

مدیرعامل صنایع غذایی هانا بل: شرایط بازارهای صادراتی به نفع رقیبان است/ پتانسل‌های خوبی در صنایع غذایی و کشاورزی داریم که بلااستفاده مانده



رسول قملاقی یکی از شرکتهای تولید کننده محصولاتی مانند نوودل، ماکارونی، پاستا و دیگر غذاهای نیمه آماده و چاشنی، با اهداف صادراتی میگوید: وجود مشکلات عمده در تولید و از طرفی نبود شرایط مناسب برای صادرات، باعث شده که کشورهای رقیب ما از جمله ترکیه، بخش زیادی از بازارهای صادراتی را به خود اختصاص دهند.

به گزارش پایگاه خبری صنعت غذا و کشاورزی (اگرو فود نیوز)، به نقل از ایلنا، رسول قملاقی، عضو هیات مدیره و مدیرعامل صنایع غذایی «هانا بل» و مشاور «توسعه و بهبود کسب و کار» در مجموعه هیات مدیره «فدراسیون صنایع غذایی» فعالیت میکند. وی تحصیل کرده در رشته مهندسی صنایع، فوق لیسانس مدیریت MBA و دکترای بازرگانی-بازاریابی و برنده، می باشد و عمده فعالیت کاری او مشاوره توسعه و بهبود کسب و کار در زمینه راه اندازی و خلق برند، توسعه و افزایش سهم بازار، بهبود فرآیندهای سازمان و توسعه محصولات، بهبود عملکرد

و رشد شرکت‌ها است و بر این اساس، تاکنون با کسب و کارهای متعددی در صنایعی نظیر: خودرو، نفت و گاز و پتروشیمی، نیروگاه برق و توزیع، سیمان، دخانیات، فلزی و شیمیایی، غذا و کشاورزی و ... همکاری نموده است.

قملاقی در صنایع غذایی و در راه‌اندازی و فعالیت تعداد زیادی از برندهای بزرگ غذایی فعالیت داشته است و علاوه بر آن، فعالیت‌هایی نیز در زمینه ارزیابی، تدریس و برگزاری کلاسهای آموزشی دارد.

فعالیت با اهداف صادراتی

عضو هیات‌مدیره و مدیرعامل صنایع غذایی هانابل می‌گوید: شرکت هانابل در زمینه تولید انواع محصولات نوودل، ماکارونی، پاستاهای نیمه آماده و دیگر غذاهای نیمه‌آماده و چاشنی‌ها و محصولات دیگر فعالیت دارد.

وی افزود: چشم‌انداز و هدف اصلی «هانابل» برای بازارهای صادراتی است و بیشترین تمرکز خود را برای بازارهای صادرات داشته و فعلاً در بازارهای داخلی فعالیتی ندارد؛ با وجود همه مشکلات، در برخی کشورها مانند امارات متحده عربی مشتریان بسیار خوبی برای محصولاتمان پیدا کرده‌ایم و در این بازار فعالیت چشم‌گیری داریم؛ همچنین در بازار کشورهایمانند عراق، عمان و دیگر کشورها در حال فعالیت و صادرات هستیم.

بلا تکلیفی واحدهای تولیدی

قملاقی به مشکلات موجود در زمینه کاری خود اشاره و می‌گوید: اساس کار ما بر روی گندم است که آن هم قیمت ثابتی ندارد و مدام با تغییرات قیمتی مواجه می‌شود؛ به‌طوری که در دوره‌هایی قیمت آرد در کشور ما از قیمت‌های جهانی هم بیشتر شد و این مسئله باعث شده که نتوانیم برنامه‌ریزی مناسبی داشته باشیم.

وی اضافه کرد: مشکلاتی در قیمت‌گذاری و دسترسی به مواد اولیه مورد نیاز وجود دارد و به‌طور کلی با یک بلا تکلیفی از این نظر مواجهیم که کار را سخت می‌کند.

رقیبان در بازارهای صادراتی از شرایط بهتری برخوردارند

مدیرعامل صنایع غذایی «هانابل» با اشاره به برخی مشکلات در زمینه صادرات که بازار اصلی محصولات این شرکت است نیز عنوان کرد: ما فقط با حدود ۳۰ درصد ظرفیتهای و پتانسیل‌های صادراتی فعالیت می‌کنیم که در صورت ایجاد شرایط مناسب، جای رشد بسیاری از این جهت وجود دارد.

قملاقی اضافه کرد: بسیاری از بازارهای صادراتی همسایه مثل روسیه، عراق، امارات و حوزه خلیج فارس، آسیای میانه و ... اصلی‌ترین بازار هدف و مقصدهای صادراتی صنایع غذایی و کشاورزی ایران می‌باشد که علیرغم صادرات به این کشورها و با توجه به نیازها و فرصت‌های صادراتی در این بازارها، ما به دلایل زیادی نتوانستیم از ظرفیتهای تولیدی و صادراتی خودمان به درستی استفاده کنیم؛ مشکلاتی مانند عدم ثبات قیمت ارز، بی‌ثباتی در تامین قیمت مواد اولیه و به دنبال آن عدم ثبات در قیمت تمام شده و نبود برنامه‌ریزی بلند مدت در تامین و فروش محصولات و فقدان ثبات در قیمت‌گذاری محصولات در بازارهای صادراتی، مشکلات دسترسی به شبکه بانکی، دشواری‌های بازگشت ارز صادراتی، نبود توافقات گمرکی و تعرفه‌های ترجیحی با بازارهای هدف و ... از جمله مهم‌ترین مشکلات ما در حوزه صادرات است که باعث می‌شود توانایی رقابت با رقبای خودمان به صورت برابر و منصفانه را نداشته باشیم.

وی افزود: در مقابل کشوری مانند ترکیه به عنوان یکی از مهم‌ترین کشورهای رقیبمان در بازارهای بین‌المللی، در این زمینه‌ها بسیار خوب عمل کرده و با زمینه‌سازی‌ها و حمایت‌هایی که دولت ترکیه انجام داده، بسیاری از بازارهای هدف ما اعم از بازار روسیه را در دست گرفته‌اند؛ در حالی که پتانسل‌های کشور ما در صنایع غذایی و کشاورزی به مراتب بیشتر از کشور ترکیه است و در کیفیت و تنوع بسیاری از محصولات شرایط بهتری داریم.

سرویس خبری: صنعت غذا

منبع: ایلنا