

معاون اول رئیس‌جمهور در این کشور فعالیت می‌کند. ما هم در همکاری با این متولی اگر کمکی نیاز باشد انجام خواهیم داد. از سوی دیگر سوریه، چالش‌ها و مشکلاتی دارد که مهم‌ترین مسأله آن در حال حاضر مربوط به بحث انتقال ارز می‌شود. این کشور به دلیل مشکلات اقتصادی، اجازه خروج ارز را نمی‌دهد. بنابراین تجار باید در رفت و آمد باشند. بر این اساس تلاش می‌کنیم تجار ایرانی کمترین مشکلات را در بازار سوریه داشته باشند. اهمیت برطرف کردن مشکلات بازار سوریه به اندازه‌ای است که اولین سفر خارجی وزیر صمت به کشور سوریه بود. سازمان توسعه تجارت هم یک هیأت تجاری همراه ایشان اعزام کرد.

تاکنون در سوریه جلسات مقدماتی برگزار کرده‌ایم و اعلام داشته‌ایم افرادی که می‌خواهند در سوریه وارد شوند، توجه کنند که ورود به بازار سوریه یک ورودی به نام سرمایه‌گذاری دارد. سوریه بزودی به اتحادیه عرب می‌پیوندد. شما با یک کار مشترک در سوریه می‌توانید به بازارهای شمال آفریقا، خاورمیانه و کشورهای عربی حوزه دریای مدیترانه نظیر اردن دست پیدا کنید، این موضوع یک فرصت بکر محسوب می‌شود. بنابراین ما باید به سوریه به‌عنوان یک بازار بلندمدت نگاه کنیم، به همین دلیل در تلاش هستیم بیشترین نمایشگاه‌ها را در سوریه و عراق برگزار کنیم. با توجه به شرایط کشورهای محور مقاومت از جمله عراق و سوریه توسعه تجارت خارجی با این کشورها، پشتیبانی‌های مالی را نیاز دارد که تحقق این موضوع را بانک مرکزی پیگیری می‌کند. به نظر می‌آید تلاش‌های این دوستان به نتیجه برسد و بتوانیم صادرات و تجارت با این کشورها را رشد دهیم. باید در عراق و سوریه به این نکته دقت کرد که آنها تولید چندان ندارند. همان نفت و فرآورده‌هایی که در عراق تولید می‌شود ما نیز آن را صادر می‌کنیم. بنابراین نمی‌توانیم بگویم فضای تهاتر با عراق داریم. اگرچه برای توسعه صادرات در کشورهای حوزه مقاومت با مشکلاتی روبه‌رو هستیم، اما به‌عنوان یکی از اولویت‌های استراتژیک دولت و کشور به آنها توجه داریم.

■ یکی از اتفاقات خوب یک سال گذشته، صادرات مرکبات برای اولین بار به چین بود، این موضوع چه مسائلی را به دنبال داشت؟

تحقق این موضوع مربوط به موافقتنامه‌ها و توافقی‌هایی است که انجام داده‌ایم. تا کنون مشکل قرنطینه‌ای گیاهی را در بعضی از کالاها با چین حل کرده‌ایم. پیگیری و زحمات فراوان وزارت امور خارجه، همراهی کارشناسان سازمان توسعه تجارت به همراه وزارت جهاد کشاورزی در این امر مؤثر بود و با اخذ تأییدیه‌های چین توانستیم صادرات عسل، مرکبات و برخی از محصولات دریایی را انجام دهیم.

اگرچه صادرات کالاهای ما باید طی یک بازه کوتاه‌مدتی ریجستر می‌شود، اما دولت قبل واقعاً به این امر توجه نداشت. ممنوعیت صادرات لفل‌دلماه‌ای که اتفاق افتاد، حاصل بی‌توجهی وزارت جهاد کشاورزی و دولت قبل به ۴۸ مورد گزارش اصلاحی بود. بی‌توجهی به درخواست مجموعه قرنطینه‌ای گیاهی و دامپزشکی روسیه یکی از موارد به شمار می‌آید.

شاهد بودیم دوباره در چین مدت زمانی، رجیستری شدن را الزامی کرده بودند که در گمرکات برای صنایع غذایی باید اتفاق بیفتد. همکاران ما شبانه‌روزی تلاش بسیاری کردند و

می‌بینید یک مورد برگشتی کالا از چین گزارش نشده است. در حال حاضر برخی اقدامات پیش‌دستانه نیز داریم که آنها را انجام خواهیم داد. اگر به مسأله قرنطینه‌ها، موافقتنامه‌ها، استانداردها، امور دامپزشکی و در رأس آن موافقتنامه‌های تجاری ویژه توجه کنیم، این مسائل عاملی می‌شود که بازارهای جدیدی برای ما ایجاد شود. البته در بازار اوراسیا و بازار آفریقا شما با اعداد و ارقام بالاتری می‌توانید کالای خود را به فروش برسانید. بنابراین باید سراغ بازارهای جدید و بکر حرکت کنیم که برای تولیدکنندگان ایرانی نیز شرایط رقابت قیمتی را ایجاد کند.

■ تجارت خارجی با کشورهای اوراسیا از جمله روسیه در چه وضعیتی قرار دارد؟

به علت اقتصاد کوچکی که قزاقستان، ارمنستان و بلاروس دارند، اگرچه آخر از همه کشورها آنها را پیگیری کردیم اما اتفاقات خیلی خوبی رخ داد. تیر ماه امسال ۱۲۰ درصد رشد تجارت خارجی نسبت به سال گذشته داشته‌ایم که به‌عنوان نمونه در تک تک کشورهای حوزه اوراسیا رشد مطلوب صادراتی انجام شد. البته در بعضی از کشورها مثل آذربایجان هم یک رشد ۱۰۰ درصدی را داشته‌ایم. در حوزه صادرات مصالح ساختمانی، صنایع غذایی، ماشین‌آلات و تجهیزات و دارو بازارهای خوبی در منطقه اوراسیا داریم. در این خصوص توافقی‌های خوبی نیز صورت گرفته که به نظر می‌آید یک بازار چند میلیارد دلاری را بزودی در این منطقه خواهیم داشت. هدف این است که در سال ۱۴۰۴ رسیدن به یک بازار بیش از ۸ میلیارد دلار در اوراسیا داشته باشیم. یکی از مسائلی که به طور جدی پیگیری کرده‌ایم بحث تسریع در تجارت آزاد اوراسیا است تا تعرفه صادرات ۸۰ درصد کالاهای ما یا چهار درصد یا صفر شود. تحقق این امر به نظر مجلس شورای اسلامی بستگی دارد تا مصوبه قانونی در این خصوص ارائه دهد. اگر حرکت مذکور محقق شود، بازاری که حداقل ۴۰۰-۵۰۰ میلیارد دلار واردات دارد، حجمی از تقاضا را می‌تواند برای ما ایجاد کند. تقریباً چند دور مذاکرات در چند سال گذشته با کشورهای اوراسیا داشته‌ایم، در حال حاضر هم مذاکرات گسترده‌ای صورت گرفته که تقریباً می‌توان گفت فهرست کالاهای صادراتی خود را نهایی کرده‌ایم. تا آذرماه توافقی‌هایی داریم که باید در دولت‌ها و مجالس کشورهای مذکور تصویب شود. بنابراین بزودی یک تجارت آزاد موفق با منطقه اوراسیا خواهیم داشت.

در هر سفری به روسیه، با وزیر اقتصاد اتحادیه اوراسیا مذاکراتی داشته و خط به خط موارد توافق را مرور کرده‌ایم؛ آنها هم از سرعت ایران در این حوزه تقدیر کردند و ما هم از پیگیری‌ها راضی هستیم. البته در این روند پنج کشور هستند که به طور یکجا باید توافقی‌هایی را پیگیری کنند که ما با این کشورها نیز مذاکرات خوبی داشته‌ایم.

از سوی دیگر توسعه تجارت آزاد را با کشورهای که نفس تجارت آزاد و اقتصادهای مکمل دارند را آغاز کرده‌ایم. البته این شرط را داریم که تجارت آزاد به نحوی اتفاق بیفتد که صنعت ما آسیب نبیند. تجارت آزاد، پالسی به تجارت دنیا و تجارت جهانی است که ایران علاقه‌مند شده به حضور نقش‌آفرین در بازارهای تجاری و بازارهای صادراتی دنیا که تحقق این راهبرد از اولویت‌های سازمان توسعه تجارت در دولت جدید به شمار می‌آید.

■ روند توسعه تجارت خارجی طی سال‌های

گذشته و جاری را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در سال ۱۴۰۰ نسبت به سال ۱۳۹۹ در حوزه صادرات افزایش ۳۹ درصدی ارزش صادرات را داشته‌ایم. در چهار ماهه اول ۱۴۰۱ هم حدود ۲۱ درصد رشد صادرات را تجربه کرده‌ایم. موضوعی که بسیار حائزاهمیت بوده و جزو اولویت‌ها قرار دارد افزایش رشد قابل توجه صادرات خدمات فنی و مهندسی است. در واقع میزان صادرات از ۴۹۹ میلیون دلار در سال ۱۳۹۹ به ۲/۳ میلیارد دلار در سال ۱۴۰۰ رسید. علاوه بر آن در چهار ماهه اول سال ۱۴۰۱ نسبت به سال ۱۴۰۰ یک رشد ۳۱ درصدی در توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی داشته‌ایم. اگرچه در دولت نهم و دهم یک فرایند خوبی طی شد و حدود ۶/۷ میلیارد دلار صادرات خدمات فنی و مهندسی صورت گرفت، اما در دولت قبلی این رقم بسیار کاهش یافت.

از ابتدای شروع به کار دولت سیزدهم، در مذاکره با انجمن خدمات فنی - مهندسی مشکلاتشان را بررسی کرده و برای برطرف کردن آنها گام‌هایی به منظور توسعه برداشته‌ایم. واقعاً این ظرفیت را داریم که طی چهار سال دولت سیزدهم دوباره همان شش، هفت میلیارد دلار صادرات خدمات فنی و مهندسی محقق شود. البته برآورد فعالان خدمات فنی و مهندسی این است که یک پتانسیل ۲۰ میلیارد دلاری در سال برای صادرات این بخش داریم. توسعه این صادرات چند ویژگی مثبت هم دارد که شامل افزایش صادرات کالای ایرانی، ایجاد اشتغال برای نیروهای متخصص از جمله تکنسین تا مهندس می‌شود.

■ برای توسعه رایزن بازگانی و ایجاد مراکز تجاری، به‌عنوان اولویت‌های کنونی سازمان توسعه تجارت، چه برنامه‌هایی اجرایی شده یا در نظر دارید؟

دولت گذشته حدود ۶ نفر رایزن داشته که تاکنون در دولت سیزدهم به ۱۲ نفر افزایش یافته است. این تعداد در سه ماه آینده به ۲۰ رایزن خواهد رسید. تاکنون استعلام‌ها، گزینش و تأمین مالی صورت گرفته است و برای برخی نیز منتظر ویزای سیاسی از طرف کشورهای هدف هستیم. برخی‌ها نیز در حال آماده شدن حضور هم‌ترازی‌شان هستند.

همچنین تعداد مراکز تجاری ما به ۱۸ مرکز تجاری افزایش پیدا کرده است. در واقع مراکز تجاری ما همان استفاده از ظرفیت بخش خصوصی برای حوزه رایزنی است. بر این اساس، بیش از ۶۰ محور خدماتی از جمله بازاریابی، پشتیبانی‌های حقوقی، مسائل ثبت شرکت، همراهی، راهنمایی و مشاوره در حوزه‌های لجستیک و موارد مختلف را به‌عنوان دستور کار مراکز تجاری قرار دادیم و هر سه ماه یک بار آنها را پایش می‌کنیم.

حتی در این دوره چندین مرکز تجاری را سلب امتیاز کردیم. ما فقط مرکز تجاری را فعال نمی‌کنیم، پایش و رصد هم داریم و در صورت لزوم مجوز فعالیت آن مرکز تجاری را باطل می‌کنیم. حتی تاکنون چند رایزن را برگردانده‌ایم. اگر رایزن در آن مسیری که مدنظر سازمان توسعه تجارت بوده فعالیت نکند، پایش می‌کنیم و رایزن را برمی‌گردانیم.

در بررسی‌ها متوجه شدیم تنها دو مرکز تجاری به صورت دائم فعالیت می‌کردند. ۱۰ مرکز مجوز موقت داشتند که این ۱۰ مرکز پالایش شده‌اند و تقریباً اغلب آنها بعد از بررسی لغو امتیاز شدند، چون اینها چند سال بود هیچ خدماتی ارائه نمی‌کردند.