

## ظرفیت بالای روستوف روسیه برای مبادلات تجاری با اصفهان

هشتمین جلسه جوانان بازرگان اصفهان با حضور عضو اتاق بازرگانی روستوف روسیه و فعالان اقتصادی علاقه‌مند به صادرات به بازار روسیه در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.



به گزارش آران نیوز به نقل از خبرگزاری آریا در اصفهان، محمدرضا گل احمد، رئیس شورای اتاق جوانان اصفهان گفت: در این جلسات تلاش می‌کنیم برای بازرگانانی که قصد صادرات و ورود به بازار کشورهای دیگر را دارند اطلاعات و ارتباطات لازم را فراهم آوریم. در همین راستا در این جلسات از فعالان اقتصادی که تجربه صادرات به کشور هدف را دارند دعوت می‌کنیم که در جلسات حضور یابند و تجارب خود را با بازرگانان جوان به اشتراک بگذارند و همچنین برای دستیابی به اطلاعات دقیق و بروز نیز از مسئولان و فعالان اقتصادی کشورهای دیگر درخواست می‌کنیم که به صورت آنلاین در جلسات حاضر شوند تا بتوانند به پرسش‌های حاضران پاسخ دهند.

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان در ادامه افزود: شبکه‌سازی یکی دیگر از اهدافی است که در شورای اتاق جوانان اصفهان دنبال می‌کنیم و در جلساتی که تاکنون برگزار شده تلاش کرده ایم به معرفی بازار روسیه بپردازیم و فعالان اقتصادی که علاقه مند به صادرات به این کشور هستند را دور هم گرد آوریم. البته فعالیت ما تنها به بازار روسیه محدود نخواهد شد و در آینده قصد داریم به بازار سایر کشورهای آسیایی، اروپایی و آفریقایی نیز بپردازیم.

ولادیمیر گریگورویچ اخیمنکو، عضو اتاق بازرگانی روستوف نیز که به صورت برخط در این جلسه حضور داشت، گفت: شهر روستوف با چهار میلیون و 120 هزار نفر جمعیت در جنوب روسیه واقع شده و از لحاظ راهبردی بسیار اهمیت دارد چرا که سه بندر بزرگ در دریای سیاه دارد و همچنین در مسیر شمال به جنوب روسیه قرار گرفته و بیشتر حمل و نقل دریایی، ریلی و هوایی نیز از این شهر می‌گذرد. این شهر دو کارخانه بزرگ اتمی دارد که اتفاقاً همکاری گسترده‌ای با ایران در زمینه ساخت نیروگاه دارند. همچنین روستوف بزرگ‌ترین تولیدکننده گندم روسیه نیز به حساب می‌آید و حدود 67 درصد محصولات کشاورزی روسیه در این شهر تولید می‌شود.

سهراب بختیار، از فعالان اقتصادی فعال در کشور روسیه نیز در این جلسه اظهار داشت: نزدیک به هفت سال است که در زمینه صادرات صیفی جات به روسیه و مسکو فعالیت می‌کنیم و در شروع کار با شرکت‌های واسطه در روسیه تبادلات و تجارت خود را انجام می‌دادیم. پس از مدتی شرکتی در روسیه راه اندازی کردیم تا از این طریق به صورت مستقیم و بی واسطه در بازار مسکو حضور داشته باشیم. پس از راه اندازی این شرکت بازدهی صادرات ما بسیار افزایش پیدا کرد.