



چرايي عدم تشكيل كنسرسیوم های صادراتی در استان / صندوق ضمانت صادرات پای کار باشد

عارضه یابی کنسرسیوم های صادراتی و چرايي عدم تشكيل آن ها در استان و همچنین میزان همکاری صندوق ضمانت صادرات در کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق تبریز مورد بررسی قرار گرفت.

به گزارش روابط عمومی اتاق تبریز، کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق تبریز صبح امروز با حضور فعالان بخش خصوصی استان و کارشناسان این حوزه با موضوع عرضه یابی کنسرسیوم های صادراتی و چرايي عدم تشكيل آن ها در استان و همچنین میزان همکاری های صورت گرفته صندوق ضمانت صادرات در محل اتاق تبریز برگزار شد.

رئیس کمیسیون صادرات اتاق تبریز در ابتدای این جلسه با بیان اینکه در شرایط فعلی مباحث اقتصادی دغدغه تمامی افراد جامعه است، گفت: هر فردی باید به نوبه خود در زمینه بهبود اوضاع اقتصادی کشور قدم بردارد که در این میان قطعا تولیدکنندگان و صادرکنندگان در صف اول قرار دارند.

سید یوسف حسینی با انتقاد از برخی حرکت و فعالیت های جزیره ای گفت: دولت باید نقش نظارتی خود را حفظ کرده و راه را برای فعالیت بخش خصوصی هموار کند.

تعریف صحیحی از کنسرسیوم های صادراتی ارائه نشده است

علی شاهد، دبیر کمیسیون صادرات اتاق نیز در این جلسه با اشاره ای به ایجاد کنسرسیوم های صادراتی در استان گفت: بحث تشكيل كنسرسیوم های صادراتی از سال ها پیش در اتاق مطرح شده اما تاکنون نتیجه درخور توجهی را به همراه نداشته است.

وی با بیان اینکه متأسفانه تعریف صحیح حقوقی در خصوص کنسرسیوم های صادراتی ارائه نشده است، گفت: کنسرسیوم های صادراتی می توانند نقش به سزایی در افزایش صادرات بنگاه های کوچک و متوسط داشته باشند که باید نسبت به ارائه تعریفی صحیح از این کنسرسیوم ها و ایجاد یک جایگاه حقوقی برای آن ها اقدام شود.

چهار چالش در خصوص تشكيل كنسرسیوم های صادراتی

دبیر میز تجاری سوریه نیز در این جلسه گفت: در کشور ایران سه نوع تفکر برای جمع بندی صادرات بنگاه های کوچک و متوسط وجود دارد که شامل شرکت مادر تخصصی صادرات، شرکت های مدیریت صادرات و کنسرسیوم های صادراتی می شود؛ هر کدام از آن ها نیز با چالش هایی روبرو هستند که باید نسبت به آسیب شناسی این چالش ها اقدام شود.

ناصر انزلی چی ادامه داد: اینکه کنسرسیومی تشكيل شده اما چالش های آن باقی باشد، شاهد یک فاجعه خواهیم بود. یکی از این چالش ها بحث تهاثرهای مالیاتی کنسرسیوم ها و مشکلات ایجاد شده در این زمینه است.

وی، مشکلات مربوط به برندینگ را از دیگر چالش های این حوزه عنوان کرد و ادامه داد: بحث مالکیت معنوی در این زمینه می تواند مشکل ساز شود. از سوی دیگر باید به تعریف مشترکی در خصوص کنسرسیوم ها برسیم.

انزلی چی، مشکلات مربوط به نیروی انسانی را از دیگر چالش های این حوزه برشمرده و گفت: متأسفانه نیروی انسانی تخصصی برای کار در حوزه صادرات در استان نداریم که باید برنامه ای برای حل این مشکل پایه گذاری شود.

توجه کمیسیون باید به واحدهای کوچک و متوسط باشد

عبدلحید فرج زاده از فعالان بخش خصوصی نیز در این جلسه با بیان اینکه خوشبختانه واحدهای بزرگ، میزان صادرات مناسبی داشته و مسیر خود را به درستی یافته اند، گفت: توجه کمیسیون باید بیشتر بر روی واحدهای کوچک و متوسط باشد که برای صادرات موثر نیز باید نیروی انسانی تخصصی و آموزش دیده داشته باشیم و یاد بگیریم چگونه در کنار هم کار موثر انجام دهیم.

الگو قرار دادن کشورهای توسعه یافته

حسن صدیقی دیگر فعال بخش خصوصی استان نیز در این جلسه بر روی الگو قرار دادن کشورهای توسعه یافته و رصد وضعیت چندین ساله آن ها در حوزه اقتصاد و مسائل جزئی در این حوزه تاکید کرد و گفت: کشوری مثل مالزی می تواند مورد رصد قرار گیرد که از چه جایگاهی به چه جایگاهی رسیده است تا فعالیت و امور آن ها، الگویی برای بهبود مستمر ما نیز باشد.

وی در ادامه با اشاره ای به صندوق ضمانت صادرات نیز گفت: متأسفانه رسالت این صندوق به درستی اجرایی نمی شود که باید به فکر راهکاری در این خصوص باشیم.

تعدد بخشنامه های صادره مانعی برای برنامه ریزی در صنعت فولاد

رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد استان در این جلسه با اشاره به ظرفیت ویژه صنعت فولاد در آذربایجان شرقی گفت: ۲۴ درصد واحدهای فولادی در این استان فعالیت می کنند. همچنین ۱۵ درصد تولید و هشت درصد صادرات فولاد در کشور متعلق به استان آذربایجان شرقی است.

کریم رحیمی با بیان اینکه صادرکننده باید بتواند برنامه بلند مدت برای حوزه کاری خود داشته باشد، گفت: در طول سه سال، ۳۵ بخشنامه و دستورالعمل در حوزه فولاد صادر شده است که امکان هر گونه برنامه ریزی در این حوزه را سلب کرده است.

وی با انتقاد از قیمت گذاری دستوری در حوزه فولاد گفت: بیشتر مشکلات حوزه فولاد استان، مربوط به خود استان نبوده بلکه به خارج از استان برمی گردد.

صندوق ضمانت صادرات باید به فکر تسهیل شرایط باشد

معاون ریالی بانک توسعه صادرات شعبه تبریز نیز در این جلسه در خصوص صندوق ضمانت صادرات گفت: صندوق ضمانت باید به فکر تسهیل شرایط بوده تا صادرکننده به سمت استفاده از خدمات صندوق رغبت داشته باشد. گاه معرفی یک مشتری به صندوق برای او، تخفیف دو درصدی دارد اما در مقابل به میزان چهار درصد، خرج برایش دربر خواهد داشت که همین امر میزان رغبت صادرکنندگان را به بهره مندی از خدمات این صندوق کاهش می دهد.

نادر علیزاده در ادامه با اشاره ای به مشکل سامانه بهین یاب گفت: چند سال پیش بودجه ای از صندوق توسعه ملی در اختیار بانک ها قرار داده میشد تا بانک ها متناسب با کارشناسی های صورت گرفته نسبت به ثبت درخواست ها و تایید آن ها اقدام بردارند اما حالا فرد خود باید به سامانه بهین یاب مراجعه کرده و در ادامه گرفتار مشکلاتی شود.

وی ادامه داد: بارها در بانک درخواست را ثبت کرده و کارشناسی های لازم را انجام و مصوب کرده ایم اما باید مدت ها به دنبال تیک خوردن و تایید شدن در سامانه باشیم تا بتوانیم نسبت به پرداخت اقدام کنیم و این امر، چرخه را دچار نقصان کرده است.

در پایان این جلسه مقرر شد، موضوع کنسرسیوم های صادراتی در قالب یک کمیته کارشناسی مورد بررسی بیشتر قرار گیرد.





