

## ۷ میلیارد دلار امکان آرزآوری صادرات فولاد

صنایع فولاد در چند ماه اخیر ماهانه به‌طور متوسط یک میلیون تن به ارزش بیش از ۵۰۰ میلیون دلار صادرات داشته است.

امیر صباغ مدیر اقتصادی و توسعه سرمایه‌گذاری ایمیدرو با بیان این مطلب گفت: در تلاشیم امسال بتوانیم از ۱۰ میلیون تن صادرات فولاد عبور کنیم تا ارزش آوری ۶ تا هفت میلیارد دلاری نصیب کشور شود. صباغ افزود: تولید فولاد کشور براساس گزارش اینجمنر جهانی فولاد از ابتدای سال تاکنون ۲۸ میلیون تن بوده که درمقایسه با سال گذشته بیش از هشت درصد رشد داشته است.وی با بیان اینکه ایران جزو ۱۰ کشور برتر تولید فولاد در جهان است، بیان داشت: امسال قیمت جهانی فولاد مناسب بود و فولادسازان کشور با بهره‌گیری از این فرصت، در تولید و صادرات رشد خوبی داشتند. مدیر اقتصادی و توسعه سرمایه‌گذاری ایمیدرو درباره سیاستگذاری جدید بانک مرکزی درخصوص تعیین ارز ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومان نیمایی اظهار داشت: اکنون قیمت‌های فولاد در بازار کشورمان براساس رقابتی که وجود دارد بالاتر از نرخ نیمایی است و این موجب می‌شود قیمت بازار داخل از صادرات گران‌تر باشد. بنابراین صادرات فاقد توجیه است. البته این موضوع موقت است و با وصل شدن گاز طبیعی، رشد تولید باعث عرضه مازاد، کاهش قیمت داخلی و صادرات مجدد اقتصادی می‌شود.

## ۳۰ میلیارد دلار امکان درآمذزایی صنعت مس

اجرای ۳۲ طرح جدید، تولید کنونی ۲۴۰ هزار تنی کاتد مس کشور را به یک میلیون تن افزایش خواهد داد. امید قالیباف سخنگوی وزارت صنعت، معدن و تجارت با بیان این مطلب در توییت نوشت: توسعه صنعت مس یکی از مسیرهای بی‌بدیل پیشرفت کشور است. البته اکنون از نظر ذخایر مس تنها با هفت درصد اکتشاف در جایگاه پنجم جهان هستیم. مشاور وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: از آنجا که درآمد این صنعت تا ۳۰ میلیارد دلار قابل پیش‌بینی است، در حال حاضر ۳۲ طرح جدید با ۱۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در دستور کار است. ایران با دارا بودن یک درصد از جمعیت جهان، بیش از ۶ درصد ذخایر مس دنیا را داراست. در حال حاضر مس موجود در کشور بیش از ۶ برابر جمعیت است و با اکتشافاتی که تاکنون انجام شده رتبه پنجم در دنیا را کسب کرده‌ایم که با تداوم کار اکتشاف، این رتبه نیز بهبود خواهد یافت. همچنین عدم انجام اکتشافات کافی، کمبود ماشین‌آلات و تجهیزات، بی‌توجهی به اولویت‌های معدنی در سال‌های گذشته، از جمله عوامل عقب‌افتادگی‌ها در صنعت مس به شمار می‌آید.

## رشد ۷ درصدی فروش شرکت‌های معدنی

جمع فروش ۹۰ شرکت بزرگ بورسی فعال در زنجیره معدن طی آذرماه ۱۴۰۱ به بیش از ۵۷۲ هزار میلیارد ریال رسید که جهش هفت درصدی نسبت به آبان‌ماه دارد. به گزارش ایرنا از آمارهای منتشره، فروش تجمعی ۹ ماهه شرکت‌های یاد شده در هم‌سنجی با پارسال (ماه ۹ه ۱۴۰۰) تقریباً بدون تغییر بوده است. سهم تقریبی شرکت‌های معدن و صنایع معدنی از مجموع فروش ۹ ماهه شرکت‌های بورسی ۱۶ درصد است. به اعتقاد کارشناسان، با تقویت قیمت‌های جهانی و رشد دلار در بازار و معاملات بورس کالا، شرکت‌های حوزه معدن و صنایع معدنی شاهد رشد سودآوری و فروش هستند. همچنین فروش هشت ماهه امسال این گروه نیز رشد ۱۱ درصدی داشته که معادل ۱۶درصد کل ارزش فروش شرکت‌های بورسی است.

## کاهش قیمت خودروهای بورسی

در راستای پاسخ به نیاز بازار، برای افزایش عرضه خودروها در بورس، کالا گروه صنعتی ایران‌خودرو برنامه‌ریزی کرده و قصد دارد تعداد دفعات عرضه در بورس کالا را از یک روز در هفته به دو روز در هفته افزایش داده و طی هفته پیش از ۱۰ هزار دستگاه را در بورس کالا عرضه کند.
ایران خودرو با تأکید بر اینکه خودروها در بورس کالا بر اساس قیمت‌های مصوب عرضه می‌شوند، اعلام داشت: در طول هفته اخیر، عرضه ۲۰۷ در بورس کالا با کاهش قیمت مواجه بوده و مشتريان توانستند این خودرو را با قیمت پایین‌تری نسبت به عرضه قبلی خریداری کنند.بر اساس این گزارش قیمت پژو ۲۰۷ در ۲۰ هفته گذشته و دومین عرضه در بورس کالا کاهش‌ی بوده و این در حالیست که قیمت این خودرو با افزایش یا کاهش قیمت ارز در نوسان بوده است.

## الزام تولیدکنندگان کفش به ارائه گارانتی

ظرفیت تولید سالانه انواع کفش و پاپیوش ۲۷۰ میلیون جفت است و ۵۰ هزار نفر در ۱۱ هزار واحد صنعتی کیف، کفش و چرم و غیره شاغل هستند. همچنین ۹۰ ماهه امسال تولید کفش ۱۵۰ میلیون جفت و تولید انواع چرم ۱۰ میلیون فوت مربع بوده است.

محسن گرچی مدیر کل دفتر صنایع منسوجات و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت از پیگیری برای ارائه گارانتی کفش خبر داد و گفت: بخشی



از تولیدی‌ها الان هم گارانتی شش ماهه تا دو ساله دارند. اما دفترصنایع نساجی پیگیری می‌کند که فرهنگ گارانتی در صنعت کفش گسترده شود که هم به نفع مصرف‌کننده و تولیدکننده گرجی با بیان اینکه تلاش وزارت صمت تأمین مواد اولیه با قیمت مناسب است، برنامه‌ریزی برای تخصیص شهرک‌های صنعتی تخصصی صنعت کفش، پیگیری مشکل پساب چرم‌شهر، پیگیری در حوزه‌های فناوری مثل چرم سبز و توسعه صادرات را از جمله برنامه‌های وزارت صمت برشمرد.مدیر کل دفتر صنایع منسوجات و پوشاک وزارت صمت با بیان اینکه عراق از بازارهای خوب کفش ایران است و به خاطر مناسبات فرهنگی هم استقبال بیشتر است، تصریح کرد: اعتقاد نداریم باید الزام کنیم که صادرکننده، کیفیت را بالا ببرد، اما اگر صنعت استقبال کند آمادگی داریم از سازمان ملی استاندارد هم کمک بگیریم.

### صادرات یکصد میلیون داری و بازار بکر روسیه

رسول شجری رئیس اتحادیه کفاشان دست‌دوز تهران هم گفت: متوسط صادرات تولیدات کیف، کفش و محصولات چرم ایرانی در سال‌های گذشته افزون بر یکصد میلیون دلار بوده است. شجری با اشاره به اینکه عمده‌ابن صادرات کیف و کفش به کشورهای عراق، جمهوری آذربایجان و افغانستان انجام می‌شود، روسیه را بازاری پرپتانسیل برای صادرات این دسته از محصولات ایرانی برشمرد و یاد آواز شد: در گذشته تلاش‌هایی برای حضور و نفوذ هرچه بیشتر در این بازار انجام شد و حتی برای واحدها در این کشور مستقر شده بودند، اما به دلیل پاروای مشکلات و تحریم‌ها ممکن نشد.رئیس اتحادیه کفاشان دست دوز تهران خاطر نشان کرد: امروز با حمایت‌های ویژه وزارت صمت، سازمان توسعه تجارت و سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، امدها برای حضور پررنگ در بازار روسیه بیشتر شده که به نظر می‌آید در سال ۱۴۰۲ بتوانیم، در بازار روسیه حضوری قوی داشته باشیم.

## بررسی افزایش تجارت تهران – مسکو در گفت‌وگو با فعال اقتصادی ایران در روسیه

# دستور پوتین درباره اولویت خرید کالا از ایران

## اتاق بازرگانی از حالت خودمانی بیرون بیاید / برخی از اعضای اتاق بازرگانی اصلاً تاجر و بازرگان نیستند و هیچ فعالیت اقتصادی انجام نمی دهند



<b>■ وقتی در اتاق‌های مشترک بازرگانی و خاصه اتاق مشترک ایران و روسیه کسانی حضور دارند که تاجر نیستند و حتی در زمینه صادرات و واردات کار نمی‌کنند و دانشی هم ندارند، چگونه می‌توان انتظار داشت که روند تجارت کشور متحول شود؟</b>	<b>■ پارلمان خودمانی خارج کند ■ با اقداماتی که دولت سیزدهم و به خصوص سازمان توسعه تجارت طی چند وقت اخیر انجام داده و در حال پیگیری است، امیدوارم کاستی‌های ۸ سال دولت دوازدهم جبران شود ■ نمی‌توان تمام مشکلات اقتصادی را به گردن دولت انداخت، علم اقتصاد و تجارت هم می‌گوید دولت تنها بخشی از این امر محسوب می‌شود. در واقع دیپلماسی و مهیا کردن شرایط ورود به بازار هدف از جمله وظایف دولت است اما بخش عمده آن که حضور در بازارهای صادراتی است وظیفه اتاق‌های بازرگانی و هیات‌های تشکیل شده توسط آنها است</b>
<b>■ ساختار فعلی اتاق بازرگانی و نحوه مدیریت آن در همگرایی اقتصادی با کشورها درست نیست و این امر مشکل ریشه‌ای ما است. در این راستا باید با ترک فعل‌ها و مفسده‌ها برخورد شود، با ایجاد چنین شرایطی هیچ کشوری در منطقه نمی‌تواند جلودار ایران باشد و از این پیشی بگیرد</b>	<b>■ دولت اگر ضوابط همگرایی اقتصادی را مشخص کند، می‌تواند مدیران خود را بر اساس آن ارزیابی کند. یکی از سِمَت‌های اثرگذار در امر صادرات، استانداران هستند</b>

بدانیم توان تولیدی کشور هدف، سلیقه و نیاز آنها چیست . مسئول این تحقیقات، اتاق مشترک ایران و روسیه است که متأسفانه در این خصوص کاری انجام نداده است. در مسکو نمایشگاه سه ساله‌ای برنامه‌ریزی شده است که البته قبل از آن بر روی شبکه‌های فروش و توزیع در ۲۰ استان کار مطالعاتی و تحقیقاتی صورت گرفته و مدلی تعریف شده که طبق آن یک شرکت نمایشگاهی دائم ایجاد شود. به علت اینکه کمپانی‌های

بزرگ تمایلی به خرید کالا از واسطه ندارند و صرفاً قصد دارند با خود تولیدکننده در ارتباط باشند بنابراین در نمایشگاه یاد شده تولیدکننده و خریدار بدون واسطه در کنار هم قرار می‌گیرند. اینگونه فعالیت‌ها است که می‌تواند برای کشور اشتغال ایجاد کند. اگر قرار است معیشت مردم تغییر کند و رضایتمندی در جامعه ایجاد شود تنها راه توسعه صادرات است. تجار باید سعی کنند که از منابع موجود استفاده بهینه کنند. وقتی چرخه اقتصاد کشور فعال می‌شود، همگرایی اقتصادی با همسایگان که مدنظر دولت سیزدهم است، محقق خواهد شد. از سوی دیگر نباید فراموش کنیم این طرح یکی از اقدامات دلسوزانه دولت است. بر این اساس ضرورت دارد تولیدکنندگان به گونه‌ای رفتار کنند تا مشتریان خود را از دست ندهند و برای رفع نیاز کالایی کشورهای هدف به دنبال مذاکره باشند تا بتوانند محصولات خود را به فروش برسانند. اما متأسفانه چنین نیست و شاید علت این است که بخش‌های دولتی یا خصولتی برایشان اهمیت ندارد که به دنبال مشتریان بالقوه بروند و آنها را تبدیل به بالفعل کنند. بر این اساس سیاستگذاران می‌توانند مدیران را با توجه به فعالیت صادراتی تعیین کنند.

### ■ به نظر شما مدیران نگاه صادراتی ندارند؟

دولت اگر ضوابط همگرایی اقتصادی را مشخص کند، می‌تواند مدیران خود را براساس آن ارزیابی کند. یکی از سبمت‌های اثرگذار در امر صادرات، استانداران هستند. آنها در یک استان نقش مهمی به عهده دارند؛ اگر کاستی‌هایی در استان‌های مهم صادراتی وجود دارد، دولت ابتدا باید این امر را از استانداران پیگیر باشد. در واقع تجار با واحدهای تولیدی یک نقطه کوچک از بخش اقتصاد صادراتی محسوب می‌شوند که در سیستم صادرات و زنجیره تأمین نقش آفرینی می‌کنند. برای رسیدن به نتیجه مطلوب باید «مدیریت زنجیره تأمین» را در کشور حاکم کنیم. از سوی دیگر باید رابطه دانشگاه با واحدهای صنعتی در زنجیره تأمین افزایش دهیم، زیرا این امر از اهمیت زیادی برخوردار است و طوری که هیچ کشور صنعتی و پیشرفته‌ای از این امر غافل نمی‌شود. کشورهای توسعه‌یافته از دلیل هم یک ریال قرارداد منعقد نشد. دلیل کارها و مدیریت‌ها اشتباه است و عملاً هدرداد منابع است. در صورت حاضر شکل برگزاری نمایشگاه‌ها تغییر کرده است. بر این اساس اول باید بررسی بازار داشته باشیم تا

خصوصی مشارکت بگیرند. در حال حاضر در یک شرایط بسیار خاص و مطلوب قرار داریم که باید از آن استفاده کنیم. فرصت‌هایی که در حال حاضر وجود دارد دائمی نیست و محدودیت زمانی دارد و اگر از آنها استفاده نکنیم، باخته‌ایم.

**■ برای ورود ایران به بازار روسیه تلاش‌های متعددی صورت گرفته است، اما به نظر می‌رسد هنوز نتوانسته‌ایم در این بازار نقش آفرین شویم؛ علت چیست؟**

علم بازاریابی درباره حضور در بازارهای صادراتی می‌گوید اگر قصد دارید بازاری را به عنوان بازار هدف انتخاب کنید اولین گام این است که در آن کشور مطالعات اجتماعی انجام دهید تا به خوبی نیاز بازار هدف را شناسایی کنید. یکی از مباحث مربوط به تجارت مهیا کردن شرایط ورود به آن بازار است؛ این مهم به دیپلماسی اقتصادی مربوط می‌شود. در این خصوص جلساتی برگزار و مذاکرات متعددی هم صورت گرفته است. دستگاه دیپلماسی کشورمان در این بخش مذاکرات مفصل و ظرفیت‌های تجاری و تولیدی ایران را معرفی کرده است. سازمان توسعه تجارت نیز به همین نسبت ظرفیت‌ها را شناسایی و معرفی می‌کند. در واقع کار دولت معرفی ظرفیت‌های کشور است اما برپا کردن نمایشگاه و کار کردن در این خصوص وظیفه دولت نیست؛ بلکه بخش خصوصی واقعی، آگاه و هوشیار باید چنین کارهایی را انجام دهد. چندی پیش اتاق مشترک ایران و روسیه نمایشگاهی در آسترخان گذاشت. اتاق مشترکی که خود اطلاعات میدانی از بازار ندارد و چنین اقداماتی را انجام می‌دهد. نتیجه آن نارضایتی شرکت کنندگان می‌شود. برگزاری این نمایشگاه در آسترخان کار اشتباهی بود. این شهر پایتخت لجستیک در جنوب این کشور است و موقعیت ژئوپلیتیک آن صرفاً لجسنتیکی است. به این معنا که ما ایرانیان باید روی آن سرمایه‌گذاری و زیرساخت‌ها را فراهم کنیم. در این صورت می‌توان قیمت‌ها را رقابتی و کنترل کرد و البته مدیریت لجستیک را به صورت مشترک داشته باشیم و این امر را به گونه‌ای پیش ببریم که خردمان نقش اول را داشته باشیم.

زیرا حلقه میانی کریدور شمال و جنوب ایران است پس در نتیجه نقش آفرینی ما در این آسترخان باید اینگونه باشد. بر این اساس ما باید مطالعه کنیم که اگر در آسترخان می‌خواهیم نمایشگاه بگذاریم مدیریت توزیع و وضعیت توزیع کالا در آنجا به چه شکل است؟ به چه میزان مردم از فروشگاه‌ها خرید می‌کنند؟ شبکه توزیع تحت مدیریت چه کسی است؟ اما باید به دوستان گفت در استانی که نمایشگاه برپا شده هیچ ارزش افزوده‌ای حاصل نشد و نمی‌شود. به همین دلیل هم یک ریال قرارداد منعقد نشد. اما کارها و مدیریت‌ها اشتباه است و عملاً هدرداد منابع است. در صورت حاضر شکل برگزاری نمایشگاه‌ها تغییر کرده است. بر این اساس اول باید بررسی بازار داشته باشیم تا

اجباری در مرزها است؛ گاهی این ترافیک به حضور حدود ۷ هزار کامیون هم می‌رسد. البته در حال حاضر با پیگیری‌هایی سازمان تجارت و گمرک کشور انجام شده و همچنین مذاکرات صورت گرفته با گمرک روسیه، مرزها فعال‌تر شده است؛ بدین جهت ترافیک فعلی به علت تدابیر امنیتی و مسائلی از این قبیل است. حال با اینکه از ترافیک مسیر کاسته شده ولی هنوز صادرکنندگان به علت اینکه محصولاتشان آسیب پذیر شده، تحت فشار و استرس قرار دارند. به منظور برطرف کردن این مشکل ضرورت دارد در بحث حمل و نقل دریایی تمرکز بیشتری داشته باشیم و زیرساخت‌های لازم را فراهم کنیم زیرا در حال حاضر زیرساخت‌های لازم و کافی برای ارسال کالاها یخچالی با کشتی وجود ندارد. در مقطع فعلی تعداد کشتی‌های یخچال‌دار زیاد نیست و نمی‌تواند خواسته تجار را تأمین کند. در این خصوص نیازمند حمایت دولت هستیم. کشتی‌هایی که در حال حاضر در دریای خزر قرار دارند کانتینرهای بیش از ۴۰ یا ۵۰ فوت را نمی‌توانند حمل کنند بنابراین باید در این حوزه برنامه‌ریزی‌های دقیقی صورت گیرد. برای تأمین کشتی‌های مناسب می‌توان سفارش ساخت کشتی را به روسیه داد.

در حال حاضر چالش‌های زیادی در این حوزه وجود دارد که یکی از آنها مربوط به حمل کالا است، در این رابطه باید به سمت حمل کالاها به صورت کانتینری حرکت کرد تا سرعت حمل و نقل افزایش پیدا کند. باید پذیرفت که تجهیزات بندری در ایران ضعیف است و شاید یکی از دلایل این امر کم بودن حجم مبادلات در سال‌های گذشته بوده است. در گذشته سرمایه‌گذاری در این حوزه مقرون به صرفه نبوده اما در مقطع فعلی با توجه به فرصت‌هایی که شناسایی شده و تقاضاهایی که وجود دارد مطمئناً در نظر اقتصادی، هرگونه سرمایه‌گذاری در این حوزه توجیه اقتصادی دارد. بخش دیگری از مشکلات تجاری کشور مربوط به شرکت‌های تولیدی است؛ این مجموعه‌ها به خوبی در حوزه بسته بندی آموزش ندیدند. به طور مثال کاشی تولید ایران به جهت بسته بندی نامناسب هنگامی که به مقصد می‌رسد، می‌شکند و با حمل بار آن برای نیروی انسانی سخت و یا حتی خطر آفرین است. لذا در حوزه بسته بندی باید آموزش‌های لازم به تولیدکنندگان داده شود تا آنها استانداردهای لازم را رعایت کنند. این مهم ضمن افزایش سرعت بازرگبری به رشد صادرات هم کمک می‌کند. بنابراین اگر سرعت تخلیه و بارگیری کالا افزایش پیدا کند و در کنار آن سفرهای هرگشتی بالا برود، صادرات کشور رشد قابل توجهی خواهد یافت. با اقداماتی که دولت سیزدهم و به خصوص سازمان توسعه تجارت طی چند وقت اخیر انجام داده و در حال پیگیری است، امیدوارم کاستی‌های

۸ سال دولت دوازدهم جبران شود. بر این اساس ضرورت دارد سیاست‌گذاران برخی از محدودیت‌ها را حذف کنند و از بخش

## ■ در حال حاضر روابط ایران با کشورهای همسایه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ایران، پیوند اقتصادی بسیار خوبی با کشورهای همسایه دارد و این امر را می‌توان در کارنامه کاری دولت سیزدهم دید. اما برای اینکه از پیوند اقتصادی برقرار شده بتوان بهره‌برداری مناسب کرد ضروری است که به سمت امضای سند همکاری مشترک برویم.

**■ چگونه می‌توان از مناقشه‌ای که بین روسیه و اوکراین وجود دارد ایران بیشترین منفعت را ببرد؟**

در پاسخ به این پرسش، چند سؤال دارم، سرای تجاری ایرانیان را در آسترخان ساخته‌ایم، تا به‌حال چه بهره‌برداری از آن صورت گرفته است؟ دستاورد برگزاری برخی از نمایشگاه‌ها چه بوده است؟ پروتکل‌هایی که امضا شده چه نتیجه‌ای داشته است؟ بدین جهت ضروری است دستگاه‌های نظارتی ورود کنند و ببینند که چه خروجی‌هایی حاصل شده است آیا جز هزینه چیز دیگری داشته‌ایم؟

مثلاً در روسیه به هر فردی که رسید می‌گوییم فلان شرکت و این مؤسسه وجود دارد، حال بدون اینکه بررسی صورت گیرد که کار این مؤسسه چیست و چه اهدافی دارد؟ فوراً یک پروتکل امضا می‌کنیم و چهار عکس هم می‌گیریم. این در حالی است که سازمان‌های مؤثر زیادی در روسیه وجود دارد که ما باید به سراغ آنها برویم و اقدامات مؤثری انجام دهیم.

از طرفی بخش قابل توجهی از هیات‌هایی که از ایران به روسیه رفته‌اند بی‌برنامه بودند و همین امر سبب شده خروجی اقتصادی هم نداشته باشند. در واقع می‌توان گفت هم از طرف روسیه و هم از طرف ایران این بی‌برنامه بودن وجود دارد. این در حالی است که پوتین بعد مناقشه با اوکراین به استانداران خود دستور داد که برای تأمین نیاز کالایی به سمت ایران حرکت کنند؛ خود آنها نیز رسماً اعلام کردند که ما باید به ایران بیشتر نزدیک شویم. واقعیت این است که ما هیچ‌وقت تأمین‌کننده خوبی نبوده‌ایم چون در این بخش مدیریت نداریم. دولت باید پارلمان‌های خصوصی را واقعاً پارلمان خصوصی کرده و از پارلمان خودمانی خارج کند.

**■ برای اینکه اثرات تحریم در کشور کم‌رنگ‌تر شود فعالان اتاق بازرگانی چه نقشی دارند؟**

وقتی در اتاق‌های مشترک بازرگانی و خاصه اتاق مشترک ایران و روسیه کسانی حضور دارند که تاجر نیستند و حتی در زمینه صادرات و واردات کار نمی‌کنند و دانشی هم ندارند، چگونه می‌توان انتظار داشت که روند تجارت کشور متحول شود؟ همه افراد عضو اتاق‌های مشترک اینچنین نیستند اما برخی از آنها هیچ سابقه تجاری ندارند و تنها کارمند بوده‌اند. این نقد جدی است که بر برخی از اتاق‌های مشترک به خصوص اتاق مشترک ایران و روسیه وجود دارد. وقتی ترکیب و ساختار اتاق‌های مشترک اینگونه طراحی می‌شود، نباید انتظار داشت که سیاست‌های تجاری و اقتصاد مقاومتی درست اجرا شود.

این افراد چگونه می‌توانند به دولت مشاوره بدهند و خواسته‌های بخش خصوصی را مطرح کنند، این افراد حتی سابقه یک روز تجارت را ندارند. لذا افرادی که تاجر نیستند نباید در رأس اتاق‌های مشترک قرار گیرند. دولت به استناد نظرات و صحبت‌های بخش خصوصی می‌خواهد شرایط ورود به بازارهای هدف را بسنجد و ببیند چه مشکلاتی در کدام بخش‌ها است که در راستای آن به سمت دیپلماسی برود. دیپلماسی نیازمند برخی داده‌های آماری، داده‌های رفتاری، وضعیت اجتماعی جامعه و شبکه‌های توزیع است تا بتواند دست‌اندازهایی که در مسیر وجود دارد را از بین ببرد. لذا این وظیفه بخش خصوصی است که در اختیارت سیاستگذار قرار دهد. بنابراین زمانی که این افراد کار خود را به خوبی بلد نیستند، چه مشاوره درستی می‌توانند به دولت بدهند؟ در نتیجه اگر شما مشاوره درستی نداشته باشید، طبیعتاً به آن سوالاتی که دارید پاسخ درستی داده نمی‌شود و نمی‌توانید برنامه‌ریزی‌های لازم را انجام دهید، لذا اشکال کار بیشتر است. برای اساس ضرورت دارد دولت به اتاق بازرگانی و اتاق‌های مشترک توجه بیشتری کند و با اصلاح ساختار، شرایطی را فراهم کند که تجارت کشور رونق بگیرد. ساختار فعلی اتاق بازرگانی و نحوه مدیریت آن در همگرایی اقتصادی با کشورها درست نیست و این امر مشکل ریشه‌ای ما است. در این راستا باید با ترک فعل‌ها و مفسده‌ها برخورد شود، با ایجاد چنین شرایطی هیچ کشوری در منطقه نمی‌تواند جلودار ایران باشد و از ایران پیشی بگیرد.