

## حضور موفق در اقتصاد سیرالئون نیازمند کار مداوم و حضور مستمر است

کمیسیون تجارت، خدمات و ارتباطات اتاق بازرگانی اصفهان در میز تخصصی تجارت با کشور سیرالئون وضعیت این کشور برای حضور تجار اصفهانی را بررسی کرد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، دوازدهمین جلسه کمیسیون تجارت، خدمات و ارتباطات اتاق بازرگانی با حضور سفیر جمهوری اسلامی ایران در سیرالئون، رئیس کمیسیون تجارت، خدمات و ارتباطات، اعضای این کمیسیون و فعالان اقتصادی اصفهان برگزار شد.

**اکبر خسروی نژاد**، سفیر جمهوری اسلامی ایران در سیرالئون که به صورت مجازی در این نشست حضور داشت با برشمردن ویژگی های این کشور آفریقایی اظهار داشت: ایران همواره به بازارهای جدیدی برای صادرات محصولات خود نیاز دارد و قاره آفریقا می تواند بازار بسیار مناسبی برای تولیدات کشورمان باشد. وی با بیان اینکه حدود 16 کشور عضو اتحادیه غرب آفریقا هستند، ادامه داد: سنگال، غنا، ساحل عاج و نیجریه چهار قطب تجاری غرب آفریقا هستند. سیرالئون یکی از کشورهای کوچک و فقیر این منطقه با 8 میلیون نفر جمعیت است که رتبه 167 اقتصاد جهان را دارد. اقتصاد سیرالئون بر پایه کشاورزی و شیلات بوده و بخش صنعت و معدن این کشور بسیار ضعیف است. سیرالئون واردکننده هر نوع کالا از جمله مواد اولیه، مصالح ساختمانی و مواد غذایی به خصوص برنج است که فرصت بسیار خوبی برای تجار ایرانی محسوب می شود.

وی لبنانی ها و هندی های مقیم را دو جامعه اقتصادی بزرگ سیرالئون دانست و بیان کرد: لبنانی ها حدود 150 سال سابقه حضور در سیرالئون داشته و بیش از 7 هزار لبنانی در این کشور اقامت دارند. لبنانی ها در اقتصاد سیرالئون نفوذ دارند و رقیب جدی برای تجار ایرانی محسوب می شوند. هندی ها نیز عمده تجارت مواد غذایی در سیرالئون را در دست دارند.

سفیر ایران در سیرالئون با اشاره به نرخ تعرفه گمرکی انواع کالا در سیرالئون گفت: تعرفه گمرکی ماشین آلات کشاورزی و تجهیزات پزشکی صفر است که حوزه بسیار مناسبی برای فعالان اقتصادی ایران به شمار می رود.

وی اضافه کرد: حضور موفق در اقتصاد سیرالئون نیازمند کار مداوم و حضور مستمر در این کشور است.

خسروی نژاد با بیان اینکه کالاهای لوکس و غیرضروری در بازار سیرالئون جایی ندارد، اظهار داشت: با حضور مستمر در بازار سیرالئون می توان نرخ تعرفه گمرکی برای کالاهای ایرانی را کاهش داد و حتی به صفر رساند.

**احمد پزنده**، رئیس کمیسیون تجارت، خدمات و ارتباطات اتاق بازرگانی اصفهان نیز در این نشست اظهار داشت: عمده کشورهای آفریقایی قادر به تامین کالاها در بخش صنعتی و معدنی نمی باشند و بخش عمده این اقلام را وادارت می کنند که زمینه مناسبی برای ورود فعالین اقتصادی اصفهان می باشد.

رئیس کمیسیون تجارت، خدمات و ارتباطات اتاق بازرگانی اصفهان گفت: برای حضور تولیدکنندگان و صنعت گران اصفهانی در سیرالئون باید در زمینه تأمین برق، نفت و گازوئیل این صنایع تمهیداتی اندیشیده شود.

وی اذعان داشت: با توجه به ناشناخته بودن بازارهای آفریقایی و همچنین هزینه های بالای بازاریابی و حضور مستقیم در بازار، عدم نگرش بلندمدت بخش های دولتی و خصوصی در مورد بازار کشورهای آفریقایی، برخی مشکلات مربوط به کشورهای آفریقایی مانند بی ثباتی های اقتصادی و سیاسی می بایست ایجاد زیرساخت های تجاری با کشورهای آفریقایی به ویژه راه اندازی خطوط منظم حمل دریایی کالا و همچنین حمایت از تاسیس مراکز تجاری توسط بخش خصوصی صورت پذیرد.

در ادامه احمدرضا همتی، رئیس هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات کشاورزی اظهار داشت: به دلیل فاصله دریایی زیاد کشورمان با سیرالئون صادرات کالا از ایران چندان توجیه اقتصادی ندارد بنابراین فعالین اقتصادی باید به فکر حضور در این کشور باشند و برای مثال در حوزه کشاورزی، اقدام به کشت فراسرزمینی نمایند.

وی با اشاره به برخی موانع توسعه تجارت در سیرالئون در گذشته افزود: معتقدم ظرفیت و موقعیت غرب آفریقا برای حضور تجار ایرانی حتی از شرق آفریقا نیز بهتر و بیشتر است.

همتی با بیان اینکه حمایت های کنسولی به تنهایی جوابگوی نیازهای تجار ایرانی در غرب آفریقا نیست، موفقیت این تجار را نیازمند حمایت های بیشتر دولت دانست.

وی با اشاره به وجود نیروی کار زیاد در سیرالئون خاطرنشان کرد: آماده ورود به کشت فراسرزمینی و تولید برنج در سیرالئون هستیم اما شرایط حضور ما باید فراهم شود و حضور بخش خصوصی نیازمند حمایت سفارت ایران در سیرالئون است.

در ادامه این وینیار، سفیر جمهوری اسلامی ایران در سیرالئون و فعالان اقتصادی مقیم این کشور به سوالات اعضای کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی اصفهان، فعالان اقتصادی و تجار اصفهانی پاسخ گفتند.