



ایجاد مزیت رقابتی رمز موفقیت تجارت ایران با اوراسیا

هشتمین میز تجارت با حضور مشاوره خبره در حوزه تجارت با کشورهای اوراسیا به میزبانی کمیسیون توسعه صادرات و مدیریت واردات اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، در ادامه جلسات برگزار شده میز تجارت با کشورهای هدف، هشتمین جلسه از این نشست ها با حضور ناصر انزلیچی، مشاوره خبره در حوزه تجارت با کشورهای اوراسیا برگزار شد .

در این نشست فعالان اقتصادی عضو اتاق بازرگانی اصفهان سؤالات خود را در حوزه های مختلف از جمله صنایع دستی، مواد غذایی، مصالح ساختمانی، شیرآلات ساختمانی، تجهیزات کشاورزی و غیره مطرح کرده و مسائل و چالش های این حوزه را مورد بررسی قرار دادند.

ناصر انزلیچی، مشاوره خبره در حوزه تجارت با کشورهای اوراسیا ایجاد مزیت رقابتی با بهره مندی از خدمات نهادهای اعتباری مثل صندوق ضمانت صادرات بانک توسعه صادرات و... را با ایجاد شرایط فروش اعتباری محصولات صادراتی توصیه کرد.

وی در ادامه افزود: در بخش های مختلف مسکو طرح نوسازی و بازسازی منازل قدیمی تحت عنوان خانه های خروشچگی در دست اقدام است و شناسایی مناطق مذکور فرصت مناسبی برای صادرات صنایع ساختمانی است.

ناصر انزلیچی در پاسخ به سؤال یکی از فعالین اقتصادی در خصوص تأمین امنیت تبادلات مالی در تجارت، افزود: در صورت انعقاد قرارداد با طرف خارجی پیشنهاد می شود قرارداد را در بانک کشور هدف ثبت کنید و در صورت عدم انعقاد قرارداد از طریق صندوق ضمانت صادرات و اعتبارسنجی خریدار خارجی از بیمه صادرات استفاده کنید.