



عدم وجود جایگاه قانونی برای ایجاد کنسرسیوم/ باید به فکر فرهنگ سازی بود

رئیس اتاق بازرگانی تبریز با اشاره به عدم وجود جایگاه قانونی برای ایجاد کنسرسیوم بر لزوم توجیه و فرهنگ سازی جهت حرکت جمعی و گروهی برای تحقق این امر تاکید کرد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی تبریز، اولین جلسه کمیته کارشناسی امکان سنجی تشکیل کنسرسیوم های صادراتی در استان در محل اتاق تبریز برگزار شد. رئیس اتاق بازرگانی تبریز در این جلسه با اشاره به عدم وجود جایگاه قانونی برای ایجاد کنسرسیوم در قانون تجارت گفت: بحث ایجاد کنسرسیوم و زنجیره های تولید و صادرات را از سال ها قبل از مراجع رسمی پی گیری کرده ایم و در وهله اول برای دو گروه کالایی مجوزهایی اخذ شده است و حالا در مرحله عملیاتی و اجرایی آن با بخش خصوصی استان هستیم.

یونس ژاله گفت: باید با فراخوان عمومی برای تولیدکنندگان استان در جهت توجیه و فرهنگ سازی حرکت جمعی و گروهی ایجاد کنسرسیوم تلاش کرده و سپس با ارائه نمونه محصول تولیدکنندگان استان و تدوین استراتژی، برای ورود به بازارهای جهانی اقدام کنیم.

وی، مهم ترین عامل نفوذ در بازارهای جهانی را بحث قیمت و کیفیت عنوان کرده و ادامه داد: در بازارهای جهانی قبل از برندسازی به بحث قیمت توجه می شود اما متأسفانه، مجموعه های تولیدی کوچک و بعضاً متوسط، توان تولید محصولات کیفی در کلاس جهانی و یا توان هماهنگی با محیط رقابتی تجارت جهانی را ندارند و از سوی دیگر نیز بعضی تولیدکنندگان به دلیل برخی انحصارات رانته، تعرفه ای و عدم وجود کالای رقیب در داخل کشور با انحصاری سازی بازار 80 میلیون نفری داخل، انگیزه تولید کیفی و کاهش قیمت تمام شده و حضور در بازار جهانی را ندارند.

رئیس اتاق بازرگانی تبریز، دستور کار این اتاق را تعیین تیم عملیاتی برای تأمین کیفیت محصول مورد نیاز بازارهای جهانی، تعیین تیم بازاریابی، بازاریابی و بازاریابی و مشخص کردن بازارهای هدف عنوان کرده و همچنین بر ایجاد پلتفرم الکترونیکی تجارت بین المللی و ایجاد فروشگاه های زنجیره ای در داخل و خارج از کشور تاکید کرد.

لزوم کار کارشناسی برای چرایی و چگونگی تشکیل کنسرسیوم های صادراتی

رئیس کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق تبریز نیز در مورد جلسه قبلی این کمیسیون در ارتباط با چرایی عدم تشکیل کنسرسیوم های صادراتی در استان و لزوم کار کارشناسی در این زمینه در قالب کمیته کارشناسی توضیحاتی ارائه داده و گفت: با توجه به تجربه ی خوشه های صادراتی، شرکت های مدیریت صادرات و همچنین خود کنسرسیوم های صادراتی و فرهنگ تجاری منطقه ی ما باید به درستی بررسی شود که آیا امکان ایجاد کنسرسیوم ها در استان وجود دارد؟

سید یوسف حسینی ادامه داد: و اگر این امکان وجود ندارد، چه شکل جدیدی از میان این حالت ها می توان برای همکاری بنگاه های کوچک و متوسط با مزیت صادراتی در تعامل با واحد های بزرگ ایجاد کرد تا آن ها را برای حضور در بازارهای جهانی آماده نمود.

تقی فیضی، عضو هیات مدیره انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی و کارشناس خوشه های صادراتی نیز در ارتباط ویدیوکنفرانسی با این جلسه با تأکید بر اینکه کنسرسیوم های صادراتی الگوی مشخص جهانی دارند که توسط سازمان جهانی یونیدو تدوین شده اند، گفت: همین الگو در خوشه های صنعتی استفاده و بحث شبکه سازی در کنار آن مطرح شده است.

این فعال اقتصادی در ادامه به ضرورت تدوین برنامه مشخص اجرایی پس از فازهای حساس سازی و اعتمادسازی در میان ذی نفعان کنسرسیوم ها اشاره کرد.

حسن صدیقی، دبیر انجمن کانی غیرفلزی و صادرکننده نیز در ادامه جلسه به ضرورت تشکیل دبیرخانه ای در اتاق برای مطالعه ی یک الگوی موفق جهانی و تطبیق آن با فرهنگ منطقه و سپس ارائه این طرح برای ذینفعان و اقدام اجرایی در این راستا تاکید کرد.

عبدالحق فرج زاده، نائب رئیس کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق نیز در این جلسه بر توجه به تجربه شرکت های مدیریت صادرات در پیشبرد اهداف صادراتی بنگاه های کوچک و متوسط و کمک هایی که این نوع شرکت ها می توانند در این هدف گذاری اتاق تبریز داشته باشند، اشاره کرد.

در پایان جلسه، مقرر شد ادامه بحث با حضور کارشناسان دیگری از این حوزه در جلسه بعدی کمیته صورت گرفته و برای ارائه به کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق آماده شود.

