

گزارش جلسه راهکارهای توسعه صادرات

طی نشست که با حضور رئیس کمیته توسعه صادرات و امور بین الملل استصنا در مرکز توسعه صادرات ایران در تاریخ ۱۴۰۲/۰۵/۱۷ برگزار گردید، نکاتی در خصوص شرایط سرمایه گذاری و صادرات به کشورهای منطقه مطرح شد که چکیده ای از آن به منظور بهره برداری اعضای محترم ارائه می گردد؛

به نقل از آقای مجتبابی رایزن بازرگانی امارات؛ واردات امارات ۲۰۰ میلیارد دلار و صادرات این کشور ۲۴۰ میلیارد دلار سالیانه می باشد. کالاهای خدماتی مجوز ورود به این کشور را خواهند داشت که دارای استانداردهای اروپایی - آمریکایی و گارانتی و وارانتی مطمئن باشند. افراد و شرکتها برای سرمایه گذاری در کشور امارات می بایست برند و مارک اماراتی داشته باشند، در واقع ۴۰٪ ارزش افزوده ایجاد نمود و یا ۵۱٪ سهامداران بایستی اماراتی باشند که عملاً بومی تلقی می شود.

به طور کلی راهکارهایی که برای حضور در بازار کشور امارات پیشنهاد می شود، شامل سه محور کلیدی می باشد؛

✓ رعایت استانداردهای خارجی (اروپایی - آمریکایی)

✓ ایجاد Face و تابلوی اماراتی

✓ حضور تشکل ها و EMCها بصورت مشترک

به نقل از آقای عبدالخانی رایزن بازرگانی قطر؛ حجم تجارت قطر با آمریکا ۲۰۰ میلیارد دلار است و با ارزش ۱۸۰ میلیون دلار. مناطق آزاد Salalem ، Doghom در عمان، بستر مناسبی برای فروش کالا در قطر می باشد، لیکن فروش با Face ایرانی مشکل است. برای صادرات به این کشور، استانداردهای آمریکایی مبنای جدید خواهد بود.

به نقل از آقای رضازاده رایزن بازرگانی در لبنان؛ بخش دولتی لبنان، بعلت وضعیت مالی، تمایلی به خرید کالا ندارد. در حال حاضر تبلیغات و ترویج برند کالا مهم می باشد. راه نفوذ کالا و خدمات در لبنان، در قالب کنسرسیوم و بنگاه های بزرگ و معتمد میسر می باشد. در واقع شرایط مهم جهت فروش کالا و خدمات در لبنان، ورود به وندورلیست صنایع لبنان و رعایت استانداردها می باشد. نمایشگاه اختصاصی که اواخر شهریورماه در لبنان برگزار خواهد شد، فرصت مناسبی جهت آشنایی با بازار این کشور از طریق بازدید هیأت های تجاری و مشارکت های پائوینی خواهد بود.

به نقل از آقای داوری رایزن بازرگانی ترکیه؛ صادرات تجهیزاتی ترکیه به ۲۰۰ کشور، ۲۵/۵ میلیارد دلار می باشد. در شرکت های ترکیه ای نسبت R&D به GDP رشد خوبی داشته است و SMEها و MMEها مورد توجه می باشند. کشور ترکیه با کاهش هوشمندانه ارزش پول ملی، فعالیت های صادراتی را پشتیبانی می کنند و برای صادرات در قاب تشکل ها ترغیب می شوند. این کشور از ایجاد واحدهای پتروشیمی و پالایشگاههای کوچک با کمک طرفین ایرانی استقبال می نماید. در این کشور به انواع پمپها، موتورهای الکتریکی، تراکتور، توربین نیاز دارند و استانداردهای Turk و اروپایی را می پذیرند.

در پایان این نشست، آقای کاظمی بعنوان رئیس کمیته توسعه صادرات و امور بین الملل استصنا بیان داشت؛

در انجمن افزایش دو برابری صادرات تجهیزات و خدمات تا یک میلیارد دلار تا سال ۱۴۰۴ هدف گذاری شده و برای ساماندهی تجارت بین الملل در مرحله پذیره نویسی سهامداران شرکت P (E&PM) است.

حدود ۱۰٪ از سازندگان انجمن، ظرفیت تولید محصولات صادراتی را دارند و آمادگی مشارکت با افراد و بنگاه های ترکیه ای، آذری، عمانی، عراقی و لبنانی برای تولید محصولات استاندارد و صادراتی در مناطق آزاد ایران و یا کشورهای میزبان می باشند.

کمتر از ۴۰٪ ارزش افزوده محصولات شرکتها، داخلی است، ۳۰٪ متریال و لجستیک آن است و ۳۰٪ نیز هزینه های صادرات و سود و ... می باشد، اگر سرمایه گذاری خارجی داشته باشیم، استاندارد خارجی (API)، برند بین المللی، گارانتی و وارانتی در خارج از کشور و بسیاری دیگر از مشکلات بر شمرده شده، رفع خواهد شد.

شرکت P (E&PM) استصنا می تواند حلقه واسط این همکاری قرار گیرد.