



صادرات کالاهای واسطه‌ای، خدمات فنی مهندسی، مشتقات نفتی، و پروژه‌های زیرساختی

در همایش بررسی فرصت‌ها و چالش‌های بازار سوریه بر توسعه روابط با این کشور و ورود جدی‌تر به بازار سوریه تاکید شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، **محمد رضا گل احمد**، عضو هیات نمایندگان اتاق در این نشست عنوان کرد: سوریه کشور مهمی در منطقه محسوب می‌شود و بازار مناسبی برای کالاها و خدمات ایرانی است، لذا باید با برنامه ریزی مناسب و توسعه تبادلات، شاهد حضور پررنگ‌تر ایران و بویژه استان اصفهان در این بازار باشیم.

سعید ابراهیمی، سرپرست بازاریابی و روابط بین الملل اتاق بازرگانی اصفهان نیز در این همایش با اشاره به صادرات 9/5 میلیون دلار کالا از استان اصفهان به سوریه طی سال 1401، میزان صادرات استان به این کشور طی 5 ماه نخست سال جاری را معادل 2/9 میلیون دلار دانست و افزود صادرات کشور و استان به سوریه، طی چند سال گذشته نوسانات زیادی داشته و فراز و نشیب آن بسیار است. ابراهیمی با اشاره به تخریب زیرساخت‌های تولیدی و صنعتی سوریه طی دوران جنگ، مهمترین فرصت حضور در این بازار را بخش زیرساخت و بازسازی کشور دانست.

محمد ماجدی، کارشناس امور اقتصادی وزارت خارجه نیز در این نشست عنوان کرد: اطلاعات دقیقی از وضعیت اقتصادی سوریه و روند فعالیت‌های تجاری این کشور به دلیل مشکلات ناشی از جنگ در چند سال اخیر موجود نیست. وی افزود: بازار سوریه می‌تواند ظرفیت‌های بسیار خوبی در اختیار فعالان اقتصادی ایران قرار دهد به شرط آنکه با آگاهی و دانش کافی به بازار وارد شویم. فعالان اقتصادی ایرانی اگر به دنبال توسعه کسب و کار و تکمیل زنجیره ارزش محصولات خود هستند می‌توانند فعالیت جدی‌تری در سوریه داشته باشند.

حسن شمشادی، دبیرکل اتاق مشترک ایران و سوریه به بیان برخی موارد و جزئیات در خصوص بازار سوریه و فضای اقتصادی این کشور پرداخت. وی خاطر نشان کرد حدود 60 تا 70 درصد اقتصاد سوریه دولتی است. البته بشار اسد سعی دارد سوریه را از اقتصاد دولتی به سمت خصوصی سازی سوق دهد اما در حال حاضر اکثر زیر ساخت‌های سوریه دولتی است. دبیرکل اتاق مشترک ایران و سوریه گفت: بازسازی سوریه هنوز به معنای واقعی شروع نشده است چراکه دولت سوریه توان سرمایه گذاری ندارد و کمک‌های خارجی هم دریافت نکرده اند. شمشادی افزود: در پروژه‌های فنی-مهندسی باید EPCF جایگزین EPC شود و امکان تامین مالی پروژه‌های زیرساختی فراهم شود.

در ادامه **محمد حسین سجادی‌نژاد**، رایزن بازرگانی سابق کشورمان در سوریه و لبنان، و دبیر میز خاورمیانه سازمان توسعه تجارت با اشاره به فعالیت دو مرکز تجاری ایران در سوریه گفت: برای حضور قدرتمند در بازارهای خارجی باید کنسرسیوم‌های صادراتی ایجاد شوند و از آنها بهترین بهره را گرفت تا شرکت‌های توانمند صادراتی تقویت شوند. وی تشکیل شرکت‌های مدیریت صادرات تخصصی را از ضروری‌ترین فعالیت‌های اتاق‌های بازرگانی دانست.