

## برگزاری پانزدهمین کمیسیون همکاریهای اقتصادی ایران و روسیه در اواخر خردادماه/تشکیل کنسرسیوم های تخصصی پیش شرط موفقیت در بازار روسیه



دبیر کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و روسیه در جمع فعالان اقتصادی اصفهان تشکیل کنسرسیوم های تخصصی را پیش شرط موفقیت در بازار روسیه دانست همچنین از برگزاری پانزدهمین کمیسیون همکاریهای اقتصادی ایران و روسیه در اواخر خردادماه خبر داد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در ابتدای این نشست که در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد، **فرشته امینی**، عضو هیات رییس اتاق بازرگانی اصفهان هدف از برگزاری این نشست را استفاده حداکثری فعالان اقتصادی استان از حضور هیات روسی در پانزدهمین کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و روسیه در اصفهان عنوان و تاکید کرد: برگزاری جلسات آموزشی تخصصی متناسب با بازارهای هدف صادراتی می تواند یکی از اقدامات اثربخش دوره جدید هیات نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان باشد. وی در ادامه با اشاره به حجم صادرات ایران در سال گذشته به کشور روسیه گفت: داده های آماری حاکی از این است که بخش عمده ای از آن به صادرات مواد غذایی من جمله میوه و سبزیجات اختصاص یافته که در آن مقطع زمانی روسیه با کمبود آن مواجه بوده است. وی صادرات پایدار به بازارهای هدفی مانند روسیه را نیازمند استفاده از شیوه های نوین بازاریابی خارجی، بازاریابی و بازاریابی دانست. امینی صادرات کالاهای صنعتی کشور را به همراه صادرات مواد غذایی مورد نیاز روسیه بسیار ضروری بیان و تصریح کرد: تحقق صادرات پایدار به روسیه مستلزم شناخت دقیق بازار این کشور و آموزش این موضوع به فعالان اقتصادی و صادر کنندگان می باشد. در ادامه **داود میرزاخانی**، دبیر کمیسیون همکاریهای تجاری و اقتصادی ایران و روسیه با تاکید بر اینکه برغم وجود پتانسیل های زیاد صادراتی در بازار روسیه به دلیل ناآشنایی فعالان اقتصادی با بازار این کشور حجم صادرات ایران به روسیه ناچیز است، گفت: در حالی که حجم واردات روسیه بیش از 250 میلیارد دلار در سال می باشد، سهم ایران از این بازار تنها حدود 300 میلیون دلار صادرات بوده است که در مقابل در سال گذشته شاهد واردات 1 میلیارد دلاری کشور از روسیه بوده ایم. وی با اشاره به توان صادراتی ایران در حوزه مواد غذایی تصریح کرد: روسیه در سال گذشته بیش از 40 میلیارد دلار واردات مواد غذایی داشته که با توجه به ظرفیت های موجود در کشور به همراه مناسبات سیاسی و فرهنگی مطلوب می توان از این ظرفیت به خوبی استفاده نمود. میرزاخانی با بیان اینکه در سال های گذشته اقدامات مطلوبی جهت شناسایی ظرفیت های تجاری دو کشور و تبادل هیات های تجاری انجام شده است، افزود: در بخش های صادرات آبریان و محصولات لبنی اقدامات مناسبی برای اخذ مجوز صادرات به این کشور انجام شده و بخش صنایع دارویی نیز با ظرفیت واردات 20 میلیارد دلاری روسیه از پتانسیل های مناسب صادرات ایران می باشد. دبیر کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و روسیه در ادامه با اشاره به اقدامات انجام گرفته در راستای پیوستن ایران به اتحادیه اقتصادی اوراسیا مشتمل بر کشورهای روسیه، بلاروس، قزاقستان، ارمنستان و قرقیزستان گفت: با توجه به صفر یا بسیار ناچیز بودن تعرفه صادرات بین کشورهای عضو این اتحادیه در صورت عضویت ایران، حدود 800 قلم کالا مشمول کاهش شدید تعرفه و منجر به افزایش قدرت رقابت پذیری در بازارهای صادراتی خواهد شد. وی فقدان رفتار حرفه ای مناسب، شیوه های بازاریابی سنتی، نبود شبکه های تجمیع و توزیع قدرتمند، فقدان شرکت های توانمند مدیریت صادرات در سطح ملی و... را از جمله موانع داخلی موجود کشور در توسعه صادرات بیان کرد و افزود: در صورت رفع این موانع داخلی پیوستن به اتحادیه اقتصادی اوراسیا می تواند نقطه عطفی در افزایش صادرات کشور باشد. میرزاخانی از برگزاری پانزدهمین کمیسیون همکاریهای اقتصادی ایران و روسیه در روزهای 26، 27 و 28 خرداد ماه سال جاری در اصفهان و تهران خبر داد و گفت: جلسات کارشناسی این کمیسیون فرصت مناسبی برای شناسایی و ادامه همکاری با شرکای تجاری روسی خواهد بود. وی تصریح کرد: فعالان اقتصادی در سه قالب حضور در پانزدهمین کمیسیون همکاری اقتصادی ایران و روسیه، کارگروه همکاری استانی بین دو کشور و کمیسیون مشترک با مدیریت وزارت انرژی روسیه می توانند از ظرفیت های ایجاد شده برای صادرات به این کشور استفاده نمایند. وی همچنین تولید مشترک در روسیه را یکی دیگر از راهکارهای مناسب به منظور ورود شرکت های بزرگ صنعتی ایران به بازار بزرگ این کشور عنوان کرد. **احمد سیفی**، کارشناس اقتصادی نمایندگی وزارت امور خارجه در استان اصفهان نیز ابراز امیدواری نمود برگزاری کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و روسیه برای نخستین بار در اصفهان نقطه عطفی در راستای تشکیل میز تخصصی روسیه در اتاق بازرگانی اصفهان شود. وی وجود سرکنسولگری روسیه در اصفهان را نیز فرصتی برای حضور موفق در بازار روسیه دانست. گفتنی است مشکلات مرتبط با فاینانس، مشکلات مبادلات مالی با کشورهای حوزه CIS، عدم شناخت فرایندهای بازاریابی در روسیه، ناآشنایی با فرهنگ و زبان این کشور، سختگیری اخذ مجوز از سازمان غذا و دارو، تصمیمات عجولانه و صدور بخشنامه های متعدد و بعضا متناقض از سوی بانک مرکزی و نهادهای دولتی و... از جمله مشکلات مطرح شده از سوی صادرکنندگان برای توسعه تعاملات تجاری با روسیه عنوان شد.