

## « پیام نوروزی ریسی کل سازمان توسعه تجارت برای همکاران سازمان »

بسم الله الرحمن الرحيم



همکاران عزیز و گرامی شاغل در سازمان توسعه تجارت ایران، در تهران، نقاط مرزی کشور و در کشورهای خارج، فرا رسیدن نوروز باستانی را به همه شما و اعضای محترم خانواده از صمیم قلب تبریک عرض می کنم و امیدوارم با تأسی از فصل بهار که به همراه خود زنده شدن مجدد طبیعت، فصل زایش و رویش را تداعی می کند، شاهد تحولات بیشتر در روح و جان خود در آستانه سال ۱۳۹۶ گردیم. در سازمان ما، بیش از ۳۰ درصد همکاران، از

خانواده های درجه یک شهدا، ایثارگران و جانبازان دوران دفاع مقدس می باشند که به برکت حضور آنها توفیق الگوگیری و ایجاد تحول در روحیات، رفتار و اخلاق، درس فداکاری و آمادگی برای خدمت در راه رضای خدا (که همان خدمت به مردم می باشد) برای ما بیشتر از سایر سازمان ها فراهم است. خدمت این همکاران که توانسته اند در خیل عزیز خانواده شهدا و جانبازان و ایثارگران قرار گیرند و شهدای خود را در عید جاویدان و در سفره الهی محشور با بندگان خوب و صالح خدا ببینند، نیز تبریک عرض می نمایم و حضورشان را برای سازمان یک نعمت می شمارم. چند ماهی از فرصت و توفیق مجددی که برای خدمت در عرصه صادرات غیرنفتی کشور در این سازمان برای حقیر فراهم شده است نمی گذرد ولی در همین مدت کوتاه سعی شده است به موضوع سرمایه اساسی سازمان که همان نیروی انسانی است در حد امکان توجه شود و برنامه های آموزشی تهیه شود که موجبات رشد و توسعه منابع انسانی را بطور تخصصی و حرفه ای و با هدف خدمت رسانی به صادرات غیرنفتی و تجارت کشور در سازمان و در خارج از سازمان نیز برای همکاران فراهم نماید. اصلاحات لازم در نظام اداری و قراردادی همکاران همچون طرح طبقه بندی، بهره وری، جایگزینی قراردادها با نظام پیمانی و امثال آن نیز در حال پیگیری و اجراست و تحولات در این بخش بطور مرتب اطلاع رسانی می شود. در طی چند ماه گذشته اصلاحات جزئی در ساختار سازمان بوجود آمده است که مراحل تصویب نهایی آن در حال طی شدن است و عنقریب ابلاغ می گردد.

آنچه در آستانه سال ۱۳۹۶ بیشتر از هر اقدامی برای حقیر و همکاران و جهت یادآوری می بایستی اولویت داشته باشد بشرح زیر خواهد بود:

۱- مأموریت اصلی ما در سازمان توسعه تجارت، توسعه صادرات غیرنفتی کالا و خدمات می باشد، صادرات بعنوان یک عنصر متغیر متاثر از عواملی همچون نوع و کیفیت تولید، میزان مصرف داخلی، شناخت از مصرف در بازارهای جهانی، توانایی صادر کنندگان در داخل، وضعیت رقبا در بازارهای جهانی، خدمات مالی و لجستیکی و ... می باشد، فلذا پیچیدگی کار در شناخت و تعامل نزدیک و پیگیری با همه بخش ها و عواملی است که در بالا به آن اشاره شد. مهمترین اصل در امر توسعه صادرات، توجه همکاران و مدیران بنگاههای تولیدی فعلی و آتی، توسعه فرهنگ صادراتی با توجه به سه عنصر مشخصات کالای مورد نیاز بازارهای منطقه ای و جهانی، قیمت رقابتی و کیفیت رقابتی محصولات برای حضور در این بازارهاست.

۲- با تمرکز به تشکیل میزهای کشوری و کالایی در ساختار جدید سازمان، امیدوار به بسط و توسعه بازارهای صادراتی در مناطق نوظهور و توسعه کالاهای جدیدی که می تواند آماده برای صادرات شود، هستیم. میزهای کالایی فرصت های تازه ای برای خلق و صادراتی کردن افکار و ایده ها و توانایی های ذهنی جوانان ایرانی در قالب محصولات جدید و خوش آتیه و خدمات فنی و مهندسی و با ارزش افزوده بالاتر خواهد بود.

۳- توسعه بازارهای جدید هدف صادراتی، با اجرای برجام در شرایط بسیار بهتری نسبت به شرایط تحریم قرار دارد معهدا توسعه ترتیبات بانکی، پوشش اعتبار و کاهش ریسک کشوری، برقراری شبکه حمل و نقل ارزان قیمت برای تردد تجار و کالا، استفاده از روش های نوین بازاریابی و حضور در کشورهای هدف، ارائه خدمات مورد نیاز به مشتریان و غیره، همگی نیازمند تعامل قوی با برنامه و منسجم همکاران مرتبط با دستگاهها و نهادهای ذیربط در این بخش می باشد تا بتوان کار را هماهنگ پیش برد. تسهیلات مالی ارزان قیمت و تدوین بسته حمایت از صادرات بیشتر از هر زمانی اولویت خواهد داشت.

۴- اقداماتی در چند ماه گذشته با هدف ارتباط نزدیک با ذی نفعان اصلی سازمان که همان صادرکنندگان کالا و خدمات هستند و از طریق برگزاری جلسات با تشکل ها و صادرکنندگان نمونه برای شناسایی مشکلات و راه کارها، صورت گرفته است، بایستی با جدیت و توان بیشتری در سال جاری ادامه یابد و از ایشان در تصمیم گیری ها استفاده شود. رضایت اصولی صادرکنندگان از اقدامات سازمان یک مطالبه جدی است که بایستی نسبت به آنها حساسیت داشته باشیم، مرتباً خود را در معرض این مطالبات قرار دهیم و برای آن برنامه ریزی کنیم. توانمندسازی بنگاههای کوچک و متوسط برای حضور بین المللی و توسعه فرهنگ صادراتی

بطور جامع از جمله ماموریت های کلیدی سازمان است که تمامی دفاتر و گروه های سازمانی بایستی بدان بپردازند.

۵- به دور از هر گونه چشم داشت و یا انتظاری از سوی صادرکنندگان، می بایست با اخلاق و رفتار حسنه به استقبال صادرکنندگان در سازمان برویم، با خوشرویی هر چه تمام تر پاسخگوی رسیدگی به درخواست های آنها باشیم و در حداقل زمان ممکن (حداکثر ۴۸ ساعت) تلاش کنیم کمک کار آنها در امر صادرات و پاسخگو به آنها با جوابهای روشن و شفاف باشیم.

۶- با اطلاع رسانی مناسب به نیازمندی های اولیه صادرکنندگان، بخصوص واحدهای کوچک و متوسط، با برپایی همایش ها، مسابقات استانی و ملی، ترویج نام و نشان محصول ایرانی، اعزام هیئت های تجاری، شرکت در نمایشگاههای تخصصی بین المللی و غیره فضای رقابت برای حضور قوی تر شرکت های صادراتی در صحنه های بین المللی را فراهم آوریم، بنحویکه فرهنگ صادراتی در کشور یک روحیه حاکم در اقتصاد مقاومتی گردد و زمینه ساز مشارکت های بیشتر آحاد مردم در این امر مقدس بصورت تخصصی و حرفه ای گردد. درصد شرکت های فعال و حرفه ای در امر صادرات کالا و خدمات در سطح بین المللی بسیار محدود است که بایستی در سال جاری از رشد مناسبی برخوردار شود.

۷- توسعه به خودی خود دست یافتنی نیست همانطوریکه در گذشته نیز گفته ام برای توسعه صادرات کالاهای غیرنفتی و خدمات نیازمند توجه به اسناد بالادستی، اهداف کمی و برنامه ریزی و تنظیم اقدامات اجرایی زمانبندی شده با تقسیم کار در سطح ملی، استانی، تشکل ها و شرکت ها می باشیم، این گونه برنامه ریزی و نظارت ها که بایستی بر مجموعه ای صورت گیرد که عملکرد آنها (صادرکنندگان) متأثر از عوامل متعددی می باشد که در اختیار سازمان نیست، کار پیچیده ای است و نیازمند بازنگری و اصلاح امور آن است ولی بهرحال بایستی با جدیت دنبال گردد و با مشورت خود شرکت های صادراتی، روند برنامه ریزی و نظارت به آن اصلاح تا از دستیابی به اهداف صادراتی مطمئن شویم و ضریب خطا به حداقل برسد.

۸- تحول و انتظاری که در بخش اهداف صادراتی کشور و به موجب برنامه ششم کشور تنظیم شده است، بدون مشارکت و همکاری سایر نهادها، دستگاههای دولتی و خصوصی امکان پذیر نمی باشد، فلذا ضروری است ضمن ارتباط سازمانی و دائمی با این نهادها، بخشی از اقدامات اجرایی و مورد نیاز توسعه صادرات برون سپاری و از ظرفیت اتحادیه ها و تشکل های صادراتی استفاده شود. انتظاری که در بخش تولید محصول با کیفیت بهتر و عرضه آن در شکل استاندارد مورد نیاز بازار جهانی مطرح است در حد بالایی از عهده تشکل های صادراتی ذیربط و سازمان ملی استاندارد بر می آید که نیازمند پیگیری جدی از سوی تشکل هاست.

۹- توسعه صادرات غیرنفتی علاوه بر اینکه یک خواسته حاکمیت از کارگزاران خود می باشد، فی النفسه زمینه ساز افزایش تقاضا برای تولید بیشتر و بنابراین اشتغال بیشتر فرزندان ما را در سال های آینده در پی خواهد داشت و رفع بیکاری و همچنین موجبات رشد و توسعه و عمران کشور با زندگی راحت و استاندارد بالاتر برای مردم را موجب می شود، فلذا ضروری است در توسعه آن بکوشیم.

۱۰- ضروری است ضمن همراهی جدی با پیشنهادات اصولی و طرح های صادرکنندگان برای کاهش هزینه های تولید و صادرات، نسبت به رقابتی کردن محصولات تولیدی برای حضور قوی تر در بازارهای صادراتی قدم برداریم.

۱۱- با توجه به نقش پررنگ صادرات خدمات بخصوص زنجیره ارزش صنعت توریسم و نقش آن در اشتغال کشور، ضروری است همکاری لازم با دستگاه و متولی اصلی آن و تشکل های مردمی، با هدف توسعه صنعت توریسم چه در بعد خدمات مورد نیاز و یا کالاهای مورد نیاز در این بخش صورت پذیرد.

۱۲- از ابتدای انقلاب اسلامی، امام بزرگوار و رحمه اله علیه به ما آموختند که ما می توانیم بسیاری از کارهای بزرگ را انجام دهیم. با تاسی از امام راحل (ره) بیایید همدل و دست در دست یکدیگر با تکیه بر نیروی لایزال انسانی، ایرانی، متعهد و متخصص، با انگیزه و کارآمد، تلاش های خود را متمرکز و هم افزا برای توسعه صادرات غیرنفتی و ذخیره ای برای دنیا و آخرت خود فراهم نماییم. تفکر «ما می توانیم» امروز از شعار به عمل تبدیل شده است و بایستی با عمق و وسعت بیشتری توسعه یابد.

در خاتمه ضروری می بینم یکبار دیگر به همکاران خودم سال نو را تبریک عرض نمایم و با استعانت از میلاد پربرکت و مسعود دخت دردانه ی پیامبر گرامی اسلام (ص) در آستانه ورود به سال ۱۳۹۶ امیدوار باشیم با تدبیر و تلاش و توکل بر خدا، قلوبمان و ابصارمان و خلاصه حالمان متحول شود و شاهد توفیقات بیشتر در توسعه صادرات غیرنفتی و خدمت رسانی به مردم عزیز کشورمان باشیم.

**ملتمس دعا**

**مجتبی خسروناج**