



در جلسه بررسی نقاط قوت و ضعف حضور در نمایشگاه «هانوفر آلمان 2017» عنوان شد: دولت بستر حضور مستمر بخش خصوصی در نمایشگاه های بین المللی را فراهم کند

جلسه بررسی نقاط قوت و ضعف در نمایشگاه هانوفر آلمان 2017 که با حضور معاون اقتصادی اتاق ایران، مشاور امور سرمایه گذاری و مدیر واحد SPX اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.

در جلسه بررسی نقاط قوت و ضعف در نمایشگاه هانوفر آلمان 2017 که با حضور معاون اقتصادی اتاق ایران، مشاور امور سرمایه گذاری و مدیر واحد SPX اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد، تاکید شد وزارت صنعت، معدن و تجارت باید با ارائه خدمات مناسب بستری لازم برای حضور مستمر بخش خصوصی کشور در نمایشگاه های بین المللی را ایجاد کند.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه **مرتضی الله داد**، معاون اقتصادی اتاق ایران با تاکید بر عملکرد مطلوب SPX اصفهان گفت: با وجود اینکه کشورهای معدودی دارای بیش از یک مرکز مبادلات پیمانکاری فرعی (SPX) هستند، در صدد هستیم با توجه به عملکرد مثبت SPX اصفهان، در صورت ایجاد یک مرکز SPX ملی در پایتخت، مرکز مبادلات پیمانکاری فرعی اصفهان همچنان به کار خود ادامه دهد. وی در ادامه با ارائه پیشنهاد تهیه گزارش مستند از هزینه و فایده (Cost-Benefit) حضور در نمایشگاه های معتبری مانند هانوفر آلمان از سوی اتاق بازرگانی اصفهان به شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی کشور و پررنگ کردن دستاوردها و عملکرد مثبت اتاق اصفهان، در راستای جلب نظر و حمایت دولت و مجلس از حضور قدرتمندتر بخش خصوصی به ویژه اتاق های بازرگانی کشور در نمایشگاه های بین المللی به منظور توسعه صادرات گام بردارد. وی افزود: به منظور دستیابی به بازارهای جهانی و توسعه صادرات، ناگزیر به رویکردی جدید به بازارهای جهانی هستیم که مهم ترین و کم هزینه ترین روش بازاریابی، بازاریابی و بازاریابی، حضور هدفمند و موثر در نمایشگاه های بین المللی است. الله داد تصریح کرد: بدیهی است که وزارت صنعت، معدن و تجارت باید با ارائه خدمات مناسب، بستری لازم برای حضور مستمر بخش خصوصی کشور در این نمایشگاه ها را فراهم نماید. معاون اقتصادی اتاق ایران افزود: این اقدامی است که دولت های کشورهای پیشرفته بصورت گسترده انجام داده و کشورهایی نظیر ترکیه نیز خدمات ویژه ای برای حضور در نمایشگاه های بین المللی برای بخش های خصوصی و اتاق های بازرگانی خود ارائه می نمایند در حالی که این خدمات در ایران بسیار ناچیز می باشد.

علی صفرنوراله، مشاور در امور سرمایه گذاری اتاق بازرگانی اصفهان نیز هدف از برگزاری این جلسه را آسیب شناسی حضور در نمایشگاه 2017 هانوفر آلمان دانست و افزود: لازم است به منظور رسیدن به نتایج مطلوب تر در نمایشگاه های بعدی، نقاط قوت و ضعف را بررسی و از آنها به عنوان تجربه استفاده شود. در ادامه **احسان خیام باشی**، هماهنگ کننده UNIDO در پروژه SPX اتاق بازرگانی اصفهان ضمن ارائه گزارش نمایشگاه هانوفر 2017 گفت: نمایشگاه هانوفر 2017 سومین نمایشگاه بین المللی بود که اتاق بازرگانی طبق قرارداد با UNIDO در آن حضور یافت. وی با بیان اینکه نمایشگاه هانوفر مسه با حدود 200 هزار بازدید کننده به نوعی بزرگ ترین نمایشگاه صنعتی دنیا است افزود: در نمایشگاه امسال از اتوماسیون صنعتی، انرژی های تجدید پذیر، ذخیره سازی انرژی تجهیزات دیجیتالی، فناوری اطلاعات، ذخیره سازی نیروی باد، تولید برق، قطعات و لوازم الکتریکی، برق و روشنایی و... در نمایشگاه حضور داشتند. خیام باشی تصریح کرد: نزدیک به 80 درصد بازدیدکنندگان این نمایشگاه مدیران ارشد با قدرت تصمیم گیری بالا بوده و 40 درصد شرکت کنندگان تجاری نیز از اعضای هیات مدیره ها بوده اند. هماهنگ کننده UNIDO در SPX اتاق اصفهان در ادامه گفت: بر اساس گزارش هانوفر بیش از 70 درصد غرفه داران فضای کسب و کار را بسیار خوب دانسته و 80 درصد آنها نیز بر این عقیده بودند که بسیار خوب توانسته اند از فرصتی که در این نمایشگاه در اختیارشان قرار داده شده استفاده نمایند. خیام باشی در ادامه ضمن انتقاد از شکل نگرفتن پابویون ایران در این نمایشگاه گفت: حضور پررنگ شرکت ها و حتی کارگاه های زیر پله ای کشورهای نظیر پاکستان در این نمایشگاه حاکی از آن است که برخلاف نظر بسیاری شرکت ها و کارگاه های کوچک نیز می توانند در هانوفر حضور یابند. وی مذاکره با بیش از 151 بازدید کننده از غرفه، شناسایی نزدیک به 15 خریدار بزرگ بین المللی علاقمند به تامین قطعات و تجهیزات از بازار ایران، مذاکره با بیش از 150 غرفه دار در نمایشگاه حضور 21 شرکت ایرانی در جمع غرفه داران و شناسایی 12 شرکت پیمانکاری علاقمند به همکاری با پیمانکاران ایرانی را از جمله دستاوردهای ایران در هانوفر 2017 عنوان کرد. خیام باشی همچنین مهم ترین دستاوردهای حضور در این نمایشگاه را نیز مذاکره جدی با یک شرکت ریخته گری ایتالیایی علاقمند به انتقال خط تولید خود به ایران و مشارکت با یک شرکت ایرانی، مذاکره با SPX اربیل عراق و حضور یک هیات تجاری از اربیل برای مذاکره با شرکت های ایرانی، مذاکره با هیاتی از کشور هلند و اعزام آنها به ایران و ... عنوان کرد.