

۴ضمن معرفی سوابق حرفه‌ای خود، به بیان فعالیت‌های حوزه نمایندگی وزیر نفت در صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی اشاره نماید.

این افتخار را دارم که قطره کوچکی از اقیانوس بزرگ امت اسلامی باشم. قبل از انقلاب به‌عنوان عضو فعال و موثر نهضت دانشجویی شناخته می‌شدم؛ پس از انقلاب بلافاصله توانستم نهضت دانشجویی را در رابطه با دولت و نظام فعال نمایم و نماینده نخست وزیر در ارتش و مسئول سازماندهی دانشجویان در مناطق بحرانی بودم. همین طرح مبنایی برای شکل‌گیری «طرح جهاد برای سازندگی روستاها» شد که در نهایت با فرمان امام خمینی (ره) جهاد سازندگی تشکیل شد.

۲۲ سال در جهاد سازندگی به‌عنوان عضو شورای مرکزی، فرمانده مهندسی و پشتیبانی جنگ و معاون وزیر به فعالیت پرداخته‌ام که حضور در نهضت دانشجویی پیش از انقلاب و جهاد سازندگی پس از انقلاب، مطالب ارزشمند و فراوانی به من آموخت و فرصت‌های بیشماری فراهم شد تا با

اشاره:

مهندس امانپور چهره‌ای شناخته شده در صنعت کشور است. از سال‌ها فعالیت در جهاد سازندگی به‌عنوان معاون آموزش و تحقیقات تا خدمت در وزارت نفت به‌عنوان مدیرعامل شرکت پشتیبانی ساخت و تهیه کالای نفت تهران و هم‌اکنون به‌عنوان مشاور وزیر نفت و نماینده ویژه در صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی فعالیت می‌کند و اقدامات ایشان موجب رونق تولید داخل و تشویق نوآوران و کارآفرینان صنایع داخلی به تولید کالاهای ساخت داخل و صادرات آن شده است و به همین دلیل همیشه مورد توجه مدیران و کارآفرینان بخش خصوصی بوده است. مدیری خستگی‌ناپذیر که فارغ از دسته‌بندی‌های سیاسی و صرفاً به عشق اعتلای صنعت و هویت این مرز و بوم، مشوق مدیران و کارآفرینان بخش خصوصی است و اتفاقاً با مشغله فراوانی که دارد در کوتاه‌ترین زمان می‌توان به ایشان دسترسی پیدا کرد. طرح خلاقانه ایشان در تهاتر کالاهای ساخت داخل با گاز وارداتی از کشور ترکمنستان که جرعه جدیدی در افزایش صادرات کشور محسوب می‌شود مضمون این گفتگو است که می‌خوانید.

انقلاب صادرات و سرمایه‌گذاری مشترک گفت‌وگو با مهندس محمدتقی امانپور - مشاور و نماینده وزیر نفت در صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی





در حال حاضر با توجه به رکود و تورم همزمان، سیاست دولت تدبیر و امید بر صادرات متمرکز شده است. وزارت نفت از صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی به ازای تهاثر بهای گاز خریداری شده از ترکمنستان به عنوان پشتوانه قرار داده تا هر شرکتی که تمایل به صادرات خدمات فنی و مهندسی به این کشور دارد از محل این پشتوانه می تواند هزینه و ما به ازای ارزش آن کالا و خدمت را پرداخت نماید.

نوآوری، کارآفرینی، خدمت صادقانه برای مردم (به ویژه روستائیان و محرومین)، نحوه تعامل با جوانان، امیدآفرینی و کمک به رشد دیگران آشنا شوم و با تکیه بر مدل مدیریت جهادی، نحوه سیاستگذاری، طراحی متدها و چگونگی توسعه فناوریها را فرا گرفتم.

از ابتدای سال ۱۳۸۰ به عنوان مدیرعامل شرکت پشتیبانی کالای نفت و مشاور عالی وزیر نفت در امور صنعتی به فعالیت خود ادامه دادم و زمینه جدیدی را برای حمایت از سازندگان تجهیزات، انتقال فناوری، توسعه مباحث دانش بنیان، نوآوری و کارآفرینی به وجود آوردم. مدتی نیز به عنوان رئیس مرکز مطالعات و برنامه ریزی شهرداری تهران مشغول کار بودم. در دولت نهم و دهم فرصت چندانی وجود نداشت تا با دولت همکاری کنم اما در دولت یازدهم به عنوان مسئول صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی وزارت نفت در حال خدمت می باشم. رویکرد اصلی من در طول خدمت به نظام اسلامی، فعالیت دانش بنیان و طراحی مدل های توسعه پایدار بوده است.

با تکیه بر دانش و تجارب ارزشمند دوران فعالیت در جهاد سازندگی، «مدل توسعه پایدار کشاورزی» با بهره گیری از دستاوردهای علمی ۱۵۰ مرکز آموزشی و پژوهشی، همکاری و تربیت بیش از ۱۵ هزار مدیر و متخصص ارشد و مدیریت بیش از ۱۰ هزار پروژه تحقیقاتی و کاربردی را طراحی و تدوین کردم. این مدل در راستای جهاد اقتصادی، اقتصاد مقاومتی و تأمین امنیت غذایی برای بیش از ۳۶۰ میلیون نفر و ایجاد بیش از ۱۰ میلیون شغل می باشد.

در صنعت نفت هم بر روی مدل توسعه پایدار صنعتی با محوریت نفت و گاز و پتروشیمی کار کردم که

امکان سرمایه گذاری ۵۰۰ میلیارد دلار در این صنعت را محقق می کند. به این ترتیب اقتصاد متکی به نفت به اقتصاد درونزا که نفت، گاز و پتروشیمی محور توسعه آن است، تبدیل خواهد شد.

در حوزه مدیریت شهری نیز با همکاری یکی از معتبرترین مراکز مدیریت دانش جهان (مستقر در آلمان) اقدام به طراحی مدل توسعه پایدار شهری نمودم که در این زمینه نیز امکان سرمایه گذاری هزار میلیارد دلار در تهران وجود دارد.

۴ در مورد شکل گیری ایده برنامه تهاثر بهای گاز وارداتی از ترکمنستان با صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی توضیحاتی ارائه نمایید.

در حال حاضر با توجه به رکود و تورم همزمان، سیاست دولت تدبیر و امید بر صادرات متمرکز شده است. وزارت نفت از صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی به ازای تهاثر بهای گاز خریداری شده از ترکمنستان به عنوان پشتوانه قرار داده تا هر شرکتی که تمایل به صادرات خدمات فنی و مهندسی به این کشور دارد از محل این پشتوانه می تواند هزینه و ما به ازای ارزش آن کالا و خدمت را پرداخت نماید.

طبعاً با نگاه سیستمی و رویکردی که همواره سعی کرده ام به یک مدل تبدیل نمایم، موضوع صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی را هم به یک مدل تجاری تبدیل کردم که متن کامل آن در ماهنامه کارآفرینان منتشر خواهد شد.

در مورد منطق مدل تجاری مذکور باید عنوان نمایم به ازای بازاری که از طریق واردات به سایر کشورها می دهیم از آنها بازار بگیریم و کالا و خدمات خود را به آنها صادر نمایم. چرا در حالی که با واردات ۵۵ میلیارد دلاری مواجهیم، بازار کشورهای دیگر را در اختیار خود قرار نمی دهیم؟ در این مدل انواع و اقسام دیپلماسی های اقتصادی برای فعالیتهای چندجانبه مدنظر قرار گرفته است.

امروز نیازمندیم که با دانش های تولید شده در کشور نوآوری داشته باشیم و این نوآوری ها را مبنای کارآفرینی قرار دهیم. در بخش های مختلف اقتصادی،

واردات عمده ای داریم از جمله حدود ۴ میلیارد دلار روغن خوراکی، ۵ میلیارد دلار انواع غلات و کنسائره، بیش از ۷ میلیارد دلار مواد اولیه فولادی و امثالهم وارد کشور می شود در حالی که با اجرای این مدل می توان در قراردادهای واردات، به رونق صادرات نیز فکر کرد و سرمنشأ بسیار موثری برای حمایت از تولید داخل واقع شود. به این ترتیب منابع مالی، تخصص و فناوری وارد کشور شده از زیرساخت های ما استفاده می کنند، با بنگاه های ایرانی شراکت می کنند و درصدی از کالاهای وارداتی، ساخت داخل خواهد بود. به هر صورت در هر برنامه وارداتی باید نحوه تأثیرگذاری آن بر ساخت داخل و صادرات معلوم شود و گرنه همچنان در دام تورم و رکود باقی خواهیم ماند و اقتصاد مقاومتی محقق نمی شود. در حالی که ابزار وارداتی استفاده نمی شود، به موازات بعضی ها فکر می کنند که که با خرید فناوری تحت لیسانس یک مجموعه خارجی، به تدریج بتوانیم کالا را از ابتدا تا انتها تولید کنیم اما به مرور زمان متوجه خواهیم شد چندین سال از خرید لیسانس می گذرد اما می موفق به تولید کامل آن کالا نشده ایم یا به دلیل کیفیت پایین و نقص های بسیار نتوانسته ایم آن را در بازارهای صادراتی عرضه نماییم! در این میان شاید صنعت خودروسازی جزو صنایعی باشد که در تمام سال های پس از انقلاب سرمایه گذاری های کلانی در مورد خرید انواع و اقسام لیسانس و فناوری تولید خودروهای مختلف صورت گرفته اما (برای مثال) هیچ گاه یک شرکت خودروساز که به صادرات محصولات خود در بازارهای جهانی بپردازد و حداقل به اندازه ارزش کالا و قطعات وارداتی برای ساخت در داخل کشور، صادرات داشته باشد، نداشته ایم. شاید لازم است نگاه هایمان را اندکی تغییر دهیم و از روش های متفاوت تری استفاده کنیم.

پرسش مهم این است که چگونه می توان در ازای بازاری که در اختیار کشورهای دیگر قرار می دهیم، در قراردادهای واردات به نحوی رفتار کنیم تا ما نیز بازاری از آنها بگیریم؟ اگر زمانی به این بلوغ رسیدیم که نه تنها بازار خود را در اختیار دیگران قرار ندهیم بلکه بازارهای سراسر جهان را فتح کنیم جای شکرگزاری دارد. این مدل به بسیاری از سوالات و



خدمات محاسبه نماییم و ۵۰ درصد مابقی را به صورت نقدی بپردازیم.

به اعتقاد من نه تنها ترکمنستان در مسیر استفاده از کالا و خدمات ایرانی قرار گرفته بلکه به لحاظ دیپلماسی اقتصادی و ارتباطات چندجانبه، کشورهای متعددی تمایل خود را به تهاتر کالا و خدمات ایرانی اعلام کرده‌اند. این امر توفیق بسیار بزرگی است و می‌توان گفت بنیانگذار یک مکتب فکری در حوزه کارآفرینی بوده‌ایم. طی جلسه اخیر با اساتید دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران، دوستان اذعان داشتند که این حرکت موثر در راستای صادرات کالا و خدمات ایرانی به ازای واردات همراه با توانمندسازی بنگاه‌های اقتصادی و ایجاد هم‌افزایی بین آنها، می‌تواند به عنوان یک مکتب علمی و براساس نظریه پردازی‌های نوین در حوزه کارآفرینی محسوب شود.

نکته بعدی این که با اجرای مدل مذکور هر بنگاه ایرانی هر نوع کالا و خدمتی را به هر نقطه دنیا صادر نماید، وزارت نفت هزینه‌های مربوط به صادرات را می‌پردازد مشروط بر این که بتوانیم به‌طریقی آن را به تأمین کالا و خدمات برای ترکمنستان وصل کنیم (چه به صورت مستقیم و چه از طریق یک کشور ثالث) این مدل به معنی تحولی بزرگ در افکار، اندیشه‌ها، رویکردها، خلق فرصت‌ها و ایجاد مفهوم جدیدی از کارآفرینی است که می‌توان آن را تئوریزه و مدون نمود تا با یک ادبیات علمی به عنوان یک نظریه مطرح شود و مورد تأیید صاحب نظران و کارشناسان مرتبط قرار گیرد.

به لطف خداوند موفق شدم یک رویکرد و تفکر جدیدی مطرح نمایم که ارزش آن به هیچ وجه کمتر از ارزش کالاهای صادراتی ایران به سایر کشورها نیست. یک تفکر صحیح، همواره ماندگار و تأثیرگذار است و توسط نوآوران و کارآفرینان نسل‌های بعدی در مسیر کمال پیش خواهد رفت؛ این اتفاق بسیار مهم می‌تواند اسباب امیدواری‌های فراوان باشد.

باید خاطرنشان نمایم که در طرح این مدل نوآورانه، دولت نقش متولی دارد نه متصدی. دولت به روی جنبه‌های کارفرمایی کار می‌کند نه امور مربوط به تصدی‌گری. در واقع بنگاه ایرانی (بخش خصوصی)

ابهام‌ها پاسخ روشن و شفاف می‌دهد. در حقیقت با استفاده از دیپلماسی اقتصادی، در قابلیت‌های داخلی هم‌افزایی به وجود می‌آوریم، فرصت‌های حضور در بازارهای خارج از کشور را شناسایی و سعی می‌کنیم تأثیرات مدیریتی در آن بازارها بگذاریم حتی می‌توان با تلاش و برنامه‌ریزی سهم قابل توجهی از مدیریت بازارهای خارجی کسب نماییم به این ترتیب کالا و خدمات خود را در بازارهای جهانی به صورت رقابتی (هم از نظر قیمت و هم از نظر کیفیت) عرضه کنیم. از تیرماه ۱۳۹۳ مراحل تدوین این مدل آغاز شد؛ بلافاصله با یک برنامه‌ریزی کوتاه مدت، بازارهای موثر شناسایی شدند و دست‌اندرکاران حمایت شدند. سپس با اجرای برنامه میان مدت، فرصت‌های موجود را به بنگاه‌های صادرات محور و کارآفرین معرفی کردیم. برای شناخت دقیق‌تر و بیشتر بازارهای خارجی، برنامه بلندمدت اجرا شد تا ضمن جمع‌آوری اطلاعات کامل، هندبوک جامعی طراحی گردد که هم اکنون جلد اول آن، چاپ و منتشر شده و جلد دوم در دست انتشار است.

هم‌چنین یک پایگاه اطلاعاتی هوشمند از بازارهای صادراتی در دست طراحی است که در پایان سال ۱۳۹۳ به یک بسته شامل صادرات ۳۰ میلیارد دلار کالا و خدمات طراحی و در اختیار ریاست جمهوری قرار گرفت که طی سفر ایشان به ترکمنستان، مقرر شد که طی ۱۰ سال ۳۰ میلیارد دلار گاز از آنان خریداری و در مقابل ۳۰ میلیارد دلار کالا و خدمات از ایران به ترکمنستان صادر شود.

طی سال ۱۳۹۴ تاکنون مذاکرات مربوط به صادرات پروژه‌های مختلف بالغ بر ۲ میلیارد دلار شامل انواع و اقسام کالا و خدمات انجام شده که در مراحل نهایی قرار دارند، حدود یک میلیارد دلار نیز قراردادهای مختلف برای صادرات کالا و خدمات منعقد شده و بیش از ۵۰۰ میلیون دلار از صورت وضعیت کالا و خدمات صادراتی توسط وزارت نفت به بنگاه‌های صادرکننده پرداخت شده است. دستیابی به چنین ارقامی بیانگر یک مدل کامل و کاربردی است و هدف میان مدت ما این است که ۵۰ درصد بهای گاز خریداری شده از ترکمنستان را در قالب ارائه کالا و

باید به بازاریابی برای صادرات بپردازد و سراغ سایر بنگاه‌های ارائه‌کننده کالا و خدمات برود. برای تمدن‌سازی باید چنین نگاه‌هایی داشته باشیم.

در طراحی و ارائه این مدل از ادبیاتی که مقام معظم رهبری برای فعالیت دانش محور و اداره دانش بنیان بنگاه‌ها استفاده می‌کنند، بهره‌برداری شده است و پایه آن تولید علم است. این مدل دانش بنیان، انجام فعالیت‌های دانش محور را امکان پذیر می‌کند و باعث می‌شود تا افراد بدون پشتوانه دانشی، بدون جمع‌آوری اطلاعات، بدون شناخت و طراحی راهکارهای موثر وارد بازار نشوند و دنبال منافع و سودهای سریع و آنی نباشند. اصولاً روش کار به گونه‌ای انتخاب شده که جایی برای بنگاه‌های ضعیف و ناکارآمد که دنبال منافع زودگذر هستند، وجود ندارد.

ما باید به برند تبدیل شویم، باید کالا و خدمات ایران در سراسر جهان به خوشنامی شناخته شوند و مورد اعتماد مصرف کنندگان قرار گیرند. بنابراین بسیار خرسندم که به لطف خداوند، بنیانگذار چنین تفکری باشم و با تمام وجود در مسیر تقویت بنگاه‌ها تلاش خواهیم کرد و سعی می‌کنم روحیه امیدواری را در دل‌های مدیران و کارآفرینان کشور به وجود آورم. شرکت‌ها، بنگاه‌ها، افراد حقیقی و حقوقی بدون محدودیت می‌توانند با



فرصت‌های جدید به وجود آورند، باید دانش مذاکره، دانش بازاریابی، دانش عقد قرارداد و دانش پوشش ریسک‌ها را آموخت و شکل حرفه‌ای به بازاریابی‌های صادراتی داد. بیشترین توفیق را بنگاه‌هایی دارند که می‌توانند شرکای محلی یا خارجی موثری در بازار ترکمنستان شناسایی نمایند. در حقیقت فصل جدیدی از همکاری‌های دوجانبه و سه جانبه آغاز شده است.

۴ کدام یک از صنایع تاکنون در این زمینه پیشرو بوده‌اند؟

صنعت تولید مواد و مصالح ساختمانی، صنایع تولید لوله و اتصالات، سیمان، قیر و امثال آن؛ شاید به این دلیل که در ترکمنستان، ساختمان‌سازی رونق چشمگیری پیدا کرده‌است و موفق‌تر بوده‌اند. صادرات ابزار و تجهیزات نفت، گاز و پتروشیمی نیز بازار پررونقی دارد. نکته جالب توجه این‌که ترکمنستان طی ۱۰ سال آینده در حوزه نفت و گاز صدمیلیارد دلار سرمایه‌گذاری خواهند کرد پس باید بنگاه‌ها و سازمان‌های ایرانی شتاب بیشتری برای حضور در این بازار گسترده و بکر به عمل آورند. تأمین لوله و اتصالات فلزی و پلی اتیلن، توربین و کمپرسور، دکل حفاری و تجهیزات جانبی، ماشین‌آلات عمرانی و کشاورزی، مقاطع فولادی، سیمان، کلینکر و قیر، انواع کابل و سیم، ترانس و مقره و دکل برق و کالاهای مشابه هم در انواع مناقصاتی که برگزار می‌شود، مورد درخواست می‌باشد.

۴ آیا تدابیری صورت گرفته که صنایع

۴ چند درصد از مبالغ نقدی از محل خرید گاز ترکمنستان تبدیل به صادرات کالا و خدمات مهندسی به این کشور می‌شود؟

تاکنون سقف ۳۰ درصد را تحت پوشش قرار داده‌ایم اما تصمیم داریم تا پایان سال جاری این رقم را به ۵۰ درصد برسانیم.

۴ نقش بخش خصوصی در این طرح چگونه دیده می‌شود و چه مشوق‌هایی برای فعالیت در این حوزه وجود دارد؟

وزارت نفت، تأمین‌کننده مالی برای صادرکننده است، البته بازاریابی به عهده بنگاه صادراتی است و زمانی که صادرات یک کالا یا انجام پروژه نهایی می‌شود، بنگاه صادراتی درخواست دریافت ضمانت‌نامه تعهد پرداخت می‌نماید که با بررسی صلاحیت آنها این ضمانت تقدیم می‌شود و پس از عقد قرارداد با طرف ترکمنی (که باید دولتی باشد) صورت وضعیت‌هایی که طرف ترکمن تأیید و ارسال کند به صورت ارزی و با صدور حواله به بانک مرکزی توسط وزارت نفت پرداخت می‌شود. همکاران شرکت ملی گاز ایران در کلیه مراحل بررسی و صدور ضمانت‌نامه و پرداخت‌ها، تلاش شبانه‌روزی دارند.

در دنیای امروز مدیران باید براساس تفکر و اندیشه، راه‌حلی را برای بهبود عملکرد سازمان‌های خود ابداع نمایند و به تعامل با سایر مدیران شرکت‌های خارجی بپردازد، باید بیاموزند از یک فرصت،

برای حضور حرفه‌ای در بازارهای صادراتی به خدمات مالی، پولی، بانکی، بیمه‌ای و گمرکی کارآمد نیاز است. طبعاً دستگاه‌های مرتبط باید عملکرد خود را در این راستا ارتقا دهند؛ کما این‌که در حال حاضر سیاست‌های دولت تدبیر و امید براساس راهبردی است که تمام وزارتخانه‌ها و متولیان باید در جهت آن گام بردارند. ما (وزارت نفت) سعی می‌کنیم که به سهم خود اجرای برنامه مذکور را سرعت ببخشیم.

من تماس حاصل نمایند. نکته جالب این‌که بسیاری از مراجعان زمانی که با دفتر تماس می‌گیرند و درخواست ملاقات مطرح می‌کنند، به آنها عنوان می‌کنم همین لحظه مراجعه کنند! شاید تنظیم قرار ملاقات به این ترتیب برای سایرین دشوار باشد و انجام آن به دلیل وجود انعطاف‌پذیری در برنامه‌هایم است تا تداخلی در سایر ملاقات‌ها و فعالیت‌ها به وجود نیاید. در این مدت بیش از ۲۷۰۰ جلسه با شرکت‌های مهندسی مشاور، پیمانکاران و اشخاص حقیقی و حقوقی برگزار کرده‌ام که در نوع خود رکورد قابل توجهی است! ضمن این‌که نمایشگاه‌ها و همایش‌های داخلی و خارجی متعددی نیز برگزار می‌شوند که در اغلب آنها حضور فعال دارم و به مذاکرات اقتصادی و بازرگانی با سرمایه‌گذاران و صنعتگران داخلی و خارجی می‌پردازم.

طی ۲۲ ماه گذشته، بیش از ۵۰ کارخانه تولیدی که کالای صادراتی تولید می‌کنند، بازدید شده و در ۴۵ رویداد از جمله برگزاری نمایشگاه، کنفرانس و کارگاه آموزشی صادراتی در ایران و ترکمنستان حضور فعال داشته‌ایم.



واقعیت این است که در بازار ترکمنستان ارتباطات وسیع‌تری با آنان برقرار کرده‌ایم که قطعاً به افزایش تعاملات فرهنگی، سیاسی، اقتصادی و مشارکتی با این کشور منتهی خواهد شد. در نهایت به صادرات مشترک گاز ایران و ترکمنستان می‌اندیشیم و به جای رقابت مخرب و ناسالم در عرصه صادرات جهانی گاز، به‌صورت مشترک و در کنار یکدیگر این اقدام مهم، بی‌سابقه، نوآورانه و گسترده را انجام خواهیم داد. ضرورت توفیق در چنین برنامه مشترکی ارتقای سطح همکاری‌های سیاسی و فرهنگی نیز خواهد بود.

۴مطلب نهایی

از تمام کارآفرینان و دست‌اندرکاران بخش خصوصی صمیمانه تقاضا می‌کنم این مدل کسب و کار را مورد توجه جدی قرار دهند و پیشنهادات و انتقادات خود را در جهت تکمیل این مدل با ما در میان بگذارند. باور داریم در نقطه شروع یک تحول بزرگ و مثبت هستیم و کمال این تحول بی‌نهایت است. همه با نگاه مثبت در این عرصه دست به دست هم دهیم، هم‌افزایی ایجاد نماییم تا به لطف خداوند آینده روشن و پرامیدی رقم بزنیم. ضمناً تلفن دفتر اینجانب به شماره ۰۲۱-۸۸۹۲۱۱۳۲ برای دریافت گزارش‌ها یا تعیین وقت ملاقات و یا هرگونه هماهنگی و همکاری، در دسترس است.

این برنامه همسو می‌شوند یا در این زمینه نیز شاهد عملکرد جزیره‌ای سازمان‌ها و وزارتخانه‌ها خواهیم بود؟

برای حضور حرفه‌ای در بازارهای صادراتی به خدمات مالی، پولی، بانکی، بیمه‌ای و گمرکی کارآمد نیاز است. طبقاً دستگاه‌های مرتبط باید عملکرد خود را در این راستا ارتقا دهند؛ کما این‌که در حال حاضر سیاست‌های دولت تدبیر و امید براساس راهبردی است که تمام وزارتخانه‌ها و متولیان باید در جهت آن گام بردارند. ما (وزارت نفت) سعی می‌کنیم که به سهم خود اجرای برنامه مذکور را سرعت ببخشیم. به‌عنوان مثال موافقت‌نامه‌ای با بانک توسعه صادرات منعقد کرده‌ایم که به صادرکنندگان در بازار ترکمنستان خدمات ویژه ارائه دهد. در این میان شورای عالی صادرات نیز به ریاست معاون اول رئیس جمهور مشوق رونق صادرات خواهد بود کما این‌که به تمام دستگاه‌ها اجازه داده که دپارتمانی برای حمایت از صادرات تشکیل دهند و در سطح معاون وزیر در هر وزارتخانه‌ای مسئولیت این دپارتمان را برعهده بگیرند؛ بنابراین هر دستگاه دولتی امروز باید پاسخگو باشد که برای حمایت از صادرات چه برنامه‌ای دارد و چه عملکردی داشته است. گام بعدی هماهنگی و هم‌افزایی است. شورای عالی صادرات، مرجع معتبری برای سیاست‌گذاری و هماهنگی است. سازمان توسعه تجارت نیز یک مقوله با اختیارات بسیار است که باید انجام وظیفه کند. وزارت نفت آماده هرگونه هماهنگی و همکاری می‌باشد.

آیا تهاتر کالا و خدمات فنی و مهندسی در مناسبات سیاسی با ترکمنستان نیز موثر بوده است؟

پایین دستی و میانی (صنایع غذایی، نساجی و پوشاک و ...) با بازار و صنایع ترکمنستان جهت صادرات خدمات فنی و مهندسی آشنا شوند و بخواهند سهمی در این صادرات ایفا نمایند؟

بله. سالیانه فرصت‌های بسیاری در این حوزه وجود دارد برای مثال جمهوری اسلامی ایران هر سال (مرداد و بهمن‌ماه) دو نمایشگاه در ترکمنستان برگزار می‌کند که معمولاً از سوی وزارت نفت مورد حمایت قرار می‌گیرد و به بنگاه‌ها توصیه می‌کنیم در این نمایشگاه‌ها، حضور فعال و موثر داشته باشند. پیش از برگزاری نمایشگاه‌ها نیز در ایران، همایش و کارگاه آموزشی برای آشنایی بیشتر و بهتر با روند سرمایه‌گذاری و صادرات به ترکمنستان برپا می‌شود؛ به عبارت دیگر هر سال، چهار فرصت ارزشمند و مناسب در اختیار صنعتگران، تولیدکنندگان و کارآفرینان ایرانی قرار می‌گیرد. هم‌چنین با انجمن‌ها و تشکلهای نیز ارتباطاتی برقرار می‌نماییم تا آنان در جریان تعاملات تجاری و صنعتی با ترکمنستان قرار گیرند. به‌عنوان مثال مدتی پیش با مدیران «خانه کشاورز» و «انجمن صنایع نساجی ایران» تشکلهای حوزه برق و انرژی، تشکلهای مربوط به سازندگان کالا و تجهیزات و مهندسین مشاور جلساتی برگزار شده‌است؛ بنابراین هیچ محدودیتی برای مذاکره با صنایع مختلف وجود ندارد.

۴حوزه مشاوره وزیر نفت در صادرات، متولی برنامه بزرگی تحت عنوان «تهاتر کالا و خدمات مهندسی در ازای گاز ترکمنستان و هر کشور دیگری» است. آیا سازمان‌های مرتبط مانند وزارت صنعت، گمرک و ... با