



استاندار یزد: ظرفیت های صنعتی و معدنی یزد بستری طلایی برای توسعه روابط با آفریقا است

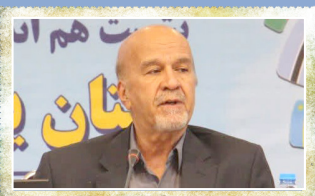
استاندار یزد در اختتامیه نشست تخصصی «هم اندیشی توسعه همکاری های اقتصادی استان یزد با آفریقا» با بیان اینکه ظرفیت های صنعتی و معدنی یزد، بستری طلایی برای توسعه روابط با آفریقا است گفت: این نشست در راستای ایده «دیپلماسی استانی» مطرح شده توسط وزیر امور خارجه در مجلس شورای اسلامی برگزار می شود. محمد رضا بابایی افزود: هدف اصلی این طرح، شکستن انحصار تجارت و بازرگانی از دست عده ای خاص و گسترش آن به تمامی...

روزنامه اجتماعی و اقتصادی استان یزد | سال دهم | شماره پیاپی ۶۱۷ | دوره جدید | شماره ۲۷۷ | یکشنبه | ۴ مرداد ماه ۱۴۰۵ | ۴ صفحه | قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان



مدیر پتل صنایع غذایی و کشاورزی:

«یزد» می تواند پل ورود صنایع غذایی ایران به بازار آفریقا باشد



مدیر پتل نساجی، پوشاک، پلیمر و پلاستیک در نشست همکاری های یزد و آفریقا:

ورود به بازار آفریقا بدون شناخت بازار و فرهنگ مصرف امکان پذیر نیست



مدیر پتل خدمات فنی مهندسی:

تأمین مالی، خدمات بانکی بیمه پشتوانه توسعه صادرات به آفریقا است



نشست هم اندیشی توسعه همکاری های اقتصادی استان یزد با قاره آفریقا

۳۰ تیر ماه ۱۴۰۵

رویکرد ها

پتل اول:	پتل دوم:	پتل سوم:	پتل چهارم:
مصالح ساختمانی، صنایع معدنی و فولاد	نساجی و پوشاک، پلیمر و پلاستیک	صنایع غذایی، کشاورزی	خدمات فنی مهندسی ساختمان و انرژی خورشیدی، دانش بنیان



درخواست رییس اتاق بازرگانی یزد:

یک مرجع واحد برای برنامه ریزی و حمایت از صادرات در کشور ایجاد شود



رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق بازرگانی یزد اعلام کرد:

پتانسیل بالای یزد در صادرات مصالح ساختمانی و محصولات معدنی



دبیر اجلاس دائمی همکاری های ایران و آفریقا:

نباید آفریقا به سرزمین فرصت های از دست رفته تبدیل شود

رئیس نمایندگی وزارت امور خارجه در یزد:

دیپلماسی استانی؛ مسیر هوشمند ورود استان یزد به بازار بزرگ آفریقا

به عنوان یکی از سریع ترین مناطق در حال رشد، با کشورهای مانند کنیا، اتیوپی و تانزانیا، به دروازه ورود به بازارهای نوظهور تبدیل شده است. توسعه بنادر و زیرساخت ها در این منطقه، فرصت مناسبی برای صادرات کالاهای صنعتی و حضور در پروژه های عمرانی فراهم کرده است. غرب آفریقا با کشورهای مانند نیجریه و غنا، بازاری پرجمعیت و رقابتی است که موفقیت در آن نیازمند شبکه سازی محلی و شناخت دقیق بازار است. شمال آفریقا به دلیل نزدیکی جغرافیایی و اشتراکات فرهنگی، بستری مناسب برای همکاری های تجاری، علمی و فرهنگی فراهم کرده و می تواند پلی به بازار اروپا باشد. جنوب آفریقا نیز با اقتصاد پیشرفته تر، بستری مناسب برای برندینگ و ورود به بازارهای حرفه ای محسوب می شود.

وجه اشتراک آفریقا و استان یزد

میان استان یزد و بسیاری از مناطق آفریقا، اشتراکات قابل توجهی وجود دارد که می تواند مبنای همکاری قرار گیرد. اقلیم گرم و خشک در بخش هایی از آفریقا، مشابه شرایط یزد است و این موضوع امکان انتقال دانش در حوزه مدیریت آب، معماری بومی و فناوری های سازگار با کم آبی را فراهم می کند. از سوی دیگر، نیاز گسترده کشورهای آفریقایی به توسعه زیرساخت ها، توانمندی های صنعتی یزد در حوزه هایی مانند مصالح ساختمانی، صنایع معدنی و خدمات فنی هم راستا است. برای نمونه، صادرات کاشی و سرامیک یا مشارکت در پروژه های عمرانی می تواند از محورهای همکاری باشد.

دیپلماسی استانی؛ مسیر هوشمند ورود

در ساختار جدید اقتصاد جهانی، استان ها به بازیگران فعال در

کم توجه شده ترین بازیگران اقتصادی، در حال ورود به مرحله ای جدید از توسعه و نقش آفرینی در اقتصاد بین الملل است. بر اساس داده های بانک جهانی و نهادهای بین المللی، آفریقا با شاخص های پیش گفته، تا سال ۲۰۵۰ به یکی از بزرگترین بازارهای مصرفی جهان تبدیل خواهد شد. همچنین اجرای «منطقه تجارت آزاد قاره آفریقا» (AfCFTA) که بزرگترین توافق تجارت آزاد جهان از نظر تعداد کشورها محسوب می شود، زمینه ایجاد بازاری یکپارچه با تولید ناخالص داخلی چند تریلیون دلاری را فراهم کرده است. این تحولات نشان می دهد که آفریقا نه یک گزینه، بلکه یک ضرورت استراتژیک برای کشورهایی است که به دنبال تنوع بخشی به بازارهای صادراتی خود هستند.

ظرفیت های کلان آفریقا؛ فرصت های

پیش روی ایران

رشد سریع جمعیت و شکل گیری بازار مصرف گسترده، افزایش شهرنشینی و نیاز به زیرساخت های شهری، تمایل دولت های آفریقایی به تنوع بخشی به شرکای تجاری، وجود منابع طبیعی گسترده در کنار نیاز به فناوری و دانش، شکل گیری طبقه متوسط و افزایش تقاضا برای کالاهای خدمات و ظرفیتهای و فرصت های پیش رو است. این ویژگی ها نشان می دهد که آفریقا تنها یک بازار صادراتی نیست، بلکه یک شریک بلندمدت برای همکاری های اقتصادی و توسعه ای محسوب می شود.

آفریقا؛ یک بازار واحد نیست

یکی از خطاهای رایج در نگاه به آفریقا، تصور یکپارچگی آن است؛ در حالی که این قاره از مناطق متنوع با ویژگی های متفاوت تشکیل شده و هر منطقه، استراتژی خاص خود را می طلبد. شرق آفریقا

سید عبدالرضا موسوی در یادداشتی عنوان کرد: قاره آفریقا در دهه های اخیر از یک جغرافیای کمتر مورد توجه در نظام اقتصاد جهانی، به یکی از مهم ترین عرصه های رقابت قدرت های اقتصادی و تجاری تبدیل شده است. رشد سریع جمعیت، توسعه شهرنشینی، افزایش تقاضای مصرفی و نیاز گسترده به زیرساخت ها، این قاره را به بازاری پویا و آینده دار بدل کرده است. بسیاری از کشورهای از جمله چین، ترکیه، هند و کشورهای اروپایی با درک این ظرفیت، حضور گسترده و برنامه ریزی شده ای در آفریقا ایجاد کرده اند. این قاره رو به رشد با جمعیتی بیش از یک میلیارد نفر و رشد ناخالص داخلی، وابستگی بالایی به واردات دارد. مصرفی جهان به شمار می رود. بسیاری از کشورهای این قاره در حال تجربه رشد اقتصادی پایدار هستند و نیاز گسترده ای به واردات کالا، خدمات فنی و مهندسی، زیرساخت های عمرانی و محصولات فرهنگی دارند. همچنین، توسعه طبقه متوسط در برخی کشورها، موجب افزایش تقاضا برای کالاهای با کیفیت تر شده است. از سوی دیگر، بسیاری از کشورهای آفریقایی به دلیل محدودیت های تولید داخلی، وابستگی بالایی به واردات دارند. این موضوع فرصتی ارزشمند برای صادرکنندگان ایجاد می کند. در عین حال، رقابت در این بازار نیز جدی است و کشورهایی که با برنامه ریزی بلندمدت، حضور میدانی و شناخت دقیق بازار وارد شده اند، موفق تر عمل کرده اند. در نظم نوین اقتصاد جهانی، جغرافیای قدرت در حال تغییر است. دیگر تنها اروپا، آمریکا یا شرق آسیا تعیین کننده مسیر اقتصاد جهانی نیستند؛ بلکه مناطق نوظهوری در حال تبدیل شدن به کانون های جدید رشد هستند. در این میان، قاره آفریقا به عنوان یکی از مهم ترین و در عین حال



آفریقایی را برگزاری رویدادهای مشترک، در بلندمدت به تقویت روابط اقتصادی نیز منجر خواهد شد.

زمان تصمیم های بزرگ

آفریقا امروز نه یک انتخاب، بلکه یک ضرورت راهبردی است. برای استان یزد این قاره می تواند به یکی از مهم ترین مقاصد توسعه بازار تبدیل شود. به شرط آنکه نگاه ها از اقدامات مقطعی به برنامه ریزی بلندمدت تغییر کند. واقعیت این است که آینده اقتصاد جهانی در حال بازتعریف است و سهم آن، به کسانی خواهد رسید که زودتر، هوشمندانه تر و جسورانه تر وارد میدان شوند. امروز، زمان عبور از تردیدها و ورود به میدان های جدید است. آینده متعلق به کسانی است که «فرصت ها را زودتر از دیگران می بینند و برای آن اقدام می کنند». یزد می تواند پیشگام این مسیر باشد. اگر به ظرفیتهای خود باور داشته باشد و آفاق نگاهش را فراتر از مرزها تعریف کند، در اقتصاد جهانی، فرصت ها منتظر نمی مانند. این ما هستیم که باید به استقبال آن ها برویم و آفریقا، یکی از همان فرصت هایی است که اگر امروز به آن پاسخ داده نشود، فردا در اختیار دیگران خواهد بود.

استاندار یزد:

ظرفیت‌های صنعتی و معدنی یزد بستری طلایی برای توسعه روابط با آفریقا است



دیگری است، بوی از اتاق بازرگانی و دبیرخانه اجرایی همایش به دلیل تلاش‌های مستمر در برگزاری این رویداد قدرانی کرد. یادآور می‌شود: «نشست هم‌اندیشی توسعه همکاری‌های اقتصادی استان یزد با قاره آفریقا با حضور مسئولان وزارت امور خارجه، مدیران اجرایی، فعالان اقتصادی و نمایندگان بخش خصوصی، با هدف بررسی ظرفیت‌های صادراتی استان و تقویت تعاملات تجاری با کشورهای آفریقایی در تالار سیب و نار یزد برگزار شد.»

استاندار یزد در اختتامیه نشست تخصصی «هم‌اندیشی توسعه همکاری‌های اقتصادی استان یزد با آفریقا» با بیان اینکه ظرفیت‌های صنعتی و معدنی یزد، بستری طلایی برای توسعه روابط با آفریقا است گفت: این نشست در راستای ایده «دیپلماسی استانی» مطرح شده توسط وزیر امور خارجه در مجلس شورای اسلامی برگزار می‌شود.

محمد رضا بابایی افزود: هدف اصلی این طرح، شکستن انحصار تجارت و بازرگانی از دست عده‌ای خاص و گسترش آن به تمامی استان‌های کشور برای بهره‌گیری از ظرفیت‌های ملی است. بابایی با بیان اینکه این نشست چهارمین همایش استانی در این راستا محسوب می‌شود و این نشست در واقع پیش‌همایشی برای برگزاری اجلاس بین‌المللی ایران و آفریقا است و طی ماه‌های آینده با محوریت استان یزد به میزبانی تهران و یزد برگزار خواهد شد، اظهار کرد: برگزاری این همایش با مدیریت مستقیم دکتر عارف (معاون اول رئیس‌جمهور) و با پشتوانه قوی دولت چهاردهم صورت گرفته است تا ظرفیت‌های استان یزد به بهترین شکل در سطح بین‌المللی معرفی شود.

بابایی گفت: این همایش نه تنها یک رویداد تجاری، بلکه نمادی از تغییر رویکرد کلان کشور به سمت تمرکززدایی از فعالیت‌های اقتصادی و استفاده از توانمندی‌های بومی استان‌ها در عرصه دیپلماسی اقتصادی (به‌ویژه با قاره آفریقا) است. استاندار یزد ادامه داد: یزد به عنوان الگوی سخت‌کوشی و امانت‌داری، نقش محوری در پیشبرد این اهداف ملی ایفا می‌کند. استاندار همچنین روایاتی از تجار و بزرگان مشهور گذشته مانند مارکوپلو در سفر به یزد بیان و ابراز امیدواری کرد که برگزاری این قبیل نشست‌ها زمینه‌ساز تقویت ارتباط بیشتر کشورمان و استان یزد با سایر کشورها باشد.

بابایی در پایان نیز با اشاره سفر اخیر گروهی از بازرگانان کشورهای آفریقایی به یزد، گفت: خوشبختانه در جریان این سفر این گروه از وجود بسته‌های کامل محصولات مورد نیاز آفریقا در حوزه‌های مختلف در این استان ابراز شگفتی کردند و از این حیث ظرفیت‌های خوبی در استان داریم؛ هر چند که اهتمام بیشتر به مسائل لجستیک در این حوزه مقوله‌ی

مدیر پتل نساجی، پوشاک، پلیمر و پلاستیک در نشست همکاری‌های یزد و آفریقا:

ورود به بازار آفریقا بدون شناخت بازار و فرهنگ مصرف امکان‌پذیر نیست

کشور با فرهنگ، اقتصاد، قوانین و نیازهای متفاوت است. بنابراین باید بازارهای هدف بر اساس مطالعات تخصصی انتخاب شوند و هیئت‌های تجاری نیز متناسب با نیاز هر کشور شکل بگیرند. امیرجلیلی همچنین بر نقش بخش خصوصی در توسعه تجارت تأکید کرد و افزود: دولت می‌تواند مسیر را هموار کند، اما این بخش خصوصی است که تجارت پایدار را شکل می‌دهد. در کنار آن، باید از صادرات صرف کالا عبور کرده و به سمت صادرات ارزش، برندسازی، استانداردسازی، بسته‌بندی مناسب و ارائه خدمات پس از فروش حرکت کنیم. بوی تقویت دیپلماسی اقتصادی را از دیگر الزامات توسعه همکاری با آفریقا عنوان کرد و گفت: رایزنان اقتصادی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران باید

اطلاعات دقیق، کاربردی و به‌روز از بازارهای محل مأموریت خود را در اختیار فعالان اقتصادی قرار دهند تا تصمیم‌گیری تولیدکنندگان و صادرکنندگان بر پایه اطلاعات واقعی انجام شود. عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی یزد، شناخت فرهنگ مصرف را یکی از حلقه‌های مفقوده صادرات به آفریقا دانست و اظهار کرد: بسیاری از شکست‌های صادراتی نه به دلیل کیفیت محصول، بلکه به علت ناآشنایی با سلیقه و فرهنگ مصرف بازار مقصد رخ می‌دهد. رنگ، طرح، نوع بسته‌بندی و حتی اندازه محصول در کشورهای مختلف آفریقایی متفاوت است و تولیدکنندگان باید پیش از ورود به هر بازار، این ویژگی‌ها را به خوبی بشناسند. وی با اشاره به ظرفیت صنعت نساجی استان یزد خاطر نشان کرد: یزد با سابقه چندصدساله در تولید پارچه و برخورداری از واحدهای صنعتی مدرن، می‌تواند سهم قابل توجهی در توسعه همکاری‌های ایران و آفریقا داشته باشد. همچنین صنایع پلیمر و پلاستیک استان نیز ظرفیت بالایی برای پاسخگویی به نیازهای بازارهای نوظهور آفریقایی دارند. امیرجلیلی در پایان پیشنهاد کرد اتاق بازرگانی یزد «میز تخصصی همکاری‌های ایران و آفریقا» را به صورت دائمی راه‌اندازی کند تا ارتباط فعالان اقتصادی با بازارهای این قاره محدود به برگزاری همایش‌ها نباشد و روند شناسایی فرصت‌ها، رفع موانع پیگیری همکاری‌های مشترک به شکل مستمر دنبال شود.



غضنفر امیرجلیلی، عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی یزد و مدیر پتل تخصصی نساجی، پوشاک، پلیمر و پلاستیک، با تأکید بر اینکه توسعه همکاری‌های اقتصادی با کشورهای آفریقایی نیازمند برنامه‌ریزی هدفمند و رفع موانع عملیاتی است، گفت: اگر قرار باشد نتایج نشست‌های امسال تفاوتی با سال گذشته نداشته باشد، باید با نگاهی آسیب‌شناسانه دلایل عدم موفقیت بخش زیادی از مذاکرات تجاری را بررسی کنیم. بوی با اشاره به برگزاری نشست‌های B2B اظهار کرد: اگر سال گذشته صدها فعال اقتصادی در این نشست‌ها حضور داشتند اما تنها تعداد محدودی از آن‌ها توانستند همکاری‌های عملی را آغاز کنند، لازم است مشخص شود چه عواملی مانع تبدیل مذاکرات به قراردادهای تجاری

شده است. شناسایی این چالش‌ها و رفع آن‌ها، شرط اصلی موفقیت اجلاس‌های آینده خواهد بود. امیرجلیلی با بیان اینکه امروز تقریباً تمامی قدرت‌های اقتصادی جهان نگاه ویژه‌ای به قاره آفریقا دارند، افزود: آفریقا تنها به دلیل برخورداری از منابع طبیعی مورد توجه نیست، بلکه آینده اقتصاد جهان به امنیت غذایی و ظرفیت‌های تولید این قاره گره خورده است. بخش عمده اراضی قابل کشت استفاده‌نشده جهان در آفریقا قرار دارد و رشد سریع جمعیت و شهرنشینی، این قاره را به یکی از مهم‌ترین بازارهای آینده جهان تبدیل خواهد کرد. وی ادامه داد: در کنار ظرفیت‌های کشاورزی، آفریقا به سرمایه‌گذاری، فناوری، صنایع تبدیلی، فراوری، بسته‌بندی و توسعه زنجیره ارزش نیاز دارد و این دقیقاً همان حوزه‌هایی است که می‌تواند زمینه همکاری میان فعالان اقتصادی یزد و کشورهای آفریقایی را فراهم کند. مدیر پتل نساجی، پوشاک، پلیمر و پلاستیک با اشاره به توانمندی‌های استان یزد تصریح کرد: یزد بارها ثابت کرده که حتی با وجود محدودیت منابع طبیعی، می‌تواند با تکیه بر دانش، تجربه صنعتی و فناوری، ارزش افزوده بالایی ایجاد کند. این تجربه در صنایع مختلف از جمله نساجی، پوشاک، پلیمر، پلاستیک و صنایع تبدیلی قابل مشاهده است و می‌تواند در بازارهای آفریقایی نیز مورد استفاده قرار گیرد. وی شناخت دقیق بازارهای هدف را نخستین گام برای توسعه همکاری‌ها دانست و گفت: آفریقا یک بازار واحد نیست، بلکه مجموعه‌ای از ۵۴

روزنه

دبیر اجلاس دائمی همکاری‌های اقتصادی ایران و آفریقا:

نباید آفریقا به «سرزمین فرصت‌های از دست رفته» تبدیل شود



مهدی حسینی، دبیر اجلاس دائمی همکاری‌های اقتصادی ایران و آفریقا، در نشست بررسی راهکارهای توسعه همکاری‌های اقتصادی با کشورهای آفریقایی، با تأکید بر ضرورت بازرگانی در نگاه ایران به این قاره، گفت: تعبیر «آفریقا، سرزمین فرصت‌های ناشناخته» دیگر به تدریج در حال تبدیل شدن به یک عبارت قدیمی است و اگر برنامه‌ریزی جدی نداشته باشیم، این قاره برای ایران به «سرزمین فرصت‌های از دست‌رفته» تبدیل خواهد شد. بوی با اشاره به اینکه جبران عقب‌ماندگی‌های ایران در بازار آفریقا نیازمند همکاری همه دستگاه‌های دولتی، بخش خصوصی و نهادهای اقتصادی است، اظهار کرد: اجلاس دائمی همکاری‌های ایران و آفریقا با همین هدف و برای جبران بخشی از این خلأ از سال ۱۴۰۱ فعالیت خود را آغاز کرده است. در کنار آن، سازمان توسعه تجارت ایران نیز ایجاد مراکز و دفاتر تجاری در کشورهای آفریقایی را دنبال می‌کند و اتاق بازرگانی نیز در حال راه‌اندازی کمیته‌ها و اتاق‌های مشترک با کشورهای این قاره است؛ مجموعه اقداماتی که می‌تواند زمینه توسعه روابط اقتصادی ایران و آفریقا را فراهم کند.

دبیر خانه دائمی همکاری‌های اقتصادی ایران و آفریقا

حسینی با اشاره به مصوبه دولت در سال ۱۴۰۳ گفت: بر اساس تصمیم ستاد آفریقا، اجلاس ایران و آفریقا به «دبیرخانه دائمی همکاری‌های اقتصادی ایران و آفریقا» تبدیل شد و مهم‌ترین مأموریت این دبیرخانه، ایجاد ارتباط مستقیم میان فعالان اقتصادی ایران و کشورهای آفریقایی است. بوی افزود: این ارتباط از طریق برگزاری سالانه اجلاس ایران و آفریقا دنبال می‌شود و خوشبختانه پس از سه دوره برگزاری این رویداد، در سال ۱۴۰۴ برای نخستین بار رشد ۱۷۸ درصدی تجارت ایران با قاره آفریقا به ثبت رسید؛ آمار که نشان می‌دهد تعاملات مستقیم میان فعالان اقتصادی، آثار قابل توجهی بر توسعه تجارت داشته است.

یزد؛ میزبان اجلاس و نمایشگاه صادراتی

دبیر اجلاس دائمی همکاری‌های ایران و آفریقا با اشاره به نقش استان یزد در دوره جدید این رویداد اظهار داشت: امسال استان یزد در کنار تهران میزبان اجلاس ایران و آفریقا خواهد بود و اتاق بازرگانی یزد با برنامه‌ریزی منظم و فعال، نقش مهمی در برگزاری این رویداد ایفا می‌کند. بوی افزود: برگزاری نخستین نمایشگاه «یزد آکسبو» هم‌زمان با اجلاس ایران و آفریقا خبر داد و گفت: این نمایشگاه برای نخستین بار در مهرماه در استان یزد برگزار می‌شود و فرصتی برای معرفی توانمندی‌های صادراتی استان و ایجاد ارتباط مستقیم میان تولیدکنندگان، صادرکنندگان و تجار آفریقایی خواهد بود.

ایجاد شبکه پیگیری پس از اجلاس

حسینی یکی از ویژگی‌های مهم دبیرخانه دائمی را ایجاد شبکه‌ای برای پیگیری نتایج اجلاس عنوان کرد و افزود: ارتباطات شکل گرفته در زمان برگزاری اجلاس نباید به همان چند روز محدود شود؛ به همین دلیل سازوکاری طراحی شده تا تمامی مذاکرات، توافقات و مسائل مطرح‌شده قبل، حین و پس از اجلاس تا رسیدن به نتیجه نهایی پیگیری شود.

پنج چالش اصلی تجارت با آفریقا

دبیر اجلاس دائمی همکاری‌های ایران و آفریقا با اشاره به آسیب‌شناسی انجام‌شده در دبیرخانه، مهم‌ترین موانع توسعه تجارت با کشورهای آفریقایی را در پنج محور اصلی دسته‌بندی کرده گفته وی، نخستین و مهم‌ترین چالش، نقل‌وانتقال پول و خدمات بانکی است؛ موضوعی که همواره یکی از دغدغه‌های اصلی تجار ایرانی و شرکای آفریقایی بوده است. دومین مسئله، بیمه و پوشش ریسک‌های تجاری است. حسینی تأکید کرد که بسیاری از فعالان اقتصادی درباره نحوه پوشش ریسک‌های سرمایه‌گذاری و تجارت در کشورهای آفریقایی پرسش‌ها و نگرانی‌های جدی دارند. بوی سومین نیاز را حمایت‌های مالی از صادرکنندگان، سرمایه‌گذاران و شرکت‌های خدمات‌فنی و مهندسی دانست و گفت: لازم است دولت و نهادهای مالی با ارائه تسهیلات، خطوط اعتباری و ابزارهای حمایتی، حضور فعالان اقتصادی ایران در بازار آفریقا را تسهیل کنند. بوی گفت: حمل‌ونقل و لجستیک نیز یکی از مهم‌ترین چالش‌های تجارت با آفریقا محسوب می‌شود و در کنار آن، خدمات تجاری و مقررات مرتبط با تجارت خارجی، از جمله ثبت سفارش، رفع تعهد ارزی و سازوکارهای تهار، از دیگر چالش‌های جدی فعالان اقتصادی است.

بررسی راهکارهای عملی برای رفع موانع

حسینی با اشاره به هدف برگزاری این نشست تخصصی گفت: برای هر یک از این چالش‌ها از مسئولان و مدیران دستگاه‌های مرتبط دعوت شده است تا راهکارهای عملیاتی ارائه کنند. بوی افزود: در حوزه تأمین مالی و تسهیلات، صندوق توسعه ملی حضور دارد؛ در بخش تعاملات بانکی، نمایندگان شبکه بانکی کشور و در حوزه بیمه نیز دبیر، بتوانند با شناخت دقیق تر ظرفیت‌ها و رفع موانع موجود، بیشترین بهره را از این گردهمایی بزرگ اقتصادی ببرند و زمینه توسعه پایدار روابط تجاری ایران و کشورهای آفریقایی فراهم شود.

مدیر پتل «خدمات فنی مهندسی ساختمان، انرژی خورشیدی و شرکت‌های دانش بنیان»:

تأمین مالی، خدمات بانکی، بیمه؛ پشته‌ها توسعه صادرات به آفریقا



راهکارهای عملی توسعه همکاری‌های اقتصادی با کشورهای آفریقایی است، افزود: آنچه برای فعالان اقتصادی اهمیت دارد، شناخت فرصت‌های واقعی بازار، آگاهی از موانع موجود و بهره‌گیری از ظرفیت دستگاه‌های پشتیبان در حوزه تأمین مالی، خدمات بانکی، بیمه و تسهیل تجارت است تا مسیر حضور بخش خصوصی در این بازارها هموارتر شود. فرشادپور ابراز امیدواری کرد مباحث مطرح‌شده در این پتل بتواند زمینه شکل‌گیری ارتباطات مؤثرتر میان فعالان اقتصادی، مسئولان و نهادهای پشتیبان را فراهم کند و با برگزاری اجلاس ایران و آفریقا در یزد، فرصت‌های جدیدی برای توسعه صادرات، اجرای پروژه‌های مشترک و گسترش همکاری‌های اقتصادی میان استان یزد و کشورهای آفریقایی ایجاد شود.

علی فرشادپور، عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی یزد و مدیر پتل «خدمات فنی مهندسی ساختمان، انرژی خورشیدی و شرکت‌های دانش بنیان» در نشست هم‌اندیشی توسعه همکاری‌های استان یزد و قاره آفریقا، با اشاره به ظرفیت‌های گسترده همکاری میان استان یزد و کشورهای آفریقایی اظهار کرد: آفریقا امروز یکی از بازارهای نوظهور و رو به رشد جهان است و می‌تواند مقصدی مهم برای صادرات کالا، خدمات فنی و مهندسی، فناوری و سرمایه‌گذاری شرکت‌های ایرانی باشد. استان یزد نیز با برخورداری از توانمندی‌های قابل توجه در بخش صنعت، معدن، انرژی خورشیدی و شرکت‌های دانش بنیان، ظرفیت مناسبی برای حضور در این بازار دارد.

وی با بیان اینکه هدف از برگزاری این پتل، بررسی

رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق بازرگانی یزد اعلام کرد:

پتانسیل بالای یزد در صادرات مصالح ساختمانی و محصولات معدنی

در اختیار دارد. صادرات یزد به آفریقا در این بخش تنها ۴۴ هزار دلار است، در حالی که آفریقا ۴۲۸ میلیون دلار واردات در این حوزه دارد و سهم ما بسیار ناچیز است. رئیس کمیسیون توسعه تجارت اتاق بازرگانی، ادامه داد: یزد به عنوان قطب معدنی کشور، نقش کلیدی در زنجیره ارزش فولاد ایفا می‌کند این در حالی است که ۵۱ درصد تولید سنگ آهن کشور (معادل ۲۳ میلیون تن در سال) در یزد انجام می‌شود و ۲۴ هزار نفر در بخش معادن مشغول به کار هستند. ظرفیت زنجیره کامل فولاد استان ۲۴ میلیون تن است. وی در این پتل تخصصی به آمار دیگر حوزه فولاد اشاره کرد و گفت: در بخش کنسانتره ۱۵ میلیون تن (رتبه اول کشور)، گندله ۱۲ میلیون تن (رتبه دوم کشور)، شمش فولاد و آهن اسفنجی هر کدام حدود ۵ میلیون تن را در بر می‌گیرند. جایگاه کلی فولاد در یزد با ۶۱ واحد فعال و تولید اسمی ۲۸ میلیون تن در سال، رتبه سوم کشور را در صنعت فولاد داراست و ۱۵ درصد از سهم تولید کل کشور را به خود اختصاص داده است. در بخشی از این پتل مصالح ساختمانی، صنایع معدنی و فولاد به چالش‌ها و استراتژی‌های توسعه از جمله مزیت‌های رقابتی شامل نیروی انسانی متخصص، تجربه صادراتی موفق، توان تولید بر اساس استانداردهای بین‌المللی و تنوع محصولات است. پرداخته شد. در این پتل تأکید شد: یزد پتانسیل بسیار بالایی برای جهش صادراتی در تمامی زیرشاخه‌های ساختمانی و معدنی و فولادی دارد.



سرمایه‌گذاری است. یکی، در مورد صنایع شیشه یزد اظهار کرد: بزرگترین کارخانه‌های شیشه کشور در یزد است و صادرات یزد به آفریقا در این بخش ۱۶۱ هزار دلار در برابر واردات ۳۶۱ میلیون دلاری آفریقا است و جای کار فراوان وجود دارد. وی در ادامه در مورد چینی بهداشتی افزود: یزد رتبه اول کشور را با تولید ۵۳۰۰ تن (۲۵ درصد کل کشور)

رئیس کمیسیون توسعه تجارت اتاق بازرگانی یزد ظرفیت تولیدات مصالح ساختمانی را گسترده دانست و گفت: استان یزد به عنوان یکی از قطب‌های اصلی تولید مصالح ساختمانی و محصولات معدنی در ایران، پتانسیل‌های قابل توجهی برای توسعه صادرات به قاره آفریقا دارد. بخش عمده‌ای از صادرات فعلی ایران به آفریقا از طریق کشورهای حاشیه خلیج فارس انجام می‌شود که باید با ایجاد مسیرهای مستقیم و تقویت حضور در این بازار، این واسطه‌گری حذف شود.

«علی اصغر بیکی» در ادامه به ارائه جزئیات این ظرفیت‌ها بر اساس داده‌های آماری در پاورپوینت پرداخت و گفت: جایگاه تولیدی صنعت کاشی و سرامیک یزد با ۹۶ کارخانه‌ی فعال با تولید ۳۹۱ میلیون متر مربع، بیش از ۶۰ درصد تولید کاشی و سرامیک کشور را در اختیار دارد و توانسته اشتغال ۲۰ هزار نفر را فراهم کند. وضعیت صادرات به آفریقا در حالی است که کل واردات سرامیک قاره آفریقا حدود ۱ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار است، سهم صادرات یزد به این قاره تنها ۲۸۱ هزار دلار بوده که نشان‌دهنده شکاف بزرگ و فرصت‌های بکر برای توسعه در این قاره است. وی در بخش دیگری از سخنان به صادرات سیم و کابل اشاره کرد و گفت: صادرات استان یزد ۴ میلیون دلار به آفریقا و ۷۸۲ میلیون دلار به لیبی و آفریقای جنوبی بوده در حالی که واردات آفریقا ۶ میلیارد و نیم دلار است و در همین صادرات سیم و کابل نیز پتانسیل‌های خوبی برای

مدیر پتل صنایع غذایی و کشاورزی نشست هم‌اندیشی توسعه همکاری‌های استان یزد و آفریقا:

یزد می‌تواند پل ورود صنایع غذایی ایران به بازار آفریقا باشد

ارزش است؛ یعنی فعالان اقتصادی باید علاوه بر فروش محصول، در حوزه‌های فناوری، بسته‌بندی، استانداردسازی، برندسازی و خدمات پس از فروش نیز حضور داشته باشند. وی استفاده از ظرفیت دیپلماسی اقتصادی و نقش‌آفرینی اتاق بازرگانی یزد را از دیگر الزامات توسعه روابط با آفریقا دانست و پیشنهاد کرد: میز تخصصی صنایع غذایی ایران و آفریقا در اتاق بازرگانی یزد ایجاد شود تا ارتباط میان فعالان اقتصادی، شناخت بازارها و مذاکرات تجاری به صورت مستمر دنبال شود. مدیر پتل صنایع غذایی و کشاورزی با اشاره به ظرفیت‌های استان یزد در این بخش گفت: استان یزد دارای حدود ۷۰۰ واحد فعال صنایع غذایی است که شامل واحدهای صنعتی و کارگاهی در حوزه‌های همچون فرآورده‌های غذایی، محصولات کنجندی، آرد و ماکارونی، شیرینی و شکلات، محصولات لبنی، فرآورده‌های گوشتی، نوشیدنی‌ها و محصولات کنسروی می‌شود. وی با اشاره به جایگاه ویژه یزد در صنعت محصولات کنجندی کشور افزود: یزد حدود ۱۳ درصد تولید محصولات کنجندی کشور را به خود اختصاص داده و این ظرفیت می‌تواند زمینه مناسبی برای توسعه صادرات و حضور در بازارهای آفریقایی باشد. نیل در پایان تأکید کرد: اگر آفریقا را یکی از مهم‌ترین بازارهای آینده جهان در حوزه غذا بدانیم، باید با شناخت دقیق، برنامه‌ریزی و حضور حرفه‌ای وارد این بازار شویم. یزد با ظرفیت‌های کشاورزی، صنایع غذایی و تجربه ارزشمند خود می‌تواند به یکی از پل‌های ارتباطی ایران با بازار بزرگ آفریقا تبدیل شود.

آن در اردکان، نمونه‌ای موفق از ایجاد ارزش افزوده و تبدیل یک محصول کشاورزی به یک زنجیره اقتصادی گسترده است. وی با بیان اینکه یزد می‌تواند الگویی برای همکاری با کشورهای آفریقایی باشد، گفت: همکاری ایران و آفریقا باید از صادرات صرف کالا عبور کند و به سمت انتقال تجربه، ایجاد صنایع تبدیلی، فرآوری محصولات، سرمایه‌گذاری مشترک و توسعه زنجیره ارزش حرکت کند. عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی یزد پنج محور را برای توسعه همکاری‌های اقتصادی با آفریقا ضروری دانست و اظهار کرد: نخستین موضوع، شناخت دقیق بازارهای هدف است؛ چراکه آفریقا یک کشور نیست، بلکه قاره‌ای با ۵۴ کشور، فرهنگ‌ها، اقتصادها و نیازهای متفاوت است و هر بازار نیازمند شناخت و برنامه‌ریزی ویژه خود است. وی دومین محور را تقویت نقش بخش خصوصی عنوان کرد و گفت: دولت می‌تواند مسیر را تسهیل کند، اما تجارت پایدار توسط بخش خصوصی شکل می‌گیرد و خوشبختانه استان یزد از فعالان اقتصادی، کارآفرینان و صادرکنندگان توانمند برخوردار است. نیل ادامه داد: سومین محور، حرکت از صادرات کالا به صادرات



صنایع تبدیلی و فرآوری مواد غذایی را ایجاد خواهد کرد. وی تأکید کرد: برخلاف برخی تصورات، چالش اصلی آفریقا کمبود زمین یا منابع طبیعی نیست، بلکه مهم‌ترین چالش این قاره، ضعف سرمایه‌گذاری در صنایع تبدیلی، فرآوری، بسته‌بندی، استانداردسازی، زنجیره ارزش و دسترسی به بازارهای جهانی است. مدیر پتل صنایع غذایی و کشاورزی ادامه داد: در اقتصاد امروز، ارزش اصلی در تولید محصول خام ایجاد نمی‌شود، بلکه سود و مزیت رقابتی در فرآوری، بسته‌بندی، برندسازی و حضور در زنجیره ارزش شکل می‌گیرد؛ حوزه‌ای که استان یزد می‌تواند در آن نقش‌آفرینی جدی داشته باشد. وی با اشاره به تجربه موفق یزد در حوزه کشاورزی و صنایع غذایی اظهار کرد: استان یزد با وجود شرایط اقلیمی سخت، محدودیت منابع آب و قرار گرفتن در منطقه‌ای خشک، با تکیه بر دانش بومی، تجربه تاریخی و مدیریت منابع توانسته است در بسیاری از محصولات کشاورزی و صنایع غذایی جایگاه قابل توجهی کسب کند. نیل افزود: مزیت اصلی یزد تنها تولید محصول نیست، بلکه توانایی تبدیل محصول خام به ارزش اقتصادی است. امروز محصولاتی مانند کنجد و فرآورده‌های

مدیر پتل صنایع غذایی و کشاورزی نشست هم‌اندیشی توسعه همکاری‌های استان یزد و قاره آفریقا و عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی یزد با تأکید بر اهمیت امنیت غذایی در اقتصاد آینده جهان گفت: نگاه قدرت‌های اقتصادی دنیا به آفریقا تنها به دلیل منابع طبیعی و معادن این قاره نیست، بلکه بخش مهمی از این توجه به ظرفیت‌های کشاورزی، صنایع غذایی و نقش آفریقا در تأمین غذای آینده جهان بازمی‌گردد.

اصغر نیل در نشست هم‌اندیشی توسعه همکاری‌های استان یزد با قاره آفریقا اظهار کرد: پرسش اساسی این است که چرا امروز تقریباً همه قدرت‌های اقتصادی جهان نگاه ویژه‌ای به آفریقا دارند؟ پاسخ این سؤال را باید در آینده اقتصاد غذا و اهمیت امنیت غذایی جست‌وجو کرد. وی افزود: بر اساس پیش‌بینی‌های جهانی، جمعیت جهان تا سال ۲۰۵۰ به حدود ۱۰ میلیارد نفر خواهد رسید و تأمین غذای این جمعیت، یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های کشورهای جهان خواهد بود. در این میان، آفریقا با برخورداری از حدود ۶۰ درصد اراضی قابل کشت استفاده‌نشده جهان و جمعیتی جوان و رو به رشد، جایگاه ویژه‌ای در اقتصاد آینده غذا خواهد داشت. نیل با اشاره به جمعیت حدود یک میلیارد نفری قاره آفریقا گفت: پیش‌بینی می‌شود جمعیت این قاره تا سال ۲۰۵۰ به حدود دو میلیارد نفر برسد؛ به این معنا که از هر چهار نفر جمعیت جهان، یک نفر در آفریقا زندگی خواهد کرد. این جمعیت جوان در کنار توسعه سریع شهرنشینی، نیاز روزافزون به محصولات غذایی،

نشست تخصصی «هم‌اندیشی توسعه همکاری‌های اقتصادی استان یزد با آفریقا» برای فعال‌سازی پتانسیل‌های بومی یزد برای تقویت دیپلماسی اقتصادی کشور برگزار شد. این رویداد، با هدف معرفی دقیق ظرفیت‌های اقتصادی، تولیدی و صادراتی استان یزد و ایجاد آمادگی‌های لازم برای مشارکت مؤثر در چهارمین اجلاس ملی ایران و آفریقا برگزار شد.



درخواست ریس اتاق بازرگانی یزد:

یک مرجع واحد برای برنامه‌ریزی و حمایت از صادرات در کشور ایجاد شود

در ابتدا رئیس اتاق بازرگانی یزد به ارائه گزارش از ظرفیت‌های صنعتی، چالش‌های صادراتی و پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری در استان یزد پرداخت.

مجتبی دستمالچیپان با بیان اینکه یزد ظرفیت‌های خوبی در حوزه صنعت و معدن و نیز نساجی دارد گفت: یزد به عنوان دومین استان معدنی کشور و یکی از مهم‌ترین قطب‌های صنعتی ایران شناخته می‌شود و بیش از ۹۵ درصد صنایع آن در اختیار بخش خصوصی است و شرکت‌های دولتی سهم ناچیزی در اقتصاد یزد دارند. دستمالچیپان زنجیره ارزش در یزد را خوب توصیف کرد و افزود: استان یزد در تکمیل زنجیره تولید (به‌ویژه در صنعت فولاد) موفق عمل کرده و تمامی حلقه‌های تولید را در داخل استان فراهم آورده است. همچنین در تنوع تولیدات خصوصاً صنعت ساختمان تمام ذخیره‌های تولید را فراهم کرده است، به طوری که یزد قطب تولید مصالح ساختمانی (کاشی، سرامیک، رنگ، تجهیزات بهداشتی و...) است و بیش از ۸۰ درصد تولیدات این حوزه صادر می‌شود و پتانسیل خوبی در این حوزه داریم. وی در مورد صنعت نساجی اظهار کرد: یزد رتبه اول یا دوم کشور را در صنعت نساجی داراست و به دلیل تولید تمامی اجزای مورد نیاز در داخل استان، در شرایط بحرانی (مانند دوران کرونا) عملکردی متمایز و رقابتی داشته است. رئیس اتاق بازرگانی یزد در بخش دیگری از سخنان خود به چالش‌های کلیدی در حوزه صادرات اشاره کرد و گفت: موانع ساختاری و قانونی در داخل کشور داریم که مانع از توسعه صادرات می‌شوند و حاکمیت باید در جهت رفع این موانع و حمایت از سرمایه‌گذاران برآید. وی به عدم هماهنگی میان نهادهایی مانند «سازمان توسعه تجارت» و «بانک مرکزی» که باعث سردرگمی صادرکنندگان می‌شود اشاره کرد و گفت: برای مثال، تفاوت در نرخ‌های تعهد ارزی و قدرت اجرایی بالاتر بانک مرکزی نسبت به سازمان توسعه تجارت، منجر به قفل شدن سیستم بانکی برای صادرکنندگان می‌شود. رئیس اتاق بازرگانی پیشنهاد کرد، که یک مرجع واحد برای برنامه‌ریزی و حمایت از صادرات در کشور ایجاد شود تا صادرکننده از بالاترین و نگرانی‌های روزمره رهایی یابد. وی با انتقاد از نبود ارتباطات بانکی استاندارد با کشورهای دیگر، اظهار کرد: صادرکنندگان با دشواری‌های مضاعفی برای انتقال پول و مبادلات تجاری مواجه هستند و به دلیل سیاست‌های نادرست و عدم حمایت کافی، بازارهای سنتی صادراتی (مانند افغانستان) در حال از دست رفتن هستند. وی تأکید کرد: دولت باید به جای جریمه کردن صادرکنندگان، به آن‌ها «جایزه صادراتی» بدهد.

رییس اتاق بازرگانی از تجار و سرمایه‌گذاران حاضر در نشست خواست: با توجه به تکمیل بودن زنجیره تولید در یزد، این استان بستری امن و سودآور برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی است و از آنان برای سرمایه‌گذاری ایمن دعوت کرد و از مهمانان همایش خواست تا با نگاهی ویژه به ظرفیت‌های یزد، برای توسعه فعالیت‌های اقتصادی خود در این استان برنامه‌ریزی کنند. وی در پایان تأکید کرد: استان یزد با تکیه بر توان بخش خصوصی و تکمیل زنجیره‌های تولید، پتانسیل بالایی برای عبور از شرایط سخت اقتصادی دارد. با این حال، تحقق این امر مستلزم اصلاح قوانین داخلی، تسهیل فرآیندهای صادراتی و حمایت عملی مسئولین از تولیدکنندگان است تا کشور بتواند از پیچ‌های سخت اقتصادی عبور کرده و به روزهای رونق دست یابد.

حجت الاسلام مهدی مهدوی پور نماینده ولی فقیه در آفریقا مطرح کرد:

الگو برداری از رقبا و بازیگران بین‌المللی در آفریقا

نماینده ولی فقیه در آفریقا با تأکید بر ضرورت تغییر رویکرد و نگاه راهبردی به آفریقا گفت: رهبر شهید با ابداع حکم نماینده ویژه آفریقا در مهرماه سال گذشته، نسبت به توسعه روابط جمهوری اسلامی ایران با کشورهای آفریقایی اهتمام ویژه داشته‌اند و معتقدند که در این حوزه فرصت‌های ارزشمندی از دست رفته است و باید علاوه بر توسعه مسیر پیش رو فرصت‌های از دست رفته نیز جبران شود. حجت‌الاسلام مهدوی پور افزود: این قاره به عنوان ثروتمندترین منطقه جهان شناخته می‌شود که دارای ۴۰ درصد از معادن دنیاست و این در حالی است مجموع تجارت ۵۴ کشور آفریقایی با کشورهای خارج حدود ۱۵۰۰ میلیارد دلار است و متأسفانه سهم ایران از این بازار تنها حدود ۲ میلیارد دلار می‌باشد؛ این رقم با توجه به روابط دیپلماتیک مطلوب و تأثیرپذیری ملت‌های آفریقایی از انقلاب اسلامی، غیرقابل قبول و نیازمند اصلاح فوری است. وی خواستار الگو برداری از رقبا و بازیگران بین‌المللی نظیر کشور ترکیه شد و بیان کرد: این کشور با حجم مبادلات ۴۰ میلیارد دلاری و اجرای بیش از ۲۰۰۰ پروژه، الگوی موفق از حمایت دولتی از بخش خصوصی در آفریقا ارائه داده است. وی در بخشی دیگری از سخنان خود از کشور چین نام برد و افزود: با سرمایه‌گذاری بیش از ۳۰۰ میلیارد دلار، نه تنها در حوزه صادرات، بلکه در زیرساخت‌های کلیدی نظیر بنادر، فرودگاه‌ها و جاده‌سازی در آفریقا حضور فعال دارد و بازار آفریقا را در دست گرفته هرچند که دیر از ایران هم شروع به فعالیت کرد. وی تأکید کرد: ایران باید با تکیه بر استعدادهای داخلی و با الگو برداری از این بازیگران، از مرحله صرفاً صادرات‌محور به سمت سرمایه‌گذاری‌های زیربنایی حرکت کند. نماینده ولی فقیه در آفریقا در ادامه اظهار کرد: یزد به دلیل برخورداری از صنعت پیشرفته، بازرگانان توانمند و مردمی سخت‌کوش و مهربان (با سابقه تاریخی موفق در تجارت بین‌الملل)، پتانسیل بالایی برای پیشگامی در این عرصه دارد. مهدوی پور، با اشاره به تغییر ماهیت آفریقا در دنیای کنونی گفت: آفریقای امروز در حال تحول و توسعه است و در حوزه‌هایی نظیر هوش مصنوعی و فناوری‌های نوین سرمایه‌گذاری‌های کلانی انجام می‌دهد؛ لذا نیازهای این قاره نسبت به گذشته تغییر کرده و باید با مطالعات دقیق راهبردی به این بازار ورود کرد. وی اظهار کرد: هدف اجلاس نباید صرفاً انعقاد چند قرارداد کوتاه‌مدت باشد، بلکه باید به دنبال ایجاد یک نظام پایدار اقتصادی با برنامه ۱۰ ساله با همکاری اتاق بازرگانی، دولت و بخش خصوصی بود و در این بین دولت موظف است موانع پیش‌روی بخش خصوصی در آفریقا را برطرف کرده و از سرمایه‌گذاران حمایت جدی به عمل آورد. وی همچنین در پایان تأکید کرد: توسعه روابط با آفریقا در شرایط تنگنای اقتصادی فعلی، یک ضرورت حیاتی برای کشور است. استان یزد با توجه به روحیه مقاومت و توانمندی‌های صنعتی خود، می‌تواند به عنوان پیش‌ران در این مسیر عمل کرده و با نگاهی بلندمدت و مطالعاتی، سهم ایران را از این بازار بزرگ جهانی افزایش دهد.

کنسول افتخاری کشور توگو در تهران:

تجار ایرانی به دلیل ترس از ریسک‌های حقوقی و سیاسی، سرمایه‌گذاری در آفریقا را نادیده گرفته‌اند

فرج الله تفرشی، کنسول افتخاری کشور توگو، در این نشست تخصصی به بررسی پتانسیل‌های مغفول‌مانده بازار آفریقا برای تجار و سرمایه‌گذاران ایرانی، با تمرکز ویژه بر نقش استان یزد و چالش‌های موجود پرداخت. وی با بیان اینکه کشورهای آفریقایی به دلیل پیشینه استعمارزدگی، تمایل بالایی به برقراری روابط اقتصادی و فرهنگی با ایران دارند گفت: با این پرسش مواجه هستیم که چرا پس از ایجاد بازار و سرمایه‌گذاری اولیه برای راه اندازی خط تولید و حضور چشمگیر در آن کشور برنامه‌ریزی نشد؟ امروز کشورهای آفریقایی به دنبال شراکت واقعی با سرمایه‌گذاران ایرانی هستند و صرفاً به خرید کالا اکتفا نمی‌کنند؛ آن‌ها خواهان سرمایه‌گذاری مشترک، انتقال دانش و حتی سرمایه‌گذاری در ایران هستند. وی ادامه داد: بازاری که شرکت‌های ایرانی طی سال‌ها برای آن زحمت کشیده بودند، اکنون در اختیار رقبایی مانند ترکیه قرار گرفته است؛ موضوعی که نشان می‌دهد برای حفظ بازارهای خارجی باید با برنامه‌ریزی، حضور مستمر و ایجاد زیرساخت‌های تولیدی اقدام کرد.

وی افزود: هندی‌ها در کشور «توگو» با ایجاد شهرک‌های صنعتی و تمرکز بر «تولید مشترک» به جای «صادرات صرف کالا»، توانسته‌اند جایگاه مستحکمی در غرب آفریقا کسب کنند. وی با انتقاد از شکست تجاری ایران در سال ۱۳۹۷ گفت: این اتفاق «یک فاجعه اقتصادی» بود؛ ما بازار را ایجاد کردیم، اما نتوانستیم آن را حفظ کنیم، دو شرکت بزرگ مواد غذایی ایرانی موفق به نفوذ در بازار غرب آفریقا شدند، اما به دلیل عدم ایجاد خط تولید و محدودیت‌های ناشی از تحریم، پس از ۵ سال بازار را به رقبای ترک واگذار کردند. همچنین علاوه بر ترکیه، تجار لبنانی نیز در یک سال و نیم اخیر بخش بزرگی از بازارهای آفریقایی را تصاحب کرده‌اند که نشان‌دهنده سرعت عمل رقبا در غیاب ایران است. وی در ادامه سخنان خود به چالش‌های کلیدی و راهکارهای حقوقی پرداخت. وی همچنین انرژی خورشیدی را از مهم‌ترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری در آفریقا دانست و افزود: با توجه به ظرفیت بالای تابش خورشید در بسیاری از کشورهای آفریقایی، زمینه مناسبی برای فعالیت شرکت‌های ایرانی در حوزه انرژی‌های پاک و فناوری‌های نوین فراهم شده است. تفرشی ادامه داد: برای رفع دغدغه‌های امنیتی سرمایه‌گذاران، یک کمیسیون حقوقی متشکل از وکلای ایرانی، آفریقایی و بین‌المللی تشکیل شده است. همچنین یک «اتاق داوری» اختصاصی ایجاد شده تا اختلافات تجاری در مدت یک هفته حل و فصل شود و نیاز به ارجاع به مراجع بین‌المللی نباشد.