

شرکت عرصه تجارت ایرانیان صادرکننده شایسته تقدیر شد

سید علی موسوی شهبابی، مدیر عامل شرکت عرصه تجارت ایرانیان:

با بالا بردن کیفیت بازارهای جدیدی را به لیست خود اضافه کنیم

اداره‌هایی که در امر صادرات دخیل هستند تا حدودی تلاش دوستان ما در اتاق را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

■ برای بهبود بازارهای صادرات محصولات خود چه پیشنهادها و طرح‌هایی در ذهن دارید؟

حفظ بازارهایی که در سنوات گذشته با سختی فراوان بدست آمده‌اند بسیار مهم و ضروری است لذا تلاش خواهیم کرد ضمن بالا بردن کیفیت و در صورت ممکن افزایش تولید و صادرات، بازارهای جدیدی را به لیست مشتریان خود اضافه کنیم.

■ انتخاب و معرفی صادرکننده‌ی برتر را در روند بهبود اوضاع صادراتی استان چقدر ضروری است؟

برای رشد اقتصادی یک کشور، افزایش صادرات یک امر بدیهی و واجب است. لذا هر وسیله‌ای که بتواند موجب تشویق و ایجاد انگیزه در بخش صادرات باشد می‌تواند موثر باشد.

■ در آخر اگر صحبت خاصی دارید بفرمایید؟

مهمترین اصل در بحث صادرات ایجاد زمینه و زیرساخت‌های لازم و کاهش بروکراسی اداری و تسهیل شرایط برای صادرکنندگان خوشنام می‌باشد. همه ساله مراسم تقدیر از صادرکنندگان منتخب برگزار می‌شود و

موفقیت در این زمینه باید استانداردهای بین‌المللی محصول صادراتی با جدیت مورد توجه قرار گیرند. تلاش ما در این زمینه به‌گونه‌ای بوده است که توانستیم از اولین سال فعالیت اعتماد تعدادی از مشتری‌های خارجی را به‌طور کامل جلب نماییم و با ارسال به موقع محصول با کیفیت تولیدی شرکت، بتوانیم در این زمینه به موفقیت نسبی دست پیدا کنیم.

■ همکاری دستگاه‌های اجرایی را در تسهیل امور مربوط به صادرات چطور ارزیابی می‌کنید؟

طبعاً همه‌ی دستگاه‌های اجرایی تلاش می‌کنند که بخش صادرات را پشتیبانی کنند ولی فقدان هماهنگی‌های لازم بین دستگاه‌های اجرایی و وجود دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های متعدد، در بسیاری از موارد منجر به اتلاف وقت و تحمیل هزینه‌های جانبی به بخش صنعت و صادرات می‌شود که مشکلات زیادی را ایجاد می‌کند.

■ تلاش‌های اتاق بازرگانی کرمان را به عنوان مهمترین تشکل بخش خصوصی در حوزه صادرات به چه میزان موثر می‌دانید؟

بی‌شک اتاق بازرگانی کرمان با تلاشی که همه ساله شاهد آن هستیم نقش بسیار موثری می‌تواند داشته باشد ولی همان‌گونه که اشاره شد عدم هماهنگی بین سازمان‌ها و

شرکت عرصه تجارت ایرانیان به عنوان یکی از شرکت‌های وابسته به موسسه صندوق بازنشستگی شرکت ملی صنایع مس ایران، در سال ۸۶ به منظور فعالیت در امور تجاری تاسیس گردید و فعالیت خود را در سال ۱۳۸۷ آغاز کرد؛ ولی متأسفانه به دلایل مختلف از سال ۸۸ تا شهریور ۹۶ غیر فعال بوده است. این شرکت از مهرماه ۹۶ با خرید و بازسازی شرکت مولیبدن کارمانیا که در سنوات قبل در زمینه تولید اکسید مولیبدن در شهرک صنعتی شماره ۲ کرمان فعالیت داشته ولی به دلایلی غیر فعال شده بود، وارد عرصه تولید شده است. هم‌اکنون این شرکت که با مدیرعاملی مهندس سیدعلی موسوی شهبابی به فعالیت‌های رو به توسعه‌اش برگشته برای دومین سال متوالی به عنوان صادرکننده‌ی شایسته‌ی تقدیر در استان کرمان از سوی اتاق بازرگانی انتخاب شده است. برای آشنایی با فعالیت این شرکت گفت‌وگویی با مدیرعامل انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

■ اگر بخواهید به‌طور خلاصه از مهمترین تلاش‌هایی که منجر به موفقیت شما در حوزه صادرات سخن به میان آورید به چه نکاتی اشاره می‌کنید؟

وقتی صحبت از صادرات به میان می‌آید قطعاً برای



- مسئله‌ی بعدی، افزایش چشمگیر هزینه‌های حمل و نقل کالا می‌باشد که در مواردی توجیه اقتصادی صادرات را از بین می‌برد.

- نوسانات ارزی امکان برنامه‌ریزی در بخش تولید و صادرات را سلب کرده است و ضرر سنگینی را متوجه این بخش می‌کند.

- تحریم‌های ظالمانه‌ی استیکار جهانی علاوه بر این‌که باعث شده است بسیاری از تجار خارجی در رابطه با همکاری با تجار ایرانی بیشتر احتیاط کنند، روز به روز شرایط و امکان دور زدن تحریم‌ها را هم سخت‌تر می‌کند.

آدرس: کرمان - شهرک صنعتی شماره ۲

خیابان یاس - پلاک ۱۸

تلفن: ۰۳۴۳۳۳۸۶۰۱۹

فکس: ۰۳۴۳۳۳۸۶۱۹۹

www.ir-at.com

info@ir-at.com

Arseco96@gmail.com



شرکت متین پسته سیرجان صادرکننده نمونه انتخاب شد

اسدی، رئیس هیئت مدیره شرکت متین پسته سیرجان:

نوسانات زیاد بازار ارز به ضرر صادرکنندگان است

● بازار جهانی علاقمند به خرید پسته‌ی مرغوب ایران است

ایران هم‌اکنون در دنیا چه جایگاهی دارد؟

با وجود تلاش‌های کشورهای مختلف جهت صادر کردن مقادیر زیادی پسته به کشورهای دیگر، و کارشناسی‌های آن کشورها، بازارهای جهانی همچنان علاقمند به خرید پسته‌ی با کیفیت، مرغوب و خوش طعم ایرانی هستند.

■ همکاری دستگاه‌های اجرایی و تشکل‌های بخش خصوصی را در استان کرمان چطور ارزیابی می‌کنید؟

متأسفانه با وجود دستورالعمل‌های مبتنی بر معاف بودن کشاورز از مالیات، ما مجبوریم سالانه مقادیر هنگفتی به اداره‌ی دارای برداشت کنیم. همچنین وجود بخشنامه‌های متعدد و متناقض در زمینه‌ی رفع تعهد ارزی نیز ضررهای زیادی به ما صادرکنندگان وارد نموده است. در همین حال، ما کشاورزان کوه،

■ با توجه به تحریم‌های شدید نفت همه‌ی امیدهای ارزی متوجه صادرات محصولات غیرنفتی است. براین اساس شما صادرات پسته را در شرایط فعلی چطور ارزیابی می‌کنید؟

متأسفانه صادرات پسته نیز همچون صادرات فراورده‌های نفتی متحمل خسارات زیادی در سایه‌ی تحریم‌های کمرشکن و چندین ساله‌ی کشورمان شده، اما با وجود تمام مشکلات و تحریم‌های بانکی و حمل‌ونقل، هیچگاه دست از تلاش جهت خدمت به کشور برنداشتم. و امیدواریم بتوانیم در این مسیر گام‌های موثرتری برداریم.

■ پسته ایران از جمله محصولات که از قدیم جایگاه صادراتی داشته است با توجه به این سابقه فکر می‌کنید پسته‌ی

زیدآبادی می‌باشد. برای آگاهی از فعالیت که صادرکننده‌ی برگزیده شده گفت‌وگویی با رئیس هیئت مدیره این شرکت انجام دادیم که در ادامه می‌خوانید.

■ آقای اسدی زیدآبادی صادرات یک کار پیچیده و تخصصی است، شما تجارب و آگاهی لازم را در زمینه‌ی صادرات از چه طریق کسب کردید؟

همانطور که عرض کردم شرکت ما شرکتی خانوادگی است و اجداد ما در زمینه‌ی کاشت و فراوری پسته تجربه‌ی چندین ساله دارند. ما نیز از کودکی در کنار پدر با این حرفه آشنا شدیم و در سایه‌ی تجارب ایشان و بعدها با سفر به اقصی نقاط جهان جهت کسب اطلاعات در زمینه‌ی شغلی و شرکت در نمایشگاه‌های متعدد توانستیم کار خود را گسترش دهیم.

شرکت متین پسته سیرجان شرکتی خانوادگی است که ۶۰ سال پیش توسط حاج احمد اسدی در سیرجان قطب تولید پسته در استان کرمان تاسیس گردید، و به‌طور سنتی با تجارت و خرید و فروش پسته، کورک و اقلام خشکبار فعالیت خود را آغاز کرد.

پس از ثبت شرکت در سال ۱۳۷۸ پسران حاج احمد اسدی با تکیه بر تجارب پدر در تجارت پسته و فن‌آوری روز و با به کار گرفتن نیروهای حاذق و کارآزموده راه پدر را در زمینه‌ی کاشت، فراوری، بسته‌بندی و صادرات محصول با کیفیت پسته به اقصی نقاط جهان ادامه دادند.

مدیرعامل شرکت متین پسته سیرجان آقای حمیدرضا اسدی زیدآبادی و رئیس هیئت مدیره آن آقای عباس اسدی



نوسانات بسیار زیاد بازار ارز، هر ساله باعث ضررهای جبران ناپذیری به ما صادرکنندگان است که از زمان خرید مشتری تا زمان رسیدن محموله که آن هم در سایه‌ی تحریم‌ها زمان حمل، گاه چندین ماه طول می‌کشد. بنابراین با وجود چنین مشکلاتی پیشنهاد قیمت رقابتی در بازارهای خارجی و امکان رقابت با سایر کشورها را عملاً غیر ممکن می‌سازد. امیدواریم دولت محترم هرچه سریع‌تر راهکاری برای حل این مشکلات خصوصاً در زمینه‌ی حمل و نقل طولانی محموله‌ها و عواقب ناشی از آن که هم بر کیفیت محصول و هم بر قیمت آن و میزان سفارشات تاثیرگذار است و نیز مشکلات ناشی از نوسانات بازار ارز و رفع تعهد ارزی صادر کنندگان محصولات کشاورزی ارائه دهند.

