

ما علاقه‌مند است و ما هم باید بخشی از تعرفه‌های خود را پایین بیاوریم حالا محاسبه ما این است که آیا برای ما صرف می‌کند که با این کشور موافقتنامه داشته باشیم که بخشی از بازار خود را به آن واگذار کنیم و بخشی از بازار آن را بگیریم یا نه. ما الان با کشورهای مختلف به دنبال این موافقتنامه‌های تجاری هستیم و صرفاً به یک کشور خاص فکر نمی‌کنیم. ما امروز در حوزه فلزات، پتروشیمی، صنایع پایین دستی نفت، انواع فرآورده‌های نفتی و حوزه کشاورزی صادرات بسیار متنوعی داریم؛ اما لازمه آن این است که با ایجاد ساختار، بهره‌وری را بیشتر کنیم. طبیعی است که تحریم‌ها هزینه ما را در صادرات بالا برده و باید سعی کنیم با مقررات و پشتیبانی هزینه‌های صادرکننده را پایین بیاوریم. ما در جهت بسیار درستی حرکت می‌کنیم و فکر نمی‌کنیم تنها کشورهای مشخصی امید ما هستند. البته برخی کشورها مانند روسیه، چین، هند و همسایگان روابط بهتری با ما دارند و بازارهایشان را بهتر برای ما باز کردند و به تجارت ما کمک می‌کنند. بنابراین طبیعی است توجه بیشتری به آنها داشته باشید ولی یکی از ویژگی‌های خوب روند تجارت خارجی ما تنوع است.

■ **عراق یکی از کشورهای همسایه و شرکای راهبردی ایران است طبیعتاً انتظار می‌رود در تحولات جاری یکی از کشورهای باشد که همه ظرفیت‌های ممکن را برای توسعه تجارت با ایران فعال کند. اما انتقاداتی پیرامون رویکرد این کشور درباره ایران مطرح است از جمله قوانین دست و پاگیر و سختگیرانه و تعرفه‌های گمرکی که به عنوان مانعی جدی برای توسعه تجارت میان دو کشور مطرح شده است.**

ما اولین یا دومین صادرکننده و طرف تجاری عراق هستیم و در عراق موفق بوده‌ایم. در عراق پذیرش خوبی نسبت به کالاهای ایرانی بوده است. ما ۱۲ تا ۱۳ میلیارد دلار به عراق صادر می‌کنیم و در این کشور رقبایی مانند چین و ترکیه داشتیم که آنها را پشت سر گذاشتیم. این نزدیکی هم به این علت است که جغرافیای ایران و عراق برای هر دو طرف دارای مزیت است. همه شهرهای اصلی عراق در فاصله زمانی یک ساعت و نیمه در دسترس شهرهای بزرگ ایران است. هر کشور دیگری که بخواهد با شهرهای بزرگ عراق تجارت کند باید چندین ساعت فاصله را طی کند. راه‌های گمرکات و دسترسی ما به عراق بسیار متنوع و مثبت است. دو طرف در حال استفاده از این مزیت هستیم. ارتباطات فرهنگی هم در این تجارت بسیار مؤثر بوده است. اما ما باید این رابطه تجاری را توسعه داده و برای آن ثبات ایجاد کنیم. این کار از طریق افزایش کیفیت محصولات ممکن است. دوم اینکه ما باید به دنبال رسیدن به یک تراز معقول در تجارت با عراق باشیم و به عراقی‌ها کمک کرده تا جنس تولید کرده و به ایران صادر کنند و به این ترتیب خودشان هم وارد صحنه تولید و تجارت شوند. این کار در حقیقت کمک به خودمان است. ما باید به ثبات تجاری با عراق برسیم. ما در راه رسیدن به موافقتنامه‌های تجاری می‌توانیم به تجارت خودمان با کشورها ثبات بدهیم. ما الان دنبال این کار هستیم که بتوانیم موافقتنامه‌های گمرکی، ترانزیت و موافقتنامه‌های تجارت ترجیحی را کسب کنیم که البته به بخشی از آن رسیده‌ایم و به بخش‌های دیگری هم باید برسیم، تا تجارت مطمئن تری با این کشور داشته باشیم. در حال حاضر بخش بزرگی از نیازهای عراق به برق و گاز و فرآورده‌های نفتی را ما تأمین می‌کنیم. ولی باید به دنبال موفقیت‌ها و ثبات بیشتری در تجارت خودمان با این کشور باشیم.

■ **این مناسبات تجاری در رابطه با سایر شرکا و همسایگان مهم ایران در سطحی پایین‌تر برقرار است. چرا؟ به عنوان**

ما باید تخم مرغ‌ها را در هیچ سبدی به تنهایی جمع نکنیم. هر چه بیشتر این تخم مرغ‌ها تقسیم بشوند، امنیت تجاری بیشتری دارد. ما باید به دنبال بازارهای نو و تثبیت خودمان در بازارها برویم؛ مثلاً یکی از ایرادهایی که در کشور ما وجود دارد، تصمیم‌گیری‌های لحظه‌ای است. مثلاً یکی از معادن ما رفته در کشوری برای تولیدات خود بازار پیدا کرده و دو سال هم برای آن کشور مواد خام فرستاده است؛ اما ما یکدفعه اعلام کردیم که صادرات فلان ماده خام ممنوع است. خب این فرصت بازار از دست می‌رود

مثال موانع توسعه تجارت ما با کشورهایی همچون ترکیه و افغانستان چیست؟

در حال حاضر حدود ۴۰ درصد کل تجارت خارجی افغانستان با ایران است. همچنین ما موفقیت‌های خوبی با ترکیه داشتیم؛ اما متأسفانه در حوزه ثبات تجاری با این کشور کم تلاش کردیم. موافقتنامه تجارت ترجیحی بین ایران و ترکیه فعال نیست که باید فعال شود. ما باید این موافقتنامه تجاری را روز به روز گسترش می‌دادیم تا امروز بعد از ۴۰ سال در تجارت با ترکیه به موافقتنامه تجارت آزاد می‌رسیدیم، نه اینکه عقب‌گرد کنیم. خب این امر به روحیه تجاری و سیاست‌های تجاری ایران برمی‌گردد. ما در افغانستان تجارت موفق داریم. ولی باید برای موفقیت بیشتر به سمت ثبات و بهبود برویم. ما باید ضمن بهبود کیفیت کالا و تسهیلات بیشتر، به تجارت افغانی برای صادرات به ایران کمک کنیم. ما باید آنقدر تسهیلات به تاجر افغانستانی بدهیم که اگر بخواهد کالای خود را صادر کند این کار را از کانال ایران انجام دهد. ما همچنین هیچ محدودیتی برای صادرات با روسیه نداریم. محدودیت آن زمانی ایجاد می‌شود که ما به علت نداشتن کیفیت لازم، امکان حضور در بازارهای آن کشور را نداشته باشیم. این مسأله دیگر نه ربطی به سیاست خارجی دارد و نه وزارت امور خارجه بلکه به خودمان برمی‌گردد. ما باید کیفیت تولیدات داخلی کشور را بالا ببریم و سازوکارهای صادراتی درست کنیم.

ما سال گذشته در یکی از استان‌ها تصمیم گرفتیم که سیب این استان را به هند برسانیم. خریدار در هند نشسته بود و برای خرید سیب جدی بود؛ اما ما در این طرف دنبال ایجاد سازوکار صادراتی بودیم. به ما گفتند در این استان صدها صادرکننده سیب وجود دارد. صدها صادرکننده سیب! که یکی یک کانتینر دارد، یکی سه تا و دیگری تعداد بیشتری دارد. مگر می‌توان در این وضعیت محصولی را صادر کرد؟ راه درست این است که ما بگوییم آن استان چند صادرکننده بزرگ سیب دارد که آنها در کیفیت و بازاریابی با هم رقابت می‌کنند و می‌توانند برای

چند سال صادرات سیب ایران را به هند تضمین بدهند؛ این کار یعنی صادرات. بنابراین ما نیازهای بسیار زیادی برای اصلاح ساختار داخلی خودمان داریم. ما در صادرات خودمان در سالهای ۹۷، ۹۸ و ۹۹ موفق بوده‌ایم و در سال آینده هم قطعاً موفقیم؛ اما این روند پایدار نیست. علت آن هم این است که شرایط اقتصادی منطقه تغییر کرده است. کشورهای که وابسته به نفت بوده‌اند آسیب دیده‌اند. کرونا هم سبب شده که اقتصاد بسیاری از کشورها آسیب‌های شدیدی به خود ببیند. اقتصاد این کشورها بشدت کوچک شده‌اند. راهش این است که ما به دنبال بازارهای بزرگ و پایدارتری هم مانند بازار چین، هند، بازار آسیای جنوب شرقی، ویتنام، تایلند و کشورهای باشیم که امروز پذیرای کالای ما و تجارت با ما هستند.

■ **با این اوصاف به نظر می‌رسد کشورهای حوزه شرق در مقایسه با کشورهای منطقه خاورمیانه زمینه بهتری برای توسعه تجارتی ایران دارند.**

ما باید تخم مرغ‌ها را در هیچ سبدی به تنهایی جمع نکنیم. هر چه بیشتر این تخم مرغ‌ها تقسیم بشوند، امنیت تجاری بیشتری دارد. ما باید به دنبال بازارهای نو و تثبیت خودمان در بازارها برویم؛ مثلاً یکی از ایرادهایی که در کشور ما وجود دارد، تصمیم‌گیری‌های لحظه‌ای است. مثلاً یکی از معادن ما رفته در کشوری برای تولیدات خود بازار پیدا کرده و دو سال هم برای آن کشور مواد خام فرستاده است؛ اما ما یکدفعه اعلام کردیم که صادرات فلان ماده خام ممنوع است. خب این فرصت بازار از دست می‌رود. پیشنهاد من این نیست که وقتی کارخانه‌های خود ما نیاز دارند، همه مواد خام را صادر کنیم بلکه منظور این است که باید سیاستی را تحت عنوان صادرات و واردات هوشمند انتخاب کنیم. ممنوعیت، راهکار نیست. ما می‌توانیم به صادرکننده‌ای که به وارداتش نیاز داریم بگوییم شما فقط می‌توانید درصدی از کالای خود را صادر کنید و ما به بخش دیگر آن نیاز داریم. به این ترتیب رابطه او با بازارش را قطع نمی‌کنیم. او سه سال زحمت کشیده تا بازار خود را پیدا کرده و بازار را به او اعتماد کند. امروز به دست آوردن بازار صادراتی بزرگترین هنر تجارت خارجی کشورهاست؛ ولی ما به سادگی بازار را از دست صادرکننده آن می‌گیریم. الان مواردی وجود دارد که کشوری به‌طور مثال می‌آید از خاک ما سیب زمینی به عراق صادر می‌کند و عراق جلوی ورود سیب زمینی ما را به دلیل کیفیت نامناسب می‌گیرد. این جای تأسف دارد. چرا ما اجازه دادیم که سیب زمینی بی‌کیفیت به مرز برسد چرا گمرک ما اجازه داده که این کالا برود؟ چرا سازمان‌های موظف ما در دوران قرنطینه اجازه داده که این کالا به نام ایران وارد خاک کشور دیگری شود. حالا این خاک یا عراق است یا ترکیه، یا هر جای دیگر. ما باید مواظبت کنیم. هیچ تولیدکننده‌ای حق ندارد بازار را خراب کند. آن هم به خاطر اینکه می‌خواسته یک محموله بفرستد که پولی به دست آورد. این موارد به کنترل نیاز دارد. سال ۹۸ که سال رونق تولید بوده و سال ۹۹ که سال جهش تولید است و صادرات راه تحقق این دو شعار است. صادرات سالم تضمین‌کننده آوردن پول روی سفره مردم است. طول می‌کشد ولی زیربنایی است.

■ **سیاست توسعه تجارت ایران با کشورهای آسیایی و منطقه در حالی ابعاد تازه‌ای به خود گرفته که مشکلات ما به دلیل تعهدات ارزی و مسائل نقد و انتقالات بانکی، کار را خیلی سخت کرده است. چرا همکاری برای بازگشت ارز حاصل از صادرات در دستور کار قرار گرفته است؟ رابطه تجاری تهاتری به چه طریقی در حال اجراست؟**

سیستم بانکی و اقتصاد بین‌الملل اسیر دلار