پروپوزال

برگزاری نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری

ایران – ترکیه در زنجان

IRTUREX

برگزارکننده: شرکت نمایشگاه های بین المللی استان زنجان(کاسپین)

فهرست عناوین:

۱- مقدمه

۲- اهداف کلی برگزاری نمایشگاه های بین المللی

۳- اهداف برگزاری نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری ایران و ترکیه در استان زنجان

۴- اطلاعات محل برگزاری نمایشگاه

۵- اهداف و پیشنهادات عملیاتی این نمایشگاه

۶- مزایای حضور در نمایشگاه

۷- مراحل برگزاری نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری ایران و ترکیه در استان زنجان

مقدمه

در راستای توسعه همکاری‌های اقتصادی و تجاری بین استان زنجان و کشور ترکیه، **برگزاری نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری ایران و ترکیه** با هدف معرفی ظرفیت‌های صنعتی، تولیدی و خدماتی دو طرف برنامه‌ریزی شده است. همچنین با مجوز رسمی **سازمان توسعه تجارت ایران** در تاریخ بهمن ماه ۱۴۰۴ نمایشگاه بین المللی تجارت و سرمایه گذاری ایران و ترکیه به عنوان یک رویداد تجاری استراتژیک در تقویم تجاری منطقه ،با هدف تقویت روابط تجاری و اقتصادی میان دو کشور همسایه و به میزبانی مرکز نمایشگاه های بین المللی استان زنجان با رتبه الف بین المللی در برگزاری نمایشگاه ها مجوز برگزاری خود را دریافت کرده است.این رویداد بستری برای ایجاد ارتباط مستقیم میان تولیدکنندگان، صادرکنندگان، سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی فراهم می‌آورد تا فرصت‌های همکاری و تبادل فناوری به شکلی مؤثر و هدفمند شکل گیرد.

نمایشگاه حاضر به عنوان نقطه تلاقی تجربه، نوآوری و بازارهای جدید، زمینه‌ای مناسب برای معرفی برندهای برتر، شناسایی بازارهای هدف، و توسعه صادرات استان زنجان به ترکیه و بالعکس خواهد بود. ما با تکیه بر ظرفیت‌های صنعتی و بازرگانی استان، به‌ویژه در حوزه‌های فلز، معدن، صنایع غذایی، نساجی، پلیمر و محصولات کشاورزی، به دنبال خلق رویدادی متمایز و اثرگذار هستیم.

هدف اصلی این نمایشگاه، ایجاد بستری پویا برای معرفی توانمندی‌های صادراتی، افزایش تعاملات تجاری و ارتقای جایگاه زنجان در مسیر توسعه صادرات منطقه‌ای و بین‌المللی است. این گردهمایی فرصت ارزشمندی برای تبادل تجربیات، گسترش شبکه‌های همکاری و شکل‌گیری مشارکت‌های جدید میان فعالان اقتصادی ایران و ترکیه خواهد بود.

اهداف کلی برگزاری نمایشگاه های بین المللی

برگزاری نمایشگاه‌های خارجی در ایران یکی از ابزارهای مؤثر توسعه اقتصادی، دیپلماسی تجاری و معرفی ظرفیت‌های صنعتی کشور در عرصه بین‌المللی است. این رویدادها نقش مهمی در گسترش تعاملات اقتصادی، جذب سرمایه‌گذاری خارجی و توسعه صادرات غیرنفتی ایفا می‌کنند و بستری برای انتقال دانش، فناوری و تجارب مدیریتی میان فعالان اقتصادی کشورهای مختلف فراهم می‌سازند.

نمایشگاه‌های خارجی در ایران با هدف تقویت ارتباطات تجاری و صنعتی میان تولیدکنندگان داخلی و بازارهای هدف بین‌المللی برگزار می‌شوند و به ایجاد فرصت‌های جدید برای صادرات محصولات ایرانی، افزایش ارزآوری و ارتقای کیفیت تولیدات داخلی کمک می‌کنند.

از جمله اهداف کلان برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی و خارجی در ایران می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱- معرفی توانمندی‌ها، ظرفیت‌ها و مزیت‌های رقابتی صنایع، معادن و خدمات کشور به بازارهای خارجی

۲-توسعه روابط اقتصادی و تجاری با کشورهای هدف و ایجاد شبکه‌های پایدار همکاری‌های دوجانبه

۳-کمک به توسعه صادرات غیرنفتی از طریق تسهیل ارتباط مستقیم بین تولیدکنندگان و خریداران خارجی

۴- جذب سرمایه‌گذاری‌های مشترک و ارتقای انتقال فناوری و دانش فنی به کشور

۵-شناسایی نیازهای بازارهای خارجی و تطبیق استانداردهای تولید داخلی با الزامات بین‌المللی

۶-معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری، تولید مشترک و برندسازی بین‌المللی برای محصولات ایرانی

۷-تقویت جایگاه ایران به عنوان یکی از قطب‌های اقتصادی و صنعتی منطقه در حوزه‌های انرژی، معدن، صنایع فلزی، غذایی، نساجی، دارویی و فناوری‌های نو

۸-ایجاد بستر گفت‌وگو میان بخش خصوصی ایران و فعالان اقتصادی کشورهای مختلف برای توسعه همکاری‌های بلندمدت

اهداف برگزاری نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری ایران و ترکیه در استان زنجان:

استان زنجان با برخورداری از موقعیت جغرافیایی راهبردی در شمال‌غرب کشور، دسترسی مناسب به محورهای ترانزیتی بین‌المللی و برخورداری از زیرساخت‌های صنعتی و معدنی قدرتمند، یکی از قطب‌های مهم اقتصادی ایران به شمار می‌رود. حضور بیش از ۲۵۰۰ واحد تولیدی و صنعتی فعال در حوزه‌های فلزات غیرآهنی، صنایع غذایی، لوازم خانگی، کفش و چرم، نساجی و صنایع تبدیلی کشاورزی، زنجان را به استانی با ظرفیت بالای صادراتی تبدیل کرده است.

در میان مقاصد صادراتی استان، کشور ترکیه جایگاه نخست را داراست؛ به‌گونه‌ای که طی سال‌های اخیر، بیش از ۶۰ درصد صادرات استان زنجان به مقصد ترکیه انجام شده است. عمده اقلام صادراتی شامل شمش روی و مشتقات فلزی، محصولات فولادی/مقاطع فلزی، قطعات و ترانسفورماتور، برخی محصولات شیمیایی و مواد غذایی فرآوری‌شده (لبنیات، خرما، کشمش) و تولیدات کفش و کالای چرمی بوده و ارزش صادرات سالانه به ترکیه در برخی سال‌ها به بیش از ۳۸۰ میلیون دلار رسیده است.این موضوع بیانگر وجود بازار باثبات، شناخت متقابل میان تجار دو کشور و فرصت توسعه بیشتر روابط تجاری است.

طبق گزارش‌های رسمی و انعکاس خبرگزاری‌ها، در نیمه نخست سال جاری (۱۴۰۴ شمسی) از گمرک زنجان حدود ۷۱ هزار تن کالا به ارزش ۱۵۹ میلیون دلار به ۲۲ کشور صادر شده است؛ این گزارش نشان می‌دهد حجم و ارزش صادرات استان در چند سال اخیر روند افزایشی داشته است. همچنین در گزارش‌های محلی و گفت‌وگو با مقامات گمرک و سازمان صمت استان اشاره شده که ترکیه جایگاه نخست مقاصد صادراتی زنجان را در اختیار دارد و سهم این کشور از صادرات استان بیش از ۶۰ درصد برآورد می‌شود. این آمارها نشان می‌دهد تمرکز تجاری استان روی بازار ترکیه بالا می باشد.

منابع محلی و گزارش‌های مدیران گمرک و اتاق بازرگانی استان بارها اعلام کرده‌اند که ترکیه در صدر مقاصد صادراتی استان قرار دارد؛ در گزارش‌ها نسبت‌های ۶۰ تا ۶۶ درصدی سهم ترکیه از مجموع صادرات استان ذکر شده است که حکایت از وابستگی بالای بازار زنجان به ترکیه دارد. بنابراین می‌توان گفت «ترکیه رتبه اول» در میان مقاصد صادراتی استان زنجان را دارد و این نشان دهنده تمرکز استان روی ترکیه و اهمیت میزبانی نمایشگاهی ویژه این کشور است.

با توجه به سیاست‌های توسعه صادرات غیرنفتی، حمایت از تولید داخلی و گسترش بازارهای هدف، برگزاری نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی به ترکیه در زنجان می‌تواند به‌عنوان گامی مؤثر در جهت معرفی ظرفیت‌های واقعی استان به فعالان اقتصادی ترکیه و ایجاد پیوندهای جدید تجاری عمل کند. این نمایشگاه بستری برای ارتباط مستقیم میان تولیدکنندگان، صادرکنندگان، بازرگانان و خریداران ترک فراهم می‌سازد و فرصتی است تا کالاها و خدمات رقابتی استان در معرض دید بازار هدف قرار گیرد.

افزون بر این، حضور فعال شرکت‌های ترکیه‌ای در این رویداد، زمینه‌ساز انتقال دانش فنی، شناخت نیازهای بازار ترکیه، تبادل تجربیات صادراتی و انعقاد قراردادهای B۲B خواهد بود. همچنین با برگزاری نشست‌های تخصصی، کارگاه‌های آموزشی و برنامه‌های جانبی، نمایشگاه می‌تواند نقش موثری در توانمندسازی بنگاه‌های کوچک و متوسط استان برای حضور در بازارهای بین‌المللی ایفا کند.

اهداف کلان:

۱- تقویت سهم صادرات استان زنجان در بازار ترکیه و تبدیل شدن به هاب صادراتی منطقه برای کالاهای منتخب

۲- معرفی ظرفیت‌های صنعتی و کشاورزی زنجان به تجار، واردکنندگان و خریداران ترکیه‌ای و ایجاد مسیرهای پایدار تجاری(قراردادهای طولانی‌مدت و خط عرضه)

۳- ایجاد برند منطقه ای برای کالاهای هدف (به ویژه شمش روی و محصولات مرتبط، قطعات فلزی و صنعت کفش) و ارتقای روند صادرات مستقیم از گمرک زنجان

از مهم‌ترین مزیت‌های برگزاری این نمایشگاه می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱- توسعه صادرات غیرنفتی و افزایش سهم استان زنجان در بازارهای منطقه‌ای: با معرفی مستقیم محصولات و توانمندی‌های صنعتی به تجار ترکیه، زمینه ورود کالاهای زنجان به بازارهای بین‌المللی فراهم می‌شود.

۲-گسترش همکاری‌های دوجانبه ایران و ترکیه: نمایشگاه بستری برای مذاکرات تجاری، انعقاد تفاهم‌نامه‌ها و قراردادهای همکاری در زمینه‌های صنعتی، معدنی، کشاورزی، غذایی و خدمات فنی و مهندسی است.

۳-جذب سرمایه‌گذاری خارجی و ایجاد اشتغال پایدار: حضور سرمایه‌گذاران ترک و ایرانی در این رویداد می‌تواند منجر به سرمایه‌گذاری مشترک، انتقال دانش فنی و ایجاد واحدهای تولیدی مشترک در زنجان شود.

۴- معرفی برندها و شرکت‌های برتر استان: فرصتی برای نمایش توانمندی‌های تولیدکنندگان و صادرکنندگان زنجانی در حوزه‌های متنوع از جمله فلزات، صنایع غذایی، نساجی، پلیمر و صنایع دستی فراهم می‌آید.

۵-افزایش تبادلات علمی، فنی و تکنولوژیک: تبادل تجربه میان صنایع مشابه دو کشور در زمینه تولید و فناوری‌های نوین، موجب ارتقای سطح کیفی محصولات داخلی خواهد شد.

۶-تقویت جایگاه زنجان در نقشه صادرات کشور: با برگزاری این نمایشگاه، زنجان به عنوان یکی از قطب‌های اصلی صادرات در شمال‌غرب کشور شناخته شده و نقش مؤثری در تحقق اهداف کلان توسعه صادرات ایفا خواهد کرد.

۷-ارتقای دیپلماسی اقتصادی و برند منطقه‌ای: این رویداد با ایجاد تصویر مثبت از ظرفیت‌های صنعتی و اقتصادی زنجان، جایگاه استان را در سطح ملی و بین‌المللی تقویت می‌کند.

اطلاعات محل برگزاری نمایشگاه:

محل دائمی نمایشگاه های بین المللی استان زنجان

۱. نخستین مرکز خصوصی نمایشگاهی در شمال غرب کشور
۲. موقعیت استراتژیک نمایشگاه در مجاورت محور مواصلاتی استراتژیک تهران – تبریز – اروپا و اوراسیا
۳. قرارگیری در یکی از نقاط ویژه توریستی شهر زنجان
٤. موقعیت ممتاز زنجان به عنوان یک مرکز تجاری-صنعتی مهم در شمال غرب کشور
٥. قرار گیری زنجان در یکی از کریدورهای مهم ترانزیت کالا و حمل‌ونقل کشور
٦. دسترسی آسان به بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی
۷. پشتوانه تاریخی و فرهنگی روابط تجاری ایران و ترکیه
۸. ظرفیت‌های اقتصادی مکمل دو کشور
۹. پتانسیل بالای توسعه تجارت دوجانبه
۱۰. با مساحت ۱۲۰۰۰ متر مربع

اهداف و پیشنهادات عملیاتی این نمایشگاه:

۱- برگزاری آیین افتتاحیه رسمی با حضور مسئولان استانی، نمایندگان اتاق‌های بازرگانی ایران و ترکیه، شرکت‌های بزرگ و رسانه‌ها

۲- برپایی غرفه‌های تخصصی برای معرفی صنایع و محصولات استان زنجان در زمینه:

فناوری اطلاعات و ارتباطات

صنایع شیمیایی و پتروشیمی

صنایع معدنی و فلزی

صنایع غذایی و کشاورزی

صنایع نساجی و پوشاک

صنایع خودروسازی و قطعات

صنایع برق و الکترونیک

صنایع ساختمانی و تاسیساتی

فنی و مهندسی

صنایع دستی و هنری

۳-فراهم کردن فضای نمایشگاهی و نشست های حضوری برای صادرکنندگان/تولیدکنندگان استان و دعوت از خریداران/تاجران ترکیه‌ای (تأمین‌کنندگان زنجیره فروش ترکیه) و حضور هیات های تجاری از جمله خریداران و تاجران، صاحبان صنایع، تشکل ها و هیات های رسمی در سطوح عالی و بین المللی ، نمایندگان شرکت‌های ترکیه ای، اتحادیه‌های صنفی و تشکل های بخش خصوصی و دولتی ترکیه ای، اتحادیه‌های صنفی و تشکل های بخش خصوصی و دولتی ترکیه ای، نمایندگان اتاق‌های بازرگانی، کارشناسان و مشاوران تجاری، نمایندگان نهادهای دولتی و وابستگان تجاری ایران و ترکیه

۴-عقد تفاهم‌نامه یا پیش‌قرارداد صادراتی در محل نمایشگاه

۵-آموزش و کارگاه‌های توانمندسازی برای واحدهای تولیدی درباره استانداردهای صادرات به ترکیه، بسته‌بندی، برچسب‌گذاری و روش حمل و نقل مرزی و برگزاری کار گاه های آموزشی تخصصی و فنی با موضوعات:

-بررسی قوانین و مقررات تجاری بین المللی (سازمان توسعه تجارت ایران)

-بررسی راهکارهای بازاریابی و فروش در ترکیه (اتاق مشترک ایران و ترکیه ،رایزنی بازرگانی ایران در ترکیه، رایزنی بازرگانی ترکیه در ایران و ...)

-مدیریت ریسک‌های تجارت و ارائه مسیرهای تجارت امن و آسان(شرکت های مدیریت صادرات و واردات، اتاق بازرگانی ایران ،انجمن ها و اتحادیه های بین المللی)

-ارائه راهکارهای مبادلات مالی و بانکی (صندوق ضمانت صادرات ،اتاق مشترک ایران و ترکیه ،سازمان توسعه و تجارت، بانک مرکزی ،...)

-مدیریت زنجیره تامین بین‌المللی

-بررسی قوانین گمرکی و حمل و نقل کالا (گمرک جمهوری اسلامی ایران ،سازمان توسعه و تجارت ،انجمن حمل و نقل بین المللی کالا ،اتاق مشترک ایران و ترکیه)

-ارایه راهکارها و روش های صادرات ایران به ترکیه

-ارائه مشاوره‌های تخصصی در حوزه صادرات

۶- برگزاری پنل های تخصصی تجارت

۷- برنامه بازدید از مراکز صنعتی و مناطق آزاد

۸-تسهیل ثبت و معرفی صادرکنندگان جدید در سامانه‌ها و کانال‌های تجاری ترکیه (اتاق بازرگانی مشترک، رایزنی بازرگانی ایران در ترکیه)

۹-تهیه گزارش میدانی و پیشنهادات برای زیرساخت گمرکی (پیشنهاد انتقال یا تقویت روند خروج کالا از گمرک زنجان برای جلوگیری از صدور از سایر استان‌ها)

۱۰- پوشش خبری و رسانه‌ای گسترده از طریق صدا و سیما، رسانه‌های استانی، خبرگزاری‌ها و شبکه‌های بین‌المللی

۱۱- هماهنگی مشترک با: اتاق بازرگانی زنجان، سازمان صنعت، معدن و تجارت استان، گمرک زنجان، و رایزنی بازرگانی سفارت ایران در ترکیه برای دعوت هدفمند خریداران و واردکنندگان

۱۲- تهیه و انتشار "کتابچه توانمندی‌های صادراتی استان زنجان" شامل معرفی شرکت‌های برتر، محصولات شاخص، ظرفیت‌های صادراتی و اطلاعات تماس برای خریداران خارجی

۱۳- ایجاد بانک اطلاعات صادرکنندگان استان زنجان به مقصد ترکیه و تسهیل ارتباط میان آن‌ها و اتاق‌های بازرگانی دو کشور

۱۴- برگزاری تور بازدید صنعتی و سرمایه‌گذاری برای هیئت‌های اقتصادی ترکیه از کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی استان

۱۵- برگزاری پنل تخصصی «مقررات و تعرفه‌های تجاری با ترکیه» با حضور رایزن بازرگانی و کارشناسان گمرک و حمل‌ونقل زمینی (ترانزیت زمینی/ترکیه محور)

۱۶- توسعه ارتباط با رایزنی بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در ترکیه و نهادهای اقتصادی دو کشور برای استمرار همکاری‌ها پس از نمایشگاه

۱۷- برگزاری اختتامیه و امضای تفاهم‌نامه‌های همکاری تجاری و صنعتی میان شرکت‌ها و نهادهای حاضر

در نتیجه، این نمایشگاه نه‌تنها به‌عنوان یک رویداد تجاری، بلکه به‌عنوان پلتفرمی برای توسعه تعاملات اقتصادی، ارتقای برند صنعتی زنجان و تثبیت جایگاه استان به‌عنوان قطب صادراتی شمال‌غرب کشور شناخته می‌شود. برگزاری آن گامی عملی در راستای تحقق اهداف توسعه پایدار اقتصادی، افزایش اشتغال و ارتقای تراز تجاری استان خواهد بود.

مزایای حضور در نمایشگاه:

-کاهش هزینه‌های بازاریابی و حضور در مقایسه با مشارکت درنمایشگاه های خارجی

-دسترسی به شبکه گسترده تجاری فعالان صادراتی ایران و تجار و بازرگانان ترکیه

-امکان مذاکره همزمان با چندین خریدار در زمینه فعالیت های مشترک و یا غیر مشترک

-آشنایی با رقبا و محصولات مشابه و بررسی امکان ایجاد فرصت های مشترک همکاری

-دریافت بازخورد مستقیم از بازار ترکیه و ایران

-استفاده از ظرفیت حضور دستگاه های دولتی و نهادهای تصمیم گیر در عرصه ملی و بین المللی کشور

-مشارکت در نمایشگاه به واسطه اعلام درخواست بازدیدکنندگان شناسایی شده و متناظر با فعالیت مشارکت کنندگان

- حضور در جلسات معارفه شبکه فعالان تجاری ، پنل های راهکارهای تجاری، آموزش های تخصصی، شبکه بازرگانی و دیدار با فعالان و نهادهای رسمی خصوصی در کشور همزمان با نمایشگاه

مراحل برگزاری نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری ایران وترکیه در زنجان:

۱-برنامه‌ریزی

تعیین هدف و موضوع اصلی نمایشگاه: توسعه صادرات، معرفی توانمندی‌های صنعتی استان، ایجاد همکاری‌های تجاری با ترکیه و آشنایی با بازارهای بین‌المللی

برآورد بودجه: شامل هزینه‌های مکان اجرا، تجهیزات، تبلیغات، نیروی انسانی، طراحی و چاپ اقلام تبلیغاتی، ترجمه، خدمات بین‌المللی و پذیرایی و مترجم

تعیین زمان مناسب: بررسی فصل تجاری ترکیه، تعطیلات و تقویم رویدادهای مشابه داخلی و بین‌المللی

انتخاب مکان: سالن‌های مناسب با ظرفیت کافی، دسترسی آسان، امکانات لجستیک و زیرساخت‌های گمرکی و ترابری

شناسایی و بررسی شرکت‌کنندگان: صادرکنندگان، تولیدکنندگان، فعالان اقتصادی ایرانی و ترکیه‌ای، هیئت‌های تجاری، شرکت‌های لجستیک و خدماتی

برنامه‌ریزی فعالیت‌های جانبی: کارگاه‌های آموزشی صادرات، نشست‌های تجاری، جلسات حضوری، تورهای صنعتی، ترجمه همزمان، کنفرانس ها و سمینارها

هماهنگی با نهادهای دولتی و حمایتی: استانداری، اتاق بازرگانی، وزارت صمت و سازمان توسعه تجارت برای تسهیل امور قانونی و صادرات

۲-هماهنگی با تجار و هیئت‌های خارجی

شناسایی و دعوت از تجار و بازرگانان ترکیه‌ای مرتبط با صنایع هدف نمایشگاه

برنامه ریزی جلسات و ملاقات‌های تخصصی بین شرکت‌کنندگان ایرانی و هیئت‌های خارجی

ارائه خدمات ترجمه و بروشورهای دو زبانه (فارسی و ترکی)

هماهنگی با اتاق‌های بازرگانی ایران و ترکیه برای تسهیل ورود هیئت‌ها و ثبت‌نام رسمی

پشتیبانی لجستیکی شامل هتل، حمل‌ونقل و پذیرایی برای هیئت‌های خارجی

۳-بازاریابی و تبلیغات

تبلیغات در رسانه‌های ملی، استانی و رسانه‌های ترکیه‌ای برای جذب بازدیدکنندگان و هیئت‌ها

حضور فعال در شبکه‌های اجتماعی، انتشار محتوای تخصصی و دو زبانه

ارسال ایمیل و دعوت‌نامه رسمی به صادرکنندگان و شرکت‌های هدف

تبلیغات مستقیم شامل بروشورها، پوسترها و اطلاع‌رسانی در نمایشگاه‌ها و رویدادهای مشابه داخلی و خارجی

ارائه محتوای آموزشی و ارزشمند شامل مقالات، ویدیوها، تحلیل بازار ترکیه و فرصت‌های صادراتی

برنامه‌ریزی قرعه‌کشی‌ها، جوایز، سخنرانی‌ها و کارگاه‌های تخصصی برای ایجاد جذابیت بیشتر

۴-ثبت‌نام و اخذ مجوزها

ثبت‌نام شرکت‌کنندگان و غرفه‌داران با اطلاع‌رسانی کامل درباره مقررات نمایشگاه

بررسی و اخذ مجوزهای بهداشتی، ایمنی، مالی و صادراتی لازم

دریافت مدارک مورد نیاز از جمله: اساسنامه شرکت، کارت بازرگانی، مدارک هویتی، سوابق تجاری، در صورت نیاز مجوز های قانونی و گواهی های استاندارد دارای اعتبار و اعلام درخواست شبکه فعالان تجاری ترکیه

هماهنگی با نهادهای دولتی و اتاق بازرگانی برای تسهیل ورود هیئت‌های خارجی و صادرات نمونه‌ها

ارائه راهنمایی برای رعایت قوانین و مقررات بین‌المللی مرتبط با صادرات به ترکیه

۵-آماده‌سازی مکان

طراحی و چیدمان غرفه‌ها برای دسترسی آسان، نمایش جذاب محصولات و امکان برگزاری جلسات

نصب و راه‌اندازی تجهیزات صوتی و تصویری با کیفیت و ترجمه همزمان برای بازدیدکنندگان خارجی

تأمین زیرساخت‌های فنی شامل برق، اینترنت پرسرعت، سیستم‌های امنیتی و آتش‌نشانی

دکوراسیون حرفه‌ای و ایجاد فضای بین‌المللی با بنرها، پوسترها و نمونه محصولات دو زبانه

ایجاد فضاهای استراحت و ملاقات برای هیئت‌های تجاری و ارائه خدمات پذیرایی استاندارد

۶-برگزاری نمایشگاه

چیدمان غرفه‌ها به شکل مشتری‌محور و جذاب با استفاده از رنگ‌ها و نورپردازی مناسب

ارائه محصولات و خدمات شامل دمو، نمونه و توضیحات دقیق با تأکید بر استانداردهای صادراتی و قابلیت رقابت بین‌المللی

برگزاری کنفرانس‌ها، نشست‌ها و سخنرانی‌های تخصصی مرتبط با صادرات و تجارت با ترکیه

ایجاد فضای شبکه‌سازی و ارتباط مستقیم با مشتریان و هیئت‌های تجاری شامل جلسات مذاکره، پایگاه جمع‌آوری اطلاعات و تورهای تخصصی

ارائه خدمات ترجمه، بروشورهای دو زبانه و مشاوره صادراتی در محل نمایشگاه

مدیریت زمان‌بندی برگزاری جلسات و هماهنگی دقیق با هیئت‌های خارجی برای بهره‌وری حداکثری

۷-پس از برگزاری نمایشگاه

انجام نظرسنجی و بررسی رضایت شرکت‌کنندگان و هیئت‌های خارجی

تحلیل بازخوردها و بررسی فرصت‌های بهبود برای دوره‌های بعدی نمایشگاه

مدیریت مالی دقیق شامل هزینه‌ها، تبلیغات و بازدهی اقتصادی نمایشگاه

مستندسازی نتایج و توافقات تجاری حاصل از نمایشگاه برای پیگیری پس از رویداد

برنامه‌ریزی برای توسعه روابط تجاری با ترکیه و تدوین استراتژی‌های صادراتی

با انجام این مراحل، می‌توان به طور جامع پس از برگزاری نمایشگاه، فعالیت‌های مرتبط را به خوبی مدیریت کرد و به بهبود هر چه بیشتر عملکرد پرداخت.

IRTUREX

Iran–Türkiye

International Trade and Investment Exhibition

5-8 February 2026

Zanjan - Iran

نمایشگاه بین المللی

تجارت و سرمایه گذاری ایران، ترکیه

زنجان - ۱۶ الی ۱۹ بهمن ماه ۱۴۰۴

محل دائمی نمایشگاه های بین المللی استان زنجان (کاسپین)

Zanjan International Exhibitions Center

صنایع غذایی، نفت، پتروشیمی، انرژی،فناوری اطلاعات و ارتباطات، فنی ومهندسی، ساختمانی، کشاورزی، شیلات، دام وطیور، خودروسازی، بهداشت، تجهیزات پزشکی، معدن، صنایع معدنی، فولاد و صنایع فلزی، نساجی وپوشاک، آموزش گردشگری، صنایع دستی، صنایع چوب

برگزار کننده: شرکت نمایشگاه های بین المللی استان زنجان(کاسپین)

۰۹۱۲۷۷۸۳۰۴۳ ۰۲۴-۳۳۴۱۴۰۰۰-۹

۰۹۱۰۶۸۷۶۲۱۹ ۰۹۱۰۶۸۷۶۲۲۰ ۰۹۱۰۶۸۷۶۲۲۱

www.zanjanfair.com www.irturex.com

با مجوز رسمی سازمان توسعه تجارت ایران به شماره ۴۸۷۱۳۵۱

وزارت بازرگانی استانداری زنجان

جمهوری اسلامی ایران وزارت صنعت، معدن، تجارت سازمان صنعت، معدن، تجارت استان زنجان

شرکت شهرک های صنعتی استان زنجان

IRTUREX

Iran–Türkiye

International Trade and Investment Exhibition

زنجان، بلوارپروفسور ثبوتی، ابتدای منطقه گردشگری گاوازنگ،

محل دائمی نمایشگاه های بین المللی استان زنجان (کاسپین)

024-33414000-9 09106876219-21

www.irturex.com www.zanjanfair.com

IRTUREX
Iran–Türkiye
International Trade and Investment Exhibition

Caspian
INTERNATIONAL EXHIBITIONS COMPANY
شرکت نمایشگاه های بین المللی استان زنجان(کاسپین)

درباره نمایشگاه

شرکت نمایشگاههای بین المللی استان زنجان (کاسپین) در سال ۱۳۸۳ با هدف ارتقاء جایگاه صنعت نمایشگاهی ایران در منطقه آسیای میانه تأسیس شد و نخستین پروژه این شرکت در زمینه ایجاد مراکز نمایشگاهی در استان زنجان اجرا گردید.

محل دائمی نمایشگاه های بین المللی استان زنجان (کاسپین) براساس اقتباسی از مراکز مدرن نمایشگاهی جهان، طراحی و اجرای کامل آن در ۳ فاز پیش بینی شده است.

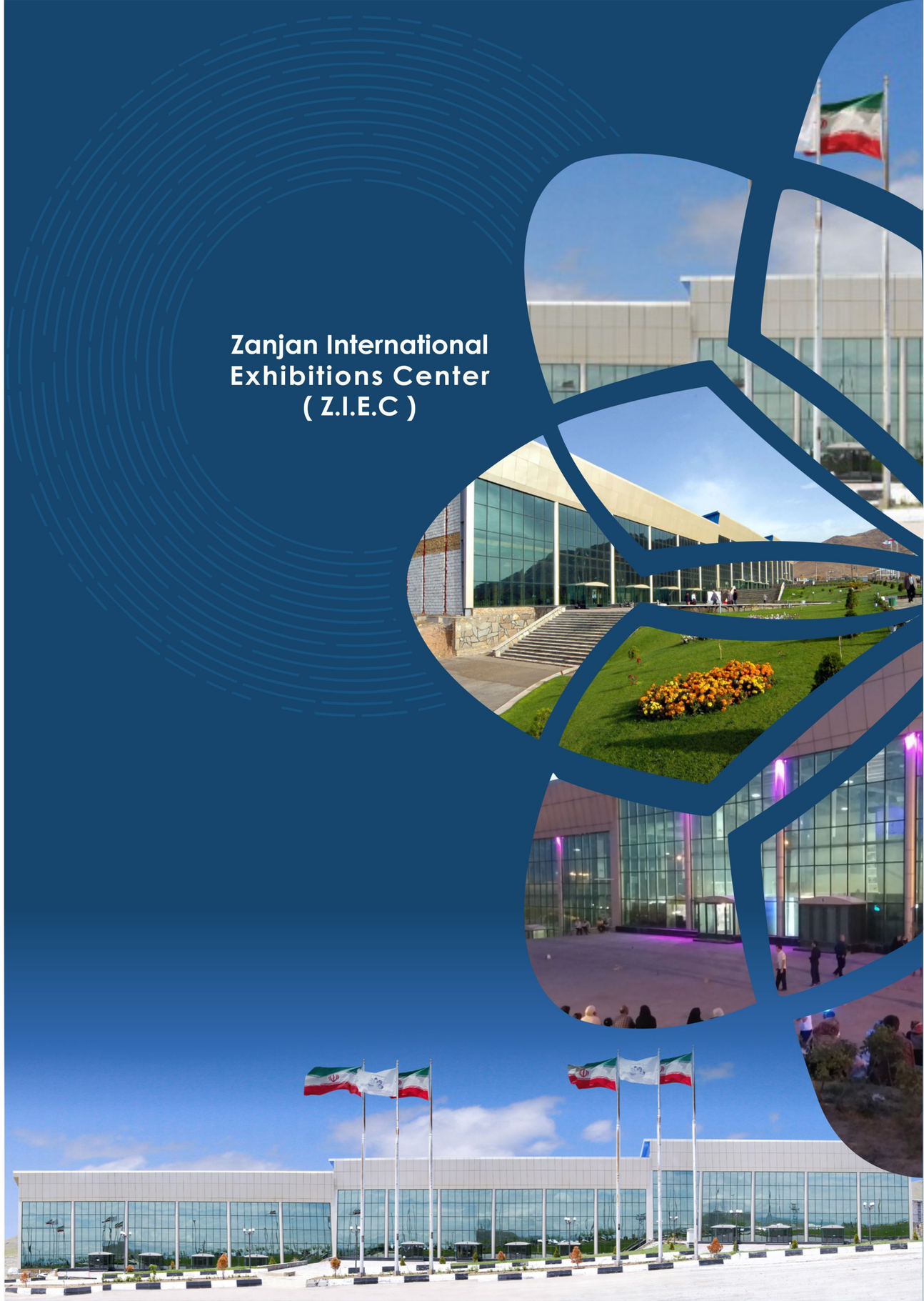
این مرکز بین المللی در فضایی بالغ بر ۲۲هکتار در بهترین نقطه از شمال شهر زنجان و در ابتدای منطقه گردشگری گاوازنگ بنا شده و دارای سالن های اصلی نمایشگاهی به مساحت بیش از ۲۰ هزار متر مربع فضای مسقف و بیش از ۱۲ هزار متر مربع فضای باز نمایشگاهی است که در طرح توسعه آن احداث مرکز همایش های بین المللی، احداث هتل پنج ستاره، ایجاد انبار های چند منظوره، آماده سازی پارکینگ عمومی و نمایشگاهی، راه اندازی رستوران سنتی و بین المللی، تاسیس دفاتر تجاری و مرکز خرید قرار گرفته است.

شرکت نمایشگاه های بین المللی استان زنجان با نام تجاری کاسپین، در مدت سالهای گذشته تاکنون توانسته است به عنوانی یکی از مهمترین و مدرن ترین مراکز برگزاری نمایشگاه های تخصصی در شمالغرب کشور رویدادهای متعددی در زمینه ملی و بین المللی برگزار نماید و در این راستا رتبه الف بین المللی برگزاری نمایشگاه ها داخلی و خارجی را از سازمان توسعه تجارت ایران دریافت کرده است.
زنجان به عنوان قلب کریدور شمال به جنوب و شرق به غرب کشور، خواستگاه بسیاری از صنایع تخصصی مبتنی بر ظرفیت های استانی و منطقه ای بوده است و در این راستا برگزاری نمایشگاه های تخصصی توانسته است بیش از پیش سهم مناسبی در توسعه و تریج دانش، انتقال تکنولوژی، اشتغالزایی، رونق تجاری و اقتصادی کسب نماید.

محل دائمی نمایشگاه های بین المللی استان زنجان (کاسپین) باتوجه به زیر ساخت ها و سطح سرمایه گذاری انجام شده، به عنوان مدرن ترین مرکز نمایشگاهی شمالغرب کشور پرچم دار صنعت نمایشگاهی ایران در این منطقه است، وجود سالن های یکپارچه و زیر یک سقف، قرارگرفتن در یکی از مهمترین نقاط گردشگری استان زنجان، زیر ساخت های خدمات نمایشگاهی، رفاهی و هتلی، بهره مندی از نیروهای جوان و با تجربه و فعال و تحصیلکرده و همچنین وجود واحدهای صنعتی، تولیدی و خدماتی پیشرو، توانسته است شاخصه های ویژه ای را در مقایسه با حداقل ۷ مرکز نمایشگاهی همجوار بدست آورد و به عنوان یکی از دارندگان رتبه نخست مراکز نمایشگاهی کشور مطرح شود.

شرکت نمایشگاه های بین المللی استان زنجان با برنامه ریزی دقیق نسبت به شرایط ایجاد شده کشور، بر تحول رویدادهای نمایشگاهی تخصصی با ابعاد ملی و بین المللی تمرکز نموده و هدف گذاری کرده است تا استان زنجان در مسیر توسعه، بیش از گذشته با محوریت صنعت نمایشگاهی همسو و هم راستا شود و چرخه تولید، تجارت، اشتغالزایی، انتقال دانش و فناوری، دعوت از متخصصین و هیات های تجاری بین المللی رونق یابد و این جریان زنده نمایشگاهی را با هدفمندی پیش ببرد و در شرایط اقتصادی حاکم بر تولید، برگزاری رویدادهای هوشمندانه را به عنوان یک چاره و راهکار اصلی تحول و جهش اقتصادی مطرح و همراه با توسعه صادرات غیرنفتی کشور خدمات ارزنده ای را ارایه نماید.

Zanjan International Exhibitions Center (Z.I.E.C)



IRTUREX

نمایشگاه بین‌المللی تجارت ایران و ترکیه (IRTUREX) با مجوز رسمی سازمان توسعه تجارت ایران در تاریخ بهمن ماه ۱۴۰۴ به عنوان یک رویداد تجاری استراتژیک در تقویم تجاری منطقه، با هدف تقویت روابط تجاری و اقتصادی میان دو کشور همسایه و به میزبانی مرکز نمایشگاه های بین‌المللی استان زنجان با رتبه الف بین المللی در برگزاری نمایشگاه ها مجوز برگزاری خود را دریافت کرده است.

نمایشگاه IRTUREX با بهره‌گیری از ظرفیت‌های منحصر به فرد دو کشور و با پشتیبانی نهادهای رسمی و خصوصی، به عنوان یک پلتفرم جامع تجاری-اقتصادی طراحی شده است تا با تمرکز بر توسعه روابط تجاری پایدار و ایجاد فرصت‌های جدید کسب و کار، بستر مناسب را برای توسعه همکاری‌های اقتصادی میان شرکت‌های ایرانی و ترکیه‌ای فراهم می‌کند.

اهداف برگزاری

نمایشگاه هدف کلی نمایشگاه IRTUREXبا تاکید بر توسعه روابط تجاری و اقتصادی ایران و ترکیه طراحی و برنامه ریزی شده است و تلاش دارد با در نظر گرفتن پتانسیل‌های بالقوه دو کشور و نیاز بازارهای منطقه‌ای، اهداف دقیق تری را به شرح زیر دنبال کند:

۱. معرفی ظرفیت‌های صادراتی ایران و بازار ترکیه به تجار و فعالان اقتصادی دو کشور
۲. کمک به توسعه همکاری های مشترک در حوزه های تخصصی با ایجاد تعامل بین فعالان هر حوزه
۳. تسهیل مذاکرات تجاری و انعقاد قراردادهای بین المللی در فضای جلسات B2B
۴. ایجاد شبکه ارتباطی میان فعالان اقتصادی دو کشور از نظر گفتگوهای مستقیم
۵. توسعه شبکه‌های توزیع و فروش و گسترش نمایندگی ها و شعبات پخش برندها بین دو کشور
۶. معرفی روش های به روز و ایمن حمل و نقل کالا و خدمات بین دو کشور
۷. معرفی روش های نقل و انتقال قانونی مالی و ایفای تعهدات ارزی
۸. انتقال تجربیات و فناوری های نوین و دانش روز و کسب و کارهای دانش بنیان

IRTUREX
Iran–Türkiye
International Trade and Investment Exhibition

اهمیت استراتژیک نمایشگاه بین المللی استان زنجان (کاسپین)

- موقعیت جغرافیایی ممتاز استان زنجان به عنوان یک مرکز تجاری-صنعتی مهم در شمال غرب کشور و قرار گیری استان زنجان در یکی از کریدورهای مهم ترانزیت کالا، تجارت و حمل‌ونقل کشور
- دسترسی آسان به بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی
- پشتوانه تاریخی و فرهنگی روابط تجاری ایران و ترکیه
- ظرفیت‌های اقتصادی مکمل دو کشور
- پتانسیل بالای توسعه تجارت دوجانبه

مشخصات کلی نمایشگاه

مکان برگزاری: محل دائمی نمایشگاه های بین‌المللی استان زنجان
زمان برگزاری: بهمن ماه ۱۴۰۴
مساحت کل: ۱۲۰۰۰ متر مربع
نوع نمایشگاه: تخصصی، تجاری-اقتصادی و بین المللی
مخاطبان: تجار، بازرگانان و فعالان اقتصادی ایران و ترکیه و مسئولان بخش دولتی و خصوصی، فعالان رسانه و اکوسیستم نوآوری دو کشور

جزئیات محل برگزاری نمایشگاه

- سالن اصلی نمایشگاه با غرفه‌های اختصاصی
- پاویون های تخصصی و پاویون شرکت های ترکیه ای
- سالن مذاکرات B2B به وسعت ۲۰۰۰ متر مربع
- سالن‌های کنفرانس و سمینار
- محل برگزاری پنل های تخصصی
- سالن پذیرایی تجاری
- مرکز رسانه‌ای

مزایای رقابتی نمایشگاه

- متناظر یابی دقیق تجار و فعالان اقتصادی و صنعتی ایران و ترکیه
- حضور فعال شرکت های برتر ایرانی و ترکیه ای در سطوح روسای هیات مدیره و مدیران عامل
- حضور فعال افراد شناخته شده و مورد تقاضای شرکت های حاضر در نمایشگاه
- بازدید هیات های تجاری شناسایی شده و معتبر در گروه های کالایی تخصصی با مزیت صادرات
- استقرار پاویون اختصاصی شرکت های ترکیه ای •اختصاص سالن ویژه برگزاری جلسات B2B تخصصی
- برگزاری کارگاه‌های آموزشی تخصصی در جهت ارایه راهکارهای رفع موانع و تسریع تعاملات تجاری منطقه ای (در حوزه گمرک مبادلات مالی، صندوق ضمانت ،امور بیمه و سرمایه گذاری شرکت)
- برنامه ریزی بازدید از مراکز صنعتی و تجاری و مناطق آزاد (ارس ،ماکو ، مریوان)
- پشتیبانی رسمی از نهادهای دولتی، خصوصی و صنفی دو کشور
- برنامه‌ریزی جامع برای توسعه روابط تجاری پایدار
- ارائه خدمات مشاوره ای تخصصی به شرکت کنند گان در حوزه بازاریابی و معرفی فرصت های تجاری مشترک ایران و ترکیه
- برگزاری همزمان رویدادهای جانبی تخصصی با حضور طرف های مشترک دولتی و خصوصی ایران و ترکیه

بخش های اصلی نمایشگاه

۱.حضور شرکت های ایرانی در نمایشگاه

مشارکت کنندگان طرف ایرانی با حضور فعال در نمایشگاه، به معرفی آخرین دستاوردها، محصولات نوآورانه و خدمات متنوع خود خواهند پرداخت. این حضور گسترده فرصتی بی‌نظیر برای ایجاد تعاملات تجاری، جذب سرمایه‌گذاری و تبادل دانش فنی میان شرکت‌های داخلی و بین‌المللی فراهم می‌آورد.

۲.حضور شرکت های ترکیه ای در پاویون اختصاصی ترکیه

در بخش ویژه ای از نمایشگاه نیز، مجموعه ای از شرکت های برتر ترکیه ای در قالب پاویون شرکت های ترکیه ای محصولات، خدمات و نوآوری‌های خود را در معرض دید بازدیدکنندگان و شرکای احتمالی که قبلا بر اساس درخواست مشارکت کنندگان ایرانی حضور یافته در نمایشگاه اعلام شده است قرار خواهند داد، که این خود فرصت بستر مناسبی برای شناخت متقابل و انعقاد همکاری و تفاهم تجاری است.

۳.برگزاری جلسات مذاکرات B2Bبا بهره گیری از مکانیزم های متناظریابی

- برنامه‌ریزی جلسات B2B تخصصی و تخصیص فضای استاندارد برای مذاکرات
- برگزاری جلسات گروهی و اختصاصی بر اساس تقاضای گروه های هدف ایران و ترکیه
- اجرای فرآیند متناظریابی بر اساس نیازهای تجاری دو طرف، مبتنی بر پردازش داده و اطلاعات ارائه شده توسط شرکت های مشارکت کنندگان (غرفه داران)
- پیگیری نتایج مذاکرات و قراردادها و مستند سازی نتایج مذاکرات بر اساس حضور در جلسات
- تامین مترجم زبان انگلیسی و ترکی استانبولی

۴. برگزاری کارگاه های آموزشی تخصصی و فنی با موضوعات:

- بررسی قوانین و مقررات تجاری بین المللی (سازمان توسعه تجارت ایران، اتاق بازرگانی ایران، تشکل های بین المللی
- بررسی راهکارهای بازاریابی و فروش در ترکیه (اتاق مشترک ایران و ترکیه، رایزنی بازرگانی ایران در ترکیه ، رایزنی بازرگانی ترکیه در ایران و ...)
- مدیریت ریسک‌های تجارت و ارائه مسیرهای تجارت امن و آسان
(شرکت های مدیریت صادرات و واردات ،اتاق بازرگانی ایران ،انجمن ها و اتحادیه های بین المللی)
- ارایه راهکارهای مبادلات مالی و بانکی (صندوق ضمانت صادرات، اتاق مشترک ایران و ترکیه، سازمان توسعه و تجارت، بانک مرکزی ،...)
- مدیریت زنجیره تامین بین‌المللی
- بررسی قوانین گمرکی و حمل و نقل کالا (گمرک جمهوری اسلامی ایران ،سازمان توسعه و تجارت ،انجمن حمل و نقل بین المللی کالا ،اتاق مشترک ایران و ترکیه)
- ارایه راهکارها و ارائه مشاوره‌های تخصصی صادرات ایران به ترکیه

۵. برگزاری پنل‌های تخصصی تجارت با موضوعات:

- معرفی فعالان تجاری ایران و ترکیه
-معرفی فرصت ها و ظرفیت های سرمایه گذاری در ترکیه
- معرفی فرصت های سرمایه گذاری مناطق آزاد تجاری
- بررسی روش های حمل و نقل بین المللی
- معرفی بازارهای تخصصی کالا، خدمات و شبکه بازرگانی ایران و ترکیه
- معرفی روش‌های پرداخت و مبادلات مالی
- معرفی فرصت های تجاری و سرمایه گذاری مشترک در شهرک های صنعتی و مراکز تجاری
- بررسی قوانین گمرکی و تجاری
- معرفی ارایه دهندگان خدمات و توزیع کنند گان کالا
- معرفی توانمندی اتاق های بازرگانی استانبول، آنکارا و انجمن دوستی ایران و ترکیه
- معرفی شبکه تجارت و توزیع کالا در استانهای ترکیه برا ساس صادرات غیرنفتی ایران
- معرفی درگاه های ارتباطی تجارت ایران و ترکیه با رویکرد صادرات خدمات فنی و مهندسی
- معرفی شرکت های ترکیه ای در حوزه های تخصصی ،خدماتی، توزیعی، صادراتی و فنی و مهندسی(کتابچه)

۶.برنامه های جانبی

- امکان برنامه ریزی جهت بازدید از واحدهای تولیدی منتخب
- امکان برنامه ریزی جهت بازدید از مناطق آزاد و ویژه اقتصادی
- معرفی ظرفیت‌های مناطق مرزی
- بررسی فرصت های سرمایه گذاری، صنعتی، خدماتی و فنی مهندسی
- آشنایی با تسهیلات ویژه مناطق آزاد و ویژه اقتصادی

گروه‌های کالایی نمایشگاه

گروه های کالایی هدف این نمایشگاه بر اساس ظرفیت ها و مزیت های موجود در فعالان اقتصادی ایران و ترکـــیه تعیین شده و معیار دعوت از شرکت کنندگان و بازدید کنندگان در نمایشگاه قرار دارد.

گروه‌های کالایی اصلی

۱. فناوری اطلاعات و ارتباطات ۲.صنایـــع نفـت و گاز ، پتروشیمی و شیمیایی ۳. گردشـــگری ، صنایع دســـتی و ظرفیت های هتلینگ وخدمات سفر ۴. صنایع غذایی و کشاورزی ۵. صنایع نساجی و پوشاک ۶. خدمات فنی و مهندسی ومشاوران صنایع و مدیریت پروژه های سرمایه گذاری ۷. صنایع الکترونیک و برق ۸.صنایع معدنی و فلزی ۹.صنایع خودروسازی و قطعات۸. صنایع ساختمانی و تاسیسات ۹. فنی و مهندسی ۱۰.صنایع دستی و تولیدات هنری ۱۱. کسب و کارهای خلاق و نوآور و پلتفرم های تجارت آنلاین ۱۲- رسانه های ارتباط جمعی و ظرفیت های اطلاع رسانی و مدیریت محتوا

ثبت‌نام در نمایشگاه

علاقه مندان به شرکت در نمایشگاه IRTUREX مـــی تواند طبق فرآیند زیر در این نمایشـــگاه ثبت نام کـــرده و در صورت دارا بودن شرایط حرفه ای در این رویداد تجاری حضور یابند.

مراحل ثبت‌نام

۱.تکمیل فرم اولیه درخواست
۲.ارسال مدارک مورد نیاز در موعد مقرر
۳.بررسی درخواست
۴.پرداخت هزینه‌ها
۵.دریافت تاییدیه نهایی

هزینه‌های مشارکت

- هزینه رزرو غرفه
- هزینه غرفه‌سازی

مدارک مورد نیاز

اساسنامه شرکت، کارت بازرگانی، مدارک هویتی، سوابق تجاری، و درصورت نیاز مجوزهای قانونی و گواهی‌های استاندارد دارای اعتبار، اعلام درخواست شبکه فعالان تجاری ترکیه

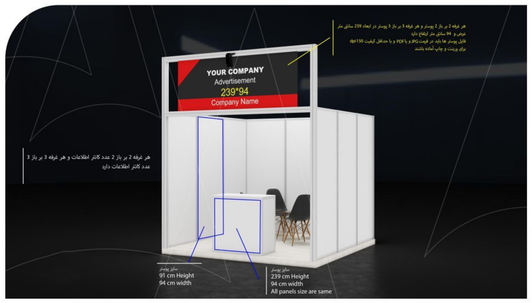
خدمات نمایشگاه

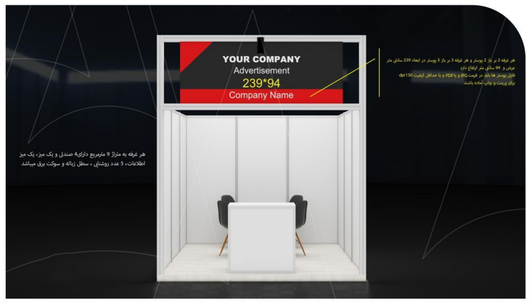
جهت ارتقای سطحی کیفی نمایشگاه و تسهیل فعالیت های عملیاتی ، خدمات جانبی متنوعی برای شرکت کنندگان در نمایشگاه پیش بینی شده است.
هـــزینه بخشـــی از این خـــدمات در هـــزینه های ثبـــت نام منظـــور گـــردیده و بخـــش دیگـــری نیـــز (اعم از هزینه های تبلیغاتی ، هزینه های خدمات ویژه و هزینه های جانبی) در صورت نیاز قابل سفارش است.

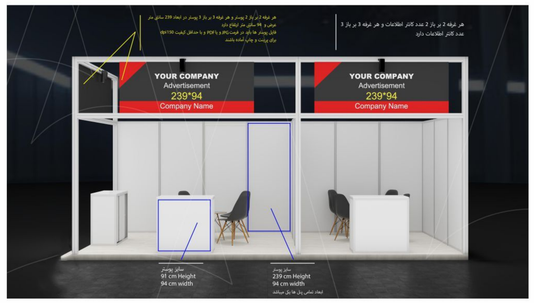
IRTUREX
Iran–Türkiye
International Trade and Investment Exhibition

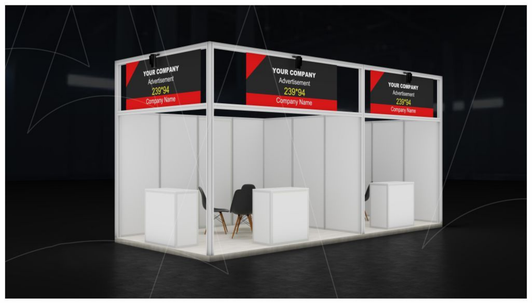
خدمات غرفه‌سازی

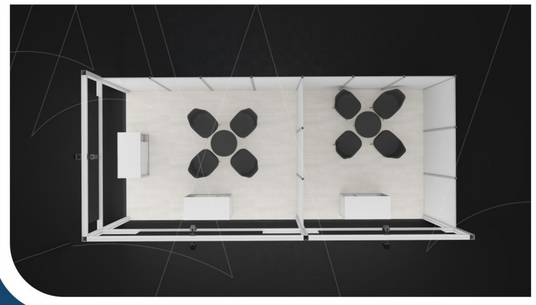
- طراحی و ساخت غرفه
- تامین تجهیزات و خدمات نمایشگاهی (کافه بار،میز ،VIPمیز ، CIPکافه)
- ارائه خدمات برق و نـــورپردازی
- ارائه خدمات امنیتی و نگهبانی











پاسخ به سوالات متداول

در این بخش توضیحاتی در خصوص سوالات غرفــه داران و بازدید کنندگان علاقه مند به شــرکت در این رویـــداد بین المللی ارائه شده است.
همچنین اطلاعات تکمیلی نمایشگاه از طریق وبسایت اختصاصی این رویداد به نشانی IRTUREX.COM و ZANJANFAIR.COM در دســـترس مخاطبین محـترم قرار دارد.

۱-چرا باید در نمایشگاه حضور داشته باشیم؟

- معرفی محصولات وتوانمندی های صادراتی به خریداران بالقوه ترکیه
- امکان مذاکره مستقیم با خریداران، سرمایه گذاران و فعالان تجارت ایران و ترکـیه
- برنامه ریزی و برقراری ارتباطات تجاری با فعالان اقتصادی ترکیه ای و صادر کنند گان ایرانی به ترکیه
- آشنایی با آخرین راهکارها، تحولات بازار منطقه ای و فعالان تجارت ایران و ترکیه
- آشنایی با فرصت های سرمایه گذاری ایران در ترکیه
- آشنایی با فرصت های تجاری سرمایه گذاری در مناطق آزاد کشور
- دیدار با فعالان تجاری در زمینه فعالیت های درخــواست شده ترکـــیه ای جهت حضور در ایام برگزاری نمایشــگاه به صورت مستقیم و بی واسطه

مزایای حضور در نمایشگاه

- کاهش هزینه‌های بازاریابـــی و حضـــور در مقایسه با مــشارکت درنمایشگاه های خارجی
- دسترسی به شبکه گســترده تجــاری فعالان صادراتی ایران و تجـــار و بازرگانان تــرکیه
- امکان مذاکره همزمان با چندین خریدار در زمینه فعالیت های مشترک و یا غیر مشترک
- آشنایی با رقبا و محصولات مشابه و بررسی امــکان ایجاد فرصت های مشترک همــکاری
- دریافت بازخورد مستقیم از بازار ترکیه و ایران
- استفاذه از ظرفیت حضور دستگاه های دولتی و نهادهای تصمیم گیر در عرصه ملی و بین المللی کشور
- مشارکت در نمایشگاه به واسطه اعلام درخواست بازدیدکنندگان شناسایی شده و متناظر با فعالیت مشارکت کنندگان
- حضور در جلسات معارفه شبکه فعالان تجاری ، پنل های راهکارهای تجاری، آموزش های تخصصی، شبکه بازرگانی و دیدار با فعالان و نهادهای رسمی خصوصی در کشور همزمان با نمایشگاه

۲-شرایط ثبت‌نام در نمایشگاه چگونه است؟

- تکمیل فــرم اولیه درخواست شرکت در نمایشــگاه و ارسال به دبیــر خانه در مــوعد مقـــرر
- ارائه مدارک قانونی شـــرکت متقاضی
- پرداخت هزینه‌های مشارکت و استفاده از فرصت های پیش بینی شده
- تایید صلاحیت توسط کمیته نمایشگاه
- دریافت تاییدیه نهایی فرآیند ثبـت‌نام
- بررسی صلاحیت‌های تجـــاری
- ارزیابی پتانسیل‌های صادراتی
- تایید مـــدارک و مســـتندات
- تعـــیین سطـــح مشـــارکت
- صـــــدور مجـــــوزهای لازم

۳-کدام هیات‌های تجاری در نمایشگاه حضور دارند؟

- خریداران و تاجران، صاحبان صنایع، تشکل ها و هیات های رسمی در سطوح عالی و بین المللی
- نمایندگان شرکت‌های ترکیه ای
- اتحادیه‌های صنفی و تشکل های بخش خصوصی و دولتی ترکیه ای
- نمایندگان اتاق‌های بازرگانـــی
- کارشناسان و مشاوران تجاری
- نمایندگان نهادهای دولتی و وابستگان تجاری ایران و ترکیه

۴-چگونه در برنامه‌های جانبی نمایشگاه شرکت کنم؟

- ثبت‌نام در سامانه نمایشگاه (ZANJANFAIR.COM, IRTUREX.COM)
- انتخـاب برنامه‌های مـورد نظر
- پرداخت به موقع هزینه های مشارکت
- دریافت کارت بازدید غرفه داری
- هماهنگی با دبیرخانه نمایشگاه

نمایشگاه بین المللی
تجارت و سرمایه گذاری
ایران - ترکیه
IRTUREX
Iran–Türkiye
International Trade and
Investment Exhibition

با مجوز رسمی سازمان توسعه تجارت ایران
به شماره ۴۸۷۱۳۵۱

تاریخ: .....
شماره: .....
پیوست: .....

فرم درخواست مشارکت در
نمایشگاه بین المللی تجارت و سرمایه گذاری ایران، ترکیه

زنجان - ۱۶ الی ۱۹ بهمن ماه ۱۴۰۴

مشخصات شرکت

نام کامل شرکت (فارسی)	
نام کامل شرکت (لاتین)	
زمینه فعالیت (نوع کالا و خدمات)	
نام تجاری محصول	
شماره ثبت شرکت:	شناسه ملی شرکت:
کد اقتصادی ۱۲ رقمی:	کدپستی:
شماره تلفن با درج کد شهر:	شماره فکس با درج کد شهر:
آدرس کامل پستی:	
چه میزان صادرات به ترکیه و به کدام استان ها داشته اید؟	نیاز صادراتی شما به ترکیه چیست؟

مشخصات مدیرعامل

نام و نام خانوادگی مدیرعامل:	
تلفن همراه مدیرعامل:	آدرس اینستاگرام:

مشخصات نماینده تام الاختیار / مسئول ثبت نام

نام و نام خانوادگی :	سمت :
تلفن همراه مسئول ثبت نام:	با توجه به اینکه اطلاع رسانی از طریق سامانه پیامک انبوه صورت می گیرد لازم است تا شماره تماس ارائه شده از قابلیت دریافت پیامک انبوه برخوردار باشد.
آدرس ایمیل (جهت دریافت کد کاربری و گذرواژه) :	آدرس اینستاگرام :

مقدار تقریبی مورد نیاز

فضای سرپوشیده با تجهیزات :		فضای سرپوشیده بدون تجهیزات :		فضای باز :	
متراژ تقریبی داخل سالن (با پارتیشن بندی)	متر مربع	متراژ تقریبی داخل سالن (بدون پارتیشن بندی)	متر مربع	متراژ تقریبی (فضای باز)	متر مربع

نوع مشارکت : تولیدکننده داخلی ☐ وارد کننده ☐ دارای نمایندگی از شرکت های خارجی ☐ تحت لیسانس ☐ دانش بنیان ☐ استارت آپ ☐

اینجانب ..... نماینده تام الاختیار شرکت/سازمان ..... با علم به قوانین و مقررات و دستورالعمل های اجرایی عمومی نمایشگاه ها و تعهد به رعایت پروتکل های تعیین شده، نسبت به انجام ثبت نام در نمایشگاه اقدام می نمایم.

تاریخ تکمیل فرم: سمت: مهر و امضاء مشارکت کننده:

مدارک مورد نیاز :

تکمیل فرم ثبت نام، کپی پروانه بهره برداری، کپی روزنامه رسمی ثبت شرکت، کپی کارت ملی مدیرعامل، بروشور یا کاتالوگ شرکت

Caspian
INTERNATIONAL EXHIBITIONS COMPANY
شرکت نمایشگاه های بین المللی استان زنجان (کاسپین)

با تشکر
ستاد برگزاری نمایشگاه

www.zanjanfair.com www.irturex.com

زنجان، بلوار پروفسور ثبوتی، ابتدای منطقه گردشگری گاوازنگ، محل دائمی نمایشگاه های بین المللی استان زنجان (کاسپین)
۰۲۴-۳۳۴۱۴۰۰۰-۹ ۰۹۱۲۷۷۸۳۰۴۳
۰۹۱۰۶۸۷۶۲۱۹ ۰۹۱۰۶۸۷۶۲۲۰ ۰۹۱۰۶۸۷۶۲۲۱