



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

Iran Chamber of Commerce, Industries, Mines & Agriculture

تاریخ: ۱۴۰۰/۰۲/۲۲

شماره: ۱۴/۱۴۰۲/ص

پیوست: دارد

اتوماسیون اداری

باسمه تعالی

سال تولید؛ پشتیبانی‌ها، مانع‌زدایی‌ها

رؤسای محترم تشکلهای اقتصادی و وابسته به اتاق ایران

با سلام؛

احتراماً طبق اطلاع دریافتی از معاونت محترم بین الملل اتاق ایران، گزارش تهیه شده در نمایندگی جمهوری اسلامی ایران در حراره (زیمباوه) با موضوع "صادرات مواد پتروشیمی به زیمبابوه"، به پیوست جهت استحضار ایفاد می‌گردد. خواهشمند است دستور فرمایید مراتب به نحو مقتضی به اعضای محترم آن تشکل اطلاع رسانی گردد و از نتیجه اقدامات معاونت بین الملل اتاق ایران را مطلع نمایند.

مظفر علیخانی

معاون استان‌ها و تشکلهای

بدون مهر برجسته فاقد اعتبار می‌باشد

تهران، کدپستی ۱۵۸۳۶۴۸۴۹۹، خیابان طالقانی، نبش خیابان شهید موسوی (فرصت)، شماره ۱۷۵، صندوق پستی ۴۶۷۱-۱۵۸۷۵

تلفن: ۸۵۷۳۰۰۰۰ فکس: ۸۵۷۳۳۳۳۳ email: info@iccima.ir www.iccima.ir

متن :

احتراما به آگاهی می رساند، چندی پیش در پی رایزنی های مستمر سفارت به منظور صادرات محصولات پتروشیمی به زیمبابوه، یکی از شرکت های بزرگ این

کشور به نام پروپلاستیک برای واردات این گونه محصولات از ایران اعلام آمادگی کرد و با هماهنگی های صورت گرفته با یک شرکت پتروشیمی ایرانی به نام

آریانا پتروگاز مرتبط شد و جلساتی نیز به صورت مجازی میان مدیران دو شرکت برگزار گردید و طرفین راه های همکاری متقابل را بررسی کردند. شرکت

پروپلاستیک زیمبابوه که مجموعه ای بزرگ و تولید کننده لوله و اتصالات لوله یو پی وی سی است، خواهان واردات محصولات پتروشیمی مورد نیاز خود از

ایران بود و طرف ایرانی وعده داد که نیازهای این شرکت را تأمین کند. این در حالی است که شرکت پروپلاستیک در حال حاضر محصولات مورد نیاز خود را از

شرکت ساسول در افریقای جنوبی و شرکت سایبک در عربستان تأمین می کند اما خواستار آن هستند که با توجه به افزایش ظرفیت و لزوم تنوع شرکت های

وارد کننده، با طرف یا طرفین ایرانی نیز کار کنند.

با این حال آخرین برآوردها از روند مذاکرات نشان می دهد که تعاملات دو شرکت تاکنون به نتیجه مشخصی نرسیده است. یکی از مشکلاتی که مانع

همکاری دو شرکت شده، محدودیت های شرکت آریانا پتروگاز برای ارائه محصولات به آفریقا بوده است. ظاهرا با توجه به شرایط داخلی، شرکت های

پتروشیمی تنها می بایست محصولات پلیمری خود را به مقاصد خاصی نظیر ترکیه، عراق و چین صادر نمایند و همین محدودیت، مانع کار با طرف آفریقایی

شده است.

مشکل دیگری که در تعامل میان دو شرکت وجود داشت، قیمت بالای ارائه شده توسط شرکت

آریانا پتروگاز بود که قیمت رقابتی محسوب نمی شد و

شرکت پروپلاستیک زیمبابوه ای می توانست همین محصولات را با قیمت هایی به مراتب پایین تر تهیه کند. به گفته شرکت آریانا پتروگاز، قیمت های پایه ای

که توسط این شرکت ارائه شده کاملا منطقی بوده اما موضوعاتی نظیر لجستیک و حمل و نقل دریایی سبب شده که قیمت نهایی بالاتر از قیمتی که خریدار

تمایل داشته محاسبه شود. همین موضوع عملا تعاملات را با مشکل مواجه کرده است.

با این حال شرکت اریانا پتروکار امیدوار است که در اواخر آوریل و یا اوایل می سال جاری بتواند

پیشنهادات جدیدی به شرکت زیمبابوه ای ارائه کند.

هرچند که پیشنهاد جدید نیز ممکن است کمک چندانی نکند و عرضه محصولات پتروشیمی از کشورمان به مقصد زیمبابوه به واسطه هزینه بالای حمل و نقل

کماکان فاقد منطق اقتصادی باشد.

ملاحظه و پیگیری:

ارزیابی های انجام شده نشان می دهد که شرکت پروپلاستیک زیمبابوه برای همکاری و واردات محصولات و مواد خام پتروشیمی از ایران بسیار جدی است و به مواد پتروشیمی تولید ایران نیاز مبرم دارد و آماده می باشد که در اولین فرصت با شرکت های ایرانی همکاری کند.