

در پانزدهمین جلسه کمیته بررسی مزیت های سرمایه گذاری اتاق بازرگانی اصفهان ؛ هشت شرکت مدیریت صادرات در اصفهان /اتصال بانک توسعه صادرات به شبکه سویفت



در پانزدهمین جلسه کمیته بررسی مزیت های سرمایه گذاری اتاق بازرگانی اصفهان ؛ هشت شرکت مدیریت صادرات در اصفهان /اتصال بانک توسعه صادرات به شبکه سویفت

رئیس بانک توسعه صادرات استان اصفهان در پانزدهمین جلسه کمیته بررسی مزیت های سرمایه گذاری ذیل کمیسیون خدمات، تجارت و ارتباطات اتاق بازرگانی اصفهان، با تاکید بر اینکه بانک توسعه صادرات نگاه ویژه ای به تمام اتاق ها دارد، تاکید کرد: کشور در سایه تلاش بخش خصوصی نتیجه می گیرد و از مشکلات اقتصادی نجات پیدا می کند

رئیس بانک توسعه صادرات استان اصفهان در پانزدهمین جلسه کمیته بررسی مزیت های سرمایه گذاری ذیل کمیسیون خدمات، تجارت و ارتباطات اتاق بازرگانی اصفهان، با تاکید بر اینکه بانک توسعه صادرات نگاه ویژه ای به تمام اتاق ها دارد، تاکید کرد: کشور در سایه تلاش بخش خصوصی نتیجه می گیرد و از مشکلات اقتصادی نجات پیدا می کند. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، **نیما بزرگمهر** با بیان اینکه تامین ارز دغدغه بانک توسعه صادرات است، تصریح کرد: این بانک در نظر دارد با کمک به صادرات به خصوص صادرات بخش خصوصی سبب حرکت چرخ های اقتصادی و رونق اقتصاد کشور شود.

وی به ظرفیت های صادراتی اصفهان در بخش های مختلف اشاره کرد و بیان داشت: در بخش توریسم و گردشگری تفاهات و موافقت نامه های بسیاری از سوی این بانک انجام شده است.

اتصال بانک توسعه صادرات به شبکه سویفت

به گفته وی، توسعه کمی و کیفی صادرات غیرنفتی، اعطای تسهیلات کوتاه مدت، ارتقا وضعیت رقابتی کالاهای ایرانی، ارایه تسهیلات در صدور خدمات فنی و مهندسی از جمله اهداف شکل گیری این بانک است.

وی با تاکید بر اینکه بانک توسعه صادرات به شبکه سویفت متصل است، افزود: علاوه بر این مطابق دستور بانک مرکزی نرخ سود این بانک برابر با بانک های دولتی است و معادل 18 درصد است اما با توجه به اهمیت صادرات در شرایط خاص نرخ سود را تا 2 درصد دیگر کاهش می دهیم.

وی تصریح کرد: بعد از برجام گشایش های خوبی در سیستم بانکی انجام شد و با راه اندازی سویفت روابط بانکی ما دوباره احیا شد.

به گفته بزرگمهر، هزینه های نقل و انتقال پول در صادرات از طریق شبکه سویفت برای صادرکنندگان کاهش می یابد و به دنبال آن طی چند ماه اخیر شاهد خرید ارز حاصل از صادرات مشتریان بودیم و در بحث انتقال ارز برای صادرکنندگان زمینه های لازم مساعد شده است.

وی افزود: بانک توسعه صادرات در بحث روابط بانکی با بیش از 100 کشور همچون کشورهای اروپایی، آسیایی، آفریقایی در ارتباط است.

وی در ادامه با اشاره به اینکه پیش از این تسهیلات بانک توسعه صادرات برای طرح های سرمایه گذاری و پروژه های خارج از کشور بود، بیان داشت: طی یک سال گذشته با توجه به تاکید دولت به غیر از سرمایه در گردش، تسهیلات ارایه نمی دهیم و تسهیلات بلند مدت این بانک قطع شد.

فعالیت هشت شرکت مدیریت صادرات در اصفهان

بزرگمهر با بیان اینکه این بانک اقدام به تاسیس شرکت مدیریت صادرات کرده است، تصریح کرد: این شرکت در راستای بازاریابی و رقابت پذیری کالاهای داخلی کشور فعالیت می کند.

وی افزود: متأسفانه در کشور و به خصوص استان های کوچک صادرکنندگان به مقررات آشنا نیستند و نسبت به نحوه مذاکرات آگاهی ندارند بنابراین شرکت توسعه صادرات برای رقابت پذیر کردن کالاهای صادراتی فعالیت می کند.

سهم ناچیز بخش خصوصی در صادرات اصفهان

عضو هیات ریسه اتاق بازرگانی اصفهان با انتقاد از سهم هفت درصدی بخش خصوصی در صادرات استان، گفت: اصفهان در بخش هایی از صنعت اشباع شده و ما ظرفیت مصرف نداریم بنابراین باید به بازارهای منطقه ای دست پیدا کنیم.

قاسم علی جباری با تاکید بر اینکه صادرات استان افزایش یابد، اظهار داشت: در سال 94 از مجموع پنج گرمک کاشان، ذوب آهن، فولاد مبارکه، اصفهان و فرودگاه شهید بهشتی سهم صادراتی استان اصفهان یک میلیارد و 110 میلیون دلار بود.

وی افزود: از این میزان 68 درصد سهم صادرات نفت، گاز و پتروشیمی، 25 درصد سهم محصولات فولادی بود و تنها 7 درصد صادرات استان به بخش خصوصی اختصاص دارد.

عضو هیات ریسه اتاق بازرگانی اصفهان با بیان اینکه اصفهان در بخش هایی از صنعت اشباع شده و ما ظرفیت مصرف نداریم، تصریح کرد: ما باید به بازارهای منطقه ای دست پیدا کنیم و خدمات مورد نیاز این کار در محل استقرار ما در بازارهای هدف خواهد بود.

به گفته وی، ما با حمایت مسوولان استان و صندوق توسعه صادرات و صندوق حمایت از اقتصاد مقاومتی باید محل هایی را در بازار هدف ایجاد و ارتباطات خود را گسترش دهیم.

جباری با بیان اینکه 16 درصد بیکاران تحصیل کرده ما بعد از مدتی سرخورده ناچار به مهاجرت می شوند، تاکید کرد: ما باید در بخش هایی سرمایه گذاری کنیم تا زمینه اشتغال این افراد را فراهم کنیم.

به گفته وی، برای دستیابی به بازارهای فنی و مهندسی اقداماتی باید انجام شود و در این راستا همکاران ما از ظرفیت سازمان های بین المللی همچون SPX و ITPO استفاده می کنند.

عضو هیات ریسه اتاق بازرگانی اصفهان افزود: سازمان ملل به دنبال احیای اقتصادی و فرهنگی جاده ابریشم است و این طرح اصفهان را شامل می شود.

قوانین بانکی یک طرفه در ایران

مسوول کمیته بررسی مزیت های سرمایه گذاری اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست، گفت: در مباحث سرمایه گذاری دنیا تا سال 2020 باید به سمت صندوق های سرمایه گذاری و منابع نوین و صنایع دانش بنیان پیش رویم و کمتر وابسته به بانک ها باشیم.

مسعود جمالی با بیان اینکه در ایران تمام قوانین تنها به نفع بانک ها است، تاکید کرد: در قوانین بانکی دنیا علاوه بر بانک ها به مصرف کننده و یا همان وام گیرنده توجه می شود.

وی اضافه کرد: ایران نیز باید دیر یا زود در قوانین بانکی خود به این سمت و سو حرکت کند.

سخت افزارهای خوب صادراتی داریم

مشاور اتاق بازرگانی در امور سرمایه گذاری و رئیس مرکز توسعه سرمایه گذاری و فناوری اتاق بازرگانی اصفهان ITDO در این نشست با طرح این سوال که با تمام زیرساخت های سخت افزاری همچون بانک توسعه صادرات، صندوق توسعه صادرات و فرودگاه آیا می توان صادرکننده خوبی باشیم و چرا تاکنون در این مسیر موفق نبودیم؟ تاکید کرد: متأسفانه زیرساخت های نرم افزاری کشور

هنوز آماده نیست و آنچه نیاز داریم فرهنگ اجتماعی نرم افزاری است تا صادرکننده متوجه شود در چه مسیری گام بردارد.

علی صفرنوراله گفت: در این راستا اتاق بازرگانی اصفهان SPX و ITPO را برای اولین بار در ایران شکل داد و قرارداد همکاری با یونیدو امضا شد. وی تاکید کرد: ما از یونیدو خواستیم که تجارت خود را به ما منتقل کند همچنین علاوه بر اتصال ما به بازارهای بین المللی، سرمایه گذاران و بازار بین المللی را به تجار ما متصل کند. وی تصریح کرد: اتاق بازرگانی به دنبال ایجاد نرم افزاری برای آموزش دادن و گرفتن و همچنین اینکه چطور از لاک خود خارج شویم، است. صفرنوراله افزود: در کشور سخت افزارهای خوبی برای صادرات وجود دارد اما نتوانستیم از بازارهای محدود خود خارج شویم. وی گفت: ما از یونیدو می خواهیم منابع خود را به ما منتقل کند و از تجارب همتایان خود در دنیا استفاده کنیم. وی افزود: با توجه به این شرایط ما به دنبال ایجاد نرم افزار صادرات و آموزش به افراد و ارتباط خوب با جامعه بین الملل هستیم.

فعالیت هشت شرکت مدیریت صادرات در اصفهان

در ادامه این نشست، **مسعود پورحمیدی** عضو کمیته بررسی مزیت های سرمایه گذاری اتاق بازرگانی اصفهان در خصوص شرکت های مدیریت صادرات گفت: در حال حاضر 30 شرکت مصوب مدیریت صادرات در کشور داریم که سهم استان اصفهان حدود هشت شرکت است. وی تاکید کرد: با توجه به تراکنش و توزیع فضایی در ایران، اصفهان بیشترین سهم از شرکت های مدیریت صادرات را در کشور خواهد داشت و می تواند تصمیم ساز باشد. پورحمیدی با بیان اینکه شرکت های EMC از تخصص گرایی لازم برخوردارند، گفت: زنجیره سازی، هم افزایی و تبادل دانش، رویکرد تخصص گرایی، پیشنهاد شیوه های جدید قرارداد و تشکیل یک تشکل و انجمن شرکت EMC از جمله مزیت های این حوزه است