



## همکاری اعضای صنوف در صادرات، عامل اصلی موفقیت در بازار روسیه

در نشست مرکز توسعه تجارت روسیه و اوراسیا (تترا) با تولیدکنندگان قطعات خودرو در استان در اتاق بازرگانی اصفهان، همکاری اعضای صنف در صادرات عامل اصلی موفقیت در بازار روسیه عنوان شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، **سید ایمان قاضی عسگر** دبیر مرکز توسعه تجارت روسیه و اوراسیا (تترا) در جلسه تشریح فعالیت های این مرکز برای فعالان حوزه تولید قطعات خودرو، با اشاره به آغاز رسمی فعالیت مرکز تترا از اول اسفندماه 1401 با هدف توسعه روابط تجاری استان اصفهان و کشور روسیه اظهار داشت: پس از آغاز تنش میان روسیه و اوکراین بیش از 90 درصد شرکت های اروپایی و آمریکایی روسیه را ترک کردند که باعث شد روس ها در تأمین کالاهای موردنیاز خود با مشکل مواجه شوند. وی با اشاره به واردات 350 میلیارد دلاری روسیه که عمدتاً از 10 کشور اروپایی و آمریکا تأمین می شد، افزود: روسیه در صنایع بالادستی قدرتمند است، اما بسیاری کالاها و اقلام خرد را وارد می کند که در این زمینه مایل به واردات از کشورهای ترکیه، چین و ایران است. حتی اگر تحریم های غرب علیه روسیه لغو شود، بعید است وضعیت به سرعت به شرایط گذشته برگردد و این فرصت بسیار مناسبی برای تولیدکنندگان و تجار کشورمان محسوب می شود.

قاضی عسگر با اشاره به توافق نامه اتاق بازرگانی اصفهان با اتاق های بازرگانی مسکو و سن پترزبورگ که ایجاد مرکز توسعه تجارت روسیه و اوراسیا یکی از نتایج آن بود، ادامه داد: اطلاع رسانی قوانین و مقررات تجارت با روسیه، اطلاع رسانی نیازهای این کشور و ظرفیت های تجاری به اعضای اتاق اصفهان، اطلاع رسانی آخرین اتفاقات حوزه حمل و نقل و لجستیک و آخرین روش های انتقال ارز و مبادلات بانکی، شبکه سازی از بازرگانان و شرکت های ایرانی حاضر در روسیه، اطلاع رسانی درباره پذیرش یا اعزام هیئت های تجاری، اطلاع رسانی درباره برگزاری نمایشگاه ها و ارائه مشاوره به فعالان اقتصادی از جمله وظایف این مرکز است.

دبیر مرکز توسعه تجارت روسیه و اوراسیا با بیان اینکه شبکه سازی از تجار در نهایت به برگزاری جلسات B2B میان فعالان اقتصادی دو کشور منجر خواهد شد، تصریح کرد: در فهرست 3 هزار قلم کالای موردنیاز روس ها که از سوی اتاق بازرگانی سن پترزبورگ برای اتاق اصفهان ارسال شد و هم اکنون در وب سایت اتاق اصفهان در دسترس است، نام قطعات خودرو نیز به چشم می خورد و قرار است پس از شناسایی شرکت های استان، فهرستی از آنها را برای طرف روسی ارسال کنیم.

وی با بیان اینکه ترکیه از رتبه یازدهم تجارت با روسیه هم اکنون به رتبه دوم شرکای تجاری این کشور ارتقا یافته است، گفت: روس ها معمولاً درخواست حجم بالایی از اقلام را دارند که تأمین آن از توان یک واحد تولیدی به تنهایی خارج است؛ بنابراین شرکت های ایرانی باید با همکاری با یکدیگر و به طور تجمیعی و تشکیل کنسرسیوم صادراتی اقدام به صادرات کنند. در واقع رویکرد شرکت های ایرانی در روسیه نباید رقابت با یکدیگر باشد، همان کاری که ترک ها انجام داده و در آن موفق بوده اند.

در ادامه این جلسه نمایندگان شرکت های تولید قطعات خودرو به طرح نظرات و پرسش های خود درباره فعالیت های مرکز تترا و تجارت با روسیه پرداختند.