



در سومین سمپوزیوم جوانان و ثروت آفرینی اتاق بازرگانی اصفهان با محوریت صادرات مطرح شد ؛ حاج کاظمیان :بازار سنجی، بازاریابی و بازار سازی سه قانون مهم یک صادرکننده است انزلی چی ؛ شرکتهای خدمات فنی و مهندسی بر پروژه‌های عراق و سوریه تمرکز کنند

سومین سمپوزیوم جوانان و ثروت آفرینی با محوریت صادرات به همت معاونت جوانان در سالن همایش‌های بین‌المللی اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.

سومین سمپوزیوم جوانان و ثروت آفرینی با محوریت صادرات به همت معاونت جوانان در سالن همایش‌های بین‌المللی اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان ، **محمد رضا غفر الهی** دبیر سومین سمپوزیوم جوان و ثروت آفرینی در آیین آغاز به کار این سمپوزیوم دوروزه گفت: معاونت جوانان اتاق بازرگانی اصفهان در نظر دارد سمپوزیوم با رویکرد احصای مشکلات جوانان در حوزه توسعه بازارها و اصلاح نگرش‌های صادراتی و همچنین ارایه ایده‌های جدید توسعه صادرات کسب‌وکارهای کوچک برگزار کند. وی افزود: چالش‌ها و مشکلات حول بحث صادرات به‌وسیله نظرسنجی انجام‌شده در بین ۶۰ درصد جوانان بازرگان اصفهان ارایه شده که نهایتاً در کارگروه‌های مربوطه دسته‌بندی شده است. وی افزود: برنامه سمپوزیوم شامل چهار کارگاه آموزشی و پنج کارگروه آموزشی است که طی دو روز برگزار می‌شود و نتایج آن در آیین اختتامیه ارایه می‌شود.

حاج کاظمیان :بازار سنجی، بازاریابی و بازار سازی سه قانون مهم یک صادرکننده است

محمد امین حاج کاظمیان یک صادرکننده نمونه ممتاز در نشست آشنایی با پیش‌نیازهای صادراتی در حاشیه سومین سمپوزیوم جوانان و ثروت آفرینی، مسیر صادرات را شامل بازار سنجی، بازاریابی و بازار سازی برشمرد و گفت: فعالان اقتصادی باید خودشان ریل‌گذاری جاده‌های جدید را انجام دهند و بازارهای جدید پیدا کنند. وی صادرکننده را یک هنرمند دانست و گفت: صادرکننده باید بتواند با وضعیت بازار خود را تطبیق دهد مانند یک نوازنده که در شرایط گوناگون و بر اساس محیط به نوازندگی می‌پردازد. حاج کاظمیان خطاب به جوانان گفت: در استفاده از منابع مالی تلاش کنید از تسهیلات بانکی کمتر استفاده کنید و با دارایی خود گام بردارید. وی اضافه کرد: یک شرکت صادراتی بیشتر از پول به اعتبار در بازار داخلی و خارجی نیاز دارد و تصور نکنید که با پول می‌توانید همه کاری انجام بدهید. وی خاطر نشان کرد: آنچه اعتبار یک صادرکننده را مخدوش می‌کند مسوولیت ناپذیری آنان در قبال مشتریان است وی تاکید کرد: تحریم‌های اقتصادی کار را برای صادرکنندگان سخت‌تر کرد ولی غیرممکن نساخت .

صادرکننده نمونه شور گفت: برای تداوم صادرات بایستی یک تیم هوشمند در بنگاه اقتصادی تشکیل شود و مدیر باید در وسط میدان کار حضور مستمر و مداوم داشته باشد.

شرکتهای خدمات فنی و مهندسی بر پروژه‌های عراق و سوریه تمرکز کنند

ناصر انزلی چی دبیر انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی آذربایجان شرقی در نشست صادرات خدمات فنی و مهندسی با رویکرد پروژه‌های پیمانکاری و عمرانی در حاشیه برگزاری سومین جوانان و ثروت آفرینی گفت: صادرات خدمات فنی و مهندسی بخشی از توانمندی شرکت‌های پیمانکاری است که بخشی از صادرات ایران را شامل می‌شود . وی افزود: برای خدمات فنی و مهندسی ۶ روش (ILT) مناقصه بین‌المللی، (SSC) ترک تشریفات مناقصه ، EPC (مهندسی، تامین کالا، ساخت و اجرا) ، EPCF (مهندسی، تامین کالا و ساخت، اجرا و تامین مالی)، BOT (ساخت، بهره‌برداری و انتقال) ، BLT (ساخت، اجاره، واگذاری) وجود دارد که شرکت پیمانکاری باید با آن آشنایی کامل داشته باشند. وی افزود: رتبه‌بندی شرکت‌های پیمانکاری در سازمان‌های متولی می‌تواند به کسب پروژه‌های پیمانکاری در سایر کشورها کمک کند . وی تاکید کرد: شرکت خدمات فنی و مهندسی قبل از حضور مناقصه‌های بین‌المللی باید بدانند که کشور هدف در کدام یک از کنوانسیون‌های بین‌المللی عضو است تا در صورت بروز اختلاف و مساله بتواند از آن کنوانسیون و بخش‌های حقوقی آن استفاده کنند. وی اضافه کرد: سازمان همکاری اقتصادی و توسعه (OECD)، کنون بین‌المللی مهندسان مشاوره، پیمان عمومی تجارت جهانی (GAT) و انستیتوی مهندسان عمران (ICE) می‌تواند از خدمات فنی و مهندس شرکت‌ها در کشورها حمایت کند. گفتنی است ۵ کارگروه تخصصی فرهنگ صادرات، آموزش و مشاوره و صادرات، راندمان تولید پایین، عملکرد تشکل‌های صادراتی و روابط بین‌الملل و بانکی به بررسی مسایل و فرصت‌های پیش روی صادرکنندگان جوان استان اصفهان می‌پردازد .