



فرم صورتجلسه

جلسه شماره ۳	روز برگزاری: پنج شنبه	تاریخ برگزاری: ۱۴۰۲/۰۸/۲۵	ساعت برگزاری: ۱۰:۰۰
مکان: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی لرستان		موضوع جلسه: کمیسیون بازرگانی و حمل و نقل و امور گمرکی	
دستور کار جلسه			
بررسی راهکارهای استفاده از ظرفیت های شرکت توسعه صادرات			
گزارش جلسه			
<p>در ابتدای جلسه احسان دارایی رییس کمیسیون ضمن خوشامدگویی به مدعوین جلسه توضیحاتی در خصوص هدف از تشکیل شرکت های مدیریت صادرات عنوان کرد. وی افزود شرکت های مدیریت صادرات یک واسطه صادراتی است که برای کمک به بنگاه های اقتصادی در جهت ورود به بازارهای جهانی و افزایش صادرات محصولات یا خدمات بنگاه ها فعالیت می کنند. در سال های گذشته با توجه به نیاز استان شرکت مدیریت صادرات در لرستان تاسیس شد اما به دلیل عدم موفقیت معاملات اولیه آنها این شرکت عملکرد خوبی نداشت. در نظر داریم با ارایه راهکارهایی مجدد فعالیت این شرکت را بصورت حرفه ای آغاز کنیم. همچنین ایشان به سفر هیات های تجاری از کشورهای همسایه اشاره کرد و گفت برخی از هیات های تجاری که به استان سفر کرده اند خواستار محصولاتی بودند که در خارج از استان تهیه می شود و ضرورت دارد شرکت های مدیریت صادرات سایر استان ها با هم تعامل و همکاری داشته باشند.</p> <p>فرشاد کوشکی معاون صنایع کوچک شرکت شهرک ها اظهار داشت حدود ۲۰ درصد از شرح وظایف شرکت شهرک ها در حوزه صادرات است. حمایت از نمایشگاه ها، اعزام هیات ودعوت از شرکت های خارجی و EMC و کنسرسیون های صادراتی جز وظایف سازمانی شرکت شهرک ها است. انشالله بتوان با همکاری اتاق بازرگانی و ایجاد هم افزایی اقدامات موثری در حوزه صادرات انجام داد. وی تصریح کرد مشکل اصلی این است که تمام منابع مالی در سال های اخیر به حوزه تولید تزریق شده و تعداد زیادی واحد تولیدی ایجاد شده است از تسهیلات با نرخ سود های پایین استفاده کرده اند اما حدود ۴۰ الی ۵۰ درصد این واحد ها غیرفعال و تعطیل هستند. علت آن این است راهکاری برای بازاریابی و فروش و صادرات محصولات آنها نبوده است.</p> <p>امیر چگنی نماینده شرکت مدیریت صادرات آوان تجارت همدان که در جلسه حضور داشت گفت شرکت آوان تجارت برنامه های را در استان همدان انجام داده است که نتایج خوبی را برای استان داشته است وی افزود این برنامه را نیز می توان در استان لرستان پیاده سازی کرد. چگنی اظهار کرد ما برنامه عملیاتی خود را با کشور های همسایه شمال ایران مانند قرقیزستان، ترکیه و آذربایجان شروع کردیم و از هیات های تجاری و رایزن های این کشور ها جهت بازدید محصولات استان همدان دعوت بعمل آمد. چگنی تصریح کرد اولین مشکلی که باید حل شود مشکل فروش محصولات داخلی هست متأسفانه واسطه ها و دلالان کشورهای همسایه علی الخصوص کشور عراق در ایران حضور پیدا میکنند و محصولات ایرانی را درب کارخانه خریداری می کنند و در کشور خودشان بسته بندی و با لیبل عراقی به فروش می رسانند. وی اظهار داشت شرکت ما توانایی ارایه مشاوره به شرکتهای کوچک و رایزن ها را دارد و چگنی گفت شرکت ها و تولیدکنندگان باید در کشورهای هدف حضور فیزیکی داشته</p>			



فرم صورتجلسه

باشند و پیشنهاد داد در کشورهای مثل عراق و عمان مکان هایی برای تولیدکنندگان اجاره شود که بتوانند محصولات خود را بدون واسطه بفروش برسانند .

طاووسی که بصورت آنلاین در جلسه حضور داشت گفت حوزه کاری شرکت ما کشورهای هند، سریلانکا و به تازگی کشور عراق است . وی افزود مشکل اصلی در صنایع کوچک فروش درب کارخانه ای است و واحدهای تولیدی برنامه ای برای فروش ندارند و بر اساس نظر خودشان محصول تولید می کنند نه بر اساس نیاز بازار . وی پیشنهاد داد ظرفیت های صادراتی استان و واحدهایی که تجربه صادرات دارند شناسایی شوند و برای آن ها بازاریابی به روش های مختلف صورت گیرد. شرکت های مدیریت صادرات به آنها خدمات مشاوره ای دهند و همچنین در دعوت از هیات های تجاری و بازدید از واحدهای تولیدی همکاری نمایند.

احسان دارایی رییس کمیسیون تصریح کرد در گام اول می بایست محصولات صادراتی استان معرفی شوند و همچنین با بازاریابی سفارش ها شناسایی گردند و مطابق نیاز بازار استاندارد ها و بسته بندی ها صورت گیرد و واحدهای تولیدی توسط خدمات شرکت های مدیریت تقویت شوند و در گام بعدی از هیات های تجاری دعوت بعمل آید .

منصور مرادی گفت : مشکلی در دعوت از تجار و رایزن ها وجود ندارد مشکل اصلی عدم همگرایی تولید و صادرات است . وی افزود حضور فیزیکی در کشورهای هدف بسیار حایز اهمیت است کشور عراق آفر های برای تولیدکننده ها مشخص کرده است از جمله معافیت های مالیاتی و گمرگی و اهدای زمین رایگان و با توجه به این فرصت ها وی پیشنهاد کرد تولیدکنندگان بخشی محصولات خود را در ایران تولید و کار بسته بندی و بازار یابی و فروش خود را کشور عراق انجام دهند و از مزایایی پیشنهاد شده این کشور حداکثر استفاده را نمایند .

احسان بیرانوند اظهار کرد ظرفیت های صادراتی باید شناسایی شوند و بانک اطلاعاتی جامعی که در دسترس صادرکننده ها باشند موجود نیست و باید بازارهای هدف به خوبی رصد شوند و نیازهای بازار کشورهای هدف مشخص شود . وی افزود با بازدیدی که از نمایشگاه اکسپو داشته ایم متوجه شدیم شرکت های که حضور داشتند نیروهای قوی در خصوص بازار یابی و فروش نداشتند در ادامه ایشان پیشنهاد داد با ارایه راهکارهایی کارخانه ها را موظف شوند مدیر بازرگانی در چارت پرسنلی خود داشته باشند و به صورت منظم این مدیران بازرگانی آموزش داده شوند و اطلاعات آنها به روزرسانی شوند .

مصوبات جلسه

ردیف	موضوع	اقدام کننده	مهلت انجام
۱	مقرر گردید شرکت مدیریت صادرات لرستان همکاری لازم با شرکت های مدیریت صادرات استان های همجوار در خصوص شناسایی بازار و ارایه محصولات تولیدی استان و دعوت از هیات های تجاری و رایزن ها داشته باشند	شرکت مدیریت صادرات لرستان	
۲	مقرر گردید محصولات مزیت دار استان شناسایی و بانک اطلاعاتی جامعی از واحدهای تولیدی آن تهیه شود .	مشاور کمیسیون بازرگانی	



فرم صورتجلسه

	شرکت مدیریت صادرات لرستان	مقرر گردید خدمات مشاوره ای در تولید بازار یابی و فروش توسط شرکت مدیریت صادرات به تولیدکنندگان ارائه شود .	۳
خانم ها: فاطمه یاراحمدی، فاطمه حیدری، سمیه حقیقت منش، مهرانوش سیفی آقایان: احسان دارایی، فرشاد کوشکی، امیر چگنی، محمد رضایی، رضا پیرحیاتی، منصور مرادی، محمد خورشیدی زاده، محمد حسین خورشیدی، علی پیری		حاضرین در جلسه	

دبیر کمیسیون

فاطمه یاراحمدی