

پسته و زعفران صادر نکنید!



عضو سابق اتاق بازرگانی ایران می‌گوید، صادرکنندگان جوان ایرانی به دلیل عدم شناخت دقیق از بازارهای منطقه دچار زیان‌های هنگفت می‌شوند.

به گزارش پایگاه خبری صنعت غذا و کشاورزی، به نقل از ایسنا؛ مهدی علیپور اظهار کرد: موضوع صادرات نیز مانند دیگر حوزه‌های اقتصادی، موضوعی تخصصی است که نیاز به شناخت دقیق از شرایط بازار و مدیریت شرایط دارد. در صورتی که فرد یا افرادی بدون داشتن شناخت دقیق از بازارها به این عرصه ورود کنند، نه تنها سودی نصیبشان نخواهد شد که حتی با ضررهای جدی مواجه می‌شوند.

وی با بیان اینکه در میان فعالان نوپای اقتصادی این تصور وجود دارد که به راحتی می‌توانند کالاهایی مانند پسته، زعفران یا فرش صادر کنند، توضیح داد: ما در سال‌های گذشته افراد زیادی را دیده‌ایم که با این تصور که در کشورهای حاشیه خلیج فارس، همواره برای این محصولات سنتی ایرانی مشتری وجود دارد، به شکل چمدانی و محدود مثلاً با خود زعفران می‌آورند و به دنبال فروش آن هستند.

این فعال اقتصادی ادامه داد: وقتی فردی بدون هیچ پشتوانه‌ای اقدام به صادرات می‌کند، مجبور می‌شود محصول خود را در بازارهای سنتی و به شکل فرد به فرد عرضه کند. در این بازارها، افراد فروشندگان فراوانی دارند و وقتی عرضه از تقاضا بیشتر می‌شود، در نهایت این

افراد مجبور می‌شوند کالای خود را به نصف قیمت بفروشند و جز زیان، چیزی برای آنها باقی نمی‌ماند.

علی‌پور با تاکید بر اینکه سرمایه گذاری و برنامه ریزی تیمی، گام نخست صادرات محصولات غیرنفتی در بازارهای منطقه به شمار می‌رود، بیان کرد: صادرکنندگان کوچک در ابتدای کار خود باید با شراکت و تجمیع سرمایه، در ابتدا میزان عرضه را افزایش دهند و سپس شرایط مالی را فراهم کنند که از شرکت‌های مشاوره‌ای فعال در بازارهای صادراتی منطقه استفاده کرده و محصول خود را با قیمتی مشخص عرضه کنند. در غیر این صورت اگر به سمت صادرات محصولات سنتی مانند زعفران، پسته و فرش نروند از نظر اقتصادی منطقی‌تر خواهد بود.

وی خاطرنشان کرد: محصولات ایرانی ظرفیت بالقوه قابل توجهی در بازارهای منطقه دارند و با وجود فشارها، هنوز ما شانس بالایی برای افزایش ارقام صادراتی داریم. برای رسیدن به این اهداف اما صرف انتقال یک کالا به بازار کشورهای منطقه و تلاش سنتی برای فروش آن کافی نیست. اگر یک فکر جمعی وجود نداشته باشد، مطالعات کافی بر روی بازار هدف صورت نگیرد و توجه دقیقی به منحنی عرضه و تقاضا نشود، خطر آنکه صادرکنندگان جوان تمام سرمایه خود را به راحتی از دست بدهند، وجود خواهد داشت.

بر اساس این گزارش، بر اساس برآوردهای صورت گرفته از وضعیت تجارت خارجی ایران، جدای از چین، بخش مهمی از صادرات غیر نفتی به کشورهای همسایه و منطقه انجام شده است. عراق، امارات متحده عربی و ترکیه اصلی‌ترین مشتریان کالاهای ایرانی در منطقه به شمار می‌روند، هرچند فروش محصولات کشاورزی ایران به کشورهای حاشیه خلیج فارس، همچنان از سوی صادرکنندگان ایرانی ادامه دارد.

سرویس خبری: صنعت غذا

منبع: ایسنا