



مستقر است. در این کمیسیون ما با حضور نمایندگان دستگاه‌های مختلف تصمیم می‌گیریم که تعرفه واردات کالاها و خدمات چقدر باشد. ما در حدی که می‌توانیم جریان‌های تجارت خارجی را تحلیل کنیم، جریان صادرات و واردات را در کشور پیوند می‌زنیم و با توجه به سیاست‌های حمایتی دولت در فعالیت‌های اقتصادی تعرفه‌ها را تنظیم می‌کنیم. شاید بهترین موقعیت مازمانی است که به صورت سیستماتیک و پیوسته جریان صادرات و جریان واردات را در کنار یکدیگر ببینیم. تا زمانی که جریان‌های تجاری صادرات و واردات را مستقل می‌بینیم تجارت مان محدود خواهد بود. برای مثال اگر ما تعرفه‌ای را برای واردات لاستیک خودرو تعیین می‌کنیم باید به طور همزمان اثر آن را بر صادرات

دکتر مهدی غزنفری معاون وزیر بازرگانی در توسعه روابط اقتصادی دانش‌آموخته مهندسی صنایع است. او اگر چه محتاطانه از عملکرد اقتصادی دولت حمایت می‌کند اما در خلال گفت و گو از مدیران پیشین سازمان توسعه تجارت به نیکی یاد می‌کند. روند اقتصادی در مورد سیاست‌های دولت در حوزه تجارت خارجی با وی گفت و گو کرده‌است.

به نظر می‌رسد سازمان توسعه تجارت، برخلاف نام و شرح وظایفش، بیش از آن که در پی توسعه تجارت باشد مانند تشکیلات قبلی به دنبال توسعه صادرات است. هدف‌های "سازمان توسعه تجارت" با "مرکز توسعه صادرات" سابق چقدر تفاوت دارد؟

فراز و فرود صادرات و واردات در گفت و گو با مهدی غزنفری معاون تجارت خارجی وزیر بازرگانی

موفقیت در تجارت خارجی دستاوردی جناحی نیست

خودرو بررسی کنیم، یا اگر مشوقی برای صادرات سبب زمینی قرار می‌دهیم باید اثر آن بر تقاضای داخلی یا واردات سبب زمینی را در نظر بگیریم. الان ما این کار را به صورت همزمان انجام نمی‌دهیم و در مورد صادرات و واردات به صورت مستقل از هم تصمیم می‌گیریم. اگر بتوانیم روش‌های اجرایی را پیدا کنیم که در آن کل زنجیره تجارت خارجی شامل زنجیره واردات و صادرات را با هم تحلیل کنیم، موفقیت بزرگی خواهد بود. البته تحلیل زنجیره صادرات و واردات به صورت مجزا هم کار بسیار پیچیده‌ای است، اما باید توجه داشته که نقطه بهینه تعرفه‌ها و مشوق‌ها و نقطه بهینه صادرات و واردات زمانی پیدا می‌شود که این دو جریان در کنار یکدیگر و به صورت همزمان تحلیل شوند.

به نظر می‌رسد که تنظیم تعرفه‌های وارداتی تابع یک سری سیاست‌های هی‌البداهه است. آیا شما هیچ سند یا استراتژی مشخصی راجع به صادرات و واردات را به عنوان ملاک عمل در اختیار دارید؟ آیا سند چشم‌انداز و برنامه چهارم ما آن قدر تبدیل به برنامه‌های اجرایی شده که در سازمانی مثل سازمان توسعه تجارت که وظایفش کاملاً اجرایی است بتواند ملاک قرار بگیرد؟

اینکه بگوییم هیچ روش و مکانیزم شناخته شده‌ای در

معاونت بازرگانی خارجی و سایر مجموعه‌های مرتبط با امر تجارت در سازمان توسعه تجارت جمع شوند. به این ترتیب حرف شما درست است که در سازمان فعلی همچنان عمده فعالیت‌ها بر محور صادرات است، اما این گونه نیست که نسبت به واردات بی‌توجه باشیم. به تازگی مصوبه‌ای برای تسهیل شرایط واردات تهیه کردیم که وزیر بازرگانی آن را به دولت برده‌اند. در این مصوبه بسیاری از مجوزهای موردی و امضاهای طلایی حذف شده است و براساس آن دستگاه‌های مسؤول ملزم شده‌اند که تغییرات در ضوابط و مقررات مربوط به واردات را از قبل به صورت مکتوب اعلام کنند تا بازرگانان با پیچیدگی در کار خود روبه‌رو نشوند. بنابراین به دلیل نیاز بازار، مسائل مربوط به واردات را نیز در دستور کار خود قرار داده‌ایم.

آقای دکتر با توجه به این که کمیسیون ماده یک نیز زیرمجموعه سازمان توسعه تجارت است و تعیین تعرفه‌های وارداتی، که بسیار حساس است، برعهده آن است، ممکن است بفرمایید این امر بر اساس چه ضوابطی صورت می‌گیرد.

کمیسیون ماده یک مجموعه بسیار مهمی در تجارت کشور است که تعرفه‌های مربوط به تجارت خارجی را تنظیم می‌کند و دبیرخانه آن در سازمان توسعه تجارت

بله، نام این سازمان در گذشته مرکز توسعه صادرات بود. به این معنا که توسعه تجارت مبنای کار نبود، بلکه وظیفه آن‌ها تنها کمک به افزایش صادرات بود. البته آن تشکیلات عملکرد خوبی هم داشت. مسئولان قبلی مرکز توسعه صادرات به درستی تشخیص دادند که اصلاح قوانین و مقررات دست و پاگیر مهم‌ترین مانع توسعه صادرات در آن دوران است. در نتیجه راه‌حل‌های مورد نیاز برای اصلاح قوانین را ارائه و مصوبات قانونی را اخذ کردند و حتی برای تشویق و تسهیل صادرات، مشوق‌ها و جوایزی هم در نظر گرفتند. در انتهای کار دولت قبلی، دوستان مادر مرکز توسعه صادرات نکاتی را متوجه شدند که آنها هم ارزشمند بود. از جمله اینکه معاونت بازرگانی خارجی که می‌تواند به امر توسعه صادرات بسیار کمک کند بیرون از مرکز توسعه صادرات بود. از سوی دیگر اداره کل تنظیم مقررات صادرات و واردات هم بیرون از مرکز قرار داشت. از نظر روانی هم وقتی نمایندگان ایران خود را به عنوان اعضای مرکز توسعه صادرات در خارج از کشور معرفی می‌کردند این برداشت برای مخاطبان خارجی ایجاد می‌شد که مافقط دنبال صادرات و فروش کالای خودمان هستیم و خریدار نیستیم. این امر هم اثر منفی بر شرکای تجاری ما داشت. مجموعه این عوامل باعث شد که

کشور وجود ندارد را من تکذیب می‌کنم. در واقع مکانیزم وجود دارد، اما اینکه آیا این سازوکار ایده آل است یا نه، صحبت شما کاملاً درست است. می‌توانیم با برداشتن برخی موانع یا شفاف کردن دیدگاه‌ها، مکانیزم بهتری اتخاذ کنیم. البته قبل از اینکه خود سازوکار را بشناسیم باید نگاهی به دو ایدئولوژی اقتصادی بیندازیم.

باید مشخص باشد که فلسفه و به قول شما استراتژی توسعه چه نگاه اقتصادی به جریان توسعه صادرات و واردات دارد. در نگاه اقتصادی برنامه چهارم و فلسفه اقتصادی آن بسیار به این موضوع تکیه شده که جریان‌ات اقتصادی و تجاری داخل کشور باید بتوانند با جریان‌های اقتصادی جهان خارج در ارتباط باشند و به کشور ما به عنوان یک جزیره مستقل نگاه نشود. در واقع اقتصاد ما هم باید جزئی از اقتصاد جهانی باشد و اگر قیمتی در دنیا بالا می‌رود، ما هم بپذیریم که آن کالا گران شده است. در این صورت ما هم تبدیل به یک کشتی در این دریای موج اقتصاد جهان می‌شویم مثل سایر کشورها که در قایق‌ها و کشتی‌های خود هستند، با هم بالا و پایین می‌رویم.

این جزء برنامه چهارم است و اگر بخواهیم آن را پی بگیریم بسیاری از محدودیت‌ها در زمینه تعرفه‌ها و فشارهای اجتماعی باید از بین برود. در این صورت اگر در خارج از کشور کالایی گران می‌شود و آن را از ما می‌خرند، نباید صادرات آن را منع کنیم. یا اگر کالایی در داخل کشور گران می‌شود، ما باید آن را از خارج وارد کنیم، نباید واردات آن را به بهانه دفاع از صنعت و تولید داخلی منع کنیم. حال شما به عنوان کسی که با این مسائل آشنا هستید، چند درصد مسئولان جامعه این فلسفه را پذیرفته‌اند؟ به محض گران شدن یک کالا از مجلس و دولت و تا مردم اعتراض می‌کنند که چرا گرانی؟ و من به عنوان عضو دولت باید تصمیمی بگیرم که مشکل را در کمترین زمان ممکن برطرف بکنم.

سؤال من هم دقیقاً همین است. مهم این است که شما به عنوان رئیس سازمان توسعه تجارت به اجرای سندی که الان قانون است چقدر التزام و اعتقاد دارید و در مقابل فشارهای بیرونی مقاومت می‌کنید. یعنی چقدر در برابر نماینده مجلس یا مسؤول دولتی که برای حل مشکلات فوری، خلاف منافع بلندمدت کشور حرف می‌زند تسلیم می‌شوید؟

اگر اجازه بدهید من می‌خواهم وارد ایدئولوژی دوم شوم و این سؤال را از شما پرسیدم تا تاکید کنم که همه این طور فکر نمی‌کنند. دیدگاه دوم این است که ما به عنوان دولت موظف هستیم مایحتاج مردم را با قیمت ارزان در اختیار آنان بگذاریم. مسکن، آموزش و پرورش، بهداشت، بیمه و سرویس‌های اجتماعی را با قیمت ارزان

در اختیار آنها قرار دهیم. بر اساس این نگاه دوم به محض اینکه چیزی گران می‌شود برای برطرف کردن آن، به دستگاه‌ها فشار می‌آورند که مکانیزم‌های ممکن را فعال کنند. به همین دلیل به مادیکته می‌شود، مثل کارخانه‌ای عمل می‌کنیم که باید پیچ‌های مختلف را دستکاری کند تا کالاها با قیمت ارزان در اختیار مردم قرار گیرد. اگر با این امر مخالفت کنیم نمایندگان مجلس اعتراض می‌کنند. به دلیل اطلاعاتی که از شهرهای مختلف که حوزه انتخابی آن‌هاست، می‌گیرند، اول در کمیسیون‌ها و بعد در صحن علنی مجلس از وزیر سؤال می‌کنند که چرا از این مکانیزم‌ها استفاده نمی‌کنید و برخی معادلات را تغییر نمی‌دهید تا کالا ارزان شود. اگر وزیری بگوید که من بلد نیستم این پیچ‌ها را دستکاری کنم به او می‌گویند پس برای چه وزیر شدی؟

یا اگر من به عنوان یک معاون وزیر بگویم با اثر این پیچ‌ها آشنا نیستم، یا دستکاری کردن را قبول ندارم، سؤال بعدی این است که پس چه کسی جوابگوی مردم خواهد بود؟ مردم ناراضی هستند و این توجیه را که به علت افزایش قیمت جهانی قیمت‌های ما هم افزایش پیدا کرده، نمی‌پذیرند. شاهد‌های خوبی هم می‌آورند. مثلاً می‌پرسند مگر قیمت مسکن همه جا مثل اینجا رو به افزایش است. بسیاری از گرانی‌ها و فشارهای داخل کشور هم البته به دلیل اتلاف‌های اقتصادی است که در کشور وجود دارد و آن اتلاف‌ها منجر به بالا رفتن قیمت تمام شده می‌شود.

من نمی‌توانم بگویم چون من به برنامه چهارم معتقد هستم به هیچ چیز دست نمی‌زنم. آن عده‌ای که طرز فکر دوم را قبول دارند می‌گویند شما می‌خواهید فقط نظاره‌گر باشید، در حالی که مسئول هستید در مواقع لازم پیچ‌ها را تنظیم کنید. لذا، در عین اینکه به برنامه چهارم کاملاً احترام می‌گذاریم، اما باید پیچیده‌تری سروکار داریم که برنامه چهارم به آن اشاره کرده است و آن اینکه بسیاری از گرانی‌ها اگر کنترل نشوند، می‌توانند به مردم آسیب جدی بزنند و وقتی مردم آسیب ببینند، هیچ طرح توسعه اقتصادی اجتماعی جواب نمی‌دهد. این‌ها پیچیدگی‌هایی است که نیازمند ساز و کار مضاعف است، یعنی باید بر اساس برنامه چهارم مکانیزم‌های بلندمدت را در پیش بگیریم و راه مقطعی و زودگذری هم برای حل مشکلات فوری در نظر بگیریم. اما در مجموع دیدگاه من این است که اقتصادی که زیاد از پیچ‌هایش استفاده کند، در آن احساس ثبات و آرامش وجود نخواهد داشت. تجربه نشان داده اقتصادی که مرتب تغییرات ایجاد کند، اقتصاد خوبی نیست و نمی‌تواند سرمایه‌گذار را جذب کند. یعنی هر چقدر بتوانیم این مشکلات را از سر چشمه‌ای

که منجر به ایجاد بحران می‌شود کنترل کنیم و کمتر پیچ‌ها را دستکاری کنیم، اقتصادمان بهتر کار می‌کند.

به عقیده شما وظیفه اصلی دولت واقعا ارزان نگه داشتن کالاها است؟ یعنی اقتصاد ایده آل اقتصاد ارزانی است یا فراوانی؟

من با توجه به شرایط جامعه به سؤال شما جواب می‌دهم. اقتصاد ایده آل اقتصادی است که قدرت خرید در مردم ایجاد کند، نه باعث ارزان شدن کالا شود. یعنی آن قدر تحرک اقتصادی زیاد باشد که من به عنوان یک جوان ایرانی ازدواج کنم، تشکیل خانواده بدهم و در ضمن مسکن و مایحتاج خود را تهیه کنم. اگر آن‌ها گران هستند باکی نیست، چون درآمد من بالاست. این اقتصادی است که الان در جهان جاری است. اگر اسم آن را شرایط مطلوب بگذاریم به جامعه خود برمی‌گردیم و می‌بینیم که ما هم باید همین کار را بکنیم تا قیمت‌ها ترسناک نباشند و درآمد مردم برگرانی پیشی بگیرد. در جامعه ما تعداد زیادی بیکار وجود دارد که هیچ راهی برای فرار از گرانی ندارد. خیلی از مردم اقتصاد ضعیف و روستایی دارند و از طریق فروش تولیدات خانگی زندگی می‌کنند یا کارمند هستند و درآمد دولتی محدود دارند و وقتی قیمت‌ها بالا می‌رود نمی‌توانند بر آن پیشی بگیرند.

وقتی شما با این شرایط روبه‌رو می‌شوید به عنوان سیاست‌گذار کدام راه حل را انتخاب می‌کنید؟ رفع سریع بحران یا التزام به راه حل‌های دیربازده اما زیربنایی؟

ما در اصل چهل و چهار اقتصاد را باید به بخش خصوصی بدهیم و اتفاقاً این همان راه اصلی است که به مردم قدرت خرید می‌بخشد. اما کنار آن عدالت را هم مطرح می‌کنیم. یعنی به جای خصوصی سازی اقتصاد، آن را عمومی سازی می‌کنیم. سهام راریز می‌کنیم و مثل بذر گندم آن را در دست مردم می‌پاشیم. اسم این، خصوصی سازی نیست و ناشی از شرایط خاصی است که در جامعه ما وجود دارد. یعنی حرکت اصلی این است که اقتصاد را در اختیار بخش خصوصی قرار دهیم تا بر آن مدیریت و از رهگذر آن ایجاد شغل و درآمد کند. این اقدام چه زمانی جواب می‌دهد؟ شاید ۲۰ یا ۲۰ سال دیگر. عده‌ای هستند که تا ۲۰ سال دیگر طاقت نمی‌آورند. باید برای آنها فکری کرد و اینجا موضوع سهام عدالت مطرح می‌شود.

آیا سهام عدالت چنین کارکردی دارد؟

به هر حال قرار است به اقشار آسیب‌پذیر داده شود تا سرپا بمانند. چون بخش خصوصی نمی‌تواند برای آن‌ها برنامه‌ای جداگانه تدوین کند.

برنامه ریزی برای بخش فقیر جامعه که وظیفه بخش خصوصی نیست، وظیفه دولت است. درست است.

آیا سهام عدالت منجر به توانمند شدن اقشار آسیب پذیر می شود؟

من چنین چیزی نگفتم. حرفم این است که توانمندسازی اقتصاد کشور که از طریق بخش خصوصی امکان پذیر است، در جاهایی باید انجام گیرد که بخش خصوصی صاحب و مالک آن می شود. در واقع با فعالیت های بخش خصوصی کشور توانمند می شود. سهام عدالت چنین کاری نمی کند، اما برای اقشار فقیر محل تنفس است.

اما آیا بهتر نیست دولت به جای پولی که در سهام عدالت هزینه می کند، چتر تامین اجتماعی خود را گسترده تر کند؟ چون سهام عدالت که منجر به تغییر طبقه اقتصادی اقشار آسیب پذیر نمی شود، فقط باعث می شود افرادی که انگیزه ای برای فعالیت اقتصادی یا مدیریت یک بنگاه اقتصادی ندارند در مدیریت دخیل شوند.

امیدوارم این اتفاق نیفتد و دولت بتواند به سهام عدالت جهت بدهد تا آن قسمت هایی از اقتصاد که قرار است موتور حرکت جامعه بشوند، در اختیار بخش خصوصی قرار بگیرد و بخش خصوصی آن را با انگیزه و اقتدار اداره کند.

ما اگر تمام شرکت های مشمول اصل ۴۴ را از طریق دادن سهام عدالت واگذار کنیم، همان اتفاقی می افتد که شما می گوئید.

در واقع اقشار آسیب پذیر قرار نیست اقتصاد را حرکت دهند. غیر از این اصل، شرکت های بزرگ دولتی و کارخانجات مادر باید به گونه ای واگذار شوند تا بعد از چند سال گسترش یابند.

بهتر است این بخش را برای حمایت از قشر آسیب پذیر واگذار نکنیم و نگاه اقتصاد باز و آزاد به آن داشته باشیم. در مقابل، اگر ما همه سهام را با نگاه اقتصاد آزاد توزیع کنیم اقشار آسیب پذیر به تدریج گرفتار می شوند و ناامنی اجتماعی که از این طریق به وجود می آید...

به نظر من این اتفاق نمی افتد. به دلیل اینکه وقتی به یک کارآفرین اجازه فعالیت داده بشود اشتغال ایجاد می شود و بهبود وضعیت بخش خصوصی منجر به بهبود وضعیت اقتصادی کل جامعه می شود.

اما اینگونه در مسیر توسعه اجباراً عده ای باید نابود بشوند.

اما آیا روش حمایت از کسانی که در مسیر توسعه آسیب پذیر هستند توزیع سهام عدالت است یا تامین اجتماعی قوی در دوران گذر؟

بله! تنها روش آن سهام عدالت نیست. هدف سهام عدالت دستیابی به توسعه با کمترین خسارت است. شاید هم به قول شما به جای سهام عدالت بتوان از تامین اجتماعی قوی استفاده کرد. من با کلیت این هدف موافق هستم که در مسیر توسعه، اقشار آسیب پذیر، نابود نشوند.

به هر حال مهم این است که وسیله ای برای دستیابی به آن انتخاب شود که مناسب باشد، وسیله ای که هم توسعه را فدا نکند و هم وضعیت فقرا را بدتر نکند.

من نمی گویم که تنها وسیله سهام عدالت است. اما این نگاه را باید به فال نیک گرفت که دولتی بگوید: توسعه بدون فنا شدن اقشار آسیب پذیر!

من فکر نمی کنم هیچ دولتی یا هیچ صاحب نظری با این جمله مخالف باشد، اما کسانی که الزامات دستیابی به توسعه را خوب درک کرده اند، گرچه سعی می کنند هزینه ها را به حداقل برسانند، بهای توسعه را هم می پذیرند.

شاید دولت های دیگر هم می گفتند، اما عملاً این گروه را نادیده می گرفتند. به هر حال هدف توسعه رفاه و زندگی بهتر مردم است و باید وسیله مناسب آن را پیدا کرد.

آقای دکتر اگر اجازه بدهید به بحث "توسعه تجارت" بازگردیم و این انتقاد که جوایز صادراتی کارکرد توسعه صادرات ندارند؛ به علاوه میزان جوایز صادراتی نیز با توجه به رقم صادرات غیر نفتی منطقی نیست.

نه این طور نیست. جوایز صادراتی از ۳۰ میلیارد تومان در زمانی که صادرات غیر نفتی در حدود هفت میلیارد دلار بود، شروع شده و در سال جاری که خیلی زیاد شده به ۱۵۰ میلیارد تومان رسیده است. بنابراین ارقام جایزه صادراتی در مقابل ارقام صادرات غیر نفتی زیاد نیست، اما اینکه آیا این جوایز منجر به توسعه صادرات می شود، قطعاً جواب مثبت است. البته براساس کارهای تحقیقاتی که ما انجام داده ایم اگر چه عنوان شده که جوایز در توسعه صادرات غیر نفتی اثر مثبت داشته، اما توصیه هم شده که اگر این جوایز به موقع و به افراد محق پرداخت شود، اثر بخش تر خواهد بود. ما سعی کرده ایم معیارهای پرداخت این جوایز را دقیق تر کنیم.

معیارها دقیق تر شده یعنی تغییر کرده؟ جایزه صادراتی علاوه بر ارزش افزوده براساس چه معیار

دیگری پرداخت می شود؟

بله! الان فقط ارزش افزوده کالای صادراتی مبنای نیست، بلکه سهولت و صعوبت صادرات هم مبنای عمل قرار دارد؛ یعنی هر چه صادر کردن کالا یا خدمتی سخت تر باشد و ارزش افزوده بیشتری هم داشته باشد، برای کمک در اولویت قرار می گیرد. مثلاً اگر ما در صادرات خشکبار مزیت داریم و رقیب قدر هم نداریم، اما در صادرات کالایی دیگر با رقبای جدی روبه رو هستیم، بهتر است از صادرات کالای دوم حمایت کنیم، چون کالایی که مادر تولید آن مزیت داریم که به راحتی قابل صادر شدن است، اما کالایی که نیاز به بازاریابی و رقابت فشرده در بازار دارد باید حمایت بشود. من در اینجا می خواهم عنوان کنم، کسانی که در گذشته تصمیم گرفتند جایزه صادراتی پرداخت کنند، تصمیم شجاعانه ای گرفتند چون در شرایطی که از صادرکننده با واژه های منفی یاد می شد پرداخت جایزه صادراتی به جسارت نیاز داشت. امروز هم اثر مثبت آن را در توسعه صادرات غیر نفتی می بینیم.

در شرایطی که کشورها هر روز بیشتر به شرایط تجارت آزاد جهانی نزدیک می شوند و در شرایط غیر حمایتی رقابت می کنند، جایزه صادراتی به نوعی "ورزشکار دوپینگی" در میدان فرستادن نیست؟

ما نمی خواهیم همیشه جایزه صادراتی بدهیم. نمی خواهیم همیشه صادرکننده را وابسته به این اهرم نگاه داریم، بلکه این جایزه برای ایجاد تحرک است. من هم قبول دارم که تئوری جایزه صادراتی تا یک جایی اثربخش است بعد از آن باید به مهیا کردن زیرساخت های لازم، تسهیلات حقوقی و مثلاً امکان تبلیغ را برای صادرکننده خودمان فراهم کنیم. اما در برخی حوزه ها مانند صدور خدمات فنی و مهندسی بدون جایزه صادراتی برای بسیاری از فعالان امکان کار کردن وجود ندارد، بنابراین جایزه در اینجا نقش تعیین کننده دارد. البته می پذیریم که در برخی حوزه ها هم این جایزه چندان اثری نداشته است، یعنی بدون جایزه هم کار می شده که ما سعی می کنیم از این پس به آن حوزه ها نپردازیم یا کمتر بپردازیم.

خوب، این سیاست از نظر اقتصادی منطقی است که ما از فعالان در حوزه هایی که مزیت اقتصادی داریم حمایت نکنیم، اما از کسانی که در حوزه های غیرقابل رقابت کار می کنند، حمایت کنیم؟

اگر کسی به خاطر جایزه صادراتی در حوزه ای که مزیت ندارد سرمایه گذاری کند من هم این کار را محکوم

می‌کنم، اما این حالت تقریباً وجود ندارد. البته ممکن است در برخی حوزه‌ها به دلیل، جایگزینی واردات یا ایجاد اشتغال سرمایه‌گذاری کرده باشیم یا فلان نماینده مجلس کارخانه‌ای برای صادرات شهر خودش برپا کرده باشد که مزیت اقتصادی ندارد. ما در این موارد سعی می‌کنیم کمک کنیم که کالا صادر بشود. شاید شما بگویید چرا در اینجا که ما مزیت اقتصادی نداریم کمک می‌شود که کالا صادر بشود؟ من می‌گویم درست که نباید در این حوزه سرمایه‌گذاری می‌شد، اما این همه هزینه شده و تولید شده و روی دست تولیدکننده مانده بهتر است کمک کنیم که صادر بشود چون اینها معمولاً کالاهایی هستند که در داخل مصرف نمی‌شوند.

اما این کارخانه اگر جایزه صادراتی هم بگیرد که باعث هدر رفتن بیشتر منابع می‌شود، چون کالای غیر قابل رقابت در بازار تولید کرده و حالا از منابع جایزه صادراتی هم استفاده می‌کند؟

ما با این کالا هم مثل همه کالاهای مزیت‌دار برخورد می‌کنیم یعنی می‌گوییم اگر می‌توانید کالای خودتان را در خارج از کشور بفروشید ما هم حداکثر ۳ درصد به شما کمک می‌کنیم. در ضمن توجه کنید، جایزه ما آن قدر نیست که ضررهای هنگفت را جبران کند. اگر صادرکننده‌ای واقعا کالایی داشته باشد که در بازار جهانی قابل فروش نباشد با کمک جایزه صادراتی هم نمی‌تواند بفروشد، چون همان طور که گفتم جایزه ما حداکثر سه درصد است و این رقمی نیست که کسی با اتکا به آن وارد بازار شود. البته ما معتقدیم این شیوه را هم باید کم‌کم به ابزارهای حمایتی دیگری تبدیل کنیم.

به نظر شما بهترین ابزار حمایتی از صادرکننده چیست؟ مثلاً اینکه سفارتخانه‌های مانع‌اند از تجارتی و اقتصادی فعال داشته باشند موثرتر از جایزه صادراتی نیست؟

ما خیلی سعی کرده‌ایم که نمایندگی‌های سیاسی کشورمان در خارج را قانع کنیم که منافع اقتصادی صادرکنندگان را هم مدنظر داشته باشند. خوشبختانه معاون اقتصادی وزارت خارجه در این زمینه با ما هم عقیده هستند. در این زمینه پیشنهاد داده‌ایم که دوره‌های بازرگانی برای نمایندگان ایران در کشورهای خارجی برگزار کنیم، مجموعه‌ای از اطلاعات اقتصادی و تجاری کشور را هم در اختیارشان قرار داده‌ایم و در حال تلاش هستیم که ارتباط قوی میان ما به عنوان سازمان توسعه تجارت و سفارتخانه‌ها برقرار کنیم. حضور معاونت اقتصادی در وزارت امور خارجه برای ما مایه امیدواری است. و خوشبختانه این نگاه در حال

شکل‌گیری است که اقتصاد و تجارت مهم است و نباید منافع اقتصادی را به هر بهانه‌ای خرج کرد، بلکه برعکس باید مترصد بود که به محض برقراری رابطه سیاسی با یک کشور بلافاصله ببینیم چه روابط اقتصادی می‌شود با آن کشور برقرار کرد. ما در مورد کشورهای اسلامی این اشتباه را کرده‌ایم که از مشترکات سیاسی و اعتقادی برای برقراری روابط اقتصادی استفاده نکرده‌ایم.

ما به عنوان دولت موظف هستیم مایحتاج مردم را با «قیمت ارزان» در اختیار آنان بگذاریم

البته این رابطه امروزه به صورت معکوس هم وجود دارد یعنی کشورها به دلیل منافع اقتصادی با یکدیگر روابط سیاسی برقرار می‌کنند.

بله دقیقاً کره در رای‌گیری‌های مربوط به پرونده هسته‌ای ایران، علیه ما رای داد، چون مراودات اقتصادی بیشتری با آمریکا دارد. بنابراین امروز دیپلماسی پرمبناقی اقتصاد است نه بر اساس مشترکات فکری، اخلاقی یا سیاسی یا حتی ایدئولوژیک. الان در سفارتخانه‌ها از این نظر اوضاع بهتر است، اما هنوز بسیار بسیار عقب هستیم. سفارتخانه‌های خارجی در ایران از کوچک‌ترین اتفاقات اقتصادی ما به نفع فعالان اقتصادی خودشان استفاده می‌کنند و ما پتانسیل وسیع اقتصادی کشورهای دیگر را نادیده گرفته‌ایم.

برخی از نمایندگان ما در کشورهای خارجی توانمندی‌های اقتصادی کشور را نمی‌شناسند، هنوز از ایران خودرو باز دید نکرده‌اند یا فکر می‌کنند تکنولوژی تولید در ایران مانند ۲۰ سال پیش است. ما مشکلات زیادی در توسعه تجارت خارجی داریم که باید یکی یکی آن‌ها را برطرف کنیم.

به جز موارد ذکر شده، چه مشکلات دیگری برای توسعه تجارت خارجی وجود دارد؟

مثلاً ایران تصویر زیبایی در ذهن کسانی که کشور ما را دیده‌اند ایجاد می‌کند، اما این تصویر مرتباً در حال تخریب است که برگردشگری ما هم اثر منفی دارد. از

سوی دیگر تحریم‌های گفته شده آمریکا و "تگفته" اروپا بر تجارت ما اثر دارد، مهم‌ترین اثر آن هم قطع ارتباط ما با مشتریان بالقوه مان است. تحریم‌های اقتصادی در عین حال باعث می‌شود به دلیل گران‌تر بودن مواد اولیه، قیمت تمام شده کالاهای ما بالاتر برود. در کنار این مورد، تعامل ما با بازارهای خارجی و در نتیجه شناخت ما از این بازارها کم شده است یا متناسب با سلیقه مشتریان بالقوه مان نیست. این در حالی است که رقبای ما به راحتی به آن بازارها دسترسی دارند. مشکل مهم دیگری که وجود دارد این است که اجازه رقابت را در داخل به بخش خصوصی خودمان نمی‌دهیم و آنها را یکباره روانه بازارهای خارجی که رقابت در آنها به مراتب سخت‌تر است می‌کنیم، یعنی بسیاری از تولیدکنندگان ما برای اولین بار رقابت را در خارج از کشور تجربه می‌کنند. به همین دلیل است که ما هنوز نتوانسته‌ایم به جهش مورد نظر در صادرات غیرنفتی دست پیدا کنیم.

آقای دکتر آخرین رقم دقیق صادرات غیرنفتی چقدر است؟

من آمار نه ماهه را دارم که ۱۷۶ میلیارد دلار است.

عده‌ای افزایش رقم صادرات غیرنفتی در سال جاری را معلول تغییراتی در دسته‌بندی صادرات نفتی و غیرنفتی می‌دانند؟

نه! در چه حوزه‌هایی؟

مثلاً عنوان شده که برخی محصولات نفتی مانند مبعانات در دسته صادرات غیرنفتی طبقه‌بندی شده که میزان صادرات آن امسال ۲/۵ میلیارد دلار است؟

خیر، ما امسال دسته بندی‌ها را هیچ تغییری نداده‌ایم، اینها از قبل هم در صادرات غیرنفتی وجود داشته، البته گروهی گفته‌اند که صادرات پتروشیمی را نباید صادرات غیرنفتی دانست، اما این مربوط به امسال نیست.

امسال صادرات پتروشیمی ما سه میلیارد دلار بوده، اما در سال ۸۴ هم حدود یک میلیارد دلار بوده است. در واقع علت ماجرا این است که قیمت محصولات پتروشیمی به تازگی گران و رقم آن بزرگ‌تر شده، اما ما اخیراً هیچ محصول نفتی را به صادرات غیرنفتی اضافه نکرده‌ایم. من جداول و عدد و رقم‌ها را می‌دهم به شما برای اینکه پاسخ‌م مستند باشد. من در اینجا می‌خواهم این نکته را نیز یادآوری کنم که موفقیت در تجارت خارجی یک موفقیت جناحی نیست و هرگز هم این‌گونه نبوده است، یعنی دولت‌ها به صادرات به صورت جناحی نگاه نکرده‌اند. ●