

توسعه شرکت های مدیریت صادرات، نیاز روز اقتصاد کشور است

مصاحبه با آقای مهندس محمدرضا غفرالهی، مدیرعامل شرکت تجارت بین الملل دانا سپند



شرکت تجارت بین الملل دانا سپند از 15 سال گذشته در زمینه تخصصی صادرات مواد غذایی به بیش از 30 کشور دنیا فعال است.

محمدرضا غفرالهی، مدیرعامل شرکت تجارت بین الملل دانا سپند، توسعه شرکت های مدیریت صادرات را نیاز روز اقتصاد کشور دانسته و تشکیل شتاب دهنده صادرات را یکی از مهمترین گامهای توسعه صادرات استان اصفهان می داند و می گوید:

صادرات می تواند سبب رونق تولید و ایجاد اشتغال گردد؛ بازار داخلی برای فروش تولیدات کشور کافی نیست و به بازارهای صادراتی نیاز داریم. باید صادرات داشته باشیم تا اقتصادی پویا را داشته باشیم.

شرکتهای تخصصی صادرات در داخل کشور بسیار کم است، بیشتر بر روی بنگاه های متوسط و کوچک تولیدی کار شده و نقطه ضعف امروز ما نبود شرکت های بزرگ بازرگانی است. بنگاه های کوچک اقتصادی نیروهای متخصص صادرات مسلط به زبان کشورهای هدف ندارند، در نمایشگاه های بین المللی حضوری موفق ندارند، نمی توانند اقدامات لجستیک را با توجه به شرایط تحریم مدیریت نمایند، زیرساخت های حقوقی کافی برای صادرات را ندارند و ... و از این رو شرکت های مدیریت صادرات باید در این زمینه ورود کنند و هر شرکت به حدود 10 الی 20 شرکت تولیدی خدمات دهند و با استفاده از ظرفیت تولیدی این شرکت ها بازار گسترده ای را در خارج از کشور برای آنها ایجاد کنند. در این شرایط اتاق بازرگانی اصفهان با راه اندازی مرکز شتاب دهنده صادرات به این امر ورود کرد تا با الگوبرداری از شرکت های صادراتی قوی بتواند کمک قابل توجهی به بنگاه های اقتصادی در استان اصفهان در حوزه صادرات داشته باشند.

سهم ایران از بازارهای جهانی به ویژه بازارهای کشورهای همسایه کمتر از ظرفیت های موجود اقتصاد کشور است.

باید توجه داشت که مرکز شتاب دهنده صادرات اتاق بازرگانی اصفهان در اول راه است، افراد زیادی متقاضی پیوستن به این مرکز هستند، باید بتوانیم از ظرفیت موجود و الگوهای بیشتر استفاده کنیم، برنامه ریزی کنیم تا شرکت های مدیریت صادرات بیشتر و توانمند تری ایجاد نماییم. مخاطب من جوانان دانشجو هستند، باید توجه داشت که بخش صادرات پتانسیل زیادی برای اشتغال دارد، کسانی که در زبانهای مختلف تحصیل می کنند باید خود را در دیگر زمینه ها تقویت کنند تا بتوانند به سرعت در بازار کار جذب شوند.

شرکت های تخصصی صادرات و مدیریت صادرات بیشتری باید راه اندازی شوند تا در بازارهای مختلف مختلف بار صادراتی کشور را بر عهده بگیرند. باید از الگوی سنتی فاصله بگیریم تا به صورت تخصصی به صادرات نگاه کنیم .