اتاق بازرگانی صنایع معادن و کشاورزی زنجان	**صورتجلسه**	شماره سند : **MA-Fo-Qa-01-01** تاریخ و وضعیت بازنگری : دوم - **۹۷/۱۱/۰۹**

اطلاعات جلسه

موضوع : چهاردهمین کمیسیون بازرگانی و لجستیک اتاق بازرگانی زنجان

شماره دعوتنامه : ۰۳/۶۴۴/ص	**تاریخ دعوتنامه :** ۱۴۰۳/۰۸/۱۹	**تاریخ جلسه :** ۱۴۰۳/۰۸/۲۱
ساعت شروع : ۱۰ صبح	**ساعت خاتمه:** ۱۲.۳۰ ظهر	**محل نشست:** طبقه زیرزمین– اتاق جلسات

دستور جلسه

دستور اول	شناسایی و تعیین شرکای تجاری استان در کشورهای هدف و هماهنگی با دستگاه های اجرایی مرتبط جهت ارایه برنامه مشترک

مشروح مذاکرات

چهاردهیمن جلسه کمیسیون بازرگانی و لجستیک به ریاست جناب آقای مهندس بازرگانی و با حضور تعدادی از فعالان تولیدی و مدیران بخش دولتی استان برگزار گردید .

در ابتدا ریاست محترم کمیسیون ، جناب آقای بازرگانی به تشریح علل برگزاری این جلسه ، اهمیت و ضرورت نگاه راهبردی به موضوع شناسایی شرکای تجاری و چگونگی تاسیس دفاتر تجاری توسط بخش خصوصی استان با مشارکت و همکاری اتاق بازرگانی زنجان پرداخت .

وی با اشاره به اینکه اتاق بازرگانی زنجان تمایل دارد تعدادی دفاتر تجاری با هدف پیشبرد و تسهیلگری فرایند تجارت در کشورهای هدف تاسیس نماید افزود جهت انجام این امر مهم در تلاش هستیم تا با همکاری و همفکری فعالان تجاری بخش خصوصی استان و با هم افزایی نهادهای ذیربط و انجام مساعدت های اتاق بازرگانی زنجان و با نظارت و پیگیری های لازم ، این اقدام انجام پذیرد .

ایشان تاکید داشتند : در این راستا تحقق اهداف این اقدام منوط به انجام بررسی های کارشناسی متعدد با رویکرد علمی و اجرایی و در قالب یک طرح نظرسنجی و با ابعاد بررسی، ارزیابی و وزن دهی به شاخصهای کیفی که قابلیت تجربی داشته و سنجش پذیر باشد. از سوی دیگر با انجام این طرح و بررسی ، بتوان در انتخاب درست شرکای تجاری استان تصمیمات درستی اتخاذ کرد .

جناب آقای بازرگانی در ادامه افزودند تهیه و تدوین گزارش کارشناسی با عنوان **بررسی توانمندیهای صادراتی استان** که توسط حوزه معاونت خدمات بازرگانی خارجی اداره کل صمت استان انجام گردیده یکی از نمودهای موفق در احصای بازارهای موجود و جدید صادراتی برای بهبود و رشد تجاری استان بوده و همچنین سایر گزارشات آماری و تحلیلی که در طی سالهای گذشته توسط اتاق بازرگانی زنجان تهیه شده ، می تواند کمیسیون بازرگانی و لجستیک را در اتخاذ تصمیمات درست و منطقی در شناسایی شرکای تجاری و ایجاد دفاتر مربوطه یاری نماید . لذا طی این فرایند باید به یک جمع بندی و تصمیم درستی رسید که اولا هزینه بردار نبوده و بتواند برای آینده اقتصاد و تجارت استان نتیجه بخش باشد .

در حال حاضر درخصوص آیین نامه و بخشنامه های مربوط به سازوکار و ماموریت دفاتر تجاری نیز متاسفانه مستندی در اختیار نداریم .

جناب آقای بازرگانی در بخشی دیگر از این جلسه افزود : تعدادی از شرکتهای تولیدی ، واحد بازرگانی ندارند و یا خیلی ضعیف عمل می کنند لذا نیاز دارند که بازار صادراتی برای خودشان داشته باشند .

برای این دسته از شرکتهای تولیدی ، حضور در بازارهای منطقه ای حایز اهمیت بوده و اصولا تمایل دارند تا کالاها و محصولات خود را در جاهایی بتوانند به فروش برسانند . بنابراین داشتن شرکای ثابت و وجود مراودات تجاری با کشورهای دارای مزیت رقابتی بالا از اولویت ها و سیاستهای کاری آنها بشمار می رود .

ایشان اضافه کردند اصولا شرکتهای بزرگ تولیدی ، مشکلاتی در این خصوص ندارند و همواره عملکرد صادراتی خود را حفظ کرده و روندی ثابت را طی می کنند . در حالی که شرکتهای کوچک مقیاس، می توانند تحولات خوبی را در توسعه اقتصادی استان ایفا نمایند . لذا بنظر می رسد برداشتن گام های بلند از سوی آنان جهت رفع موانع صادراتی و ظرفیت سازی های موثر تجاری برای آنان ، می تواند علاوه بر اینکه مشکلات داخلی مدیریتی و سازمانی آنها را کاهش دهد بلکه زمینه بهره وری و افزایش ارزش افزوده برای توسعه و شکوفایی استان را به همراه آورد .

آقای بازرگانی در ادامه تاکید کردند اصولا قبل از اجرای هرکاری باید بسترهای کارشناسی آن را فراهم دید به همین خاطر علاقمند به انجام نظرسنجی و بررسیهای کارشناسی در حوزه تجارت هستیم تا بتوانیم از نتایج آن در خصوص شناسایی کشورهای هدف به عنوان شرکای جدید استان ، شناخت لازم را کسب کنیم و در این راستا به توسعه بازارهای جدید تجاری ، رونق صادرات و کمک به فعالین این حوزه در استان کمک کنیم .

* جناب آقای علمی فرد ریاست محترم اتحادیه صادرکنندگان استان :

– در راستای پیشبرد اهداف ارتقای صادرات استان باید فعالیتها و تلاشهای بسیاری را انجام داد .

– در موضوع تاسیس دفاتر تجاری از سوی اتاق بازرگانی زنجان ، در سالهای گذشته مواردی مطرح بوده است . برخی از استانهای کشور ، دفاتری را در تعدادی از کشورها از جمله عراق ، کویت ، امارات متحده عربی ، کویت ، ترکیه ، ... تاسیس کرده اند .

ایشان اضافه کردند : شهرکربلا در کشور عراق از جمله اقداماتی بود که اتاق بازرگانی زنجان تلاش نمود تا دفتر تجاری در این شهر را با حضور فعالان تجاری افتتاح نماید در کنار آن تلاش هایی نیز در خصوص گزینه گرجستان مطرح گردید .

– هرچند دفاتر تجاری دارای تعاریف ، وظایف و رویکردهای خاص خود بوده و سازمان توسعه و تجارت نیز برای بیش از یک دفتر تجاری حمایتهای لازم را بعمل نمی آورد افزود با وجود اینکه استان زنجان با کشور ترکیه ، مراودات تجاری بسیار خوبی دارد اما افتتاح و بهره برداری از دفاتر موازی در این کشور قابل توجیه نخواهد بود .

– کشور ارمنستان نیز یکی از کشورهای پیشنهادی است که در حال حاضر تعداد دو دفتر تجاری از سوی استان در این کشور تاسیس شده است . وی تاکید کرد تجارت با کشور عمان نیز از مزیت های بسیار خوبی برخوردار است . بر این اساس اتحادیه صادرکنندگان استان ، در خصوص شناسایی شرکای تجاری ، کشور عمان را به جهت تسهیل در ورود به بازار کشورهای افریقایی و عربی برای اتاق بازرگانی زنجان پیشنهاد داده است .

* آقای ابراهیمی مدیرعامل محترم شرکت حمل و نقل بین المللی طلایه داران غدیر :

– تعدادی از شرکای تجاری استان هم اینک شامل کشورهایی هستند که از سالهای گذشته دارای روابط متقابل تجاری با استان بوده و هستند و در طی زمان ، به مرحله تثبیت رسیده اند و به عنوان شرکای اصلی تجاری استان محسوب می شوند .

– موضوع تعیین شرکای تجاری استان را می توان از دو طریق مورد عمل قرارداد . اولا از طریق استعلام از کلیه شرکتهای صادراتی و تجاری استان ، می توان بازارهای صادراتی مناسبی را مشخص کرد . ثانیا پروژه خاصی را در محدوده زمانی محدود ، تهیه کرد و شاخص هایی در راستای شناخت مزیتهای رقابتی کشورهای هدف تعیین نمود .

براین اساس باید کشورهای جدید صادراتی استان را بایستی شناسایی کنیم . نوع واردات آنها را بشناسیم . مزیتهای رقابتی استان چیست و در برابر مزیتهای رقابتی کشورهای هدف چه تعاملی باید داشته باشیم . لذا پیشنهاد می گردد کارهای کارشناسی بیشتری در این زمینه ها و با هدف شناسایی شرکای تجاری استان انجام داد . پیشنهاد کلی این است که در دو محور مشخص بایستی ، موضوعات را مورد بررسی قرار داد : ۱. مباحث اساسی در زمینه کشورهایی که هم اینک با استان مبادلات تجاری داشته و تثبیت شده اند . ۲. شناسایی بازارهای جدیدی مانند عمان ، برخی از کشورهای CIS ، ..... که در آینده می توانند بر مزیتهای رقابتی استان افزوده و سرمایه گذاری مناسبی را برای استان انجام دهند .

* آقای مهندس شاهمرادی مدیرعامل محترم شرکت خشت و خورشید :

– هدف از تاسیس دفاتر تجاری چیست؟ چه سازوکارهایی را دفاتر تجاری دنبال می کنند ؟ چه آیین نامه ها و بخشنامه هایی در خصوص تاسیس و راه اندازی دفاتر تجاری وجود دارد؟

– پیشنهاد می گردد تا مکاتبات و پیگیری هایی از استانهای مختلف کشور در خصوص چگونگی استقرار مراکز تجاری آنها در کشورهای هدف بعمل آورد ؟ الگوهای استانی در شناسایی شرکای تجاری

آنها چگونه است ؟ و چه فرایندهایی را در این خصوص طی کرده اند ؟ ساختار تشکیلاتی و ماموریت آنها به چه نحوی بوده است ؟

* آقای مسیبی مشاور محترم منطقه ویژه اقتصادی زنجان :

– سازمان توسعه و تجارت ، تاسیس دفاتر تجاری را در سالیان گذشته از کشورهای پیشرو در امر تجارت مانند ترکیه را الگو برداری کرد .

– بازرگانان و تجار ، نباید در زمینه مبادلات تجاری ، منتظر دولت ها بمانند . بلکه با تمام مشکلات موجود و موانع پیش رو باید تلاش نمایند تا راهکارهایی را برای امر صادرات و واردات ایجاد کنند .

– پیشنهاد می گردد بمنظور تاسیس و راه اندازی دفتر تجاری در یکی از کشورهای خارجی ، اتاق بازرگانی زنجان ، فراخوانی را برای شناسایی شرکای تجاری از طریق بخش خصوصی تدارک دیده و بصورت عمومی فراخوان نماید .

اتاق بازرگانی زنجان نیز سازو کار ایجاد دفتر و شرایط لازمه متقاضیان تاسیس دفتر را تعیین کرده و در فراخوان مربوطه منظور نماید . همچنین در این فراخوان ، اشاره به ارایه نوع خدمات حمایتی از طرف اتاق بازرگانی برای متقاضیان (حقیقی و حقوقی) مشخص و زمینه همکاری های آن را تشریح نماید .

علاوه براین بنظر می رسد تاسیس دفتر تجاری در کشورهای هدف بایستی به دیده **یک مرکز ملی** نگریسته شده و صرفا به حضور فعالان تجاری استان محدود نشود . در واقع هدف از تاسیس دفاتر تجاری در کشورهای مورد نظراین است که بتواند در خدمت کلیه فعالان تجاری و اقتصادی استانها و استان زنجان قرارگیرد .

– پیشنهاد می شود تا با تاسیس دفاتر تجاری ، باید به فکر شناسایی شیوه ها و راهکارهایی بمنظور ایجاد درآمد خاصی برای استمرار فعالیت دفاتر تجاری بود .

– در خصوص افتتاح و دایر کردن دفاتر تجاری در کشورها باید دقت های لازم را بعمل آورد که آیا سازمان توسعه و تجارت نیز در این دسته از کشورهایی که طرف مبادله تجاری با استان هستند ، مجوز ایجاد دفتر تجاری راکسب کرده و در واقع هم پوشانی نداشته باشد . از سوی دیگر درصورت مثبت بودن پاسخ ، آیا به صرفه می باشد تا دفتر تجاری استان نیز در کنار آن ایجاد کرد ؟

آیا اصولا ایجاد دفتر تجاری استان در شرایطی که کشور مربوطه از قبل دارای دفاتر تجاری توسط سایر استانهای کشور و یا سازمان توسعه و تجارت بوده اقدامی اصولی و قانونی است ؟ البته بنظر میرسد عملکرد فعالیتهای تعدادی ازمراکز و دفاتر تجاری در کشورهای مختلف ، بسیار ضعیف بوده و در خصوص ارایه اطلاعات تجاری به فعالان مراجعه کننده و اجرایی کردن سایر مطالبات متقاضیان در کشورهای خارجی با مشکل مواجه هستند .

– پیشنهاد می کنم یک سازوکار مشخصی جهت شناسایی متقاضیان برای تاسیس دفاتر تجاری استان در کشورهایی که ایران با آنها مناسبات سیاسی و فرهنگی دارد تهیه و به مورد اجرا گذاشته شود .

هدف اصلی این اقدام تاحدود زیادی می تواند به افزایش میزان صادرات استان ، فراهم شدن زمینه برقراری سرمایه گذاری مشترک میان استان با کشور مربوطه ، ... کمک نماید . با توجه به تجارب حاصل گردیده پیشنهاد این است که از کشورهای افریقایی جدید نیز به عنوان دروازه ورود به بازارهای جدید و به عنوان کشورهای هدف صادراتی استان در رویکرد نوین مورد شناسایی و تعیین گردند . کشورهایی که بکر بوده و با سیاستهای کلی جمهوری اسلامی ایران هماهنگ باشند . در این میان می توان به بازار سنگال استناد کرد . لذا پیشنهاد می شود بررسیهای دقیقی جهت شناسایی بازارهای جدید برای استان انجام گردیده و از پتانسیل های بسیار خوبی که استان در زمینه های صنایع ساختمانی و به ویژه در حوزه خدمات فنی و مهندسی دارد غافل نماند .

– پیشنهاد می شود اقدام مربوط به شناسایی شرکای تجاری برای استان و تاسیس دفاتر تجاری در کشورهای مورد بررسی را به عنوان یک **الزام قانونی** منظور نماییم لذا مشخصات مربوط به نوع خدمات حمایتی را که اتاق بازرگانی زنجان می تواند در جذب متقاضیان برای تاسیس دفاتر مربوطه فراهم نماید ، تعیین کرده و برای بخش خصوصی متقاضی تاسیس دفاتر ارایه کنیم . براین اساس از آنان جهت حضور فعالانه در نمایشگاه های بین المللی حمایت کنیم ، درصورتی که مشکلات و موانعی بر سر راه فعالیتهای تجاری شرکتشان وجود دارد تاحد امکان رفع نماییم و نهایتا ابزارهای تشویقی را برای این دسته از متقاضیان (حقیقی و حقوقی) فراهم کنیم .

– در شناسایی شرکای تجاری برای استان ، صرفا به امر صادرات و واردات با کشور مورد نظر اکتفا نکنیم و علاوه برآن به سایر شاخصهای اقتصادی و اجتماعی از جمله وسعت بازار جدید ، میزان حضور رقبا درآن بازار ، نوع فرهنگ حاکم در کشور مربوطه ، ... تاکید داشته باشیم . همچنین از میان کشورهای دوست و همسایه ، کشور عمان را با توجه به وجود مزیتهای نسبی آن از جمله وجود مناسبات سیاسی با کشورمان ، پایین بودن نرخ تورم ، وجود جایگاه و سهم مبادلات تجاری و اقتصادی عمان با جهان ، دسترسی مناسبی که کشورمان به این کشور دارد ، وجود تجار بسیار خوبی که این کشور پذیرای آنان است ، وجود فضای رقابت اقتصادی سالمی که این کشور از آن داراست ، لذا براین اساس می توان کشور عمان را به عنوان یکی از شرکای تجاری مناسب برای استان پیشنهاد داد .

– پیشنهاد می گردد یک جدول ارزیابی تهیه و تنظیم نموده و شاخصهای مهمی که قابلیت سنجش و ارزیابی دارند مشخص کرد . لذا براین اساس بستر لازم جهت ارزیابی و رتبه بندی و وزن دهی به کشورهایی که می توانند شرکای اصلی تجاری استان باشند محاسبه و مورد شناسایی قرار داد .

– تاکید بر بخش خصوصی استان جهت تهیه تنظیم و ارسال یک طرح توجیهی بمنظور ایجاد دفاتر تجاری درکشورهای مورد نظر با مشارکت و همسویی اتاق بازرگانی زنجان انجام گردد . در این طرح توجیهی ، اشاره به اعطای ضمانتنامه های رسمی و قانونی از سوی بخش خصوصی ، تدوین برنامه کاری از سوی بخش خصوصی متناسب و همسو با خط مشی ها و سیاستهای کلی اتاق بازرگانی و ایجاد بستر مناسبی جهت اعمال نظارت های دقیق بر روند کار بخش خصوصی توسط اتاق بازرگانی زنجان فراهم گردد . تاکید براینکه با انجام اقدامات حمایتی برای متقاضیان تاسیس دفاتر تجاری در کشورهای مربوطه ، الزاما بایستی استان شاهد افزایش نرخ صادرات خود باشد و درغیر این صورت بخش خصوصی متقاضی به لحاظ قانونی ، بایستی پاسخگو بوده و از شیوه های تنبیهی در این زمینه بمورد اجرا گذاشت . دراین خصوص باید به بخش خصوصی تاکید داشت که این اقدام بایستی منجر به تثبیت حضور اتاق بازرگانی زنجان در کشورهای مربوطه ، حضور قوی محصولات و کالاهای استان در بازارهای جدید شده و دروازه های نوینی به روی توانمندیها و ظرفیت های صادراتی استان گشوده شود .

– از سوی دیگر پیشنهاد می گردد درصورت بررسی و تایید این اقدام ، الزاما به تهیه و راه اندازی یک نرم افزاری در این خصوص انجام پذیرد و فرایند اداری و اجرایی آن بصورت سیستمی اعمال گردد و از سوی دیگر این فرایند ، بصورت مرتب مورد رصد و پیگیری قرار گیرد .

* آقای مهندس غنی مدیر عامل محترم شرکت بازرسی کالاهای مهندسی زنجان :

– در حوزه تجارت و صادرات با کشورهای هدف و در مجموعه مراودات شرکتهای تولیدی در این حوزه و مشکلات و موانع ناشی از حوزه تجارت آنها ، هیچ مرجع و سازمان خاصی را نمی توانیم پیدا کنیم که بتواند اینگونه مشکلات را برطرف کند . اصولا هنگامی که از طریق دفاتر تجاری ، کالاها و خدماتی را بتوانیم عرضه کنیم در قبال آن بایستی متقاضی نیز وجود داشته باشد . در این راستا در برخی از موارد بمنظور نشان دادن عملکردها و افزایش شاخصهای آنها ، اقدام به ارایه آمارهایی می شود که متاسفانه با واقعیت های موجود در بازار جامعه منطبق نیست . نتیجه این فرایند رشد قارچ گونه صنوف و فعالیتهایی است که تمایل به داشتن روابط ناسالم داشته و این امر در گسترش فساد درونی سیستم تاثیرگذار است درحالی که که اگر از ابتدا چنین فرایند عرضه و تقاضایی ، روندی منطقی و اصولی داشت ، شاهد چنین نابسامانی هایی نبودیم . لذا بنظر می رسد تاسیس دفاتر تجاری هیچ سود و منفعتی برای توسعه اقتصادی و تجاری استان نداشته و نتیجه بخش نخواهد بود . اگر موانع صادراتی برداشته نشود و همچنان تحریم های طالمانه وجود داشته باشد تاسیس و حضور این دفاتر هم کارساز نخواهد بود .

* آقای محمدی نماینده محترم استانداری زنجان :

– انجام خدمات تجاری باید از طریق بخش خصوصی ارایه شود . از سوی دیگر باید دقیقا مشخص شود که حوزه فعالیت دفاتر تجاری در کشورهای هدف چیست و چه ماموریتهایی دارند و این فعالیتها با امورسایر نهادهای سیاسی و اقتصادی در خارج از کشور ، همپوشانی نداشته باشد .

– استانداری زنجان می تواند جلساتی را جهت ایجاد هماهنگی های اولیه با وزارت امور خارجه در راستای ایجاد دفاتر تجاری در کشورهای هدف داشته باشد . علیرغم اینگونه فعالیت ها بنظر اینجانب افتتاح اینگونه دفاتر با توجه به مشکلات تحریمی و سیاستهای موجود کشورهای مختلف و موضع گیری های خصمانه و تنش زای تعدادی از آنها ، فایده ای برای گسترش مبادلات تجاری استان با این دسته از کشور ها نخواهد داشت . از سوی دیگر هریک از فعالین تجاری نیز در این کشورها دفاتر تجاری شخصی دارند و پیگیر امور و مشکلات خود بوده و رغبتی را برای حضور و فعالیت در این دفاتر تجاری نخواهند داشت .

* آقای مهندس قبادیان مدیرعامل محترم شرکت شکوفا تجارت پردیسان :

– دفاتر تجاری را می توان از دو دیدگاه نگریست : ۱. در این خصوص که دفاتر مربوطه در کشورهای هدف بدنبال تسهیل گری در امر تجارت خواهند بود ؟ ۲. دیدگاه دوم اینکه دفاتر تجاری باتوجه به پتانسیل هایی که دارا هستند پیگیر ایجاد و گسترش چه نوع بازارهای صادراتی جدید برای استان خواهند بود ؟ بنابراین باید اهداف اصلی این دفاتر دقیقا مشخص شده تا در تعیین و شناسایی کشورهای هدف بتوان تصمیمات درستی اتخاذ کرد .

– سایر مشکلات عمده ای در ارتباط با تاسیس دفاتر تجاری در کشورهای مربوطه وجود دارد که عبارتند از : توجه به مشکلات ارتباط سیستم های بانکی استان و کشور مربوطه ، تاچه میزان سرمایه گذاران و فعالین تجاری در این دفاتر رغبت و علاقمندی فعالیت خواهند داشت ؟ تعرفه های ترجیحی و گمرکی چگونه خواهد بود ؟ مقاصد لجستیکی ، مسیرهای ترانزیتی حمل کالا و محصولات استان با کشور مربوطه به چه نحوی خواهد بود ؟ آیا سیستم حمل و نقل مطمن و بدور از مشکل ، جهت برقراری صادرات و واردات کالاها تسهیل گردیده است ؟ در شناسایی شرکای تجاری ، آیا روابط سیاسی مناسبی میان استان و کشور مربوطه فراهم می باشد ؟ ریسک های صادراتی در کشورهای مربوطه چگونه است ؟

– برخی از کشورهای ذکر شده در این جلسه به عنوان شرکای جدید استان ، به مقدار زیادی قابل توجیه نیستند در این میان می توان به کشور عمان اشاره کرد . لذا پیشنهاد میگردد با توجه به روابط سیاسی و فرهنگی خوبی که میان ایران و عراق وجود دارد و ازسوی دیگر بدلیل داشتن جامعیت بازارهای صادراتی ، وجود واسطه های متعدد اقتصادی ، وجود مسیرهای ترانزیتی مناسب میان دو کشور ، همکاری های تجاری استان با کشور عراق بایست افزایش یافته و کشور عراق به عنوان یکی از شرکای اصلی تجاری محسوب گردد .

در ادامه جلسه مذکور ، سایر مدعوین نیز به ارایه مطالب خود پرداختند که عمدتا محتوای مباحث آنان مشابه مطالبی بود که بیان گردید . در انتهای جلسه کمیسیون نیز سرکار خانم ابراهیم خانی سرپرست محترم اداره بازرگانی خارجی اداره کل صمت استان ، به ارایه گزارشی از نتایج طرح کارشناسی با عنوان بررسی توانمندیهای صادراتی استان زنجان که اخیرا توسط حوزه معاونت محترم امور بازرگانی و توسعه خدمات تجاری اداره کل صمت استان تهیه و تدوین شده بود پرداختند .

مصوبات

ردیف	شرح مصوبه	مسئول پیگیری	تاریخ تعیین شده جهت انجام
۱	مقرر شد گزارش بررسی توانمندیهای صادراتی استان بمنظور انجام کنترل آمارها و اطلاعات لازم ، عدم همپوشانی گزارشات آماری ارایه شده در سند مربوطه و بررسی تعیین صلاحیت و اولویت بندی کشورهای مورد بررسی در این گزارش از سوی معاونت محترم اداره بازرگانی خارجی اداره کل صمت استان به اتاق بازرگانی زنجان ارجاع گردد .	معاونت اداره بازرگانی خارجی اداره کل صمت	دراسرع وقت
۲	مقرر شد بمنظور کسب نتایج عملی و کاربردی از جلسه حاضر جلسات تخصصی با حضور اعضای محدودتر بمنظور بررسی دقیق تر موضوع دستور کار جلسه ، تشکیل و نتایج نهایی تعیین گردد .	دبیرکمیسیون	در اسرع وقت
۳	مقرر شد به منظور دریافت آیین نامه تاسیس دفاتر تجاری و اطلاعات مربوط به نحوه انجام سازوکارهای لازم جهت راه اندازی آن ، تعاملاتی با سازمان توسعه و تجارت برقرارگردیده و نتیجه در جلسه بعدی کمیسیون اعلام گردد .	دبیرکمیسیون	در اسرع وقت
۴	مقرر شد تا با همکاری حوزه سرپرستی اداره بازرگانی خارجی اداره کل صمت استان ، اتحادیه صادرکنندگان استان ، با مشارکت و همکاری اعضای کمیسیون و همکاری حوزه های داخلی اتاق بازرگانی زنجان و با مسؤلیت کمیسیون بازرگانی و لجستیک ، جهت شناسایی شرکای تجاری استان در کشورهای خارجی و دوست ، یک مورد نظرسنجی پژوهشی تهیه شده و با هم افزایی اعضا ، شاخصها و مولفه های مربوطه ، بررسی و وزن دهی گردیده و نتایج کار بصورت علمی و اجرایی طی انجام یک طرح پژوهشی ارایه شود .	دبیرکمیسیون	در اسرع وقت

توضیحات

حضور غیاب به پیوست

تنظیم کننده	محمد حسین رستمخانی	تاریخ تنظیم سند	۱۴۰۳/۰۸/۲۸

اتاق بازرگانی صنایع معادن و کشاورزی زنجان

فرم حضور غیاب

شماره سند : MA-Fo-Qa-02-00
تاریخ و وضعیت بازنگری : اول – ۹۸/۰۴/۰۱

عنوان جلسه	چهاردهمین جلسه کمیسیون بازرگانی لجستیک	تاریخ برگزاری	روز دوشنبه ۱۴۰۳/۰۸/۲۱

اسامی مدعوین :

ردیف	نام و نام خانوادگی	دستگاه / شرکت متبوع	سمت	موبایل / ایمیل	امضاء
۱		هماهنگی امور اقتصادی استانداری	معاون	۲۲۱۴۵۲۲	
۲		اداره بازرگانی خارجی اداره کل صمت	سرپرست	۹۱۲۵۴۲۲۰۸۴	
۳		دفتر هماهنگی امور سرمایه گذاری و اشتغال استانداری	مدیرکل		
۴	حسین بازرگانی	اتاق بازرگانی صنایع معادن و کشاورزی	رئیس کمیسیون	۰۹۱۲۱۴۱۶۸۰	
۵	علی شاهمرادی	کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی	رییس		
۶	ایرج افشارنیا	کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی	رییس		

ردیف	نام و نام خانوادگی	دستگاه/ شرکت متبوع	سمت	موبایل / ایمیل	امضاء
۷	وحید آذرگشسب	کمیسیون معدن اتاق بازرگانی	رییس		
۸	محمدحسین رستمخانی	اتاق بازرگانی صنایع معادن و کشاورزی	دبیر کمیسیون		
۹	حمیدرضا قبادیان	اتاق بازرگانی صنایع معادن و کشاورزی	نائب رئیس کمیسیون	۰۹۱۲۱۲۶۰۹۹۰	
۱۰		شورای هماهنگی بانکهای استان	ریاست ارزی	۰۹۱۲۴۴۱ ۴۱۲۴	
۱۱		امور بازرگانی و توسعه خدمات تجاری اداره کل صمت	معاون		
۱۲	موسوی واسعی	گمرک استان	نماینده	۰۹۱۲۶۴۱۹۸۵۱	
۱۳		شرکت توسعه صادرات استان	ریاست		
۱۴		شرکت پیشبرد بازرگانی فخیم	مدیرعامل		
۱۵		بازرگانی شرکت شهرکهای صنعتی استان	معاون	۰۹۱۲۷۴۰۰۱۲۹	

ردیف	نام و نام خانوادگی	دستگاه/ شرکت متبوع	سمت	موبایل / ایمیل	امضاء
۱۶		اتحادیه صادرکنندگان استان	ریاست	۰۹۱۲۱۸۷ ۱۰۴	
۱۷		شرکت بازرسی کالاهای مهندسی زنجان	مدیرعامل	09121410229 farid.ghany@hotmail.com	
۱۸		خانه صنعت معدن و تجارت استان	رییس		
۱۹		شرکت سروش رفاه پارسیان	مدیرعامل		
۲۰		خانه صنعت معدن و تجارت جوانان استان	رییس	09129939338 Davodferdowsi70@gmail.com	
۲۱		شرکت نیرداد تجارت	مدیرعامل		
۲۲		اتاق بازرگانی صنایع معادن و کشاورزی	مسئول کمیسیون ها		
۲۳		شرکت خشت و خورشید	مدیرعامل	۰۹۱۲۴۱۷۲۸۰	
۲۴		شرکت انبارهای عمومی و خدمات گمرکی زنجان	مدیر		

ردیف	نام و نام خانوادگی	دستگاه/ شرکت متبوع	سمت	موبایل / ایمیل	امضاء
۲۵	علی ابراهیمی	شرکت بین المللی حمل و نقل طلایه داران الغدیر زنجان	مدیرعامل	۰۹۱۲۵۴۱ ۶۹۸۴	
۲۶	امیرعلی مهری	منطقه ویژه اقتصادی زنجان	مشاور		
۲۷	حمیدرضا قدیانی	شرکت شکوفا تجارت پردیسان	مدیرعامل		
۲۸	فرهاد لعلی	فولاد تجارت آوا زنجان	مدیرعامل		
۲۹					
۳۰					
۳۱					
۳۲					
۳۳					