

«تخصصی شدن و توسعه شرکت های مدیریت صادرات» مهمترین راهکار موفقیت در بازارهای بین المللی است.

مصاحبه با آقای مهندس یوسف قاضی عسگر، رئیس هیئت مدیره شرکت مدیریت تجارت بین الملل دانا اسپند



مدیرعامل شرکت صنایع غذایی اصفهان فرخنده و رئیس هیئت مدیره شرکت مدیریت تجارت بین الملل دانا اسپند، تخصصی شدن صادرات را مهمترین راهکار توسعه اقتصادی کشور می داند و ایجاد شتاب دهنده صادرات را گام مهمی جهت توسعه صادرات استان و کمک به توانمند سازی شرکت های صادراتی ارزیابی می کند و می گوید: باید توجه داشت که صادرات در ایران دارای دو نوع مشکلات درونی و بیرونی است، تحریم، مسایل بانکی، حمل و نقل و .. از مشکلات بیرونی است، اما نبود تخصص لازم و ساز و کارهای لازم در کشور چالش دیگری است که در مسایل درون کشوری در حوزه صادرات با آن روبه رو هستیم. دکتترین توسعه صادرات داخلی و خارجی کاملا متفاوت است، چنانچه با بازارهای خارجی ارتباط بگیریم با تفاوت های زیادی در همه عرصه ها به ویژه فرهنگی و اجتماعی رو به رو می شویم، باید در کشور مقصد از دریچه چشم مصرف کنندگان به خدمات و محصولات خود نگاه کنیم تا بتوانیم با جلب رضایت آنها عملکرد موفق داشته باشیم. نگاه های کوچک و متوسط در کشور باید برای صادرات خود سازو کاری متفاوت از روش های معمول فروش در بازار داخل را داشته باشند و این در حالی است که کمتر شرکتی در این زمینه ورود کرده است.

سازمان توسعه تجارت چند سال گذشته در خصوص چرایی موفقیت در بازارهای صادراتی برخی از کشورها بررسی کرد و به این نتیجه رسید که توسعه شرکت های تخصصی صادراتی و ایجاد شرکت های مدیریت صادرات در این زمینه تاثیر بسزایی دارد.

تیم های تخصصی صادراتی چابکی لازم را دارند که از فرصت های ناگهانی ایجاد شده در تنشهای بین المللی ایجاد شده بهره برداری کند، البته باید توجه داشت که همه این امور نیاز به آمادگی دارد، باید تیم صادراتی مناسب و حلقه تولیداتی با کیفیت را داشته باشیم، ما نباید به کشورهای همسایه بسنده کنیم، باید در دوردست حرکت کنیم و در اقصی نقاط دنیا به دنبال بازارهای مناسب کشور باشیم. باید به نیازهای بازارهای هدف اشراف پیدا کنیم، در این زمینه جای کار زیاد است و افراد کارآزموده می خواهد.

شتاب دهنده صادرات اتاق بازرگانی اصفهان در این زمینه بسیار تاثیرگذار خواهد بود؛ در این زمینه از اکثر فعالان این حوزه برای استفاده از تجربیات آنها در شتاب دهنده صادرات استفاده شد.

باید در زمینه صادرات برای بنگاه های کوچک و متوسط بلوغ فکری ایجاد شود، از دیدگاه های سنتی فاصله بگیریم و به نیازهای روز جامعه جهانی برای توسعه صادرات توجه کنیم، در این زمینه نیازمند فرهنگسازی هستیم و مرکز شتاب دهنده صادرات اتاق بازرگانی در این زمینه می تواند تاثیر بسزایی داشته باشد.

به عنوان یک تولید کننده به جامعه تولید کننده استان اصفهان توصیه می کنم که به تخصص گرایی در حوز فروش و صادرات ورود کنند.

ما آماده به اشتراک گذاشتن تجربیاتمان هستیم، مرکز شتاب دهنده های صادراتی با حمایت بسیار خوب اتاق بازرگانی اصفهان شکل گرفته، ممکن است نقاط ضعفی وجود داشته باشد اما می خواهیم که هر کسی که در این زمینه فعالیت دارد تجربیات خود را به این شتاب دهنده و متعاقب آن فضای کسب و کار استان منتقل نماید."