

در کشورهایی مثل ایران برای اینکه کاری به نتیجه برسد باید پررو، پیگیر و سمجح بود و من خوشحالم که اتحادیه سومین خصوصیت که سمجح بودن و پیگیر بودن را دارد است. به نظرم حوزه صادرات به دست شمامارات انجات می‌دهد.

در حوزه بازرگانی برای ماندگاری درازمدت راهی جز رفتار سالم نیست. باید در کار صادرات اعتقاد و باور داشته باشیم و به آن درست عمل کنیم. در بحث بازرگانی بین الملل فرهنگ عامل بسیار مهمی است. لازم است خصوصیات فرهنگی و شبہ فرهنگ را در بحث بین الملل گوش بدھیم. انتخابات اتاق بازرگانی در پیش است. اگر قرار است پیشرو باشیم باید حرف برای گفتن داشته باشیم. باید از درون این تشکل‌ها حرف روشن و مستدل بیرون بیاوریم که حرف متحدی باشد. اگر دنبال این هستیم که خواسته ما به نتیجه برسد باید روشن،

تعاریف شده و مستدل پای آن بایستیم که ۱۰۰ در ۱۰۰ امکان پیشبرد و تصویب آن وجود دارد.

وزارت نفت باید تکلیف خود را یک روز روشن کند، نمی‌شود شما فروشنده باشی و ناظر هم باشی. باید برای بحث رگولاتوری محکم ایستاد و آن را به سرانجام رساند. اتحادیه با کمک اتاق بازرگانی با ایستادن محکم می‌تواند نظرات را به کرسی بنشاند. پیگیری نقش آن جی او به صورت فعال مارابه موقفيت می‌رساند.

بحث ارز حاصل از صادرات نقطه نظرات مختلفی را شامل می‌شود که به نظر من قابل مذاکره و قابل حل است. در همین مدت کوتاهی که تغییرات و تحولات در این زمینه آغاز شده است اگرچه هزینه سنگینی پرداخت شده است اما بالاخره روند نشان می‌دهد پیگیری از سمت شماره اتحادیه به نتیجه منجر شد. مسئله اعلام نرخ ارز دستوری برای فروش ارز بتروشیمی‌هانیز با همین روش تغییر کرد. ماکنون در شرایط بسیار خطیری از منظر تحریم قرار گرفته‌ایم. امریکا تا جایی که بتواند تحریم را گستردگتر خواهد کرد اما به طور قطع صادرات نفت ما صفر نخواهد شد. من با ۳۲ سال

سابقه در صنعت نفت اطمینان دارم که ایران در هر شرایط امکان صادرات ۱ میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه در روز نفت خام و میعانات را دارد. هر چند باید شرایط آن را فراهم کرد. زمانی می‌آمدند جزیره خارک و نفت رامی‌بردندا امروز باید تمہیدات دیگری اندیشیده شود. شرایط نباید به شکلی سخت شود که مدیران قدرت ریسک‌پذیری را از دست بدهند. با همه فشارها و سختی‌های من آینده را روشن می‌بینم. ماکنون به نوک سربالایی فشارهای نزدیک هستیم و به نظر من آن را رد خواهیم کرد.

