



دیرخانه کمیسیون های مشورتی - تخصصی

دیرخانه کمیسیون های مشورتی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تبریز

صور تجلسه کمیسیون صادرات و مدیریت واردات

رئیس کمیسیون: سید یوسف حسینی	تاریخ جلسہ : ۱۴۰۲/۱۱/۱۱	محل نشست: اتاق بازرگانی تبریز	ساعت شروع : ۹:۰۰	ساعت اختتام : ۱۱:۳۰
---------------------------------	----------------------------	----------------------------------	------------------	---------------------

اعضای جلسہ : مطابق لیست پیوستی

دستور جلسہ :

۱- معرفی خدمات مرکز داوری اتاق تبریز

۲- امکان سنجی تشکیل کنسرسیوم های صادراتی در استان

صورت مذاکرات :

بیان مساله:

با توجه به اینکه بیش از ۹۰ درصد بنگاه های اقتصادی کشور و نیز استان از نوع کوچک و متوسط است، لذا این بنگاه های اقتصادی چندان دارای توان صادراتی نیستند. این عدم ارتباط با بازارهای جهانی باعث شده است تا ظرفیت فعالیت و سطح کیفیت محصولات و خدمات این بنگاه ها نیز کاهش یابد. لذا بایستی اقدام به صادراتی کردن این شرکت ها نمود. صادراتی کردن شرکت های کوچک و متوسط در کشور ما که در شرایط تحریمی قرار دارد، سختتر از همیشه است. همچنین قوانین مرتبط با این مساله نیز چندان تبیین نشده است. پس لزوم طرح آن در جلسات کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اجتناب ناپذیر است. لازم به ذکر است که دوره قبلی اتاق، این مساله بررسی شده ولی متاسفانه به نتیجه نرسیده است.

شرح مذاکرات:

سهند شهبازی؛ دبیر کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق تبریز در ابتدای این نشست به تشریح دستور جلسہ پرداخت و افزود: شناسایی موانع صادرات و واردات از جمله رسالت های این کمیسیون است، در این راستا در این جلسہ بحث ایجاد کنسرسیوم صادراتی استان در دستور کار قرار دارد. وی ادامه داد: در حال حاضر حدود ۹۵ درصد بنگاه های اقتصادی آذربایجان شرقی، خرد، کوچک و متوسط هستند و به همین دلیل در حوزه تولید، بازاریابی و بازاریابی نمی توانند موفق عمل کنند، به همین دلیل ایجاد کنسرسیوم صادراتی جهت توسعه فعالیت ها ضروری به نظر می رسد. وی در ادامه به فعالیت مرکز داوری اتاق تبریز اشاره کرد و از مسئول این مرکز درخواست کرد تا طبق دستور جلسہ اول، توضیحاتی را ارائه دهند.



دیرخانه کمیسیون های مشورتی - تخصصی

عزیز امن الهی؛ رئیس مرکز داوری اتاق بازرگانی تبریز در این نشست به تشریح مزایای این مرکز پرداخت. وی افزود: فعالان اقتصادی می توانند با پیش بینی مرکز داوری اتاق بازرگانی در قراردادهای خود، از امتیازات این مرکز بهره ببرند. امن الهی با اشاره به تعدد پرونده ها در مراجع قضایی استان گفت: فرایند رسیدگی به پرونده ها بسیار طولانی است و این باعث متضرر شدن فعالان اقتصادی می شود، با این حال این روند در مرکز داوری اتاق می تواند با سرعت و دقت بیشتر پیگیری وحل و فصل شود. وی گفت: تمامی داوران این مرکز از صادق ترین، باسوادترین و با صلاحیت ترین قضات بازنشسته یا وکلا هستند و رسیدگی در این مرکز تخصصی تر و فنی تر است. مسئول مرکز داوری اتاق تبریز بر لزوم مشورت با افراد آشنا به مسائل حقوقی قبل از عقد قرارداد تاکید کرد و افزود: در این صورت بسیاری از مشکلات حاضر از بین می رود و قرارداد محکمی بین طرفین بسته می شود.

پرویز محمدزاده؛ نائب رئیس کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق تبریز با اشاره به اهمیت ایجاد کنسرسیوم صادراتی گفت: بنگاه های کوچک و متوسط برای رسیدن به رشد اقتصادی نیازمند دسترسی به منابع مالی هستند، همچنین ایجاد تنوع در بازار، لازمه افزایش قدرت رقابتی در بازارهای جهانی است. وی ادامه داد: ایجاد کنسرسیوم های صادراتی، یکی از ابزارها و شیوه های نوین بنگاه های کوچک و متوسط برای حضور در بازارهای بین المللی است.

محمدزاده با تاکید بر اینکه در جهان امروز دیگر نمی توان به شکل سنتی تجارت کرد، گفت: فرصت های زیادی در حوزه تجارت در عرصه جهانی وجود دارد که از طریق تحقیقات بازار بین المللی می تواند محقق شود. وی تشکیل کنسرسیوم های صادراتی را راه حلی میان مدت و بلند مدت برای رفع چالش های تجارت از جمله در زمینه بهبود پتانسیل های صادراتی، کاهش هزینه ها و همچنین کاهش ریسک عنوان کرد.

محمدزاده مهم ترین مزیت کنسرسیوم را حفظ استقلال شرکت ها عنوان کرد و افزود: حقوق مالی، حقوقی و مدیریتی بنگاه های اقتصادی کاملاً در این کنسرسیوم ها حفظ می شود. وی با بیان اینکه بهتر است بنگاه های کوچک به جای رقابت با هم، از الگوی همکاری برای یافتن بازارهای بین المللی استفاده کنند، تاکید کرد: اگر شرکت ها به صورت مکمل و زنجیره وار با یکدیگر فعالیت کنند، می توانند پاسخگوی خواسته ها و نیازهای بازارهای جهانی باشند.

طاهر روحی؛ مدیرکل دفتر هماهنگی امور اقتصادی استانداری آذربایجان شرقی با اشاره به وجود مشکلات عدیده در حوزه واحدهای تولیدی، فعالیت مرکز داوری اتاق تبریز را بستر مناسبی برای فعالان اقتصادی دانست و افزود: بهتر است این مرکز از وجود متخصصان حوزه تولید و تجارت برای افزایش بهره وری استفاده کند. وی در ادامه ایجاد کنسرسیوم صادراتی را لازمه توسعه فعالیت های اقتصادی عنوان و تاکید کرد: قبل از هر اقدامی شرکت ها باید بر روی تامین و تشکیل زنجیره تولید تمرکز کنند و سپس با تعیین بازار هدف و نحوه حضور در آن، فعالیت خود را توسعه دهند.

در ادامه این نشست، نمایندگان بخش خصوصی و دولتی به شرح ذیل به بیان دیدگاه های خود در خصوص چگونگی تشکیل کنسرسیوم های صادراتی و همچنین نحوه فعالیت مرکز داوری اتاق تبریز پرداختند.



دیرخانه کمیسیون های مشورتی - تخصصی

رحیم مهربادی، معاون بازرگانی و صنایع و کشاورزی سازمان جهاد کشاورزی استان: عدم توجه به اهمیت محصولات کشاورزی و وجود قوانین خلق الساعه، این محصولات را با چالش مواجه کرده و باید ترتیبی اتخاذ شود که تجارت قراردادی با محصولات کشاورزی انجام پذیرد تا کشاورزان متضرر نشوند.

شهرام عارفی، کارشناس مسئول اداره کل صمت استان: زیرساخت های لازم برای تشکیل کنسرسیوم وجود ندارد. شناسائی قوانین و تهیه لیست لازم جهت ایجاد کنسرسیوم لازم است نمایندگان شرکت شهرک های صنعتی استان برای جلسه بعدی دعوت شود تا از تجربه آنها نیز استفاده گردد.

علی جاهد، معاون ناظر گمرکات استان: عدم هماهنگی ها مابین دستگاه های مرتبط، مشکلاتی را برای توسعه صادرات ایجاد کرده است. مثلاً مشکلات موجود در تعیین ماهییت کالا باعث به تعویق افتادن امر صادرات است و بسیاری مشکلات دیگر. با وجود این مشکلات، ایجاد کنسرسیوم بسیار سخت و دشوار خواهد بود.

مصطفی حسین زاده، کارشناس اقتصادی نمایندگی وزارت امور خارجه: با اشاره به اهمیت SME ها و عدم توانائی در صادرات پیشنهاد داد می توان از کشورهایی مثل عمان، ترکیه و امارات بهره گرفت یعنی شعبه کنسرسیوم در این کشورها مستقر شود و از این طریق اقدام به صادرات کند.

نادر علیزاده، مدیر بانک توسعه صادرات استان: این بانک امکان کمک در تامین مالی این کنسرسیوم برای صادرات را دارد. البته در صورتیکه مستندات کامل و فرایندها طی شود.

موسی شاهگلی، تولید کننده و صادرکننده چرم: در صنعت چرم خوشه ای بنام خوشه صادرات چرم ایجاد کردیم و دوره های لازم را گذراندیم و در هنگ گنگ ثبت شرکت نمودیم و به ۱۵ کشور سفر کردیم و صادرات نیز انجام دادیم. ولی نهایتاً شکست خوردیم و علت شکست ما، عدم آمادگی قوانین و زیرساخت ها بود و در بین این مشکلات، مشکلات مالیاتی هم دور از نظر نباشد چون بسیار مشکل آفرین خواهد بود. اگر زیرساخت ها درست نشود باز هم این کنسرسیوم ها محکوم به شکست خواهند بود.

توحید موسوی صدر، تولید کننده و صادرکننده محصولات لبنی: باید مشکلات فرهنگی حل شود و حتماً باید کشور مشخص انتخاب شود که به نظر می رسد در شرایط فعلی، روسیه بهترین گزینه باشد.

مصوبات جلسه :



دیرخانه کمیسیون های مشورتی - تخصصی

ردیف	متن مصوبه
۱	مقرر شد تا جلسه بعدی کمیسیون (آخر بهمن ماه) اعضای کمیسیون به ترتیب اولویت سه کالا و سه کشور پیشنهادی خود را جهت بررسی نحوه تشکیل کنسرسیوم اعلام نمایند.
۲	مقرر شد در جلسه بعدی کمیسیون، بررسی موضوع کنسرسیوم ادامه یابد.
۳	مقرر شد برای جلسه بعدی از شرکت شهرک های صنعتی استان دعوت به عمل آید.
۴	مقرر شد برای جلسه بعدی، طرح های مطالعاتی انجام یافته دانشگاه تبریز در این خصوص اعلام گردد.
۵	مقرر شد برای عدم انقطاع مباحث، نفر ثابتی از طرف نهادهای دولتی در جلسات کمیسیون حضور یابد.

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تبریز

TABRIZ CHAMBER OF COMMERCE, INDUSTRIES, MINES & AGRICULTURE