

بررسی ایجاد کنسرسیوم صادراتی برای واحدهای کوچک و متوسط در آذربایجان شرقی

هفتمین جلسه کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق تبریز با معرفی مرکز داورى تبریز و محوریت بررسی چگونگی تشکیل کنسرسیوم صادراتی در استان با حضور نمایندگان از بخش خصوصی و دولتی برگزار شد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی تبریز، سهند شهبازی؛ دبیر کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق تبریز در ابتدای این نشست به تشریح دستور جلسه پرداخت و افزود: شناسایی موانع صادرات و واردات از جمله رسالت های این کمیسیون است، در این راستا در این جلسه بحث ایجاد کنسرسیوم صادراتی استان در دستور کار قرار دارد. وی ادامه داد: در حال حاضر حدود 95 درصد بنگاه های اقتصادی آذربایجان شرقی، خرد و متوسط هستند و به همین دلیل در حوزه تولید، بازاریابی و بازاریابی نمی توانند موفق عمل کنند، به همین دلیل ایجاد کنسرسیوم صادراتی جهت توسعه فعالیت ها ضروری به نظر می رسد.

عزیز امن الهی؛ مسئول مرکز داورى اتاق بازرگانی تبریز در این نشست به تشریح مزایای این مرکز پرداخت. وی افزود: فعالان اقتصادی می توانند با پیش بینی مرکز داورى اتاق بازرگانی در قراردادهای خود، از امتیازات این مرکز بهره ببرند. امن الهی با اشاره به تعدد پرونده ها در مراجع قضایی استان گفت: فرایند رسیدگی به پرونده ها بسیار طولانی است و این باعث متضرر شدن فعالان اقتصادی می شود، با این حال این روند در مرکز داورى اتاق می تواند با سرعت و دقت بیشتر پیگیری وحل و فصل شود. وی گفت: تمامی داوران این مرکز از صادق ترین، باسوادترین و با صلاحیت ترین قضات بازنشسته یا وکلا هستند و رسیدگی در این مرکز تخصصی تر و فنی تر است. مسئول مرکز داورى اتاق تبریز بر لزوم مشورت با افراد آشنا به مسائل حقوقی قبل از عقد قرارداد تاکید کرد و افزود: در این صورت بسیاری از مشکلات حاضر از بین می رود و قرارداد محکمی بین طرفین بسته می شود.

طاهر روحی؛ مدیرکل دفتر هماهنگی امور اقتصادی استانداری آذربایجان شرقی، با اشاره به وجود مشکلات عدیده در حوزه واحدهای تولیدی، فعالیت مرکز داورى اتاق تبریز را بستر مناسبی برای فعالان اقتصادی دانست و افزود: بهتر است این مرکز از وجود متخصصان حوزه تولید و تجارت برای افزایش بهره وری استفاده کند. وی در ادامه ایجاد کنسرسیوم صادراتی را لازمه توسعه فعالیت های اقتصادی عنوان و تاکید کرد: قبل از هر اقدامی شرکت ها باید بر روی تامین و تشکیل زنجیره تولید تمرکز کنند و سپس با تعیین بازار هدف و نحوه حضور در آن، فعالیت خود را توسعه دهند.

کنسرسیوم های صادراتی، شیوه نوین حضور در بازارهای بین المللی

پرویز محمدزاده؛ نایب رئیس کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق تبریز با اشاره به اهمیت ایجاد کنسرسیوم صادراتی گفت: بنگاه های کوچک و متوسط برای رسیدن به رشد اقتصادی نیازمند دسترسی به منابع مالی هستند، همچنین ایجاد تنوع در بازار، لازمه افزایش قدرت رقابتی در بازارهای جهانی است. وی ادامه داد: ایجاد کنسرسیوم های صادراتی، یکی از ابزارها و شیوه های نوین بنگاه های کوچک و متوسط برای حضور در بازارهای بین المللی است. محمدزاده با تاکید بر اینکه در جهان امروز دیگر نمی توان به شکل سنتی تجارت کرد، گفت: فرصت های زیادی در حوزه تجارت در عرصه جهانی وجود دارد که از طریق تحقیقات بازار بین المللی می تواند محقق شود.

وی تشکیل کنسرسیوم های صادراتی را راه حلی میان مدت و بلند مدت برای رفع چالش های تجارت از جمله در زمینه بهبود پتانسیل های صادراتی، کاهش هزینه ها و همچنین کاهش ریسک عنوان کرد.

محمدزاده مهم ترین مزیت کنسرسیوم را حفظ استقلال شرکت ها عنوان کرد و افزود: حقوق مالی، حقوقی و مدیریتی بنگاه های اقتصادی کاملا در این کنسرسیوم ها حفظ می شود.

وی با بیان اینکه بهتر است بنگاه های کوچک به جای رقابت با هم، از الگوی همکاری برای یافتن بازارهای بین المللی استفاده کنند، تاکید کرد: اگر شرکت ها به صورت مکمل و زنجیره وار با یکدیگر فعالیت کنند، می توانند پاسخگوی خواسته ها و نیازهای بازارهای جهانی باشند.

در پایان این نشست، نمایندگان بخش خصوصی به بیان دیدگاه های خود در خصوص چگونگی تشکیل کنسرسیوم های صادراتی و همچنین نحوه فعالیت مرکز داورى اتاق تبریز پرداختند.