



بازنگری سیاست های تعاملی، شاه کلید توسعه صادرات در حوزه کالا و خدمات

رئیس انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی آذربایجان شرقی، بازنگری در سیاست های تعاملی را شاه کلید توسعه صادرات در حوزه کالا و خدمات و به خصوص صادرات خدمات فنی و مهندسی دانست.

انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی آذربایجان شرقی را می توان یکی از انجمن های ثبت شده در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران دانست که طبق گفته رئیس این انجمن، 48 شرکت در حوزه فنی و مهندسی عضو آن هستند.

در این راستا، روابط عمومی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تبریز گفتگویی با محمد علی نجاری کهنمویی داشته است. نجاری که معاونت شهرداری تبریز، مشاور عمرانی استاندار آذربایجان شرقی، مدیریت عامل کنسرسیوم ساکو و انجام پروژه های عمرانی زیادی را در داخل و خارج از کشور برعهده داشته، حالا بیش از 15 سال است که به عنوان رئیس انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی آذربایجان شرقی فعالیت دارد.

نجاری کهنمویی در ابتدا به میزان صادرات خدمات فنی و مهندسی انجمن در هر سال بالغ بر میلیون ها دلار اشاره کرد و افزود: هر چند وجود شرایط تحریم و از سوی دیگر شیوع بیماری کرونا سبب کاهش صادرات اعضای این انجمن به خصوص در سال جاری شده است.

وی ادامه داد: امسال به دلیل شرایط پیش آمده، هیچ یک از شرکت های انجمن نتوانسته اند در مناقصات بین المللی برنده شده و در خارج از کشور، پروژه ای در زمینه خدمات فنی و مهندسی داشته باشند.

رئیس انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی استان با تاکید بر ایجاد دیدگاه صادرات محور در کشور گفت: اگر خواستار افزایش صادرات از کشور هستیم، باید تولیدات ما نیز صادرات محور بوده و از سوی دیگر زیرساخت های لازم برای صادرات ایجاد شود.

برای صادرات فنی و مهندسی باید مجهز به آخرین تکنولوژی های روز بود

نجاری ادامه داد: همچنین تربیت صادرکنندگان حرفه ای نیز باید در دستور کار دانشگاه ها و نهادهای مرتبط قرار بگیرد. در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی که به عبارتی صادرات تکنولوژی محسوب می شود، باید اقدام به تربیت نیروهای حرفه ای فنی و مهندسی در دانشگاه ها و به دنبال آن تلاش برای ارتقای تکنولوژی های مهندسی شود چرا که این نوع صادرات به شدت رقابت پذیر است و برای افزایش آن، باید مجهز به آخرین تکنولوژی های روز بود.

وی با تاکید بر دوری از صادرات نفت محور گفت: حوزه خدمات فنی و مهندسی می تواند ارزآوری خوبی برای کشور داشته باشد به شرطی که زیرساخت ها برای آن فراهم باشد. برخی زیرساخت ها توسط تجار مختلف کشور ایجاد شده اما به صورت سیستماتیک نیست.

وجود فرصت های خوب صادراتی در کشورهای همسایه

رئیس انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی استان با بیان اینکه برای افزایش صادرات در حوزه خدمات فنی و مهندسی باید ارتباط بیشتری با کشورهای دیگر به خصوص کشورهای همسایه وجود داشته باشد، گفت: در کشورهایی همچون سوریه و عراق، فرصت های خوبی برای صادرات خدمات فنی و مهندسی از استان وجود دارد.

وی افزود: اگر نتوانیم تمهیدات لازم را برای حضور در این بازارها ببیندیشیم، قطعاً کشورهای دیگر، سریع تر از ما وارد عمل شده و این فرصت را از ما خواهند گرفت.