



حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی؛ سرمایه‌گذاری برای رشد در بازار کشورهای هدف

در نشست بررسی فرصت‌های تجاری اصفهان و هند، بر ضرورت حضور در نمایشگاه‌های کشور هند برای توسعه تعاملات تجاری با این کشور تاکید شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، نشست بررسی فرصت‌های تجاری اصفهان و هند با حضور جمعی از اعضای هیات نمایندگان پارلمان بخش خصوصی اصفهان و رایزن بازرگانی ایران در هند برگزار شد.

سید وحیددزفولی عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست با بیان اینکه اکنون در برهه زمانی قرار داریم که فرصت‌ها و تهدیدات زیادی در حوزه اقتصادی وجود دارد افزود: در این شرایط، برای توسعه کشور باید حوزه سرمایه اجتماعی، کسب و کارها و روابط بین‌المللی را بیش از پیش مورد توجه قرار دهیم.

وی با بیان اینکه صاحبان کسب و کار به دلایل مختلف از جمله تفاوت نرخ ارز و تورم موجود برای تصمیم‌گیری در خصوص کسب و کارها با مشکل مواجه هستند تصریح کرد: با وجود نگرش صادرات محور در تولید، می‌توان توسعه یافت.

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان تغییر رویکرد فعالان اقتصادی به رویکرد صادرات محور و ایجاد ساز و کارهای تسهیل صادرات را یکی از مهم‌ترین برنامه‌های اتاق دهم معرفی کرد و گفت: با وجود حواشی تعاملات بین‌المللی مانند تحریم‌های موجود و مشکلات عدیده حاصل از آن، حضور در بازارهای بین‌المللی نیز با مشکلاتی روبه‌رو است اما نباید بگذاریم این تهدیدها موجب نابودی کسب و کارها شده و لازم است آنها را به فرصت تبدیل کنیم.

دزفولی شبه‌قاره هند را دروازه ورود به جمعیت 2 میلیاردی دانست و افزود: با توجه به پیمان‌های منطقه‌ای موجود در این منطقه مانند پیمان شانگهای و اکو این پتانسیل می‌تواند فرصت طلایی برای تجار و صاحبان کسب و کار باشد.

محمد رضا گل احمد دیگر عضو هیات نمایندگان پارلمان بخش خصوصی اصفهان نیز ارایه لیست اقلام مورد نیاز کشورهای هدف صادراتی را در تعاملات هدفمند تجاری با این کشورها حایز اهمیت دانست.

وی همچنین از تلاش پارلمان بخش خصوصی اصفهان برای تشکیل پایون اتاق بازرگانی اصفهان در نمایشگاه‌های مطرح هند خبر داد.

در ادامه **حسین بامیری** رایزن بازرگانی ایران در هند با بیان اینکه در گذشته جمعیت زیاد را هزینه می‌دانستند در حالیکه کشورهایی مانند هندوستان، چین و اندونزی ثابت کردند جمعیت زیاد با یک هدفگذاری درست فرصت است تصریح کرد: در تجارت نباید تنها به چند کشور محدود بسنده کرد بلکه باید با بازارهای مختلف وارد تعامل شد.

وی تعامل با کشورهای دارای جمعیت زیاد مانند هند را فرصت خوبی برای کشورمان دانست و گفت: با توجه به رو به رشد بودن اقتصاد هندوستان به ویژه توسعه آن در صنعت IT، نباید این فرصت را از دست داد.

بامیری افزود: هندوستان در محصولاتی مانند سنگ، خشکبار، میوه، برخی محصولات فولاد و صنایع شیمیایی مکمل ایران بوده و این یک فرصت است.

رایزن بازرگانی ایرانی در هند همچنین محصولاتی مانند آغوزه، گندله، سنگ فراوری شده، کاشی و سرامیک، تجهیزات پزشکی، لوازم خانگی به ویژه آبگرمکن برقی را از محصولات دارای مزیت در این کشور معرفی کرد.

بامیری در ادامه به صاحبان کسب و کار توصیه کرد با داشتن ساختار تجاری منسجم، تسلط به زبان انگلیسی و آگاهی به اصول تجارت بین‌المللی می‌توان تعاملات خوبی با هند برقرار کرد.

ضرورت حضور در نمایشگاه‌های کشور هند به منظور معرفی تولیدات به دلیل رویت محصول از نزدیک، آشنایی با قوانین و مقررات، خریدار و رقبا، مطالعات بازار دقیق، عرضه محصولات خانگی با قابلیت ارایه خدمات پس از فروش، توجه به فرهنگ و ضایقه مردم هندوستان در محصولات غذایی از دیگر موضوعاتی بود که در این نشست بر آن مورد تاکید قرار گرفت.

در ادامه این نشست فعالان اقتصادی عضو اتاق بازرگانی اصفهان به بیان سوالات و مشکلات موجود برای تعامل با هندوستان پرداختند.