

گزارش

همایش معرفی بازار روسیه و فرصت‌های صادراتی استان کرمان

و جلسه امضای تفاهم‌نامه

با حضور هیات تجاری روسیه

اسفند ماه ۹۶

فهرست

| عنوان مطلب | شماره صفحه |
|---|------------|
| برخی مشخصه های بازار روسیه | ۳ |
| ویژگی های ایران، موثر در مراودات تجاری با روسیه..... | ۵ |
| خلاصه گزارش..... | ۶ |
| برنامه زمانبندی حضور هیات تجاری از روسیه..... | ۷ |
| گزارش نشست هیات تجاری از روسیه با فرماندار جیرفت..... | ۸ |
| گزارش همایش "معرفی بازار روسیه و فرصت های صادراتی استان کرمان"..... | ۱۳ |
| گزارش جلسه امضای تفاهم نامه بین اتاق بازرگانی کرمان و اتاق بازرگانی استیای شمالی..... | ۳۱ |
| تصویر تفاهم نامه های امضا شده..... | ۳۶ |

برخی مشخصه های بازار روسیه (اطلاعات مختصر)

بازار روسیه از جمله اهدافی است که به دلیل مزیت‌های متعدد از جمله جمعیت، رفاه، قدرت اقتصادی، وسعت سرزمین، زیرساخت‌های حمل و نقل، نزدیکی مسافت تا ایران و خطوط ارتباط زمینی، دریایی، ریلی و هوایی، به عنوان اهداف راهبردی در حوزه صادرات غیرنفتی ایران می‌تواند دارای جایگاه و سهم مناسبی برای کشورمان باشد. در ادامه به برخی از مشخصات بازار روسیه به شرح زیر اشاره می‌گردد:

- ✓ بازار روسیه مصرفی است و برخی از مناطق آن تا ۸۵٪ مصرف کننده محصولات وارداتی هستند.
- ✓ مصرف کنندگان روسی قبل از کیفیت، به قیمت توجه دارند.
- ✓ مصرف کنندگان در مسکو تمایل به محصولات جدید دارند در حالی که مصرف کنندگان در سنت پترزبورگ در این خصوص محافظه کار هستند.
- ✓ فروشگاه های هایپر مارکت تسلط قابل ملاحظه ای بر شبکه خرده فروشی در روسیه دارند.
- ✓ محصولات خارجی با سه مشکل روبرو هستند:
 - موانع تجاری (تعرفه ای، مجوزها، ...)
 - موانع مربوط به توزیع کنندگان (کاغذبازی)
 - قیمت تمام شده محصول
- ✓ بسته بندی تاثیر مستقیمی در فروش دارد.
- ✓ مشارکت در نمایشگاه های روسیه برای یافتن طرف تجاری مفید است.
- ✓ روسیه سرزمین دلال ها است و این امر هزینه تمام شده محصولات را افزایش می دهد.
- ✓ فساد اداری در روسیه سبب شده تا پرداخت هایی جهت تسریع در روند اداری انجام شود.
- ✓ بعضی مواقع ورود به بازار روسیه با یک محصول جدید راحت تر از گرفتن سهم بازار محصولات فعلی از دست سایر رقبا است.

- ✓ اگر توان عرضه و رقابت در شهرهای مهم و بزرگ روسیه وجود ندارد، بهتر است محدوده های جغرافیایی کوچک برای عرضه انتخاب شوند.
- ✓ علیرغم مشکلات، ورود به بازار روسیه سخت تر از ورود به بازار کشورهای اروپایی همچون فرانسه نیست.
- ✓ بازار روسیه همچون هر بازار دیگری برای خود قواعد و ویژگی هایی دارد که باید آن ها را شناخته و در نظر گرفت.

ویژگی های ایران، موثر در مراودات تجاری با روسیه

ایران به دلیل داشتن ویژگی های خاص، مقصد مناسبی برای مراودات تجاری با روسیه به حساب می آید. از جمله این ویژگی ها می توان به موارد ذیل اشاره کرد:

- تعدد همسایگان ایران
- همسایگان متفاوت (نژادی، فرهنگی، اجتماعی و توسعه یافتگی)
- نزدیکی به اتحادیه های مهم اقتصادی و تجاری
- همجواری با سه اقتصاد نوظهور
- نقطه تلاقی سه قاره
- دسترسی به سه دریای جهان
- برخورداری از منابع عظیم انرژی
- تنوع اقلیمی
- ویژگی های خاص کشاورزی، معدنی، صنعتی و خدماتی

خلاصه گزارش

هیات تجاری از کشور روسیه متشکل از روسای اتاق‌های بازرگانی قفقاز شمالی و کاباردینوبالاکاریا، نماینده بیزینس بانک، رایزن بازرگانی ایران در روسیه، نماینده انجمن شرکت‌های حلال مسلمان روسیه، نماینده اتحادیه مصرف‌کنندگان و همچنین جمعی از فعالین اقتصادی کشور روسیه در بخش‌های مختلف و به منظور آشنایی با فرصت‌ها و پتانسیل‌های استان کرمان از تاریخ ۱۹ الی ۲۳ اسفندماه ۹۶ در استان کرمان حضور پیدا نمودند. در طی حضور این هیات تجاری علاوه بر برگزاری جلسات تخصصی و همایش معرفی بازار روسیه، به منظور آشنایی با محصولات تولیدی جنوب استان از منطقه جیرفت بازدیدهایی به عمل آمد و جلسه‌ای مشترک با فرماندار شهر جیرفت نیز برگزار گردید.

در ادامه گزارش، به پیوست موارد ذیل ارائه می‌گردد:

- ۱- برنامه زمانبندی حضور هیات تجاری از روسیه
- ۲- گزارش نشست هیات تجاری از روسیه با فرماندار جیرفت
- ۳- گزارش همایش "معرفی بازار روسیه و فرصت‌های صادراتی استان کرمان"
- ۴- گزارش جلسه امضای تفاهم‌نامه بین اتاق بازرگانی کرمان و اتاق بازرگانی استیای شمالی

برنامه زمانبندی حضور هیات تجاری از روسیه
(۲۰ و ۲۱ اسفند ماه ۹۶)

یکشنبه ۲۰/۱۲/۹۶

- ساعت ۸:۴۰ پرواز هیات تجاری از تهران به جیرفت
- ساعت ۱۱:۰۰ اقامت هیات تجاری در هتل ناجی جیرفت
- ساعت ۱۴:۳۰ صرف ناهار
- ساعت ۱۶:۰۰ - ۱۸:۰۰ انجام بازدید از توانمندی های کشاورزی منطقه جیرفت
- ساعت ۱۸:۰۰ - ۱۹:۳۰ حضور در سالن منابع طبیعی جیرفت و برگزاری جلسه
- ساعت ۲۰:۰۰ حرکت به سمت کرمان
- ساعت ۲۱:۰۰ صرف شام در رستوران دلفارد
- ساعت ۲۳:۰۰ اقامت در هتل جهانگردی کرمان

دوشنبه مورخ ۲۱/۱۲/۹۶

"همایش معرفی بازار روسیه و فرصت های صادراتی استان کرمان"

| ردیف | عنوان | ساعت | مدت زمان |
|------|---|----------------|-----------|
| ۱ | پذیرش میهمانان | ۰۸:۳۰ تا ۰۹:۰۰ | ۳۰ دقیقه |
| ۲ | قرائت قرآن، پخش سرود ملی روسیه و ج.ا.ایران و کلیپ توانمندی های استان | ۰۹:۱۵ تا ۰۹:۰۰ | ۱۵ دقیقه |
| ۳ | سخنرانی آقای مهندس طبیب زاده، ریاست اتاق بازرگانی کرمان | ۰۹:۲۵ تا ۰۹:۱۵ | ۱۰ دقیقه |
| ۴ | سخنرانی آقای عسکراولادی، ریاست اتاق بازرگانی ایران و روسیه | ۰۹:۴۰ تا ۰۹:۲۵ | ۱۵ دقیقه |
| ۵ | سخنرانی ریاست اتاق بازرگانی قفقاز شمالی | ۰۹:۵۵ تا ۰۹:۴۰ | ۱۵ دقیقه |
| ۶ | سخنرانی آقای دکتر زاهدی یا آقای دکتر امیری | ۰۹:۵۵ تا ۱۰:۰۵ | ۱۰ دقیقه |
| ۷ | سخنرانی آقای پرند، رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در روسیه با موضوع "بررسی فرصت های تجاری و سرمایه گذاری ایران و روسیه با رویکرد استان کرمان" | ۱۰:۰۵ تا ۱۰:۲۵ | ۲۰ دقیقه |
| ۸ | پانل پرسش و پاسخ | ۱۰:۲۵ تا ۱۲:۳۰ | ۱۲۵ دقیقه |
| ۹ | پذیرایی میان وعده شرکت کنندگان در همایش | ۱۲:۳۰ تا ۱۳:۰۰ | ۳۰ دقیقه |
| ۱۰ | صرف ناهار هیات | ۱۲:۳۰ تا ۱۳:۳۰ | ۶۰ دقیقه |
| ۱۱ | اقامت و استراحت در هتل | ۱۳:۳۰ تا ۱۵:۳۰ | ۱۲۰ دقیقه |
| ۱۲ | جلسه اعضای هیات نمایندگان اتاق و مسئولین دستگاه های دولتی و خصوصی استان با رئیس اتاق های بازرگانی قفقاز شمالی و کاباردینوبالاکاریا جهت امضا تفاهم نامه | ۱۶:۰۰ تا ۱۷:۰۰ | ۶۰ دقیقه |
| ۱۳ | جلسات B2B | ۱۷:۰۰ تا ۱۹:۰۰ | ۱۸۰ دقیقه |

گزارش نشست هیات تجاری از روسیه با فرماندار جیرفت

۲۰ اسفند ۹۶

خلاصه گزارش:

- توضیحات فرماندار جیرفت در خصوص ظرفیت ها و پتانسیل های شهرستان جیرفت
- اشاره رئیس اتاق بازرگانی کرمان به موضوع رقابت پذیری در محصولات گلخانه ای منطقه جیرفت، تدوین استراتژی های مناسب برای ورود به بازار روسیه و شروع همکاری های دوجانبه
- پیشنهاد رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت مبنی بر تشکیل میز مشترک اتاق بازرگانی کرمان و روسیه و همچنین سرمایه گذاری فعالین اقتصادی روسی در بخش معدن استان کرمان
- اشاره رئیس اتاق بازرگانی آستایای شمالی به بازدیدهای انجام شده و توضیح در خصوص رقابتی بودن بازار روسیه
- توضیحات رایزن بازرگانی ایران در روسیه مبنی بر بهره برداری از ظرفیت های موجود در بازار روسیه و فروشگاه های زنجیره ای در جهت معرفی محصولات استان



در ابتدای این نشست، آقای امینی روش، فرماندار جیرفت، با اشاره به اقلیم آب و هوایی مناسب این منطقه که سبب وجود ۴ فصل سال و تنوع در کشت با ۱۰۰ نوع محصول زراعی و همچنین محصولات ارگانیک شده است بیان داشت، این اقلیم به همراه زیرساخت های مناسب شهرستان جیرفت، زمینه را برای سرمایه گذاران خارجی فراهم نموده است. علاوه بر این در این شهرستان ظرفیت های بسیار زیاد دیگری در زمینه کشاورزی، دام و طیور، گردشگری و معادن وجود دارد. بنابراین با توجه به زمینه همکاری مشترک بین فعالین اقتصادی کشور روسیه و استان کرمان، این امیدواری وجود دارد که بتوان همکاری های مشترکی را داشته باشیم.

سپس آقای دکتر کمالی پور، نماینده مردم شهرستان جیرفت در مجلس شورای اسلامی، با اشاره به تمدن هلیل رود و قدمت سرزمین جیرفت گفت با توجه به شناخت کافی از این سرزمین امیدواریم که منطقه جیرفت به عنوان یک منطقه مطمئن برای سرمایه گذاری فعالان اقتصادی کشور روسیه در نظر گرفته شود و در این زمینه تمامی حمایت های لازم در خصوص سرمایه گذاری خارجی در منطقه جنوب استان وجود دارد.

در ادامه آقای مهندس طبیب زاده، رییس اتاق بازرگانی کرمان گفت با توجه به حضور فعالین اقتصادی از کشور فدرال روسیه و روسای اتاق های بازرگانی دو ایالت از کشور روسیه گفت، نظر به تولید انبوه محصولاتی که صورت گرفته، نجات اقتصاد کشور در توسعه و افزایش صادرات کشور می باشد، بنابراین در جهت دستیابی به این هدف

بایستی به موضوع رقابت‌پذیری اشاره نمود. وی گفت امروز از ۴ واحد تولیدی در جیرفت بازدید شد، ۱- گلخانه ها و محصولات جالیزی ۳- سردخانه بزرگ جیرفت ۴- کشت و صنعت جیرفت ۴- پایانه صادراتی جیرفت. همچنین بیان داشت، هدف، ارائه محصولاتی با کیفیت و دارای تمامی استانداردهای لازم جهانی در بازار کشور روسیه می باشد و اینکه به دنبال آن هستیم تا سورتینگ مناسب در کلاس جهانی و استانداردهای لازم نیز در این منطقه صورت پذیرد. به همین منظور کنسرسیوم های صادراتی برای محصول خرما و محصولات جالیزی تشکیل شده است و این کنسرسیوم ها مذاکرات حرفه ای را با فعالین اقتصادی روسیه انجام داده تا نتایج مطلوب حاصل گردد. تولیدکنندگان منطقه با صادرات محصولات خود به کشورهای اروپایی و روسیه آشنایی کامل دارند و سازوکار حضور در بازار رقابتی را به خوبی می دانند بنابراین از این حیث جای هیچ نگرانی نیست.

ایشان ادامه داد تدوین استراتژی ورود به بازار روسیه و بازخوردی که از این سفر ارائه خواهد شد، همراه با تحلیل بازار روسیه به حضور مستمر فعالین اقتصادی استان در بازار روسیه کمک خواهد کرد. حلقه موثر دیگر در این زمینه حمایت های دولت می باشد. این نکته باید بیان شود که این حمایت ها همیشه وجود داشته اند. مکانیزم رقابت در بازار، حضور در منطقه، وجود توانمندی ها، ارتباطات خوب دو کشور ایران و روسیه و عزم و اراده جدی در جهت توسعه روابط دو کشور، همگی عواملی موثر در اثر بخشی فعالیت تجاری بین دو کشور می باشند. وی گفت با فرصت فراهم شده و تفاهم نامه هایی که بین روسای اتاق های بازرگانی به امضاء خواهد رسید، آغازی برای همکاری های دو جانبه ایجاد خواهد شد. ایشان افزود از همه فعالین اقتصادی حاضر در این جلسه خواهشمندیم که در جهت توسعه روابط تجاری بین دو کشور تلاش نمایند. در بخش معدن و انرژی، پتانسیل های بسیار فراوانی وجود دارد که می تواند این همکاری را شکل دهد.

پس از آن آقای حسینی نژاد، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت با توجه به پتانسیل های موجود در استان کرمان و علاقه مندی تجار روسی گفت، پیشنهاد می شود که میز مشترک اتاق بازرگانی کرمان و ۲ اتاق بازرگانی کشور روسیه تشکیل گردد. همچنین وی بیان داشت در زمینه سرمایه گذاری نیز از فعالین اقتصادی روسی دعوت می گردد که در بخش معدن به خصوص تیتانیوم سرمایه گذاری نمایند. به علاوه از رایزن بازرگانی ایران در روسیه درخواست می گردد که تعرفه های ترجیحی را برای منطقه جنوب استان کرمان در نظر گیرند.

سپس آقای کیخا، از صادرکنندگان نمونه منطقه جنوب استان گفت به دلیل وجود آب کافی، خاک با کیفیت مناسب و بارور می توان در منطقه جیرفت محصولات گلخانه ای بسیار با کیفیتی را تولید و جهت برخورداری مردم روسیه از این محصولات در بازار روسیه ارائه نمود. وی گفت اکنون این فرصت به وجود آمده است که با توجه به بازار هدف کشور روسیه، فعالین اقتصادی منطقه جنوب استان بتوانند نیازمندی های مردم روسیه را

فراهم آورند. لذا جهت آگاهی کامل از پتانسیل های دو کشور، تمایل بسیار زیادی در برگزاری نشست های دو جانبه وجود دارد. ایشان افزود امیدوار هستیم با توجه به تفاهم نامه مشترکی که بین دو کشور امضاء خواهد شد بتوان در جهت گسترش صادرات محصولات گلخانه ای گام های اساسی را برداشت.

در ادامه جلسه آقای کازبک رئیس اتاق بازرگانی آستییای شمالی ضمن ابراز خوشبینی از سفر به استان کرمان بیان داشت هیأتی که به استان کرمان سفر کرده است، یک هیأت کامل از اکثر استان های کشور روسیه می باشد و در بازدیدهایی که انجام شده است شاهد سطح بالای تکنولوژی در استان کرمان مشاهده شد که تمامی آن ها به دنبال صادرات محصولات خود به کشور روسیه می باشند. وی افزود در ماه گذشته جلسه ای بسیار مهم با فعالین اقتصادی از کشور ایران در قفقاز شمالی داشتیم و در این جلسه آقای خسرو تاج، سفیر، نمایندگان شرکت های مختلف و نماینده گمرک حضور داشتند. با توجه به اینکه یکی از وظایف اتاق های بازرگانی فراهم نمودن شرایطی جهت نفع متقابل می باشد، لذا در این جلسه سعی شد که شرایط همکاری بین طرفین بررسی و قدم های اساسی در جهت شروع این همکاری ها برداشته شود.

ایشان در ادامه بیان داشت که در این سفر نیز تفاهم نامه ای مشترک بین اتاق بازرگانی کرمان و اتاق بازرگانی آستییای شمالی منعقد خواهد شد که یک گام بسیار بزرگ در جهت همکاری های دوجانبه می باشد. وی همچنین افزود آمادگی کامل در جهت عقد قرارداد با فعالین اقتصادی استان کرمان وجود دارد و در جلساتی که در این سفر بصورت رو در رو برگزار خواهد شد، طرفین به مذاکره پرداخته و از نیازهای یکدیگر مطلع خواهند گردید که امیدواریم در نهایت منجر به عقد قرارداد بین طرف های مورد مذاکره گردد. ایشان در ادامه گفت، محصولاتی که امروز از آنها بازدید به عمل آمد قابلیت صادرات به کشور روسیه را دارند. نکته بسیار مهمی که بایستی مد نظر قرار گیرد این است که بازار کشور روسیه یک بازار رقابتی می باشد و با توجه به حضور فعالین اقتصادی از کشورهای مختلف دنیا، بایستی تمامی صادرکنندگان و فعالین اقتصادی تلاش نمایند که در این بازار پیروز شوند.

پس از آن آقای پرند، رایزن بازرگانی ایران در روسیه گفت در امر تولید، ظرفیت بالایی وجود دارد اما مهمترین قسمت این است که چگونه بتوان تولیدات را صادر نمود. ایشان افزود شرکت در نمایشگاه های مختلف در کشور روسیه می تواند زمینه را در جهت فعالیت های دو سویه فراهم سازد. همچنین فعالین اقتصادی استان نیز می توانند محصولات خود را در نمایشگاه های کشور روسیه عرضه نمایند. وی گفت به عنوان مثال استان مازندران در جمهوری تارتارستان نمایشگاه محصولات خود را عرضه نمود که نمایشگاه بسیار موفقی بود. استان کرمان با پتانسیل های اقتصادی فراوان می تواند بدون واسطه محصولات صادراتی خود را به بازار روسیه روانه سازد. مساله ای که باید مد نظر قرار گیرد این است که در بازار روسیه رقابت منفی وجود دارد. به عنوان مثال در بحث خرما

به دلیل رقابت منفی که بین صادرکنندگان در روسیه وجود دارد، قیمت آن در مقایسه با خرماي عربستان پائين تر مي باشد در حالیکه کیفیت خرماي ايران در مقایسه با عربستان بسیار بالاتر می باشد. راه حل این مشکل تشکیل کنسرسیوم های صادراتی می باشد که فعالین اقتصادی بایستی بصورت گروهی و با همکاری یکدیگر در بازار روسیه حضور داشته باشند.

رایزن بازرگانی ایران در روسیه در ادامه افزود، فروشگاه های زنجیره ایی در روسیه وجود دارد که نزدیک به ۱۰۰ میلیون دلار گردش مالی دارند و این فروشگاه ها فرصت های بسیار خوبی را جهت ارائه محصولات فراهم می آورند. ایشان افزود امیدوار هستیم که مسوولین استان در این خصوص همکاری نمایند و در بخش های مختلف مانند خرما و سایر محصولات کشاورزی و معدنی کنسرسیوم تشکیل داده تا اثر بخشی موضوع صادرات بهتر دنبال گردد.

در پایان آقای محمودی، نماینده میز بیزینس بانک در روسیه، اذعان داشت فعالین اقتصادی در سیستم بانکی به این موضوع توجه داشته باشند که بانک مناسبی را در روسیه انتخاب نمایند تا در سیستم انتقال ارز با مشکل روبرو نشوند.



گزارش همایش "معرفی بازار روسیه و فرصت های صادراتی استان کرمان"

مورخ ۹۶/۱۲/۲۱

خلاصه گزارش:

- اشاره رئیس اتاق کرمان به مراودات بازرگانی موفق با کشور روسیه و پتانسیل های صادراتی استان کرمان به کشور روسیه و اشتراکات بین دو کشور در جهت تقویت مناسبات تجاری فی مابین
- تاکید رئیس اتاق بازرگانی آستییای شمالی به برنامه ریزی جهت رسیدن به هدف صادرات و واردات و همکاری بین استان کرمان و کشور روسیه
- توضیحات نماینده فروشگاه های زنجیره ای در خصوص شبکه فروش و نحوه توزیع در فروشگاه های زنجیره ای روسیه
- توضیحات نماینده میربیزینس بانک در روسیه در خصوص تاریخچه این بانک و نحوه نقل و انتقالات مالی
- توضیحات رایزن بازرگانی ایران در روسیه در خصوص آخرین وضعیت سطح روابط دو کشور ایران و روسیه، معرفی اجمالی کشور روسیه و اقتصاد آن، میزان مبادلات تجاری کشور روسیه با جهان، ایران و اشاره به مشکلات بر سر راه تجارت ایران با روسیه، ارائه چند پیشنهاد و راهکار در خصوص گسترش همکاری های دوجانبه و ظرفیت های صادراتی به کشور روسیه
- پنل پرسش و پاسخ



در ابتدا، آقای مهندس طبیب زاده، رئیس اتاق بازرگانی کرمان ضمن خوش آمدگویی به مهمانان حاضر در این همایش بیان داشت برگزاری همایش های این چنینی در استان توسعه بازار محصولات کرمان و ایجاد مراودات و مبادلات بازرگانی با کشورهای که می توانند بازار هدف استان کرمان باشند، می باشد. وی گفت اتاق کرمان قبلا در رابطه با عمان تجربه موفق داشته است و مرورادات بازرگانی خیلی خوبی هم با عمان داریم. ایشان افزود در این اتاق امروز جمعی از تجار و فعالین اقتصادی کرمان و روسیه می باشد تا بتوان پیوندی مستحکم و پایدار را شکل داد. آقای طبیب زاده گفت کرمان با توجه به پتانسیل هایی که در استان وجود دارد بازارهای هدفی را شناسایی کرده است که چندین عامل در شناسایی این بازارها موثر بوده است، از جمله روابط خوب سیاسی. روابط خیلی خوب سیاسی ایران و روسیه فرصت بسیار خوبی است که ما بتوانیم مراودات بازرگانی بین دو کشور به خصوص بین استان کرمان و استان های کشور روسیه برقرار کنیم. به همین جهت مطالعاتی انجام شد که در این خصوص جای آن است که از آقای پرند رایزن بازرگانی ایران در روسیه تشکر گردد که دلسوزانه و با عشق به کشور و استان ها خصوصا استان های جنوبی خدمت می کنند. در این راستا، هیاتی از کرمان به کشور روسیه اعزام شده و بازار را مورد بررسی قرار دادند. بنای کار این است که مذاکرات جدی B2B بین فعالین اقتصادی استان کرمان و روسیه برقرار شود. ایشان افزود اتاق بازرگانی کرمان به عنوان حامی بخش خصوصی و قویترین تشکل بخش خصوصی در ایران و استان کرمان، به کمک فعالان بخش دولتی و به خصوص وزارت خارجه،

درصد آن است که این ارتباطات را قوی تر نموده و موانعی که بر سر صادرات محصولات ایران به روسیه و متقابلاً روسیه به ایران وجود دارد را رفع و فضا و بستر تقویت روابط تجاری را فراهم نماید. ایشان ادامه داد کشور روسیه کشوری ثروتمند با جمعیتی زیاد است که با جمهوری هایی که در اطراف آن می باشند مشترکات فرهنگی، دینی و سیاسی دارد که می تواند یکی از بازارهای هدف بسیار خوب کرمان باشد. در سفری که هیات روسی به جیرفت داشتند گوشه ای از امکانات وسیع این شهرستان و استان کرمان را مشاهده کردند که می تواند مبنای کار باشد. اما بازار روسیه بازار پر رقابتی است، ما رقبای بسیار قوی در آنجا داریم. لازمه حضور در آن بازار، قدرت اقتصادی خود ما می باشد که امیدوارم این همایش به شناسایی این پتانسیل ها و شناسایی و رفع موانع کمک کند و بتوانیم سهم بازاری که ما از روسیه در محصولات کشاورزی و محصولات غذایی داریم را تعیین کنیم. ایشان ادامه داد در جمع ما از اعضای هیات کسانی هستند که مسئول انجمن حلال روسیه هستند و با توجه به جمهوری های مسلمان نشین در روسیه در رابطه با موضوع غذای حلال هم همکاری های گسترده ای داشته باشیم. بنابراین بایستی این همایش منشا تحول جدی باشد. وی افزود در حال حاضر فعالیت های پراکنده ای وجود دارد. محصولات کرمان، بم، جیرفت به روسیه صادر می شود اما حضور یکپارچه، موثر و قوی وجود ندارد. آنچه ما را بر آن داشت که این همایش را برگزار کنیم و به آینده خوشبین باشیم این بود که استان کرمان پتانسیل های فراوانی دارد و به دلیل اختلاف دما و اقلیم می تواند در طول سال برخی از محصولات مورد نیاز روسیه را تامین کند اما این مطلب، الزامات و اما و اگرهایی دارد. ما می خواهیم این اما و اگرها را حل نموده و با کمک یکدیگر این محصول خوب را در بازار خوب عرضه کنیم. بخشی از کار داخلی است که باید خودمان را تقویت نموده، تولید با کیفیت و با استانداردهایی مورد مصرف آن بازار ارائه داده، زمان ارائه را تنظیم نموده و در مجموع قوی ظاهر شویم.

آقای طیب زاده ادامه داد حضور در بازار روسیه، متفرقه و موردی نمی شود که هر تولید کننده ای به تعداد محدودی کالا صادر کند و آنجا هم متاسفانه با هم رقابت کنند. این امکان وجود ندارد. در این راستا ما به دنبال این هستیم که شما دوستان عزیز در قالب کنسرسیوم های صادراتی و شرکت های مدیریت صادرات متشکل شوید، طرف خارجی در روسیه را پیدا نموده و مذاکره کنید و حتی بحث مهم برند نیز جدی گرفته شود. وی گفت امید است به کمک فعالین اقتصادی نقشه راهی برای حضور در بازار روسیه تهیه نمائیم و یک حدی از ارزش دلاری صادرات به این کشور را تعیین نموده و همگی خود را موظف به رساندن جمع صادرات به آن مقدار نمائیم البته این یک طرف ماجراست و تجارت همیشه دو سویه است. نمیتوانیم انتظار داشته باشیم محصولات خود را در زمان مناسب، با قیمت مناسب و حجم مناسب عرضه کنیم اما طرف مقابل از این بازار منافی را

نداشته باشد. بازار باید برد- برد باشد. در کرمان می توانیم زمینه همکاری بسیاری با کشور روسیه داشته باشیم. ایشان افزود بالاترین ظرفیت های فلزات مهم، بیشترین حجم استخراج و بیشترین حجم تولید در بخش معدن در کشور، در استان کرمان وجود دارد. بزرگترین معدن مس، بزرگترین معدن سنگ آهن، کرومیت و ذغالسنگ در کرمان وجود دارد. بخش معدن می تواند زمینه بسیار خوبی برای همکاری های استان کرمان و روسیه باشد. امیدواریم روسای اتاق های بازرگانی روسیه این ارتباطات را برقرار نمایند. همچنین فرصت های خوبی برای سرمایه گذاری در بخش انرژی وجود دارد. حمل و نقل نیز موضوع مهمی می تواند باشد. نیاز است ۱۹ میلیون تن حمل و نقل فعلی را به ۵۰ میلیون تن در سال برسانیم. ناوگان حمل و نقل ریلی و جاده ای هم می تواند زمینه مناسبی برای همکاری های ما باشد. وی گفت ما تسهیلگر هستیم و اعتقادمان بر این است که نجات کشور در توسعه صادرات است. امیدوارم دوستان عزیز روسی هم برداشت های خود را از سفری که دیروز به جیرفت داشتند را بیان کنند و اشکالات را بگویند. می خواهیم این اشکالات رفع شود و یک بازار مستحکمی شکل بگیرد.

سخنرانی آقای کازبک رئیس اتاق بازرگانی استیای شمالی

من رئیس اتاق بازرگانی استیای شمالی هستم و برای بررسی شرایط امضای تفاهم نامه آمده ام. اتاق بازرگانی کرمان از نظم و هماهنگی خیلی خوبی برخوردار است. من خوشحالم که از روسیه به کرمان آمده ام برای بررسی شرایط و امکانات و تفاهم نامه و اینکه استان پتانسیل های بسیار خوبی دارد و مایلیم که به نتیجه خوب برسیم. شهرهای متفاوتی در روسیه هست مثل مسکو و شهرهای شمالی روسیه که میتوانند با ایران در ارتباط باشند. از آشنایی با شما بسیار خوشحالم و می دانم که محصولات خیلی خوبی در این استان تولید می شود. ما میتوانیم فراهم سازی صادرات به روسیه را انجام دهیم. ما با شرکت هایی که در ارتباط با بازرگانی خارجی فعالیت دارند، می توانیم ارتباطات خیلی خوبی برقرار نمائیم. من نه تنها رئیس اتاق بازرگانی استیای شمالی هستم بلکه رئیس سازمان اقتصاد سازی روسیه هم هستم. یکی از اهداف همکاری ما با اتاق بازرگانی کرمان اجرای عملیات بازرگانی برای صادرات و واردات محصولات و توانمندی هایی که در کرمان وجود دارد، می باشد. در روسیه نیاز به کالاهایی است که در استان کرمان تولید می شوند. علاوه بر آن، اجرای عملیات حمل و نقل به نحو صحیح می باشد. یک همایش ایران و روسیه سال قبل در اهواز برگزار شد. هماهنگ کننده این همایش هم آقای پرنده بود. در این همایش معاون وزیر و سفیر ایران در روسیه هم حضور داشتند و همچنین بازرگانان ایران و قفقاز شمالی. امیدواریم این همایش هم باعث شود که با همکاری همه به نتیجه خیلی خوبی برسد. در این چند روزی که ما اینجا هستیم جلساتی خواهیم داشت با دوستان و همکاران عزیز در اینجا که منجر به امضای قراردادها هم خواهد شد. من خواهش دارم که فعالان اقتصادی با مذاکراتی که با هم خواهیم داشت همه مسائلی که برای اجرای

صحیح صادرات به روسیه نیاز است را مورد بررسی قرار دهند. ما خواهش می کنیم که همه بازرگانان به اتاق بازرگانی ما در روسیه مراجعه کنند، همه قواعد و قوانین را آنجا بررسی کنند و ما هم آنجا کمک خواهیم نمود. موضوع اصلی ما در بازدیدها، کشاورزی است. سایر موضوعات مربوط به صنعت، ساختمان و معادن می باشند.

سخنرانی آقای اسمیرنف، نماینده فروشگاه های زنجیره ای روسیه

آقای اسمیرنف گفت در این سفر دو روزه موضوعات جالبی را مشاهده نمودیم از جمله کیفیت بالای محصولات و نحوه نگهداری آنها. شرکت ما فروشنده و صادرکننده انواع محصولات به صورت زنجیره ای در منطقه خودمان می باشد. ما دعوت می کنیم از تولید کنندگان استان کرمان که در این شبکه زنجیره ای شرکت نمایند. امیدوارم حجم محصولات شما در بازار روسیه افزایش یابد. می خواهیم پیشنهاد کنیم که در واقع کالاهای شما به صورت مستقیم در روسیه ارائه شود و همه فعالیت های تجاری، گمرکی و مالی به نحو احسن انجام شود. از مزایای شبکه های روسی این است که هر هفته محصولات را بین فروشندگان توزیع می کنند. برای همه تولید کنندگان روسی هم شرکت در مناقصات روسی جهت ارائه محصولاتشان کار مشکلی است اما ما میتونیم این کار را برای شما آسان کنیم. الان در همه فروشگاه ها، محصولات در ویتترین ها وجود دارد، مهم این است که محصولات شما بدون واسطه در آنجا حضور داشته باشند که با کاهش ریسک ها همراه است. فروش جزئی کالاهای قیمت پایین باعث ایجاد رقابت هم می شود. منظور از شبکه همان فروشگاه های زنجیره ای است.

سخنرانی آقای محمودی نماینده میربیزنس بانک در روسیه

آقای محمودی نماینده بانک ملی و میربیزنس بانک گفت بانک ها به عنوان بازوان اصلی چرخه تجارت نقش مهمی را دارند. تعیین بانک مورد اعتماد و پوشش دهنده ریسک عملیات برای تمام اجزای این حلقه تجاری مهم می باشد. در ادامه خلاصه ای از فعالیت و ماهیت میربیزنس بانک ارائه می گردد.

میربیزنس بانک به عنوان یک بانک صد در صد ایرانی با سرمایه بانک ملی ایران در سال ۲۰۰۳ میلادی در مسکو، تحت مقررات بانک مرکزی روسیه افتتاح شد. دارای دو شعبه در مسکو و آستاراخان می باشد که اکثر تجارت ایران و روسیه از کانال این بانک انجام می شود. ریسک هایی که از نظر بانکی در روسیه وجود دارد، عدم آشنایی تجار ایرانی با قوانین بانکی و بعضا بازرگانی می باشد. امیدواریم ما بتوانیم به عنوان بانک ایرانی، زمینه آشنایی در خصوص این عملیات بانکی را ارائه نمائیم. بر اساس گزارش سال ۲۰۱۷، حواله هایی که از ایران به روسیه آمده است، بالغ بر ۵۰۰ میلیون یورو بوده و بر عکس آن، حواله هایی که از روسیه به ایران آمده است، حدود سه میلیارد یورو بوده است. امکاناتی که در حال حاضر از طریق میربیزنس بانک انجام می شود، تمام نقل

و انتقالات پولی برای صادرکنندگان ایرانی بدون هیچ محدودیتی انجام می شود. تمام ارزها که مدنظر تجار ایرانی باشد، در ایران در تمامی بانک ها قابل اخذ می باشد و برعکس آن برای فروشنندگان روسیه هم این امکان وجود دارد که تمام ارزها را از تمامی بانک های داخل ایران که نزد میربیزنس بانک دارای حساب کارگزاری هستند، دریافت نمایند. تجار ایرانی بایستی قبل از عملیاتی شدن سیستم و انعقاد قرارداد، اطلاعات بانکی لازم در خصوص را از روابط عمومی کارگزاری بگیرند که آیا امکان نقل و انتقال پولی توسط حساب فروشنده در بانک های خودشان و یا بانک های ایرانی وجود دارد یا خیر که این امکان از طریق میربیزنس بانک انجام شده است. به مدت دو تا سه سال بعد از پسابرجام هیچ مشکلی وجود ندارد و تمام این نقل و انتقالات انجام شدنی است. پیشنهاد دیگری که میربیزنس بانک دارد آن است که صادرکنندگان ایرانی می توانند وجوه حاصل از فروش ارز خود را در خارج از ایران در حساب های خود چه به صورت شهروند ایرانی و یا اشخاص حقوقی ایرانی ذخیره کنند. شرکت های ایرانی هم که خرید و فروش را انجام می دهند می توانند حتی وجوه خود را به داخل ایران بیاورند، بلکه در حساب های خود در خارج از ایران توزیع کنند و برای مبادلات بعدی استفاده کنند و از نظر وجوهی که وارد ایران می شود، این بانک تمام امکانات ارزی از جمله یورو، دلار، روبل و حتی ریال با نرخ ارز توافقی که نزدیک به بازار آزاد تهران است را به حساب مشتریان خود واریز می نماید که بستگی به نظر مشتری دارد. البته بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران محدودیت هایی دارد. تودیع اسکناس یا وجوه به مشتریان دارای محدودیت هایی می باشد. چون اکثر تجار ایرانی راغب هستند که در شبکه بانکی ایران، ریال آزاد بگیرند، به همین جهت، میربیزنس بانک با بضاعتی که دارد می تواند با نرخ توافقی این امکانات را در اختیار تجار و بازرگانان قرار دهد.

سخنرانی آقای پرند، رایزن بازرگانی ایران در روسیه

آقای پرند گفت در ابتدا لازم است در خصوص آخرین وضعیت سطح روابط دو کشور در چند جمله صحبت نمایم. به جرات می توان گفت که امروز وضعیت روابط اقتصادی بین ایران و روسیه در بی سابقه ترین حالت خود است. یعنی هیچ گاه در طول تاریخ، وضعیت و شرایط به این صورت نبوده است. ما هیچگونه سند حقوقی نداریم که در بخش حقوقی و تجاری امضا نشده باشد. موافقت نامه تجاری، موافقت نامه تسهیلات گمرکی، موافقت نامه تسهیلات ویزا، مجوزهای ورود آبریان و مجوزهای ورود لبنیات که دو سال پیش امضا شده است، این ها همه نشان دهنده این است که مسوولین و روسای سه قوه کشور، بسیار علاقمند به توسعه روابط بین دو کشور هستند. دو موافقت نامه بسیار مهم دیگر، موافقت نامه مالیات بر ارزش مضاف و تشویق و حمایت از سرمایه گذاری است که امضا

شده اند. دولت ها این جاده را مهیا کرده اند و الان نوبت بخش خصوصی است که از این فرصت ها استفاده کند. امروز، فرصت ها، چالش ها و راهکارهای تجارت با فدراسیون روسیه را توضیح خواهیم داد.

ایشان ادامه داد، کشور روسیه، جز پهناورترین کشورها بوده و در شمال ایران قرار دارد. روسیه کشوری صنعتی با تکنولوژی های متعدد است. تنوع بومی، فرهنگی و دینی دارد. اقلیم آن سرد است. کشوری مصرفی و مبتنی به واردات می باشد. تراز تجاری آن مثبت است. ساختار این کشور از ۸۵ فدرال تشکیل شده است که از این ساختار، ۴۶ استان، ۲۲ جمهوری، ۹ سرزمین، ۴ ناحیه خودگردان، ۳ شهر فدرال و یک استان خودگردان دارد. تا این ساختار و لایه ها را در روسیه شناسید، هرچند کالای شما با کیفیت و قیمت آن قابل رقابت باشد، باز هم به راحتی، آن موفقیت لازم را نخواهید داشت. بایستی ساختار را در روسیه شناخت. این ساختار با جاهای دیگر متفاوت است. روسیه ۱۴۶ میلیون نفر جمعیت دارد. از جمله شهرهای مهم روسیه، مسکو و سن پترزبورگ می باشد. در سال ۲۰۱۷، ۱٫۸ درصد رشد اقتصادی داشت. در دو سال قبل رشد منفی داشت ولی امسال رشد بسیار خوبی را شاهد بودیم. نرخ تورم آن ۴ درصد و نرخ سرانه آن ۱۰۵۰۰ دلار است. ذخایر ارزی آن نیز ۴۱۸ میلیارد دلار است. صادرات و واردات روسیه بیشتر با کشورهای هلند، چین، آلمان، ایتالیا و بلاروس است. مهمترین صادرات آن نفت و گاز است، سپس تسلیحات، مواد شیمیایی، چوب و گندم. واردات این کشور شامل ماشین آلات و وسایل نقلیه، محصولات دارویی، محصولات پلاستیکی، میوه و خشکبار می باشد.

نرخ برابری دلار با روبل، ۵۷ روبل است یعنی یک دلار برابر با ۵۷ روبل است. مهمترین محصولات کشاورزی روسیه غلات، چغندر قند، دانه آفتابگردان، میوه و سبزیجات هم در جنوب روسیه، در فصل تابستان، تولید می شود. عمده محصولات معدنی آن آلومینیوم، مس، آهن و سنگ آهن می باشد.

مهمترین صادرات ایران به روسیه عمدتاً کالاهای سنتی است مانند پسته، کشمش، انواع میوه، کنجد و خرما می باشد که بیشتر مواد غذایی هستند. یکی از مشکلاتی که وجود دارد، تراز تجاری است. ما باید به سوی صدور کالاهای صنعتی و با ارزش افزوده بالاتر برویم. روسیه در سال ۲۰۱۷ نسبت به ۲۰۱۶، رشد صادرات و واردات داشته است. در ۲۰۱۶، ۲۸۶ میلیارد دلار صادرات داشته که در سال ۲۰۱۷ به ۳۵۷ میلیارد دلار رسیده است. واردات آن هم در سال ۲۰۱۶، ۱۸۲ میلیارد دلار بوده است که در سال ۲۰۱۷، ۲۲۷ میلیارد دلار شده است. سهم صادرات ما از این ۲۲۷ میلیارد دلار واردات روسیه، در خوشبینانه ترین حالت آن در حدود ۴۰۰ میلیون دلار بوده که برای این اقتصاد بسیار ناچیز است.

از نظر آمار گمرک ایران، در ۸ ماهه نخست ۱۳۹۶ به میزان ۱۶۶ میلیون دلار صادرات ایران به روسیه بوده است. تا کنون ۱۴ اجلاس کمیسیون مشترک برگزار شده که چهاردهمین آن چند روز قبل در مسکو برگزار شد. ۱۰ یادداشت تفاهم امضا شده و تاکید بسیار زیاد بر بحث اوراسیا شد. امیدواریم که امسال تا چند ماه آینده موافقت نامه تجارت ترجیحی با اتحادیه اقتصادی اوراسیا امضا شود چنانچه این موافقت نامه امضا شود، در حدود ۱۲۰ قلم کالا را ما از ۵ کشور اوراسیایی تخفیف گرفتیم این می تواند بر صادرات ما و قرارداد متقابل تجاری تاثیر مستقیم بگذارد. نرخ تعرفه به طور میانگین ۱۴,۹ درصد است، بخش کشاورزی حدوداً ۱۳ درصد است، بخش غیر کشاورزی ۴ درصد است. وقتی کالایی را صادر می کنید یک مالیات بر ارزش افزوده هم حساب می شود. به هر حال برخی کالاها معاف است. عموماً ۱۸ درصد و برای برخی مواد غذایی ۱۲ درصد است که اطلاعات جزئی آن در سایت رایزنی بازرگانی ایران در روسیه و کانال تلگرامی ما به آدرس @comtpo قابل دسترسی است.

آقای پرند ادامه داد از نظر گمرک روسیه، صادرات ما در سال ۲۰۱۶، ۳۰۳ میلیون دلار و در سال جاری (۲۰۱۷)، ۳۹۲ میلیون دلار بوده که افزایش ۲۹ درصدی داشته است. در حقیقت واردات ما مقداری کاهش پیدا کرده و حجم تجارت ما به یک میلیارد و هفتصد میلیون دلار رسیده است. این در صورتی است که حجم تجارت روسیه با چین، ترکیه و کشورهای دیگر متفاوت است مثلاً با چین در حدود ۸۳ میلیارد دلار است و این ۳۹۲ میلیون دلار رقم بسیار ناچیزی است که با تمهیداتی که اندیشیده اند، امیدواریم که این حجم مبادلات افزایش پیدا کند. اگر یک بررسی اجمالی داشته باشیم، در خصوص مواد غذایی و کشاورزی، کل صادرات ما ۳۹۲ میلیون دلار بوده حال می خواهیم ببینیم از این ۳۹۲ میلیون دلار چقدر سهم صادرات داشته ایم. با توجه به بررسی هایی که انجام دادیم، ۲۷۳ میلیون دلار از آن مربوط به مواد غذایی و محصولات کشاورزی است. این یعنی ۷۰ درصد صادرات ما به این کشور. در بحث مواد فلزی، مواد شیمیایی، محصولات معدنی، ماشین آلات و تجهیزات، فرصت های خوبی در کشور ما وجود دارد. منظور این است که در بحث صنعت و معدن، ما آنطور که باید و شاید، صادرات نداشته ایم.

در خصوص مهمترین ظرفیت های صادراتی باید گفت در بحث مواد غذایی، ما بزرگترین صادر کننده در روسیه برای برخی از اقلام می باشیم. گوجه فرنگی، کلم، پسته، کشمش، کیوی و خیار جز محصولاتی هستند که ما بیشترین بازار را در روسیه داریم.

در خصوص مسیرهای ترانزیتی، از چند مدل حمل و نقل می توانیم استفاده کنیم از جمله از بنادر شمالی مانند انزلی، نکا، فریدون شهر و نوشهر و مسیر زمینی از مرز آستارا. بنادر روسیه در دریای خزر شامل آستاراخان می باشد که می تواند مبادی ورود و خروج کالا باشد. هم اکنون خطوط هوایی بین تهران و مسکو برقرار است اما به

صورت چارتر، سن پترزبورگ و سوشی هم به دلیل افزایش مبادلات روسی، این خطوط هم بازگشایی شده است. از طریق خلیج فارس و دریای سیاه هم می توان اجناس را در حجم بالا، یعنی کشتی های ۵۰ هزار تنی ارسال نمود. مثلاً اگر بخواهیم سیمان صادر کنیم، از طریق دریای خزر فقط ۳۰۰۰ تن می توان صادر نمود، چون هر کشتی بیشتر از ۳۰۰۰ تن ظرفیت ندارد. اما حجم کالا از طریق خلیج فارس این محدودیت را ندارد. از نظر راه آهن، خطوط آسیای مرکزی از طریق ترکمنستان برقرار است ولی آن راه آهن اصلی که برنامه ریزی شده و به شدت قیمت حمل و نقل را از ۴-۵ هزار دلار به زیر ۱۰۰۰ دلار کاهش خواهد داد، همین راه آهن قزوین و آستارا است که ایران را به روسیه وصل خواهد کرد و هزینه حمل و نقل را به شدت کاهش خواهد داد. البته این ها تبلیغات برای اینکه ما مستقر در روسیه باشیم نیست. روسیه ۸۵ استان و فدرال دارد که ما بایستی بیشتر با توجه به بحث مسافت، روی استان های جنوبی روسیه از جمله قفقاز شمالی که به ما نزدیکتر است، تمرکز کنیم ولی این اطلاعات را می دهیم که فرصت هایی که در این کشور وجود دارد را بیشتر بشناسید. مثلاً یک شهری مانند مسکو، بیش از ۲۰ درصد از تولید ناخالص داخلی را دارد یعنی به طور میانگین ۶۳ هزار میلیارد دلار. بیکاری در این شهر به شدت پایین است، ۱,۶ درصد. ۲۰ درصد خرده فروشی و ۱۳ درصد کارگرهای ساختمانی هم در مسکو قرار دارد. به صورت کلان اگر بخواهیم نگاه کنیم، ۳۵۷ میلیارد دلار صادرات کل روسیه بوده است که از این مقدار، نزدیک به ۱۴۹ میلیارد دلار آن مربوط به شهر مسکو است که ۴۶,۶ درصد کل صادرات روسیه می باشد. از نظر واردات هم اگر آن ۲۲۷ میلیارد دلار واردات را حساب کنیم، حدود ۹۹ میلیارد دلار از طریق شهر مسکو بوده که ۴۳,۵ درصد از کل روسیه است. از بیشترین اقلام وارداتی مسکو، در محصولات دارویی که نزدیک به ۹ میلیارد دلار واردات داشته است، ما می توانیم پتانسیل های خوبی در بحث صادرات داشته باشیم. در رابطه با مواد پلاستیکی که نزدیک به ۰,۳ میلیارد دلار واردات داشته، می توانیم سهمی از بازار داشته باشیم. در زمینه لباس ۲,۴ میلیارد دلار واردات داشته که متأسفانه ما اصلاً سهمی نداریم. در بخش کفش، ۲,۲ میلیارد دلار واردات داشته است. این ها واقعاً ظرفیت هایی است که به جز مواد غذایی، ما می توانیم در این قسمت ها هم تلاش کنیم. در بحث کفش، اتحادیه ها را دعوت کردیم، کنسرسیومی تشکیل دادند و یک طرحی فرستادند که در صورت تصویب آن، تحت یک برند، کفش ایران به روسیه صادر شود. البته ما انتظارمان این است که در سایر کالاها هم این کنسرسیوم ها تشکیل شود.

در رابطه با استان کرمان، مثلاً تعرفه های وارداتی میوه های خوراکی، روسیه یک میلیارد و ۳۲۶ میلیون دلار واردات داشته است. کل صادرات ما که حدوداً ۷۰ درصد صادرات کشور ما را تشکیل می داد، ۲۷۳ میلیون دلار کل صادرات مواد غذایی ما از همه استان ها به روسیه بوده است در صورتی که شهر مسکو بیش از ۱ میلیارد دلار

نیاز داشته است. یعنی ما بیست و پنج درصد مسکو را هم نتوانستیم تامین کنیم. در بحث شیر و محصولات لبنی که مجوز آن صادر و تفاهم نامه آن امضا شد، الان شرکتی به نام کاله دارد فعالیت می کند و بیش از ۲۰ درصد سهم بازار را گرفته و از مجوزهای دولت و تفاهم نامه های امضا شده استفاده کرد و بیش از ۱ میلیارد دلار در این شهر واردات شیر و لبنیات است. ماهی ۵۷۳ میلیون دلار ظرفیت است برای صادرات، سبزیجات ۴۴۶ میلیون دلار و شیرینی هم بیش از ۵۰ میلیون دلار. این ها فقط واردات شهر مسکو است که شما این ظرفیت عظیم بازار را به کل این کشور تعمیم دهید.

استان آستاراخان هم برای ما مهم است به عنوان یکی از مبادی ورودی که مهمترین بندر روسیه در دریای خزر است. در آنجا جامعه ایرانی داریم، بانک ایرانی هم هست، میر بیزینس بانک هست، کنسولگری در آنجا داریم و دفاتر کشتیرانی.

قبل از اینکه بخواهید هزینه کنید و وارد بازار روسیه شوید، توصیه ما این است که با یک سری ابزارها می توانید تحلیل کنید و بازار هدفتان را مشخص کنید. مثلاً مراجعه به جداول اقلام صادراتی، مراجعه به جداول مهمترین اقلام وارداتی روسیه از جهان، از اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه، سازمان توسعه ایران، از بنده و روسای اتاق های بازرگانی، قبل از اینکه بخواهید اقدامی انجام دهید، از این ها این مشورت ها را نمایید. از چه راهی مناسب است را بررسی کنید. فاصله تهران تا مسکو ۲۵۰۰ کیلومتر است. باید حساب کنید که از کرمان به مسکو با چه وسیله مناسب تر است که ارسال کنید. باید از اطلاعات تخفیفات گمرکی و تخفیفاتی که می توان استفاده نمود کمک بگیرید. باید بررسی کامل صورت گیرد. در سایت و کانال تلگرامی آخرین وضعیت را مرتب قرار می دهیم. از نظر مشتری یابی و بازاریابی، روش های مختلفی وجود دارد مانند اعزام و پذیرش هیات و شرکت در نمایشگاه های تخصصی. پارسال دو نمایشگاه اختصاصی در روسیه برگزار کردیم. که بسیار تجربه خوبی بود و با مازندران قرارداد بستند.

توصیه های مهم: شما بایستی به زمان طراحی برای صدور کالا اهمیت دهید. مثلاً وقتی که در روسیه دما ۳۰- و در برخی استان ها ۴۰- است، استان کرمان ظرفیت دارد که این کالاها را صادر کند. دیگر اینکه شرط حضور نمایندگان خریدار فروشگاه. وقتی یک کالا، کالای فاسد شدنی است، باید حتماً نماینده آن خریدار آنجا باشد و نماینده فروشنده هم باشد. اینجا خیلی مشکل پیش می آید. چون ممکن است در حمل و نقل مشکلی پیش بیاید، درجه یخچال کم و زیاد شود، در این قسمت باید توجه نمود. بحث بسته بندی و استفاده از وسیله نقلیه مناسب نیز باید مد نظر قرار گیرد، مثلاً از کانتینرهایی که یخچال های خیلی قدیمی دارند نباید استفاده نمود چون مسیر طولانی است و کالا باید سالم به مقصد برسد. چنانچه در روسیه از طریق هر شرکت ایرانی یا غیر ایرانی کالا را

ارسال نمائید، اگر کالا مهر شرکت را بخورد، از نظر قانون این شرکت صاحب کالا است در نتیجه تضمین لازم را بایستی از آن اخذ نمود و به راحتی نباید هزینه های کالا را پردازید. می توان ارزیابی از نظر خوشنامی و اعتبار شرکت را قبل از صدور کالا انجام داد چون مهمترین مساله، برگشت پول است. اگر تمام این کارها انجام شده و کالا هم ارسال شود ولی ارز آن به چرخه اقتصادی برنگردد، باز این نیز ضرر به حساب می آید.

برای چگونگی ارزیابی شرکت ها می توان از طریق وکیل اقدام نمود که با آن ها می توانید ارزیابی های سه گانه انجام دهید یعنی از نظر بانکی، مالیاتی و سرمایه ای. چون در روسیه، اگر شرکتی مالیات پرداخت نکند، عواقب خوبی برای آن ندارد. در نتیجه شرکت ها به صورت منظم مالیات را پرداخت می نمایند. می توان از طریق سایت اداره مالیات روسیه این اطلاعات اولیه را دریافت نمود اما اطلاعات کامل تر را از طریق صندوق ضمانت صادرات ایران می توان کرد و یا اینکه از طریق وکیلی که در روسیه می باشد. همچنین به سایت شرکت، ایمیل و تلفن های آن دقت شود.

آقای پرند در ادامه به بیان مسائل و مشکلات موجود پرداخته و گفت از جمله مسائلی که می توان به آن ها اشاره کرد:

- ✓ بحث قیمت تمام شده برای ایران که بیشترین مساله به دلیل بحث حمل و نقل است.
- ✓ عدم وجود شرکت های بزرگ و هلدینگ های صادراتی.
- ✓ عدم وجود مراکز عرضه مستقیم کالا در مسکو برای صادر کنندگان به روسیه. ایران هیچ فروشگاه زنجیره-ای، رستوران زنجیره ای، مرکز تجاری و در کل هیچ پایگاهی در آنجا ندارد.
- ✓ اهمیت ندادن به تحقیقات بازار و بازاریابی که در بین شرکت های ایرانی این اهمیت ندارند مرسوم است.
- ✓ فرهنگ مشارکت که باید این فرهنگ را توسعه داد.

وی سپس پیشنهاداتی برای استان کرمان جهت افزایش تجارت با روسیه را به شرح ذیل بیان نمود:

- ◀ تاسیس دفتر نمایندگی اتاق بازرگانی کرمان در روسیه که در آنجا دفتر نمایندگی اتاق بازرگانی تبریز تاسیس شده، خراسان رضوی هم در حال ثبت دفتر نمایندگی خود می باشد. این دفتر نمایندگی می تواند به عنوان پایگاهی برای رصد و بازاریابی و انجام مسایل حقوقی در خدمت تجار کرمانی باشد که با خیال راحت و آسوده اجناس خود را به این دفتر ارسال نمایند.

- ◀ عدم حضور تجار و شرکت ها به صورت انفرادی. یعنی تجار به صورت تکی و انفرادی وارد این بازار نشوند.
- مثلاً آقای سیمینف که این هیات را همراهی می کند، اجناس مورد نیاز ۱۵۰۰ فروشگاه زنجیره ای را تامین می نماید.
- ◀ تشکیل کنسرسیوم
- ◀ ایجاد خط حمل و نقل از جیرفت به مسکو
- ◀ توجه تجار به بحث بازاریابی و مسایل حقوقی از طریق اتاق ها.

پنل پرسش و پاسخ:

۱. در خصوص ارزش افزوده ای که به برخی کالاها ۱۷ درصد گفتید تعلق می گیرد، در کدام کالاها حذف شده و حالا در موافقت نامه اوراسیا به چه صورت است؟
پاسخ: ارزش افزوده مشخصاً هر کشوری که بخواهد صادرات داشته باشد، این ۱۷ درصد را می دهد ولی بعضی از کالاها مثل کالاهای پزشکی یا برخی از اقلام موادغذایی، که خودشان تولید ندارند، این ها کمتر از ۱۷ درصد است، بین ۱۰ تا ۱۴ درصد است که جزئیات آن در سایت و کانال تلگرامی ما موجود است. در مورد موافقت نامه اوراسیا، مذاکرات الان ۲ سال به صورت فشرده انجام می شود و در کمیسیون مشترک هم این ادامه پیدا کرد. قرارداد تقاضای گندم یعنی ترانزیت گندم که بخشی از این بود بین وزرای کشاورزی ایران، قزاقستان و روسیه امضا شد که گندم این کشورها را ما می توانیم بیاوریم و تبدیل به آرد می کنیم و صادرات می کنیم. همچنین همانطور که گفتم در حدود ۱۲۰ قلم کالا که عمدتاً محصولات کشاورزی هستند، این ها تخفیف گرفته شده و احتمالاً تا پایان ۲۰۱۸ این موافقت نامه نیز قابل استفاده است. یک نکته هم اینکه چندین قلم کالا تعرفه شان صفر است مثل خرما، پسته، کلم و... .
۲. سوال از آقای محمودی در خصوص افتتاح حساب اشخاص حقوقی ایرانی برای اینکه فعالیت تجاری در روسیه داشته باشند، به چه شکل است، باید شرکتی در روسیه ثبت شود یا خیر؟ و سوال دوم از آقای اسمیرنف در خصوص اینکه ایشان نماینده یک فروشگاه زنجیره ای هستند که ۱۰۰۰ شعبه دارد؟ و اینکه کدام فروشگاه است؟

پاسخ بخش اول: آقای محمودی: هر فرد حقوقی ایرانی اگر در اساسنامه داخل یا خارج از کشور ذکر شده باشد و اجازه گرفته باشد می تواند در خارج از کشور و در روسیه افتتاح حساب کند و اساسنامه مورد بررسی قرار گرفته و اداره مالیات روسیه بررسی کرده برایش حساب باز می شود و می تواند نقل و انتقالات مالی را صورت دهد. یعنی تعهدات خرید و فروش را می تواند انجام دهد. هیچگونه محدودیتی در خصوص ارز ندارد.

پاسخ بخش دوم: آقای اسمیرنف: من مسوول تامین ۱۵۰۰ فروشگاه هستم و خودم صاحب ۱۵۰۰ فروشگاه نیستم.

۳. سوال از آقای محمودی در خصوص برگشت پول، برای گشایش اعتبار از مسکو و روسیه به نفع بانکهای ایرانی انجام می شود یا خیر؟ روند به چه صورت است؟ و دیگر اینکه آیا میربیزینس بانک، بانکی است که روابط تجاری آن با ایران تعریف شده یا با اروپا هم وجود دارد؟

پاسخ: روند طولانی است، اگر بخواهید تفاهم نامه ببندید. ولی اگر به صندوق ضمانت صادرات مراجعه کنید، ماکزیمم در عرض ۱۰ روز جواب می گیرید. البته این ضمانت اجرایی ندارد چون ممکن است صندوق ضمانت صادرات بگوید من این را تایید می کنم ولی در عمل غیر از این اتفاق می افتد. چون صندوق ضمانت باید بیمه کند و پاسخگو باشد. مراجعه به صندوق ضمانت و دریافت ضمانت نامه یک داستان پیچیده است.

شناسایی مشتری یکی از کارهای اولیه است. ما این را آنالیز نمی کنیم. اول از نظر رسالت شرکت باید بررسی کنیم. در صورت تجزیه و تحلیل صورت های مالی شرکت، بحث گشایش اعتبار اسنادی صورت می گیرد. در خصوص انتقال وجوه به سایر بانک ها سایر کشورها، اگر خریدار شما مثلاً در هامبورگ با صحبت با بانک آلمان بتواند بپذیرد، ما اسناد را برای گشایش می پذیریم. به کلیه کشورهای CIS می توانید انتقال دهید. همچنین ارزهای دیگر را از طریق بانک های کارگزار به روسیه منتقل نمایید.

۴. اعضاء هیات تجاری از روسیه، آیا علاقمند به سرمایه گذاری در طرح هایی که مربوط به صادرات کشاورزی می شود، می باشند یا خیر؟

پاسخ: فرصت نشد که بین اعضای این هیات این موضوع را مطرح کنیم، و دقیقاً ما هنوز نمی دانیم چه کالاهایی را می توانیم از کرمان تهیه کنیم، سرمایه گذاری هم بحثی است که نیاز به بررسی دارد ولی پیشنهاد من این است که یک طرح بلند مدت به زبان روسی تهیه کنید و من آن را به سازمان های سرمایه گذاری ارسال می کنم. اگر افرادی علاقمند به سرمایه گذاری بودند را معرفی خواهیم کرد.

۵. سوال از آقای ولادیمیر که گفت ۱۵۰۰ شعبه فروشگاه را خریدشان را انجام می دهند، دقیقاً کدام فروشگاه های زنجیره ای است؟ چون فروشگاه های زنجیره ای روسیه شعبه های زیادی دارند، مثل آشان،...

در پاسخ آقای ولادیمیر گفت که ما تامین کننده بسیاری از فروشگاه های بزرگ در کشور روسیه هستیم ولی تامین کنندگان دیگری نیز وجود دارند که در مناقصات شرکت می نمایند. نحوه کار در کشور روسیه به این شکل است که تامین کنندگان به صورت مستقیم، خود با صاحبین فروشگاه های بزرگ در روسیه در تماس نمی باشند بلکه ارتباط آنها از طریق واسطه ها می باشد که واسطه ها در نقش توزیع کنندگان، ارتباط بین تامین کنندگان و صاحبین فروشگاه ها را برقرار می نمایند. نکته حائز اهمیت این است که توزیع کنندگان مناقصه برگزار می نمایند که در این مناقصات با کمترین قیمت پیشنهادی همکاری می گردد. تامین کنندگان ترجیح می دهند که با توزیع کنندگان همکاری نمایند که دلیل آن آشنایی آنها با قوانین و مقررات تجاری حاکم بر تجارت و بازرگانی کشور روسیه است.

سپس خانم اولگا که در بازار شمال روسیه مشغول فعالیت می باشد شرح کاملی از فعالیت های خود ارائه داد. ایشان پس از تشکر از برگزار کنندگان این همایش خود را معرفی نموده و گفت من از استان آرخانگسلنگ هستم. این استان در مسیر منتهی به کشور چین قرار گرفته است و ما می توانیم مواد غذایی مورد نیاز این منطقه را تامین نمائیم. ما آماده هستیم که با فعالین اقتصادی استان کرمان برای تامین نیازهای خود تفاهم نامه امضاء نمائیم و این امکان وجود دارد که از طریق مسیر دریایی، کالاهای وارداتی از کشور ایران به شمال روسیه منتقل شوند و پیشنهاد می شود که دفتری مشترک با همکاری تجار ایرانی و روسی در این استان تشکیل شده تا ترانزیت و حمل کالا به شمال روسیه با سهولت و هماهنگی بهتری صورت پذیرد. یک مزیت دیگری که وجود دارد این است که اگر شما تمایل به همکاری با کشورهای نروژ و فنلاند را نیز داشته باشید به دلیل دسترسی نزدیک تر از طریق روسیه می توانید به بازارهای این کشورها نیز دست پیدا نمائید. یکی از قابلیت هایی که در این استان شمالی وجود دارد تولید نوعی کود ارگانیک بوده که عملکرد محصولات کشاورزی شما را تا ۲۰ درصد افزایش می دهد. بنابراین اگر تمایلی در زمینه همکاری در این زمینه نیز وجود دارد خوشحال خواهیم شد که بتوانیم در این زمینه نیز فعالیت هایی را داشته باشیم. یکی از چالش هایی که در روسیه در زمینه همکاری های مشترک با شرکت های ایرانی وجود دارد عدم آشنایی تجار ایرانی با زبان روسی می باشد که این چالش بسیار بزرگی است. یکی دیگر از دغدغه هایی که وجود دارد این است که یک مرکز هماهنگ کننده و ارتباط دهنده بین تجار ایرانی و روسی در ایران و روسیه وجود ندارد. این مرکز بسیاری از مسائل و مشکلات را حل نماید. سپس آقای کازیک رئیس اتاق استیای شمالی در خصوص رابطه تجاری با ایران گفت زمانی که اجلاس همکاری مشترک در قفقاز شمالی برگزار گردید که در این اجلاس تفاهم نامه ای بین دانشگاه علامه طباطبایی تهران و استای شمالی امضا گردید که طی آن قرار شد یک دانشکده تدریس زبان روسی و زبان فارسی تاسیس گردیده و به آموزش این زبان ها برای روس ها و ایرانی ها بپردازد.

۶- در ادامه آقای عباسپور، یکی از حضار در سالن در خصوص صادرات گیاهان دارویی به کشور روسیه بود و سوال دوم در خصوص اینکه آیا کشور روسیه سوال نموده و همچنین پرسید آیا کشور روسیه می تواند کمک هایی را در زمینه سورتینگ ارائه دهد یا خیر. آقای کازبگ در پاسخ گفت این موضوع سیستم خاصی را می طلبد و نیازمند ساز و کارهای مورد نیاز خود می باشد. امروز تفاهم نامه ای بین اتاق بازرگانی کرمان و ما به امضاء خواهد رسید و پس از آن شما می توانید سوالات خود را از طریق ایمیل مطرح نموده و در اسرع وقت به آنها پاسخ داده خواهد شد.

۷- در سوال بعدی پرسیده شد که آیا امکان عقد قرارداد سه جانبه بین میربیزنس بانک و خریدار و فروشنده وجود دارد یا خیر؟ به این معنی که غالباً از آنجائیکه تجار روس کالا را گرفته و سپس پرداخت را انجام می دهند و در قبال خرید خود یک ضمانت نامه از طرف بانک به خریدار ارائه می گردد، آیا چنین ضمانت نامه ای از سوی میربیزنس بانک صادر می گردد یا خیر؟

نماینده میربیزنس بانک در پاسخ گفت که این بانک مانند سایر بانک های روسی تحت قوانین و مقررات بانک مرکزی روسیه می باشد و در قبال اخذ مدارک و اسناد برای فروشنده ضمانت نامه صادر می نماید.

۸- در سوال بعدی پرسیده شده به چه طریق می توان همکاری هایی در خصوص تبادل دانش فنی و همچنین طب سنتی مانند زالو درمانی با کشور روسیه داشت؟ آقای کازبگ در پاسخ گفت در استان ما یک دانشگاه تخصصی در همین زمینه وجود دارد که می تواند پاسخگوی سوالات تخصصی شما باشد که این دانشگاه را به شما معرفی می کنم و سوالات خود را با آنها مطرح نمائید.

۹- در سوال بعدی مطرح شد که چگونه می توان در زمینه صادرات کرومیت به روسیه فعالیت داشت؟ در پاسخ به این سوال آقای کازبگ گفت که شرکت های ساختمانی بسیاری در روسیه وجود دارند که نیازمند انواع مختلف سنگ های ساختمانی از جمله کرومیت می باشند و اگر شما مشخصات دقیق سنگ صادراتی خود را برای ما بفرستید می توانیم شما را به این شرکت های ساختمانی معرفی و با آنها شروع به همکاری نمائید.

۱۰- سوال بعدی در خصوص صادرات میوه های خشک و سبزیجات خشک و نحوه صادرات آن به کشور روسیه بود.

در پاسخ به این سوال رئیس اتاق قفقاز شمالی گفت که موقعیت و فرصت خوبی در این منطقه جهت صادرات این محصولات وجود دارد. در آنجا انجمن ها و تشکل هایی وجود دارد که این انجمن ها با وارد کنندگان میوه و تره بار همکاری دارند اما باید بدانید که در این زمینه رقبای بسیاری نیز وجود دارد. بنابراین اطلاعات تماس خود را ارائه کرده تا از طریق ایجاد ارتباطی که از سوی اتاق قفقاز شمالی برقرار خواهد شد بتوانید همکاری های لازم را داشته باشید.

۱۱- سوال بعدی در خصوص صادرات صنایع دستی مانند پته، ترمه، سوزن دوزی، گلیم، گلیم فرش و کارهای انجام شده روی مس و سایر صنایع دستی بود و اینکه آیا بازار مناسبی جهت صادرات این نوع محصولات به کشور روسیه وجود دارد یا خیر؟

رئیس اتاق قفقاز شمالی در پاسخ به این سوال گفت در کشور روسیه وقتی صحبت از صنایع دستی به میان آورده می شود نام ایران بعنوان پرچمدار صنایع دستی شنیده می شود. برای جستجو و یافتن بازار مناسب صنایع دستی در کشور روسیه بهترین پیشنهاد این است که در نمایشگاه های مرتبط با صنایع دستی شرکت نموده و علاوه بر معرفی محصولات خود، از کسانی که برای بازدید به نمایشگاه می آیند جهت ایجاد ارتباط و مذاکرات استفاده نمایید که دلیل آن حضور فعالین عمده و مطرح روسی در این نمایشگاه ها بوده که به دنبال شرکای تجاری مناسب در جهت توسعه همکاری های مشترک می باشد. در شهر سوشی که محل حضور جهانگردان بسیاری از سراسر نقاط جهان می باشد، قرار است که نمایشگاه صنایع دستی برگزار گردد که در صورت تمایل اطلاعات مربوط به برگزاری این نمایشگاه برای شما ارسال خواهد گردید. یک پیشنهاد دیگر آن است که دفتری در قفقاز شمالی تاسیس شود که تجار ایرانی با سهولت بیشتری بتوانند به همکاری در خصوص ارائه محصولات خود بپردازند. اگر این پیشنهاد از طرف اتاق کرمان مطرح شود، بخش دولت در کنار بخش خصوصی حمایت های لازم را خواهند داشت. در شهر آستاراخان روسیه نیز سرای تجاری مشترک ایران و آستاراخان تشکیل گردیده است که اگر به سایت آنها مراجعه نمایید می توانید اطلاعات لازم را در خصوص نمایشگاه های مورد علاقه خود کسب نمایید.

۱۲- سوال بعد در خصوص صادرات زعفران و ماهی قزل آلا به روسیه بود که چگونه امکان صادرات آن به روسیه وجود دارد؟

پاسخ: در مورد صادرات ماهی با توجه به افزایش بازار روسیه و افزایش تقاضا این امکان برای صادرات ماهی قزل آلا وجود دارد و در خصوص زعفران نیز چون یک بحث تخصصی می باشد بایستی محصول زعفران به خوبی معرفی شود تا بتوان برای آن مشتری مناسب پیدا نمود. بهتر است یک نفر به نمایندگی تجار و بازرگانان کرمانی در روسیه یک دفتری را تاسیس نماید و این فرد نیز مورد تأیید تجار روسی باشد تا هم تجار ایرانی و هم تجار روسی بدانند که با یک نفر طرف حساب هستند و همه او را به عنوان فرد امین و مطمئن شناخته و با او مستقیماً در ارتباط باشند. در حال حاضر در جلسات رو در رو که قرار است برگزار شود لیستی از گیاهان دارویی خود را ارائه نموده تا ما بتوانیم برای محصولات مرتبط شما شرکای تجاری مناسبی را پیدا نماییم.

۱۳- سوال بعد در خصوص کسب و کارهای اینترنتی مطرح گردید که نحوه فعالیت در فضای مجازی کشور روسیه به چه صورت است؟ و آیا می توان از این ظرفیت در کشور روسیه استفاده نموده و در فضای مجازی به فعالیت پرداخت یا خیر؟

در پاسخ آقای محمودی گفت در کشور روسیه فروش و کسب و کارهای اینترنتی نه تنها در داخل روسیه بلکه در خارج آن نیز فعالیت دارند که از جمله آن می توان به شرکت علی بابا اشاره نمود که در روسیه شرکت خود را به ثبت رسانده است. در صورتی که تمایل وجود دارد که در این زمینه ها به فعالیت بپردازید ما می توانیم شما را به شرکت هایی معرفی نمائیم که در خصوص کسب و کارهای اینترنتی فعالیت می نمایند.

۱۴- سوال بعدی در خصوص ارائه توضیحات بیشتر در زمینه ساخت و ساز و فعالیت های ساختمانی بود که مشخصاً چه نوع کسب و کارهایی در زمینه کارهای ساختمانی در روسیه مورد نظر می باشد؟

در پاسخ آقای بازوئف گفت که نیاز کشور روسیه به مصالح ساختمانی مانند سیمان در بحث ساخت و ساز بسیار می باشد و ما به دنبال تامین کننده در این زمینه می باشیم. سیمان ایران به دلیل کیفیت بسیار خوب در بازار روسیه بسیار مطرح می باشد. مسئله مهم در رابطه با مصالح ساختمانی که اشاره کردید، بحث قیمت و کیفیت می باشد و به طور مشخص در جلسات B2B به شما توضیح داده خواهد شد. در خصوص چسب، رنگ و رزین بازار در روسیه موجود می باشد اما تنها فعل خواستن مطرح نمی باشد بلکه شما باید وارد بازار شوید و هزینه کنید ما آماده همکاری با شما در زمینه چسب، رنگ و رزین در قفقاز شمالی هستیم.

۱۵- سوال بعدی در زمینه صادرات محصولات کشاورزی مطرح شد که علاوه بر پسته و خرما محصولاتی مثل گلابی، به و سیب آیا در کشور روسیه بازاری وجود دارد یا خیر و تولید کننده چگونه می تواند این محصولات را صادر کند؟

آقای پرند اینگونه پاسخ دادند که فکر می کنم ما بیشتر از گلابی، تولید سیب داریم و به غیر از بعضی محصولات، رقبایی بسیار قدر در بازار روسیه داریم. زمانی که روسیه کشورهای غربی از جمله لهستان را تحریم کرد، موقعیت بسیار خوبی بود که سیب را صادر کنیم. اما به دلایل مختلف نتوانستیم. بحث حمل، بسته بندی و تداوم در صادرات مطرح می باشد. ما نمی توانیم صرفاً با داشتن ۱ یا ۲ عدد کانتینر دنبال صادرات محصول باشیم. باید برنامه داشته باشیم، ظرفیت تولید مشخص باشد، اینکه در سال چه تعداد کانتینر تولید داریم و تحقیقات ما از بازار کشور هدف در زمینه طعم، قیمت و ... کامل باشد. در خصوص قیمت محصولات در بازار هدف، مثلاً قیمت سیب، ما قیمت ها را به طور مداوم رصد می کنیم و شما میتوانید بر اساس این قیمت بررسی کنید که آیا توان صادرات دارید یا خیر. به عنوان مثال قیمت مرغ در یک فروشگاه در روسیه حدود کیلویی ۳۵۰۰ تومان می باشد و کیفیت بسیار بالایی هم دارد. الان اگر شما بخواهید مرغ را از مرغداری تهیه کنید و هزینه حمل و نقل، تعرفه و بازاریابی را حساب کنید، حدود هر کیلو ۱۰۰۰۰ تومان می شود. شما بحث قیمت را در نظر بگیرید، من قیمت محصول را در روسیه به شما اعلام می کنم. اگر شما توانایی رقابت داشتید من در خدمت شما هستم.

۱۶- سوال بعد در خصوص بازار محصولات پلیمری بود.

آقای پرند در پاسخ گفت در رابطه با بازار محصولات پلیمری، حدود ۲ یا ۳ هفته گذشته ما یک نمایشگاه داشتیم و شرکت های مختلفی حضور داشتند. روسیه دارای بازار بسیار خوبی است ولی ایران سهم بسیار کمی دارد. الان بعضی از شرکت های ایرانی وارد این بازار شده اند و اگر شما هم تولیداتی در این زمینه دارید، بازار بسیار مناسبی برای این محصولات وجود دارد.

آقای درخشان مدیر جواهر سازی گوهر کرمان نیز گفت در جلسه ای که اتاق با هیئت عمانی ترتیب داده بود، پس از آن جلسه ما صادرات به کشور عمان را آغاز کردیم. سنگ زمرد ایرانی یا گارنت داریم که این سنگ فقط در استان کرمان وجود دارد و کشور روسیه در زمینه سنگ های نیمه قیمتی مثل سنگ مرمر، سنگ گچ اگر دوستان تمایل داشته باشند ما میتوانیم در خدمتشان باشیم.



گزارش جلسه امضای تفاهم نامه بین اتاق بازرگانی کرمان و اتاق بازرگانی استیای شمالی

مورخ ۹۶/۱۲/۲۱

ساعت ۱۶

خلاصه گزارش:

- سخنان رئیس اتاق بازرگانی کرمان در خصوص لزوم طراحی نقشه راه تجارت با روسیه، جمع بندی بازدیدهای هیات روسی و آمادگی اتاق کرمان در خصوص ایجاد سرای تجاری در روسیه و لزوم تشکیل کنسرسیوم های صادراتی و شرکت های صادرات و واردات
- سخنان رئیس اتاق بازرگانی استیای شمالی در خصوص لزوم امضاء تفاهم نامه در جهت دستیابی به اهداف تعیین شده و بهره گیری از پتانسیل ها و ظرفیت های اقتصادی موجود
- سخنان رایزن بازرگانی ایران در خصوص موانع و مشکلات موجود و اشاره به لزوم حضور قوی در بازار روسیه



اعضای حاضر در جلسه به معرفی خود پرداختند. سپس آقای طبیب زاده ضمن عرض خسته نباشید به مهمانان روسی، بیان داشت که امیدوار است بازدید از پتانسیل های منطقه جیرفت، این ذهنیت را برای هیات تجاری روسی ایجاد کرده باشد که استان کرمان پتانسیل های فراوانی برای ایجاد همکاری با این کشور را دارد. سوالی که آقای مهندس طبیب زاده مطرح نمود این بود که چگونه این پتانسیل ها را به فعل تبدیل کنیم، راه حل و پیشنهاد شما چیست که با هم کار کنیم که بین این پتانسیل و نیاز ارتباط برقرار کنیم. ایشان خاطرنشان کرد که حاصل این دیدار را در قالب دو تفاهم نامه با آقای کازبک و آقای خسن جمع بندی کرده و منشا کار، این تفاهم نامه ها و اجرای آن خواهد بود. آقای مهندس طبیب زاده بیان کرد که اتاق کرمان با همکاری آقایان کازبک و خسن، بنایی برای تجارت بین استان کرمان و استان های کشور روسیه بگذارند. همچنین مقرر شد که نماینده اتاق کرمان با همکاری رایزن محترم بازرگانی ایران در روسیه، معرفی گردد.

ایشان بیان داشت که نقشه راه تجارت با روسیه و کرمان را با کمک هم ترسیم خواهیم کرد. ما فعلا کالاهای سنتی به روسیه صادر می کنیم. مثل پسته، خرما، محصولات کشاورزی و فرش. ضمن اینکه باید تمرکز و تقویت بر صادرات این کالاها و محصولات داشته باشیم مثل پسته، خرما و محصولات جنوب، حتما باید کالاهای تکنولوژیکی و با دانش فنی بالا هم مبادله کنیم. من از همکارانم خواش میکنم که یک بخش ویژه، دپارتمان، میز یا هر نوع

همکاری شبیه به این در اتاق های بازرگانی خود برای تبادل کار با اتاق کرمان فراهم کنند، ما در اتاق کرمان، میز صادرات به روسیه را تشکیل خواهیم داد. اگر موافق باشید این جلسات را به صورت دوره ای برگزار نمائیم تا حاصل برنامه ایی که داشتیم را بتوانیم آن جا ببینیم تا ان شاءالله روز به روز صادرات استان کرمان به روسیه گسترده تر و متنوع تر بشود. امید است با برقراری پرواز جیرفت به قفقاز این مبادلات بیشتر شود.

در ادامه آقای کازبک گفت که در این سفر دو روزه، مطمئن شدیم که ما با هم دوست بوده و دوست خواهیم ماند. ما متوجه شدیم که بسیاری از تجار در کرمان علاقه دارند که با کشور روسیه کار کنند و مطمئناً این علاقه ای که شرکت ها و تجار دو طرف نشان دادند، بعد از حمایت اتاق های بازرگانی دو طرف، این علاقه مندی ها به عمل تبدیل خواهد شد. همانطور که آقای طیب زاده گفت ما امروز تفاهم نامه ای را با اتاق بازرگانی کرمان امضاء میکنیم. در این تفاهم نامه ما یک سیستم مخصوص را بین سازمان هایی که داریم تعریف می نمائیم تا بتواند به تجارت ما کمک نماید. و ما بسیار خوشحالیم که آقای طیب زاده هم در خصوص آمادگی برای ایجاد سرای تجاری در قفقاز اعلام آمادگی کردند، و نکته مهم ایجاد یک مسیر ارسالی بار بین استان کرمان (جیرفت) و قفقاز می باشد و سایر مسائلی که در این یادداشت تفاهم خواهد بود و برای این منظور ما باید فارسی یاد بگیریم و شما هم روسی و به همین خاطر ما تفاهم نامه ای مبنی بر تدریس زبان فارسی در دانشگاه های روسیه را منعقد نموده ایم. وی گفت شرکت هایی که اینجا هستند پیشنهادات خیلی خوبی دارند و با دست پر اینجا آمدند. یکی از نواقصی که این جلسات و همایش ها دارد این است که بسیاری از موارد مطرح شده فراموش می شوند و مکانیزمی برای پیگیری وجود ندارد. اما ما از آنجا که بسیار علاقه مند می باشیم، از طریق امضاء این تفاهم نامه این سیستم را پیاده می کنیم تا این حضوری که در اینجا داریم به فراموشی سپرده نشود و بعد از این دو جلسه، طرفین بتوانند بند های این تفاهم نامه ها را پیگیری نمایند و بایستی با پیشبرد این تفاهم نامه ای که امضاء میکنیم به نتایج مورد نظر و مطلوب دست پیدا کنیم. من باید به این مورد اشاره کنم که این هیئت فقط متشکل از قفقاز نیست و ما فقط صحبت از قفقاز نمی کنیم و صحبت از روسیه می کنیم چون نمایندگان از دیگر مناطق روسیه نیز در این هیئت حضور دارند. امیدوارم که نتایج کار ما برای دو طرف سود آور باشد. ما شاهد برنامه ریزی بسیار عالی از سوی طرف ایرانی بودیم و آقای کازبک نه تنها رئیس اتاق قفقاز شمالی هستند بلکه عضو فدراسیون و عضو هیات مدیره اتاق بازرگانی روسیه هم می باشند. اتاق بازرگانی فدراسیون روسیه شامل ۱۸۲ اتاق در سرتاسر روسیه می باشد و در این هیاتی که اکنون در استان کرمان حضور دارد تقریباً از همه نوع صنعتی حضور دارند و این امکان برای استان کرمان وجود دارد که پس از شناسایی ظرفیت های استان توسط اعضاء این هیات، فعالین اقتصادی استان کرمان بتوانند به راحتی وارد بازار روسیه شوند و همه چیز به تلاش و کوشش شما بستگی دارد و

یادداشت تفاهمی که امروز امضاء می گردد شروعی است برای همکاری های دوجانبه و امیدواریم که همه کارها بر اساس برنامه و به خوبی پیش رود.

سپس آقای سنجری، مدیر کل دفتر هماهنگی امور اقتصادی استانداری از حضور این هیات در استان کرمان ابراز خوشنودی نموده و گفت از آنجائیکه استاندار کرمان از بخش خصوصی به بدنه دولت پیوسته است این فرصت بسیار گرانبهایی است که بتوانیم در جهت پوشش نیازهای دو طرف گامهای موثری را برداریم. قطعاً استانداری کرمان از هر گونه تفاهم نامه ای که در زمینه های مختلف گردشگری، صنعتی، معدنی و بازرگانی به امضاء برسد حمایت های لازم را خواهد کرد. در گذشته نیز همکاری های مشترکی بین تجار روسی و کرمانی صورت گرفته است که امیدواریم با امضاء این تفاهم نامه نیز روابط تجاری بین ایران و روسیه بیش از پیش مستحکم شود.



آقای پرند رایزن بازرگانی ایران در روسیه گفت در طی دو سال گذشته که سمت رایزن بازرگانی ایران در کشور روسیه را داشته است با خلاء یک ساز و کار مشخص جهت صادرات کالاهای ایرانی به روسیه مواجه بوده ایم و واسطه ها و دلالتان بیشتر سود را نصیب خود می کردند در صورتیکه کشاورزان ایرانی از سود چندانی برخوردار نمی گردند و این منجر شد که یک هیات روسی متشکل از فعالین برجسته اقتصادی و صاحبین کسب و کارهای عمده از روسیه به کرمان آمده و ارتباط خوبی را برقرار نمایند. در طی حضور این هیات در استان کرمان مذاکرات بسیار خوبی صورت گرفت و دید بسیار مثبتی در بین اعضای این هیات شکل گرفت. اگر بتوان به عنوان مثال از

قفقاز شمالی جهت توزیع کالاهای ایرانی استفاده نمود فرصت بسیار خوبی را ایجاد نموده ایم چون این قسمت در مرکز قفقاز قرار گرفته است و کالاهای ایرانی به سمت شمال و جنوب روسیه قابل پخش می باشد و امیدواریم که با حمایت بخش خصوصی و مطالعاتی که در خصوص استانداردهای لازم کشور روسیه انجام می شود، بتوان فعالیت هایی را صورت داد و با توجه به بازار ۱۴۶ میلیون نفری که وجود داد نیاز به یک برنامه ریزی بلند مدت می باشد. در روسیه ضرب المثلی وجود دارد که می گوید در اقیانوس افراد ضعیف گم خواهند شد پس برای ورود به این اقیانوس بایستی کاملاً مجهز بود و برنامه ریزی بلند مدت کرد و امیدواریم که با امضاء تفاهم نامه مشترک بتوانیم شاهد افزایش صادرات استان به این کشور باشیم.

آقای طبیب زاده در پایان پس از تشکر از آقای پرند و آقای محمودی گفت که ارتباطات ما بیش از پیش با رایزن بازرگانی ایران در روسیه خواهد بود و این تفاهم نامه را پیش خواهیم برد. ایشان همچنین از آقای غفاری که در جهت کمک به تشکیل شرکت های مدیریت صادرات و کنسرسیوم های صادراتی مثل خرما که در جنوب شکل گرفته اند تشکر کرد.



Memorandum of Understanding

between

Kerman Chamber of Commerce, Industries, Mines and Agriculture

and

Union « Chamber of Commerce and Industries of the Republic of Kabardino-Balkaria »

1- PARTIES

In order to strengthen the friendly relations, cooperation in international trade promotion, increased trade opportunities and information exchange, **Kerman Chamber of Commerce, Industries, Mines & Agriculture**, one of the parties (hereinafter “KCCIMA”), represented by its president, Mr. Seyed Mehdi Tabibzadeh,

and the second party, **Union « Chamber of Commerce and Industries of the Republic of Kabardino-Balkaria »**, (hereinafter Union “CCI of the Republic of **Kabardino-Balkaria**”), represented by its president, Mr. Khasan M. Guketlov,

hereinafter jointly referred to as the “parties”, agreed to sign this Memorandum of Understanding (hereinafter – the MoU) as follow:

2- SCOPE OF COOPERATION

Based on this MoU, two parties will provide support and assistance to promote the bilateral trade and investment opportunities between two countries in their business scopes.

3- FIELDS OF COOPRATION

3-1- Two parties will provide support and assistance for fairs / exhibition which will be held by other party; cooperate to hold seminars, trade fairs to promote the bilateral trade and investment opportunities.

3-2- Two parties agreed on provision of demanding schedule for an exchange of information and views of bilateral trade on the base of mutual benefits.

3-3- Two parties will provide such an environment to facilitate trade in terms of exporting goods to the Republic of Kabardino-Balkaria and distributing in other Russian Federation's regions, and also help to seek the ground of either eliminating or reducing tariffs as well as amelioration of mutual reliability between two parties.

3-4- Two parties will negotiate to make contribution in order to enhance the condition of visa acquisition for Iranian business people.

3-5- Two parties will provide support and assistance for Iranian export enterprises to work actively and benefit economically from Russian banks' loans.

3-6- Two parties will negotiate to establish commercial offices to resolve the business challenges and help businesses.

3-7- Two parties will negotiate on transportation system potential which is one of the Iranian traders' biggest concerns.

4- VALIDITY

This MoU will come into force after its signing by the legal representatives of each Institution. It will be valid for five years from the date of signing. Nonetheless, the Parties may extend the period of this MoU by mutual consent, in writing, by their duly authorized representatives. The MoU may be terminated/cancelled in writing by one of the parties with at least three months' notice, before the expiry date. Any ongoing and scheduled activity at that time will not be affected. Amendments to this MoU may only be made by mutual agreement in writing by the duly authorized representatives of the Parties.

This MoU has been drawn up in English in two copies, both are equally authentic.

5- ACCEPTANCE OF MEMORANDUM OF UNDERSTANDING

Kerman, 12th March 2018

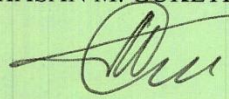
Kerman Chamber of Commerce,
Industries, Mines and Agriculture

Union « Chamber of commerce
and Industries of the Republic
of Kabardino-Balkaria»

SEYED MEHDI TABIBZADE



KHASAN M. GUKETLOV





Memorandum of Understanding

between

Kerman Chamber of Commerce, Industries, Mines and Agriculture

and

**Chamber of Commerce and Industries of the Republic of North Ossetia
Alania**

1- PARTIES

In order to strengthen the friendly relations, cooperation in international trade promotion, increased trade opportunities and information exchange, **Kerman Chamber of Commerce, Industries, Mines & Agriculture**, one of the parties (hereinafter "KCCIMA"), represented by its president, Mr. Seyed Mehdi Tabibzadeh,

and the second party, **Chamber of Commerce and Industries of the Republic of North Ossetia Alania**, (hereinafter "CCI of the Republic of North Ossetia Alania"), represented by its president, Mr. Kazbek Kh. Tughanov,

hereinafter jointly referred to as the "parties", agreed to sign this Memorandum of Understanding (hereinafter – the MoU) as follow:

2- SCOPE OF COOPERATION

Based on this MoU, two parties will provide support and assistance to promote the bilateral trade and investment opportunities between two countries in their business scopes.

3- FIELDS OF COOPRATION

3-1- Two parties will provide support and assistance for fairs / exhibition which will be held by other party; cooperate to hold seminars, trade fairs to promote the bilateral trade and investment opportunities.

3-2- Two parties agreed on provision of demanding schedule for an exchange of information and views of bilateral trade on the base of mutual benefits.

3-3- Two parties will provide such an environment to facilitate trade in terms of exporting goods to the Republic of North Ossetia Alania and distributing in other Russian Federation's regions, and also help to seek the ground of either eliminating or reducing tariffs as well as amelioration of mutual reliability between two parties.

3-4- Two parties will negotiate to make contribution in order to enhance the condition of visa acquisition for Iranian business people.

3-5- Two parties will provide support and assistance for Iranian export enterprises to work actively and benefit economically from Russian banks' loans.

3-6- Two parties will negotiate to establish commercial offices to resolve the business challenges and help businesses.

3-7- Two parties will negotiate on transportation system potential which is one of the Iranian traders' biggest concerns.

3-8- Two parties will provide support and assistance to build air cargo links between the city of Jiroft and the Republic of North Ossetia Alania.

4- Validity

This MoU will come into force after its signing by the legal representatives of each Institution. It will be valid for five years from the date of signing. Nonetheless, the Parties may extend the period of this MoU by mutual consent, in writing, by their duly authorized representatives. The MoU may be terminated/cancelled in writing by one of the parties with at least three months' notice, before the expiry date. Any ongoing and scheduled activity

at that time will not be affected. Amendments to this MoU may only be made by mutual agreement in writing by the duly authorized representatives of the Parties.

This MoU has been drawn up in English in two copies, both are equally authentic.


5- ACCEPTANCE OF MEMORANDUM OF UNDERSTANDING

Kerman, 12th March 2018

Kerman Chamber of Commerce,
Industries, Mines and Agriculture

Chamber of commerce and
Industries of the Republic
of North Ossetia Alania

SEYED MEHDI TABIBZADE



KAZBEK KH. TUGANOV

