



## بررسی وضعیت صادرات بخش خصوصی و شناسایی کشورهای مزیت دار در اتاق بازرگانی

جلسه کارگروه تخصصی کارشناسی دبیرخانه شورای گفت‌وگوی استان اصفهان تحت عنوان مسائل مربوط به حوزه صادرات به جهت بررسی و جمع‌بندی پیشنهادهای مربوط به کشورهای هدف صادراتی استان و پیشنهادهای مربوط به کالاهای مزیت دار صادراتی استان و وظایف دستگاه‌های اجرایی و اتاق‌های سه‌گانه در خصوص توسعه صادرات کشور - کالاهای مزیت دار استان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، محمدرضا گل احمد، عضو هیات نمایندگان و رئیس کمیسیون مسئولیت اجتماعی شرکتی اتاق بازرگانی اصفهان گفت: باید شرایطی فراهم شود تا صادرکنندگان گمراه نشوند و کشورهای دارای ریسک مشخص شوند.

روح الله میرزا امیری، رئیس دبیرخانه شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان در این جلسه، اظهار کرد: در خصوص موضوع صادرات تحت عنوان تدوین سند توسعه صادرات استان سال گذشته جلسات کارشناسی برگزار شد و جدای از پروژه ای که در اتاق تعریف شد نکاتی در راستای تکمیل طرح در جلسه مطرح شد و جمع بندی را با نظر و تأیید رئیس اتاق قرار است به صحن شورا ببریم.

وی افزود: ادبیات زنجیره ارزش که از سال گذشته در کشور آغاز شد و هدف نهایی اش هم توسعه صادرات است همه بازیگران یک زنجیره را به همراه نهادهای پشتیبان از بالادست تا پایین دست در یک نمودار خطی می نشانند.

رئیس دبیرخانه شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان، تصریح کرد: هر کدام از کشور - کالاها باید یک متولی داشته باشد، یک دستگاه یا تشکیلی باشد که نقش محوری داشته باشد تا به هدف رشد صادرات در آن کالای خاص کمک کند و اتفاقات مثبت جانبی دیگری در کنار رشد صادراتی اتفاق می افتد. وی خاطرنشان کرد: برای صادرکنندگان نمونه ملی و استانی هیچ مشوق جدی وجود ندارد و قبلاً پیشنهاد شده بود که شرکت های صادرکننده نمونه از قطع برق و گاز مستثنی شوند یا حداقل در اولویت های آخر این موضوع بروند و اگر این مورد را بتوانیم با جزئیات بیشتری ارائه کنیم می تواند کمک خوبی به توسعه صادرات استان و کشور باشد.

ابراهیم شهیر، نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات و مدیریت واردات اتاق بازرگانی اصفهان با بیان اینکه بالاترین وزن شاخص مربوط به متوسط سهم از صادرات استان است، گفت: بعد برقراری روابط سیاسی بعد شاخص مرکزی تجارت جهانی و معکوس فاصله است و مجموع آنها ضریبش یک می شود. محدودکردن کشورها به دلیل متمرکزکردن فعالیت ها برای ارتباطات است.

وی افزود: منابع و امکانات محدود است و ما می دانیم همه کشورها پتانسیل صادراتی دارند ممکن است یک محصول در اصفهان داشته باشیم که اتفاقاً به آن کشور با اولویت ۲۸۰ صادر شود؛ اما ما جلوی صادرات هیچ محصولی به هیچ کشوری را نمی گیریم. طلا و نقره بالاترین پتانسیل صادراتی را از استان اصفهان را دارد؛ چون ارزش طلا بالا است.

محمد امینی، رئیس انجمن صادرکنندگان استان اصفهان با اعلام اینکه اصفهان حدود سه تا سه و نیم میلیارد دلار صادرات دارد و باید بررسی و هدف گذاری شود که بعدازاین اقدامات مثلاً در سال ۱۴۰۵ به چه عددی خواهیم رسید و چه اتفاقاتی در دل این کار نهفته است، بیان کرد: ما بر اساس شرکت ها در حال تهیه گزارشی هستیم با همکاری گمرکات استان، ۱۵۰ شرکت که تقریباً ۹۰ درصد صادرات استان را انجام می دهند مشخص کنیم که از گمرکات استان چقدر صادر می کنند و از گمرکات دیگر استان ها چقدر؟ یا مثلاً صادرکننده ای از گمرک استان صادر می کند؛ ولی به نام خودش نیست و این اگر مشخص شود آمار استان ممکن است تغییر زیادی کند. وی اضافه کرد: در سه ماهه اول امسال صادرات استان به شدت کاهش پیدا کرده، عمده کاهش مربوط به فولاد و صنایع وابسته بوده است که ۷۰ درصد کاهش داشته است و علت اصلی آن هم بازگشت ارز است و سخت گیری هایی که در این زمینه خصوصاً در استان اصفهان وجود دارد.

عباسعلی رئیسی، نماینده اداره کل صنعت، معدن و تجارت استان اصفهان نیز خاطرنشان کرد: باید مشخص شود اولویت های سرمایه گذاری روی چه کالاهایی است واگذاری زمین و اختصاص سرمایه در گردش و... برای این کالاها اتفاق افتد، شورای برنامه ریزی این صلاحیت را دارد که برای دستگاه ها تکالیفی مصوب کند. این ۶۰ کالا و شش کشور در سایت اتاق قرار داده شود تا به اعضا اطلاع رسانی شود و به نوعی مشاوره برای اعضاست و مکانیزم های تشویقی شورای برنامه ریزی هم در کنارش قرار گیرد.

در ادامه محسن ایروانی، سرپرست اقتصادی سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان اصفهان، گفت: دستگاه های اجرایی استان باید تجار و بنگاه های پیشرویی را که خودشان متولی آنها هستند را شناسایی کنند و با آنها وارد مذاکره شده تا بتوانند نقاط قوت، ضعف و چالش های آنها را شناسایی کنند تا متوجه شوند الان چه قوانین و مقرراتی می تواند در سطح استانی به آنها کمک کند و با مشورت خود آنها به راهکارها و برنامه های عملیاتی برسند تا بتوانند با ایجاد سازوکار مناسب برای ترویج مستمر کالاهای مزیت دار در بازارهای هدف به توسعه صادرات در استان کمک نمایند.