

گزارش خبرنگار اعزامی روزنامه «آسیا» به همراه هیئت تجاری جمهوری اسلامی ایران به شهر شیمکنت قزاقستان

قزاقستان و چشم انداز مثبت بازرگانی با ایران



این هیئت به ریاست دکتر مهدی غضنفری، وزیر بازرگانی و با همراهی تعدادی از معاونان، نمایندگان مجلس، مدیران شرکت های ایرانی، بازرگانان و نمایندگان رسانه های گروهی به کشور قزاقستان اعزام شد

طی روزهای ۲۲ تا ۲۶ آذرماه، یک هیئت بلند پایه تجاری از ایران به شهر شیمکنت در استان جنوبی قزاقستان اعزام شد که به عنوان اولین مبادله تجاری جدی بین دو کشور در زمینه اعزام هیئت های تجاری، گامی جدی به شمار می رفت.

به گزارش خبرنگار اعزامی روزنامه «آسیا» به قزاقستان، این هیئت که به ریاست دکتر مهدی غضنفری، وزیر بازرگانی و با همراهی تعدادی از معاونان، نمایندگان مجلس، مدیران شرکت های ایرانی، بازرگانان و نمایندگان رسانه های گروهی به کشور قزاقستان اعزام شد، در پی مطالعه بازار این کشور مخصوصا استان جنوبی قزاقستان و شهر شیمکنت و نیز بسترسازی برای مبادلات بازرگانی جدی ترین این کشورها، اعزام شده بود.

این هیئت طی همایشی دو روزه، بستری برای گفت و گو مسئولان بازرگانی دو کشور، تجار، صنعتگران، بازرگانان و سایر دست اندرکاران حوزه های تجارت و صنعت فراهم آورد که به گفته اعضای هیئت، در بردارنده دستاوردهای مثبتی در زمینه همکاری های بازرگانی بین بخش های خصوصی و دولتی دو کشور بود.

طی همایش ها و سخنرانی های صورت گرفته و بازدید های چند روزه، نظرها مسؤولان دو کشور و اعضای هیئت در زمینه قابلیت های تجاری بین دو کشور در زمینه بازرگانی، صنعتی و کشاورزی، عمدتاً مثبت و خوش بینانه بود.

دیدار از برخی نهادهای دولتی، از جمله شهرداری شهر شیمکنت، منطقه آزاد تجاری شهر شیمکنت و نهایتاً بازدید از مجموعه نمایشگاهی الفارابی از جمله سایر برنامه های این هیئت بازرگانی بود.

امید می رود که با توجه به تفاهم نامه های امضاء شده در این سفر و گفت و گوهایی صورت گرفته بین طرفین و نیز با توجه به سفری مشابه که از سوی استان خراسان رضوی پیش از این به این استان صورت گرفته بود، چشم اندازهای مبادلات بازرگانی بین استان جنوبی قزاقستان و ایران، از این پس رونق بیشتری بیابد.

گفتنی است که طی سال های گذشته، تراز بازرگانی بین ایران و قزاقستان همیشه به نفع طرف قزاقستانی بوده و اعزام این هیئت می تواند در خصوص تغییر این تراز بازرگانی، موثر واقع شود.

گزارش بازدید از مجتمع تجاری الفارابی در شهر شیمکنت قزاقستان

دروازه ورود ایرانیان به بازارهای آسیای میانه



با هزینه دریافتی ارائه می شود. در عین حال مشاور حقوقی و گمرکی و مالیاتی هم ارائه می شود که خدمات هر نوع مشاوره ای، مجانی است.

علی اصغر جمعه ای با اشاره به اینکه تضمین برگشت پول راهم شرکت گلدن پیکچر انجام می دهد، افزود: «بهتر از این موقعیت برای کارهای تجاری در این مکان پیدا نمی شود و ما امیدواریم که از اینجا به عنوان پایلوت برای بازار هدف در سراسر دنیا، استفاده کنیم. به جز این هم هیچ راه دیگری برای حضور در بازارهای هدف نداریم و نخواهیم داشت.

رئیس اتاق بازرگانی سمنان با اشاره به این موضوع که صد درصد نطفه این کار در بخش خصوصی بسته شده است، گفت: از اینجا تا مرکز از بکستان یعنی تاشکند، ۴۰ دقیقه به صورت زمینی راه است

که آنها بدون ویزا به اینجا رفت و آمد می کنند و به این دلیل، می تواند در صورت رونق این مجموعه، این جمعیت را که نوعاً خریدهایشان را هم از این مکان می کنند، جذب کند. شیمکنت هم برای نفوذ در بازارهای قزاقستان و بازارهای پایین دست و

بازارهای بالادست از لحاظ موقعیت جغرافیایی، بهترین فرصت را برای ما ایجاد می کند؛ ضمن اینکه این مکان از نظر فرهنگی خیلی به ایران نزدیکی دارد. ملیت های مختلفی از جمله ایرانی های مهاجر هم هستند که اینجا کمی فرهنگ سازی کرده اند و ما نیز می توانیم این کار را ادامه دهیم.

که شامل بعضی از هزینه های اجاره شما خواهد بود. قولش راداده اند و آقای وزیر هم در بازدید دیدی که داشت، از این مکان ابراز خرسندی کرد و گفته است که آن را حمایت می کند.

مدیر مجموعه نمایشگاهی و فروشگاه الفارابی درباره دلیل انتخاب شیمکنت به عنوان مرکز تجاری ایرانیان گفت: این مکان به دلیل راحتی تردد، قطعاً می تواند بهترین مرکز

برای حضور در آسیای میانه باشد، ضمن اینکه این جا می تواند بهترین کم، زمینه سعی و خطا کردن را داشته باشد، ما هم کمک کنیم که بیشتر به هدف نزدیک شوید.

محسن پردل با اشاره به ظرفیت های فرهنگی منطقه گفت: این مردم برای شروع کارمان با نوع کالاهایی که ما داریم، بهترین ظرفیت را دارند. ما الان نمی توانیم کالاهایمان را در بهترین سوپر مارکت های آلمان آتا و یا در آستانه با کالاهای ترکی و روسی وارد رقابت کنیم، بلکه باید از یک نقطه ای شروع و فرهنگ سازی کنیم که ذائقه مردم را به کالاهای ایرانی عادت دهیم. این خود می تواند زمینه ای باشد برای شروع کار تا مانند یک سونامی حرکت کند و جلورود. به هر صورت عوامل اصلی که در بحث ایجاد مرکز تجاری ایرانیان باید در نظر می گرفتیم، در اینجا وجود دارد.

در این دیدار، همچنین علی اصغر جمعه ای رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن سمنان ضمن تشکر از محسن پردل که این امکان را برای تجاری ایرانی فراهم کرده است که بتوانند در بازارهای آسیا میانه حضور داشته

باشند، به ظرفیت های مرکز تجاری و نمایشگاهی الفارابی اشاره کرد و گفت: غرفه های این مرکز با متری ۲۵ دلار برای هر متر در یک ماه واگذار می شود و حداقل قرار داد، سه ماهه است که قابل تمدید تا یک سال می باشد. ضمن اینکه گرمایش و سرمایش، برق و امنیت اینجا به عهده آقای پردل است و سیستم اینترنت و تلفن

دیرتری با واگن حمل کرد. ضمن اینکه برنامه ای داریم برای حمل گوشت که اگر انجام شود، می توانیم روزانه ۴ تا ۵ کانتینر جنس با هواپیما به اینجا بیاوریم. در این بخش بیشتر روی کالاهای تازه ای مثل میوه ها، سبزی ها، گل و امثال آن، که البته توافقاتی هم در این زمینه انجام شده است، تاکید می کنیم؛ ضمناً

اگر کار حمل گوشت راه بیفتد، در آن هواپیما ما می توانیم جای ۱۶ مسافر را نیز داشته باشیم که به طور روزانه به اینجا می توانند رفت و آمد کنند و این موضوع در

حال حاضر که ما پرواز مستقیم به قزاقستان نداریم، اهمیت بالایی دارد. البته در بحث حمل و نقل هوایی با شرکت زاگرس و شرکت های دیگر در حال مذاکره هستیم که خطی را در این زمینه راه اندازی کنیم، شاید هم با شرکت های قزاقی به نتیجه برسیم.

وی با اشاره به مشکلاتی که در این زمینه وجود دارد، اضافه کرد: «من با سفارت قزاقستان در ایران صحبت کرده ام که بتوانند با کمترین زمان و با راحت ترین روش، به تور بیست ها و بازرگانان ما ویزا بدهند و اینها می تواند عامل هایی باشد برای اینکه قزاقستان بتواند، جایی برای ایرانیان باشد.

محسن پردل با اشاره به حوزه کشورهای آسیای میانه گفت: در حوزه کشورهای اقتصادی که دارای مرزهای مشترک گمرکی می باشد؛ بازاری نزدیک به دو بیست میلیون جمعیت تحت پوشش هستند، از جمله از بکستان که نزدیک به ایران است، تاشکند که ۲۲۰ کیلومتر با ایران فاصله دارد و دارای سه میلیون نفر جمعیت است و نیز از بکستان که خودش ۳۰ میلیون نفر جمعیت دارد. قزاقستان و تاجیکستان هم هر کدام با حدود ۶ میلیون نفر جمعیت، می توانند از این مرکز تامین شوند. به هر حال امیدواریم که بتوانیم با شما در این مجموعه کار کنیم و دیگران هم به وسیله شما تشویق شوند که بیایند و وارد این مجموعه شوند. سازمان توسعه تجارت نیز از شما حمایت خواهد کرد



ایرانی را توسعه دهیم.» اضافه کرد: ممکن است این باور بین ما ایرانی ها کم باشد، اما ما باید این را باور کنیم که می توانیم در بازارهای بین المللی حضور داشته باشیم. وی افزود: به این منظور ما می توانیم کالای شمارا در گمرک با کمترین هزینه ترخیص کنیم، تا جایی که اگر شما خودتان دنبال این کار بروید؛ شاید سه برابر هزینه کنید، ولی به دست ما زمان ترخیص، قیمت و مراحل ترخیص به بهترین نحو انجام می شود. به گونه ای که توان رقابتی و قیمت تمام شده شما را کمتر می کند. به هر حال راهکارهایی هست که ما بتوانیم سهم شمارا از هزینه ها کم کنیم و در رقابتی شدن کالاهای برای حضور در اینجا، تاثیر داشته باشیم.

مدیر عامل شرکت گلدن پیکچر در قزاقستان با اشاره به وضعیت حمل و نقل گفت: بخشی از حمل و نقل ما کامیونی است و بخشی ریلی. با این حال می خواهیم انبارهایی را در ایران درست کنیم، کالاهارا در ایران تحویل بگیریم و در همین مکان نیز تحویل بدهیم. بعضی کالاهای سنگین را هم می توان با زمان

در حاشیه اعزام هیئت تجاری ایران به قزاقستان که طی روزهای ۲۲ تا ۲۵ آذر ماه صورت گرفت، اعضای این هیئت از مرکز تجاری الفارابی که با مدیریتی کاملاً ایرانی احداث شده و آماده و گذاری به بازرگانان ایرانی است، دیدار کردند. در این دیدار چند ساعته، محسن پردل مالک و مدیر این مجموعه به تشریح اهداف و چشم اندازهای خود در خصوص احداث این مجموعه و ارائه آن به هموطنان ایرانی خود پرداخت. گفتنی است که بر اساس تصمیمات اتخاذ شده، قرار است غرفه ها و دفاتر این مجموعه با قیمت ۲۵ دلار برای هر متر مربع در ماه که هزینه ای معادل نمایشگاه های ۱۰ روزه در ایران می باشد، صرفاً برای فعالیت ایرانیان در استان ارائه می شود تا به عنوان پایگاهی برای تجاری ایرانی در آسیای میانه، مورد استفاده قرار گیرد.

محسن پردل در این بازدید با اشاره به اینکه «ما اینجا فقط می خواهیم مرکز تجارت ایرانیان را درست کنیم و به دنبال این هستیم که فرهنگ کالای