

در نخستین نشست هفته صادرات اصفهان در اتاق بازرگانی ویژه مواد معدنی، تاکید بر ایجاد و توسعه شرکت های مدیریت صادرات، راه اندازی مجتمع صادراتی سنگ، نگاه ویژه تولید کنندگان به صادرات



در نخستین نشست هفته صادرات اصفهان در اتاق بازرگانی ویژه مواد معدنی، تاکید بر ایجاد و توسعه شرکت های مدیریت صادرات، راه اندازی مجتمع صادراتی سنگ، نگاه ویژه تولید کنندگان به صادرات

همزمان با برگزاری روز ملی صادرات در اصفهان ، کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی با همکاری سازمان صنعت، معدن و تجارت استان اقدام به برگزاری هفته صادرات با حضور صادرکنندگان نمونه و مسوولین کمیسیون های تخصصی اتاق در قالب چهار نشست تخصصی در بخش های معدن، صنایع دستی، گردشگری و خدمات مهندسی ، کشاورزی و غذایی و صنعت در سالن اجتماعات اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد .

همزمان با برگزاری روز ملی صادرات در اصفهان ، کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی با همکاری سازمان صنعت، معدن و تجارت استان اقدام به برگزاری هفته صادرات با حضور صادرکنندگان نمونه و مسوولین کمیسیون های تخصصی اتاق در قالب چهار نشست تخصصی در بخش های معدن، صنایع دستی، گردشگری و خدمات مهندسی ، کشاورزی و غذایی و صنعت در سالن اجتماعات اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد .

گلشیرازی : شرکت های مدیریت صادرات حلقه مفقوده تولید و صادرات استان اصفهان است

مسعود گلشیرازی رییس کمیسیون تجارت ، خدمات و ارتباطات اتاق بازرگانی اصفهان هدف از برگزاری این نشست های تخصصی بین صادرکنندگان و کمیسیون هایی تخصصی اتاق را جمع آوری نظرات ، پیشنهادات و انتقادات در حوزه صادرات و ارایه بیانیه پیشنهادی به مسوولین در جشن روز صادرات اصفهان برشمرد و گفت: هر ساله جشن روز ملی صادرات به صورت سملیک و بدون خروجی خاص برگزار می شود و امسال کمیسیون تجارت خواستار ارایه بیانیه پیشنهادی به مسوولین استانی و کشوری است . وی اضافه کرد: استان اصفهان با توانمندی ها و ظرفیت های موجود می تواند یکی از استان های پیشرو در صادرات خدمات و کالا باشد ولی در دو سال گذشته با کاهش صادرات روبرو بوده است .

وی آسیب شناسی کاهش صادرات استان را گامی مهم در بررسی موانع پیش رو دانست و گفت: ابتدا باید گلوگاه های صادراتی شناخته شود و سپس برای آن راهکار اجرایی اتخاذ شود.

گلشیرازی با اشاره به فعالیت 600 معدن در استان اصفهان گفت: تولیدات معدنی و صنایع تبدیلی این بخش می تواند در سید صادراتی استان نقش بسزایی داشته باشد. وی جدا سازی بخش صادرات از بازرگانی داخلی در واحدهای تولیدی را گامی مهم در تقویت بازارهای صادراتی دانست و گفت: صادرات یک بخش مهم هر شرکت تولیدی باید باشد و نباید سود فروش داخلی مدیران را به بازارهای بین المللی بی توجه کند.

سرتیپی : 70 درصد موانع پیش روی صادرکنندگان ، خود تحریمی داخلی است

ابوالقاسم سرتیپی نایب رییس کمیسیون معادن و مواد معدنی اتاق در این جلسه گفت: تنها راه برون رفت از وضعیت اقتصادی کنونی صادرات و حضور در بازارهای جهانی است و این در حالیست که تفکر جهانی شدن در نزد تولید کنندگان کمتر مورد توجه قرار گرفته است .

وی با اشاره به اینکه تحریم های اقتصادی فقط مانع پیش روی صادرکنندگان نبوده است ، افزود: 70 درصد موانع پیش روی صادرکنندگان ، خود تحریمی است . وی توضیح داد: گرفتن یک بازار صادراتی به راحتی نیست که با یک مصوبه دولت آن را از دست بدهیم. صادرکنندگان با مشقت بسیار یک بازار صادراتی به دست می آید ولی یک مسوول دولتی با یک مصوبه به خاطر تنظیم بازار داخل یا موضوع دیگر از صادرات محصول جلوگیری می کند.

سرتیپی نرخ بهره بانکی را از دیگر چالش های مهم پیش روی صادرکنندگان برشمرد و گفت: رقبای ایرانی با بهره بانکی 3 درصد با صادرکنندگان 30 درصد ایرانی رقابت می کنند. صادرکنندگان از دولت می خواهند که قیمت بنزین و گازوییل و برق را به قیمت فوب خلیج فارس ارایه کند و نرخ بهره بانکی را به 3 درصد کاهش دهد آن موقع می توانیم در بازارهای جهانی پا به پای رقبا ، رقابت کنیم .

پورحمیدی: به مجتمع صادراتی سنگ نیاز داریم

مسعود پورحمیدی مدیر یک شرکت خدمات صادرات در این نشست با اشاره به اینکه صادرات بخش سنگ عمدتاً به صورت کوب و با تناژ بالا و ارزش پایین بوده است، افزود: بازارهای سنگ کوپ اران به دلیل ممانعت دولت در حال از دست رفتن است .

وی نبود مجتمع صادراتی سنگ را یکی از چالش های صادرات سنگ استان اصفهان برشمرد و گفت: وجود این مجتمع می تواند به جای سنگ کوپ ، سنگ های استایل و اسلپ شده صادر کند.

وی تصریح کرد: صادرات خرد و تناژ پایین سنگ باعث زیان به صادرات این بخش شده است و راه اندازی این مجتمع صادراتی و فعالیت شرکت های مدیریت صادرات می تواند به افزایش صادرات سنگ کمک کند.

غفرالهی : تولید کنندگان نگاه ویژه ایی به صادرات ندارند

محمد رضا غفرالهی مدیر شرکت خدمات صادرات در این جلسه کم توجهی تولید کنندگان داخلی به بازارهای صادراتی را مورد توجه قرار داد و افزود: تولید کنندگان تا زمانی که بازارهای داخلی رونق دارد به فکر فروش در این بازارند و زمانی که فروش داخل کاهش می یابد به فکر صادرات می افتند.

وی تصریح کرد: برای صادرات باید دیدگاه ویژه ایی در یک شرکت تولیدی ایجاد کرد و سود پایین صادرات نباید تولید کنندگان داخلی را دلسرد کند.

وی علت پایین بودن صادرات را ریشه در تفکر بخش دولتی و خصوصی دانست و گفت: اهتمام دولت و بخش خصوصی به توسعه صادرات باید جدی تر باشد .

حسام فرهادی عضو کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست گفت: در این برهه حساس زمانی که معدن داران به اندازه کافی مشکلات متعددی دارند، دولت کمک کند تا اعتبارات اسنادی باز شود و صادرکنندگان راحت تر بتوانند کار کنند در حال حاضر این جماعت در دور باطلی افتاده اند که انجمن ها و تشکل ها از وزارتخانه ها شکایت می کنند و در عوض وزارتخانه ها نیز با وضع قوانین کارشناسی نشده ایی اوضاع تولید را سخت تر از گذشته می کنند و در این بین نبود IC باعث شده تا صادرکننده ایرانی حرفی برای گفتن نداشته باشد و از طریق نقدی و صرافی ها اقدام به انجام امور مالی نماید که قدرت چانه زنی آنها را به شدت کاهش می دهد و در نهایت با وجود چنین شرایطی رقیبتی آنچنانی برای کار در حوزه معدنی وجود نخواهد داشت.

علیخانی از فعالان بخش معدن ، نرخ بهره بانکی موجود را یکی از موانع پیش روی صادرکنندگان و تولید کنندگان دانست و گفت: صادرکنندگان و تولیدکنندگان یک صندوق قرض الحسنه ویژه صادرات راه اندازی کنند تا با نرخ 4 درصد تسهیلات ارایه کند و صادرکنندگان بتوانند در بازارهای بین المللی با رقبا رقابت کنند .

در این نشست بر تشکیل شرکت مدیریت صادرات سنگ ، ممنوعیت اخذ عوارض و ممنوعیت محدودیت در صادرات کالاهای صادراتی ، لزوم تسهیل مالی در قبال قراردادهای صادراتی با حداقل زمان ، توجه به ایجاد و توسعه شبکه کارگزاری بانک های خارجی جهت تسهیل مراودات بانکی ، برگزاری نمایشگاه و نشست های تخصصی سنگ در بازارهای هدف صادرات ، توجه به خوشه صنعت سنگ در صادرات ، توجه به مفهوم پنجره واحد به منظور حذف بروکراسی زاید اداری ، لزوم حذف مالیات بر عملکرد و ارزش افزوده از شرکت های مدیریت صادرات ، لزوم واقعی سازی نرخ ارز و حفظ رقابت پذیری کالاها صادراتی ، لزوم توجه به کاهش هزینه حمل و نقل ریلی با هدف تسهیل و اقتصادی کردن کالاهای صادراتی و تشکیل دفاتر بازرگانی در کشورهای هدف به همت اتاق بازرگانی تاکید شد .