



بولتن هفتگی

اتحادیه صادرکنندگان آبریان ایران

صدای کسب و کار صنعت آبریان کشور

شماره بیستم - 11 مرداد ماه 1395

آنچه در این شماره می خوانید:

5 آشنایی با شرکت جبل دماوند صبا.....

6-9 جلسات در دو هفته گذشته

10 مکاتبات و فضای مجازی.....

1 سخن هفته

2-3 گزارش جهانی آبریان

4 عناوین اخبار دو هفته گذشته

ارسال نظرات، پیشنهادات و انتقادات
esabzian@yahoo.com
 تلفن: 2620437-80 فکس: 22031625

سخن هفته

برای آن که خیلی هم کلی گویی نکرده باشیم دو تصمیم مهم این روزهای دولت در حوزه تجارت را به عنوان شاهد مثال بر عدم توجه به "تفقه" و "دانش" ذکر می کنیم:

این دو تصمیم مهم یکی "معرفی شرکت ها برای استفاده از کریدور سبز گمرکی روسیه" و دیگری "ایجاد شرکت های بزرگ صادراتی" است. وزارت جهاد کشاورزی و گمرک ج. ا. ایران مصر هستند که اسامی شرکت هایی برای معرفی در کریدور سبز گمرکی روسیه به طرف روس پیشنهاد گردد. چندین جلسه و نشست برای تعیین اسامی این شرکت ها تشکیل گردید و در یک مقطع (در بخش کشاورزی) نام 13 شرکت بزرگ به طرف روس معرفی شد و با اعتراض سایر شرکت ها به یکباره فهرست صدها شرکتی (از جمله 59 شرکت در حوزه شیلات) اعلام شد!

در خصوص ایجاد شرکت های بزرگ صادراتی (که گزارش جلسه اخیر آن در این بولتن خواهید خواند) هم بدون هیچ مطالعه کارشناسی و بدون آماده سازی زیر ساخت ها، فقط با فشار و اجبار وزارت ص. م. ت و خصوصاً شخص وزیر در صدد هستند که این شرکت ها را ایجاد کنند. این مدل تصمیم گیری ها دوری از فقهات در امور مدیریتی کشور است و تا آن هنگام که به دانش و تخصص ایمان واقعی نیاوریم امورات خود را با همین تصمیمات ضد و نقیض می گذرانیم تا بعدی ها بیایند و تصمیمات قبلی را خنثی سازند و طرحی نو - و متأسفانه همچنان غیر کارشناسانه - دراندازند.

اتحادیه تمام تلاش خود را به کار برده و خواهد برد که حداقل در حوزه مسئولیت خود، دانش و تخصص را به گیرد و بها دهد.

این هفته را با سالروز **شهادت امام صادق علیه السلام** آغاز کردیم. حضرت امام صادق علیه السلام رئیس مکتب فقه جعفری شیعه شناخته می شوند و عموماً نام آن حضرت با فقه و فقهات مترادف دارد. فقه و تفقه به معنای "دانا شدن و فهمیدن" است؛ در لغت نامه دهخدا کلمه تفقه را "دانا شدن و فهمیدن سخن" معنا کرده و فرهنگ معین هم فقه را معادل "دانستن و دریافتن" معنی نموده است؛ لذا فقیه به طور کلی کسی است که "می داند" و این دانستن در هر زمینه ای می تواند مطرح باشد.

در شرایط فعلی معنی اصطلاحی فقیه برای کسی که علم دین را می داند به کار برده می شود ولی معنای عام آن در هر رشته ای کاربرد دارد. در سایر علوم هم دانای آن علم در واقع فقیه آن رشته است و از این منظر پلی میزیم به این که چه خوب است همان طور که در "علم دین" و "پزشکی" و "مهندسی" و ... به فقیه مراجعه می کنیم و دانش و تخصص او را قبول داریم در "علم مدیریت" و "اقتصاد" هم به تخصص و دانش مدیریتی و اقتصادی بها بدهیم.

اینک تقریباً به همگان ثابت شده است که **ریشه اصلی مشکلات کشور مشکل مدیریت و عدم استفاده از متخصص و "فقیه مدیریتی" است** و ما در مسائل روزمره ای که در صنعت خودمان با آن مواجهیم جلوه های مختلف فاصله مدیریتی کشور از تخصص و کارشناسی را شاهدیم.

بسیاری از ما -مردم ایران- خود را دانای کل می دانیم و در هر حوزه ای اظهار نظر می کنیم و این موجب شده که نقش کارشناسی و تخصص و علم کم رنگ شود، تصمیمات بدون پشتوانه عمیق دانش باشد و راه حل ها کمتر بر مبنای کارشناسی ارائه گردد.



کنترل کیفیت و ایمنی فرآورده های شیلاتی در تایلند 2

• کنترل های ایمنی مواد غذایی در شیلات تایلند

مدیریت شیلاتی در تایلند از سال 1901 میلادی (2444 تایلندی) با هدف جمع آوری مالیات و تعرفه از محصولات شیلاتی وضع شد. اطمینان از توزیع پایدار محصولات شیلاتی مصرف داخل و صادراتی از هدف های دیگر این برنامه بود. در سال 1921 این وظایف به مدیریت آبریز پروری، حفظ ذخایر آبریز، کنترل فصل صید، کنترل ادوات صید و اندازه ی مش های تورهای ماهیگیری و جلوگیری از استفاده از وسایل مضر ماهیگیری گسترش یافت. در سال 1926 معاونت حفظ جانوران دریایی تاسیس شد که در سال 1954 به معاونت شیلات تغییر نام داد. هدف ها و سیاست های توسعه ی ملی ماهیگیری شامل ماهیگیری در آب های تایلند، ماهیگیری در آب های دور، آبریز پروری و صنایع شیلاتی است. در سال 2003 دولت تایلند ساختار سازمانی شیلات این کشور را نوسازی کرد. ساختار جدید شیلات تایلند شامل 5 دفتر، 9 بخش / موسسه / مرکز است. کنترل ایمنی ماهی و فرآورده های شیلاتی به عهده ی دفتر تحقیق و توسعه ی آبریز پروری در ساحل، دفتر تحقیق و توسعه ی ماهیگیری آب های شیرین، دفتر تحقیق و توسعه ی ماهیگیری دریایی، دفتر مدیریت شیلاتی و بخش بازرسی و کنترل کیفیت ماهی است. وظیفه ی دفتر تحقیق و توسعه ی آبریز پروری در ساحل و توسعه ی ماهیگیری آب های شیرین شامل موارد زیر است:

آموزش کارشناسان و پرورش دهندگان؛

بازرسی از مراکز تکثیر و پرورش طبق استانداردهای موجود؛

بازرسی ورودی های مزارع پرورشی شامل غذا، پروبیوتیک ها، داروها و بچه ماهی / لارو میگو؛

ممیزی و تایید مراکز تکثیر و پرورش آبریان. دفتر تحقیق و توسعه ی ماهیگیری دریایی مسوول مراقبت های بهداشتی و زیست محیطی و شناسایی فلزات سنگین در صیدگاه ها و مناطق ماهیگیری است. نمونه برداری از میگو و تون وارداتی نیز به عهده ی دفتر مدیریت شیلاتی است. نمونه های دریافتی برای آزمایش و شناسایی داروها و مواد شیمیایی غیر مجاز در محصول به بخش بازرسی و کنترل کیفیت ماهی ارسال می شود. بخش بازرسی و کنترل کیفیت ماهی مسوول کنترل کلیه ی فرآورده های شیلاتی وارداتی / صادراتی و تطابق آن ها با استانداردهای مورد نظر است. مهم ترین وظایف بخش بازرسی و کنترل کیفیت ماهی عبارتند از:

- 1- اطمینان از اجرای اصول بهداشت مواد غذایی، اصول GMP و نظام کنترل کیفیت پیش گیرانه در واحدهای فرآوری آبریان؛
- 2- ممیزی و تایید اجرای اصول حصب در شرکت های فرآوری آبریان؛
- 3- ارایه ی خدمات آزمایشگاهی و صدور گواهی بهداشتی برای محصولات صادراتی؛
- 4- انجام اقدام های لازم برای اطمینان از عاری بودن مواد خام داخلی یا محموله های وارداتی از پس ماند های مواد شیمیایی، آلاینده های زیست محیطی، بیوتوکسین ها و عوامل بیماری زا.
- 5- انجام پژوهش برای بهبود کیفیت مواد خام، فنون فرآوری، نظام مدیریت کیفیت و نیز ابداع و توسعه ی روش های آزمایشگاهی معتبر و کارآمد.

• گروه های فنی

گروه های فنی مراکزی هستند که وظایف زیر را به عهده دارند:

- سیاست گذاری و تعیین روش های بازرسی و صدور گواهی؛
- توسعه و ارتقای نظام کنترل و بازرسی؛
- اطمینان از اجرای همیشگی مقررات و قوانین در کلیه ی تاسیسات شیلاتی؛
- جمع آوری و تدوین استانداردهای محصول؛
- توسعه ی روش های آزمایشگاهی؛
- مذاکره با کشورهای واردکننده ی محصولات شیلاتی برای اجرای استانداردها و انطباق با مقررات آن ها؛
- جمع آوری نتایج بازرسی مواد خام، محصول و محسوط زیست؛
- صدور گواهی HACCP و GMP و گواهی بهداشت؛
- آموزش و مشاوره به صنعت.

• آزمایشگاه مرکزی

آزمایشگاه مرکزی که در دفتر مرکزی شیلات تایلند در بانکوک قرار دارد نقش مهمی را به عنوان آزمایشگاه مرجع برای آزمون های شیمیایی، میکروبی، فیزیکی و حسی دارا است. در صورتی که نتایج آزمایش های انجام شده در آزمایشگاه های بخش بازرسی و کنترل کیفیت ماهی در مناطق مورد تردید واقع شود نمونه های مورد نظر برای تایید به این آزمایشگاه ارسال می شوند. نتایج به دست آمده به عنوان آخرین نتیجه برای همه قابل قبول خواهد بود. آزمایشگاه مرکزی هم چنین مرکز آموزش کارکنان بخش بازرسی و کنترل کیفیت ماهی نیز می باشد.



● مراکز آزمایشگاهی بخش بازرسی و کنترل کیفیت ماهی در استان ها

سه آزمایشگاه منطقه‌یی به نام های **Samutsakorn** در مرکز ، **Sonkhla** و **Suratthani** در جنوب تایلند واقع شده‌اند . فعالیت‌های این 3 مرکز به شرح زیر است :

- بازرسی از مزارع و کارخانه ها؛
- انجام آزمایش های شیمیایی؛
- انجام آزمایش های میکروبی.

تجربه‌ی تایلند در کنترل فرآورده‌های شیلاتی صادراتی ، صدور گواهی و قابلیت ردیابی محصول

صدور گواهی اجرای استاندارد (آیین کار) شیلات تایلند (CoC) در مزارع پرورش میگو شیلات تایلند دریافته است که میگو محصولی بسیار رقابتی است. کیفیت میگو برای عرضه به بازارهای خارجی باید عالی باشد. استاندارد پرورش میگو برای کنترل کیفیت و ایمنی محصول در سطح مزرعه و تطابق با استانداردهای جهانی تدوین شده است . تدوین این استاندارد بر اساس استانداردهای جهانی نظیر استاندارد هـای مدیریست زیست محیطی (ISO 14000)، کدکس مواد غذایی، استانداردهای فائو (آیین کار ماهیگیری مسوولانه به خصوص ماده‌ی 9) بوده است. این استاندارد (آیین کار) ها کلبه‌ی مراکز تکثیر و پرورش، کارخانه های تولید غذای آبریان، فرآیندکنندگان، توزیع کنندگان و صادرکنندگان را شامل می شود.

با اجرای این آیین کار تولید محصولی عاری از مواد شیمیایی / دارویی غیر مجاز تضمین شده ضمن آن که در بازار مصرف قیمت بالایی را به خود اختصاص می‌دهد. به همین دلیل محصول پرورشی به خصوص میگوی پرورشی در بازارهای داخلی و خارجی با تقاضای زیادی روبه رو است. درآمد به دست آمده از صادرات میگو باعث افزایش سطح زندگی پرورش دهندگان و بالا رفتن سوددهی این صنعت شده است. هر مزرعه‌ی پرورش آبریان که این آیین کار را اجرا کند، پس از بازرسی و ممیزی گواهی مربوط (CoC) را دریافت خواهد کرد.

● قابلیت ردیابی در میگوی پرورشی

شیلات تایلند پس از تولید با کیفیت میگو و اجرای برنامه‌ی ایمنی مواد غذایی، برنامه‌هایی را برای اجرای اصول ردیابی محصول در نظر گرفته است. این برنامه از مراکز تکثیر میگو شروع شده و تا سطح مزرعه، توزیع کنندگان و فرآیندکنندگان میگو ادامه می‌یابد.

در هر یک از مراحل یاد شده گواهی ردیابی محصول صادر می‌شود. در فرآیند فروش محصول این گواهی‌ها همراه گواهی بهداشتی خواهد بود. بر روی این گواهی محل تکثیر و پرورش میگو، مالک مزرعه، مقدار میگوی فرخته شده و یا خریداری شده و تاریخ آن‌ها ثبت می‌شود. شیلات تایلند مرجع ذی‌صلاح صدور گواهی ردیابی محصول است. برای تسهیل در صدور این گواهی ، این وظیفه به اتحادیه‌ی پرورش دهندگان میگو واگذار شده است.

● موافقت‌نامه‌ی به رسمیت شناختن متقابل بین تایلند و کانادا

موافقت‌نامه‌ی به رسمیت شناختن متقابل (MRA) یک موافقت‌نامه‌ی جهانی است که در آن ، کشورها ضمن هماهنگ کردن استانداردهای خود، عملیات بازرسی و کنترل کیفیت محصولات تولیدی یکدیگر را تایید می‌کنند. این موضوع، که در مقررات سازمان تجارت جهانی نیز مورد توجه قرار گرفته است ابزاری است که تجارت بین کشورها را آسان کرده و آن را بهبود می‌دهد. هدف اصلی MRA تایید اعتبار دستگاه های گواهی دهنده و اطمینان از تطابق روش های بازرسی محصول در کشور صادر کننده است. این کار با کاهش تناوب بازرسی در بندرهای ورودی و کم کرده موانع ترخیص کالا، موجب سهولت دادوستد می‌شود. موافقت‌نامه‌ی به رسمیت شناختن متقابل در سال 1997 بین شیلات تایلند و وزارت شیلات کانادا امضا شد. شیلات تایلند یک برنامه‌ی 10 ساله برای ارتقای سطح استانداردهای شیلاتی تدوین کرده است. این برنامه‌ها و موافقت‌نامه‌ها باعث جلب اعتماد مراجع بهداشتی خارجی و واردکنندگان فرآورده‌های شیلاتی شده است.

● نتیجه

شیلات تایلند در حال حاضر دارای نظام کنترل کیفیت ماهی و فرآورده های شیلاتی و ردیابی محصول است. پژوهش‌های مختلفی برای ارزیابی خطر در محصولات شیلاتی انجام شده است. در طول چرخه‌ی تولید محصولات شیلاتی گواهی‌های مختلفی نظیر **GHP , GMP , CoC** توسط شیلات تایلند صادر می‌شود. کارآیی و اثر بخشی HACCP توسط شیلات تایلند صادر می‌شود. کارآیی و اثر بخشی آزمایشگاه های کنترل و بازرسی تشدید شده است و در این میان بخش خصوصی مشارکت خوبی داشته است. برای ایمنی فرآورده‌های شیلاتی هماهنگی های مناسبی نیز با مراجع بهداشتی صورت گرفته است.

منبع: Virulhakul. Poonsap , 2014, Fish and Fishery Product Control System in Thailand , Dep. Of Fisheries, Bangkok, Thailand.

مترجم: دکتر امیر رضا شویکلو

برگرفته از پورتال سازمان شیلات کشور.



95/04/28: فعالیت 400 مزرعه پرورش میگو در کشور / معدوم سازی 8 استخر پرورش میگوی آلوده در بوشهر.
<http://www.farsnews.com/newstext.php?nn=۱۳۹۵۰۴۲۸۰۰۰۸۶۰>

95/05/03: صادرات 64 میلیون دلاری ماهیان یال اسبی از هرمزگان.
<http://www.irna.ir/fa/News//۸۲۱۶۱۸۴۹>

95/05/04: کره جنوبی و ایران همکاری در بخش شیلات را گسترش می دهند.
<http://www.irna.ir/fa/News//۸۲۱۶۳۰۷۷>

95/05/05: صادرات 100 تن ماهی کیلکا از مازندران به ترکمنستان.
<http://www.farsnews.com/newstext.php?nn=۱۳۹۵۰۵۰۵۰۰۰۵۴۷>

95/05/05: تولید ماهی در قفس به 20 هزار تن افزایش یافته است.
<http://www.irna.ir/fa/News//۸۲۱۶۵۴۰۴>

95/05/06: هدفگذاری در قفس برای تولید 84 هزار تن ماهی در قفس.
<http://www.irna.ir/fa/News//۸۲۱۶۵۹۷۴>

95/05/06: سه هزار تن ماهی هوور در آبهای جاسک هرمزگان صید شد.
<http://www.irna.ir/fa/News//۸۲۱۶۵۹۲۳>

95/05/06: سرمایه گذاری 3 میلیارد دلاری چین در حوزه شیلات ایران.
<http://www.irna.ir/fa/News//۸۲۱۶۵۹۰۷>

95/05/06: مدیرکل شیلات بوشهر: لنجهای صیادی برای صید میگو راهی دریا شدند.
<http://www.farsnews.com/newstext.php?nn=۱۳۹۵۰۵۰۶۰۰۰۳۹۶>

95/05/06: هیچ شناوری خارجی برای صید در آبهای ایران مجوز دریافت نکرده است.
<http://isna.ir/news//۹۵۰۵۰۱۰۳۹۹۰>

95/05/06: امسال سه بندر صیادی در هرمزگان به بهره برداری کامل می رسد
<http://www.irna.ir/fa/News//۸۲۱۶۶۸۵۰>

95/05/09: آماده سازی 20 مزرعه پرورش ماهیان خاویاری در گیلان.
<http://www.farsnews.com/newstext.php?nn=۱۳۹۵۰۵۰۹۰۰۰۵۰۰>

95/05/10: رئیس سازمان شیلات ایران: تامین بخش لجستیک پروژههای پرورش ماهی در قفس توسط ایزوایکو.
<http://isna.ir/news//۹۵۰۵۰۱۰۵۵۲۹>



آشنایی با شرکت جبل دماوند صبا



شرکت بازرگانی جبل دماوند صبا (سهامی خاص)

4- واردات از کشورهای اروپایی، آسیایی و آمریکای جنوبی در حوزه های: گوشت گوساله منجمد، ماهی صنعتی، افزودنی های خوراکی دام و طیور، انواع نهاده ها و...

شرکت بازرگانی جبل دماوند صبا با اتکاء به توانمندی های کشور در تبیین رسالت خود جهت ارائه هر چه بهتر خدمات به مردم عزیز ایران و در راستای رسیدن به مدیریت کیفیت گرا و ایجاد نوآوری در سرمایه گذاری، بطور مستقیم، اهدافی چون دست یابی به استانداردهای ملی و بین المللی در حوزه واردات، صادرات، تهیه و توزیع محصولات با کیفیت بالاتر، توسعه محصولات جدید، افزایش بهره وری و رضایت مشتریان، ایجاد برند برتر، نفوذ و حضور موثر در بازارهای داخلی، منطقه ای، فرامنطقه ای و بین المللی و تاثیر گذاری بر روند معادلات اقتصادی، تجاری و سرمایه گذاری در آنها، و بطور غیرمستقیم، رونق کسب و کار در جامعه، ایجاد فضای رقابت سالم در بازار داخلی، کمک به تنظیم بازار کالاهای مصرفی و تامین مایحتاج ضروری مردم در سید مصرفی خانواده ها را دنبال می کند.

شرکت بازرگانی جبل دماوند صبا (سهامی خاص) از شرکت های زیرمجموعه شرکت سرمایه گذاری صبا جهاد وابسته به صندوق بازنشستگی کشور، در شهریورماه سال 1368 با در اختیار داشتن کادری مجرب و سازمان یافته، فعالیت بین المللی خود را در سطح منطقه خاورمیانه، اروپا، آسیا و آمریکای جنوبی در حوزه های: تجارت مستقیم محصولات کشاورزی، مواد غذایی پروتئینی (انواع گوشت قرمز، انواع ماهی صنعتی، میگو و گوشت مرغ)، زعفران، خشکبار، غلات، حبوبات، میوه جات و مشارکت با شرکت ها و موسسات تجاری، اعتباری، بانک ها در کلیه زمینه های سرمایه گذاری، بازرگانی (در حوزه های مزارع و فارم های بزرگ کشاورزی) آغاز نموده است. در حال حاضر این شرکت روابط تجاری محکمی با شرکت های تولیدی و تجاری معتبر در اروپا، آمریکای جنوبی و آسیای شرقی داشته بطوریکه یکی از موفق ترین شرکت ها در منطقه خاورمیانه در تأمین گوشت قرمز و ماهی از کشورهای برزیل، استرالیا، کره جنوبی، غنا، اندونزی، تایلند و ویتنام بوده و از زمان تأسیس، با اجرای پروژه های موفق در حوزه های مختلف مانند: گوشت قرمز (گوساله و گوسفند)، گوشت مرغ، ماهی صنعتی، نهاده های دامی از جمله جو، گندم، ذرت و... انواع کنسانتره دام و طیور، پودر چربی و همچنین محصولات خام پتروشیمی و آهن آلات مانند فولاد و... توانسته است به جایگاه مناسبی دست یافته و اعتماد شرکاء تجاری خود را جلب نماید.

فعالیت های عمده شرکت جبل دماوند صبا

- 1- حضور موثر در بازارهای منطقه ای و بین المللی
- 2- ایجاد روابط تجاری و سرمایه گذاری بصورت مستقیم و مشارکتی با شرکت ها، موسسات تجاری، بانک ها و سازمان های خصوصی و دولتی در کشورهای همسایه، منطقه خاورمیانه، آسیا، اروپا، آمریکای جنوبی و آفریقا.
- 3- صادرات به کشورهای عراق، افغانستان، پاکستان، تاجیکستان، عمان و کشورهای اروپایی در حوزه های مختلف از جمله: مواد غذایی پروتئینی شامل: مرغ، گوشت قرمز، میگو، ماهی قزل آلا، زعفران، انواع کنسرو خصوصاً کنسرو مرغ و ماهی، افزودنی های خوراکی دام و طیور.



گزارش جلسات

در ادامه آقای بهرامی ارض اقدس رئیس کمیسیون ضمن انتقاد از وجود برخی محدودیت ها در شرایط احراز پست رایزنی از جمله شرط 10 سال سابقه کار دولتی در وزارت صمت، لزوم بازنگری در شیوه نامه گزینش و استقرار و شرح وظایف رایزنان جهت ایجاد وحدت رویه و هماهنگی در این خصوص و ایجاد زمینه بیارگیری فعالین اقتصادی معتبر در کشورهای هدف در نقش رایزنان تاکید کردند .

سپس دیگر اعضا و میهمانان نیز به ارائه دیدگاه های خود در این خصوص پرداخته و به اهم موارد زیر اشاره نمودند:

- ضرورت هماهنگی و تشریک مساعی بیشتر کارشناسان اقتصادی سفارتخانه ها با رایزنان بازرگانی .

- پیشنهاد الگوبرداری از سایر کشورها در این زمینه و واگذاری نمایندگی تجاری به فعالین اقتصادی بزرگ مستقر در کشور هدف و همچنین استقرار آنها در محلی خارج از فضای سفارتخانه ها همچون مراکز تجاری به منظور ایجاد بستر لازم بکرایرقراری تعامل و ایجاد اعتماد بیشتر در طرفین تجاری .

- لزوم تلاش برای برنامه ریزی جهت بهبود عملکرد و کیفیت کار رایزنان بازرگانی در ایجاد بانک های اطلاعاتی فعالین اقتصادی دو کشور و برگزاری نشست های مشترک هدفمند جهت آشنایی و توسعه همیاری های دو جانبه .

- ضرورت ارزیابی عملکرد و خروجی های رایزنان در ارائه خدمات به بخش خصوصی طی 20 سال گذشته .

- پیشنهاد استقرار رایزنان در اتاق های مشترک دو کشور جهت اجتناب از محدودیتهای سیاسی حضور آنها در سفارتخانه ها .

- انتقاد به ضعف اطلاعاتی و عملکرد نامناسب رایزنان در کشورهای مهم شریک تجاری همچون هند و امارات و عدم ارائه اطلاعات تجاری و کمک به پیگیری مشکلات حقوقی فعالین اقتصادی در این کشورها .

- تاکید بر لزوم پیگیری تقویت نقش موثر اتاق به عنوان نماینده بخش خصوصی در این فرآیند از طریق درج نام اتاق بازرگانی در شیوه نامه گزینش، استقرار و ارزیابی عملکرد رایزنان بازرگانی .

- پیشنهاد دعوت از تعدادی از رایزنان بازرگانی موفق جهت ارائه اطلاعات و انتقال تجربیات خود در این زمینه سپس آقای بهرامی با اشاره به ایجاد شرایط جدید در دوران پسا برجام، بر لزوم تجدید نظر و اصلاح قوانین و آئین نامه های مربوط به روند گزینش و استقرار و همچنین بازنگری شرح وظایف رایزنان بازرگانی تاکید کرده و به منظور بهبود عملکرد و افزایش بهره وری رایزنان و همچنین حفظ شان کشور در کشورهای هدف، خواستار ایجاد بستر قانونی

جلسه کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات چهارشنبه 95/4/23 از ساعت 8 تا 10 در اتاق تهران با حضور: آقایان عباس آرگون - محمد امیر زاده - محسن بهرامی ارض اقدس - سید رضی حاجی آقامیری - مهدی شریفی نیک نفس - حمیدرضا صالحی - علیرضا کلاهی صمدی - محمد لاهوتی - مرتضی لطفی و 15 نفر میهمانان جلسه از جمله آقای حسن احمدی از اتحادیه صادرکنندگان آبریان ایران .

ابتدا آقای بهرامی ضمن خوشامدگویی به اعضاء و میهمانان ، به موضوع دستور جلسه در خصوص بررسی نحوه گزینش و استقرار رایزنان بازرگانی اشاره کرده و تاکید کردند که با توجه به محدودیت ها و مشکلاتی که در این فرآیند وجود دارد، بخش خصوصی از نهادهای ذی ربط از جمله وزارت امور خارجه، وزارت صنعت، معدن و تجارت و همچنین سازمان توسعه تجارت انتظار دارد که اهتمام جدی برای تقویت ظرفیت های این بخش در جهت کمک به جذب سرمایه گذاری خارجی و زمینه سازی برای انعقاد قراردادهای همیاری های مشترک را داشته باشند .

در ادامه آقای عباسقلی مدیر کل دفتر امور نمایندگی های سازمان توسعه تجارت ایران ضمن ارائه توضیحاتی در خصوص فرآیند گزینش، استقرار، شرح وظایف و ارزیابی عملکرد رایزنان بازرگانی خارج از کشور، به اهم موارد زیر اشاره نمودند:

- تشریح سابقه تاریخی شکل گیری روند اعزام رایزنان بازرگانی بر اساس تفاهنامه وزارت خارجه و وزارت صنعت در سال 73، مبنی بر اعزام 30 رایزن بازرگانی جهت استقرار در سفارتخانه کشورهای هدف تجاری - تبیین الزامات و شرایط مورد نیاز برای انتخاب افراد داوطلب به عنوان رایزن بازرگانی از میان کارمندان دولت با حداقل 10 سال سابقه حضور در وزارتخانه و 3 سال سابقه حضور در دفتر تنظیم روابط بین الملل و داشتن نمره 5/5 آیلتس

- تشریح فرآیند انتخاب و تعیین محل استقرار داوطلبین احراز پست رایزنی در کشور هدف در هیاتی با حضور نمایندگان دستگاه های ذیربط و همچنین پیگیری روند آموزش و ارتقاء دانش رایزنان در خصوص ظرفیت های همیاری دو کشور .



هزینه اموری چون اجاره غرفه در نمایشگاه ها و کمک هزینه انبار اعطا شود که ما پیشنهاد کردیم این دو با یکدیگر ادغام شود و 10 میلیون تومان به یکی از خدمات اعطا شود که البته مورد موافقت نمایندگان توسعه تجارت قرار نگرفت و قرار شد نظرات ما در این خصوص به آقای ویسه منتقل شود. در عین حال قابل ذکر است که بر اساس این بسته مشوقها، تنها صادرکنندگانی که حداقل یک میلیون دلار صادرات دارند، می توانند از این مشوق ها بهره بگیرند.

در پایان پس از جمع بندی موضوعات مطرحه توسط رئیس کمیسیون، اهم موارد ذیل توسط کمیسیون مصوب گردید:

-مقرر گردید کمیته ای با مسئولیت آقای بختیاری در خصوص بررسی فرآیند گزینش، استقرار و شرح وظایف رایزنان بازرگانی تشییل و جمع بندی آن به کمیسیون منعکس گردد، و همچنین موضوع در جلسات آتی کمیسیون با دعوت از تعدادی از رایزنان بازرگانی موفق، مورد جمع بندی نهائی قرار گیرد.

-مقرر گردید طی نامه ای به ریاست اتاق، پیشنهاد کمیسیون به دولت مبنی بر "تخصیص ردیفی از بودجه حاصل از عوارض در یافتی از کالاهای وارداتی و یا درصدی از منابع حاصل از درآمد مالیات بر ارزش افزوده به تامین منابع مالی لازم برای اجرای بسته مشوق های صادراتی" منعکس شود.

لازم برای ورود اتاق بازرگانی در فرآیند گزینش و استقرار رایزنان بازرگانی و یا حمایت دولت از تاسیس دفاتر تجاری اتاق های بازرگانی در کشورهای هدف شدند.

در ادامه دومین دستورجلسه در خصوص بازرنگری مصوبه حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی در چارچوب برنامه ملی پیشبرد برون گرایی اقتصاد ملی و تحقق اهداف توسعه صادرات غیرنفتی در سال 95، آقای بهرامی ارض اقدس ضمن گلایه از عدم توجه کافی مسئولین به نظرات بخش خصوصی در تدوین ویرایش نخست این بسته حمایتی، از آقای لاهوتی خواستند که در این خصوص توضیحات کاملی را ارائه نمایند. بر این اساس آقای لاهوتی نیز که به نمایندگی از اتاق در جلسات بازرنگری این بسته حضور داشتند ضمن ارائه توضیحاتی گفتند، پس از آن که بسته مشوق صادرات، بدون نظر بخش خصوصی تدوین و ابلاغ شده، اتاق به آن اعتراض کرد. این اعتراض مورد توجه معاون اول رئیس جمهوری قرار گرفت و ایشان نیز آقای ویسه را مامور رسیدگی به این اعتراضات کردند به نحوی که اکنون اجرای این بسته تشویقی متوقف شده تا اصلاحاتی بر آن اعمال شود.

بر این اساس جلساتی با حضور معاونت اقتصادی وزارت اقتصاد و دارایی و 9 نفر از مدیران سازمان توسعه تجارت برگزار شد، که ما نیز نکاتی را جمع آوری کرده و پیشنهادات خود را ارائه کردیم که خوشبختانه اکثر موضوعات اعتراضی مورد توجه قرار گرفته و اصلاحاتی در این بسته اعمال شد. بر این اساس در مشوق صادراتی سازمان توسعه تجارت، کارت بازرگانی حقیقی حذف شده بود که قرار شد کارت حقیقی مجدداً به این بسته مشوقها بازگردد. نرخ تسهیلات صندوق توسعه ملی برای صادرکنندگان نیز بین 14 و 16 درصد تعیین شده بود، که ما این استدلال را مطرح کردیم که با توجه به تورم 10 درصد، نرخ تسهیلات باید حداکثر دو تا سه درصد بالاتر از نرخ تورم تعیین شود که در این خصوص قرار شد برای بررسی کاهش نرخ سود تسهیلات، هیات امنای صندوق تصمیم گیری کند. همچنین در این بسته حمایتی، صرفاً اعتبار خریدار پیش بینی شده بود، که ما درخواست کردیم اعتبار فروشنده را نیز به این مشوقها اضافه کنند. ضمن آنکه 7 مورد کمک هزینه شرکت در نمایشگاه ها هم پیش بینی شده بود که از نظر ما رقم آن اندک بود که پس از رایزنی ها، در خصوص 5 مورد از این کمک ها توافقاتی حاصل شد.

در بخشی از آن چنین پیش بینی شده بود که 4 میلیون تومان و 6 میلیون تومان برای کمک هزینه اموری چون اجاره غرفه در نمایشگاه ها و کمک





سه شنبه 95/4/29 از ساعت 10/30 تا 12/30 - نهمین جلسه شورای مشورتی سازمان توسعه تجارت با موضوع ایجاد شرکت های بزرگ صادراتی در سازمان توسعه تجارت با حضور آقایان: افخمی، مودودی و یعقوبی و خانم توانا از سازمان توسعه تجارت و نمایندگان 21 تشکل سراسری.

خلاصه مباحث:

1- ابتدا موضوع جلسه تحت عنوان "علل و ضرورت ایجاد شرکت های بزرگ صادراتی و راهکارهای آن" توسط آقای مودودی معاون کل سازمان مطرح گردید. ایشان عنوان نمودند که بهر دلیل در اقتصاد کشور ما شرکت های بزرگ صادراتی شکل نگرفته اند و اکثر صادرات کشور توسط تعداد زیادی از شرکت های کوچک که متاسفانه در بازارهای جهانی با هم رقابت منفی میکنند انجام می شود. علاوه بر این مزایای ایجاد چنین شرکت هایی به شرح ذیل می باشد:

- توان بالای استفاده از فنون مذاکره در سطح بین المللی
- امکان برخورداری بهتر از نیروی انسانی کارآمد و متخصص در حقوق بین الملل برای حفظ منافع صادرکنندگان

- ایجاد زمینه برند سازی و توسعه بین المللی برند
- دارا بودن امکانات و توان کافی مدیریت زنجیره تولید صادرات
- امکان جذب کمک های دولتی
- توانایی ایجاد دفاتر تجاری در بازارهای هدف، اجاره انبار و حضور موثر در بازار

2- در ادامه نمایندگان بخش خصوصی مطالبی را عنوان نمودند که خلاصه آن ذیلاً طرح میگردد:

- اصل تشکیل چنین شرکت هایی با اهدافی که گفته شد خوب است ولی اگر قرار است با سرمایه بانک و توسط دولت تشکیل شود با اهداف کلان کشور و سیاست اقتصاد آزاد مغایرت دارد.

- در تشکیل این شرکت ها نظر تشکل ها را اخذ کنید تا اهلیت شرکت ها را تایید کنند.

- آیا موانع صادرات ما فقط نبود شرکت های بزرگ صادراتی است؟ مگر ما شرکت های بزرگی که الان داریم را حمایت می کنیم؟ چرا این ها هم روز به روز ضعیف تر می شوند. پس تنها با ایجاد این شرکت ها مشکل حل نمی شود و نقش پر رنگ دولت در اقتصاد مانع هر پیشرفت و موفقیتی است.

- اصل موضوع پذیرفتنی است لیکن شرکت بزرگ را باید به طور دقیق تعرف کنیم.

انجام بازرسی و کنترل محصولات آبریان در بازار خرده فروشی

در راستای وظایف اتحادیه و پیرو مصوبات جلسات قبلی و تصمیمات اخیر که با حضور شرکت های فعال در امر تولید و عرضه آبریان در سطح فروشگاه های کشور اخذ گردیده بود در مورخ 95/04/23 با نمونه برداری از محصولات شرکت های مختلف عضو اتحادیه طبق ضوابط کدکس اقدام به توزین، دیفراسست، شمارش و تعیین وزن دقیق و نیز بررسی کیفیت محصولات شد. نتایج حاصله برای تمام شرکت ها بصورت جداگانه ارسال گردیده و از شرکت هایی که شایستگی تقدیر داشته اند تشکر و تقدیر به عمل آمده و مواردی هم اخطاریه صادر شد خوشبختانه همه شرکت ها (اعم از دریافت کنندگان تقدیرنامه و یا اخطاریه) تماماً این اقدام را مورد تایید قرار داده و خواهان تداوم آن بودند.

این رویه در هر دوره زمانی تکرار خواهد شد تا نقاط ضعف و قوت ها مشخص گردد و تولیدات به سمت کیفی تر شدن هدایت شود. به همین دلیل تصمیماتی هم در زمینه تعدیلات قیمتی اتخاذ شده تا با واقعی شدن قیمت ها زمینه حمایت از تولیدکنندگانی که با تولید کیفی، خدمات بهتری به مشتریان ارائه می کنند فراهم گردد و مصرف کنندگان با پرداخت بهای واقعی قیمت، کالای خوب و با کیفیت تحویل گیرند.

قیمت میگوی تازه با سر و انامی در بازار ماهیچای تایلند

قیمت به baht تایلند

سایز	6 مرداد 95	7 تیر 95
40	195	200
50	190	195
60	180	180
70	165	175
80	160	165
90	150	160
100	140	155
تعداد کامیون	100	81



1- در ابتدا آمار سطح زیر کشت تا حال حاضر توسط آقای خدایی ارائه شد که بر اساس آن تا کنون در استانهای خوزستان، بوشهر، هرمزگان، و سایت های گواتر و گمیشان به ترتیب 400، 2900، 1600، 221 و 9 و 3 هکتار زیر کشت رفته (جمعاً 5520 هکتار) و کل ذخیره سازی حدود 1/6 میلیارد قطعه لارو بوده که انتظار تولید 18 هزار تن وجود دارد.

2- در ادامه، گزارش جلسات با ریاست صندوق بیمه محصولات کشاورزی و نیز جلسه در سازمان شیلات برای اصلاح آئین نامه پرداخت خسارت صندوق مطرح شد. آقای سنگانیان اظهار کردند که با توجه به تجربه چابهار، برای گرفتن خسارت حتماً باید از طریق نمایندگان مجلس اقدام شود. در این رابطه آقای بازرگان با آقای مرادی نماینده بندرعباس و آقای شهریاری با دو نماینده بوشهر هماهنگی خواهند کرد.

3- در رابطه با اصلاح قیمت میگوی اعلامی سال گذشته، مقرر شد که از شیلات خواسته شود که نسبت به بی اثر کردن نامه اداره کل شیلات بوشهر اقدام نماید. ضمناً با پرورش دهندگان هم صحبت شود و آنها نیز در این ارتباط فعال گردند.

4- آقای بازرگان اظهار نمودند که اساساً در دنیا هیچ کاری بدون بیمه پیشرفت نمی کند و در شرایطی که هیچ حمایتی صورت نمیگیرد چگونه انتظار سرمایه گذاری می توان داشت. ایشان پیشنهاد کردند که علاوه بر اقدامات فوق، نسبت به پیگیری بیمه خصوصی هم اقدام شود و کارهای گذشته تا رسیدن به نتیجه نهایی دنبال گردد.

5- از طریق تماس با آقای بخشنده و درخواست از ایشان و به کارگیری ارتباط نمایندگان (بخصوص نمایندگان خوزستان و بوشهر) مشکل بسته بودن سایت بیمه که مانع بیمه کردن مزارع شده، حل شود و از آنان خواسته شود که مشکل را بر طرف کنند.

6- آقای شهریاری بحث اعتراض به اخذ حقایقه توسط سازمان آب را مطرح کردند و به جهت منافات آن با توسعه آبریز پرووری یکی از مهمترین اقدامات جاری اتحادیه را پیگیری در این زمینه دانستند.

7- تحلیل وضعیت بازار میگو انجام شد. اگرچه بازی چینی ها در تلاش برای کاهش قیمت تا حدودی موفق بوده ولی باید توجه داشت که تولید هند ضعیف است و تقاضا هم قوی است و باید مدیریت کرد و ارزان فروشی نمود و با توجه به آن که تولید امسال حداکثر 18 تا 20 هزار تن است در زمینه فروش مشکل خاصی نخواهد بود. مگر آن که خدایی نکرده ناهماهنگی برخی پرورش دهندگان و صادرکنندگان مشکل درست کند.

- وجود مراکزی نظیر ستاد تنظیم بازار، هر تصمیمی را تو می کند. چه شرکت بزرگ و چه کوچک! ما تولید برای صادرات نداریم و تا آن هنگام که سرریز داخلی را می خواهیم صادر کنیم همین وضع را خواهیم داشت.

- ایجاد این شرکت ها برنامه خوبی است به شرطی که بسترها آماده شوند.

- ما شرکتهای بزرگ صادراتی را هم اکنون داریم؛ نظیر فولاد مبارکه و پتروشیمی و ... این شرکت ها نه تنها دردی از ما دوا نکرده بلکه نقشی انحصار گری را داشته اند و نباید دوباره در این دام بیفتیم.

- بهتر است شرکت های بزرگ صادراتی را جغرافیایی و منطقه ای ایجاد کنیم. مثلاً در حوزه روسیه و کشورهای CIS، کشورهای آفریقایی و ...

- تجربه منفی صندوق های توسعه صادرات یکی از نمونه های تصمیمات غلط در این زمینه است که توسط عده ای سود جو و فرصت طلب با استفاده از یک خط که در برنامه سوم آمده بود بدون هیچ پیش زمینه ای و نقشه راهی ایجاد شدند و نتیجه آن را هم مشاهده می کنیم که چه معضلاتی برای کشور درست کرده اند.

- البته ما نگران این هستیم که این شرکت ها نقصان داشته باشند و تجارب تلخ گذشته تکرار شود ولی این نباید مانع شود که حرکت نکنیم. پیشنهاد می کنیم که یک دفعه هیجانی نشویم و چندین شرکت درست کنیم بلکه به صورت نمونه، یک یا دو شرکت ایجاد کنیم و با رفع نقایص آن توسعه دهیم.

- جلوی شرکت های بزرگ موجود را نگیرید. ایجاد شرکت بزرگ دولتی پیش کش! دولت پایش را کنار بکشد همه چیز درست می شود.

3- در ادامه آقای مهندس افخمی مجدداً بر ضرورت حمایت از تشکیل این شرکت ها تاکید کردند و اظهار نمودند که در این جریان دولت فقط تسهیل گری خواهد کرد و هیچ دخالت حقوقی نخواهد داشت این خود بخش خصوصی هستند که باید این راه را بروند و البته حمایت های دولت هم معطوف به حمایت از شرکت های بزرگ و زنجیره ها خواهد شد.

گزارش چهارمین جلسه هیئت مدیره اتحادیه که از ساعت 16 تا 18/30 روز دوشنبه 95/4/28 در دفتر اتحادیه تشکیل شد و موارد ذیل مورد بحث قرار گرفت:



- اجرای بدون تبعیض قانون - ایجاد فضای رقابت

- کاهش دخالت دولت - حرکت در جهت آزاد سازی اقتصادی

اگر حتی مشکلات دیگر را حل نکنیم ولی در جهت این چهار خواسته اخیر با جدیت حرکت کنیم، خیلی از مشکلات حل خواهد شد.

در ادامه آقای دکتر سید فرشاد فاطمی استاد دانشگاه و مشاور کمیسیون صنعت اتاق تهران گزارشی از یک پایش مهم در حوزه رقابت پذیری صنایع مختلف کشور ارائه کردند که البته اعداد و ارقام مفصلی داشت که گزارش آن را در گروه "تولید و تجارت آبریان" قرار دادیم.

از نکات مهم و جالب این گزارش جدول ذیل بود:

شرح	سهم از تعداد	سهم از ارزش افزوده	سهم در اشتغال
بنگاه های بالای 400 نفر	3	65%	35%
" 400 تا 500 نفر	28,5	28%	45%
" زیر 50 نفر	68,5	7%	20%

یکی از نکات بسیار مهم هم همین است که متأسفانه بدلیل شرایط خاص حاکم بر اقتصاد کشور، تعداد شرکت هایی که در یک پروسه عادی و با سپری کردن مسیری منطقی بزرگ شده باشند؛ نداریم. این یک ضعف بزرگ است که در کشور ما شرکت های بزرگ به یکباره بزرگ خلق می شوند و اکثراً رانتی هستند همین مسئله فضای رقابت را تخریب می کند.

مهمترین کار در خصوص ایجاد فضای رقابت پذیری که باید در کشور ما به آن توجه شود این است که راه را برای بزرگ شدن شرکت های کوچک

مکاتبات

در دو هفته گذشته 35 نامه صادره و 26 نامه وارده داشتیم.

نامه های صادره شامل چهار نامه به سازمان دامپزشکی، سه نامه به ماینده گی محترم ولی فقیه در دامپزشکی، چهار نامه برای سازمان شیلات، دو نامه فروشگاه های زنجیره ای بوده و به آزمایشگاه صنایع غذایی و اتاق بازرگانی هر کدام یک مورد نامه نگاری کردیم. اعضای اتحادیه هم مخاطب 20 نامه اتحادیه بودند. مکاتبات دامپزشکی شامل اعلام برنامه سفر جدید برای اعزام کارشناسان کنترل بهداشتی و کیفی به هندوستان، شرح آنالیز محصول خاویار پرورشی بلوگا جهت صدور پروانه بهداشتی و درخواست از سازمان برای خروج از انفعال در موضوع بیماری لکه سفید و نهایتاً تشکر از آقای دکتر خلیج بابت حضور در مزارع پرورش میگو بود.

8- مقرر شد که دبیرخانه نامه ای به آقای دکتر شریعتمداری معاون اجرایی رئیس جمهور بنویسید و برای طرح مسایل اساسی تقاضای وقت ملاقات کند و آقای شهریار هم دنبال کنند که این جلسه تشکیل شود. جلسه در ساعت 18/30 با ذکر صلوات خاتمه یافت.

گزارش جلسه سمینار رقابت پذیری در اتاق تهران

به همت کمیسیون صنعت اتاق تهران سمیناری با حضور آقایان دکتر فاطمی، شکر خدایی و پور قاضی (رئیس کمیسیون) در 1395/05/05 در اتاق تهران برگزار شد که مورد استقبال خوب نمایندگان تشکل ها نیز قرار گرفت.

ابتدا آقای پور قاضی نکات جالبی از آسیب شناسی مشکلات عدم رقابت پذیری در صنایع کشور بیان فرمودند که اهم آنها به شرح ذیل است:
- تشکل های صنوف ما عمیق نیستند و به مسائل سطحی می نگرند.
- همواره مشکلات را بیرون از صنف و از ناحیه دولت می انگارند در حالی که همه مشکلات این چنین نیست.

همه فکر می کنند همه چیز را می دانند! تشکل ها برنامه ای برای برون رفت از مشکلات ندارند و از خدمات کارشناسی استفاده نمی کنند.
- نگاه مدیریتی بنگاه ها (و تشکل ها) اشکال دارد و آن ها هیچ وقت خود را نقد نمی کنند.

- نگاه کم رنگ به بهره برداری نیروی انسانی، انرژی و سرمایه وجود دارد.
- سرمایه گذاری در اتوماسیون و تکنولوژی بسیار کم انجام می شود.
- بخش های پژوهشی و R & D، خلاقیت و نوآوری در واحد ها بسیار ضعیف است.

در پایشی که انجام شده تقریباً اکثر واحد های صنعتی این مشکل را دارند ولی در عین حال در همین شرایط که بسیاری از واحد ها تعطیل شده یا ورشکسته شده اند، واحدهای فراوانی هم داشتیم که نه تنها بر مشکلات پیروز گشته اند بلکه توسعه هم داشته اند.

ما مدیران متوازن نداریم؛ مدیر متوازن مدبری است که 50% نیرویش را به داخل تشکل یا بنگاه خود معطوف می کند ولی ما معمولاً بیشترین نیرو را در خارج از مجموعه و برای گرفتن امتیاز صرف می کنیم.

مدیران بنگاه ها و تشکل ها اکثراً وقت خود را صرف گرفتن امتیازات ویژه می کنند و این اصلاً خوب نیست. ما باید به دنبال این چیزها باشیم:



واقعاً باید به معجزه رسانه و اثر گذاری بی چون و چرای آن ایمان آورد! یکی دو گزارش از کند شدن فعالیت مجازی گروه "تجهیزات شیلاتی" کافی بود که مدیر گروه خود واقعی خویش را نشان دهند و به بیکاره گروه را به همان حال و هوای اولیه و بمباران اطلاعات تجهیزات شیلاتی بازگردانند. دست مریزاد به آقای مهندس اسماعیلی و همکاران پرتوانشان خصوصاً مهندس رنجبر که با ارائه اطلاعات دقیق، معرفی نمونه محصولات، پاسخ به سوالات و رفع اشکال ها و ارائه راهنمایی های کاربردی حقیقتاً فضای کسب و کار این حوزه را به سمت و سوی بهبود پیش برده اند.

کار این گروه تا آنجا بالا گرفت که عضو خارجی هم اضافه شد و کلی ارتباطات در این رابطه ایجاد گردید. همچنین طبق آخرین تصمیمات (البته اگر موقتی نباشد) ظاهراً قرار شده است که روزهای زوج مباحث با مسؤلیت یکی از متخصصین پیگیری شود.

"صمپا" در مدت اخیر مباحث کشت و پرورش آبریان - با تکیه بر میگو - را همچنان بطور تخصصی پیش برده و در این مدت از وبلاگ آقای دکتر قوامپور با عنوان "آبریستان" مطالب بیشتری را نقل کرده است. البته این اواخر (سه چهار روز اخیر) تعداد مطالب به روزانه حدود 10 مطلب کاهش پیدا کرده بود که احتمالاً مربوط به سرگرم شدن مدیر خارج نشین آن در سایر گروه های شیلاتی - اعم از پرورش دهندگان ماهیان گرمابی، قفس، ماهیان دریایی، تولید و تجارت آبریان و خلاصه هرکجا که بوی ماهی به مشام برسد - است. یکی از امتیازات ارزشمند این گروه استفاده از آخرین فیلم ها و تصاویر جدید مرتبط با آبرزی پروری و خصوصاً میگو و تیلپیا است که واقعاً نقش سازنده و مفیدی دارد و باید باز هم از دست اند کاران آن و خصوصاً آقایان مهندس موسی زاده و دکتر قوام پور تقدیر و تشکر کرد. "گروه پرورش ماهی در قفس" به مدیریت مهندس ترکمانی به آرامی مباحث حوزه خود را اطلاع رسانی می کند و البته اخبار بازدید آقای دکتر صالحی و همراهانشان از طرح های ماهی در قفس هرمزگان و قشم و آمارهای اعلام شده حول و حوش آن مورد تردید برخی از اعضا قرار گرفت ولی بطور کلی آن چه از اخبار و اطلاعات این گروه استنباط می شود، رشد و توسعه قابل قبول این بخش است که به شدت مورد حمایت دولت می باشد.

گروه "تکثیر و پرورش ماهیان دریایی" با بیش از چهارصد عضو، منعکس کننده اخبار امیدوار کننده ای در حوزه تکثیر ماهیان آب شور نظیر هامور، شانگ، -، جلبک های دریایی، صدف و حتی ماهیان زینتی آب شور است. با مروری بر اطلاعات ارائه شده در این گروه، رشد و توسعه این بخش به خوبی قاب درک است و ان شاء... که همچنان این روند ادامه داشته باشد.

گروه های "تولید و تجارت آبریان" و "گفتگوی شیلاتی" هم مطابق رویه گذشته خبرهای مرتبط با شیلات و آبریان و نیز مباحث عمومی حوزه اقتصاد را کما فی السابق رصد می کنند و هر از گاهی هم بحث و گفتگو میان اعضا پیش می آید که اکثراً ختم به خیر می گردد.

نمایندگی ولی فقیه شامل تعیین سهم هر شرکت بابت واردات از اسپانیا، همکاری در خصوص واردات از اروگوئه و تاییدیه پرداخت سهم یکی از اعضا بابت اعزام ناظرین محترم می باشد. چهار نامه سازمان شیلات خطاب به آقای دکتر صالحی بابت برخورد فعال در مسئله بیماری لکه سفید و دیگری با موضوع رایزنی ایشان با دامپزشکی جهت صادرات سایر آبریان پرورشی (غیر میگو) به اتحادیه اروپا و نیز دریافت مجوز برای یکی از اعضا جهت تولید انواع آبریان خارج از ایران و یک نامه هم خطاب به آقای دکتر گلشاهی در خصوص پیشنهاد اتحادیه در خصوص نرخ پایه اقلام صادراتی بود. مهمترین مکاتبات اعضا، دو مورد شرکت های تولید کننده بودند که یکی اعلام نتایج بررسی کنترل کیفی اتحادیه بر روی انواع محصولات عرضه شده در فروشگاه های زنجیره ای و دیگری اعلام شرایط حضور در sms پروموشن فروشگاه ها در مرداد ماه بود. با شرکت های وارد کننده هم مکاتبه ای داشتیم در خصوص اظهار نظر در زمینه انعقاد تفاهم نامه با اتحادیه آبریان کشورهایی که به ایران صادرات دارند، داشتیم.

نامه های وارده شامل اعضا (6)، اتاق بازرگانی (7)، کنفدراسیون صادرات (2)، سازمان توسعه تجارت (2) سازمان شیلات (3) شرکت های برگزار کننده همایشهای بین المللی (3)، وزارت ص م ت (دعوت به جلسه)، سفارت نروژ و دفتر توسعه صادرات وزارت جهاد هر کدام یک نامه بود.

مکاتبات اعضا با اتحادیه شامل درخواست شرح آنالیز خاویار پرورشی برای اخذ پروانه تولید، تخفیفات اعلام شده به فروشگاه زنجیره ای (3)، اعلام هزینه سفر اعزام ناظر محترم شرعی به اسپانیا، تولید و بسته بندی انواع آبریان در خارج از کشور بود. نامه های اتاق دعوت به جلسه و دوره آموزشی، شرایط تجلیل از کارآفرینان برتر، طرح تقیح قوانین مالیاتی کشور و تشکر اتاق ایران و چین از اتحادیه بابت نظرات کاربردی تسهیل صادرات در نشست مشترک دو کشور را شامل بود.

کنفدراسیون صادرات نیز یک مورد دعوت به جلسه اتاق فکر و دیگری اصلاح دستور العمل مالیاتی بود. سازمان شیلات یک مورد آقای دکتر عبدالحی دعوت جلسه در خصوص تدوین استاندارد های آبرزی پروری داشتند و یک مورد آقای دکتر گلشاهی اطلاع رسانی نمایشگاه های ارمنستان، اکراین و روسیه و آخری نیز رئیس محترم سازمان آقای دکتر صالحی درخواست لوگوی اتحادیه جهت نمایگاه آبرزی پروری را داشتند.

وزارت ص م ت نیز نمایشگاه مسقط - عمان را اطلاع رسانی نموده، سفارت نروژ پاسخ نامه اتحادیه در مورد انعقاد تفاهم نامه با اتحادیه آبریان آن کشور و دکتر شجری (رئیس دفتر توسعه صادرات) معرفی شرکت های واجد شرایط استفاده از امتیازات کریدور سبز گمرکی توسط اتحادیه را خواستار بودند.