

در نشست هفته صادرات اصفهان ویژه بخش صنعت عنوان شد: توجه به تجارت و بازارهای برون مرزی، راه خروج از رکود اقتصادی استان است

در نشست هفته صادرات اصفهان ویژه بخش صنعت عنوان شد: توجه به تجارت و بازارهای برون مرزی، راه خروج از رکود اقتصادی استان است

رئیس کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی اصفهان گفت: راه برون رفت صنعت استان از رکود توجه به تجارت و بازارهای برون مرزی است.



رئیس کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی اصفهان گفت: راه برون رفت صنعت استان از رکود توجه به تجارت و بازارهای برون مرزی است.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، مسعود گلشیرازی در سلسله نشست های تخصصی هفته صادرات در سالن اجتماعات اتاق بازرگانی اصفهان با بیان این که متأسفانه سیاست های اقتصاد کلان کشور در حوزه کنترل تورم و نگر داشتن نرخ ارز بر بخش صنعت تاثیر گذاشته است، افزود: بخش صنعت آسیب پذیرترین بخش اقتصادی کشور بوده است.

وی تصریح کرد: لازم است شرکت های مدیریت صادرات در دو محور ایجاد شوند اول فعالیت در یک موضوع مشخص و دیگری قلمروهای فعالیت آن گسترش یابد.

رئیس کمیسیون تجارت در ادامه با تاکید بر این که اعتقاد به شرکت های مدیریت صادرات دو نتیجه در برخواهد داشت، افزود: در وهله اول برای جوانان تحصیلکرده شغل ایجاد شده و در مرحله دوم برای صنایعی که در افول هستند بازار ایجاد خواهد شد.

گلشیرازی داشتن صداقت، امانت داری و وفای به عهد را شرط موفقیت در این همکاری عنوان کرد.

در ادامه **حمید رضا مومنی**، مسوول کمیته توسعه صادرات نیز گفت: یکی از رسالت های کمیسیون ها نگاه به مشکلات و ارایه راهکارها توسط اعضای کمیسیون ها که در حقیقت بازوی اجرایی هیات نمایندگان است و بعد از جمع بندی مشکلات در حوزه صادرات، اتاق بازرگانی اصفهان به عنوان پارلمان بخش خصوصی این مسایل به دولت انتقال داده تا راهکارهای عملیاتی به منظور رفع موانع ارایه شود.

سید یوسف قاضی عسگر صادر کننده نمونه در ادامه با بیان این که داشتن شناخت کافی از خود و بازار هدف و تطبیق این دو با یکدیگر و ثبات در آن استراتژی در بحث توسعه صادرات بسیار ضروری است، افزود: با ایجاد تولید تحت برند، می توانیم به بازارهای آماده مصرف دست پیدا کنیم.

وی در نظر نگرفتن مارجین مناسب (مقداری از پول است که در یک پوزیشن یا معامله، شرکت می کند) را یکی از موانع رشد صادرات ذکر کرده و گفت: متأسفانه شرکت های صادراتی وقتی تقاضای محصول آنها بالا رفت، به جای اینکه تولید خود را افزایش دهند قیمت را بالا می برند که این امر موجب ورود رقبا به بازار می شود خواهد شد.

احمد بانگ از اعضای کمیسیون صنایع اتاق در این نشست گفت: مهم ترین عامل موفقیت در صادرات ساختار سازی آن است و اتاق بازرگانی جایگاهی است که می تواند بستر مناسب در این زمینه را فراهم نماید.

وی تاکید کرد: اگر ساختارها در پارلمان بخش خصوصی ایجاد شود بسیاری از مشکلات حل خواهد شد.

وی در ادامه تقویت شرکت های مدیریت صادرات و استاندارد سازی تولیدات را از جمله ساختارهای لازم در توسعه و بهبود صادرات ذکر کرد.

محمد رضا غفراللهی، صادر کننده نمونه در این نشست گفت: جامعه امروز ما به یک تفکر متفاوت نیاز دارد و با تولید با برند دیگران و وجود تفکر کار تیمی می توانیم موفق عمل کنیم.

وی اضافه کرد: اگر افراد علاقمند به صادرات بتوانند در کنار تولید کننده علاقمند قرار بگیرند و با رعایت تفکر صحیح بلند مدت در عملکرد شرکت های مدیریت صادرات مانعی ایجاد نخواهد شد.

مسعود پور حمیدی عضو کمیسیون تجارت در این نشست گفت: تا زمانیکه شرکت های کوچک با یکدیگر متحد نشوند و شرکت های بزرگ نیز به شرکت های مدیریت صادرات اعتماد نکنند مشکلات بخش صنعت در حوزه صادرات حل نخواهد شد.

در این نشست بر مواردی چون تمرکز بر خوشه سازی و همکاری با شرکت های مدیریت صادرات به منظور توسعه صادرات، توجه به ساختار سازی و ایجاد شرکت های EMC و ETC به عنوان رسالت مهم اتاق بازرگانی توجه به بازارهای هدف و بحث تجارت الکترونیک تاکید شد.

گفتنی است هفته صادرات اصفهان به همت کمیسیون تجارت و با همکاری سازمان صنعت، معدن و تجارت استان در قالب نشست های تخصصی بین کمیسیونی پیرامون صادرات برگزار شد.