حدود ۱.۵ میلیون تن در سال. عمدتاً جو است یا گندم نیز هست؟

عمدتاً جو. اگر عرضه در چنین حجمی بازسازی شود، کمک بزرگی برای بازار ما خواهد بود. به خصوص پس از وقفه‌ای که در فصل گذشته بود. این واقعیت به نفع ما است که در روسیه امسال برداشت کمتر از حد متوسط است، از جمله برای جو.

این واقعیت همچنین چشم‌انداز بسیار خوبی را برای صادرات گندم ترانزیت از طریق فدراسیون روسیه برای ما باز می‌کند. برداشت امسال هم در اتحادیه اروپا و هم در اوکراین بسیار کم است، بنابراین ارزش کلی در بازار جهانی منفی است. ما باید از این فرصت استفاده کنیم. اجازه دهید حجم کمی را در این جهت‌ها ارسال کنیم، اما این واقعیت خود برای قیمت‌گذاری محصولات کشاورزی ما مهم است. زیرا وقتی فرصت حمل و نقل در مسیرهای جدید را دارید، تجارت در بازارهای فروش سنتی‌مان آسان‌تر است.

● پس چانه زدن راحت‌تر است.

بله. راحت‌تر است. زیرا شما گزینه‌های مختلفی دارید. بنابراین، ما از هر دو جهت به بندر آکتائو، به بنادر دریای سیاه و بالتیک برای حمل و نقل بیشتر به اروپا حمایت خواهیم کرد.

واضح است که کامیون های غلات یک نوع بسیار خاص از حاملان بار هستند. کار با بهینه سازی لجستیک از نظر بارگذاری معکوس بسیار دشوار است. اما گزینه‌هایی وجود دارد؛ چگونه می‌توان آن خودروهایی را که با محموله به‌عنوان واردات به اینجا می‌آیند پذیرفت، چگونه آن خودروهایی را که از آسیای مرکزی بازمی‌گردند را از طریق ما تحویل گرفت. این گزینه‌ها را می‌توان کار کرد.

● چه حجمی از گندم قزاقستان را می‌توان از طریق بنادر دریای سیاه و بالتیک صادر کرد؟

ما رکورد ۳.۵ میلیون تن غلات را در ترانزیت از طریق فدراسیون روسیه تحویل دادیم. در سال‌های اخیر این حجم به یک میلیون تن در سال نرسیده است. بنابراین، اگر محافظه کارانه به آن نزدیک شویم، افزایش حجم به ۲.۵ میلیون تن در سال جاری کاملاً واقع بینانه است.

● یعنی در کنار یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن غلات ایران. امسال ممکن است در مجموع ۴ میلیون تن غلات قزاقستان به بازارهای فروش جدید برای ما برود. این در حال حاضر یک تنوع خوب است.

بله. در این حجم مازاد مشخصی داریم. این گزینه به همه اجازه می‌دهد تا پول خوبی کسب کنند و مسیرهای جدیدی را باز کنند که در آینده نیاز به پشتیبانی دارند. البته حضور همیشه در این بازارها دشوار است، همیشه به برداشت کشورهای همسایه، شرایط بازار و هزینه‌های لجستیکی بستگی دارد. گذشته از این، زمان‌هایی وجود داشت که گندم قزاقستان حتی به بازارهای آفریقا می‌رسید.

● ممکن است دوباره اینطور بشود؟

ممکن است.

### **چین بی‌ثبات**

● خب. تا این اتفاق نیفتد در مورد چین چه می‌توان گفت؟ همانطور که متوجه شدم، تا سال جدید نمی‌توانیم روی این جهت از نظر عرضه گندم حساب کنیم؟

برای گندم، بله. تنها یک گیرنده در منطقه باند آلتانکو وجود دارد که توانایی واردات گندم از قزاقستان برای تولید آرد خوراک تحت مجوز و بدون پرداخت عوارض را دارد. در حال حاضر مراحل رسیدگی برای سایر گیرندگان در حال انجام است و به محض اینکه برخی شرکت‌ها از بازرسی گمرک و سایر مراجع عبور کنند، می‌توانند واردات را نیز آغاز کنند.

در این بین چین به سمت جو ما رفته که در اصل خوب است. در نظر داریم ماهانه حدود ۱۵ مسیر بارگیری کنیم که حدود ۵۰ هزار تن در ماه است. اینها فقط کامیون های غلات هستند، علاوه بر واگن ها و کانتینرهای سرپوشیده. اینها بازارهای متفاوتی هستند - COFCO عمدتاً محصولات کشاورزی را در واگن های سرپوشیده دریافت می کند. منطقه پیوند خورده عمدتاً کامیون های غلات را دریافت می کند و مناطق دوردست در شرق چین آنها را در کانتینرها دریافت می کند. هم جو و هم کتان آنجا می روند. معامله گران می توانند گزینه هایی را انتخاب کنند که به آنها نزدیک تر است. در کل بازار چین جالب است. تا اینجای کار، نمی توان آن را برای ما سنتی نامید زیرا کاملاً فرار است و ممنوعیت های دوره ای اعمال می شود.

#### • دمدمی مزاج.

کاملاً غیر قابل پیش بینی! محدودیت های زیرساختی نیز وجود دارد. ما از طریق مسیر دوستیک-آلاشانکو به خوبی پیش می رویم. اما باید در تقاطع دوم آلتینکول-خارگوس نیز کار انجام شود. این همچنین به ما امکان می دهد صادرات را در جهت چین متنوع کنیم و زیرساخت ها را کاهش دهیم. در این میان، با وجود تمام تلاش های اداره راه آهن و وزارت حمل و نقل، در زمان های اوج بارگیری، بروز مشکلاتی در آنجا محتمل است. علاوه بر این، در پاییز، علاوه بر محموله غلات، محموله های دیگری - زغال سنگ، سنگ معدن و غیره نیز جریان دارد. همچنین ترانزیت محموله از چین به اروپا نیز از طریق قزاقستان انجام می شود. البته ما ترجیح می دهیم برای محموله غلات حداقل در ماه های پاییز اولویت مشخصی داشته باشیم. اما همیشه این امکان وجود ندارد.

### هیجان آسیای مرکزی

• وضعیت مورد انتظار در آسیای مرکزی در سال جاری چگونه است؟ این بازار اصلی غلات ما است. حجم حمل و نقل چه می شود، زیرساخت ها چقدر آماده است؟ و آیا فرصت هایی برای افزایش صادرات در این راستا وجود دارد؟

حجم فروش ما در اینجا سنتی است، حدود ۳ میلیون تن در هر فصل. شاید کمی بیشتر یا کمی کمتر. برای ما، این واقعاً بازار اصلی است که نیاز به حمایت و توسعه دارد. در اینجا نوسان خاصی در قیمت ها وجود دارد که بستگی به اشباع محصولات دارد. بنابراین، هم کشاورزان و هم تاجران باید در اینجا با دقت به کار خود بپردازند.

• آیا از نظر زیرساختی در این زمینه مشکلی پیش بینی می شود؟

نه. انتظار نمی‌رود. حتی در حال حاضر کمبود خاصی برای برنامه‌های حمل‌ونقل وجود دارد. ما فکر می‌کنیم که چنین مکثی با روند مداوم شکل‌گیری قیمت عادلانه در بازار برای گندم ما مرتبط است و به محض برقراری صدای آن بالا می‌رود. چون آنجا نیاز هست و ما آن را می‌بینیم. اکتبر، نوامبر، دسامبر ماه‌های فعال خرید غلات از آسیای مرکزی خواهد بود. از آنجا که در پایان تابستان آنها برداشت خود را دارند، آن را در ابتدای پاییز پردازش می‌کنند و سپس کار با غلات قزاق را آغاز می‌کنند.

● نکته اصلی این است که تجار ما سعی نمی‌کنند در این مدت کوتاه تمام غلات را صادر کنند. در غیر این صورت نمی‌توان از ازدحام در مرز جلوگیری کرد.

این یک سوال دشوار است و برنامه ریزی برای هر چیزی دشوار است. موجی خواهد بود، برنامه های کاربردی زیادی وجود خواهد داشت، هیجان وجود خواهد داشت. قرار دادن همه در یک صف و متقاعد کردن آنها که باید صبور باشند غیرممکن است. هر شرکت کننده در بازار نیازهای خاص خود را دارد، بنابراین خود بازار باید همه چیز را تنظیم کند. مثل همیشه.

<https://eldala.kz/specproekty/20232-iran-kitay-evropa-kuda-poydet-zerno-iz-kazahstana-v-novom-godu>