

صادرات به مثلث تفکر، دانش و ابزار صادراتی نیاز دارد

مصاحبه با آقای مهندس محمد عسگری، مدیرعامل شرکت مدیریت صادرات «کویر نگین بین الملل»



کویر نگین بین الملل یکی از شرکت های مطرح مدیریت صادرات در استان اصفهان است. محمد عسگری، مدیرعامل شرکت مدیریت صادرات کویر نگین بین الملل، تفکر، دانش و ابزار های صادراتی را سه ضلع اصلی مثلث صادرات موفق می داند و توسعه شرکتهای مدیریت صادرات و تربیت و توانمند سازی نیروهای حوزه صادرات را مهمترین دستاورد مرکز شتاب دهنده صادرات عنوان کرده و می گوید:

کویر نگین بین الملل از سال 96 به شکل متمرکز در این صادرات در حال فعالیت است و در دو سال گذشته به طور مشخص بر روی صادرات محصولات حوزه صنایع غذایی، سنگ های ساختمانی و فولاد متمرکز شده ایم.

با بزرگ شدن فعالیت ها و زیاد شدن حجم تولید، قطعا کشورها نیازمند این هستند که مرزهای جغرافیایی را کنار گذاشته و به بازارهای بزرگ تر ورود پیدا کنند. قطعا توسعه صادرات برای برون رفت چالش ها و بحران های موجود در اقتصاد کشور تاثیر بسزایی داشته و موجب توسعه کسب و کار و بهبود شرایط موجود خواهد شد. ایجاد شتاب دهنده صادرات یکی از اقدامات بسیار ارزشمند اتاق بازرگانی اصفهان به منظور توسعه صادرات استان است. این مرکز اولین وظیفه ای که دارد بحث فرهنگ سازی است. در دوره جدید اتاق، تمرکز و حمایت زیادی برای تشکیل شتاب دهنده صادرات عملیاتی انجام شد.

فرایند تولید به ویژه در کشور ما آستن مشکلات متعددی است، یعنی تولیدکننده از زمان تصمیم به تولید تا زمان تولید محصول مشکلات متعددی در حوزه نیروی انسانی فرایند تولید، ماشین آلات و غیره روبرو می شود و این قدر زمان در طول تولید صرف می شود که تمرکز تولیدکننده بر صادرات اندک خواهد بود و این ضرورت ایجاد می شود که از خدمات شرکت های مدیریت صادرات استفاده کنند.

ممکن است شرکت های بزرگ با داشتن دیپارتمان بازرگانی خارجی نیازی به این امر نداشته باشند اما شرکت های کوچک و متوسط که باید مدیریت خوبی بر روی بحث هزینه ها داشته باشند چاره ای ندارند جز اینکه از بحث خدمات شرکت مدیریت صادرات استفاده کنند.

یک شرکت مدیریت صادرات به عنوان یک ابزار در کنار تولیدکننده می تواند کمک کند تا فرایند صادرات تولیدکننده را تسهیل و بروزرسانی کند تا در قبال رقبا در بازار صادراتی دوام بیاورد، فرایند صادرات وی استمرار داشته باشد، در واقع این شرکت به عنوان ابزار در کنار تولیدکننده کمک می کند چرخه صادرات با کیفیت و سرعت بهتری انجام شود.

مرکز شتاب دهنده صادرات نقش موثری در تربیت و توانمند سازی نیروی انسانی حوزه صادرات و همچنین توسعه کمی و کیفی شرکت های مدیریت صادرات استان ایفا می کند. فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان می توانند از خدمات این مرکز بصورت مستقیم یا غیر مستقیم بهره مند گردند و مشکلات حوزه صادرات و بازاریابی و فروش محصولات خود در بازارهای هدف صادراتی را با حداقل هزینه توسط خدمات شتاب دهنده صادرات و شرکت های مدیریت صادرات توانمند شده در این مرکز، رفع نمایند.

وی با اشاره به این مطلب که درصد کارشناسان بازرگانی مستقر در واحدهای تولیدی با بازرگانی مدرک زان خارجه درند درحالی که باید لیسانس مدیریت بازرگانی داشته باشد، گفت: اینکه دانشگاه نتوانسته است نیرویی را تربیت کند که در بازار کار نیازهای آن شغال را پوشش دهد شکافی میان دانشگاه و صنعت ایجاد کرده است.

«مرکز شتاب دهنده صادرات»، با تربیت نیروهای متخصص و توانمند اجرایی در حوزه بازرگانی خارجی می تواند نقطه ضعف موجود در صنعت و تجارت و و شکاف صنعت و دانشگاه را مرتفع نماید.

اگر شرکت های مدیریت صادرات از دل مرکز شتاب دهنده صادرات بیرون آید، این شرکت می تواند به شرکت های تولیدی خدمات ارائه کند و حتی اگر نفرت تربیت شده در مرکز شتاب دهنده، شرکت مدیریت صادرات نیز ثبت نکند هر یک به عنوان کارشناسی که حداکثر یک سال در فرایند اجرایی عملیاتی صادرات کار کرده اند تجربه خوبی دارند و با تولیدکننده ها می توانند کار خدماتی انجام دهند.