



عکس: سعید عامری

## گفت و گو با بابک افقهی معاون توسعه تجارت خارجی وزیر بازرگانی جهش صادراتی امسال محقق می شود

● شماره امینی نژاد

بابک افقهی را شاید بتوان جوان ترین مدیر وزارت بازرگانی دانست که علی رغم جوان بودن، تجربیاتی را در کارنامه کاری و اجرایی خود به ثبت رسانده است. او که کارشناسی ارشد خود را در رشته مهندسی صنایع به اتمام رسانده، هم اکنون دانشجوی دکترای مدیریت استراتژیک است. بابک افقهی در کارنامه خود، عضویت در شورای مشاوران جوان ریاست جمهوری، ریاست کمیسیون اقتصاد حوزه مشاوران جوان رئیس جمهور، مشاور وزیر و رئیس گروه مشاوران جوان وزارت بازرگانی، نماینده تام الاختیار وزیر بازرگانی در سازمان ملی جوانان، معاون پشتیبانی و توسعه مدیریت سازمان توسعه تجارت ایران (۱۳۸۴-۱۳۸۷)، مشاور عالی معاون وزیر و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران (۱۳۸۷)، معاون کل و قائم مقام سازمان توسعه تجارت ایران (۱۳۸۷) را ثبت کرده و هم اکنون رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران است.

دستیابی به اهداف توسعه صادرات غیرنفتی در برنامه چهارم توسعه به میزان بالاتر از اهداف در نظر گرفته شده، خود زمینه‌ای را به وجود آورد که توجه کشور به سمت صادرات بیش از گذشته جلب شود و تمامی مقامات ارشد نظام به این نکته توجه کنند که راه دستیابی به اهداف سند چشم‌انداز بیست ساله، از توسعه صادرات غیرنفتی می‌گذرد. بر همین اساس، هدف‌گذاری‌های مطلوبی در برنامه پنجم توسعه شکل گرفته و اکثر دولتمردان بر این باورند که باید توسعه صادرات غیرنفتی را در کشور به بهترین شکل در دستور کار قرار داد تا جایی که تولید، فراهم‌سازی زیرساخت‌ها و تأمین منابع مالی، بر توسعه صادرات غیرنفتی متمرکز شود. معاون وزیر بازرگانی می‌گوید: «جهش صادراتی امسال محقق می‌شود». برای روشن شدن ابعاد این موضوع، گفت‌وگویی با بابک افقهی، معاون توسعه تجارت خارجی وزیر بازرگانی انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید:

البته دولت برای سال جاری به عنوان اولین سال برنامه پنجم، رشد ۱۲٫۸ درصدی را پیش‌بینی کرده است که امیدواریم این سقف نیز امسال حفظ شود. بر این اساس، تمامی تلاش ما این است که با تلاش مضاعف و کار مضاعف این اتفاق رخ دهد و به ۲۳ میلیارد دلار و ۱۰ درصد رشد نسبت به سال ۸۸ دست یابیم.

از بحران مالی جهانی، در ماه‌های آتی اثرات خود را روی صادرات غیرنفتی ما کم می‌کند. در ماه‌های ابتدایی سال ۸۹، صادرات غیرنفتی کشور حدود ۶۰ درصد رشد داشته است و این امر نشان می‌دهد وضعیت نسبت به ابتدای سال ۸۸ بهتر است. اگر چه معمولاً آمارهای صادراتی در ماه‌های مختلف، متفاوت است، پیش‌بینی ما رشد حداقل ۱۰ درصدی در سال ۸۹ است.

■ به نظر می‌رسد با تأکید مقامات ارشد نظام در ابتدای سال جاری بر ضرورت توجه به موضوع صادرات، امسال بتوان چشم‌انداز خوبی برای صادرات غیرنفتی ترسیم کرد. درست است؟

آمار صادرات غیرنفتی در ابتدای امسال با بیرون آمدن آمار صادرات ماه‌های ابتدایی سال جاری، نشان از این داشت که رکود ناشی

■ آیا دستگاه‌های دولتی با برنامه‌های طراحی شده در راستای دستیابی به جهش صادراتی، همراه هستند؟

در حال حاضر با عزم دولت برای ارتقای صادرات غیرنفتی، روند توسعه صادرات با شتاب بیشتری ادامه می‌یابد و البته باید منتظر روزی بود که اقتصاد غیرنفتی دغدغه همه مسئولان و بنیان‌گذاران دولتی باشد. در این راستا، تمامی دستگاه‌های اجرایی و ساختار موجود بر سر راه تجارت خارجی کشور، باید تغییر پارادایم و رویکرد را در برنامه خود داشته باشند. بنابراین در کشوری که واردات مینا بوده است، برای شکستن تابوهای واردات باید سازوکارهای جدیدی اتخاذ کرد. اگر کشوری که دائماً به فکر واردات بوده و تمام سازوکارهای اقتصادی و تجاری و حتی زیرساختی آن، واردات مینا بوده است، بخواهد به سمت صادرات سوق یابد، نیازمند تعامل و تحمل بیشتر و اتخاذ سازوکارهای جدید برای شکستن تابوهاست.

■ می‌دانید که دستیابی به چنین هدفی مستلزم تأمین منابع مالی لازم برای صادرکنندگان کشور است تا بتوانند کالای خود را به صورت رقابتی به بازار عرضه کنند. اما آیا سیستم بانکی واقعا با بخش صادرات کشور همراه است؟

تمامی دستگاه‌های اجرایی و ساختار موجود بر سر راه تجارت خارجی کشور، باید تغییر پارادایم و رویکرد را در برنامه خود داشته باشند و برنامه‌ریزی‌های خود را بر اساس کمک به رونق صادرات کشور صورت دهند. سیستم بانکی نیز از این امر مستثنا نیست. در واقع شاید گاهی اوقات نیاز به انجام پرداخت‌های مستقیم نباشد. یعنی صادرات غیرنفتی به عنوان یک اصل در اقتصاد کشور از هر گزندی مصون بماند. اگر در تحلیل‌های اقتصاد کلان به بخشی از سیاست‌های پولی و بانکی می‌رسیم که تقویت‌کننده صادرات غیرنفتی است، باید برای آن معوض ببینیم. یعنی بگوییم اگر در تثبیت نرخ ارز به عنوان یک سیاست قطعی دولت در فضای تجاری عمل می‌کنیم، حتماً باید برای صادرات غیرنفتی جانشینی طراحی کنیم که به صادرکنندگان آسیب نرساند و در فضای رقابتی، آنها را حذف نکند. سیاست‌های پولی و مالی کشور یک سیاست چندجانبه است. این طور نیست که بتوان تنها از یک بعد به آن پرداخت و تحلیل کرد. طبیعتاً با توجه به پارادایم توسعه کشور که مبتنی بر توسعه صادرات غیرنفتی است، باید اقتصاد کشور را بر اساس صادرات مینا پایه‌گذاری کنیم و همه بخش‌ها باید محصولات خود را با محوریت صادرات، تولید کنند. برای دستیابی به این هدف نه فقط یک تغییر، بلکه منظومه‌ای از تغییرات باید اتفاق بیفتد تا تئوری اقتصادی کشور مبتنی بر ابتناع از صادرات غیرنفتی قرار

## پیش‌بینی ما رشد حداقل ۱۰ درصدی در سال ۸۹ است. البته دولت برای سال جاری به عنوان اولین سال برنامه پنجم، رشد ۱۲٫۸ درصدی پیش‌بینی کرده است که امیدواریم این سقف امسال حفظ شود. باید منتظر روزی بود که اقتصاد غیرنفتی دغدغه همه مسئولان و بنیان‌گذاران دولتی باشد

گیرد؛ به این معنا که اگر ظرفیت‌های مختلفی در کشور ایجاد می‌شود و تسهیلاتی به نگاه‌ها اختصاص داده می‌شود، یا اگر برنامه‌هایی برای توسعه طراحی می‌شود، باید جهت‌گیری صادرات داشته باشد. تا قبل از این، برنامه‌های توسعه‌ای مبتنی بر رفع نیاز داخل و توسعه آبادانی کشور بود، اما با این تغییر پارادایمی که تئوری جدید اقتصادی و تجاری کشور را به سمت صادرات سوق داد، در واقع نقشه حرکت همه نگاه‌های تجاری، دولتی و خصوصی تغییر یافت و بر محور صادرات متمرکز شد. این نوع نگاه باید همه سیاست‌های دولت و کشور را به این سمت رهنمون کند. در واقع باید تمامی سیاست‌های خود را مقوم صادرات طراحی کنیم. در این صورت باید سیاست‌های پولی-بانکی کشور که یکی از سیاست‌های تنظیم‌کننده دولت برای روابط اقتصادی است نیز مقوم صادرات غیرنفتی باشد. در مورد عملکرد سیستم بانکی در رابطه با تأمین مالی صادرات، تحلیل‌های مختلفی وجود دارد که مشخص می‌کند این سیاست‌ها، در حال حاضر تقویت‌کننده صادرات است یا نیست. اگر بدون توجه به سایر بخش‌هایی که از سیاست‌های پولی و بانکی کشور تأثیر می‌پذیرند، تنها از رویکرد صادرات غیرنفتی به عملکرد بانک‌ها بپردازیم، تحلیل ناقصی ارائه می‌شود. بنابراین برای ارزیابی این سیاست‌ها باید شرایط محیطی بین‌المللی و داخلی و نیز فضای کسب‌وکار و وضعیت اشتغال را نیز در کنار شاخص‌های عمده اقتصاد کلان مورد بررسی قرار داد و بعد از آن، عملکرد بانک مرکزی را در تأمین مالی صادرات نمره‌گذاری کرد.

■ به موضوع نرخ ارز اشاره کردید. گلابه صادرکنندگان همواره ثابت ماندن نرخ ارز است که قدرت رقابت را از آنها گرفته، آیا تدبیری برای برطرف کردن این گلابه دارید؟ سازمان توسعه تجارت ایران طرحی را به شورای عالی صادرات غیرنفتی ارائه کرده

است که در صورت تأیید، مابه‌التفاوت نرخ ارز به صادرکنندگان پرداخت می‌شود. بر این اساس، مطالعات مربوط به تغییر نرخ ارز آغاز شده است. البته این سازمان در کارگروهی که در دولت به همین منظور تشکیل شده است، حضور فعال دارد. درصدد هستیم که در بخش صادرات غیرنفتی، به مصوبه‌ای در دولت دست یابیم که کمک کند بحث نرخ ارز را برای صادرات کشور یا آن بخش از اقتصاد کشور که تأثیر بیشتری از تثبیت نرخ ارز می‌پذیرند، اخذ کنیم. در این راستا وزارت بازرگانی و همه وزرای عضو شورای عالی صادرات غیرنفتی اتفاق نظر دارند که برای نرخ ارز و تأثیر آن در صادرات غیرنفتی، سازوکاری اندیشیده شود که صادرکنندگان متضرر نشوند. از سوی دیگر، گروه کارشناسی در حال بررسی روی مباحث حمایتی از صادرکنندگان در مقابل نرخ فعلی ارز هستند. در این میان تنها بحث رسیدن به نرخ نهایی مطرح نیست، اگر چه کارگروهی در بانک مرکزی در حال انجام مطالعات روی این موضوع هستند. سازمان توسعه تجارت ایران به عنوان متولی صادرات غیرنفتی، وظیفه خود می‌داند که در بخش صادرات، سازوکارهایی را اتخاذ کند که بتواند مابه‌التفاوت نرخ فعلی که نرخ تثبیت شده است، با نرخ واقعی ارز را به صادرکنندگان بپردازد.

■ بررسی برنامه پنجم توسعه ظرف روزهای آینده در مجلس آغاز می‌شود. سهم صادرات از منابع صندوق توسعه ملی چگونه خواهد بود؟

با توجه به اینکه حساب ذخیره ارزی در حال تبدیل شدن به صندوق توسعه ملی است، لذا دولت این نکته را در دستور کار خود دارد که در تهیه اساسنامه صندوق توسعه ملی، سازوکارهایی را برای حمایت هر چه بیشتر از منابع مازاد نفتی در جهت توسعه صادرات غیرنفتی و زیرساخت‌های مورد نیاز آن در نظر گیرد. توسعه زیرساخت‌های تجاری مورد نیاز صادرات غیرنفتی نیز در دستور کار قرار دارد که البته مستلزم تصویب و نهایی شدن اساسنامه صندوق توسعه ملی است. البته امسال سعی شده است مانند گذشته تغییری در روند پرداخت مشوق‌های صادراتی به صورت محدودکننده نداشته باشیم، ضمن اینکه به استناد بند «ز» ماده ۸ قانون هدفمند کردن یارانه‌ها، قصد داریم منابعی را طبق قانون از سوی دولت برای تأمین کسری‌های مورد نیاز خود در صورت اجرای هدفمند کردن یارانه‌ها در اختیار بگیریم.

■ نقش ریزبانان بازرگانی در ارتقای سهم صادرات غیرنفتی کشور به چه صورت تنظیم شده است؟

ریزبانان بازرگانی از مهم‌ترین عوامل تأثیرگذار در توسعه بازرگانی بین کشور متبوع خود و

صادرات کالاهای خود را دارند، برای رایزنان بازرگانی نهایت اهمیت را دارد. رایزنان بازرگانی برای دستیابی به اطلاعات صرفاً نباید به سازمان متبوع خود متکی باشند. در بسیاری از موارد «سامانه‌های اینترنتی» شرکت‌ها یا بنگاه‌های اقتصادی یا سازمان‌های دولتی و خصوصی کشور منبع اطلاعاتی ارزشمندی برای به‌روز شدن اطلاعات رایزنان بازرگانی به شمار می‌رود.

### ■ هم‌اکنون چه هدفی برای فعالیت رایزنان بازرگانی ترسیم شده است؟

از دیدگاه سازمان توسعه تجارت ایران، چنانچه رایزنان بازرگانی بتوانند در مناطق تجاری کشور هدف و خارج از محدوده نمایندگی‌های سیاسی فعالیت کنند، از کارآیی بیشتری برخوردار خواهند بود، اما تا زمانی که از امکانات مادی کافی برای انجام فعالیت‌های مستقل تجاری بهره‌مند نباشند، فعالیت آنها در نمایندگی‌های سیاسی از لحاظ اقتصادی مقرون به صرفه خواهد بود. ■

که برای نخستین بار به قلمروی فعالیت آنها وارد می‌شوند یا درصدد انعقاد قراردادهای تجاری، سرمایه‌گذاری یا اعطای نمایندگی فروش کالا هستند، بسیار ارزنده است. نقش رایزنان بازرگانی در توسعه صادرات خدمات فنی مهندسی در برخی کشورها، از جمله کشورهای خاورمیانه، آسیای مرکزی و قاره آفریقا و به ثمر رساندن مذاکرات در مواردی به مراتب مهم‌تر از کمک آنها به توسعه صادرات کالا است. سازمان توسعه تجارت ایران، موفقیت‌های بزرگ خود را در توسعه روابط بازرگانی با کشورهای حوزه خلیج فارس، آسیای مرکزی، امریکای لاتین و برخی از قلمروهای دیگر در دو سال اخیر مرهون تلاش‌ها و کوشش‌های ایثارگرانه رایزنان بازرگانی خود می‌داند که به رغم وجود مشکلات فراوان، کمبود اعتبار و نارسایی در برقراری ارتباط تنگاتنگ با جامعه تجاری کشور در پیشبرد اهداف صادراتی کشور نقش زیادی داشته‌اند. آگاهی از تحولات اقتصادی کشور، قوانین، مقررات و ظرفیت‌های موجود در بخش صادرات، اعم از صنعت، کشاورزی و خدمات، سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی فعال در بخش صادرات یا شرکت‌های نوپایی که توان بالقوه

سرزمینی هستند که در آن به فعالیت اشتغال دارند. اگر چه توسعه فناوری اطلاعات و بویژه پایگاه‌های اطلاع‌رسانی در جهان امروز، دسترسی به بسیاری از اطلاعات تجاری مورد نیاز را برای بازرگانان تسهیل کرده، این موضوع به هیچ وجه از اهمیت نقش رایزنان بازرگانی نکاسته است، زیرا رایزنان بازرگانی به سبب حضور فعال خود در بازارهای هدف، قادرند اطلاعات دست اولی در مورد اوضاع اقتصادی و اجتماعی کشور مورد نظر، روند عرضه و تقاضا، تحولات قیمت‌ها، فعالیت‌های رقبا، نمایشگاه‌های تجاری، کالاهای رقیب و نظایر آنها کسب کنند و جامعه تجاری کشور متبوع خود را بیش از پیش آگاه کنند. از سوی دیگر، برقراری ارتباط مستقیم با شخصیت‌های تراز اول کشور مورد نظر، رؤسای سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی و مقامات تصمیم‌گیرنده به مراتب اهمیتی بیشتر از مکاتبه یا مذاکره غیرمستقیم با این افراد دارد. رایزنان بازرگانی در ساماندهی هیئت‌های تجاری یا اعزام هیئت‌های اقتصادی به کشور متبوع خود و کمک به موفقیت‌آمیز بودن مذاکرات، نقش مهمی ایفا می‌کنند. نظرات مشورتی رایزنان بازرگانی از دیدگاه بازرگانانی

## فرم اشتراک

با تشکر از بذل عنایت شما در خصوص اشتراک ماهنامه بازار بین الملل، نکات زیر را به استحضار می‌رساند. دوره اشتراک و وجه آن با احتساب هزینه پست در جدول زیر مشخص شده است. علاقمندان ساکن تهران می‌توانند با یک تماس تلفنی با شماره ۸۸۸۷۷۸۵۰ و تلفکس ۸۸۸۷۷۸۵۲ مشترک شوند.

دانشجویان و اعضای هیئت علمی با ارسال فتوکپی تحصیلی و کارت شناسایی خود از اشتراک با تخفیف ۵۰ درصدی استفاده خواهند نمود.

دوساله (ریال)	یکساله (ریال)	نوع اشتراک	
۲۴۰/۰۰۰	۱۲۰/۰۰۰	پست عادی	
۲۸۰/۰۰۰	۱۴۰/۰۰۰	پست سفارشی	
۱۲۰/۰۰۰	۶۰/۰۰۰	پست عادی	ویژه هیئت علمی و دانشجویان
۱۴۰/۰۰۰	۷۰/۰۰۰	پست سفارشی	

شناسنامه (کد) اشتراک :

مشخصات دریافت کننده

نام : ..... نام خانوادگی : .....

تاریخ تولد / تاریخ تأسیس : ..... تحصیلات : .....

شغل : ..... سمت : ..... به پیوست فیش بانکی شماره : .....

به حساب جاری ۱- ۳۰۱۹۹۰ - ۲۰ - ۸۰۱ بانک سامان، شعبه آفریقا ..... ارسال می‌شود.

مدت درخواست : یکساله دوساله تعداد از هر شماره .....  
شروع از شماره .....  
نشانی : .....