

به نام خدا

جناب آقای تیزهوش تابان

ریاست محترم اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه

احتراما پیرو ملاقات حضوری در اتاق بازرگانی و صنایع و معادن و کشاورزی ایران و همچنین بازدید صورت گرفته از مرکز دائم صادرات و سرمایه گذاری ضمن تشکر از جنابعالی و هیات همراه به پیوست طرح صادرات و توزیع مویرگی کالا در کشور روسیه در همکاری بین شرکت شیرال و آتف ارسال می گردد.

خواهشمند است دستور فرمایید ضمن اعلام نظر در خصوص طرح حاضر در خصوص تامین محل ایجاد نمایشگاه دائم محصولات ایران در آستراخان دستورات لازم را صادر فرمایید. لازم به ذکر است این شرکت آمادگی دارد نسبت به انتقال نمونه ها و همچنین بهره برداری از آن در اسرع وقت اقدام نماید.

با تجدید احترام

حمید ادیب زاده

مدیر عامل

به نام خدا

طرح توزیع کالاهای ایرانی در فدراسیون روسیه

شیرال (ایران) و آتف (روسیه)

مردادماه ۱۳۹۹

مقدمه:

پیرو بازدید دبیر محترم کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و روسیه و همچنین ریاست محترم اتاق مشترک بازرگانی ایران و روسیه از مرکز دائم صادرات و سرمایه گذاری و نیز مذاکرات صورت گرفته در محل اتاق بازرگانی صنایع و معادن و کشاورزی ایران، به منظور توسعه بازار محصولات ایرانی در فدراسیون روسیه و استفاده از ظرفیت تجار محترم ایرانی مقیم این کشور و همچنین معرفی تنوع محصولات ایرانی در بازار بزرگ روسیه طرح حاضر ارائه می گردد.

همگان باور داریم که ظرفیت بازار روسیه برای صادرات محصولات ایرانی بسیار بیشتر از وضعیت فعلی است و لذا باید استراتژی مناسب برای ورود و حضور پایدار در این بازار مد نظر قرار گیرد.

در طرح حاضر تلاش شده است تا با بهره گیری از نظر تجار محترم ایرانی در کشور روسیه و همچنین توجه به تجربه های موفق قبلی پیشنهاد طرح توزیع کالاهای ایرانی در فدراسیون روسیه ارائه گردد.

معرفی شیرال:

"شیرال" برند تجاری در کشور ایران می باشد که می تواند در خصوص جمع قابل توجهی از محصولات ایرانی با مشتریان معتبر در بازارهای هدف در قالب فنی و تجاری مذاکره نماید. شیرال با توجه به لزوم هماهنگی بین تولید کنندگان کشور و به منظور توسعه بازارهای خارجی تشکیل شده است و اکنون در برخی کشورهای هدف دارای پایگاه تجاری از جمله نمایشگاه دائم محصولات و خدمات ایرانی بوده و در حال گسترش این نمایشگاه های به کشورهای مختلف می باشد.

شیرال نسبت به مطالعه بازارهای هدف در دو سطح مقدماتی و پیشرفته اقدام می کند، شناخت مشتریان معتبر در بازار هدف، تحلیل قیمت و نیز تحلیل رقبا و توجه به الزامات فنی برای ورود به بازارهای هدف بخشی از خدمات این مجموعه می باشد. از سوی دیگر شیرال به عنوان شتابدهنده صادرات مسئولیت توانمند سازی اعضای خود که همان تولید کنندگان محصولات و خدمات ایرانی هستند را بر عهده دارد و تلاش می کند، تولید کنندگان در فرآیند شتابدهی بتوانند پس از یک دوره یکساله نسبت به ورود به حوزه صادرات اقدام نمایند.

شیرال بخش مهمی از زنجیره ارزش را تکمیل نموده است، در اختیار داشتن ۱۲۰ محصول ایرانی که مراحل ارزیابی کیفی و کمی آنها در مرکزی با نام "مرکز دائم صادرات و سرمایه گذاری" طی شده است و با اطمینان می تواند با خریداران عمده در بازارهای هدف نسبت به انعقاد قراردادهای تجاری و صادرات محصولات ایرانی اقدام نماید.

یکی از مهمترین فعالیت های شیرال ورود محصولات ایرانی به بازارهای هدف از طریق صادرات محصولات ایرانی در فرآیندی که از حداقل کالا آغاز می گردد بوده و طی این فرآیند و در برنامه ای زمان بندی شده میزان صادرات کالاهای اعضا افزایش می یابد تا به بلوغ کامل تجاری و در صادرات دست یابند.

تاکنون با بهره گیری از روش های علمی و استفاده از پرسنل مجرب از میان ۷۰۰ شرکت ایرانی ۱۲۰ شرکت در قالب مرکز دائم صادرات و سرمایه گذاری شناسایی و در فرآیند شتابدهی صادراتی قرار گرفته اند و شیرال می تواند در خصوص این کالاها مذاکره و قرارداد صادراتی منعقد نماید.

شیرال در سه حوزه به صورت تخصصی در داخل و خارج کشور در حال فعالیت است:

حوزه اول: خدمات ترویجی

حوزه دوم: خدمات تسهیلگری

حوزه سوم: خدمات عملیاتی بازرگانی

خدمات ترویجی :

ما معتقدیم که چنانچه با الگوی صحیح معرفی محصولات ایرانی در بازار های هدف خصوصا در فدراسیون روسیه صورت گیرد، می توان انتظار داشت که خریداران از بازارهای هدف به سمت محصولات ایرانی تمایل بیشتری پیدا کنند.



(تصاویری از نمایشگاه دائم محصولات ایرانی در تهران و بازدید مسئولین محترم)

معرفی محصولات ایرانی در بازارهای هدف باید در قالب Showroom های فیزیکی و همچنین از طریق رسانه های اجتماعی مانند وب سایت های محلی، اینستاگرام و ... صورت گیرد. شیرال آمادگی دارد نسبت به ایجاد شوروم محصولات ایرانی در فدراسیون روسیه و در شهرهای مهم آن اقدام نماید.

خدمات تسهیلگری:

مطالعه صحیح بازار و توجه به تحلیل رقبا، تحلیل قیمت و همچنین الزامات فنی مورد نیاز برای ورود به بازار یکی از بخش های مهم تجارت محسوب می شود. شیرال می تواند مسئولیت مطالعه بازار، تحلیل رقبا، قیمت گذاری صحیح محصولات و همچنین تدوین استراتژی ورود به بازار محصولات ایرانی را در قالب خدمات تسهیل گری به شرکت های علاقمند در کشور را بپذیرد.

خدمات عملیات بازرگانی:

تولید کنندگان ایرانی عمدتاً در حوزه تولید متمرکز هستند و تمایلی برای ورود به بازارهای هدف با وجود ریسک های فراوان آن ندارند و بیشتر متمایل هستند کالای خود را درب کارخانه (Ex-Work) به خریداران تحویل نمایند. شیرال می تواند مسئولیت ارزیابی کیفی محصولات، بسته بندی و سورتینگ، جمع کالاهای ایرانی، لجستیک (همراه با استفاده از خدمات کریدور سبز روسیه) و بازرسی کالا در مقصد را بپذیرد و بتواند به صورت مستقیم با خریداران معتبر در کشور روسیه وارد مذاکره فروش کالا شود.

تجربه این گروه در کشورهای مختلف نشان داده است که در صورت استفاده از یک برند تجاری ملی در گفتگوهای تجاری می تواند باعث ایجاد اطمینان در خریداران شود و نیز موجب کاهش هزینه محصولات صادراتی را فراهم می کند. ایجاد اکوسیستم تجاری شامل خدمات ترویجی، تسهیلگری و نهایتاً خدمات عملیات تجاری می تواند به یک پنجره واحد تجاری در توسعه صادرات کالا و خدمات منجر شود.

محور فعالیت های شیرال در داخل کشور :

- اجرای مطالعات بازار برای شناسایی محصولات صادراتی با توجه به مزیت جغرافیایی، آب و هوایی، نیروی کار به منظور تحلیل بازار با توجه به مزیت های رقابتی و نیز محیط رقابتی کشور هدف
- ایجاد ساختار لازم برای کنترل پایدار کیفیت محصولات صادراتی طبق استاندارد بازار کشور هدف
- ایجاد مکانیزم لازم (هلدینگ) به منظور مدیریت و سازماندهی تولید کنندگان با هدف بستر سازی جهت ایجاد برند معتبر برای محصولات ایرانی، تجمیع تولید کنندگان یک محصول با استاندارد مشخص، تامین انبار و سردخانه برای تجمیع کالاها، ایجاد ساختار تفکیک و دسته بندی (سورتینگ) و بسته بندی کالا مطابق با درخواست خریدار در بازار هدف، مدیریت ترخیص کالا از مبادی گمرکی، حل معضل حمل و نقل با مدیریت و امکانات داخل و خارج کشور
- رفع موانع بهره برداری از تسهیلات کریدور سبز بین ایران و کشورهای هدف با تجمیع کالاها و مدیریت انتقال صحیح کالا به کشور هدف
- ایجاد مکانیزم لازم برای تامین سرمایه در گردش نظیر بهره برداری از ظرفیت های بانک ها و تاسیس کارگزاری ویژه برای استفاده از ظرفیت بورس

محور فعالیت های شیرال در خارج کشور:

- معرفی کالاهاى ایرانی با استفاده از ابزار مدرن در بازار کشور هدف (استفاده از شوروم ها و فضای دیجیتال)
- ایجاد ساختار لازم برای توزیع کالاهاى ایرانی به دست مصرف کنندگان (بهره برداری از شبکه مویرگی)
- انعقاد قرارداد تامین کالا برای فروشگاه های زنجیره ای، استفاده از فروش اینترنتی و ...
- ایجاد ساختار لازم برای بازگشت ارز حاصل از صادرات به کشور

طرح توزیع مویرگی

تجمع محصولات در شیرال باعث شده است که بتوانیم در خصوص معرفی صحیح محصولات به مشتریان بزرگ روسی بسیار ساده تر از زمانی که شرکت ها به صورت انفرادی به این کار مشغول هستند صورت گیرد، به عنوان مثال رسانه های اجتماعی این شرکت با نام @sheralbusiness وب سایت به آدرس www.sheralbusiness.com و همچنین سایر امکانات از جمله نشریه ای با نام Made in Iran که به صورت ماهانه به معرفی محصولات شرکت های ایرانی می پردازد و آمادگی دارد به صورت سریع در هر نمایشگاه، رویداد و یا کنفرانس های خارجی به صورت تجمعی از محصولات ایرانی با کیفیت حضور یابد.

در حال حاضر شیرال دارای سبدهای از محصولات شرکت های ایرانی است که در جدول زیر ارائه شده است:

نام محصول	دسته بندی	نام محصول	دسته بندی
رنگ های ساختمانی	لوازم ساختمان	خرما مضافتی (۸۰۰ گرمی)	محصولات غذایی
رنگ و کفپوش اپوکسی		رب اسپتیک	
لامپ و چراغ های روشنایی		انواع مربا	
ترموستات هوشمند		انواع سس (۱۵ طعم)	
فیوز مینیاتوری و هواکش های خانگی		زعفران	
سیم و کابل		کنسرو های غیر گوشتی	
لوازم آشپزخانه (گاز، سینک، هود و...)		افزودنیهای غذایی	
کاشی و سرامیک	مصالح ساختمانی	میوه خشک و سبزیجات خشک	
تجهیزات گلخانه (سازه و پوشش)		لواشک های پذیرایی بسته بندی	
منبت کاری پی وی سی		نمک آبی	
تجهیزات بهداشتی ساختمان		کشمش	
کیت های آموزش فن آموز	تجهیزات	نوشیدنی های بدون گاز آلوتورا و بذر ریحان	مواد اولیه
تگ RFID برای دام		دمنوش و شکلات و ادویه	
صنایع دستی فیروزه کوبی		عسل قاشقی (۱۰۰ گرمی)	
باتری خودرو		کربنات کلسیم	
لوازم التحریر		مستربچ و افزودنی های پلیمری	
مواد شوینده و شامپو		گلس بید برای تولید رنگ های ترافیکی	
گلدان های دوجداره و خاک گلدان		پریفرم جهت تولید بطری	
داروهای گیاهی و شیمیایی	دارو و تجهیزات پزشکی	خط تولید مواد غذایی	ماشین آلات
یونیت های دندانپزشکی		خط تولید پرکن های مواد غذایی	
پروتزهای مصنوعی		دستگاه تست ایستگاه های برق	

عملیات تجاری صادرات کالا:

شرکت آتف در روسیه با در نظر گرفتن ظرفیت بازار نسبت به سفارش محصولات در اندازه های مختلف جهت توزیع در بازار هدف اقدام نموده و ضمن ارزیابی خریداران نسبت به فروش محصولاتی که توسط شیرال به بندر ورودی آستراخان ارسال می گردد اقدام می نماید.

همزمان با شروع طرح، نمونه محصولات در نمایشگاه دائم محصولات ایران در آستراخان ارائه می گردد و با دعوت از خریداران در خصوص بازاریابی محصولات ایرانی اقدام می گردد.

شیرال و آتف به عنوان دو شرکت خصوصی در ایران و روسیه نسبت به تنظیم روابط با تامین کنندگان و خریداران اقدام می نماید و با توجه به شرایط بازار نسبت به تامین محصولات و عرضه در بازار، از جمله ۱۲ استان روسیه اقدام می نمایند.

با توجه به محدودیت های انتقال پول و همچنین سایر محدودیت ها این موضوع می تواند باعث استفاده از مزیت رقابتی کشورمان در خصوص حضور در بازار روسیه گردد.