

تشکیل جلسه میز آذربایجان در اتاق تبریز

به منظور توسعه صادرات غیر نفتی میزهایی با عنوان میز کالا در کشور تشکیل شده است و در استان هم بنا بر تصویب کار گروه صادرات غیر نفتی که به ریاست استاندار و به دبیری رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت تشکیل می شود ...



به منظور توسعه صادرات غیر نفتی میزهایی با عنوان میز کالا در کشور تشکیل شده است و در استان هم بنا بر تصویب کار گروه صادرات غیر نفتی که به ریاست استاندار و به دبیری رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت تشکیل می شود میزهایی به منظور گسترش همکاری های اقتصادی و تجاری با کشورهای همسایه تشکیل گردیده است که میز آذربایجان، میز روسیه، میز عراق، میز ارمنستان، میز ترکیه، میز آلمان، میز لهستان از جمله میزهایی است که هر کدام به مسئولیت یکی از فعالان اقتصادی در استان ایجاد شده است در همین راستا مسئولیت میز آذربایجان محمد علی نجاری کهنمویی که نزدیک 20 سال که به صورت کنسرسیوم با نام تجاری ساکو که متشکل از 27 شرکت است در این جمهوری به فعالیت های عمرانی اشتغال دارند سپرده شده است و در سفر رئیس جمهوری کشورمان به جمهوری آذربایجان به علت فعالیت های مثبتی که انجام داده اند از این کنسرسیوم بیش از گذشته انتظار گسترش و هموار نمودن روابط اقتصادی دو کشور می رود.

میز آذربایجان در سال 94 در سازمان صنعت، معدن و تجارت 14 جلسه تشکیل داده است و اولین جلسه میز در اتاق تبریز به ریاست محمد علی نجاری و با حضور فعالان اقتصادی عضو میز و دو تن از اعضای هیات نمایندگان اتاق تبریز: علیرضا آقا بالایی و مسعود بناییان تشکیل جلسه داد.

نجاری مسئول میز آذربایجان در خصوص دستور جلسه اولین نشست این میز در اتاق تبریز گفت: مقرر شده در این جلسه در خصوص اقدامات انجام یافته گزارشی ارائه گردد و تقویم برگزاری جلسات برای سال 96 مشخصی شود تا اعضا بتوانند برنامه های خود را با جلسات میز هماهنگ نمایند تا از رهنمودهایشان در پیش برد اهداف میز بیشتر بهره مند شویم و نهایتاً راهکارهای گسترش روابط اقتصادی در کشور ایران و جمهوری آذربایجان مورد بحث و بررسی قرار خواهد گرفت. وی برنامه ریزی و پیگیری مصوبات میز را دو عامل اساسی و موثر موفقیت و نهایتاً گسترش روابط اقتصادی فی مابین دانست.

نجاری سفر مقامات استانی و فعالان اقتصادی، به صورت مستمر برای برقراری روابط اقتصادی و تجاری با طرف آذری، ایجاد نمایشگاه دائمی در شهر باکو برای عرضه مستقیم محصولات تولیدی استان و کشور، را از جمله اقدامات موثر برای موفقیت میز آذربایجان خواند.

مسعود بناییان عضو هیات نمایندگان اتاق تبریز با اشاره به این نکته که استراتژی های متفاوت صادراتی می بایستی برای موفقیت در امر صادرات برای کشورهای مختلف تبیین شود افزود: چنانکه می دانید سهل الوصول ترین نوع صادرات، صادرات به کشورهای همسایه است. وی فرهنگ مشترک و سهولت لجستیک را از عوامل موثر در روابط اقتصادی بین کشورهای همسایه خواند و یادآور شد: حدود 97 درصد شرکت های ایرانی شرکت های کوچک هستند و به همین منظور برای حضور در بازارهای بین المللی می بایستی شرکت هایی را به صورت کنسرسیوم تاسیس نمایم تا امر صادرات در کشورهای منطقه و سایر کشورها را بر عهده گیرند.

عضو هیات نمایندگان اتاق تبریز استفاده از ظرفیت شورای گفتگو برای پیگیری مطالبات بخش خصوصی را از دیگر اولویت های تشکل های همچون میز آذربایجان خواند و از اعضای آن خواست از ظرفیت شورا به منظور توسعه اقتصادی استان بهره برداری مناسبی صورت گیرد.

علیرضا آقابالایی عضو هیات نمایندگان اتاق تبریز هدف از ایجاد میزهای صادراتی، توسعه صادرات و نهایتاً ارتقاء فضای کسب و کار در کشور خواند.

وی لزوم خرد جمعی برای موفقیت در امر صادرات را ضروری دانسته و افزود: باید از مزیت های اقتصادی به منظور افزایش میزان تولید ناخالص کشور استفاده بهینه به عمل آوریم.

عضو هیات نمایندگان اتاق تبریز پویایی سیاست خارجی به منظور موفقیت در توسعه صادرات و حمایت صندوق از صادرات را از الزامات موفقیت امر صادرات پایدار در کشور خواند و با اشاره به فعال بودن تجار آذربایجانی در روسیه خاطر نشان کرد: آذربایجان پل ارتباطی کشورمان با کشور های قفقاز، آسیای میانه و روسیه است که بازار سیصد میلیونی را در خود جای داده است. وی امکان صادرات محصولات گلخانه ای را یکی از فرصت های خوب سرمایه گذاری خواند که می بایستی برنامه ریزی منسجمی روی آن صورت گیرد.

بناییان و آقابالایی از هیات نمایندگان اتاق تبریز در خصوص بهره مندی میز آذربایجان از ظرفیت های موجود کمیسیون های تخصصی اتاق تبریز و مرکز پژوهش های خبر دادند و افزودند: اعضای میز آذربایجان به صورت تخصصی می توانند از توانمندیهای موجود کمیسیون های و مرکز پژوهش های اتاق بهره مند شوند و مباحثی که لازم می دانند تا به صورت علمی بررسی شود از کارشناسان موجود بخواهند این مطالعات را برای آنها انجام دهد تا بتوانند در بهترین شرایط ممکن در بازار های آذربایجان و سایر کشورهای منطقه حضور داشته باشند.

مواردی همچون حمایت تمام قد دولت از صادرات و صادر کننده، سیاست گذاری، استراتژی صادرات برای هر کشور به صورت جداگانه، تقسیم کار، فراهم کردن نیاز مشتری به صورت مستمر، پایدار و با کیفیت، همکاری مستمر دولت و بخش خصوصی به منظور جبران عقب ماندگی ها و مشخص کردن خواسته از همدیگر به صورت شفاف، استفاده از ظرفیت اتاق ایران با بودجه 570 میلیارد تومان در سال، ایجاد کمیته های بانکی و بیمه ای به منظور حمایت از صادر کننده در بازارهای خارجی، دعوت از صادر کنندگان موفق به میز آذربایجان و بهره مندی از تجربیات آنها در کمیته های تخصصی، از جمله موارد بود که از طرف اعضای میز آذربایجان مطرح شد و مقرر شد جلسات میز آذربایجان در اواسط هفته آخر هر ماه به منظور بررسی مسائل و مشکلات فعالان صادراتی تشکیل جلسه دهد.

در پایاییان جلسه پنج نفر از اعضای میز از طرف اعضای مواظف شدند در خصوص بررسی و ایجاد کار گروه های تخصصی میز اقدامات مقتضی را انجام دهند.