

قزاقستان را بیشتر بشناسیم

بولتن امور بین‌الملل اتاق تبریز با هدف ارائه جدیدترین گزارش‌های اقتصادی بین‌المللی به همراه ارائه اطلاعات اساسی کشورهای جهان جهت آشنایی فعالان اقتصادی تهیه می‌گردد. لازم به ذکر است که در تهیه گزارشات کارشناسی، از مطالب ارسالی نمایندگی‌های وزارت امور خارجه در کشورهای مختلف و معاونت بین‌الملل اتاق ایران نیز بهره‌برداری می‌گردد.

تهیه شده در واحد امور بین‌الملل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تبریز**بولتن شماره 6****قزاقستان****مهرماه 1399****اطلاعات اساسی قزاقستان**

مساحت: 2724900 کیلومترمربع (نهمین کشور پهناور دنیا و دارای مساحتی بیش از 1.5 برابر مساحت ایران)

جمعیت: 18.7 میلیون نفر (شصت و سومین کشور از لحاظ جمعیت در دنیا)

پایتخت: نورسلطان (آستانه) با جمعیتی کمی بیش از یک میلیون نفر

شهرهای مهم: آلماتی (پایتخت سابق) با جمعیت نزدیک به دو میلیون نفر، چیمکنت با جمعیت یک میلیون نفر، قراغندی، آکتپه (آق تپه)، آکتائو (آق تائو)، بایکونور.

مذهب: مسلمان (70 درصد) (سنی حنفی)، مسیحی (27 درصد) (ارتدکس).

تولید ناخالص داخلی: حدود 180 میلیارد دلار (پنجاه و سومین اقتصاد دنیا در سال 2019)

رشد تولید ناخالص داخلی: 4.5 درصد (در سال 2019)

نرخ تورم: 7.1 درصد (برآورد جولای 2020)

نرخ بیکاری: 5 درصد (در جولای 2020)

بزرگترین صادرکنندگان کالا به قزاقستان در سال 2019: به ترتیب فدراسیون روسیه، چین، کره جنوبی، ایتالیا، آلمان، آمریکا، ترکیه، ازبکستان، فرانسه، بلاروس. **(ایران در رتبه چهارم)**

بزرگترین شریک تجاری قزاقستان در سال 2019: فدراسیون روسیه

مهمترین اقلام وارداتی ایران از قزاقستان در سال 2019:

غلات (267.3 میلیون دلار)

گوشت و احشای خوراکی (12.1 میلیون دلار)

دانه و میوه های روغن دار، دانه و بذر و میوه های گوناگون، نباتات صنعتی یا دارویی، کاه و نواله (9.1 میلیون دلار)

سبزیجات، نباتات، ریشه و غده های زیرخاکی خوراکی (4.4 میلیون دلار)

نوشابه ها، آبگون های الکلی و سرکه (2.5 میلیون دلار)

چدن، آهن و فولاد (1.2 میلیون دلار)

حیوانات زنده (1.1 میلیون دلار)

چربی ها و روغن های حیوانی یا نباتی، فرآورده های حاصل از تفکیک آنها، چربی های خوراکی آماده، موم های حیوانی یا نباتی (982 هزار دلار)

راکتورهای هسته ای، دیگ های بخار و آبگرم، ماشین آلات و وسایل مکانیکی، اجزاء و قطعات آنها (284 هزار دلار)

روی و مصنوعات از روی (142 هزار دلار)

متأسفانه گمرک ایران هنوز آمار کامل و قطعی میزان تجارت مربوط به سال 1398 را ارائه نکرده است. اما بر اساس آمارهای ITC (مرکز تجارت بین الملل)، مجموع کل واردات ایران از قزاقستان در سال 2019 حدود 300 میلیون دلار بوده است. این رقم نسبت به سال 2018 حدود 30 درصد کاهش را نشان می دهد.

مهمترین اقلام صادراتی ایران به قزاقستان در سال 2019:

میوه های خوراکی، پوست مرکبات یا پوست خربزه و همانند (24.6 میلیون دلار)

نمک، گوگرد، خاک و سنگ، گچ، آهک و سیمان (14.4 میلیون دلار)

پلاستیک و اشیاء ساخته شده از این مواد (9.8 میلیون دلار)

مصنوعات از سنگ، گچ، سیمان، پنبه نسوز، میکا یا از مواد همانند (3.6 میلیون دلار)

سبزیجات، نباتات، ریشه و غده های زیرخاکی خوراکی (3.5 میلیون دلار)

صابون، مواد آلی تانسویاکتیف، فرآورده برای شست و شو، موم های مصنوعی و آماده، فرآورده های صیقل و جلا دادن، شمع و اشیای همانند (3 میلیون دلار) .6

شیشه و مصنوعات شیشه ای (3 میلیون دلار)

عصاره های دباغی یا رنگرزی، تانن ها و مشتقات آنها، مواد رنگی، پیگمان ها و سایر مواد رنگ کننده، رنگ ها و ورنی ها، بتانه ها، مرکب ها (2.6 میلیون دلار) .8

راکتورهای هسته ای، دیگ های بخار و آبگرم، ماشین آلات و وسایل مکانیکی، اجزاء و قطعات آنها (2.2 میلیون دلار)

محصولات سرامیکی (1.7 میلیون دلار)

متأسفانه گمرک ایران هنوز آمار کامل و قطعی میزان تجارت مربوط به سال 1398 را ارائه نکرده است. اما بر اساس آمارهای ITC (مرکز تجارت بین الملل)، مجموع کل صادرات ایران به قزاقستان در سال 2019 حدود 80 میلیون دلار بوده است. این رقم نسبت به سال 2018 حدود 10 درصد کاهش را نشان می دهد.

مهمترین اقلام وارداتی قزاقستان از جهان در سال 2019:

راکتورهای هسته ای، دیگ های بخار و آبگرم، ماشین آلات و وسایل مکانیکی، اجزاء و قطعات آنها (8 میلیارد و 169 میلیون دلار)

ماشین آلات و دستگاه های برقی و اجزاء و قطعات آنها، دستگاه های ضبط و پخش صوت، دستگاه های ضبط و پخش صوت و تصویر تلویزیونی، اجزاء و قطعات و

متفرعات این دستگاه ها (4 میلیارد و 308 میلیون دلار)

مصنوعات از چدن، آهن یا فولاد (2 میلیارد و 575 میلیون دلار)

وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه آهن یا تراموا و اجزاء و قطعات و متفرعات آنها (2 میلیارد و 335 میلیون دلار)
سوخت های معدنی، روغن های معدنی و محصولات حاصل از تقطیر آنها، مواد قیری، موم های معدنی (1 میلیارد و 560 میلیون دلار)
پلاستیک و اشیاء ساخته شده از این مواد (1 میلیارد و 345 میلیون دلار)
چدن، آهن و فولاد (1 میلیارد و 217 میلیون دلار)
محصولات دارویی (1 میلیارد و 157 میلیون دلار)
9. آلات و دستگاه های اپتیک، عکاسی، سینماتوگرافی، سنسج، کنترل، دقت سنجی، آلات و دستگاه های طبی-جراحی، اجزاء و قطعات و متفرعات آنها (891 میلیون دلار)
سنگ فلز، جوش و خاکستر (676 میلیون دلار)

حجم کل تجارت ایران و قزاقستان در سال 2019 حدود 380 میلیون دلار بوده است.
تراز تجاری 219 میلیون دلار به نفع قزاقستان بوده است.
حجم کل تجارت قزاقستان با جهان در سال 2019 حدود 96 میلیارد دلار بوده است که سهم ایران از این تجارت 0.4 درصد است.
میزان واردات قزاقستان در سال 2019 حدود 38 میلیارد دلار بوده است که سهم ایران از این میزان 0.21 درصد است.

مسئولیت کمیسیون همکاری های مشترک تجاری و اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و قزاقستان، از طرف ایرانی **وزارت جهاد کشاورزی ایران (در حال حاضر جناب آقای خاوازی، وزیر جهاد کشاورزی)** می باشد.

تاریخ برگزاری آخرین اجلاس کمیسیون مشترک تجاری و اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و قزاقستان، 05/07/1398 بوده است.

آداب و رسوم مذاکرات تجاری در قزاقستان

جلسات کاری

جلسات کاری در قزاقستان تقریباً همیشه بیشتر از جلسات مشابه در کشورهای غربی طول می کشند. اهمیت روابط بین فردی در جامعه قزاق سبب می شود که طرف های قزاق شما تنها با کسانی وارد داد و ستد شوند که او را بشناسند و احساس کنند که به اندازه کافی احترام خود را به آنها نشان داده است. به همین دلیل سبک ارتباطی که شما با آن مواجه می شوید ممکن است غیرمستقیم تر از چیزی باشد که به آن عادت کرده اید، زیرا قزاق ها پیش از پرداختن به مسائل کاری، زمان قابل توجهی را صرف صحبت های متفرقه می کنند.

در قزاقستان، حوزه کسب و کار هم مانند یک خانواده تابع یک نظام سلسله مراتبی کاملاً منظم است. بنابراین تمامی تصمیمات توسط مدیران رده بالا و به صورت از بالا به پایین اتخاذ می شوند. بنابراین طرف های خود را برای سپردن تعهد تحت فشار قرار ندهید، مگر آنکه در حال مذاکره با مقامات ارشد شرکت یا مالک کسب و کار باشید. ممکن است طرف های قزاق در جریان مذاکره صدایشان را بالا برده و به بحث و مجادله متمایل شوند. این مسئله طبیعی است و نباید به عنوان نشانه تنفر شخصی تلقی شود. شما هم در صورت تمایل بر مواضع خود پافشاری کنید و استدلال های خودتان را هم با همان شدت و حدتی که آنها بحث می کنند مطرح نمایید. اما از بحث و جدل یا مقابله مستقیم با اظهارات کسی که از شما مقام بالاتری دارد، خودداری کنید زیرا این کار به منزله نوعی بی احترامی تلقی خواهد شد.

حتماً هنگام ورود و نیز هنگام خروج از جلسات کاری با طرف های قزاق خود دست بدهید. با اعمال حساسیت نسبت به داشتن رفتار مناسب و اشارات فرهنگی، احترام خود به طرف های کاری قزاق را نشان دهید. دعوت به صرف غذای سنتی قزاق ها را بپذیرید زیرا مهمان نوازی یکی از مهم ترین مؤلفه های فرهنگ قزاق ها است و آشنایی شخصی هرچه بیشتر با طرف ها در موفقیت تعاملات کاری نقشی بسیار مهم ایفا می کند.

تصور نکنید که مذاکرات تجاری در قزاقستان همیشه به زبان روسی که زبان غالب در محافل تجاری قزاقستان است انجام می شود. این مسئله که از کدام زبان در مذاکرات کاری استفاده شود، یک مسئله بسیار حساس سیاسی است که غالباً نیز در جامعه قزاقستان پیرامون آن بحث و تبادل نظر صورت می گیرد. همیشه پیش از آغاز جلسه از زبان مورد استفاده در جلسه مطلع شوید و محتوای مورد نظر خود را به آن زبان ترجمه کرده و یک مترجم شفاهی (دیپلمات) نیز به همراه داشته باشید.

تصور نکنید که همه قزاق ها متعلق به یک گروه مذهبی یا قومی واحد هستند، زیرا جمعیت این کشور را قزاق های بومی و نیز روس ها تشکیل می دهند. با وجود برخی حساسیت ها میان گروه های مذهبی و قومی متعدد، شهروندان قزاق افرادی نسبتاً آزاد اندیش هستند.

در قزاقستان احوال پرسشی های کاری بیشتر حالتی رسمی دارند. دست دادن به ویژه میان دو مرد شکل رایج احوال پرسشی است. اگر با گروهی از افراد ملاقات می کنید، حتماً با همه افراد دست بدهید و هنگام خروج از جلسه نیز همین کار را تکرار کنید.

در قزاقستان به کارت ویزیت اهمیت زیادی داده می شود. پس سعی کنید کارت های ویزیت مناسبی برای مبادله با طرف های قزاق همراه داشته باشید. بهتر است محتوای این کارت ها به زبان روسی و یا قزاقی نیز ترجمه شده باشد. مبادله کارت ویزیت در قزاقستان امری رایج است. در هنگام گرفتن کارت ویزیت، ادب حکم می کند که پیش از گذاشتن آن در جیب یا کیف خود، به آن نگاهی بیاندازید.

در لباس پوشیدن با رعایت احتیاط، لباس رسمی کار بپوشید. پوشیدن لباس بیش از حد غیر رسمی ممکن است از نظر میزبان نوعی توهین تلقی شود، زیرا ممکن است این تصور ایجاد شود که شما شرایط را جدی نگرفته اید.

قزاق ها در مورد استعمال نام کوچک افراد چندان سختگیری نمی کنند. استفاده از عنوان رسمی و نام خانوادگی افراد به طور کلی شیوه ای عاقلانه است، اما باید انتظار داشته باشید که در همان اوایل رابطه از شما خواسته شود نام کوچک افراد را به کار ببرید.

بسیاری از افراد در قزاقستان مسلمان هستند و معمولاً در طول روز زمانی را جهت اقامه نماز دست از کار می کشند. در دادوستد با قزاق ها به این نکته توجه داشته باشید و سعی کنید در صورت لزوم قرارهای ملاقات را پیش یا پس از اوقات نماز تنظیم نمایید.

ساختار و سلسله مراتب در شرکت های قزاق

فرهنگ کار در قزاقستان متضمن یک ساختار سلسله مراتبی منظم است که در آن مدیران خود را از گروه جدا می کنند و قدرت از بالا توزیع می شود. عموماً تنها یک تصمیم گیرنده وجود دارد و این منصب نیز در اختیار عالی ترین مقام در شرکت است. مقامات پایین تر نمایندگی شرکت در جلسات را بر عهده دارند، اما از اختیار تصمیم گیری برخوردار نیستند. تشریفات و ساختار حاکم بر احوال پرسی در قزاقستان تابعی از جایگاه افراد در جامعه است. معمولاً افرادی که در مرتبه پایین تری قرار دارند در دراز کردن دست پیشقدم می شوند و بدینوسیله احترام خود را ابراز می نمایند.

ارتباطات موثر در قزاقستان

ایجاد روابط فردی نزدیک، کلید انجام هرگونه معامله تجاری در قزاقستان است. قزاق ها ترجیح می دهند پیش از ورود به معامله با افراد و پذیرش تعهدات کاری، آنها را بشناسند. وقت گذاشتن برای صحبت کردن و آشنایی با یکدیگر به تقویت روابط کاری کمک و امکان تصمیم گیری هرچه کارآمدتر را فراهم خواهد کرد. در تشریفات اداری در قزاقستان، برخوردهای اولیه معمولاً حالتی غیررسمی دارند. دست دادن و استفاده از نام کوچک افراد به ویژه در دوره های غیررسمی خارج از محیط کار امری رایج است.

به طور سنتی جلسات کاری در قزاقستان تا حدی فاقد ساختار مشخص هستند و امکان تغییر و تنوع در آنها وجود دارد. قزاق ها شدیداً سنت گرا هستند اما به این نکته نیز واقفند که برای پیشرفت باید در برابر ایده های تازه نیز موضعی پذیرا داشته باشند. جلسات غالباً عرصه ای برای بحث و طرح ایده های جدید هستند.

قانون کار اتباع خارجی در قزاقستان

بر اساس مقررات جمهوری قزاقستان، کارگران خارجی در این کشور در موارد خاص نیاز به اخذ مجوز مناسب و ویزای کار دارند. به طور کلی در قزاقستان دو نوع مجوز کار وجود دارد: 1- اجازه اشتغال به کارگر خارجی 2- اجازه کارفرما برای جذب کارگر خارجی.

قانون کار اتباع خارجی فهرست گسترده ای از بیگانگان را که نیازی به گرفتن مجوزهای فوق ندارد را معرفی می نماید. این لیست شامل افراد دیگری هم می شود: کارگران فدراسیون روسیه و جمهوری بلاروس؛ اولین روسای شعب یا دفاتر نمایندگی اشخاص حقوقی خارجی؛

اتباع خارجی که به عنوان اولین رؤسای شعب یا دفاتر نمایندگی اشخاص حقوقی خارجی فعالیت می کنند در حقیقت افرادی هستند که برای سرمایه گذاری بیش از رقم 50 میلیون دلار آمریکا با دولت جمهوری قزاقستان قرارداد سرمایه گذاری منعقد کرده اند. این اشخاص حقوقی، افراد متقاضی در فعالیت های اولویت دار در حوزه سرمایه گذاری و نیز سرمایه گذار از طریق نهادهای سرمایه گذاری مجاز را شامل می شود.

مجوز اشتغال یک تبعه خارجی به آن دسته از کارگران خارجی که برای فعالیت در لیست تخصص های مورد نیاز اعلام آمادگی نموده اند صادر می شود. این لیست شامل 30 نوع حرفه (تخصص) از جمله در بخشی از گروه مهندسی، متخصصان در زمینه فناوری اطلاعات، حمل و نقل هوایی و فضا می باشد.

نوع دوم جواز ذکر شده در بالا به سهمیه ای اشاره دارد که به کارگران مجاز از کشورهای فدراسیون روسیه و بلاروس تخصیص می یابد.

هر دو نوع این مجوزها توسط دستگاه اجرایی محلی صادر می شود.

روال اخذ مجوزها با ضوابط صدور مجوز برای کارگران خارجی برای اشتغال و کارفرمایان برای جذب کارگران خارجی تنظیم می شود. براساس مصوبه دولت جمهوری قزاقستان به شماره 45 مورخ 13 ژانویه 2012، شرایط و روش صدور مجوز برای جذب نیروی کار خارجی به شرح ذیل می باشد:

به منظور صدور نوع مشخص مجوز، مصوبه، نیروی کار خارجی را به 4 دسته تقسیم می نماید:

طبقه 1: مدیران سازمانی و معاونان آنها؛

طبقه 2: روسای بخش های ساختاری؛

طبقه 3: متخصصان؛

طبقه 4: کارگران ماهر.

با توجه به اینکه کدام دسته از نیروی کار خارجی جذب شده به 4 طبقه فوق تعلق داشته باشد، شرایط ویژه ای که باید توسط کارفرما در رابطه با تعداد معینی از شهروندان جمهوری قزاقستان تأمین شود ابلاغ می گردد. شرایط ویژه شامل موارد زیر است:
آموزش حرفه ای و آموزش مجدد در برخی از تخصص های آموزش فنی و حرفه ای؛
آموزش؛
ایجاد مشاغل جدید .

تحقق شرایط ویژه برای کارفرمای قزاقی الزامی است. فرار از اجرای آنها توسط نیروی کار خارجی ممکن است در آینده زمینه ساز امتناع از صدور یا تمدید مجوزها باشد.

همچنین قبل از درخواست مجوز جذب نیروی کار خارجی به یک کارفرما ، رعایت موارد زیر الزامی می باشد:

اطمینان حاصل شود که تعداد کارگران خارجی که توسط کارفرمای قزاقی جذب می شوند، از 30% از کل کارمندان قزاقستانی متعلق به دسته های 1 و 2 در دسته های 1 و 2 تجاوز نکند. و در دسته های 3 و 4، 10% از کل نیروی کار تبعه قزاقی خواهد بود و نیز اطلاعات مربوط به در دسترس بودن مشاغل را به سازمان های مجاز ارسال کند. لازم به ذکر است که این اطلاعات باید حداکثر 15 روز قبل از تاریخ درخواست متقاضی ارسال شود .

همانطور که در بالا توضیح داده شد و همچنین سایر شرایطی که توسط آیین نامه تعیین شده است، چنانچه نیروی کار داخلی متخصص و دارای مدارک لازم وجود داشته باشد، هیچ تبعه خارجی در بازار کار داخلی به کار گرفته نخواهد شد. در صورت صدور مجوز، مدت زمان آن برای دسته 1 حداکثر 3 سال با امکان تمدید سالانه 12 ماهه صادر می شود. برای کارفرمایانی که صاحبان مشاغل کوچک هستند، مجوز مشخص برای دسته اول برای مدت 12 ماه با تمدید بیش از 2 بار صادر می شود. برای دسته های 2 و 3، مجوزها به مدت 12 ماه با تمدید تا 12 ماه بیشتر از 2 بار صادر می شود. برای دسته 4 مجوزها تا 12 ماه بدون حق تمدید صادر می شوند. در عمل دوره دریافت مجوز برای جذب نیروی کار خارجی 1.5 ماه است.

واقعیت های تجارت با قزاقستان

نگرش نسبت به کالاهای ایرانی

قزاقستان بازاری 17 میلیون نفری با درآمد سرانه بالغ بر 11 هزار دلار است. اگرچه درآمد سرانه این کشور در پی تضعیف پول داخلی و در پاسخ به کاهش قیمت نفت در سال های اخیر، کاهش یافته است، اما این کشور در میان سایر کشورهای آسیای مرکزی کماکان بالاترین درآمد سرانه را دارد. علاوه بر این باید توجه داشت که با وجود جهت گیری های دولت برای تنوع بخشیدن به فعالیت های اقتصادی و حرکت در مسیر صنعتی شدن، اقتصاد قزاقستان همچنان اقتصادی مصرف گرا است. بنابراین بی توجهی به بازار قزاقستان به معنای غفلت از یک بازار 17 میلیونی مصرفی با سطح درآمد و قدرت خرید بالا است.

اما ایران سهم بسیار ناچیزی در بازار قزاقستان دارد. از نگاه برخی صادرکنندگان کشور، حضور کم رنگ کالاهای ایرانی در بین هزاران کالا و برند خارجی که از دروازه های آزاد قزاقستان به داخل این کشور سرازیر می شوند، موجب شده است که مردم قزاقستان، شناخت زیادی نسبت به کالاهای ایرانی نداشته باشند. البته در گذشته ای نه چندان دور، تعداد قابل توجهی از شرکت های ایرانی در قزاقستان فعالیت می کردند و همین امر زمینه حضور پرنرنگتر کالاهای ایرانی را در بازار این کشور فراهم کرده بود. اما در یک دهه اخیر، مجموعه ای از مشکلات از قبیل نداشتن تجربه کافی، عمل نکردن بر اساس روش های علمی و نوین، نوسانات نرخ ارز و همچنین بی ثباتی قوانین در اقتصاد داخلی ایران موجب حذف تدریجی این شرکت ها و به دنبال آن حذف کالاهای ایرانی از بازار قزاقستان شد.

با این حال بنابه نظر برخی صادرکنندگان کشور، به رغم آشنایی کم مصرف کنندگان قزاقستان با محصولات ایرانی، نگرش بازار قزاقستان به کالاهای ایرانی موجود در این کشور مثبت است و مصرف کنندگان در بسیاری موارد، کالای ایرانی را به نمونه های مشابه چینی که عموماً از کیفیت پایین تری برخوردار بوده و متناسب با نیازهای طبقات کم درآمد روانه بازار شده است، ترجیح می دهند.

در مجموع و در مقایسه با اتباع دیگر کشورهای آسیای مرکزی، رابطه قزاقستانی ها با ایرانی ها دوستانه تر است. بنابه اظهارات برخی سرمایه گذاران و بازرگانان ایرانی فعال در قزاقستان، مردم این کشور ترجیح می دهند به جای چینی ها یا پاکستانی ها، منازل خود را به ایرانی ها اجاره دهند. آنها تلقی مثبتی از ایرانیان دارند و کشور ایران را در تولید محصولات شیمیایی، نفت و گاز متخصص می دانند. وجود اشتراکات و پیوندهای تاریخی و فرهنگی بین ایران و قزاقستان نیز زمینه مناسبی برای گسترش مناسبات تجاری دو کشور فراهم کرده است.

قزاقستانی ها مردمانی مهمان نوازند. در این کشور پذیرایی از مهمان با چای و نان مرسوم است. آنها هنگام صرف چای آن را در پیاله های کوچک و به مقدار کم می ریزند تا بتوانند در دفعات متعدد با چای از مهمان پذیرایی کنند. مهمانی ها در فرهنگ مردم قزاقستان منسبت های اجتماعی تلقی می شوند که نباید با عجله برگزار شود. بنابراین لازم است هنگام رفتن به مهمانی از داشتن زمان کافی مطمئن شوید. در صورت دعوت شدن به منزل یک قزاقستانی باید به خاطر داشت که هدیه بردن در مهمانی ها بسیار مرسوم است. این هدیه می تواند هر چیزی اعم از انواع کیم، شیرینی یا خشکبار باشد.

به طور کلی قزاقستانی ها ترجیح می دهند در مذاکرات خود صریح و بدون تعارف درباره مسائل صحبت کنند. آنها نسبت به همسایگان جنوبی خود برخورد سرد و خشکتری دارند که این مساله در مناطق شمالی قزاقستان شدت بیشتری دارد. با این وجود ملاقات های کاری اغلب با برخوردی محترمانه، حرفه ای و توأم با صمیمیت همراه است.

قدرت خرید در مناطق مختلف قزاقستان

مناطق مختلف قزاقستان را می توان از منظر تولید ناخالص سرانه در پنج گروه طبقه بندی کرد. استان آتیرائو به عنوان یک منطقه نفتی و شهرهای آلماتی و آستانه به عنوان مهم ترین شهرهای قزاقستان که ساخت و ساز زیادی در آنها انجام می گیرد، از بیشترین تولید ناخالص سرانه برخوردارند. در این مناطق کیفیت کالا اهمیت بیشتری دارد. در این مناطق مردم حاضرند برای دریافت کیفیت بالاتر، پول بیشتری بپردازند.

استان های مانگستاو، قزاقستان غربی، پاولودار، آکتوبه و کاراگاندا نیز که تولیدکننده و فرآوری کننده هیدروکربن ها و منابع معدنی هستند، تولید سرانه ای بیش از تولید سرانه کشور دارند. بنابراین در مجموع ساکنین مناطق یاد شده از قدرت خرید بالاتری نسبت به سایر مناطق برخوردار هستند.

در استان های کزپل اوردا و قزاقستان شرقی، بخش صنعت پیشرو است. تولید ناخالص سرانه این دو استان کمی پایین تر از تولید ناخالص سرانه کل کشور است.

گروه چهارم، سه استان شمالی یعنی کوستانای، قزاقستان شمالی و آکمول را شامل می شود که نقش مهمی در تولید محصولات کشاورزی به ویژه غلات داشته و در تولید محصولات معدنی نیز فعال هستند.

مناطق گروه پنجم مناطقی هستند که از نظر توسعه صنعتی ضعیف بوده و بیشتر بر کشاورزی تمرکز دارند. جمعیت زیاد این نواحی نیز در پایین بودن درآمد سرانه آنها تاثیرگذار بوده است. این مناطق شامل استان آلماتی (به جز شهر آلماتی، ژامبیل و قزاقستان جنوبی می باشد. بنابراین در این نواحی کالاهایی مورد توجه هستند که از قیمت پایین تر و البته کیفیت قابل قبول برخوردار باشند.

راهبردهای ورود به بازار قزاقستان

منظور از راهبردهای ورود به بازار، روش های مختلف رساندن کالا به بازار هدف و توزیع آن در میان مصرف کنندگان است. اگرچه آمار و گزارش های موجود در برخی پایگاه های اینترنتی می تواند اطلاعات نسبی در خصوص کالاهای مشابه موجود در بازار قزاقستان را ارائه کند اما با توجه به ماهیت پویای بازارها و تغییرات دائمی آنها، برای کسب اطلاعات در خصوص قیمت و ویژگی های نمونه های موجود در بازار، تماس با تجار و فعالان اقتصادی ایرانی مقیم قزاقستان و یا استعلام قیمت از توزیع کنندگان کالا در قزاقستان توصیه می شود.

به اعتقاد صادرکنندگان ایرانی، حضور مستقیم در کشور قزاقستان و یا همکاری با یک شریک مطمئن ایرانی یا قزاقستانی در داخل این کشور، راهبرد مناسبی برای ورود به این بازار است که هم هزینه های کسب اطلاعات را کاهش می دهد و هم بازاریابی و فروش را تسهیل می کند.

در قزاقستان، دولت نیز خریداری عمده برای بسیاری از کالاهاست. بنابراین فروش به دولت نیز یکی دیگر از راه های ورود به بازار این کشور محسوب می شود. وزارت دارایی سیاست های خرید را تدوین می کند و کمیته مسئول کنترل مالی و خرید دولتی مسئول اجرای قوانین و مقررات است. خرید دولت از طریق مناقصات رسمی که توسط سازمان های دولتی در سایت مناقصات اعلام می شود، صورت می گیرد. تنها شرکت های محلی که در قزاقستان به فعالیت تولیدی مشغول هستند، اجازه شرکت در مناقصات دولتی را دارند. شرکت های خارجی در دو صورت امکان حضور در مناقصات دولتی را پیدا می کنند. مورد اول به کالاهایی مربوط می شود که در قزاقستان تولید نمی شوند و مورد دوم مناقصات سرمایه گذاری همانند پروژه های زیربنایی و راه سازی است.

انتخاب نام تجاری و تبلیغات

در ورود به بازاری با تقاضای پایدار، معرفی صحیح کالا اهمیت زیادی دارد. اکثر مردم قزاقستان به نام های تجاری کالاهای مصرفی توجه می کنند. این مصرف کنندگان هنگام خرید کالا، به نام های تجاری که به تولید کالاهای باکیفیت شهره هستند، بسیار اهمیت می دهند و حاضرند در مقایسه با سایر کالاها، قیمت بیشتری را برای این کالاها بپردازند. در انتخاب یک نام تجاری باید توجه کرد که نام تجاری انتخاب شده در زبان قزاقی به چه معناست. نام های تجاری آشنا و پرمعنا در زبان فارسی، لزوماً برای بازار قزاقستان مناسب نیستند. به گفته فعالان اقتصادی ایرانی، در کشور قزاقستان استفاده از کلمه «نور» در انتخاب نام ها بسیار متداول است و ترکیب های اسمی که کلمه نور را شامل می شوند، در نزد مردم جذابیت دارند.

آگاهی از علایق مردم و نمادهای ملی برای ساخت یک تیزر تبلیغاتی موثر بسیار اهمیت دارد. در این خصوص باید اشاره کرد که رنگ پرچم قزاقستان (آبی، زرد یا طلایی) رنگ مورد علاقه قزاقستانی ها و پرنده مورد علاقه آنها عقاب است. ورزش مورد علاقه مردم قزاقستان بوکس و سوارکاری است. به علاوه مردم این کشور از موسیقی هایی با ریتم تند لذت می برند. از آنجا که به لحاظ تاریخی قزاقستانی ها مردمی کوچ نشین بوده اند، استفاده از عناصر مرتبط با کشاورزی، درخت و یا سبزه برای آنها چندان جذاب نیست. تبلیغات الکل، شیر خشک، محصولات دارویی، خدمات پزشکی و کالاهایی که در داخل کشور تایید نشده است، ممنوع است. تبلیغ تنباکو نیز تنها به صورت چاپی مجاز است.

مجوزها، بسته بندی و برچسب گذاری کالا

پیش از صادرات کالا به قزاقستان لازم است اطلاعات شرکت های تولیدکننده و همچنین نام تجاری کالاهایی که با بدن انسان در تماس هستند از قبیل مواد خوراکی، مواد بهداشتی، لباس، رنگ های ساختمانی و لوازم آرایشی به ثبت برسد. در فرآیند ثبت کالا، یک کد تخصصی به کالا تعلق می گیرد. برای ثبت کالاها ابتدا باید مدارک شرکت صادرکننده به زبان روسی ترجمه شود و در قزاقستان به ثبت برسد.

در مقام مقایسه باید گفت در ایران بررسی کالا توسط اداره استاندارد به شکل دقیق تری انجام می شود و حساسیت قزاقستان نسبت به کالاهای وارداتی کمتر از ایران است. بنابراین ثبت کالا نیز در این کشور راحت تر است. همانطور که قبلاً اشاره شد، بازار قزاقستان بازاری آزاد است و همین امر موجب شده تا از یک سو برندهای خارجی زیادی در این بازار حضور یابند و از سوی دیگر سلیقه مصرف کنندگان به سمت بسته بندی های مناسب متمایل شود. به عنوان یک اصل بازاریابی اگر صادرکننده کالایی با کیفیت و بسته بندی مناسب ارائه دهد، در بلندمدت بیشتر مورد استقبال قرار می گیرد. نوع بسته بندی با توجه به ماهیت کالاها متفاوت است اما مردم قزاقستان بیشتر ترجیح می دهند کالاهایی را خریداری کنند که دارای بسته بندی شفاف بوده و محتویات آن از روی بسته بندی تا حدی قابل تشخیص باشد.

لازم است کالاها به دو زبان قزاقی و روسی برچسب گذاری شده و یک برچسب به زبان قزاقی در قسمت بالای بسته بندی نصب شود. برچسب ها باید جزئیاتی شامل نام کالاها، کشور مبدا، تولیدکننده و برای مواد غذایی، تاریخ تولید و انقضاء، دستورالعمل نگهداری و ذخیره سازی و اطلاعات ارزش غذایی را در برگیرد.

سیستم بانکی و انتقال پول

بانک های قزاقستان روابط خوبی با بانک های اروپایی و بانک های ایالات متحده آمریکا دارند. نقل و انتقال پول بین این بانک ها به راحتی انجام می شود ولی متأسفانه ارتباط بانکی از این طریق بین ایران و قزاقستان به دلیل تحریم ها میسر نیست. بنابراین در حال حاضر برای انتقال پول نیاز به وجود واسطه است. وجود صرافی ها در قزاقستان می تواند موجب سهولت در انجام مبادلات ارزی شود.

حمل و نقل کالاها

در حمل و نقل کالاها، مدیریت زمان از نقطه نظر کاهش در هزینه ها و نیز حفظ کیفیت کالاها اهمیت زیادی دارد. حمل کالا به مقصد قزاقستان از چهار طریق صورت می گیرد: خطوط ریلی، خطوط جاده ای، مسیر دریایی و مسیر هوایی.

از آنجا که حمل و نقل ریلی در ایران گران تر از حمل و نقل جاده ای است، معمول است ابتدا محموله مورد نظر از سایر استان های کشور تا استان خراسان رضوی از طریق جاده حمل شده و پس از آن از طریق راه آهن ارسال شود. البته بارهای گران قیمت و فسادپذیر باید بوسیله ماشین یا هواپیما حمل شوند تا سریع تر به مقصد برسند. حمل و نقل بار از ایران به قزاقستان از دو مسیر ریلی سرخس تا شیمکنت در جنوب قزاقستان و گرگان تا جنوب غربی قزاقستان صورت می گیرد. احداث راه آهن ترکمنستان، باعث حذف کشور ازبکستان از میانه ارتباط ایران و قزاقستان شده است.

حمل و نقل جاده ای در قزاقستان با آنچه در ایران موجود است، تفاوت دارد. در ایران شرکت های حمل و نقل بسیاری در زمینه حمل جاده ای کالاها فعال هستند. درحالیکه در قزاقستان این تعداد محدود به تعداد انگشتان دو دست است و رانندگان شخصی نیز خود مستقلاً به حمل بار مبادرت می ورزند.

مسیر دریایی از بندر امیرآباد به بندر آکتائو می رسد. اگر مقصد کالا غرب قزاقستان باشد، بهتر است بار از این مسیر ارسال شود.

فرصت های سرمایه گذاری در قزاقستان

قزاقستان سرزمین فرصت هاست. وجود زمین و منابع معدنی فراوان در کنار پایین بودن سطح مهارت و کمبود نیروی کار متخصص باعث شده که در سال های اخیر دولت نگاه ویژه ای به سرمایه گذاری داشته باشد و تلاش خود را بر جذب سرمایه های خارجی متمرکز کند.

زمینه سرمایه گذاری در قزاقستان به ویژه در بخش کشاورزی به طور قابل قبولی فراهم شده است. با توجه به کمبود آب در ایران و در نظر داشتن اینکه میانگین نزولات جوی سالانه در قزاقستان در حدود 700 میلیمتر است، و همچنین وجود زمین های کشاورزی بسیار گسترده در قزاقستان و توجه به اینکه آب و هوای این کشور برای کاشت محصولات مانند گندم، جو، دانه کتان و آفتابگردان در نیمه اول سال بسیار مساعد است، کشت فراسرزمینی کاملاً موجه می نماید. از طرفی دولت قزاقستان برای سرمایه گذاری در بخش کشاورزی یارانه نیز پرداخت می کند. برای مثال این یارانه به کشت چغندر پرداخت می گردد.

در بخش دامداری نیز هزینه نگهداری دام در قزاقستان نسبت به ایران به مراتب پایین تر است و سرمایه گذاری در این بخش می تواند ارزش افزوده زیادی برای سرمایه گذار ایجاد کند. در قزاقستان دامداری صنعتی با تعداد دام بالاتر از هزار راس به ندرت یافت می شود. علاوه بر این، به ازای هر کیلو گوشت تولید شده از طریق دامداری، به تولیدکننده از طرف دولت یارانه پرداخت می شود. در قزاقستان قیمت خوراک دام به طور میانگین، یک چهارم ایران است.

همانند پرورش دام و طیور، تولید محصولات گلخانه ای هم از پتانسیل قابل توجهی برخوردار است. به عنوان مثال روسیه برای تولید محصولاتی که پرورش آن در این کشور به دلیل برودت شدید هوا امکان پذیر نیست، در شهر شیمکنت قزاقستان گلخانه احداث کرده است. با توجه به اینکه ایران نیز در تولید محصولات گلخانه ای از دانش و پتانسیل کافی برخوردار است، راه اندازی گلخانه ها از زمینه های مناسب سرمایه گذاری در قزاقستان محسوب می شود.

ورود به بازار خدمات فنی و مهندسی کمی مشکل است. شرکت های روسی در ارائه این خدمات تقریباً پیشتراز هستند بطوریکه اصطلاحات روسی نیز در این حیطه بسیار جا افتاده است.

فرصت های تجاری در قزاقستان

بررسی توانمندی ها و نیازهای دو کشور ایران و قزاقستان در زمینه اقتصادی و مقایسه آن با یکدیگر، فعالین اقتصادی را به درک صحیح تر از فرصت های تجاری موجود میان دو کشور رهنمون می سازد. یکی از مهم ترین این فرصت ها استفاده از مزیت نسبی تولید گندم در قزاقستان است. پیش از این بیان شد که قزاقستان با توجه به منابع آبی مناسب و هزینه های تولید پایین تر، در تولید گندم و سایر غلات مزیت دارد. برخلاف غلات، تولید انواع میوه ها همانند انگور تازه، هلو و شلیل، انواع صیفی جات و سبزیجات همانند گوجه فرنگی، انواع کلم، خیار، پیاز، موسیر و فلفل در قزاقستان کافی نبوده و این کشور واردکننده این محصولات خوراکی است.

در میان سایر محصولات کشاورزی، گل رز واردات قابل توجهی دارد. تقاضای این گل در مناسبت هایی همچون روز زن، ولنتاین و جشن های سال نو به شدت افزایش می یابد و این نیاز عمدتاً از طریق واردات تامین می شود.

بیشترین نیازهای وارداتی قزاقستان در گروه مواد غذایی شامل قطعات منجمد مرغ، شکر خام، شکلات و فرآورده های گوناگون از کاکائو، شیرینی و بیسکویت، قند و شکر تصفیه شده، شیر خشک، سوسیس و فرآورده های مشابه است.

بازار دارو نیز در قزاقستان به عنوان یک بازار بزرگ، فرصت های تجاری قابل توجهی را پیش روی بازرگانان قرار داده است. هرچند در این بازار کشورهای آلمان، فرانسه، هند و روسیه و سایر کشورهای پیشرفته اروپایی حضور پررنگی دارند، اما تمرکز پایین این بازار از امکان حضور سایر کشورها حکایت دارد.

در بسیاری از مناطق قزاقستان به ویژه در جنوب این کشور کشاورزی رواج دارد. قزاقستان در این بخش واردکننده انواع علف کاش، کود و ماشین آلات کشاورزی است. بازار انواع علف کاش ها در این کشور در زمره بازارهای رقابتی بوده و ورود به آن به نسبت ساده می باشد. قزاقستان در زمینه کود و ترکیبات ازت به عنوان یکی از مواد اولیه کشاورزی، وابسته به واردات است. بنابراین با توجه به صادرات 800 میلیون دلاری انواع کود از ایران، کشور ما می تواند به یکی از صادرکنندگان کود به قزاقستان تبدیل شود.

فرسودگی ماشین آلات در بخش کشاورزی و تولید داخلی ناچیز آنها، فرصت های تجاری مناسبی برای صادرات انواع ماشین آلات همانند کمباین و تراکتور، ماشین بذرپاش پنوماتیک، ماشین درو، سم پاش، تکنولوژی های مرتبط با خشک و تمیز کردن غلات، تجهیزات ذخیره سازی غلات و سیستم های کنترل کیفیت ذخیره سازی، تکنولوژی های صرفه جویی در آب، خدمات طراحی و مهندسی برای مجتمع های خوراک دام و امکانات فرآوری در مزرعه را پیش روی فعالان اقتصادی قرار می دهد.

با توجه به تولید اندک کفش در قزاقستان، تقریباً تمام نیاز این کشور از طریق واردات تامین می شود. از این رو بازار کفش یکی از فرصت های تجاری جذاب در قزاقستان محسوب می شود.

مواد پلاستیکی اولیه، محصولات پلاستیکی و محصولات لاستیکی از جمله موادی هستند که کاربرد بسیار وسیعی دارند. در سال های اخیر قزاقستان در گروه مواد پلاستیکی اولیه، لاستیک مصنوعی و محصولات آن واردات قابل توجهی داشته است.

تولید داخلی بسیار کم انواع میلمان و سرویس خواب در قزاقستان و کیفیت پایین آنها باعث شده که این کشور عمده نیاز خود را از طریق واردات تامین کند. در این بازار نیز با توجه به توانایی تولیدکنندگان کشور در تولید محصولات منطبق با مد روز و کیفیت قابل قبول، فرصت های مناسبی برای گسترش بازار وجود دارد.