



اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی  
خراسان رضوی

## صادرات کالا و خدمات ایران به کشور افغانستان

فرصت ها ، تهدیدها و راهکارهای صادراتی



[import-export.ir](http://import-export.ir)



اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی  
خراسان رضوی

## ❖ دلایل عدم موفقیت ایران در صادرات به بازارهای صادراتی

ایران در رفع عدم موفقیت صادرات خود دو سوال را از خود باید بپرسد :

**چرا؟؟؟**

ایران حدود ۲۴ میلیارد دلار به ۱۵ کشور همسایه صادرات غیر نفتی دارد که فقط ۲ درصد از سهم واردات آن کشورها را در بر می گیرد .

**چرا؟؟؟**

تجار ، بازرگانان و به ویژه مراکز پخش کشورهای هدف کالای ایرانی را خرید و ترویج دهند .

جواب سوال ۱ : عدم تحقیقات و گردآوری اطلاعات

جواب سوال ۲ : بازاریابی و تبلیغات

نتیجه : عدم حضور مستقیم شرکت های تولیدی و خدماتی ایران

در کشورهای هدف صادراتی





اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی  
خراسان رضوی

**پرچم ایران بالا نیست**

## **عدم حضور و مشارکت اجتماعی ، فرهنگی و سرمایه گذاری در کشورهای هدف صادراتی ( افغانستان )**

حتی در کشوری همچون افغانستان با زبان ، فرهنگ و دین مشترک با ایران ، ما نتوانسته ایم با کارهای فرهنگی و اجتماعی در آن کشور نام ایران و تولید ایرانی را گسترش دهیم ، اما با نگاهی کوتاه به شهرهای افغانستان با نام و پرچم کشورهایی همچون پاکستان ، ترکیه ، چین و همچنین بعضی از کشورهای عربی و اروپایی در بخش هایی همچون تجارت ، مراکز آموزشی و درمانی رو به رو هستیم .





**U.E.T.S.E**

اتحادیه صادر کنندگان خدمات فنی و مهندسی  
خراسان رضوی





اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی  
خراسان رضوی

## مشکلات اساسی صادرات کالاهای غیر نفتی ایران به کشورهای هدف صادراتی :

### بخش اول :

- عدم تحقیقات و گردآوری اطلاعات در خصوص تولید و کالای مورد هدف
- عدم شناسایی و گردآوری اطلاعات واردکنندگان و مراکز پخش بازار هدف

### بخش دوم :

- عدم اعتبار سنجی شرکت ها و عاملیت های فروش در کشور هدف





بخش سوم :  
- عدم آموزش و راه های فروش به روز و نوین به نمایندگان

- عدم قیمت گذاری های مناسب برای بازارهای  
صادراتی نسبت به قیمت های داخلی



- عدم مشارکت با نماینده و عاملیت فروش در  
برنامه های بازاریابی و تبلیغات در بازار هدف



- عدم نظارت بر فروش و توزیع در بازار هدف  
توسط نماینده و یا عاملیت فروش





اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی  
خراسان رضوی

بخش چهارم:

عدم حضور مستقیم و مدیریت صادرات شرکت های تولیدی و خدماتی

## خرید واردکنندگان افغانستانی از ایران

– هزینه نهایی را برای مصرف کننده در کشور افغانستان با وجود واسطه بالا می برد ، عدم رقابت پذیری قیمتی نسبت به رقبای خود .

– خرید واردکنندگان افغان با سلیقه شخصی بدون نظر به نوع و کیفیت برند و در هر نوبت برند متفاوتی را وارد بازار مصرف افغانستان

– عدم رقابت پذیری برندها در کشور افغانستان توسط شرکت های تولیدی ایران

– صادرات محصول و کالا توسط بخشی از کشور ( همچون خراسان رضوی ۵۰ درصد صادرات ایران به افغانستان ) و عدم حضور و معرفی دیگر تولیدات صادراتی در شهرهای مختلف کشور

– عدم نظارت شرکت های تولیدی در خصوص صادرات به کشور افغانستان توسط نمایندگان و عاملین فروش

بخصوص در شهرهای مرزی





**U.E.T.S.E**

اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی  
خراسان رضوی



## ارز آوری های کوتاه مدت و ورود سریع در بازار افغانستان

- ۱- ارائه خدمات پس از فروش و گارانتی در کشور افغانستان
- ۲- صادرات خدمات فنی و مهندسی در کشور افغانستان

## ۱- ارائه خدمات پس از فروش و گارانتی در کشور افغانستان

- صنایع مختلف ساختمانی و تاسیسات

- لوازم خانگی برقی و گازی

- صنایع روشنایی

- تجهیزات و ماشین آلات







## ۲- خدمات فنی و مهندسی

### ❖ اولویت های صادرات خدمات فنی و مهندسی در بخش صنعت ساختمان به افغانستان :

– شهرسازی – بازسازی – عمرانی- زیر ساخت ها – معماری ، انتقال دانش فنی ، هوشمند سازی ساختمان و مراکز صنعتی

– صادرات خدمات فنی و مهندسی در بخش پروژه های ساختمانی دومین جایگاه را پس از پروژه های نیرو دارد.

– پروژه های صنعتی و راه و عمران به ترتیب در رده سوم و چهارم صادرات کشور ایران قرار دارد .

– صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران از ۵ میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار در سال ۹۵ به ۴۰۰ میلیون دلار در سال ۹۷ رسیده است

– بزرگترین مشکل در صادرات خدمات فنی و مهندسی ضمانتنامه ها و مشوق های صادراتی می باشد.





## راهکارهای کوتاه مدت توسعه صادرات کالاهای غیر نفتی به کشور افغانستان : ( مدیریت صادرات )



- ایجاد مرکز و دفتر مدیریت صادرات تولیدات و خدمات ایران در کشور افغانستان
- ایجاد هلدینگ های تخصصی صادراتی از صنایع و تولیدات مختلف صادراتی محور ایران
- ایجاد مرکز ساماندهی خریدارن کالا و خدمات در افغانستان
- ایجاد شرایط فروش اقساطی و چند مرحله ای به افغان ها ( مشارکت صندوق ضمانت صادرات ایران )
- جذب نمایندگی ، عاملیت فروش و همچنین سرمایه گذار افغان در بخش های مختلف تولید و صادرات





از جمله امتیازات تشکیل مرکز ، دفتر و هلدینگ واحدهای تخصصی در جهت مدیریت صادرات :

( ترکیب واحدهای تولیدی و خدماتی در جهت افزایش تراز تجاری و صادراتی ایران به افغانستان )



اتحادیه صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی  
خراسان رضوی

– برنامه ریزی استراتژیک در جهت توسعه فروش و ایجاد سهم قابل توجه از بازار مصرف کشور افغانستان

– تدوین برنامه ریزی جامع و هماهنگ متکی به آمار و اطلاعات مرتبط

– صرفه جویی در زمان برای ورود به بازار با احتساب شرکتی که قبلا در بازار کشور افغانستان سابقه فعالیت و تجربه داشته است

– صرفه جویی در هزینه های ورود به بازار صادراتی افغانستان از طریق حذف دفتر ، انبار ، تحقیقات ، بازاریابی ، تبلیغات و کارکنان مازاد

– افزایش توان رقابت و ارتقا کارایی نسبت به رقبای بازار هدف

– کاهش خطر ( ریسک ) تجاری از طریق تنوع بخشیدن به نوع فعالیت ها

