



تشکیل خوشه‌های صادراتی و کنسرسیوم‌های صادراتی، راه‌حل تقویت نگاه‌های تجاری کوچک و متوسط استان

جلسه مشترک کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق بازرگانی تبریز، با انجمن علمی اقتصاد دانشگاه تبریز، با محوریت بررسی «چالش‌های صادراتی استان و ارائه راهکارهای افزایش صادرات استان» در تالار شه‌ریار دانشگاه تبریز برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی تبریز، سید یوسف حسینی؛ رئیس کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق تبریز گفت: بخش خصوصی و بخش دولتی را نمی‌توان از هم جدا کرد و لازمه توسعه صادرات، وجود ارتباط تنگاتنگ و دوسویه بین این دو بخش است. وی با اشاره به تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران گفت: به اعتقاد بنده تحریم‌ها، تجار ما را پخته‌تر کرده است. حسینی بر لزوم اهتمام در زمینه ایجاد کنسرسیوم‌های صادراتی در استان تاکید کرد و افزود: تا زمانی که تجار ما به صورت انفرادی فعالیت کنند، در بازارهای بین‌الملل توفیقی حاصل نخواهند کرد، این امر به خصوص در شرکت‌های کوچک و متوسط محسوس‌تر است. وی در پایان دانشجویان را به کسب آموزش‌های مربوط به حوزه صادرات و واردات تشویق کرد.

سهند شهبازی؛ دبیر کمیسیون صادرات و مدیریت واردات اتاق بازرگانی تبریز با بیان اینکه مسئله رفع تعهدات ارزی طی چهار جلسه و مراجعه به مقامات مختلف پیگیری شده است، افزود: کمک به صنایع کوچک و متوسط دغدغه اتاق بازرگانی است.

وی گفت: تقبل هزینه‌های صادراتی برای صنایع کوچک چندان آسان نیست و به همین دلیل تشکیل خوشه‌های صادراتی در استان ضرورت دارد و قبلاً نیز اقداماتی در این زمینه صورت گرفته است.

لزوم دارا بودن دانش نظری و عملی در حوزه تجارت

پرویز محمدزاده؛ معاون پژوهشی دانشکده اقتصاد و مدیریت دانشگاه تبریز گفت: در دنیای پیچیده تجارت امروز اگر بخواهیم قدرت رقابت داشته باشیم و در بازارهای بین‌المللی فعالیت کنیم، باید بین دانش نظری، دانش عملی و تجربه عملی پیوند برقرار شود، چراکه بدون در نظر گرفتن ابزارهای نوین مدیریتی و علمی، تجارت امکان‌پذیر نخواهد بود. وی پایانه صادراتی را زیرساخت فیزیکی صادرات دانست و افزود: پایانه‌ها با ارائه خدماتی از قبیل حمل و نقل، نقش مهمی در فرایند صادرات و واردات دارند. محمدزاده بر لزوم تشکیل کنسرسیوم‌های صادراتی در استان تاکید کرد و ادامه داد: کنسرسیوم‌های شکلی نرم افزاری و حقوقی دارد و با ارائه خدمات در چهارچوبی حقوقی چندین شرکت را گرد هم می‌آورد تا به صورت متحد و زنجیروار برای تجارت اقدام کنند.

وجود بحران بدهی و زیان انباشته در شرکت‌ها

ناصر صنوبر؛ عضو هیئت علمی دانشگاه تبریز گفت: از نظر علمی توضیح صادرات بسیار سخت است، اشخاص بزرگی در طول تاریخ در زمینه تجارت صحبت کرده‌اند و به دنبال نوشتن پروتکل‌هایی برای رسیدن به هدف بوده‌اند که مدل «کیچ دانشگاه هاروارد یا مدل فاصله‌ها» یکی از بهترین مدل‌ها در این زمینه است. این مدل نشان‌دهنده چهار فاصله بین تجار و بازار است که شامل مباحث فرهنگی، مدیریتی-سیاسی، جغرافیایی و اقتصادی می‌شود. طبق مدل هرچقدر فاصله تجار و بازار زیاد شود، موجب افزایش هزینه‌ها می‌شود.

وی تشریح کرد: در حوزه مدیریتی-سیاسی تجار با گسل‌های تحریم و خصومت‌های بین‌المللی مواجه هستند و هزینه‌های زیادی را از این بابت متحمل می‌شوند. در مباحث اقتصادی نیز موانعی از قبیل اختلافات ارزی، نرخ بهره بانکی و قوانین مالیاتی وجود دارد.

صنوبر با اشاره به وجود بحران بدهی و زیان انباشته در شرکت‌ها افزود: در بازار، محصولاتی تولید می‌شوند که خریداری ندارند یا منسوخ شده‌اند، بنابراین ما نیازمند سازمان‌توانمندی هستیم که بتواند امور و عوامل مرتبط با حوزه تجارت را به نحو احسن تنظیم کند.

داود بهبودی؛ عضو هیئت علمی دانشگاه تبریز گفت: توسعه صادرات غیر نفتی از اهداف مستمر و ماندگار نظام برنامه‌ریزی کشور است و سال‌ها در مورد صادرات غیر نفتی کار تحقیقی انجام شده است، با این حال تاکنون اتفاق خاصی در این زمینه صورت نگرفته است.

از تشکیل خوشه‌های صادراتی حمایت شود

محمد مهدی برقی؛ عضو هیئت علمی دانشگاه تبریز با اشاره به تجربه خوشه‌های صادراتی در سایر کشورها گفت: می‌توان از این تجربه‌ها استفاده کرد. شرکت‌های چند ملیتی و خوشه‌های صنعتی صادراتی جزو نمونه‌های موفق جهان هستند که می‌توانیم بر اساس ساختار منطقه، از این نمونه‌ها الگوسازی کنیم. وی ادامه داد: اگر ما شهرک‌های صنعتی را در قالب قاره‌ای فضا سازی کنیم و به افرادی که علاقه‌مند به تشکیل خوشه‌های صادراتی هستند، تسهیلات اعطا کنیم، به نوعی می‌تواند برندی برای گردشگری، صادرات و تجارت استان باشد. برقی تاکید کرد: بخش خصوصی و دولتی ارجحیتی نسبت به یکدیگر ندارند و اگر دید یک طرفه وجود داشته باشد، هیچ‌یک نمی‌توانند موفق عمل کنند.

ما نیازمند آموزش‌های عمومی و تخصصی هستیم

زهرا کریمی؛ رئیس دانشکده اقتصاد و مدیریت دانشگاه تبریز با تاکید بر اهمیت آموزش افزود: ما نیازمند آموزش‌های عمومی و تخصصی هستیم و همواره به دلیل عدم اشراف کافی به امور، ضربه‌های فراوانی به اقتصاد کشور وارد می‌شود. این در حالی است که اگر تجار بیشتر با قوانین تجارت آشنا شوند و اطلاعات کافی داشته باشند، شرایط تجارت در

وضعیت بهتری قرار خواهد گرفت.

وی تأکید کرد: اگر صادرات ادامه دار نباشد و تجارت تعهدی در قبال کالای صادراتی خود نداشته باشند، خلاء بزرگی در اقتصاد کشور ایجاد خواهد شد. آموزش خاص از جمله مواردی است که باید بیشتر مورد توجه قرار گیرد.

گفتنی است در پایان این جلسه، اعضای کمیسیون نظرات خود را در رابطه با تشکیل کنسرسیوم های صادراتی مطرح کردند.