



يك مشاور امور صادرات و بازرگاني :  
مراجعه به مشاوران بازرگانی باید در تمام حوزه‌ها نهادینه شود

اقتصادی 1391/07/10 11:1:26

کد خبر 5-1991-917

[RSS](#) :: [پرینت](#)



يك مشاور امور صادرات و بازرگاني با بیان اینکه صنایع متوسط و كوچك کشور در فروش كالاي خود مشکل اساسی دارند، گفت: بیشتر تولیدات این مجموعه‌ها تقلیدی است به این معنا که در منطقه‌اي این تولید رواج دارد و شخص اقدام به اخذ پروانه بهره‌برداري تولید آن کالا نمی‌نماید.

هادي نیلي در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادي خبرگزاری دانشجویان ایران (ایسنا) منطقه اصفهان، با بیان اینکه صاحبان این نوع از صنایع درك صحیحی از نیاز بازار ندارند، اظهارکرد: وزارت صنعت، معدن و تجارت و بانک‌های عامل اعطای پروانه تاسیس کارخانه و یا کارگاه و همچنین اعطای تسهیلات بانکی را منوط به ارایه آمار از هزینه، میزان سوخت، خط تولید، تخمین فروش آینده محصول و ... نموده‌اند.

این مشاور امور بازرگاني ادامه داد: وزارت صنعت، معدن و تجارت باید الزام قطعی برای ارایه طرح‌های توجیهی صادرات و فروش بنگاه‌های تولیدی كوچك و متوسط همانند پروانه بهره‌برداري تصویب کند.

نیلي با بیان مثالي گفت: يك تولید کننده ماکاروني برای تولید محصول خود به مطالعه در تغییر ذائقه و نگاه مردم به این محصول و... پرداخته و صرفا به تولید تکراري از این کالا نپرداخته چرا که به مشکلات متفاوت فروش در استانهای کشور مواجه خواهد شد.

وي با بیان اینکه کارخانجات عظیم صنعتي به امر مشاوره در بازاریابی توجه خاص دارند، تصریح کرد: بلوغ یافته‌ترین شکل مراجعه به مشاوران در صنایع متوسط و كوچك کشور مراجعه به مشاوران حقوقی برای رفع معضلات اداری و حقوقی می‌باشد در حالی که در کشورهای توسعه یافته مراجعه به مشاوران در تمامی حوزه‌ها، در فرهنگ صاحبان حرفه‌ها نهادینه شده است.

نایب رییس شرکت تجارت بین الملل دانا افزایش قیمت ارز برای صادر کنندگان کشور را امری مثبت تلقی کرد و گفت: بدنه تولید کشور در زمینه صادرات باید به طور بلند مدت هماهنگ شود چرا که ممکن است با پایین آمدن نرخ ارز، ارزش پولی صادرات کاهش یافته و افرادی که برنامه‌ای برای اینگونه نوسانات ندارند از رقابت بازار جهانی حذف گردند.

وي امکان سنجی صادرات، مطالعات در بازاریابی و نگرش بر جامعیت سلیق را از عوامل مهم در رقابت در صادرات جهانی عنوان کرد و گفت: مسئله‌ای که در این میان نباید نادیده گرفت این است که يك نوع کالا وقتی به کشوری صادر می‌شود بعد از مدتی بازار آن اشباع می‌شود و تولید کنندگان داخل کشور با تغییر و ارتقای محصولات می‌توانند بازار هدف خود را حفظ نمایند که این امر نیز با استفاده مداوم از مشاوران بازرگاني امکان پذیر خواهد شد.

انتهای پیام