

صادرات خرما ایران به هند بزرگترین واردکننده خاورمیانه

در این مقاله قصد داریم در خصوص ظرفیتهای صادراتی خرما ایران و بزرگ ترین وارد کننده خاورمیانه یعنی کشور هند صحبت کنیم.

صادرات خرما ایران به هند

عمده کالاهای صادراتی کشور هندوستان در سالهای اخیر عبارت است از: مروارید، سنگهای قیمتی و نیمه قیمتی و جواهرات 16 درصد، سوختههای معدنی، روغنهای، مومها و مواد قیر 12 درصد، وسایل نقلیه، قطعات و لوازم جانبی 5 درصد، راکتورهای هسته ای، بویلرها، ماشین آلات و تجهیزات مکانیکی 5 درصد، محصولات دارویی 5 درصد، مواد شیمیایی آلی 4 درصد.

صادرات هندوستان سالیانه بین 265 تا 290 میلیارد دلار است.

شرکای اصلی صادرات هند عبارت اند از: ایالات متحده با 15 درصد، امارات متحده عربی با 11 درصد، هنگ کنگ با 5 درصد، چین 4 درصد، سنگاپور 4 درصد و بریتانیا با 3 درصد.

واردات اصلی هند شامل: سوخت معدنی، روغن و موم و مواد قیر 27 درصد، مروارید، سنگهای قیمتی و نیمه قیمتی و جواهرات 14 درصد، ماشین آلات و تجهیزات الکتریکی 10 درصد، راکتورهای هسته ای، بویلرها، ماشین آلات و تجهیزات مکانیکی 8 درصد و مواد شیمیایی آلی با 4 درصد می باشد.

شرکای اصلی واردات هند عبارت اند از: چین با 16 درصد، ایالات متحده با 6 درصد، امارات متحده عربی 6 درصد، عربستان سعودی 5 درصد و سوئیس با 5 درصد.

خرما با 0/1 درصد بیست و سومین کالای وارداتی هندوستان است؛ ارزش واردات خرما در هندوستان حدود 220 تا 250 میلیون دلار در سال است .

هند بزرگترین وارد کننده خاورمیانه

هندوستان بزرگ ترین وارد کننده خرما در خاورمیانه و جهان است؛ در سال 2020 به دلیل پاندومی کرونا واردات خرما در هندوستان به 218 میلیون دلار کاهش یافت.

هند سال 2020 حدود 218 میلیون دلار واردات خرما داشته است و کشور ما بعد از عراق و امارات سومین صادر کننده این محصول به هند است.

مجموع صادرات مستقیم خرماي کشور ما به هند در سال 2020 و 2019 بر اساس داده های وزارت بازرگانی هند به 28 میلیون دلار رسیده است.

عراق با 62 میلیون دلار و امارات با 58 میلیون دلار در مقامهای اول و دوم قرار گرفته اند؛ همچنین کشورهای عمان و عربستان به ترتیب با صادرات میزان 13 میلیون دلار و 6 میلیون دلار در رتبه های چهارم و پنجم قرار دارند.

هندوستان علاوه بر واردات خرما اقدام به صادرات مجدد این کالا نیز می کند.

نکته جالب این است که قیمت خرما صادراتی هندوستان با اقداماتی که در هند روی آنها انجام و طبق رسوم آسیای جنوب شرقی بسته بندی می شود تا 8 برابر قیمت خریداری شده از مصر، تونس، عراق، عربستان و ایران به سایر بازارها فروخته می شود.

تعداد 81 کشور و منطقه وجود دارند که به طور فعال خرما را از هند وارد می کنند.

پنج شریک تجاری برتر هند که خرما را از صادر کنندگان هندی وارد می کنند در جدول ذکر شده اند.

ایالت‌های وارد کننده عمده خرما در هندوستان

ایالت های وارد کننده عمده خرما در هندوستان عبارت اند از: ماهاراشترای هند بیشترین سهم را در واردات خرما از آن خود کرده است؛ استفاده از خرما در این استان به خصوص در ایام ماه مبارک رمضان و در میان جامعه مسلمانان آن ایالت که حدود 12 درصد از جمعیت 123 میلیونی ماهاراشترا را در خود جای داده بسیار می باشد.

ایالت گجرات هند که حدود 10 درصد جمعیت 60 میلیونی آن مسلمان هستند نیز از طریق بندر موندرا واردات خرما را انجام می دهد و به دلیل وجود تعداد زیادی مسلمان در آن ایالت خرما از استقبال خوبی برخوردار است.

خرمای وارداتی در پرجمعیت ترین ایالت هند یعنی اوتار پرداش با جمعیت حدود 200 میلیون که ده درصد از آن را مسلمانان تشکیل می دهند بازار بسیار خوبی دارد.

بر این اساس نیاز است تا کل بازار هند از شمال تا جنوب و از مشرق تا مغرب مورد توجه صادر کنندگان ایرانی محصول خرما قرار گیرد که در همین رابطه پیشنهاد می گردد تجار و صادر کنندگان خرما به ایالت‌های شرقی هند از جمله بنگال غربی که جمعیت مسلمان و از قضا ایرانیان بسیاری را نیز در خود جای داده است توجه ویژه ای داشته باشند.

در مناطق شمالی هند در کشمیر زمان سرد شدن هوا نیاز به مصرف خرما بیشتر احساس می شود، بنابراین تجار به این مناطق نیز توجه کنند و در صورت مقرون به صرفه بودن ارسال محموله ها به لحاظ هزینه های بارگیری و حمل کالای خود را به آن مناطق در بندر کلکته ارسال کنند.

شرکتهای خارجی برای انجام امور صادرات و واردات محصولات کشاورزی حتما باید مجوز کلی و خاصی را از بانک مرکزی هند دریافت کنند.

اگر یک شرکت خارجی یا خصوصی تمایلی به راه اندازی کسب و کار با شرکای هندی نداشته باشد باید این فعالیتها را با رابط طراحی و شعبه در هند انجام دهد.

برای تقاضای چنین دفاتری باید تقاضانامه خود را به بانک مرکزی هندوستان یا همان RBI ارائه دهند.

در ضمن اینگونه شرکتها باید دفاتر راه اندازی شده خود را ظرف مدت 30 روز پس از راه اندازی آن واحد تجاری در دفتر ثبت اسناد شرکتها به ثبت برسانند.

راه اندازی دفتر و مهم ترین بخشهای سرمایه گذاری در هند

اتباع خارجی که قصد تاسیس شرکت در هند برای واردات و صادرات خرما و سایر کالاها دارند باید به موارد زیر توجه کنند:

1. نباید از منابع خصوصی زمین بگیرند.

2. برخورد مناسب با نیروی کار محلی به دلیل ممنوعیت اخراج کارکنان در هند

3. جدی گرفتن مخالفان به ویژه سیاستمداران و ساکنان محلی

4. شناسایی تصمیم گیرنده های مناسب

5. زیرساختهای فیزیکی

6. انعطاف پذیری و حمایت دولت ایالتی

7. وضعیت قوانین و مقررات آن کشور

8. هزینه و امکان دسترسی به منبع انرژی

9. نزدیکی به موانع و بازارها

10. هزینه و دستیابی به نیروی کار

هنگامی که قصد سرمایه گذاری در کشوری را دارید، آن هم کشوری مانند هند با این اقتصاد نو ظهور، باید اطلاعات کافی

در رابطه با شاخصه های اصلی سرمایه گذاری در آن کشور را داشته باشید.

این شاخصه ها شامل ثبات سیاسی، اقتصادی، سطح توسعه، نیروی کار، اندازه بازار، دسترسی به مواد اولیه و قوانین مالیاتی

می باشد.

هند یکی از اعضای اصلی گروه اقتصادی نو ظهور موسوم به بریکس است؛ از دیگر کشورهای عضو این گروه برزیل، روسیه، چین و آفریقای جنوبی می باشند.

موقعیت خرماي ايران در بازار هندوستان

هندوستان با داشتن بیش از 200 میلیون نفر مسلمان یکی از بازارهای مصرف عمده خرما در قاره آسیا می باشد. یکی از بارزترین پتانسیلهای صادرات خرما به هند، در ماه مبارک رمضان می باشد؛ شهر بمبئی به تنهایی 25 میلیون جمعیت دارد که نشان می دهد هندوستان چه ظرفیت بالایی برای واردات خرما از ایران دارد.

شناخت بسیار خوب هندیها از خرماي ايران، کیفیت خرماي تولیدی توسط ایران، شهرت جهانی خرماي ايران و نزدیکی مسافت دریایی نقش مهمی در امر صادرات خرما به هند دارد.

از مهم ترین خرماهای صادراتی ایران به هند می توان به خرماي مضافتی، خرماي زاهدی و خرماي شاهانی اشاره کرد.

در این میان خرماي پیارم دارای کمترین میزان صادرات خرما به هند می باشد.

به دلیل درآمد پایین مردم هندوستان و استفاده از خرما به عنوان غذا، خرماي شاهانی به علت ارزان بودن بازار بسیار خوبی در هندوستان دارد.

کشور امارات و شهر دبى پایتخت خرماي جهان می باشد؛ بسیاری از تاجران و شرکتهای خارجی برای خرید انواع خرما و همچنین دیدارهای تجاری در زمینه صادرات و واردات خرما به کشورهای مختلف، در دبى با یکدیگر دیدار می کنند.

بسیاری از خریداران خرمای ایران به دلیل شرایط خاص تجارت با ایران ترجیح می دهند خرمای ایرانی را در دبی تهیه کنند. کلیه صادر کنندگان ایرانی خرما که توانسته اند در دبی دفتری داشته باشند، تقریباً موفقیت خود را تضمین کرده اند. دلایل موفقیت سایر کشورها در بازار خرمای هندوستان به شرح زیر است.

1. بسته بندی با رعایت کلیه موازین صادراتی
2. داشتن کلیه مجوزهای ملی و بین المللی و نشان حلال
3. ارائه طرحهای جدید بسته بندی
4. مجهز بودن به دستگاه های شرینگ و وکیوم محصولات
5. دارا بودن گواهی BRC که مجوز خرده فروشی در انگلستان است.
6. دارا بودن گواهی نامه بین المللی ایزو معتبر
7. داشتن 12 استاندارد ملی
8. دارا بودن تمامی استانداردهای بهداشت
9. مجهز بودن به سردخانه های اختصاصی
10. تضمین کیفیت محصولات
11. قابلیت ارسال سفارش در مقیاس زیاد
12. دارا بودن مجوز رسمی از وزارت صنعت و تجارت کشور مبدا
13. حمل و ارسال در کمترین زمان ممکن

توجه به بسته بندی متنوع و جذاب با در نظر گرفتن مسائل بهداشتی و اخذ مجوزهای لازم از سازمان **if India: Authority FSSAI Food Standard and Safety**، در کنار توجه به ملاحظات فنی در عقد قرارداد با اخذ مشاوره از فعالان حقوقی پیشنهاد می گردد.

بهتر است تنوع بسته بسته به گونه ای باشد تا اقشار جامعه هدف با درآمدهای متوسط و یا پایین بتوانند از عهده خرید آن برآمده و از طرفی جذابیت بسته بندی محصول به گونه ای باشد که اقشار با درآمد بالا را ترغیب به خرید محصول نماید که برای این مهم به مشورت و اخذ راهنمایی از شرکتهای داخلی که در صنعت تبلیغ و بسته بندی فعال هستند نیاز است.