

انبوه به شمار می‌آید ۷۰۰ میلیون دلار بوده است. ایران به کشورهای پر جمعیت‌تری نظیر پاکستان، اندونزی، مالزی و غیره که وسعت قابل توجهی دارند صادرات دارد. اگر اعداد صادرات به این کشورها را با ارمنستان مقایسه کنید متوجه خواهید شد که ارمنستان ظرفیتی داشته که سایر این کشورها ندارند.

چرا از ظرفیت ارمنستان، کشورهای دیگر که همسایه آن هستند استفاده نمی‌کنند؟ همچنین در خصوص توسعه تجارت با ارمنستان چه پیشنهادی دارید؟

ارمنستان به عنوان یکی از کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا تنها کشوری است که با ایران مرز زمینی مشترک دارد؛ از سوی دیگر ارمنستان مرزهای زمینی خود را با دو کشور همسایه خود (آذربایجان و ترکیه) بسته و علاوه بر آن با آذربایجان قطع رابطه نیز کرده است. اگرچه با ترکیه معاملات کوچکی دارد به طوری که از این کشور اجناس متفاوتی را نیز خریداری می‌کند اما این تجارت از مرز مستقیم صورت نمی‌گیرد؛ بلکه از مرزهای سایر کشورها انجام می‌شود. این موارد از جمله دلایلی است که موجب شده ارمنستان تجارت خود با ایران را حفظ کند و شرایط مناسبی برای صادرات کشورها به ارمنستان مهیا شود. همچنین به دلیل نوع ارتباط ارمنستان با سایر کشورها، پتانسیل قابل توجهی از نظر اقتصادی و تجارت در این کشور ایجاد شده است. البته با توجه به اینکه ارمنستان از سایر کشورها نیز واردات دارد بنابراین باید کالاهایی را تولید کنیم که مزیت رقابتی داشته باشد.

باید در خصوص صادرات به ارمنستان اطلاعات اصلی و کلیدی از بازار این کشور داشته باشیم تا بتوانیم بیشترین حجم صادرات را به آن انجام دهیم. اگر فقط از نظر وسعت و جمعیت به ارمنستان نگاه کنیم راه را اشتباه رفته و بزرگ‌ترین خطای استراتژیکی را انجام داده‌ایم، خطایی که

کشور رفته بود به اندازه‌ای خوب بود که بعد آن سفر؛ وزیر اقتصاد ارمنستان شخصاً درخواست کرد که جلسه‌ای را با آن شرکت‌ها داشته باشد. چنین اقداماتی در کشور نشان‌دهنده تغییر نگرش تجار و شرکت‌های ایرانی به بازار ارمنستان است.

دلایل افزایش صادرات ایران به ارمنستان نسبت به سایر کشورهای را که با آنها مبادلات تجاری داریم چه مواردی می‌دانید؟

ارمنستان با سایر کشورها همچون عراق و افغانستان که با آنها تجارت داریم یک فرق عمده دارد.

به عنوان نمونه در افغانستان زمانی که صادرات سیم و کابل مغان انجام شد، افغان‌ها زمانی که برای خرید مراجعه می‌کردند می‌گفتند: یک توپ کابل مغان می‌خواهیم. بنابراین خیلی از کالاها در کشورهای عراق و افغانستان یا وجود نداشته و یا اینکه به هرعلتی امکان واردات آن برایشان نبوده است. به همین دلیل کالاهای ایران برای آنها مزیت مطلق دارد چون اگر کالای مورد نظرشان را از ایران تأمین نکنند، امکان تأمین آن از سایر کشورها برایشان نیست. زمانی که بازارهای ارمنستان را بررسی می‌کنیم متوجه می‌شویم کالاهای اغلب کشورهای جهان در این کشور یافت می‌شود. بنابراین یک فرق اساسی بین بازار ارمنستان با افغانستان و عراق وجود دارد که باید به آن دقت کنیم. به عنوان نمونه در ارمنستان چند ویژگی منحصر به فرد داریم که یکی رابطه فرهنگی دیرینه‌ای بوده که میان آن کشور با ایران وجود دارد.

از سوی دیگر ایرانیان، ارمنه را به عنوان انسان‌های شخیص و اهل تعامل می‌شناسند. همین اعتماد و حس خوب را ارمنه نسبت به ایرانی‌ها دارند؛ همچنین از نظر سیاسی نیز رابطه خوبی با این کشور داریم. این دو نکته مهم در خصوص کشوری که می‌خواهیم به عنوان بازار هدف انتخاب کنیم بسیار پر اهمیت است.

در یکی دو سال اخیر، شرکت‌های بزرگ و هیأت‌های تجاری متعددی به منظور افزایش صادرات به ارمنستان سفر داشته‌اند

به جرأت می‌توان گفت اغلب شرکت‌های ایرانی طی چند دهه گذشته در بازار ارمنستان انجام داده‌اند.

البته در یکی دو سال اخیر، شرکت‌های بزرگ و هیأت‌های تجاری متعددی به منظور افزایش صادرات به ارمنستان سفر داشته‌اند. سال گذشته هم آقای لاریجانی با یک هیأت تجاری عالی رتبه به ارمنستان سفر کردند و با معاون وزیر اقتصاد ارمنستان هم یک دیدار داشتند. هیأت تجاری ایران که به این