



فعالان اقتصادی استان اصفهان شعبه ای از شرکتشان را در سوریه به ثبت برسانند

رایزن بازرگانی ایران در سوریه گفت: فعالان اقتصادی استان اصفهان شعبه ای از شرکت خود را در سوریه با هزینه ای بین 2 تا 3 هزار دلار به ثبت برسانند زیرا ثبت شرکت می تواند هزینه های شرکت ها را در تجارت با سوریه کاهش دهد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، سید محمدحسین سجاذنژاد در همایش بررسی فرصت های تجاری در روند بازرگانی سوریه در سالن همایش های بین المللی اتاق بازرگانی اصفهان با اشاره به موافقت نامه تجارت آزاد بین سوریه و ایران گفت: در این توافق تعرفه تجارت کالا بین دو کشور بین صفر تا 4 درصد و 88 قلم کالا از این توافق مستثناست.

وی با اشاره به تفاهم نامه سه جانبه ایران، عراق و سوریه گفت: یکی از موضوعات مهم این تفاهم نامه حمل و نقل است که مسیر ایران تا سوریه به دو روز کاهش می یابد. وی هزینه برآوردی بازرگانی سوریه را 200 تا 1000 میلیارد دلار برآورد کرد و گفت: سوریه خواستار استفاده از تجربه ایران در بازرگانی این کشور است. سجاذ نژاد از تخریب 6 استان سوریه به صورت 100 درصد و 5 استان بین 50 تا 90 درصد در بحران اخیر خبر داد و گفت: نتیجه این بحران ایجاد بازار کار 20 ساله برای فعالان اقتصادی در بخش های مختلف عمرانی و پیمانکاری است.

وی به تجربه ژاپن در دوران پس از جنگ جهانی دوم و همچنین عراق و افغانستان در دوران پس از جنگ اشاره کرد و گفت: بازرگانی این کشورها در دوران پس از جنگ، سالها به عنوان یکی از بازارهای هدف صادراتی کشورهای همسایه شناخته می شد.

سجاذ نژاد فروشگاه زنجیره ایی الاستهلاکیه با 600 شعبه در سراسر سوریه را مهمترین تامین کننده کالا و اقلام مصرفی سوری ها عنوان کرد و گفت: سیاست جدید دولت سوریه تنظیم بازار و تامین کالاهای اساسی است و فعالان اقتصادی استان اصفهان می توانند از ظرفیت این فروشگاه زنجیره ای برای فروش کالاهای مصرفی استفاده کنند. وی تولید مشترک بین تولیدکنندگان اصفهان و سوریه را یکی از فرصت های همکاری دو کشور برشمرد و گفت: تولیداتی مشترک ایران و سوریه که در خاک این کشور تولید می شود می تواند به کشورهای عربی بدون تعرفه صادر شود.

رویکرد اتاق بازرگانی اصفهان تمرکز بر بازارهای هدف صادراتی است

مسعود گلشیرازی رییس اتاق بازرگانی اصفهان در ان همایش گفت: حضور ایران در تحولات منطقه ایی به خصوص کشورهایی که از نظر نگرش اجتماعی، فرهنگی و سیاسی نزدیک به ایران هستند، فرصت بدیلی برای بازرگانان و فعالان اقتصادی برای توسعه روابط اقتصادی با این کشورهاست.

وی رویکرد اتاق بازرگانی دوره نهم را تمرکز بر بازارهای هدف صادراتی عنوان کرد و گفت: کشور سوریه یکی از کشورهای نزدیک به ایران است که می تواند به عنوان شریک تجاری بلندمدتی شناخته شود.

گلشیرازی یکی از وظایف مهم کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی اصفهان را توسعه صادرات فعالان اقتصادی برشمرد و گفت: بازار سوریه یکی از بازارهای مهمی است که در دستور کار این کمیسیون قرار گرفته است.

احمد پزنده رییس کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه گفت: تولیدکنندگان استان اصفهان می توانند در بازرگانی سوریه نقش موثری ایفا کنند.

وی از رایزنی برای راه اندازی خط هوایی بین دمشق و اصفهان خبر داد و گفت: حمل و نقل هوایی یکی از مهمترین ابزارهای توسعه تجارت بین سوریه و اصفهان است.