Идём на восток: тюменские производители будут экспортировать в Иран?

Тюменские бизнесмены могут начать инвестировать в Иран – с перспективами работы с коллегами из восточной страны и возможностями российского экспорта предпринимателей познакомили на бизнес-семинаре «Выход на рынок республики Иран».

Мероприятие состоялось 15 октября по инициативе Центра поддержки экспорта фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области» при поддержке департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области.

Более 30 представителей малого и среднего бизнеса Тюмени встретились с заместителем руководителя представительства делового клуба «Шанхайская организация сотрудничества» в Иране, заместителем председателя комиссии Московской ТПП по внешнеэкономическому сотрудничеству с партнерами в Исламской Республике Иран, директором группы компаний

«РусИранЭкспо» Александром Шаровым.

Семинар собрал руководителей многих тюменских организаций, готовых поставлять товары на экспорт. Среди участников присутствовали представители ОАО «Нефтепроммаш», ООО Завод мобильных зданий МПО «ТОИР», ООО МП «ГеоИнТЭК», ООО «Тюменские аэрозоли», предприятий в области логистики и деревопереработки.

Ключевой целью мероприятия явилась перспектива создания импульса в расширении межрегионального сотрудничества между провинциями Республики Иран и регионами Российской Федерации, формировании благоприятных условий сотрудничества между компаниями среднего и малого бизнеса.

«В рамках сложившихся на сегодняшний день экономико-политических условий, в контексте перспектив отмены международных санкций против республики, Иран становится потенциально очень перспективной страной для расширения масштабов российского и, в частности, тюменского экспорта. Идея проведения семинара представляет собой подготовку к движению на Иранский рынок со стороны Тюменской области», – пояснил руководитель Центра поддержки экспорта фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области» Андрей Девятков.

Представители группы компаний «РусИранЭкспо», активно содействующие развитию и укреплению торгово-экономического сотрудничества между Россией и Ираном, презентовали участникам обзор отраслей промышленности Республики, рассказали об особенностях ведения бизнеса с приведением примеров взаимодействия российских и иранских фирм, разобрали особенности финансовых расчетов с иранскими партнерами и логистики экспорта-импорта в/из Республики.

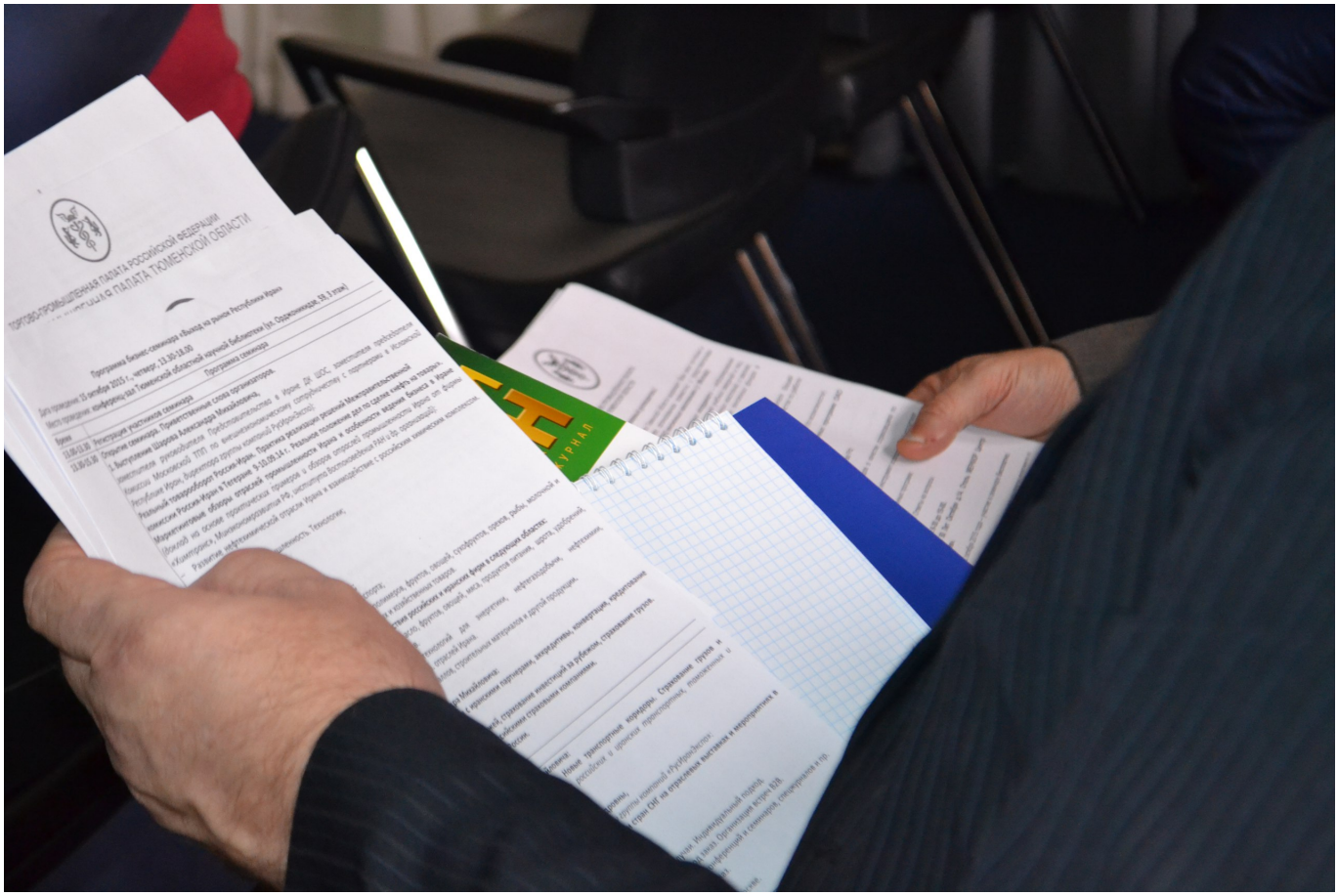
«Рынок Ирана следует рассматривать как сформировавшийся и высоко конкурентный. Европейские производители всё чаще обращают своё внимание на Иран. Страна сама по себе громадная, и если включать в обзор среды и соседние территории – Ирак, Афганистан, Аман, Судан, – то получается, что это почти 100-миллионный потребительский рынок. Соседства с Ираком бояться не стоит, так как это индоевропейская страна. В целом, наличие перспективных ниш для российского и тюменского предпринимательства неоспоримо», – заявил Александр Шаров.

Тюменские производители с хорошим товаром или технологиями могут смело смотреть в сторону Ирана. Республике интересны такие направления российского экспорта как нефтегазовая, металлургическая, деревоперерабатывающая, химическая, пищевая и IT-продукция. Варианты импорта лежат в категориях таких товаров как стройматериалы, металлы, овощи и фрукты. Расчёт денежными средствами на сегодняшний день несколько затруднён, так как Запад блокировал СВИФТ, и, соответственно, межбанковские расчеты ограничены. «Но такого состояния дел бояться не стоит, ведь есть альтернативные пути», – пояснил Александр Шаров.

«Есть хороший вариант, который можно и нужно использовать – это создание собственной иранской фирмы. Она создаётся при технопарке какого-нибудь университета. И всё – вы становитесь иранским производителем, получая возможность запретить импорт подобной продукции до тех пор, пока кто-то другой так же не зайдет на иранский рынок с подобным продуктом», – сообщил Шаров.

На сегодняшний день у Ирана существует потребность в нефтесервисных компаниях, которые могли бы зайти на рынок. Поставка и организация совместных производств на территории Ирана нефтегазового оборудования, преимущественно компрессорного и насосного, по уникальным технологиям, может оказаться интересной для нефтегазосервисных компаний Тюменской области.

Оптимальным вариантом выхода на рынок Ирана на начальных стадиях может стать участие тюменских предпринимателей в различных выставках экспортеров. Об особенностях представления российской продукции на рынке республики, маркетинговых стратегиях позиционирования и рекламы посредством участия в отраслевых выставках и мероприятиях в Иране рассказала начальник отдела по выставкам и маркетингу группы компаний «РусИранЭкспо» Татьяна Свешникова.



Практическую значимость проведенного семинара для тюменских предприятий можно будет проследить на примере компаний, решивших предпринять решительные шаги по выводу продукции на рынок Ирана.

Организаторы: Центр поддержки экспорта фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области» и Торгово-промышленная палата Тюменской области при поддержке департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области.