



ધી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી

(આઈ. એસ. ઓ. ૯૦૦૧:૨૦૧૫ પ્રમાણિત સંસ્થા),

"સંહતિ", છટ્ટો માળ, એસ.આઈ.ઈ.સી.સી. કેમ્પસ, ખજોદ ચાર રસ્તા પાસે, સરસાણા, સુરત - ૩૯૫ ૦૦૭

ફોન નં. ૨૨૯૧૧૧૧૧

ફેક્સ નં. ૦૨૬૧-૨૪૭૨૩૪૦

E-mail : info@sgcci.in

Website : www.sgcci.in

રેફ નં.

તા: ૧૮/૦૯/૨૦૨૩

તંત્રીશ્રી, _____, સુરત.

મે. સાહેબશ્રી,

જત નીચેની પ્રેસ નોટ આપના દૈનિકમાં પ્રસિદ્ધ કરી આભારી કરશોજ.

લિ.

આપનો વિશ્વાસુ,

(ડે. સેક્રેટરી)

ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ દ્વારા મિશન ૮૪ અંતર્ગત ઇમ્પોર્ટ – એક્ષ્પોર્ટ વિશે સેમિનાર યોજાયો, ઉદ્યોગકારો – નિકાસકારોને માર્ગદર્શન અપાયું

ભારત ઉડાન મિશનના ફાઉન્ડર અમિત મુલાશીએ એક્ષ્પોર્ટ માટે ઇન્ડિયન પ્રોડક્ટ્સનું પ્રાઈઝ ઓપ્ટીમાઈઝેશન કરવા ભારત સરકારની વિવિધ યોજનાઓની વિસ્તૃત જાણકારી આપી તેનો લાભ લેવા ઉદ્યોગકારો – નિકાસકારોને અનુરોધ કર્યો

સુરત. ધી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા SGCCI ગ્લોબલ કનેક્ટ મિશન ૮૪ અંતર્ગત શુક્રવાર, તા. ૧૫ સપ્ટેમ્બર, ૨૦૨૩ના રોજ સાંજે ૬:૦૦ કલાકે સમૃદ્ધિ, નાનપુરા, સુરત ખાતે 'ઇમ્પોર્ટ – એક્ષ્પોર્ટ' વિષય પર સેમિનારનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. જેમાં નિષ્ણાંત ભારત ઉડાન મિશનના ફાઉન્ડર અમિત મુલાશીએ ૨૫૦થી પણ વધુ ઉદ્યોગકારો, નિકાસકારો અને ઉદ્યોગ સાહસિક યુવાઓને એક્ષ્પોર્ટ કરવા માટે મહત્વની ચાર બાબતો વિશે જાણકારી આપી ઇન્ડિયન પ્રોડક્ટ્સનું પ્રાઈઝ ઓપ્ટીમાઈઝેશન કરવા ભારત સરકારની વિવિધ યોજનાઓનો લાભ લેવા માર્ગદર્શન આપ્યું હતું.

અમિત મુલાશીએ જણાવ્યું હતું કે, વિશ્વના ટોપ નિકાસકાર દેશોની યાદીમાં વર્ષ ૨૦૨૨માં ભારતનો ૧૮મો ક્રમાંક હતો. જ્યારે આયાતકાર દેશોમાં ભારતનો ૮મો ક્રમાંક હતો. ભારતથી વર્ષ ૨૦૨૨-૨૩માં નાણાકીય વર્ષમાં રૂપિયા ૩૬ લાખ કરોડનું એક્ષ્પોર્ટ થયું હતું. જ્યારે રૂપિયા ૫૬ લાખ કરોડની આયાત થઈ હતી. તેમણે કહ્યું હતું કે, ભારતની નાની – નાની પ્રોડક્ટને વિશ્વના કોઈપણ દેશોમાં પહોંચાડવી હોય તો માર્કેટીંગ જરૂરી છે. પ્રોડક્ટ દેખાય જ નહીં તો વેચાય જ નહીં. મર્યન્ડાઈઝ એક્ષ્પોર્ટર્સ માર્કેટમાંથી પ્રોડક્ટને ઉઠાવે છે અને વિશ્વભરમાં તેને દર્શાવીને વેચી શકે છે.

વિશ્વ હવે, ચાઇનાનો વિકલ્પ શોધી રહ્યું છે ત્યારે ભારત એમાં ફીટ બેસી શકે એવી સ્થિતિ અત્યારે દેખાઇ રહી છે. ભારતને આ તકને ઝડપી લેવા માટે ચાર બાબતો પર ફોકસ કરવું પડશે. પહેલી બાબત, જે માર્કેટની જેવી પ્રોડક્ટ અંગેની જરૂરિયાત હોય એવી પ્રોડક્ટ ભારતે તૈયાર કરવી પડશે. બીજી બાબત, જે પ્રોડક્ટ માર્કેટમાં વેચીએ છે એમાં કોમ્પ્લાયન્સિસ એટલે કે એ દેશમાં કોઈ સર્ટિફિકેટની જરૂરિયાત હોય તે એનું ધ્યાન રાખવું પડશે. કારણ કે, કોમ્પ્લાયન્સ વગર પ્રોડક્ટ કોઈ માર્કેટમાં વેચી નહીં શકાય. ત્રીજી બાબત, કોઈપણ દેશની સંસ્કૃતિને સમજીને ઝડપથી પ્રોડક્ટ ડેવલપ કરી તેને માર્કેટમાં ઉતારવી પડશે. ચોથી અને સૌથી અગત્યની બાબત એ કે, પ્રોડક્ટને બતાવવા માટે ટેકનોલોજીનો ઉપયોગ કરવો પડશે. સોશિયલ મિડિયાનો ઉપયોગ બિઝનેસ ડેવલપમેન્ટ કરવો પડશે, જેથી કરીને પ્રોડક્ટને વિશ્વના કોઈપણ ખૂણે બતાવી શકાશે અને વેચી શકાશે.

તેમણે એક્ષ્પોર્ટને લાંબા ગાળા માટે ટકાવી રાખવા માટે જરૂરી બાબતો વિષે જાણકારી આપી હતી. તેમણે જણાવ્યું હતું કે, એક્ષ્પોર્ટ માટે પ્રોપર ડોક્યુમેન્ટેશન અને લિગાલિટીઝ, પેમેન્ટ લેવાની ટર્મની જાણકારી હોવી જોઈએ. હજારો કિલોમીટર દૂર મોકલવામાં આવતી પ્રોડક્ટની સુરક્ષિતતાને ધ્યાને લેવી પડશે. કોઈપણ દેશમાં પ્રોડક્ટને વેચવા માગીએ ત્યારે તેની પ્રાઇઝનું ઓપ્ટીમાઇઝેશન હોવું જરૂરી છે. ઇન્ડિયન પ્રોડક્ટસનું પ્રાઇઝ ઓપ્ટીમાઇઝેશન કરવા માટે ભારત સરકારની વિવિધ યોજનાઓનો લાભો લઈ શકાય છે. આ યોજનાઓનો લાભ લઈને ઉદ્યોગ સાહસિકો મર્ચન્ડાઇઝ એક્ષ્પોર્ટ્સ તરીકે તૈયાર થઈ શકે છે. તેમણે રોડટેપ, ડ્યુટી ફ્રો બેક, ફ્રી ટ્રેડ એગ્રીમેન્ટ વિગેરે યોજનાઓ વિષે પણ વિસ્તૃત જાણકારી આપી હતી.

ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના માનદ્દ ખજાનચી કિરણ હુમ્મરે સ્વાગત પ્રવચન કરી સેમિનારમાં ઉપસ્થિત તેમજ ઓનલાઇન જોડાયેલા ઉદ્યોગકારોનો આભાર માન્યો હતો. મિશન ટ્રાન્સ હેડ પરેશ ભટ્ટે કાર્યક્રમની રૂપરેખા આપી સમગ્ર કાર્યક્રમનું સંચાલન કર્યું હતું. SGCCI એજ્યુકેશન એન્ડ સ્કીલ ડેવલપમેન્ટ સેન્ટરના ચેરમેન મહેશ પમનાનીએ નિષ્ણાંત વક્તા અમિત મુલાશીનો પરિચય આપ્યો હતો. નિષ્ણાંત વક્તાએ ઉદ્યોગકારો, નિકાસકારો અને ઉદ્યોગ સાહસિક યુવાઓના વિવિધ સવાલોના સંતોષકારક જવાબો આપ્યા હતા અને ત્યારબાદ સેમિનારનું સમાપન થયું હતું.