

«جلسه دوم کمیسیون صادرات در تاریخ ۱۷ اردیبهشت ماه ۱۴۰۴ برگزار شد»

این جلسه که از قبل به اطلاع اعضای کمیسیون صادرات رسیده بود و با دعوت از معاونت فناوری ریاست جمهوری و ریاست دایره ارزی بانک تجارت اصفهان همراه بود، در ساعت ۹ صبح روز چهارشنبه ۱۷ اردیبهشت ماه و در بستر گوگل میت برگزار شد.

در ابتدای جلسه آقای بیژن سحرناز، مدیرعامل شرکت داراکار و ریاست کمیسیون صادرات به ذکر پاره ای چالش های پیش روی صادرات از جمله موارد زیر پرداختند:

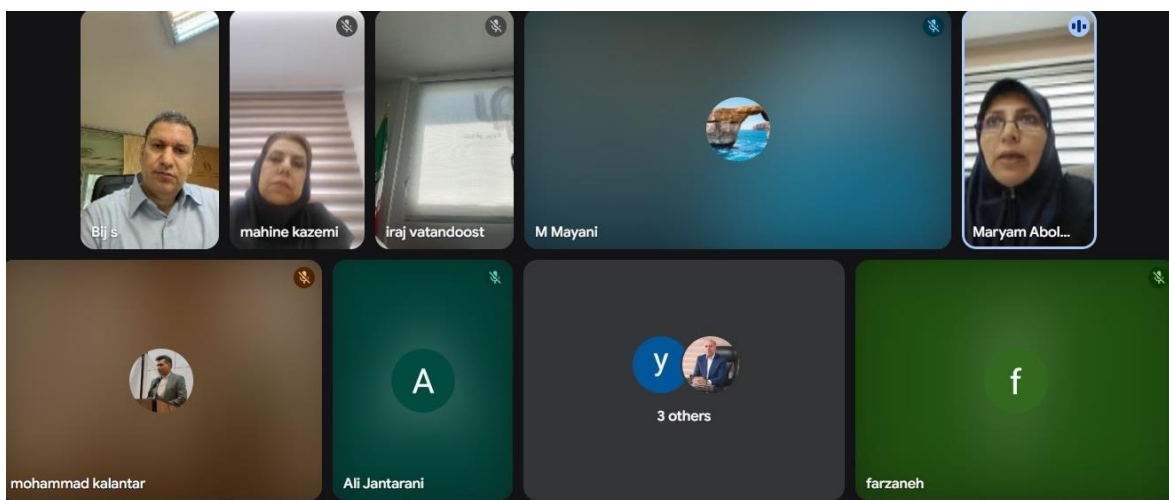
- قوانین گمرکی و محدودیتهای ناشی از این قوانین
- بحران انرژی و تراز منفی برق
- عدم ثبات در نرخ ارز و کاهش ریسک پذیری صادرکنندگان
- عدم توان رقابت با رقبای صادراتی مانند مصر و ترکیه و اردن و غیره در بازارهای منطقه صادراتی لوله و اتصالات مانند عراق

ایشان سپس ضمن خوشامدگویی به مهمانان جلسه از خانم دکتر ابوالحسینی، معاونت علمی و فناوری و توسعه بازارهای بین المللی ریاست جمهوری خواستند تا در مورد حمایت ها و امکانات این بخش از دولت در کمک به توسعه صادرات صنعت ما توضیحاتی ارائه کنند.

خانم دکتر ابوالحسینی با معرفی خود و مسئولیتشان، بر این نکته تاکید کردند که فعالیتهای و حمایت های واحد تحت مدیریت ایشان در بخش شرکتهای دانش بنیان است اما همچنان باور دارند که هر صنعت دارای فرمولاسیون به نوعی یک صنعت دانشی است و می توانند وارد این حوزه شوند.

خلاصه ای از خدمات این معاونت به گفته خانم دکتر ابوالحسینی عبارتند از:

- هم افزایی در بخش بین الملل شرکتهای دانش بنیان
- معرفی و استفاده از نخبگان ایرانی و خارجی مورد نیاز شرکت دانش بنیان
- تسهیل گری در زمینه مرادوات G-G بویژه در حوزه دانش بنیان ها
- توسعه کسب کارهای بین المللی شرکت های دانش بنیان
- رتبه بندی شرکتها به لحاظ توان صادراتی
- نمایش توانمندیهای شرکتهای دانش بنیان در سالن ۳۷ نمایشگاه بین المللی و اختصاص نیروی کار به آنها در نمایشگاه
- تقویت بحث های تجاری شرکتها در خلال اجلاس های مختلف و سفر هیئت های عالی رتبه
- تعریف HS کد برای محصولات دانش بنیان
- ارتباط با طرفین خارجی
- ایجاد بازارهای هدف با تعریف و حمایت از کار و تولید فراسرزمینی در بازارهای هدف از طریق رایزنان و کارگزاران برون مرزی
- معاونت و پیدا کردن سرمایه گذار با انتقال فناوری از داخل کشور
- معرفی سرمایه گذار جهت انتقال تولید و دانش فنی به کشور هدف صادراتی
- کمک و جبران بخشی از هزینه های حضور در نمایشگاه ها و رویدادها بین المللی
- امکان معرفی کنسرسیوم ها و خود انجمن به کشورهای مختلف از طریق مراکز زیر نظر معاونت و استفاده از پذیرش بالای جهانی نسبت به فناوری ایرانی



ایشان در ارتباط با چگونگی حمایت این نهاد در خصوص معرفی پتانسیل ها در بازارهای اورآسیا و آفریقا هم چنین اضافه کردند که : بهتر است در ابتدا کنسرسیوم های صادراتی انجمن تشکیل شود و سازمان امکانات خود را براساس نیاز کنسرسیوم در اختیار آنان قرار خواهد داد. لیکن در خصوص کشورهای آفریقایی، تنها ساحل عاج و کنیا را از نظر معاونت، تایید شده دانستند که نمایندگی ها یا کارگزاریهای فعال ایرانی در این دو کشور می توانند بخشی از مطالعات بازار و پیگیری منافع صادرکنندگان را بر عهده بگیرند. لیکن معاونت همواره با تعریف میزهای مشترک و نصب بنر خود در محل شرکتهای تحت حمایتش درنمایشگاهها و رویدادهای بین المللی، مهر تایید و اطمینان خاطری برای مشتریان بالقوه این شرکتهای فراهم می نماید.

ایشان در پاسخ به سوال یکی از حاضران در جلسه در مورد فعالیتهای انجام شده در عمان گفتند که در حال حاضر هیچ کارگزاری تاییدشده ای در کشورهای حاشیه خلیج فارس ندارند چرا که انتخاب این کارگزاران بسیار حساس بوده و طی ضوابط خاصی انجام می شود. لیکن در حال رایزنی با عمان و امکان استفاده از پارک فناوری این کشور هستیم.

خانم دکتر ابوالحسنی پس از پایان صحبتها و پاسخ به سوالات حاضرین با وعده آمادگی ہماری و پشتیبانی از انجمن از جلسه خارج شدند و نوبت به خانم کاظمی ریاست دایره ارزی بانک تجارت اصفهان رسید.

خانم مهین کاظمی هم ضمن سپاس از فراهم آمدن امکان حضور در جلسه، امکانات بانک تجارت را در حکایت از صادرات در چند محور بیان کردند:

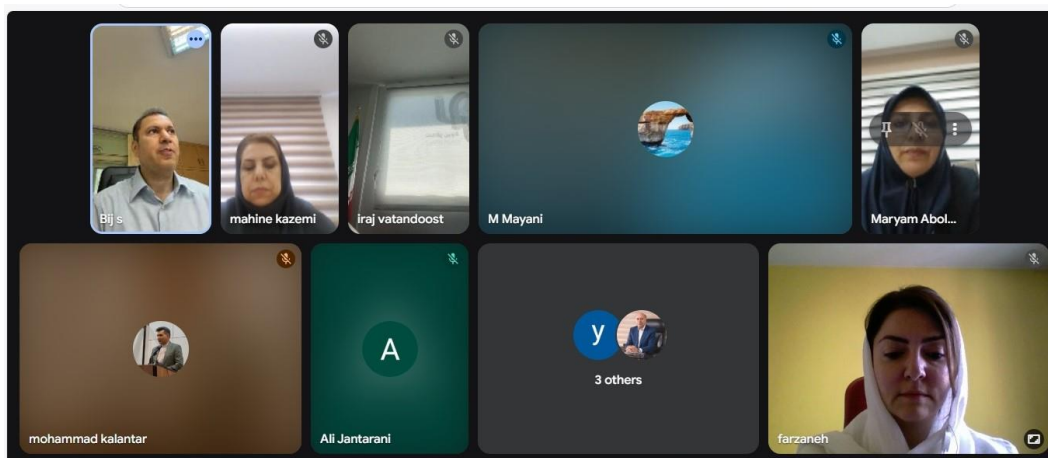
- تعدد کارگزاران بانک تجارت در کشورهای مختلف و تسهیل شرایط انتقال ارز بصورت غیررسمی با وجود تحریم های موجود
- کاهش ریسک عملیاتی انتقال ارز البته با چند دهم درصد کارمزد بیشتر
- پاسخگو بودن تمامی کارگزاری های طرف حساب بانک تجارت به بانک به صورت مستقیم
- انجام پاره ای خدمات به شرکتهای دارای تراکش بالای ۱۰ میلیون دلار در سال در قالب قراردادهای مشترک

در پاسخ به سوال ریاست کمیسیون در خصوص گشایش اعتبار اسنادی در کشورهای اورآسیا اینگونه اعلام کردند که بانک تجارت مشکلی برای دریافت مجوزهای خزانه داری ندارد اما معمولاً طرفین دوم ذینفع پذیرای این نوع از کارنیستند و البته خود خزانه داری هم به دلیل عدم ثبات اقتصادی و نرخ ارز درکشور، با ۱۰۰٪ پیش پرداخت کار می کنند.

خانم کاظمی در پاسخ به انتقالهای بین بانکی عنوان کردند بانک چیزی به نام برات وصولی ندارد اما نوعی از برات وجود دارد با نام برات مدتدار اعتباری که برای وارد کنندگان قابل استفاده است و ۱۰۰٪ ترخیص کالا انجام شده اما پرداخت در ۹۰ روز بعد انجام می شود.

ایشان در پاسخ به سوال نحوه و نرخ ارز صادراتی شرکتهای در داخل کشور گفتند که بانک در بهترین حالت اقدام به فروش ارز در مرکز مبادلات ارزی کرده و پس از کسر کارمزد که برای کشورهای با ریسک بالاتر مانند عراق بیشتر است، مبلغ را به حساب شرکت واریز می کند و کلیه اسنادرسمی را هم تحویل می دهد.

همچنین درخصوص مبادله ارز صادراتی شرکتهای و واریز به حساب طرفهای تجاری شرکتهای برای انجام واردات در قبال صادرات اظهار کردند که این پروسه هم ممکن است البته با کسر دوبرابری کارمزد.



با خروجخانم کاظمی از جلسه، حاضران بصورت خودمانی تر به بحث پیرامون فعالسازی کمیسیون صادرات پرداختند که به صورت زیر خلاصه می شود.

- جهت انتخاب دبیر با توجه به بحران منابع انسانی در کشور شاید بهتر باشد از طریق مجامع دانشگاهی و برخی بخشهای دولتی مرتبط اقدام شود.
- انجمن سریعاً نسبت به تشکیل یک کنسرسیوم صادراتی و تدوین پیش نویس مرامنامه یا اساسنامه برای آن اقدام می کند.
- این پیش نویس می تواند طی یک هفته تا ۱۰ روز تهیه و در اختیار اعضای کمیسیون جهت اظهار نظر و نهایی شدن قرار می گیرد.
- یک نمایشگاه خارجی مربوط به بازار صادراتی محصولات در یک کشور هدف جدید انتخاب شده و برای حضور مشترک تحت قالب انجمن یا کنسرسیوم صادراتی انجمن در دستور کار قرار می گیرد.
- نهایتاً یک جنرال کاتالوگ با نام و لوگوی انجمن جهت ارائه در مجامع و نمایشگاههای برون مرزی تهیه و با استراتژی خاصی به معرفی اعضای کنسرسیوم و محصولات آنها اختصاص می یابد. این نوع از کاتالوگ با نام و لوگوی انجمن طبق تجربه می تواند بسیار بیشتر و موثرتر اعتماد شرکای تجاری خارجی را برانگیزد.

جلسه در ساعت ۱۰:۴۵ دقیقه پایان یافت و اعضا با امید به تداوم کار بصورت سریعتر از جلسه خارج شدند.