



## تهران میزبان نخستین کنفرانس شرکت های کوچک و متوسط صادراتی ایران

چگونگی پیدا کردن مشتریان جدید در بازارهای فرامرزی از دیگر برنامه ها و موضوعات این همایش است. همزمان با برگزاری این کنفرانس رایزنان بازرگانی ایران در کشورهای عراق، افغانستان، ترکیه، آذربایجان، ترکمنستان و قزاقستان و همچنین نمایندگان اتاق های بازرگانی کشورهای نامبرده درباره پتانسیل های بازار و فرصت های موجود در این کشورها سخن خواهند گفت. آقای خوبی، دبیر برگزار کننده نخستین کنفرانس صادرکنندگان ایران (شرکت های کوچک و متوسط) با بیان اینکه شرکت های کوچک و متوسط کشورمان از پتانسیل صادراتی خوبی برخوردارند، گفت: آمار بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران نشان می دهد که در سال ۱۳۹۳ حجم صادرات کالاهای غیرنفتی کشور، بیش از ۳۱ میلیارد دلار بوده است لذا این گزارش مهر تایید بر این موضوع بوده که صادرات از ایران امکان پذیر است و فقط باید راههای توسعه آنرا پیدا کرد. وی افزود: یکی از مزایای حضور در این کنفرانس، آشنایی با شرکت هایی است که در سالهای اخیر با وجود تحریمها صادرات انجام دادند و آنان در این همایش از تجربیات، مشکلات و چالشهایی که پیشرو داشتند و راهکارهای مناسب رفع آنها سخن خواهند گفت. علاقمندان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر این کنفرانس به سایت [conf.zoodel.com](http://conf.zoodel.com) مراجعه کنند و یا با شماره تلفن های ۷۸ - ۴۶۷۷۰۴۸۸۷ دبیوخانه کنفرانس تماس بگیرند.

نخستین کنفرانس صادرکنندگان ایران (شرکت های کوچک و متوسط)، با حضور مسئولان، صاحب نظران، بازرگانان، تجار و نمایندگان بیش از ۷۰۰ شرکت کوچک و متوسط ایرانی (SMEs) در تهران برگزار خواهد شد.

این کنفرانس با هدف معرفی ایران و پتانسیل های آن به عنوان قطب صادرات منطقه، معرفی بازارهای جدید صادراتی و توسعه صادراتی کشورهای همسایه بویژه کشورهای حوزه جاده ابریشم، ۱۶ بهمن ماه در مرکز همایش های بین المللی دانشگاه شهید بهشتی تهران برگزار می شود.

در نخستین کنفرانس صادرکنندگان ایران (شرکت های کوچک و متوسط) که از سوی شرکت بین المللی زودل برگزار خواهد شد، برنامه ها و سیاست های سازمان توسعه شرکت های کوچک و متوسط کشور ارائه و شرکت های کوچک و متوسط ضمن آشنایی با این سیاست ها، با پتانسیل بازار کشورهای همسایه و جاده ابریشم، آشنا خواهند شد.

ارائه جدیدترین اطلاعات و آمار صادرات کشور به کشورهای همسایه و جاده ابریشم، ارائه راهکارهای ورود به بازار بین الملل با استفاده از اینترنت و معرفی مقررات و قوانین حقوقی حاکم بر صادرات کشور، بررسی مسائل و چالش های مالی به خصوص در سطح بین الملل، ارائه راهکارهای حل این چالش ها، بررسی جدیدترین روش های فروش و بازاریابی در تجارت بین الملل و