



گفت‌وگو با «مجیدرضا حریری» رییس اتاق مشترک ایران و چین

## لزوم تغییر نگاه استراتژیک

ما در عمل چیزی به نام صادرات نداریم و عموماً در حال صادرات یارانه هستیم. اگر در فرایند تولید تمامی یارانه‌ها را قطع کنیم، تقریباً چیز قابل توجهی برای صادرات نخواهیم داشت. برای اینکه صادراتی منطقی، منظم و قابل برنامه‌ریزی داشته باشیم، ابتدا لازم است به تولید رقابتی برای بازار بپردازیم. تولید در داخل کشور به شدت از واردات وحشت دارد، زیرا حتی با وضع تعرفه‌های سنگین بر واردات، تولیدمان در بازار داخلی قدرت رقابت ندارد. مجیدرضا حریری رییس اتاق مشترک ایران و چین در گفت‌وگو با ما همچنین می‌گوید که سازمان همکاری‌های شانگهای یک سازمان اقتصادی نیست بلکه یک سازمان نظامی - امنیتی است؛ البته برای چین پیمان‌هایی امکان تعریف فرصت‌های تجاری و استفاده از ظرفیت‌های هم‌پیمانی وجود دارد. بزرگ‌ترین ظرفیتی که سازمان همکاری‌های شانگهای برای کشور ما دارد، ظرفیت صادرات یا واردات محصول نیست، بلکه استفاده از راه‌های مواصلاتی و ترانزیتی است. ما می‌توانیم به واسطه این پیمان از مسیرهای ترانزیت شمال به جنوب و بویژه شرق به غرب دنیا بهره‌مند شویم. وی یادآوری می‌کند که طی سه سال اخیر در اتاق ایران و چین، پروژه ملی توسعه صادرات به چین، کلید خورده است که با توجه به این پروژه امکان صادرات کالاها بررسی و احصاء شده است. این پروژه به‌زودی وارد مرحله اجرایی خواهد شد که به‌واسطه آن هر سال چند محصول جدید به این بازار معرفی می‌شود و در نظر است که ظرفیت ارتباط با چین را با ارتباط با اوراسیا به شکلی پیوند بزنیم تا بتوانیم آن را به‌صورت یک زنجیره صادراتی در آوریم. او همچنین معتقد است که انزوای سیاسی در دنیا، فرصت‌های اقتصادی را از ما می‌گیرد و در کشور ما هیچ‌وقت اقتصاد اولویت اول در تصمیم‌گیری‌های کلان نبوده است، لذا لازم است که تغییر نگاه استراتژیک از موضوعات سیاسی به اقتصادی صورت گیرد. شرح کامل این گفت‌وگو را در ادامه مطالعه نماییم.



## ◆ ایران اقتصاد داخلی بزرگی دارد، اما چرا کالا و خدمات کمتری برای عرضه در کشورهای جهان دارد؟

با توجه به آمار منتشر شده توسط گمرک، از آنچه ما به آن صادرات غیرنفتی می‌گوییم؛ ۵۵ درصد بر پایه محصولات نفتی یعنی پتروشیمی‌ها، فرآورده‌های نفتی، گاز، میعانات و غیره است، حدود ۲۵ درصد محصولات بر پایه معدن می‌باشند؛ به عبارتی حدود ۸۰ درصد محصولات غیرنفتی صادر شده ما محصولاتی هستند که از منابع زیرزمینی استحصال شده و با کمترین فرآوری صادر می‌شوند و اکثراً به صورت مواد خام یا کنسانتره معدن هستند؛ برای مثال در بهترین حالت، شمش فولاد صادر می‌شود. حدود ۲۰ درصد باقی‌مانده محصولات دیگر، از جمله سنگ‌های ساختمانی که بازم بر پایه معدن است، سیمان و محصولات کشاورزی هستند.

در مجموع بالغ بر ۹۰ درصد از صادرات غیرنفتی ما صادرات سوبسید است؛ یعنی ما گاز را به عنوان خوراک یا سوخت به پتروشیمی‌ها ارزان می‌دهیم، در نتیجه قیمت محصولاتشان قدرت صادراتی پیدا می‌کند یا در بخش معدن که انرژی کاملاً رایگان است، حقوق مالکانه بسیار پایین است! لذا شخصاً تفاوت فاحشی بین سنگ آهنی که از زمین استخراج می‌شود با میعانات و نفت خام نمی‌بینم، اینکه چرا ما محصولات صادراتی را به محصولات نفتی و غیرنفتی تقسیم کرده‌ایم، کاری است که شده و ما به عادت جلو رفته‌ایم.

بخش عمده‌ای از محصولات کشاورزی را که صادر می‌کنیم سوبسید است؛ از آب و انرژی که در مرحله تولید محصول به کار می‌رود گرفته تا کارگری که با سوبسید در یک واحد تولیدی صنعتی، معدنی یا کشاورزی کار می‌کند و تا حمل‌ونقل داخلی که با گازوئیل و بنزین ارزان انجام می‌شود. به عبارتی ما عملاً چیزی به نام صادرات نداریم و عموماً در حال صادرات یارانه هستیم. اگر ما در فرایند تولید تمامی یارانه‌ها را حذف کنیم، تقریباً چیز قابل توجهی برای صادرات نخواهیم داشت!

محصولاتی که در کشور ساخته می‌شود و از گمرک کشور هدف به صورت مستقیم به دست مصرف‌کننده می‌رسد، به ۱۰ درصد هم نمی‌رسند که عموماً به بازار عراق و افغانستان فروخته می‌شوند. اگر این دو بازار هم که بازارهای متزلزلی هستند از دست برود، تقریباً ما محصول ساخته شده برای صادرات نداریم.

صادرات آنجایی باعث افتخار، بهره‌وری و کمک به اقتصاد یک کشور می‌شود (البته منظور در شرایط نرمال است، در شرایط حال حاضر اقتصاد کشورمان هر طور که بتوانیم ارز

حاصل کنیم، خوب است) که بخش عمده ارزش آن بر پایه تکنولوژی، ابتکارات داخلی و یا نیروی کار داخلی باشد، ما عملاً چنین صادراتی نداریم. برای اینکه صادراتی منطقی، منظم و قابل برنامه‌ریزی داشته باشیم، اول لازم است که به تولید بپردازیم، تولید رقابتی برای بازارهای صادراتی. تولید در داخل کشور به شدت از واردات محصول خارجی وحشت دارد؛ یعنی حتی با تعرفه‌های سنگینی که به واردات می‌بندیم، تولید ما در بازار داخلی، قدرت رقابت ندارد و دلیل ممنوعیت واردات همین است.

اگر چنین تولیدی را به بازاری ببریم که حمایت‌های تعرفه‌ای، حکومتی و حاکمیتی از آن نشود، قاعدتاً در آنجا قدرت رقابت آن مشخص می‌شود؛ به عبارتی تولیدی سالم است که بدون سوبسید بتواند در هر بازاری رقابت کند. قبل از اینکه به فکر صادرات باشیم باید به فکر سیستم و فرآیند تولیدمان باشیم و بررسی کنیم چه تولیداتی باید در کشور انجام دهیم که از نظر قیمت و کیفیت، قدرت رقابت در بازارهای بین‌المللی داشته باشند.

همان‌طور که اشاره شد به جز در بازار عراق و افغانستان با عرضه محصولاتی مثل بخاری مشعلی، آبگرمکن مخزنی، کولرآبی که تقریباً در دنیا به جز ما کسی تولید نمی‌کند، عملاً ما تولید نمودن برای بازار جهانی را فرانگرفته‌ایم؛ به این دلیل که تولید رقابتی را در داخل کشور انجام نداد و

صادرات آنجایی  
باعث افتخار،  
بهره‌وری و کمک  
به اقتصاد یک  
کشور می‌شود  
(البته منظور در  
شرایط نرمال  
است، در شرایط  
حال حاضر

اقتصاد کشورمان  
هر طور که بتوانیم  
ارز حاصل کنیم،  
خوب است که  
بخش عمده  
ارزش آن بر  
پایه تکنولوژی،  
ابتکارات داخلی  
و یا نیروی کار  
داخلی باشد،  
ما عملاً چنین  
صادراتی  
نداریم. برای  
اینکه صادراتی  
منطقی، منظم و  
قابل برنامه‌ریزی  
داشته باشیم،  
اول لازم است که  
به تولید بپردازیم،  
تولید رقابتی  
برای بازارهای  
صادراتی.

آزمون نکرده و یاد نگرفته‌ایم که بتوانیم در بازارهای خارجی با کالاهای دیگر کشورها رقابت نماییم.

### ◆ روند تغییرات سهم ایران از بازار شانگهای در سال‌های اخیر چگونه بوده است و امروز روند صادرات به کشورهای عضو این سازمان را چگونه می‌بینید؟

روابط تجاری ما با کشورهای عضو سازمان همکاری‌های شانگهای از قبل از شکل‌گیری این سازمان و به دلایل دیگری به غیر از عضویت در این سازمان وجود داشته است. امروز کشور ما به‌عنوان عضو دائم در حال پذیرفته شدن در این سازمان است، پروسه عضویت در این سازمان زمان‌بر است و هنوز تمام نشده است. اگر کشوری بخواهد عضو این سازمان بین‌المللی شود، ابتدا باید درخواست عضویت آن پذیرفته شود، بعد از آن مدارکی را از کشور موردنظر درخواست می‌کنند و باید تعهداتی که این سازمان و اعضای دیگر پذیرفته‌اند را بپذیرد و در مورد کشور ما باید این موضوع در مجلس و بعد از آن شورای نگهبان تصویب شود که احتمالاً همین روزها در شورای نگهبان مصوب می‌شود. بعد از آن در جلسه بعدی پروسه عضویت تأیید و ما عضو رسمی خواهیم شد.

ما با کشورهای اصلی عضو سازمان شانگهای مثل چین، هند و روسیه از قبل روابط تجاری معمول و منطقی داشته‌ایم. روابط با کشورهای چین، هند، روسیه، پاکستان و کشورهای آسیای میانه خیلی ارتباطی با عضویت آن‌ها در سازمان شانگهای نداشته و بر اساس سیاست‌گذاری‌های دیگری بوده است؛ از جمله اینکه ما کشورهای هدف روابط تجاری خود را کشورهای همسایه به‌اضافه کشور چین و هند تعریف کرده‌ایم. در واقع روی این ارتباطات دو سال کار می‌شود و پیشرفت هم در این خصوص داشته‌ایم و تا اندازه‌ای هم روابط رشد کرده است، اما این موضوع که اگر عضویت ما در این سازمان رسمی شود، آیا با بازار جدیدی روبه‌رو خواهیم بود، بالقوه وجود دارد. اینکه چگونه آن را به بالفعل درآوریم بستگی به روابط دیگری دارد که باید انجام شود.

سازمان همکاری‌های شانگهای یک سازمان اقتصادی نیست، بلکه یک سازمان امنیتی - نظامی است و فلسفه این پیمان بر اساس تشکیل گروه‌های اسلام سلفی در منطقه آسیای میانه، غرب چین و نقاطی از روسیه بوده، در زمانی که القاعده وجود داشته و داعش هم هنوز شکل نگرفته بوده است. این سازمان به‌عنوان یک سازمان ضد تروریستی امنیتی و نظامی ایجاد شده و بعدها ظرفیت‌های اقتصادی بسیار زیادی برای آن تعریف شده و حتی تا مرحله تشکیل یک بانک برای این سازمان هم پیش رفته‌اند.

قطعاً امکان تعریف فرصت‌های تجاری برای چنین

پیمان‌هایی وجود دارد. استفاده از ظرفیت هم‌پیمانی نیاز به یک برنامه مشخص و مدون دارد. از آنجایی که کشورهای عضو این سازمان عملاً به‌عنوان کشورهای هدف صادراتی ما تعیین شده‌اند، به راحتی می‌توانیم از ظرفیت‌های عضویت در این سازمان استفاده و روابط تجاری را با آن‌ها تقویت نماییم.

کشورهای اقتصادی شاخص، چین و هند از جمله کشورهایی هستند که عضو این سازمان می‌باشند که اصولاً جزو شرکای اقتصادی ما هستند، بقیه کشورهای آسیای میانه‌اند که ظرفیت اقتصادی بالایی ندارند.

همچنین با کشور روسیه به‌صورت جداگانه قبل از پیمان، روابط سیاسی اقتصادی رو به رشدی داشته‌ایم، منتهم این که چقدر می‌شود روابط را با روسیه توسعه داد، معتقدم که خیلی امکان آن وجود ندارد، چون دو دهه است که هم مسئولان اقتصادی سیاسی روسیه و هم سیاست‌گذاران ما تلاش می‌کنند که مبادلات اقتصادی ایران و روسیه افزایش یابد، اما عملاً هیچ‌وقت به بیشتر از ۲,۵ تا ۳ میلیارد دلار نرسیده است؛ به این دلیل که اقتصاد ما و اقتصاد روسیه دو اقتصاد همگن و مشابه هستند. اقتصادهایی پتانسیل و ظرفیت رشد و توسعه روابط تجاری خود را دارند که اقتصادهای مکمل باشند؛ برای مثال عمده محصولات صادراتی ما به کشور چین انرژی یا مواد خام است که به راحتی در آن کشور فروخته می‌شوند و در عوض ما از چین تکنولوژی، محصولات ساخته شده و ماشین‌آلات خریداری می‌نماییم و عملاً رابطه دو اقتصاد با هم رشد می‌کند، اما در مورد دو کشور ایران و روسیه، از آنجایی که هر دو کشور آنچه برای عرضه در دنیا دارند، شبیه هم است (روسیه هم نفت، گاز، فولاد و ... دارد) صادرات ما در حد محصولاتی چون فولاد و خیار به روسیه است.

### ◆ فرصت‌های پیمان منطقه‌ای شانگهای و راه‌های بهره‌وری بپینه از آن چیست؟

بزرگ‌ترین ظرفیتی که سازمان همکاری‌های شانگهای برای کشور ما دارد، ظرفیت صادرات یا واردات محصول نیست بلکه بزرگ‌ترین ظرفیت آن استفاده از راه‌های مواصلاتی و ترانزیتی است. بخش‌های بزرگی از کشورهای عضو این سازمان محصور در خشکی هستند؛ دسترسی کشورهای آسیای میانه، مناطق غربی چین و مناطق شرقی روسیه به آب‌های آزاد کم و محدود است؛ برای مثال از غرب چین به اولین بندر چین بیش از ۳ هزار و ۲۰۰ کیلومتر فاصله وجود دارد. خوشبختانه در این مورد نهادهای تصمیم‌گیر دولتی نیز در حال کار هستند. ما می‌توانیم به‌واسطه این پیمان از

سازمان  
همکاری‌های  
شانگهای یک  
سازمان اقتصادی  
نیست، بلکه یک  
سازمان امنیتی  
- نظامی است  
و فلسفه این  
پیمان بر اساس  
تشکیل گروه‌های  
اسلام سلفی در  
منطقه آسیای  
میانه، غرب  
چین و نقاطی از  
روسیه بوده، در  
زمانی که القاعده  
وجود داشته و  
داعش هم هنوز  
شکل نگرفته  
بوده است. این  
سازمان به‌عنوان  
یک سازمان ضد  
تروریستی امنیتی  
و نظامی ایجاد  
شده و بعدها  
ظرفیت‌های  
اقتصادی بسیار  
زیادی برای آن  
تعریف شده و  
حتی تا مرحله  
تشکیل یک بانک  
برای این سازمان  
هم پیش رفته‌اند.

سفارش شده را تأمین کند.

به اعتقاد من بیشتر، ظرفیت واردات غلات و دانه‌های روغنی از اوراسیا به کشور ما وجود دارد. دشت‌های بزرگی در قرقیزستان و قزاقستان وجود دارد، بخشی در حوزه اوراسیا و بخشی در سازمان همکاری‌های شانگهای که امکان بهره‌مندی از آن‌ها وجود دارد.

در اتاق ایران و چین در یک سال و نیم اخیر با همکاری دستگاه‌های دولتی در حوزه صادرات مرکبات، پای مرغ، شیلات، عسل و ... روی قراردادهای قرنطینه، مجوزهای بهداشتی که باید بین ایران و چین طراحی شود تمرکز کرده-ایم که تقریباً در همه موارد، تفاهم‌نامه و قراردادهای آن به نتیجه رسیده است و طی یکی دو ماه آینده بخش‌های باقی‌مانده با سفر مقامات رسمی ما به چین که قرار است به‌زودی اتفاق بیفتد، در سطوح بالا، نهایی و امضا خواهد شد. در مجموع از نظر مقررات و قانون در حال حاضر مانع عمده‌ای بر سر راه تجارت محصولات کشاورزی و لبنیات به کشور چین نداریم، اما موضوع اصلی این است که بتوانیم با تولیدمان با شرکت‌های بین‌المللی دیگر در این بازارها بویژه کشورهای اروپایی رقابت کنیم.

طی سه سال اخیر در اتاق ایران و چین «پروژه ملی توسعه صادرات غیرنفتی به چین» کلید خورده است که با توجه به این پروژه، کالاهایی را که تاکنون به چین صادر نمی‌شده،

مسیرهای ترانزیت شمال به جنوب و بویژه شرق به غرب دنیا بهره‌مند شویم. مسیرهای طراحی شده از کشورهای آسیای میانه و غرب چین به طرف اروپا به دلیل جنگ اوکراین آسیب دیده هستند. همچنین مناطقی که از طریق پایین دریای خزر می‌تواند شرق دنیا را به غرب دنیا وصل کند باید موردتوجه ویژه قرار گیرد که استفاده به‌موقع از آن می‌تواند بهره‌برداری ترانزیتی خوبی به دنبال داشته باشد.

### ◆ برای تقویت تجارت محصولات کشاورزی با کشورهای حوزه اوراسیا چه اقداماتی انجام شده است و اصولاً در این زمینه چه باید کرد؟

از نظر آب و هوایی کشور ما در بخش زیادی از محصولات مصرفی باغی مورد سلیقه و طبع مناطق آسیای میانه و اوراسیا اشتراک دارد و بعضی از این مناطق خود در برخی محصولات باغی مشابه در کشور ما تولیدکننده هستند. بخش دیگر از محصولات ما مثل خشکبار از جمله خرما قابلیت مبادله دارد، ولی باید برای آن برنامه‌ریزی دقیق و زمان‌بندی شده داشته باشیم.

در حوزه صادرات محصولات کشاورزی یک مشکل اساسی در کشور وجود دارد و آن هم پیش‌بینی‌ناپذیری تأمین کالاهاست، به عبارتی نمی‌توان در ایران به یک بنگاهی مراجعه کرد که بتواند صد تن مرکبات با توجه به کیفیت

#### بزرگ‌ترین ظرفیتی

که سازمان

همکاری‌های

شانگهای برای

کشور ما دارد،

ظرفیت صادرات

یا واردات

محصول نیست

بلکه بزرگ‌ترین

ظرفیت آن

استفاده از راه‌های

مواصلاتی و

ترانزیتی است.

بخش‌های بزرگی

از کشورهای

عضو این سازمان

محصور در

خشکی هستند؛

دسترسی

کشورهای آسیای

میانه، مناطق

غربی چین و

مناطق شرقی

روسیه به آب‌های

آزاد کم و محدود

است؛ برای مثال

از غرب چین به

اولین بندر چین

بیش از ۳ هزار

و ۲۰۰ کیلومتر

فاصله وجود

دارد. خوشبختانه

در این مورد

نهادهای

تصمیم‌گیر دولتی

نیز در حال کار

هستند.



مجازی آبا مصلحت ملی در آن وجود دارد یا خیر؟ در مورد محصولات باغی و خشکبار، صادرات این محصولات بالقوه وجود دارد؛ در مورد خشکبار به دلیل سابقه چندین ساله این اتفاق می‌افتد و مانع بزرگی هم بر سر راه آن نیست و امکان رشد آن نیز به دلیل اینکه ما امکان تغییر محصول نداریم، وجود ندارد؛ برای مثال در استان کرمان محصول پسته که بخش عمده صادرات خشکبار را شامل می‌شود دچار کاستی محصول هستیم و آینده خوبی هم برای افزایش آن وجود ندارد.

در مورد محصولات باغی یک مشکل وجود دارد. با توجه به تجربه شخصی من در ارتباط به روسیه، سفارشی که طرف روس به من داده بود؛ پرتغالی می‌خواست که برای مثال قُطر، مقدار اسیدپتته و قد مشخصی داشته باشد، اما عملاً ما در یک باغ هم محصول مشابه این‌چنینی نداریم. کشاورزی ما مبتنی بر تولید سنتی و خُرد است و تولید در مقیاس کوچک هم گران است و هم از نظر کیفی می‌تواند متفاوت باشد. در نتیجه اگر بخواهیم در حوزه صادرات محصولات کشاورزی به شکل برنامه‌ریزی شده و سیستماتیک کار کنیم، باز باید به حوزه تولید برگردیم؛ تولید در مقیاس بزرگ با محصول قابل‌عرضه در بازار هدف از نظر سایز، میزان اسیدپتته،

ولی امکان صادرات آن وجود دارد را احصا کرده‌ایم. این پروژه از یکی دو ماه آینده با توجه به اینکه ممنوعیت‌های کرونا در چین برداشته شده است، وارد فاز اجرایی خواهد شد و به‌واسطه آن هر سال چند محصول جدید به این بازار معرفی خواهد شد. درعین حال این موضوع را در نظر داریم که ظرفیت ارتباط با چین را با ارتباط با اوراسیا به شکلی پیوند بزنیم تا بتوانیم آن را به‌صورت یک زنجیره صادراتی درآوریم.

◆ **ایران در گذشته علیرغم داشتن ظرفیت صادرات میوه و تره‌بار به روسیه، سهم چندانی از این بازار نداشته است، اولاً چرا چنین بوده و ثانیاً چگونگی حضور این ظرفیت در حال حاضر در بازار مذکور و نیز چشم‌انداز آینده را چطور ارزیابی می‌نمایید؟**

با توجه به اینکه متخصص ارتباط با روسیه نیستیم و اطلاعات عمومی را در اختیار داریم، چند نکته باید اشاره کنم، آنچه ما به روسیه می‌فروشیم عموماً صیفی‌جات و تره‌بار است و این محصولات عموماً آب‌بری بسیار زیادی دارند. لذا در شرایط نرمال باید بسنجیم که این موضوع به‌صرفه است یا خیر؟ به عبارتی آبا صادرات خیار یا فلفل به روسیه منطق اقتصادی دارد و از طرفی با توجه به موضوعی به نام آب



از نظر آب و هوایی کشور ما در بخش زیادی از محصولات مصرفی باغی مورد سلیقه و طبع مناطق آسیای میانه و اوراسیا اشتراک دارد و بعضی از این مناطق خود در برخی محصولات باغی مشابه در کشور ما تولیدکننده هستند. بخش دیگر از محصولات ما مثل خشکبار از جمله خرما قابلیت مبادله دارد، ولی باید برای آن برنامه‌ریزی دقیق و زمان بندی شده داشته باشیم.

سازمان همکاری‌های شانگهای اصولاً یک سازمان اقتصادی نیست و نباید از این سازمان انتظار برآوردن تمام توقعات اقتصادی خود را داشته باشیم، بایستی ظرفیت‌های اقتصادی آن را احصا کرده و از آن استفاده کنیم. به‌طورکلی باید با سرعت بیشتری با عضویت در پیمان‌های دوجانبه و چندجانبه و منطقه‌ای تمرین تجارت کنیم، هر چقدر این کارها را تکرار کنیم موجب می‌شود که تجارت را به مفهوم تجارت جهانی بیشتر یاد بگیریم و خودمان را با آن تطبیق دهیم؛ در واقع نفس حضور در هر پیمان دوجانبه، چندجانبه یا بین‌المللی یک قدم مثبت در اقتصاد کشور است.

آن بتوانیم استفاده کنیم. انزوای در دنیا از لحاظ سیاسی فرصت‌های اقتصادی را از ما می‌گیرد.

موضوع برندهای حلال بیشتر موضوع گواهی‌ها و مجوزهایی است که یک کشور به‌عنوان مرکز تجارت حلال بتواند آن‌ها را صادر کند. ما در اتاق بازرگانی ایران، مرکزی به نام «مرکز تحقیقات و اطلاع‌رسانی اتاق اسلامی (ایکریک)» داریم که این مرکز از سازمان کنفرانس اسلامی مجوز دارد و گواهی حلال صادر می‌کند. کشور ما این مجوز را حدود ۲۰ سال دارد، اما آیا توانسته این مجوز را در دنیا ارائه و معرفی نماید و آیا توانسته این گواهی مورد قبول بازارهای حلال جهانی قرار گیرد؟! متأسفانه خیر، در این زمینه تاکنون موفق نبوده‌ایم.

#### ◆ چنانچه توضیحات تکمیلی لازم می‌دانید، عنوان فرمایید.

در کشور ما در طول تاریخ معاصر تا به امروز بیشتر تمرکز روی منابع زیرزمینی که خداوند به آن هدیه داده از جمله منابع انرژی و محصولات معدنی بوده است، درحالی‌که از نظر موقعیت جغرافیایی در دنیا ما در جایی هستیم که روی زمینمان بسیار پتانسیل بیشتری نسبت به روی زمین در جهت منافع اقتصادی دارد. آنچه روی زمین داریم، اقتصاد مبتنی بر ترانزیت و صادرات مجدد است. مسیر ترانزیت عمده دنیا شرقی به غربی است و با توجه به موقعیت جغرافیایی، کشور ما به‌صورت بالقوه بهترین مسیر اتصال شرق به غرب دنیا است، ولی تقریباً استفاده مفیدی از آن نکرده‌ایم. یک مزیت دیگر کشور ما قرارگیری در مسیر ترانزیت شمال به جنوب است که اهمیت آن از نظر تجاری و اقتصادی کمتر از شرقی غربی است؛ ولی به دلایل سیاسی خاصی در حوزه ترانزیت به مسیر شمال به جنوب بیشتر پرداخته‌ایم، این مسیر بیشتر مزایایی سیاسی برای کشور دارد تا اقتصادی.

متأسفانه در مملکت ما هیچ‌وقت اقتصاد اولویت اول در تصمیم‌گیری‌های کلان نبوده است، اگر جایی هم به راه مواصلاتی پرداخته‌ایم، شمال به جنوبی فکر کرده‌ایم. این موضوع مربوط به الان نیست، از زمان جنگ جهانی دوم راه‌آهن ما شمال به جنوبی بوده است؛ چون لشکریان متحد روسیه احتیاج داشتند که از آب‌های خلیج فارس خودشان را به روسیه برسانند. بعدها هم همیشه همین کار را کرده‌ایم؛ یعنی تعداد راه‌های ترانزیتی شمال به جنوب چه ریلی و چه جاده‌ای در کشور ما بسیار بیشتر از راه‌های شرق به غرب است.

در این خصوص لازم است تغییر نگاه استراتژیک از موضوعات سیاسی به اقتصادی صورت گیرد و با نگاه اقتصادی تمامی راه‌های مواصلاتی زمینی، دریایی و هوایی‌مان در مسیر شرقی به غربی طراحی شوند. ◆◆

آفت‌ها، سموم باقی‌مانده و ... که این موارد مشکلات ما در صادرات محصولات باغی است؛ لذا باید در مورد تولید برای صادرات فکر و برنامه‌ریزی کنیم چون در درازمدت نمی‌توانیم در بازار کار کنیم.

در شرایطی که در یک سبد پرتقال ما، هیچ‌کدام هم‌اندازه، هم‌شکل و حتی دارای طعم یکسانی نیستند و داخل یک پرتقال یک بچه پرتقال دیگر هم کشف می‌کنیم! با این نوع محصول نمی‌توان در بازارهای بین‌المللی وارد شد و رقابت کرد. لازم است که در مورد محصولات باغی تولید یکنواخت، برند خاص و شرکت‌های بزرگ تخصصی وجود داشته باشد و این مواردی که زمان‌بر است و نیاز به برنامه‌ریزی منظم دارد.

#### ◆ در کل شما چه تصویری از چشم‌انداز حضور تجارت ایران در پیمان شانگهای دارید؟

سازمان همکاری‌های شانگهای اصولاً یک سازمان اقتصادی نیست و نباید از این سازمان انتظار برآوردن تمام توقعات اقتصادی خود را داشته باشیم، بایستی ظرفیت‌های اقتصادی آن را احصا کرده و از آن استفاده کنیم.

به‌طورکلی باید با سرعت بیشتری با عضویت در پیمان‌های دوجانبه، چندجانبه و منطقه‌ای تمرین تجارت کنیم، هر چقدر این کارها را تکرار کنیم موجب می‌شود که تجارت را به مفهوم تجارت جهانی بیشتر یاد بگیریم و خودمان را با آن تطبیق دهیم؛ در واقع نفس حضور در هر پیمان دوجانبه، چندجانبه یا بین‌المللی یک قدم مثبت در اقتصاد کشور است.

#### ◆ بازار حلال با توجه به گسترش جمعیت مسلمانان رو به پیش است، اصولاً این بازار در حوزه پیمان شانگهای در چه وضع و اندازه است و ثانیاً ایران در آن چه نقشی می‌تواند ایفا و چه جایگاهی کسب نماید؟

به موضوع بازار حلال چندان در کنفرانس سازمان همکاری‌های شانگهای توجه نشده است، ولی به‌طورکلی تجارت محصولات حلال در دنیا تجارت قابل‌توجهی است و متأسفانه ما نقش تعیین‌کننده و قابل‌توجهی در این تجارت نداریم. این تجارت عموماً دست کشورهای آسیای جنوب شرقی مثل مالزی و یا عربستان و امارات است.

با وجود اینکه تقریباً تمامی تولیدات ما از جمله محصولات غذایی، آرایشی، بهداشتی و غیره حلال هستند، ولی متأسفانه از این ظرفیت تا الان استفاده نکرده‌ایم. ورود به این بازار سازوکارهای خود را دارد؛ باید از نظر سیاسی ارتباط با سازمان کنفرانس اسلامی و سازمان‌های مرتبط با تجارت جهانی محصولات حلال تقویت شود تا از جنبه‌های اقتصادی