

احسان خواجه حسنی، مدیرعامل شرکت بازرگانی شهریار هورخش کریمان:

رمز موفقیت ما در صداقت، کیفیت محصول و پایبندی به تعهدات تجاری است

❖ تلاش می‌کنیم بازارهای جدیدی در اروپا و آسیا به دست آوریم

❖ مهم‌ترین چالش‌های داخلی قوانین ناعادلانه و بخش‌نامه‌های خلق‌الساعه است



رمز موفقیت خود را در چه می‌دانید؟
رمز موفقیت شرکت ما در صداقت، استمرار کیفیت محصول، و پایبندی به تعهدات تجاری خلاصه می‌شود.
ما همواره تلاش کرده‌ایم با رعایت اصول حرفه‌ای در فرآیند تولید، فرآوری و صادرات پسته و مغز پسته اعتماد خریداران خارجی را جلب کنیم و بر مبنای این اعتماد، روابط بلندمدت و پایدار با مشتریان ایجاد نماییم.
چه برنامه‌هایی برای توسعه فعالیت خود دارید و فکر می‌کنید برای دستیابی به اهداف خود با چه موانعی روبرو هستید؟

در همایش روز ملی صادرات که پنجشنبه ۲۴ مهرماه با حضور مسئولان کشوری و استانی و جمع زیادی از فعالان اقتصادی استان کرمان در محل اتاق بازرگانی کرمان برگزار شد، از شرکت شهریار هورخش کریمان به عنوان صادرکننده نمونه در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ تجلیل شد.
برای آگاهی از دیدگاه‌های مدیریت این شرکت با آقای احسان خواجه حسنی مدیرعامل شرکت بازرگانی شهریار هورخش کریمان گفت‌وگو کردیم.

این شرایط حساس همکاری بیشتری با صادرکنندگان کنند.

درباره کیفیت محصول و بازارهای صادراتی و نحوه حفظ و گسترش این بازارها برای ما بگویید؟

کیفیت پسته ایرانی در جهان شناخته شده است، اما برای حفظ این جایگاه، توجه به استانداردهای بهداشتی، بسته‌بندی مناسب و ثبات در کیفیت محصول ضروری است.

شرکت ما با کنترل دقیق کیفیت در تمام مراحل، از خرید تا بسته‌بندی و ارسال، تلاش می‌کند رضایت مشتریان را حفظ کرده و با حضور و استمرار در نمایشگاه‌های بین‌المللی، بازارهای جدیدی در اروپا و آسیا به دست آوریم

کنندگان همکاری و تعامل بانک‌ها و دستگاه‌های اجرایی را در کمک به بهبود شرایط صادرات استان چگونه ارزیابی می‌کنید؟ اگر در این خصوص پیشنهادی دارید، بفرمایید؟

در سال‌های اخیر علیرغم افزایش نرخ پسته همکاری بانک‌ها با صادرکنندگان به‌ویژه در زمینه تأمین سرمایه در گردش متأسفانه افزایش نداشته، و هنوز فاصله زیادی با شرایط مطلوب وجود دارد. پیشنهاد ما این است که بانک‌ها با درک ریسک‌های صادراتی، شرایط بازپرداخت تسهیلات را متناسب با چرخه واقعی صادرات تنظیم کنند و در

پسته ایرانی‌ست علاوه بر مشکلات خارجی مهم‌ترین چالش‌های داخلی صادرکنندگان شامل قوانین ناعادلانه رفع تعهد ارزی عوارض صادراتی پسته صدور بخش‌نامه‌های خلق‌الساعه محدودیت‌های بانکی، دشواری بازگشت ارز صادراتی، نبود حمایت کافی از بیمه‌های صادراتی، راهکار مؤثر، ایجاد کانال‌های مطمئن بانکی برای بازگشت ارز، همکاری در جهت رفع تعهد ارزی ایجاد شرایط واردات در مقابل صادرات خود بدون محدودیت کالایی، کاهش بروکراسی‌های غیرضروری در گمرک، و حمایت دولت و بانک مرکزی از صادرکنندگان در زمینه تعهدات ارزی و مشکلات ایجاد شده برای صادر

برنامه‌ی اصلی ما توسعه‌ی بازارهای صادراتی در اروپا و کشورهای حوزه خلیج فارس است، همچنین راه‌اندازی واحد بسته‌بندی مدرن با استانداردهای بین‌المللی برای افزایش ارزش افزوده محصول.
موانع اصلی در مسیر این اهداف شامل مشکلات انتقال ارز، هزینه‌های بالای حمل‌ونقل بین‌المللی، و نوسانات قیمت جهانی پسته است که بر تصمیمات تجاری اثر مستقیم می‌گذارند.
چالش‌ها و موانعی که صادرکنندگان ما برای انجام فعالیت‌های خود با آن مواجه‌اند چیست؟ و برای عبور از این چالش‌ها چه راهکاری سراغ دارید؟ از آنجایی که پسته آمریکایی رقیب

خواجه حسنی در باره‌ی برنامه‌های شرکت بازرگانی شهریار هورخش کریمان گفت: «برنامه‌ی اصلی ما توسعه‌ی بازارهای صادراتی در اروپا و کشورهای حوزه خلیج فارس است، همچنین راه‌اندازی واحد بسته‌بندی مدرن با استانداردهای بین‌المللی برای افزایش ارزش افزوده محصول.»
وی در همین چارچوب به موانع دسترسی به این اهداف را این‌گونه یادآوری کرد: «موانع اصلی در مسیر این اهداف شامل مشکلات انتقال ارز، هزینه‌های بالای حمل‌ونقل بین‌المللی، و نوسانات قیمت جهانی پسته است که بر تصمیمات تجاری اثر مستقیم می‌گذارند.»
متن کامل گفت‌وگوی ما را با او در ادامه بخوانید:

