

خیز بلند اتاق اصفهان برای افزایش صادرات استان

رئیس سازمان توسعه تجارت ایران و رئیس اتاق بازرگانی اصفهان در نشست مشترک راه‌های توسعه صادرات از اصفهان به عنوان قطب صنعت کشور را مورد بررسی قرار دادند.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، محمدعلی دهقان دهنوی، معاون وزیر و رئیس سازمان توسعه تجارت ایران در نشست با امیر کشانی، رئیس اتاق بازرگانی اصفهان و تعدادی از هیئت نمایندگان اتاق اظهار کرد: به بخش خصوصی اعتقاد ویژه داریم و آماده هر نوع همکاری با اتاق بازرگانی هستیم، سازمان توسعه تجارت از هر نوع پیشنهاد همکاری از طرف اتاق بازرگانی استقبال می‌کند. ظرفیت‌های بخش خصوصی بسیار است و باید از این مزیت‌ها برای توسعه مبادلات تجاری بهره‌برد. وی گفت: اتاق بازرگانی و بخش خصوصی بهتر از هر جای دیگر می‌تواند در فضای اقتصادی فعالیت کند، اگر در حوزه سیاست‌گذاری خوب باشیم باید به گونه‌ای فعالیت کنیم که بخش خصوصی با دنبال کردن اهداف خودش در راستای منافع کشور تلاش کند.

معاون وزیر صمت تأکید کرد: استان اصفهان از گذشته مرکز صنعتی کشور بوده و دانش و مهارتی که در این استان در حوزه صنعت وجود دارد جای دیگری یافت نمی‌شود. در سازمان توسعه تجارت، در دوره جدید ۳ موضوع به عنوان اهداف اعلام و تلاش داریم نهادینه شوند، محور اول تسهیل تجارت است که با مقررات زدایی ممکن است. محور دوم توسعه تجارت آزاد و حوزه سوم تولید صادرات محور است.

وی با بیان اینکه اگر بخواهیم صادرات استان اصفهان را افزایش دهیم باید حوزه‌هایی که ظرفیت صادرات دارند شناسایی کنیم، افزود: اگر بتوانیم میزی در سازمان صمت قرار دهیم تا مشکلات افراد را شناسایی و راهنما و پاسخگو باشد منجر به کاهش مشکلات می‌شود. پتانسیل‌ها و زمینه‌های همکاری زیاری وجود دارد، پس از اتاق بازرگانی ایران و تهران با اتاق اصفهان می‌توان وارد همکاری شد.

رئیس سازمان توسعه تجارت ایران تصریح کرد: اتاق بازرگانی به عنوان یک تشکل می‌تواند نماینده سازمان توسعه تجارت در خارج از کشور باشد و با انجام توسعه در حوزه بین المللی وارد این قبیل همکاری‌ها شود. برای نمونه پاکستان از مواردی است که به اندازه کافی به آن توجه نشده است و می‌تواند ظرفیت‌های مناسبی داشته باشد. وی بیان کرد: استان اصفهان در زمینه سنگ‌های معدنی دارای قدرت است، نباید این حوزه از اولویت‌های استان خارج شود، بلکه باید صادرات در این بخش را تقویت کرد، حتی اگر صادرات به طور فعلی انجام می‌شود، باید از آن حمایت کنید و اجازه دهید که این روند ادامه یابد. این کار بسیار ارزشمندی است و می‌تواند نتایج مثبتی در پی داشته باشد.

*شناسایی شش کشور هدف صادراتی استان اصفهان

امیر کشانی، رئیس اتاق بازرگانی اصفهان نیز اظهار کرد: اصفهان در کالاهای مختلف مزیت صادراتی دارد، در صادرات طلا حرف‌های زیادی برای گفتن داریم؛ زیرا زنجیره کامل تولید طلا در استان وجود دارد؛ اما هنوز نتوانسته ایم صادرات مناسبی در این محصول داشته باشیم، خیلی از تولیدکنندگان اصفهانی در ترکیه به تولید و صادرات طلا می‌پردازند درحالی که همین کار را می‌توان در اصفهان انجام داد.

وی افزود: فعالیت‌هایی برای گسترش صادرات در سطح استان در حال انجام است، چند ماه پیش جلسه اتاق‌های بازرگانی عضو ACD در اصفهان برگزار شد که مقامات اتاق‌ها، اصفهان را برای توسعه تجارت مناسب برشمردند. این فرصت خوبی برای ایجاد تعاملات و ارتباطات است.

رئیس اتاق بازرگانی اصفهان گفت: مشکلات کشور توسط بخش خصوصی قابل حل است، استان اصفهان بخش خصوصی قوی دارد و اتاق بازرگانی برای حل مسائل کشور در بخش‌های کارشناسی و فنی نظرات خوبی دارد. پای کار کشور و اصفهان ایستاده ایم، اتاق بازرگانی پای کار مسائل ایستاده و کار کارشناسی می‌کند. بر اساس پژوهش‌ها ۶ کشور هدف صادرات قرار گرفتند که شامل امارات، چین، ترکیه، پاکستان، روسیه و عراق است که آمادگی صادرات به این کشورها و صرف انرژی برای این کشورها را داریم. وی تأکید کرد: اصفهان یکی از شهرهای شاخص در حوزه تولید طلا است، اما در مقایسه با کشورهای همسایه، شاهد رشد قابل توجهی در این صنعت نیستیم. به عنوان مثال، درحالی که ایران توانسته زنجیره کامل تولید طلا را در داخل کشور ایجاد کند، اما در مقایسه با ترکیه که از بسیاری از این مزایا بی‌بهره است، صادرات بسیار کمتری دارد. ترکیه با بهره‌برداری از تکنولوژی و ظرفیت‌های موجود، صادرات خود را افزایش می‌دهد، این در حالی است که ما با مشکلاتی چون قانون‌گذاری نامناسب و عدم توجه به این صنعت روبه‌رو هستیم. اگر شرایط بهبود یابد و قوانین درست و کارآمد برای حمایت از این حوزه ایجاد شود، قطعاً می‌توانیم صادرات طلا را افزایش دهیم.

محمدجعفر فوده، نایب رئیس اتاق بازرگانی اصفهان نیز اظهار کرد: اصفهان در تولید شیر جایگاه نخست کشور را دارد، اصفهان از لحاظ راندمان تولید شیر در جایگاه بسیار خوبی قرار دارد و با کشورهای بزرگ دنیا رقابت می‌کند، در حال حاضر صادرکننده محصولات لبنی هستیم.

مژگان ایزدی، عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی نیز عنوان کرد: با ورود مسافر به کشور ورود ارز داریم. ۱۰۰ تور اپراتور به اصفهان دعوت کردیم که با استقبال خوبی از آمریکا، روسیه، سوئیس و... روبرو شد و امیدواریم نشست خوبی در آینده نزدیک با آنها داشته باشیم، از طرفی لازم است به گردشگر به عنوان یک محصول صادراتی نگاه می‌کنیم که می‌تواند ارزآوری داشته باشد و یک صنعت پاک محسوب می‌شود.

ابراهیم شهیر، نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات و مدیریت واردات اتاق بازرگانی نیز گفت: توسعه صادرات استان اصفهان به عنوان یک الگو و مدل در سال گذشته، موضوعات مهمی را به همراه داشت. در این راستا، آسیب‌شناسی وضعیت صادرات اصفهان انجام شد و به اهمیت صادرات و مشکلات موجود در این حوزه پرداخته شد. در این بررسی، به سهم کم کالاهای با فناوری پیشرفته و همچنین افزایش خام‌فروشی در استان اشاره شد.

وی گفت: بر اساس نتایج آسیب‌شناسی، وظایفی برای اتاق بازرگانی تعیین گردید که شامل تصمیم‌سازی‌ها، طراحی‌های تجاری و برنامه‌ریزی برای سرمایه‌گذاری در زمینه‌های خاص بود. کمیته‌ای با حضور نمایندگان دستگاه‌های دولتی از جمله وزارت امور خارجه و سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی تشکیل شد تا با شناسایی کالاهای مزیت‌دار استان، اقدامات لازم را انجام دهد.

نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات و مدیریت واردات اتاق بازرگانی اصفهان تصریح کرد: کالاهایی که دارای مزیت اقتصادی، پیچیدگی بالا و قابلیت تأمین بودند، انتخاب شدند. در نهایت، ۶۰ کالا شناسایی گردید که به دسته های مختلفی تقسیم شدند. این کالاها شامل محصولات صنایع غذایی مانند پودر شیر خشک، کره حیوانی و انواع لبنیات، همچنین محصولات صنایع دستی همچون فرش و خاتم کاری بودند. علاوه بر این، کالاهای دیگری نظیر آجرنسوز، ظروف آشپزخانه، انواع پروفیل و ماشین آلات نیز در فهرست قرار گرفتند. در نهایت، با توجه به آمار ۸ ساله، اقداماتی برای شناسایی کشورهای که بیشترین ارتباط تجاری با آنها وجود داشت، صورت گرفت.

میرهادی سیدی، مشاور امور بین الملل و توافق های تجاری سازمان توسعه تجارت نیز گفت: استان اصفهان، با تاریخچه ای غنی و زیرساخت های مناسب، به عنوان یکی از قطب های مهم تجارت بین الملل در کشور شناخته می شود. به گفته کارشناسان، این استان دارای نگاهی حرفه ای به تجارت بین الملل است که در مقایسه با سایر استان ها، بارزتر و متمایزتر به نظر می رسد.

وی ادامه داد: آموزش های تخصصی و غنی در حوزه تجارت بین الملل، از ویژگی های بارز اتاق بازرگانی اصفهان است. این اتاق با بهره گیری از شبکه ای گسترده از کارشناسان، مدیران و دانشجویان فعال در زمینه تجارت، وظایف خود را به نحو احسن انجام می دهد و این مسئله موجب تمایز اصفهان از دیگر استان ها شده است. این ظرفیت ها در کنار توانمندی های تولیدی و تکنولوژیکی که در اصفهان وجود دارد، امیدها را برای موفقیت در حوزه تجارت بین الملل افزایش می دهد. به اعتقاد کارشناسان، وجود نگاهی حرفه ای و آموزش های مؤثر در این زمینه، اصفهان را در مسیر پیشرفت قرار داده و می تواند به عنوان الگویی برای سایر استان ها عمل کند.