



دیرخانه کمیسیون های مشورتی - تخصصی

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

صور تجلسه کمیسیون صادرات و مدیریت واردات

رئیس کمیسیون: سید یوسف حسینی	تاریخ جلسہ: ۱۴۰۲/۱۲/۲	محل نشست: اتاق بازرگانی تبریز	ساعت شروع: ۱۰:۰۰	ساعت اختتام: ۱۳:۰۰
---------------------------------	--------------------------	----------------------------------	------------------	--------------------

اعضای جلسہ: مطابق لیست پیوستی

دستور جلسہ:

- ادامه بررسی 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. 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، سخت تر 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. طی جلسہ هفتم کمیسیون صحبت های مقدماتی و توضیحات عمومی ارائه شد و در جلسہ هشتم به ادامه مباحث پرداخته شد.

شرح مذاکرات:

سید یوسف حسینی؛ رئیس کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق تبریز گفت: بخش خصوصی و بخش دولتی را نمی توان از هم جدا کرد و لازمه توسعه صادرات، وجود ارتباط تنگاتنگ و دوسویه بین این دو بخش است. وی با اشاره به تحریم های بین المللی علیه ایران گفت: به اعتقاد بنده تحریم ها تجار ما را پخته تر کرده است. حسینی بر لزوم اهتمام در زمینه ایجاد کنسرسیوم های صادراتی در استان تاکید کرد و افزود: تا زمانی که تجار ما به صورت انفرادی فعالیت کنند، در بازارهای بین المللی توفیقی حاصل نخواهند کرد، این امر به خصوص در شرکت های کوچک و متوسط محسوس تر است. وی در پایان دانشجویان را به کسب آموزش های مربوط به حوزه صادرات و واردات تشویق کرد.

سپند شهبازی؛ دیر کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق بازرگانی تبریز با بیان اینکه مسئله رفع تعهدات ارزی طی چهار جلسہ و مراجعه به مقامات مختلف پیگیری شده است، افزود: کمک به صنایع کوچک و متوسط دغدغه اتاق بازرگانی است. وی گفت: تقبل هزینه های صادراتی برای صنایع کوچک چندان آسان نیست و به همین دلیل تشکیل خوشه های صادراتی در استان ضرورت دارد و در گذشته اقداماتی نیز در این زمینه صورت گرفته است.



دیرخانه کمیسیون های مشورتی - تخصصی

پرویز محمدزاده؛ معاون پژوهشی دانشکده اقتصاد و مدیریت دانشگاه تبریز و نائب رئیس کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق تبریز گفت: در دنیای پیچیده تجارت امروز اگر بخواهیم قدرت رقابت داشته باشیم و در بازارهای بین المللی فعالیت کنیم، باید بین دانش نظری، دانش عملی و تجربه عملی پیوند برقرار شود، چرا که بدون در نظر گرفتن ابزارهای نوین مدیریتی و علمی، تجارت امکان پذیر نخواهد بود. وی پایانه صادراتی را زیر ساخت فیزیکی صادرات دانست و افزود: پایانه‌ها با ارائه خدماتی از قبیل حمل و نقل، نقش مهمی در فرایند صادرات و واردات دارند. محمدزاده بر لزوم تشکیل کنسرسیوم صادراتی در استان تاکید کرد و ادامه داد: کنسرسیوم شکلی نرم افزاری و حقوقی دارد و با ارائه خدمات در چهارچوبی حقوقی چندین شرکت را گردهم می آورد تا به صورت متحد و زنجیروار برای تجارت اقدام کنند.

ناصر صنوبر؛ عضو هیئت علمی دانشگاه تبریز گفت: از نظر علمی توضیح صادرات بسیار سخت است، اشخاص بزرگی در طول تاریخ در زمینه تجارت صحبت کرده اند و به دنبال نوشتن پروتکل هایی برای رسیدن به هدف بوده اند که مدل «کیچ دانشگاه هاروارد یا مدل فاصله‌ها» یکی از بهترین مدل ها در این زمینه است. این مدل نشان دهنده چهار فاصله بین تجار و بازار است که شامل مباحث فرهنگی، مدیریتی-سیاسی، جغرافیایی و اقتصادی می شود. طبق این مدل هرچقدر فاصله تجار و بازار زیاد شود، هزینه‌ها افزایش می یابد. وی تشریح کرد: در حوزه مدیریتی-سیاسی، تجار با گسل های تحریم و خصومت های بین المللی مواجه هستند و هزینه های زیادی را از این بابت متحمل می شوند. در مباحث اقتصادی نیز موانعی از قبیل اختلافات ارزی، نرخ بهره بانکی، و قوانین مالیاتی وجود دارد. صنوبر با اشاره به وجود بحران بدهی و زیان انباشته در شرکت ها افزود: در بازار، محصولاتی تولید می شوند که خریداری ندارند یا منسوخ شده اند، بنابراین ما نیازمند سازمان توانمندی هستیم که بتواند امور و عوامل مرتبط با حوزه تجارت را به نحو احسن تنظیم کند.

داود بهبودی؛ عضو هیئت علمی دانشگاه تبریز گفت: توسعه صادرات غیر نفتی از اهداف مستمر و ماندگار نظام برنامه ریزی کشور است و سال ها در مورد صادرات غیر نفتی کار تحقیقی انجام شده است، با این حال تاکنون اتفاق خاصی در این زمینه صورت نگرفته است.

محمد مهدی برقی؛ عضو هیئت علمی دانشگاه تبریز با اشاره به تجربه خوشه های صادراتی در سایر کشورها گفت: می توان از این تجربه ها استفاده کرد. شرکت های چند ملیتی و خوشه های صنعتی صادراتی جزو نمونه های موفق جهان هستند که می توانیم بر اساس ساختار منطقه، از این نمونه ها الگوسازی کنیم. وی ادامه داد: اگر ما شهرک های صنعتی را در قالب قاره ای (شبیه سازی محیط تجاری-صنعتی کشورها) فضا سازی کنیم و به افرادی که علاقه مند به تشکیل خوشه های صادراتی هستند، تسهیلات اعطاء کنیم، به نوعی می تواند برندی برای گردشگری، صادرات و تجارت استان باشد. برقی تاکید کرد: بخش خصوصی و دولتی ارجحیتی نسبت به یکدیگر ندارند و اگر دید یک طرفه وجود داشته باشد، هیچ یک نمی توانند موفق عمل کنند.

زهرا کریمی؛ رئیس دانشکده اقتصاد و مدیریت دانشگاه تبریز با تاکید بر اهمیت آموزش افزود: ما نیازمند آموزش های عمومی و تخصصی هستیم و همواره به دلیل عدم اشراف کافی به امور، ضربه های فراوانی به اقتصاد کشور وارد می شود. این در حالی است که اگر تجار بیشتر با قوانین تجارت آشنا شوند و اطلاعات کافی داشته باشند، شرایط تجارت در وضعیت بهتری قرار خواهد گرفت. وی تاکید کرد: اگر صادرات ادامه دار نباشد و تجار تعهدی در قبال کالای صادراتی خود نداشته باشند، خلاء بزرگی در اقتصاد کشور ایجاد خواهد شد. آموزش های خاص از جمله مواردی است که باید بیشتر مورد توجه قرار گیرد.



دیرخانه کمیسیون های مشورتی - تخصصی

موسی باستانیان شاهگلی، تولیدکننده و صادرکننده چرم: کنسرسیوم صادراتی یا همان خوشه صادراتی را در زمینه چرم حدود یک دهه قبل ایجاد کردیم و جهت پیشبرد اهداف و گذراندن دوره های لازم به بعضی کشورها سفر کردیم و در صادرات هم به ۱۵ کشور موفق عمل نمودیم ولی مشکلات حقوقی داخلی مرتبط با ماهیت کنسرسیوم، کار را ناتمام گذاشت.

احد امین کاظمی، فعال صنعت چرم: بخش خصوصی به تنهایی قادر به اجرای این کنسرسیوم صادراتی نیست چون واحدهای تولیدی کوچک آن توانایی را ندارند که وارد بازار رقابتی شوند و ما اعلام آمادگی می کنیم که با حمایت اتاق بازرگانی این کنسرسیوم صادراتی را تشکیل دهیم و در بازه اول وارد بازارهای کشورهای همسایه شویم و در غیر اینصورت بخش خصوصی بصورت انفرادی نمی تواند از عهده این کار برآید. ما حاضریم با همیاری اتاق بازرگانی فاز عملیاتی را آغاز کنیم.

ستاره رضائی، مدیر توسعه کسب و کارهای کوچک شرکت شهرک های صنعتی استان: گفت: کنسرسیوم صادراتی کفش را شروع کرده ایم و کلیه مراحل ثبتی اعم از اساسنامه و مراحل قانونی را طی کرده ایم و از این برنامه هم حمایت مالی می کنیم و در حال اجرای فاز عملیاتی هستیم و در این زمینه هم به پیشرفت چشمگیری دست یافته ایم و هم استقبال خوبی شده است.

رامین دباغی، تولیدکننده مصالح ساختمانی نوین: باید از جزئی نگری به کلی نگری حرکت کنیم و در این زمینه هم شرایط فراهم است فقط همت دولت مردان را می طلبد که آنان هم پای کار بیایند.

باقر رحیم زاده، عضو اتاق تبریز: ایجاد شهرک های تخصصی در هر صنف باعث رشد آن صنف می گردد و وجود کنسرسیوم صادرات مشکلات کلیه شرکت های ورشکسته را حل خواهد کرد.

محمد رضا باقری، رئیس انجمن صنفی تولیدکنندگان لوازم خانگی استان: باید در صادرات عارضه یابی صورت گیرد تا عیبها و کم کاریها بر طرف گردد و وجود سیاست های غلط در امر صادرات ضربه مهلکی به واحدهای تولیدی وارد کرده که باعث عدم رقابت با سایر کشورها شده است.

سلمانی بی شک، عضو هیئت علمی دانشگاه تبریز: در پاسخ به سوال یکی از حضار در رابطه با فرق کنسرسیوم صادراتی و پایانه صادراتی گفت: خوشه های صادراتی SME هائی هستند که توان صادراتی ندارند ولی مزیت نسبی دارند که در این خوشه مزیت رقابتی ایجاد شود تا قدرت و توانایی داشته باشند. کنسرسیوم صادراتی شرکت هائی هستند که توان صادراتی دارند و در یک مجموعه جمع می شوند تا توان صادراتی را افزون کنند ولی در پایانه صادراتی کالا آماده صادرات هست ولی در خوشه کالا آماده صادرات نیست.