



بسمه تعالی

"نشست هم اندیشی با مشارکت کنندگان ایرانی در شانزدهمین نمایشگاه بین المللی پلاست آلمانی-۲۰۲۴"

شانزدهمین نمایشگاه بین المللی پلاست آلمانی از تاریخ ۶ تا ۸ تیرماه ۱۴۰۳ با حضور تعدادی از شرکتهای ایرانی در محل برگزاری نمایشگاههای آلمانی به نام آتاکنت برگزار گردید. آقای محسن فغانی سرکنسول کشورمان در آلمانی ضمن حضور در مراسم افتتاحیه نمایشگاه و بازدید از غرفه های شرکتهای ایرانی، با محصولات و تولیدات ایرانی آشنا شده و از آنها برای حضور در محل نمایندگی به ضیافت شام، گفتگو در خصوص مسائل و مشکلات این شرکتهای جهت حضور در بازار قزاقستان و همچنین شرکت در انتخابات ریاست جمهوری که ۸ تیرماه در محل سرکنسولگری برگزار می شد دعوت نمود.

در همین راستا، بمنظور ارزیابی شانزدهمین نمایشگاه بین المللی پلاست آلمانی و دستاورد شرکت های ایرانی در این رویداد، نشستی با حضور سرکنسول محترم کشورمان و نمایندگان شرکت های آریا ساسول، پتروشیمی جم، راینه داران، خرم پلاستیک، فومکار و پولیمکس در محل نمایندگی (آلمانی) در تاریخ ۱۴۰۳/۴/۸ برگزار گردید. در ابتدا آقای فغانی، ضمن خوش آمدگویی، به اهمیت حضور تجار در نمایشگاه های بین المللی قزاقستان جهت شناسایی بازار، اشاره نموده و در ادامه شرایط حضور و موانع تجاری در بازار قزاقستان مورد بحث و بررسی قرار گرفت. گرچه شرکتهای فوق در قالب سه گروه مجزا در نمایندگی حضور داشته و گفتگو نمودند لیکن بن مایه مطالب و مشکلات همه مشابه هم بود که ذیلا بصورت خلاصه به آنها اشاره می گردد:

اهم موارد مطروحه:

- ۱- مشارکت در این نمایشگاه که با حضور نمایندگان بیش از ۱۰۰ شرکت خارجی در حوزه پلاستیک و محصولات پتروشیمی برگزار شد، فرصت مناسبی برای گسترش تعاملات تجاری، معرفی توانمندی های صادراتی ایران به کشورهای آسیای مرکزی و بهره برداری از محیط نمایشگاه از طریق حضور در جلسات B2B ، workshop بود.
- ۲- از مهمترین دستاوردهای این نمایشگاه تعامل مستقیم با متقاضیان این صنعت، با هدف توسعه بازار و آشنایی با آخرین تجهیزات و ماشین آلات سایر کشورهای جهان بود.



۳- براساس اظهارات نمایندگان شرکت های ایرانی، بطور کلی مهمترین مشکلات صادرات محصولات پتروشیمی به کشور قزاقستان در سه بخش عمده خلاصه میگردد:

الف) عدم یا کمبود زیرساخت های حمل و نقل داخلی و خطوط منظم دریایی جهت حمل کالاهای صادراتی به بازار قزاقستان

ب) اعمال محدودیت های بانکی (عدم صدور ضمانت نامه، افتتاح حساب، نقل و انتقال مالی)

ج) پرداخت عوارض گمرکی (customs duty) به میزان ۶/۵ درصد

۴- حمل و نقل محصولات پتروشیمی روش های مختلفی دارد که مرسوم ترین آنها حمل و نقل دریایی، ریلی و جاده می باشد که بعضا بصورت ترکیبی تا مقصد نهایی صورت می پذیرد.

۵- یکی از مشکلات حمل و نقل داخلی: کمبود تعداد کامیونها جهت حمل بار از محل تولید (عسلویه) به بنادر داخلی و یا شبکه های ریلی (اینچه برون) جهت صادرات به قزاقستان می باشد.

۶- هزینه های بالای حمل و نقل بارهای پلیمری، نوسانات نرخ ارز و افزایش کرایه حمل در مدت زمان کوتاه، امکان ارائه قیمت رقابتی و ثبات قیمت، را برای شرکتهای تولیدکننده دشوار نموده است.

۷- از طرفی هزینه ی بالای حمل و نقل از محل تولید تا بندر/ریل نیز تضمین کننده حمل بموقع کالا نمی باشد زیرا بدلیل کمبود ناوگان جاده ای و خودمالکی رانندگان، معمولا بحران کمبود کامیون برای حمل محصولات پتروشیمی در تمام ایام سال وجود دارد.

۸- با توجه به نیازهای وارداتی قزاقستان (محصولات پتروشیمی) و میزان صادرات ایران به این کشور، واضح است که شرکتهای ایرانی نتوانستند سهم قابل توجهی از این بازار را به خود اختصاص دهند.

۹- یکی از دلایل عدم اختصاص سهم قابل توجهی از بازار قزاقستان به محصولات پتروشیمی ایران، ساختار ضعیف حمل و نقل زمینی می باشد که برای فصول پرتقاضا، برنامه ریزی ندارد و با افزایش حجم تقاضا، کرایه حمل بشدت افزایش یافته و این موضوع سبب رشد قیمت تمام شده محصولات پتروشیمی در بازار هدف می گردد.



۱۰- براساس اعلام حاضرین در جلسه، بدلیل عدم رعایت استانداردهای لازم جهت حمل محصولات پتروشیمی معمولاً پالت های حاوی محصولات پتروشیمی تخریب و از کیفیت کالاها کاسته میشود.

۱۱- مدت زمان طولانی حمل بار به بهانه تکمیل ظرفیت کشتی از سوی شرکتهای حمل و نقل، تاثیر آفتاب و شرایط جوی روی محصولات در انتظار حمل، تخلیه و بارگیری مجدد و سایر چالش های فرایند حمل از دیگر مشکلات صادرکنندگان محصولات پتروشیمی می باشد.

۱۲- از دیگر موانع تجارت باکشور قزاقستان عدم امکان نقل و انتقالات مالی، محدودیت های بانکی، عدم افتتاح حساب در بانکهای این کشور می باشد و در صورت عدم مرتفع نمودن این چالش ها، صادرکنندگان ملزم به استفاده از سیستم های غیربانکی می باشند و این موضوع، علاوه بر افزایش ریسک انتقال پول، پرداخت هزینه کارمزد را برای صادرکنندگان به همراه دارد.

۱۳- عوارض گمرکی (customs duty) ۶/۵ درصد، از دیگر مواردی است که معمولاً در قیمت صادراتی و ورود کالا به بازار هدف تاثیر گذار است. در صورت امکان و کاهش این میزان از عوارض، صادرات محصولات پتروشیمی به قزاقستان افزایش خواهد یافت.

ملاحظات :

۱- کمبود ناوگان جاده ای (داخلی)، عدم وجود خطوط منظم حمل و نقل، هزینه و مدت زمان حمل بالا، از مهمترین موانع صادراتی محصولات پتروشیمی می باشد لذا پیشنهاد میگردد، نسبت به برگزاری جلسه ای مشترک با حضور نمایندگان شرکتهای پتروشیمی، وزارت راه و شهرسازی (سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای)، کشتیرانی ج.ا.ایران و شرکتهای وابسته، انجمن شرکتهای حمل و نقل بین المللی، به منظور بررسی موضوع و با هدف تامین ناوگان جاده ای از در کارخانه تا بندر/ شبکه ریلی کشور و طرح "ایجاد خطوط منظم حمل (دریایی)" در فصول پرتراфик در سال اقدام نمایند.

۲- به منظور رفع موانع نقل و انتقالات مالی و کاهش محدودیت های بانکی پیشنهاد میگردد؛ کارگروهی به سرپرستی سازمان توسعه تجارت ایران، نمایندگان بانک کارآفرین، اتاق بازرگانی و ... تشکیل تا نسبت به رفع محدودیت های



بانکی از طریق توافق نامه همکاری بانک کارآفرین و زمان بانک (قزاقستان) جهت تسهیل صادرات محصولات پتروشیمی به قزاقستان اقدام گردد.

۳- شرکتهای چینی بدلیل همسایگی با قزاقستان مهمترین رقیب شرکتهای ایرانی در این بازار محسوب میگردند. لذا با عنایت به الحاق کشورمان به اتحادیه اقتصادی اوراسیا، فرصت مغتنمی جهت افزایش سهم کالاهای ایرانی در قزاقستان ایجاد شده است. بر همین اساس برنامه ریزی جهت حمل بموقع و رفع محدودیت های بانکی میتواند کمک شایانی به حضور موفق شرکتهای ایرانی در این بازار نماید.

تهیه کننده: نسرین پابرجا

رایزنی بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در قزاقستان











