

بررسی فرصت های تجاری ایران و قطر



اتاق بازرگانی صنایع معادن و کشاورزی کرمان



مجری: شرکت مدیریت صادرات آلتجارت بین الملل امین

ناظر: رییس کمیسیون پژوهش و سرمایه گذاری اتاق بازرگانی ایران و قطر

جناب آقای محمد آیت اللهی موسوی

تیرماه ۹۸

فهرست

۴.....	چکیده مدیریتی.....
۵.....	۱-شناخت محیطی بازار.....
۵.....	۱-۱) شرایط سیاسی، اجتماعی و اقتصادی کشور قطر و روابط آن با ایران.....
۸.....	۱-۲) ارزیابی قوانین تجاری ایران و قطر.....
۱۳.....	۱-۳) اطلاعات گمرکی (حجم واردات و صادرات).....
۳۵.....	۲- هزینه زندگی در دوحه.....
۳۹.....	۱-۲) مقررات سرمایه گذاری برای خارجی ها.....
۴۳.....	۲-۲) نحوه محاسبات قیمت، اینکوترمز و قوانین بانکی.....
۴۴.....	۳-۲) عادت خرید مردم قطر.....
۵۰.....	۳- تمرکز بر تشخیص نوع فروشگاه و سطح درآمدی توده مردم با توجه به بازی های ۲۰۲۲.....
۵۴.....	۴-بررسی مدل کار کشورهای دیگر در قطر و سیاست های کشور رقیب در بازار قطر.....
۵۵.....	۴-۱) سهم بازار رقبا در کشور قطر با توجه به اطلاعات گمرک قطر.....
۵۵.....	۴-۲) بررسی نقاط قوت و ضعف رقبا در مدل کار با کشور قطر.....
۵۵.....	۵- بررسی مزیت های رقابتی محصولات ایرانی در کشور قطر.....
۵۶.....	۵-۱) بررسی سهم بازار محصولات ایرانی در کشور قطر.....
۵۸.....	۶-انواع فروشگاه های زنجیره ای در قطر.....
۵۸.....	۶-۱) تعداد، سبک کار کردن و گروه خریدار.....
۸۲.....	۶-۲)چگونگی شراکت شرکت های رقیب با شریک قطری.....
۸۲.....	۶-۳) نحوه مدیریت شرکت های رقیب و خرید کالا از تامین کنندگان.....
۸۴.....	۷-جدول مقایسه ای قیمت ایران و قطر.....
۹۸.....	۸-لیست تعدادی از شرکت هایی که قابلیت و توانمندی صادرات به قطر را دارند.....
۱۰۰.....	۹-ارائه مدل.....
۱۰۰.....	۹-۱) عوامل موثر در تاسیس فروشگاه زنجیره ای.....

- ۱۰۵.....ارائه استراتژی های حضور در کشور قطر بر اساس مدل.....(۲-۹)
- ۱۱۰.....ارائه مدل پیشنهادی برای حضور در کشور قطر(۳-۹)
- ۱۱۰.....نتیجه گیری تحقیق.....۱۰
- ۱۱۲.....چشم انداز و بیانیه ماموریت.....۱۱
- ۱۱۳.....مطالعه فنی۱۲
- ۱۱۳.....(۱-۱۲) موقعیت مکانی طرح.....۱۲
- ۱۱۵.....(۲-۱۲) مطالعه مالی و اقتصادی.....۱۲
- ۱۱۶.....(۳-۶) منابع انسانی و هزینه ها.....۱۶
- ۱۱۷.....(۴-۶) هزینه های ثابت سرمایه.....۱۷
- ۱۱۸.....(۵-۶) هزینه های جاری.....۱۸
- ۱۱۹.....(۶-۶) پیش بینی مالی طرح.....۱۹
- ۱۲۱.....(۷-۶) پیشنهادات جهت ابتکار و خلاقیت در اجرای طرح.....۲۱

چکیده مدیریتی:

راه اندازی تجارت در خارج از کشور امری است که در صورت انجام تحقیقات مورد نیاز می تواند بسیار مناسب می باشد. رقبای اصلی و برتر در این صنعت هم از لحاظ ملی و هم بین‌المللی با هم رقابت می کنند و رقابت اصلی آنها نیز بر سر قیمت گذاری، مکان‌یابی، اندازه فروشگاه، چیدمان و محیط، تکنولوژی و نوآوری و تصویر کلی فروشگاه در اجتماع می باشد. بازیگران اصلی بازار، خرید، تولید، تبلیغات و حمل و نقل می باشند. در این عرصه فروشگاه‌هایی موفق هستند که پایین‌ترین هزینه‌ها و قیمت کالا و بیشترین سود را دارا باشند. فروشگاه‌های تازه تاسیس بایستی تلاش زیادی برای اطمینان از نوآور بودن و برآورده ساختن نیازهای مشتریان انجام دهند. یکی از فرصت‌های مناسب جهت تاسیس فروشگاه‌های زنجیره‌ای در خارج از کشور به خصوص کشورهای عربی مانند قطر تخفیف‌های مالیاتی است که به این فروشگاه‌ها تعلق می گیرد که معادل ۴ درصد می باشد که از آن می توان به عنوان یک فرصت مناسب جهت تاسیس فروشگاه حسن استفاده را نمود. تاسیس فروشگاه زنجیره‌ای در قطر با توجه به عواملی که باعث رشد جمعیت و رشد اقتصاد قطر می باشند، کاری به حتم سودآور و راهی جهت تحقق اهداف اقتصادی کشورمان و رونق تولید داخلی کشورمان خواهد بود.

این طرح موجب ایجاد برند سازی، اشتغال‌زایی و توسعه صادرات با ارزش افزوده می باشد و می تواند شروع خوبی باشد تا در کشورهای دیگر نیز بتوانیم با این مدل کار کنیم. با توجه به آمار و اطلاعات بدست آمده از فروشگاه‌های زنجیره‌ای در قطر و همچنین بر اساس مطالعات صورت گرفته می‌توان به این نتیجه رسید که این طرح در صورت اجرا می‌تواند از سوددهی قابل قبولی برخوردار باشد. با توجه به پایین بودن قیمت محصولات در داخل ایران و بالا بودن قیمت محصولات در داخل کشور قطر این طرح کاملاً توجیه پذیر می باشد و با توجه به آنالیز فروشگاه‌های زنجیره‌ای و توانمندی‌های صادراتی محصولات ایرانی گروه بازار هدف در این کشور قشر متوسط رو به پایین جامعه می باشد که به جز ۳۰۰ هزار نفر قطری بقیه جمعیت این کشور افرادی هستند که جهت کسب درآمد به این کشور مهاجرت کردند و قطعاً قیمت برای این افراد از اهمیت بالایی برخوردار می باشد. جهت ایجاد فروشگاه در این کشور بایستی شرکتی در قطر با مالکیت ۵۱٪ در صد قطری و ۴۹٪ درصد ایرانی که متعلق به شرکت تامین کننده داخل ایران می باشد ثبت شود. با توجه به اینکه بحث سرمایه اجتماعی و شراکت در ایران مقداری ضعیف می باشد و اکثر تولید کنندگان تمایل دارند کالای خود را در بازار تحویل و وجه آن را دریافت نمایند شریک کردن شرکت‌های تولیدی در ایجاد فروشگاه‌های زنجیره‌ای باعث کند شدن فرایند اجرای کار و عدم پذیرش شرکت قطری برای اجرای کار می باشد. بنابر این با توجه به آنالیز انجام شده در کشور قطر پیشنهاد می گردد که شرکت سهامی خاص با حداکثر ۷ نفر عضو با هدف خرید و جمع‌آوری کلیه کالاهای صادراتی که می توانند در فروشگاه زنجیره‌ای ارائه شود تاسیس گردد و این شرکت کالاهای خود را به دو طریق خریداری می نماید

۱- قرارداد نمایندگی انحصاری ۵ ساله با تولید کنندگان

۲- استفاده از ظرفیت خالی برای تولید با برند خود

۱- شناخت محیطی بازار

۱-۱) شرایط سیاسی، اجتماعی و اقتصادی کشور قطر و روابط آن با ایران

روابط سیاسی

ایران جزء اولین کشورهایی بود که پس از استقلال، دولت قطر را به رسمیت شناخت. روابط دیپلماتیک ایران و قطر رسماً از تاریخ ۲۴ مهرماه ۱۳۵۰ با گذشت یک ماه از استقلال آن در سطح سفیر آغاز شد و تا پیروزی انقلاب اسلامی ایران ادامه داشت. پس از استقرار نظام جمهوری اسلامی در ایران روابط سیاسی دو کشور تا سال ۱۳۶۶ در سطح کاردار و از این سال به بعد، به سطح سفیر ارتقاء یافته است. روابط ایران و قطر از زمان های گذشته دوستانه و بر پایه احترام بوده است. ایران که خواهان تفاهم و گسترش روابط دوستانه با همه کشورها بود، از نخستین کشورهایی بود که استقلال قطر را به رسمیت شناخت و باز آمدن این سرزمین کهن را به جامعه بین المللی تبریک گفت و در ۲۴ مهر ۱۳۵۰ هـ- ش ۱۶ (اکتبر ۱۹۷۱ م) اعلام شناسایی و برقراری روابط سیاسی در سطح سفارت بین دو کشور منتشر شد. روابط ایران و قطر روز به روز گسترش فزاینده ای یافته و پیوندهای استواری بین ملت ایران و قطر به وجود آمده است، به طوری که در دیدار مقامات دولت قطر با دولتمردان ایران، بارها از روند رو به گسترش روابط ایران و قطر اظهار خشنودی شده است. قطر و مردم آن طرفدار ایران و فرهنگ ایرانی هستند، سفرهای امیر قطر به تهران و سفرهای رئیس جمهوران پیشین ایران به قطر، گستردگی فوق العاده روابط بین دو کشور را به دنبال داشته است و بطور مثال مقامات قطری همیشه نقش ایران و زمینه سازی آن در انتقال میزبانی کنفرانس اسلامی به دوحه را مورد تاکید قرار داده اند. ایران در میان شش کشور جنوب خلیج فارس، پس از عمان، بالاترین سطح روابط را با قطر دارد. قطر در محافل بین المللی از ایران و سیاست های هسته ای آن حمایت کرد. تهران و دوحه در سال های اخیر همواره شاهد ترافیک سنگین رفت و آمد مقامات دو کشور و در راس آن سران دو کشور بوده است.

روابط اقتصادی

پیشینه روابط اقتصادی ایران و قطر به صادرات مواد غذایی از ایران به قطر و تبادل کالا بین مرزنشینان جنوبی ایران و دوحه که از سالیان گذشته آغاز گردید بر می گردد. بیش از صد سال است که این نوع مراودات اولیه بین سکنه دو کشور ادامه داشته و همزمان نیز نیروی کار ایرانی، رفت آمد و مهاجرت خود را به این منطقه آغاز نمودند. با کشف نفت در این کشور و رونق اقتصادی آن، مرکز توسعه صادرات ایران در خرداد ۱۳۵۵ به عنوان اولین نمایندگی اقتصادی ایران در دوحه افتتاح گردید. یکی از دلایل عمده تجارت پایین بین دو کشور مشابه بودن ساختار واردات و صادرات ایران و قطر می باشد.

حیوانات زنده و دام به عنوان دومین گروه عمده کالایی صادرات ایران به قطر می باشد. در این زمینه کشورهای استرالیا، سوریه، عربستان، ایران، کویت و امارات عمده صادرات آن را به قطر بر عهده داشته و بیش از ۹۶ درصد از ۱۲ درصد از صادرات را تامین و جایگاه چهارم را در اختیار / از نیاز بازار قطر را تامین می کنند. ایران در این گروه کالاهای صادراتی کشورمان به قطر می باشد. شش کشور اول در این

گروه عبارتند از آمریکا، آلمان، ایران، ترکیه، کره جنوبی و ایتالیا. این شش کشور در مجموع ۶۰ درصد نیاز بازار قطر را تامین می کنند. ایران در این گروه جایگاه سوم را در اختیار داشته و ۱۰ درصد نیاز بازار قطر را تامین می نماید. چهارمین گروه کالایی صادراتی ایران به قطر شامل گوگرد، گچ، آهک و سیمان می باشد و سهم ایران ۱۰ درصد از بازار می باشد. در این زمینه کشورهای امارات، هند، پاکستان، چین، تایلند و تایوان در رتبه های اول تا

ششم قرار دارند. در این بخش پتانسیل عظیمی در داخل کشور برای گسترش صادرات به قطر وجود دارد که در صورت تامین امکانات لجستیک در داخل کشور و بازاریابی مناسب در قطر می توان میزان صادرات را تا حد زیادی گسترش داد. در مجموع پنج گروه کالایی شامل مصنوعات از چدن، آهن یا فولاد، حیوانات زنده، محصولات شیمیایی آلی، گچ، آهک و سیمان و چربی ها و روغن های حیوانی یا نباتی تشکیل دهنده بیش از ۷۳ درصد از صادرات کشورمان به قطر می باشند و با توجه به مزیت نسبی کشورمان در تولید این کالاها می توانند با برنامه ریزی و بازاریابی مناسب سهم بیشتری از بازار قطر را بخود اختصاص دهند از دیرباز بخش عمده ای از احتیاجات مواد غذایی قطر از طریق بنادر جنوبی ایران تامین شده است. در همین حال به موازات رونق اقتصادی در قطر که در پی کشف نفت در آن آغاز شده بود نیروی کار ایرانی نیز به این منطقه مهاجرت کرده و در بخش های مهمی از اقتصاد این کشور حضور دارند.

از سال ۱۳۷۱ مرکز جدیدی به کمک وابسته کار جمهوری اسلامی ایران در دوحه با مشارکت دو کشور شروع به کار کرد که به کار فروش کالاهای ایرانی و ارسال برخی کالاها به ایران مشغول است. بازار کالاهای ایرانی در قطر در حقیقت پس از پایان یافتن جنگ تحمیلی در سال ۱۳۶۷ تقویت شد و بخصوص در سال ۱۳۷۰ رونق بیشتری یافت. در اواخر همین سال بازار پیله وران ایرانی در بندر دوحه معروف به 'فرضه' برپا شد و به رغم نداشتن امکانات اولیه و تسهیلات، موجب رونق بیشتر مبادله بازرگانی بین دو کشور گردید. استقبال غیرمنتظره مصرف کنندگان قطری از این بازار به گونه ای بود که حتی افراد برجسته و برخی مقامات این کشور را هم شامل می شد و بسیاری از مقامات قطری شخصا مایحتاج خود را از آن خریداری می کردند.

ایران و قطر برای همکاری های دوجانبه ارزش بسیاری قائلند و به همین جهت همکاری های دو طرف در حال گسترش است. در این زمینه می توان به بهره برداری مشترک از بزرگترین حوزه های گاز جهان در مرز دریایی ایران و قطر به نام حوزه پارس اشاره کرد.

ایران و بازار قطر

با توجه به فرصت پیش آمده برای ایران در بازار قطر بعد از بحران روابط آن کشور با برخی از کشورهای عربی و تجربه از دست دادن بازار روسیه نشان داد که موفقیت و ماندگاری در بازارهای جهانی، تنها منوط به اعلام آمادگی برای ارسال کالا نیست، بلکه باید مقدمات انجام یک تجارت بلند مدت و خلاقانه نیز فراهم شود. متأسفانه اکنون مقدمات و بستر مناسب برای تجارت با قطر از سوی کشورمان فراهم نیست و این حکایت از آن دارد که بازار قطر را هم به سادگی بازار روسیه از دست خواهیم داد. نخستین موضوع برای انجام تجارت و مرادده اقتصادی با هر کشوری، بحث روادید و تردد و برگشت ارز می باشد.

متأسفانه در حال حاضر امکان برگشت ارز به راحتی از قطر امکان پذیر نمی باشد.

مسئله دوم که تبدیل به یک عامل بازدارنده قوی برای تجارت ایران با هر کشوری از جمله قطر شده است، موضوع به روز نبودن حمل و نقل است. سیستم حمل و نقل کالا در ایران ظرفیت پاسخگویی به تقاضای بالا در طولانی مدت را ندارد.

میزان تجارت ایران با قطر در بهترین حالت در حدود ۱۵۰ میلیون دلار بوده است و حالا چنانچه بخواهیم سهم خود را از بازار قطر به ۴ الی ۵ میلیارد دلار افزایش دهیم، قطعاً نیازمند ظرفیت سازی و سرمایه گذاری گسترده در سیستم حمل و نقل کشور هستیم.

موضوع کیفیت به عنوان یک عامل اصلی در توسعه صادرات است. این عامل یکی از رموز ماندگاری در بازارهای جهانی است. از آنجایی که قطر یکی از ثروتمندترین کشورهای جهان است، بازار آن تنها به کالاهایی با استانداردهای به روز آمریکا و اروپا روی خوش نشان می دهد، که متأسفانه در حال حاضر بخش زیادی از کالاهای ایرانی در این حد از کیفیت نیستند. قطعاً کیفیت درخواستی کالا برای بازار قطر کاملاً متفاوت از بازار عراق و افغانستان است. قطر از جمله کشورهایی بود که پس از اجرایی شدن برجام، روابط بانکی خود را با ایران برقرار نکرد و همین مسئله موجب شده تا مراوده تجاری ایران با این کشور ثروتمند در هاله ای از ابهام قرار گیرد. از این رو در صورت صادرات گسترده کالاهای ایرانی به قطر، معلوم نیست از چه کانالی پول کالاها به صادرکنندگان ایرانی پرداخت می شود.

با توجه به موانع یاد شده در مسیر تجارت با قطر، پیش بینی می شود در بازار این کشور همانند بازار روسیه توفیق چندانی به دست نیاوریم. از آنجایی که وقت زیادی برای ورود و تثبیت جایگاه کالاهای ایرانی در بازار قطر نداریم، بنابراین به دولت توصیه می شود که به تولیدکنندگان و صادرکنندگانی که کالای صادراتی اعلا و باکیفیت دارند، مشوق های نقدی پرداخت کند. قطعاً این مشوق های نقدی می تواند قیمت کالاهای ایرانی در بازار قطر را درمقایسه با مشابه خارجی تعدیل و رقابتی کند. گفتنی است بر اساس اخبار منتشر شده، کشور ترکیه از همان روزهای نخست اعمال تحریم بر ضد قطر، اقدام به صادرات گسترده انواع محصولات خود کرده، به گونه ای که فروشگاه ها و مراکز خرید قطر، هم اکنون مملو از کالاهای ترک شده است.

با وجود همراهی قطر با کشورهای غربی در اعمال تحریم های یک جانبه علیه ایران از بعد از انقلاب همیشه تراز تجاری دو کشور به نفع قطری ها سنگینی می کرده است. یعنی اگر تا پیش از انقلاب سال ۱۳۵۷ صادرات ایران به قطر بر وارداتش پیشی می گرفت از سال ۱۳۵۸ به بعد این قطری ها بودند که در موضوع صادرات به ایران حرفی برای گفتن داشتند. اصلی ترین مشکل ما با قطری ها در بحث صادرات، مربوط به محدودیت های ایران در بحث حمل و نقل است. توقف فعالیت خط کشتیرانی ایران و قطر در کنار افزایش نرخ سوده های جابه جایی بار از بارزترین دلایل کاهش حجم صادرات ما به این کشور است چرا که کشتی هایی که در گذشته به ایران می آمدند با یک حساب سرانگشتی دیگر منفعتی در کار خود نمی بینند. علاوه بر این پارامترهای دیگری چون بالا رفتن قیمت سوخت در ایران نیز در کاهش مبادلات تجاری ما با قطر تاثیرگذار بوده است. برای رونق گرفتن تجارت ایران و قطر باید حمل و نقل دریایی دو کشور توسعه پیدا کند. باید سوخت ارزان در اختیار صنعت حمل و نقل دریایی ایران قرار گیرد تا برای تجار صرفه اقتصادی داشته باشد که به قطر کالا صادر کنند. علاوه بر مشکل سوخت موضوعات دیگری نیز در کاهش صادرات ما به قطر تاثیرگذار بوده است. دولت قطر در صدور ویزا نیز سختگیری می کند. یعنی به گونه ای عمل می کند که امکان تردد افراد در این کشور به راحتی وجود ندارد. نخستین شرط تجار و معامله گران برای سرمایه گذاری راحتی در رفت و آمد است و بالطبع اگر این امکان وجود نداشته باشد حجم معاملات کاهش می یابد. این سختگیری برای تمامی افراد است؛ اما کار برای ایرانی ها اندکی دشوارتر است.

روابط فرهنگی

به موازات برقراری و گسترش ارتباطات بازرگانی بین مردم ایران بخصوص میان اهالی جنوب کشور با مردم قطر و به تبع آن افزایش رفت و آمدهای آنان به دو کشور، روابط فرهنگی بین ایران و قطر نیز ادامه و گسترش یافته است. در این راستا بسیاری از اتباع قطر ترجیح می دهند تعطیلات خود را با سفر به ایران و بازدید از اماکن مذهبی، تاریخی و تفریحی سپری کنند. در چارچوب این روابط و توافق های انجام شده بود که مدارس ایرانی در قطر در سال ۱۳۵۱ تاسیس و آغاز به کار کرد تا مشکل آموزش برای دهها هزار ایرانی مقیم قطر حل شود.

۱-۲) ارزیابی قوانین تجاری ایران و قطر

در مقایسه با سایر مقاصد صادراتی ایران کشور قطر موانع کمتری دارد و از لحاظ زمان و فرایند گمرکی تا حد زیادی سریع و آسان می باشد. کشور قطر در سال ۲۰۱۳ زمان صادرات و واردات را با معرفی پورتال آنلاین جهت اظهار کالا به صورت الکترونیکی در بندر دوحه کاهش داده است. نام این سامانه الندیب می باشد. کشور قطر همچنین از طریق کاهش تعداد روزهای انبارداری رایگان در بندر و بدین ترتیب کاهش زمان انجام امور بندری، زمان مربوط به ترخیص کالا را کاهش داد.

عوارض گمرکی برای واردات قطر به قطر حدود ۵ درصد است. برای واردات موقت به قطر، مجوز مدیرعامل گمرک قطر، چک یا تضمین بانکی برای اداره گمرک به علاوه پرداخت هزینه های مربوط به حمل و نقل ضروری است. ترخیص کالا از گمرک به صورت هوایی ۱-۲ روز است و به صورت دریایی ۲-۴ روز است.

قوانین وارداتی

همه واردکنندگان طبق قانون نیاز به مجوز واردات دارند. مجوزهای واردات فقط به شهروندان قطر یا به شرکای قطری در مشارکت محدود محدود می شود و باید در وزارت اقتصاد و بازرگانی ثبت نام کنند. این مقررات همچنین به اشخاص متعلق به شرکت خارجی که در قطر فعالیت دارند، اعمال می شود

گواهینامه های واردات:

تمام گوشت های وارداتی، از جمله محصولات گوشت گاو و مرغ و دیگر مواد پروتئینی، نیاز به یک گواهی بهداشتی صادر شده توسط کشور صادراتی و یک گواهی کشتار "حلال" صادر شده توسط یک مرکز معتبر اسلامی در آن کشور است.

برای ترخیص کردن کالا از مناطق گمرکی در مرزهای بندری در کشور قطر واردکنندگان باید تمامی اسناد شامل: اظهارنامه گمرکی واردات، بارنامه، گواهی مبدا، اینویس و پکینگ لیست را ارائه دهند.

اطلاعات مربوط به شرایط خاص باید از اداره کل گمرک و بندرها بدست آید. بازرسی کالا به طور کلی در ایستگاه گمرکی، در حضور صاحب یا نماینده بار انجام می شود.

مقررات جانبی واردات

- ۱- حمل بدون اسناد خواسته شده تحت هیچ شرایطی پاکسازی نخواهد شد و باید به اصل مناسبی بازگردانده شود.
- ۲- اچ اس کد باید حتما روی فاکتور و گواهی مبدا نوشته شود در غیر این صورت کالا قابل ترخیص نخواهد بود.
- ۳- جمله ی "ساخته شده در" یا "کشور مبدا" باید حتما روی کالا درج شود. (در قالب لیبل)
- ۴- اطلاعات کشور مبدا که روی فاکتور و گواهی مبدا درج شده باید با اطلاعات بار و کشتیرانی همخوانی داشته باشد.

General Authority of Customs

P.O. Box 81, Doha, State of Qatar

Phone: (974) 4441-1149

Fax: (974) 4441-4959

مدارک لازم جهت ترخیص کالا در بنادر قطر

ردیف	عنوان
۱	بارنامه
۲	فاکتور بازرگانی
۳	گواهی مبدا
۴	فهرست بسته بندی ها
۵	برگه ترخیص
۶	دستور ترخیص بار
۷	اظهارنامه گمرکی برای واردات
۸	گواهی تایید نهایی

مقایسه ی قطر با سایر کشورها از لحاظ انجام فرایند گمرکی

خاورمیانه و شمال آفریقا	قطر	
۶۴	۳۰	زمان لازم برای صادرات: قوانین و مقررات مرزی (ساعت)
۴۶۰	۳۸۲	هزینه لازم برای صادرات: قوانین و مقررات مرزی (دلار)
۷۷	۱۰	زمان لازم برای صادرات: قوانین و مقررات مربوط به اسناد و مدارک (ساعت)
۲۶۱	۱۵۰	هزینه لازم برای صادرات: قوانین و مقررات مربوط به اسناد و مدارک (دلار)
۱۲۱	۸۸	زمان لازم برای واردات: قوانین و مقررات مرزی (ساعت)
۵۵۵	۷۵۴	هزینه لازم برای واردات: قوانین و مقررات مرزی (دلار)
۱۰۱	۷۲	زمان لازم برای واردات: قوانین و مقررات مربوط به اسناد و مدارک (ساعت)
۳۰۵	۶۱۷	هزینه لازم برای واردات: قوانین و مقررات مربوط به اسناد و مدارک (دلار)

منبع: سازمان توسعه تجارت

اطلاعات بنادر ایران و قطر

با توجه به تحریم های ایالت متحده بسیاری از خطوط حمل و نقل بین المللی به طور کامل از ایران خارج شده اند اما همچنان بندر بوشهر نقطه اصلی برای صادرات محموله های خارج از قطر برای قطر است.

در کل دو راه برای صادرات به قطر وجود دارد:

۱- توسط لنج ها از بندر دیر به الرویس یا حمد

۲- توسط کشتی های کانتینر بر از بندرعباس به حمد

در حال حاضر عمده بارهایی صادراتی از بوشهر و بندر دیر به بندر الرویس ارسال می گردد.

هادی حق شناس، رییس سازمان بنادر و دریانوردی تهران اظهار داشته قطر قصد دارد حجم حمل و نقل به بندر حمد دوحه از بندر بوشهر را افزایش دهد.

تربیون مالی ایران گزارش می دهد که تجارت قطر در کالاهای غیر نفتی در چهار ماه پس از ماه مارس (در دلار) دو برابر شده است. هادی حق شناس، مدیر سازمان بنادر و دریانوردی تهران، همچنین بیان کرده است که قطر قصد دارد حجم حمل و نقل بین بندر حمد دوحه و بندر بوشهر ایران را افزایش دهد.

مسائل حقوقی و قراردادی

لازمه ورود به بازار جهانی و تجارت با کشورهای هدف، شناسایی قوانین و مقررات حاکم بر روابط تجاری آن کشورهاست و در شرایط فعلی نیز که بحث ورود تجار و شرکت های تجاری ایرانی به بازار قطر به یکی از محوری ترین مباحث تجاری روز تبدیل شده است، طبیعتاً حضور موفقیت آمیز در این بازار، مستلزم بررسی و نگاه کارشناسانه به تمامی موضوعات اقتصادی، حقوقی، مالی و ... در این کشور است.

بدون تردید دقت نظر در موارد مذکور و لحاظ زیرساخت های لازم می تواند فرصت سرمایه گذاری پیش آمده را تا حد امکان برخلاف موقعیت های از دست رفته در بازارهایی همچون بازار روسیه به فرصتی طلایی برای ایران تبدیل کند.

همچنان که در کشور ایران قوانین و مقرراتی ناظر بر فعالیت اقتصادی اشخاص حقیقی یا حقوقی خارجی وجود دارد در دیگر کشورها نیز متقابلاً این گونه قوانین و مقررات در خصوص معاملات، سرمایه گذاری خارجی، مالیات، کار و تأمین اجتماعی، امور قضایی و داوری، ثبت شرکت و شعبه خارجی، استملاک اتباع خارجه، نحوه برگزاری مناقصات بین المللی، ورود و اقامت اتباع خارجی و ... تصویب و اجرا می شود که در خصوص مراودات تجاری با کشورهای دیگر از جمله قطر اطلاع از این گونه قوانین و مقررات امری ضروری است. اولین بررسی هایی که باید در خصوص قوانین گمرکی این کشور صورت بگیرد این است که حقوق گمرکی در قطر بر چه مبنایی تعیین می شود و آیا از کالای ورودی به این کشور عوارضی دریافت می شود یا واردات کالا به مناطق آزاد تجاری مشمول پرداخت حقوق گمرکی هستند یا نه؟ سؤالاتی که پاسخ به آنها می تواند برآوردی از هزینه ها را در پی داشته باشد.

جواب: کالاهای وارد شده به منطقه ی الروویس (منطقه آزاد) شامل گمرکی نمی شوند اما برای ورود به مناطق دیگر باید ۵٪ گمرکی برای هر کالا پرداخت گردد.

برای انجام کسب و کار در قطر، رایج ترین روش ایجاد یک شرکت با مسئولیت محدود است. در چنین مواردی، نهاد خارجی نباید بیش از ۴۹ درصد سهام داشته باشد، در حالی که شرکای قطری ۵۱ درصد دارند. قانون جدید قطر به خارجیان اجازه می دهد تقریباً ۸۰ درصد یا بیشتر از سود شرکت را کسب کنند، اگر نهادهای خارجی نقش اصلی در سرمایه گذاری مشترک داشته باشند. شرکت سرمایه گذاری مشترک نیازی به یک عامل خدمات / حامی مالی برای انجام کسب و کار ندارد.

خارجی ها نمی توانند در قطر مالک زمین شوند مگر در پروژه های خاص مثل مروارید خلیج. با این وجود، شرکت های خارجی می توانند برای پروژه های خاص زمین را برای مدت ۵۰ سال اجاره کنند.

اگر نوع کسب و کار شامل صادرات محصولات به قطر باشد، ممکن است به نماینده تجاری به عنوان نماینده توزیع کننده یا نمایندگی فروش نیاز داشته باشید.

قراردادها در قطر بر خلاف کشورهای چینی روسیه و هند ساده و سنتی منعقد می گردند.

مالیات

قطر یک منطقه فارغ از مالیات نیست. هیچ مالیات بر درآمد شخصی برای افراد قطری در قطر وجود ندارد، اما شرکت های خارجی باید مالیات بر درآمد را پرداخت کنند.

برای شرکت های خارجی مالیات ۵٪ درآمد می باشد.

بسته به فعالیت های موسسات خارجی، برخی از معافیت های مالیاتی وجود دارد، در صورتی که فعالیت این موسسه به طور مستقیم به کشور قطر سود برساند یا یک فن آوری مدرن را در برگیرد یا هدف استراتژیک دولت قطر را برآورده می کند.

هزینه حمل و نقل

حمل دریایی:

ارسال بار با کشتی های فله بر و رورو از بندر عباس و بندر بوشهر به طور فعال به بنادر قطر انجام می پذیرد. هزینه ی کانتینر ۲۰ فوت به بندر الحمد ۹۰۰\$، کانتینر ۴۰ فوت معمولی ۱۶۰۰\$ و هزینه ی ۴۰ فوت یخچالی ۲۹۰۰\$ می باشد.

هزینه لنج از بندر دیر به الرویس حدود ۴ میلیون تومان می باشد.

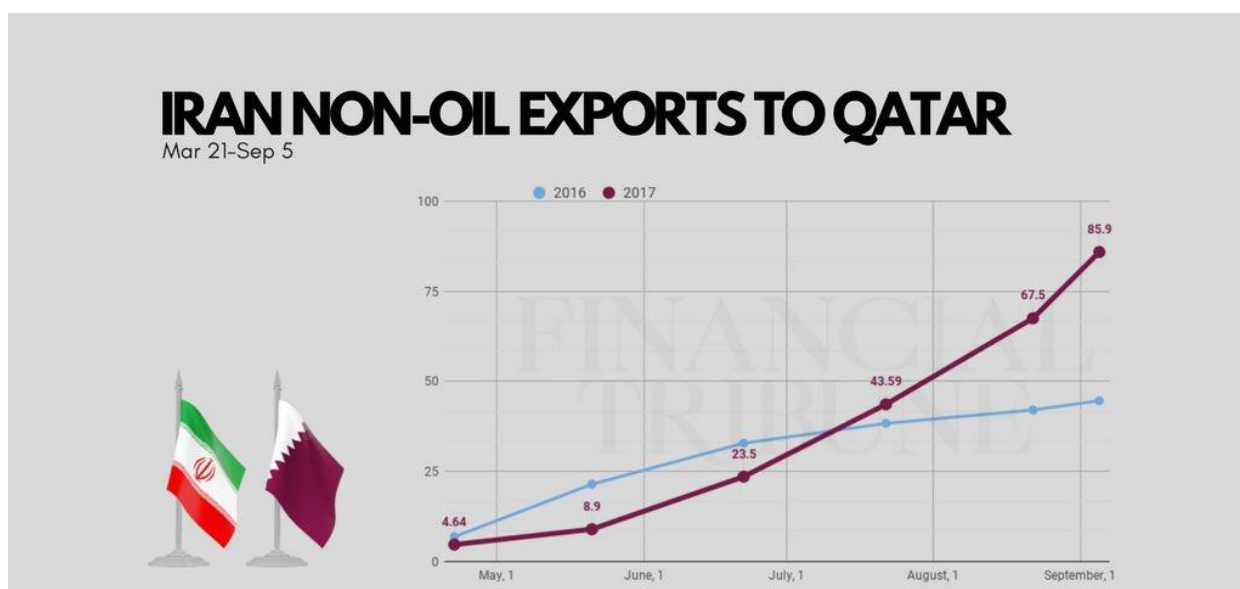
حمل هوایی:

خدمات حمل بار هوایی با ایرلاینهای قطر، ترکیش، ایران ایر، لوفت هانزا، عمان، کویت ایر، فرانس ایر، کام ایر و سایر ایر لاین های معتبر، از فرودگاه های شیراز، مشهد و تهران به دوحه ارائه میشود.

۱-۳) اطلاعات گمرکی از قبیل حجم واردات و صادرات

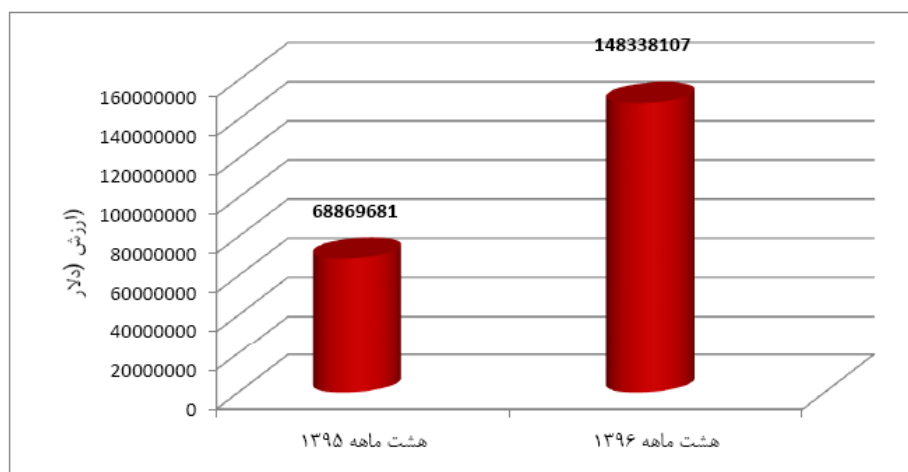
بنا بر گزارش تریبون مالی ایران، تجارت با قطر در پنج ماهه اول سال ۹۷ در مقایسه با سال قبل از لحاظ ارزش دلاری ۲ برابر شده است.

جدول مقایسه ی میزان صادرات به قطر ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷



منبع: سازمان توسعه تجارت ایران

تراز تجاری ایران و قطر هشت ماهه اول ۹۵ و هشت ماهه اول ۹۶



منبع: گمرک جمهوری ایران

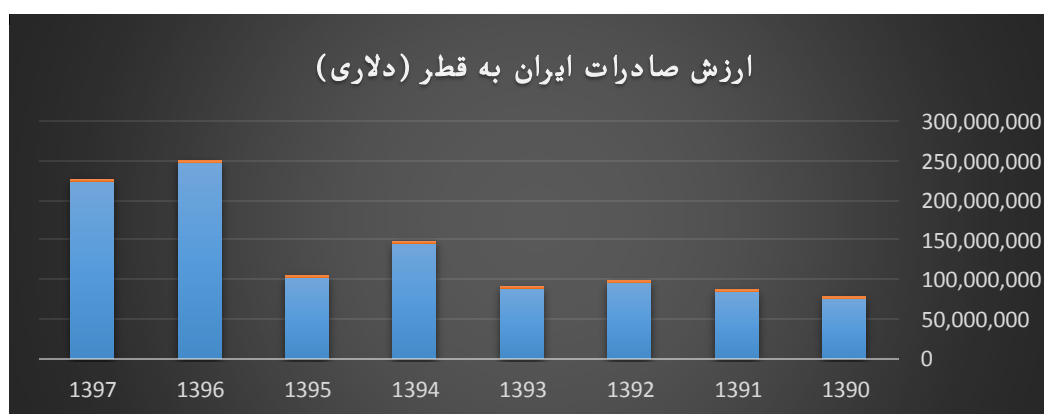
مهمترین اقلام صادراتی ایران به قطر در ۴ ماهه اول سال ۹۷

ارزش : میلیون دلار

ردیف	نام کالا	ارزش
۱	قیر نفت	۲۰
۲	سایر حیوانات زنده از نوع گوسفند به جز گوسفند مولد نژاد خالص	۶
۳	گوجه فرنگی تازه یا سرد کرده	۴
۴	میله های گرم نورد شده از آهن یا فولاد غیر مهزوح به صورت کلاف با قطر کمتر از ۹ میلیمتر (مفتول فولادی ۵/۵ میلیمتر پر کرین)	۳
۵	یونجه به صورت زیر و به هم فشرده به صورت حبه	۳
۶	کف پوش های غیر مخملی باف از مواد نسجی سنتتیک یا مصنوعی آماده مصرف	۳
۷	هندوانه تازه	۳
۸	محصولات از آهن یا فولاد غیر مهزوح تخت و گرم نورده شده به شکل طومار یا پهنای mm3 یا کمترین ضخامت از 600mm	۳
۹	ک ک سایر سیمان سفید پر تلند بجز رنگ شده به طور مصنوعی	۳
۱۰	اسکلت و قطعات اسکلت که در جای دیگر ذکر نشده از چدن یا از فولاد	۲

آمار صادرات ایران به قطر

سال	ارزش صادرات (دلاری)
1390	76,159,612
1391	85,161,885
1392	96,661,780
1393	89,617,920
1394	146,573,026
1395	103,049,090
1396	248,534,631
1397	225,250,051



آمار صادرات سال ۱۳۹۰ قطر (گمرک - کشور - تعرفه)				
ردیف	سال	نام گمرک	کشور	ارزش (دلار)
1	1390	منطقه ویژه بوشهرا	قطر	14,390,805
2	1390	کنگان	قطر	10,363,817
3	1390	شهید باهنر	قطر	8,671,282
4	1390	شیراز	قطر	6,061,467
5	1390	حوزه تجاری فرودگاه امام خمینی	قطر	5,683,638
6	1390	فرودگاه شیراز	قطر	5,329,876
7	1390	حوزه ۵ مهرآباد	قطر	4,086,492
8	1390	بندر امام خمینی	قطر	3,892,743
9	1390	اصفهان	قطر	3,276,688
10	1390	شهید رجایی	قطر	3,275,718
11	1390	فرودگاه اصفهان	قطر	3,157,038
12	1390	مشهد	قطر	2,221,712
13	1390	کرمانشاه	قطر	1,594,200
14	1390	معاونت صادرات تهران	قطر	1,420,122
15	1390	خرمشهر	قطر	762,260
16	1390	قزوین	قطر	552,000
17	1390	یزد	قطر	402,911
18	1390	بندر لنگه	قطر	294,318
19	1390	ارزیابی گمرک اصفهان درکاشان	قطر	277,969
20	1390	خمیر	قطر	194,852
21	1390	همدان	قطر	184,560
22	1390	اراک	قطر	48,006
23	1390	گناوه	قطر	17,137
ارزش دلاری: ۷۶,۱۵۹,۶۱۲		مجموع		
وزن: ۸۰۵,۹۹۰,۴۹۲ kg				

آمار صادرات سال ۱۳۹۱ قطر (گمرک - کشور - تعرفه)

ردیف	سال	نام گمرک	کشور	ارزش (دلار)
1	1391	شهید باهنر	قطر	19,879,133
2	1391	حوزه تجاری فرودگاه امام خمینی	قطر	13,650,237
3	1391	منطقه ویژه بوشهر ۱	قطر	12,592,597
4	1391	شهید رجایی	قطر	6,894,125
5	1391	فرودگاه شیراز	قطر	6,718,026
6	1391	شیراز	قطر	6,333,174
7	1391	فرودگاه اصفهان	قطر	4,232,061
8	1391	مشهد	قطر	3,859,342
9	1391	اصفهان	قطر	2,864,721
10	1391	بندر امام خمینی	قطر	2,285,766
11	1391	ارزیابی گمرک اصفهان درکاشان	قطر	1,815,827
12	1391	خرمشهر	قطر	1,053,879
13	1391	منطقه ویژه عسلویه (انرژی پارس)	قطر	816,873
14	1391	معاونت صادرات تهران	قطر	766,876
15	1391	فروین	قطر	385,000
16	1391	یزد	قطر	321,597
17	1391	سیرجان	قطر	264,000
18	1391	همدان	قطر	251,560
19	1391	سهلان	قطر	64,500
20	1391	بندر لنگه	قطر	59,785
21	1391	اراک	قطر	21,451
22	1391	رفسنجان	قطر	19,240
23	1391	تبریز	قطر	11,589
24	1391	فرودگاه لار	قطر	525
		مجموع	ارزش دلاری: 85,161,885	
			وزن: 827,543,737 kg	

آمار صادرات سال ۱۳۹۲ قطر (گمرک - کشور - تعرفه)				
ردیف	سال	نام گمرک	کشور	ارزش (دلار)

25,313,387	قطر	منطقه ویژه بوشهرا	1392	1
20,803,401	قطر	پتروشیمی بندرامام خمینی	1392	2
15,202,591	قطر	شهید باهنر	1392	3
6,498,855	قطر	شهیدرجایی	1392	4
4,988,998	قطر	شیراز	1392	5
4,753,921	قطر	فرودگاه شیراز	1392	6
4,342,943	قطر	حوزه تجاری فرودگاه امام خمینی	1392	7
3,029,217	قطر	منطقه ویژه عسلویه (انرژی پارس)	1392	8
2,513,413	قطر	مشهد	1392	9
2,467,044	قطر	بندر امام خمینی	1392	10
1,670,100	قطر	ارزیابی گمرک اصفهان درکاشان	1392	11
1,077,224	قطر	اصفهان	1392	12
905,662	قطر	یزد	1392	13
768,116	قطر	سیرجان	1392	14
707,720	قطر	خرمشهر	1392	15
541,185	قطر	فرودگاه اصفهان	1392	16
415,800	قطر	فروین	1392	17
213,420	قطر	بندر لنگه	1392	18
157,250	قطر	همدان	1392	19
99,092	قطر	معاونت صادرات تهران	1392	20
72,640	قطر	تبریز	1392	21
47,369	قطر	فرودگاه لار	1392	22
32,026	قطر	قم	1392	23
26,100	قطر	سهلان	1392	24
14,304	قطر	کرمان	1392	25
ارزش دلاری: 96,661,780	مجموع			
وزن: 425,901,193 kg				

آمار صادرات سال ۱۳۹۳ قطر (گمرک - کشور - تعرفه)				
ردیف	سال	نام گمرک	کشور	ارزش (دلار)

26,462,681	قطر	منطقه ویژه بوشهرا	1393	1
12,086,440	قطر	شهید باهنر	1393	2
8,562,572	قطر	حوزه تجاری فرودگاه امام خمینی	1393	3
4,845,978	قطر	شهید رجایی	1393	4
4,619,317	قطر	منطقه ویژه عسلویه (انرژی پارس)	1393	5
3,959,604	قطر	فرودگاه اصفهان	1393	6
3,651,481	قطر	فرودگاه شیراز	1393	7
3,108,302	قطر	منطقه ویژه اقتصادی شیراز	1393	8
3,024,716	قطر	مشهد	1393	9
3,010,272	قطر	شیراز	1393	10
2,910,239	قطر	ارزیابی گمرک اصفهان درکاشان	1393	11
2,341,299	قطر	کرمانشاه	1393	12
2,189,094	قطر	زنجان	1393	13
1,314,003	قطر	اصفهان	1393	14
1,243,794	قطر	یزد	1393	15
984,968	قطر	فرودگاه لار	1393	16
815,763	قطر	مراغه	1393	17
787,101	قطر	بندر امام خمینی	1393	18
770,000	قطر	قزوین	1393	19
518,082	قطر	منطقه ویژه اقتصادی رفسنجان	1393	20
473,000	قطر	سیرجان	1393	21
420,216	قطر	سمنان	1393	22
380,924	قطر	ذوب آهن اصفهان	1393	23
225,291	قطر	باشماق	1393	24
218,489	قطر	کرمان	1393	25
175,267	قطر	امور نمایشگاهی تهران	1393	26
125,625	قطر	غرب تهران	1393	27
111,909	قطر	بندر لنگه	1393	28
92,034	قطر	تبریز	1393	29
ارزش دلاری: ۸۹.۶۱۷.۹۲۰ وزن: ۳۷۰.۳۹۰.۳۹۰ kg	مجموع			

آمار صادرات سال ۱۳۹۴ قطر (گمرک - کشور - تعرفه)				
ردیف	سال	نام گمرک	کشور	ارزش (دلار)

30,229,538	قطر	شهید رجایی	1394	1
24,826,048	قطر	شهید باهنر	1394	2
19,657,507	قطر	منطقه ویژه بوشهر ۱	1394	3
18,712,848	قطر	کرمانشاه	1394	4
10,489,035	قطر	بندر امام خمینی	1394	5
5,189,303	قطر	منطقه ویژه عسلویه (انرژی پارس)	1394	6
4,041,592	قطر	یزد	1394	7
3,981,566	قطر	ارزیابی گمرک اصفهان درکاشان	1394	8
3,944,949	قطر	منطقه ویژه اقتصادی شیراز	1394	9
3,781,250	قطر	چابهار	1394	10
3,543,481	قطر	حوزه تجاری فرودگاه امام خمینی	1394	11
3,484,200	قطر	گناوه	1394	12
2,429,747	قطر	فرودگاه شیراز	1394	13
2,034,002	قطر	مشهد	1394	14
1,759,469	قطر	اصفهان	1394	15
1,152,585	قطر	منطقه آزاد اروند (خرمشهر)	1394	16
1,037,392	قطر	فرودگاه لار	1394	17
737,505	قطر	فرودگاه اصفهان	1394	18
649,812	قطر	فرودگاه لامرد	1394	19
641,350	قطر	سیرجان	1394	20
575,015	قطر	دیلم	1394	21
551,060	قطر	غرب تهران	1394	22
531,735	قطر	منطقه ویژه اقتصادی پارس	1394	23
504,216	قطر	بندر لنگه	1394	24
443,040	قطر	بناب	1394	25
329,276	قطر	کرمان	1394	26
298,639	قطر	خرم آباد	1394	27
202,337	قطر	آبادان	1394	28
182,952	قطر	مراغه	1394	29
153,420	قطر	ساوه	1394	30
153,417	قطر	قزوین	1394	31
111,252	قطر	منطقه ویژه اقتصادی رفسنجان	1394	32
49,738	قطر	تبریز	1394	33
35,220	قطر	همدان	1394	34

30,471	قطر	باشماق	1394	35
23,303	قطر	قم	1394	36
19,000	قطر	سمنان	1394	37
16,409	قطر	سهلان	1394	38
14,180	قطر	اروميه	1394	39
13,500	قطر	سنندج	1394	40
10,274	قطر	منطقه ویژه بوشهر	1394	41
1,392	قطر	منطقه ازاد بندر انزلی	1394	42
ارزش دلاری: 146,573,026		مجموع		
وزن: 1,781,441,863 kg				

آمار صادرات سال ۱۳۹۵ قطر (گمرک - کشور - تعرفه)				
ردیف	سال	نام گمرک	کشور	ارزش (دلار)
1	1395	شهید باهنر	قطر	24,058,956
2	1395	منطقه ویژه بوشهر ۱	قطر	13,316,981
3	1395	شهید رجایی	قطر	9,536,916
4	1395	کرمانشاه	قطر	8,278,225
5	1395	بندر امام خمینی	قطر	6,429,271
6	1395	منطقه ویژه اقتصادی شیراز	قطر	4,916,200
7	1395	ارزیابی گمرک اصفهان درکاشان	قطر	4,502,858
8	1395	کنگان	قطر	4,197,524
9	1395	فرودگاه لار	قطر	3,354,644
10	1395	مشهد	قطر	3,188,061
11	1395	حوزه تجاری فرودگاه امام خمینی	قطر	3,061,083
12	1395	یزد	قطر	2,459,959
13	1395	فرودگاه شیراز	قطر	2,105,316
14	1395	اصفهان	قطر	2,052,417
15	1395	بندر لنگه	قطر	1,823,804
16	1395	فرودگاه لامرد	قطر	1,653,008
17	1395	کرمان	قطر	1,248,479
18	1395	سیرجان	قطر	940,755
19	1395	منطقه ویژه عسلویه	قطر	660,789
20	1395	منطقه ازاد اروند (خرمشهر)	قطر	627,414
21	1395	فرودگاه اصفهان	قطر	588,880

551,504	قطر	ساوه	1395	22
441,862	قطر	گناوه	1395	23
438,260	قطر	بناب	1395	24
387,717	قطر	منطقه ویژه بوشهرا	1395	25
360,645	قطر	غرب تهران	1395	26
317,929	قطر	تبریز	1395	27
258,664	قطر	خرم آباد	1395	28
236,800	قطر	سمنان	1395	29
229,850	قطر	اروندکنار	1395	30
167,928	قطر	همدان	1395	31
157,500	قطر	مراغه	1395	32
111,713	قطر	آبادان	1395	33
79,715	قطر	ساری	1395	34
73,710	قطر	فرودگاه شیراز	1395	35
58,010	قطر	آبادان	1395	36
35,531	قطر	شهیدرجایی	1395	37
34,764	قطر	قم	1395	38
26,400	قطر	اراک	1395	39
24,181	قطر	دیلم	1395	40
23,232	قطر	منطقه ویژه نوشهر	1395	41
17,081	قطر	زنجان	1395	42
8,337	قطر	زنجان	1395	43
2,850	قطر	مشهد	1395	44
2,173	قطر	منطقه آزاد بندر انزلی	1395	45
1,195	قطر	فرودگاه لار	1395	46
ارزش دلاری: 103,049,090	مجموع			
وزن: kg 1,011,704,705				

آمار صادرات سال ۱۳۹۶ قطر (گمرک - کشور - تعرفه)				
ردیف	سال	نام گمرک	کشور	ارزش (دلار)
1	1396	منطقه ویژه بوشهرا	قطر	65,977,934
2	1396	شهید رجایی	قطر	49,356,361
3	1396	بندر امام خمینی	قطر	35,215,249
4	1396	منطقه ویژه معادن و فلزات	قطر	7,327,327
5	1396	منطقه ویژه اقتصادی شیراز	قطر	6,668,731
6	1396	ارزیابی گمرک اصفهان درکاشان	قطر	6,318,294
7	1396	منطقه ویژه اقتصادی شهید رجایی	قطر	5,398,248
8	1396	حوزه تجاری فرودگاه امام خمینی	قطر	5,134,246
9	1396	فرودگاه شیراز	قطر	5,063,586
10	1396	مشهد	قطر	5,026,238
11	1396	منطقه ویژه نوشهر	قطر	4,795,876
12	1396	غرب تهران	قطر	4,394,674
13	1396	بندر لنگه	قطر	3,958,550
14	1396	زنجان	قطر	3,735,543
15	1396	شهید باهنر	قطر	3,628,437
16	1396	منطقه ویژه عسلویه (انرژی پارس)	قطر	3,437,310
17	1396	یزد	قطر	3,431,249
18	1396	تبریز	قطر	3,413,253
19	1396	اصفهان	قطر	2,848,757
20	1396	فرودگاه لار	قطر	2,668,047
21	1396	گناوه	قطر	2,647,529
22	1396	ساوه	قطر	2,260,778
23	1396	قزوین	قطر	1,634,242
24	1396	منطقه ویژه اقتصادی زرننده	قطر	1,531,930
25	1396	کرمان	قطر	1,448,846
26	1396	سهلان	قطر	1,335,561
27	1396	اینچه برون	قطر	1,173,538
28	1396	منطقه ازاد اروند (خرمشهر)	قطر	1,050,417
29	1396	همدان	قطر	881,750
30	1396	اراک	قطر	852,093
31	1396	سمنان	قطر	652,754
32	1396	سیرجان	قطر	636,050
33	1396	منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان	قطر	595,560

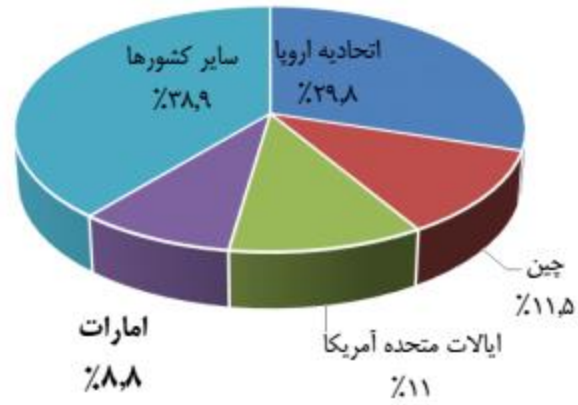
502,212	قطر	فرودگاه اصفهان	1396	34
484,640	قطر	آبادان	1396	35
436,525	قطر	منطقه ویژه اقتصادی رفسنجان	1396	36
396,591	قطر	شیراز	1396	37
375,634	قطر	قم	1396	38
317,574	قطر	منطقه ویژه پیام	1396	39
309,326	قطر	بناب	1396	40
222,910	قطر	منطقه ویژه بوشهر	1396	41
158,415	قطر	خوی	1396	42
139,161	قطر	منطقه ویژه اقتصادی لرستان	1396	43
136,125	قطر	پتروشیمی بندرامام خمینی	1396	44
130,909	قطر	کرمانشاه	1396	45
82,480	قطر	ملایر	1396	46
70,334	قطر	ارومیه	1396	47
68,597	قطر	اهواز	1396	48
55,629	قطر	خرم آباد	1396	49
36,628	قطر	ساری	1396	50
30,000	قطر	شلمچه	1396	51
14,720	قطر	منطقه ویژه اقتصادی ارگ جدید بم	1396	52
14,400	قطر	سجافی	1396	53
12,640	قطر	فریدون کنار	1396	54
11,798	قطر	آستارا	1396	55
10,911	قطر	منطقه آزاد بندر انزلی	1396	56
9,741	قطر	چذابه - مرزبستان	1396	57
7,773	قطر	چوئبده	1396	58
248,534,631	ارزش دلاری:	مجموع		
kg 1,704,807,298	وزن:			

آمار صادرات سال ۱۳۹۷ قطر (گمرک - کشور - تعرفه)

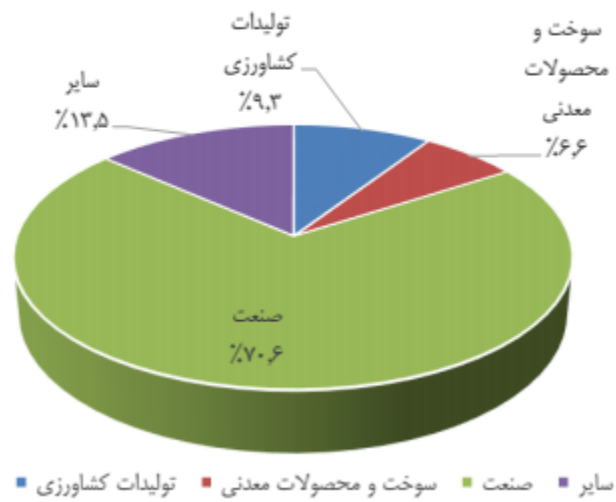
ردیف	سال	نام گمرک	کشور	ارزش (دلار)
1	1397	منطقه ویژه بوشهر ۱	قطر	75,503,819
2	1397	منطقه ویژه شهید رجایی	قطر	49,825,548
3	1397	منطقه ویژه معادن و فلزات	قطر	11,103,047
4	1397	ارزیابی گمرک اصفهان درکاشان	قطر	10,684,376
5	1397	منطقه ویژه اقتصادی پارس	قطر	7,856,304
6	1397	مشهد	قطر	7,702,225
7	1397	بندر لنگه	قطر	7,104,714
8	1397	غرب تهران	قطر	5,865,221
9	1397	بندر امام خمینی	قطر	5,027,429
10	1397	منطقه ویژه اقتصادی شیراز	قطر	4,552,950
11	1397	فرودگاه امام خمینی (ره)	قطر	3,907,531
12	1397	فرودگاه شیراز	قطر	3,321,181
13	1397	اصفهان	قطر	3,247,040
14	1397	فرودگاه امام خمینی (ره)	قطر	2,545,634
15	1397	منطقه آزاد تجاری اروند - خرمشهر	قطر	2,307,026
16	1397	قزوین	قطر	2,258,143
17	1397	اینچه برون	قطر	2,023,497
18	1397	منطقه ویژه پتروشیمی بندر امام خمینی	قطر	1,865,717
19	1397	زنجان	قطر	1,632,160
20	1397	فرودگاه لار	قطر	1,606,293
21	1397	منطقه ویژه اقتصادی نوشهر	قطر	1,469,532
22	1397	اروندکنار	قطر	1,228,689
23	1397	تبریز	قطر	1,190,156
24	1397	یزد	قطر	1,178,430
25	1397	کرمانشاه	قطر	1,172,730
26	1397	منطقه ویژه اقتصادی کاوه	قطر	1,049,814
27	1397	ساوه	قطر	668,470
28	1397	چونبده	قطر	650,053
29	1397	شهید باهنر	قطر	570,777
30	1397	منطقه ویژه اقتصادی رفسنجان	قطر	551,684
31	1397	منطقه ویژه اقتصادی سیرجان	قطر	523,580
32	1397	البرز (فرودگاه پیام)	قطر	483,436
33	1397	ذوب آهن اصفهان	قطر	389,758
34	1397	خرم آباد	قطر	360,251

350,583	قطر	منطقه ویژه اقتصادی سهلان	1397	35
324,999	قطر	بناب	1397	36
295,435	قطر	گناوه	1397	37
284,390	قطر	منطقه ویژه اقتصادی سهلان	1397	38
270,861	قطر	منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان	1397	39
266,508	قطر	مهاباد	1397	40
253,443	قطر	قم	1397	41
239,924	قطر	ساری	1397	42
179,390	قطر	آبادان	1397	43
176,874	قطر	اراک	1397	44
163,557	قطر	بندر امیرآباد	1397	45
145,610	قطر	سمنان	1397	46
112,500	قطر	کرمان	1397	47
110,686	قطر	ارومیه	1397	48
108,172	قطر	اراک	1397	49
106,925	قطر	خسروی	1397	50
59,141	قطر	همدان	1397	51
53,819	قطر	کرمان	1397	52
46,347	قطر	منطقه آزاد تجاری انزلی	1397	53
44,474	قطر	باشماق	1397	54
36,391	قطر	کرمانشاه	1397	55
34,940	قطر	منطقه ویژه اقتصادی لرستان (ازنا)	1397	56
33,600	قطر	منطقه ویژه اقتصادی بم	1397	57
27,768	قطر	منطقه ویژه ایرانیان - زرنديه	1397	58
26,400	قطر	بیرجند	1397	59
25,360	قطر	بندر ریگ	1397	60
16,002	قطر	فرودگاه اصفهان	1397	61
12,000	قطر	قشم	1397	62
9,840	قطر	منطقه ویژه اقتصادی بوشهر ۲	1397	63
2,800	قطر	شهرکرد	1397	64
2,158	قطر	منطقه ویژه اقتصادی یزد	1397	65
1,940	قطر	اهواز	1397	66
ارزش دلاری: 225,250,051		مجموع		
وزن: kg 1,382,258,895				

مبادی عمده وارداتی قطر



گروه های کالایی وارداتی قطر

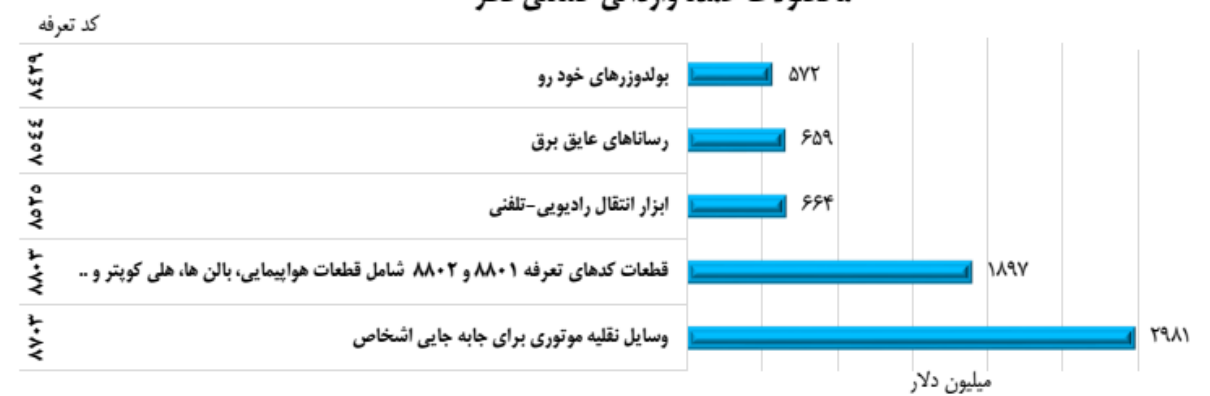


محصولات عمده وارداتی کشاورزی قطر



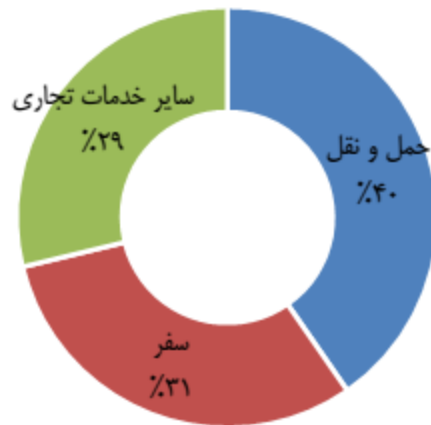
منبع داده ها: WTO

محصولات عمده وارداتی صنعتی قطر



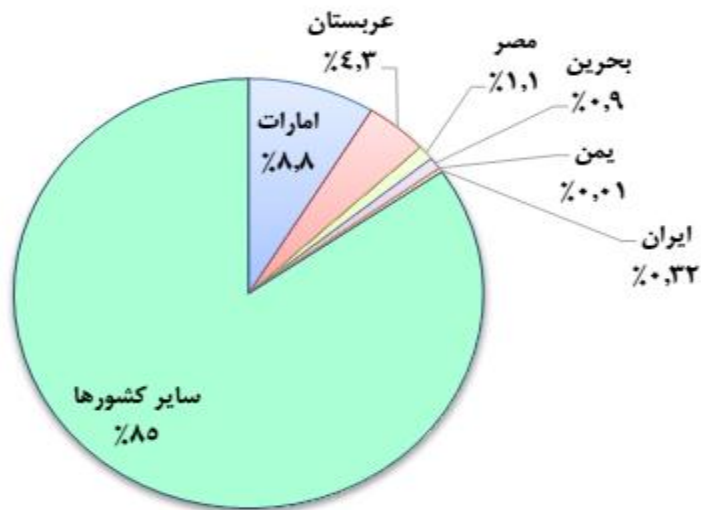
منبع داده ها: WTO

سهم واردات خدمات تجاری



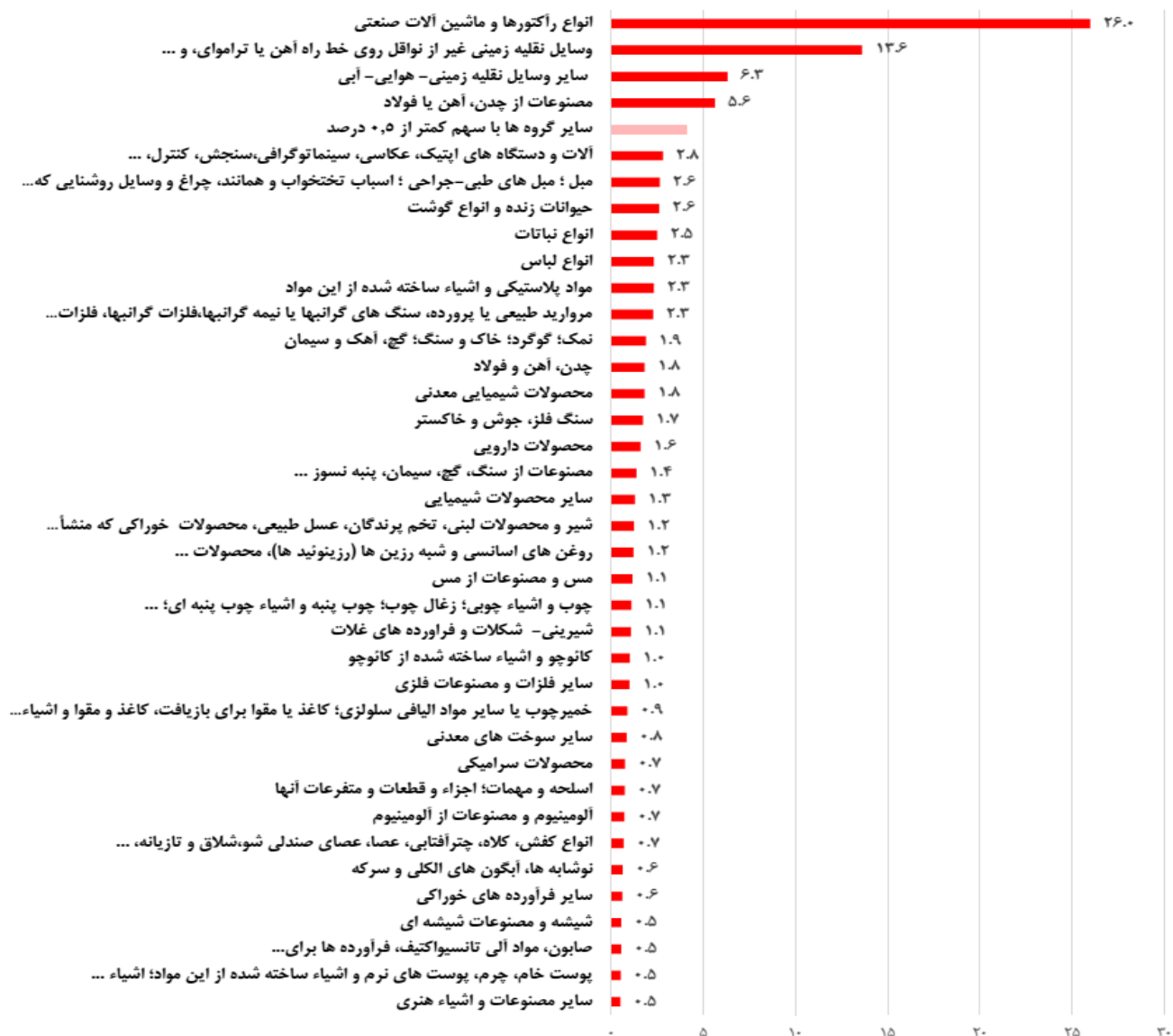
منبع داده ها: WTO

سهم کشورهای منتخب از تامین نیاز وارداتی قطر



منبع داده ها: مرکز تجارت بین المللی، ITC

ترکیب کالاهای وارداتی قطر



منبع داده ها: مرکز تجارت بین المللی

* در جدول فوق، کالایی درج شده اند که سهم بیش از ۰.۵ درصد از واردات قطر داشته اند و سایر کالاها تحت عنوان سایر کالاها آمده اند.

فهرست کالاهای وارداتی قطر در سال ۲۰۱۵ که سهم کشورهای عربستان، امارات، مصر، بحرین و یمن در تامین نیاز وارداتی آنها بیش از ۳۰ درصد بوده و سابقه صادراتی آنها از ایران به قطر نیز در سال ۱۳۹۵ وجود داشته است (به ترتیب ارزش واردات قطر از جهان)

ردیف	تعرفه	شرح تعرفه	ارزش واردات قطر از جهان (هزار دلار)	سهم کشورها در تامین نیاز وارداتی قطر (درصد)		
				امارات	عربستان	امارات، بحرین و یمن
۱	۲۵۱۷۱۰	قلوه سنگ، ریگ، ریگ های صاف و سنگ های چخماق	۴۴۸۶۳۷	۹۹۶	۰	۹۹۶
۲	۲۲۰۲۹۰	سایر آب، آب معدنی و آب گازدار که به آن ها قند و مواد شیرین کننده و خوشبو کننده اضافه شده باشد و سایر نو شابه های غیرالکلی به استثنای آب میوه و آب سبزیجات شماره ۲۰۰۹	۹۳۰۴۹۰	۱۰	۵۶	۶۵
۳	۱۹۰۵۹۰	سایر محصولات خبازی، نان و شیرینی و بیسکویت، کاکائو فطیر،	۶۸۰۷۹۸	۵	۴۷	۵۴
۴	۳۹۱۷۳۱	لوله ها و شیلنگ های قابل انعطاف که دارای یک حداقل تحمل فشار تا حد ترکیبگی ۲۷,۶ Mpa باشند	۳۳۰۷۲۷	۶	۲۸	۵۱
۵	۱۷۰۱۹۹	سایر قند و نیشگر و چغندر و ساکارز خالص از لحاظ شیمیایی به حالت جامد	۳۰۶۸۴	۲۶	۲۳	۸۵
۶	۳۹۲۳۱۰	لوازم سر میز و لوازم آشپزخانه	۳۰۰۴۵۷	۲۰	۱۴	۳۵

فهرست کالاهای وارداتی قطر در سال ۲۰۱۵ که سهم کشورهای عربستان، امارات، مصر، بحرین و یمن در تامین نیاز وارداتی آنها بیش از ۳۰ درصد بوده و سابقه صادراتی آنها از ایران به قطر نیز در سال ۱۳۹۵ وجود داشته است (به ترتیب ارزش واردات قطر از جهان)

ردیف	تعرفه	شرح تعرفه	ارزش واردات قطر از جهان (هزار دلار)			سهم کشورها در تامین نیاز وارداتی قطر (درصد)	
			امارات	عربستان	امارات، بحرین و یمن		
۷	۱۸۰۶۹۰	سایر شکلات و سایر فرآورده های خوراکی دارای کاکائو	۲۹،۲۷۰	۲	۳۷		
۸	۳۹۲۳۳۰	قرابه، بطری، تنگ و اشیاء پلاستیکی همانند	۲۸،۶۰۶	۲۸	۴۳		
۹	۰۴۰۶۱۰	پنیر تازه نگرفته یا نیسته همچنین پنیر حاصل از آب پنیر و کشک	۲۴،۲۶۲	۲۳	۳۲		
۱۰	۰۹۰۲۳۰	چای سیاه (تخمیر شده) و چای جزئا تخمیر شده عرضه شده در بسته بندی اولیه که محتوی آن از ۳ کیلوگرم بیشتر نباشد	۲۴،۱۰۹	۲	۹۲		
۱۱	۲۱۰۵۰۰	بستنی و سایر شربت های یخ زده حتی دارای کاکائو	۲۰،۸۱۱	۱	۴۰		
۱۲	۷۶۱۶۹۹	سایر مصنوعات دیگر از آلومینیوم	۱۸،۵۶۱	۵	۳۳		
۱۳	۸۵۱۶۱۰	آبگرمکن های فوری یا مخزنی برقی و گرم کن های غوطه ور برقی	۱۷،۶۹۵	۲۵	۳۵		
۱۴	۶۸۰۲۱۰	سنگ تراش پذیر یا ساختمان؛ چارگوش، مکعب بزرگ، کوچک و همانند حتی به اشکالی غیر از مربع یا مستطیل که بزرگترین سطح آن ها در مربعی به ضلع کمتر از ۷ سانتی متر جاگیرد، دانه، تراشه و پودر رنگ شده به طور مصنوعی	۱۷،۶۲۹	۰	۳۷		
۱۵	۰۸۰۴۱۰	خرما تازه یا خشک شده	۱۵،۸۳۸	۷۱	۸۸		
۱۶	۵۷۰۳۳۰	فرش و سایر کفپوش ها از سایر مواد نسجی سنتتیک یا مصنوعی	۱۵،۴۶۷	۲۸	۵۲		
۱۷	۲۱۰۶۱۰	فرآورده های غذایی که در جای دیگر گفته نشده تغلیظ شده پروتئین و مواد پروتئین تکستوره	۱۳،۵۱۰	۲	۸۴		
۱۸	۲۰۰۸۱۹	مسایر مخلوط میوه ها و سایر اجزای نباتات آماده یا محفوظ شده بدون قند و شکر و سایر مواد شیرین کننده و الکل	۱۳،۳۶۳	۰	۳۷		
۱۹	۳۸۱۲۳۰	فرآورده های آنتی اکسیدان و سایر پایدار کننده های مرکب برای کائوچو یا مواد پلاستیکی	۱۲،۶۷۳	۲۶	۳۲		
۲۰	۲۵۲۰۱۰	سنگ گچ، انیدریت	۱۰،۹۹۷	۳۱	۳۲		
۲۱	۳۹۱۷۲۹	لوله و شیلنگ و ملحقات آن از سایر مواد پلاستیکی	۹،۲۵۱	۱۱	۵۴		
۲۲	۴۸۱۹۱۰	کارتن قوطی و جعبه از کاغذ یا مقوای موجدار	۷،۹۰۷	۲۳	۴۵		
۲۳	۲۵۲۳۲۱	سیمان سفید حتی رنگ شده به صورت مصنوعی	۷،۶۲۸	۰	۹۴		
۲۴	۶۸۱۰۱۹	سایر اشیاء ساخته شده از سیمان از بتون یا سنگ مصنوعی حتی مسلح شده	۷،۳۸۹	۱۰	۴۷		
۲۵	۰۴۰۹۰۰	عسل طبیعی	۷،۲۳۵	۴۱	۴۷		
۲۶	۳۹۲۵۲۰	در و پنجره و چارچوب آن ها و آستانه در	۶،۵۳۶	۰	۳۱		
۲۷	۰۷۰۹۹۹	سایر سبزیجات تازه یا سرد کرده	۶،۱۱۶	۵۳	۵۵		
۲۸	۲۰۰۲۹۰	سایر گوجه فرنگی آماده یا محفوظ شده بجز در سرکه یا جوهر سرکه	۵،۱۶۶	۲۵	۵۶		
۲۹	۲۸۳۶۵۰	کربونات کلسیم	۴،۶۹۶	۶	۴۴		

فهرست کالاهای وارداتی قطر در سال ۲۰۱۵ که سهم کشورهای عربستان، امارات، مصر، بحرین و یمن در تامین نیاز وارداتی آنها بیش از ۳۰ درصد بوده و سابقه صادراتی آنها از ایران به قطر نیز در سال ۱۳۹۵ وجود داشته است (به ترتیب ارزش واردات قطر از جهان)

ردیف	تعرفه	شرح تعرفه	ارزش واردات قطر از جهان (هزار دلار)	سهم کشورها در تامین نیاز وارداتی قطر (درصد)		
				امارات	عربستان	امارات، عربستان، مصر، بحرین و یمن
۳۰	۳۹۱۸۹۰	پوشش کف از مواد پلاستیکی حتی خود چسب به صورت رول یا چارگوش یا لوح، پوشش دیوار و سقف از مواد پلاستیکی که در یادداشت ۹ این فصل تعریف شده است، از سایر مواد پلاستیکی	۴,۲۴۶	۲	۲۸	۳۱
۳۱	۲۰۰۷۹۹	سایر مربا زله مارمالاد پوره و خمیر میوه که به و سیله پختن بدست آمده و بدون افزودن قند	۳,۸۰۰	۳	۱۴	۳۶
۳۲	۱۷۰۴۱۰	آدامس حتی پوشیده شده از قند و شکر	۳,۴۵۸	۴	۲۹	۳۵
۳۳	۰۷۰۷۰۰	خیار و خیارترشی تازه یا سرد کرده	۳,۲۳۱	۰	۶۹	۶۹
۳۴	۱۹۰۲۳۰	سایر خمیرهای غذایی	۳,۱۴۷	۱۴	۵۲	۶۶
۳۵	۰۴۰۳۹۰	سایر دوغ، شیر و خامه بسته شده، ماست، کفیر و سایر شیرها و خامه های تخمیر یا ترش شده غلیظ یا به آن قند یا مواد شیرین کننده اضافه شده یا خشبو شده یا به آن میوه یا کاکائو اضافه شده	۱,۸۵۶	۲	۲۹	۳۱
۳۶	۲۲۰۹۰۰	سرکه خوراکی و بدل سرکه خوراکی که از جوهر سرکه بدست می آید	۱,۶۳۰	۲۶	۶	۳۲
۳۷	۱۷۰۱۹۱	قند و نیشکر و چغندر و ساکارز که به آن مواد خوشبو کننده یا رنگ کننده اضافه شده	۱,۱۵۴	۱۲	۶۹	۸۱
۳۸	۲۸۰۴۲۹	سایر هیدروژن، گازهای کمیاب و سایر عناصر فلزی	۱,۰۰۲	۶۶	۹	۷۷
۳۹	۵۷۰۲۹۲	فرش و سایر کفیوش ها از مواد نسجی، بافته شده، منگوله باف نشده یا پرزپاشی نشده حتی آماده مصرف همچنین گلیم، سوماک و فرش های دستباف همانند از سایر مواد سنتتیک یا مصنوعی	۸۴۸	۱	۳۸	۳۹
۴۰	۰۷۰۱۹۰	سایر سیب زمینی تازه یا سرد کرده	۵۱۸	۰	۶	۸۲
۴۱	۷۲۰۸۲۵	محصولات تخت نورد شده از آهن یا فولاد های غیرمزوج، با پهنای ۶۰۰ میلیمتر یا بیشتر گرم نورد شده، روکش نشده، آبکاری نشده اندود نشده به ضخامت ۴,۷۵ میلیمتر یا بیشتر	۴۹۵	۲	۸۲	۸۴
۴۲	۰۸۱۳۵۰	مخلوط های میوه سخت پوست یا مخلوط میوه خشک کرده این فصل	۴۲۹	۶۲	۱	۶۴
۴۳	۰۷۱۳۵۰	باقالا از نوع major و باقالی علفه ای از نوع minor	۳۷۹	۰	۰	۵۲
۴۴	۱۲۱۲۹۹	سایر خرنوب، خزه و جلبک و سایر علف های دریایی، خزه و جلبک، چغندر قند، نیشکر تازه یا خشک کرده یا یخ زده، هسته و مغز میوه ها و سایر محصولات نباتی	۳۱۶	۲	۰	۳۷
۴۵	۷۲۰۹۱۵	محصولات تخت نورد شده از آهن یا فولاد های غیرمزوج، با پهنای ۶۰۰ میلیمتر یا بیشتر گرم نورد شده، روکش نشده، آبکاری نشده اندود نشده به ضخامت ۳ میلیمتر یا بیشتر	۲۸۲	۴۷	۳۳	۸۰

فهرست کالاهای وارداتی قطر در سال ۲۰۱۵ که سهم کشورهای عربستان، امارات، مصر، بحرین و یمن در تامین نیاز وارداتی آنها بیش از ۳۰ درصد بوده و سابقه صادراتی آنها از ایران به قطر نیز در سال ۱۳۹۵ وجود داشته است (به ترتیب ارزش واردات قطر از جهان)

ردیف	تعرفه	شرح تعرفه	ارزش واردات قطر از جهان (هزار دلار)	سهم کشورها در تامین نیاز وارداتی قطر (درصد)		
				امارات	عربستان	امارات، عربستان، مصر، بحرین و یمن
۴۶	۳۲۰۵۰۰	لاک های رنگ گننده فرآورده های مذکور در یادداشت ۳ این فصل غیر از آن هایی که م شمول ۰۳، ۰۳۲۰۴، ۰۳۲۰۵ می شوند محصولات غیرآلی از انواعی که به عنوان نورتاب بکار می روند حتی با ساخت شیمیایی مشخص	۲۳۱	۰	۴۸	۴۸
۴۷	۸۷۱۶۲۰	تریلرها و نیمه تریلرهای بارگیری یا تخلیه خودکار برای مصارف کشاورزی	۱۸۹	۵	۲۶	۳۳
۴۸	۲۵۰۵۹۰	سایر شن و ماسه طبیعی از هر نوع غیر از شن و ماسه دارای فلز م شمول فصل ۲۶	۱۲۹	۹۸	۰	۹۸
۴۹	۳۹۱۷۳۹	سایر لوله های و شیلنگ و ملحقات آن از مواد پلاستیکی	۸۳	۲۳	۰	۶۷
۵۰	۰۷۰۵۱۹	سایر کاهو و کاستنی تازه یا سرد کرده	۱۷	۰	۱۰۰	۱۰۰
۵۱	۰۳۰۲۲۹	سایر ماهی های تازه یا سرد کرده به استثنای فیله ماهی و سایر قسمت های گوشتی ماهی ۰۳۰۴	۱۶	۰	۱۰۰	۱۰۰
۵۲	۱۲۰۸۹۰	سایر آرد و زبره دانه و میوه های روغن دار غیر از آرد و زبره خردل	۱۳	۱۰۰	۰	۱۰۰
۵۳	۰۳۰۷۴۹	سایر صدفداران حتی جدا شده از صدف، تازه و یا سرد شده، منجمد، خشک شده، نمک سود شده یا در آب نمک : صدف داران دودی شده حتی جدا شده از کاسه یا صدف، پخته شده قبل یا حین فرایند دودی شدن، آرد و زبره به هم فشرده به صورت حبه از صدف داران مناسب برای مصرف انسانی.	۸	۱۰۰	۰	۱۰۰
۵۴	۰۷۱۱۴۰	خیار و خیارترشی (خیار ریز)	۳	۰	۱۰۰	۱۰۰

منبع داده ها: مرکز تجارت بین المللی، ITC

۲- هزینه زندگی در دوحه قطر

دوحه شهر مراکز خرید در قطر

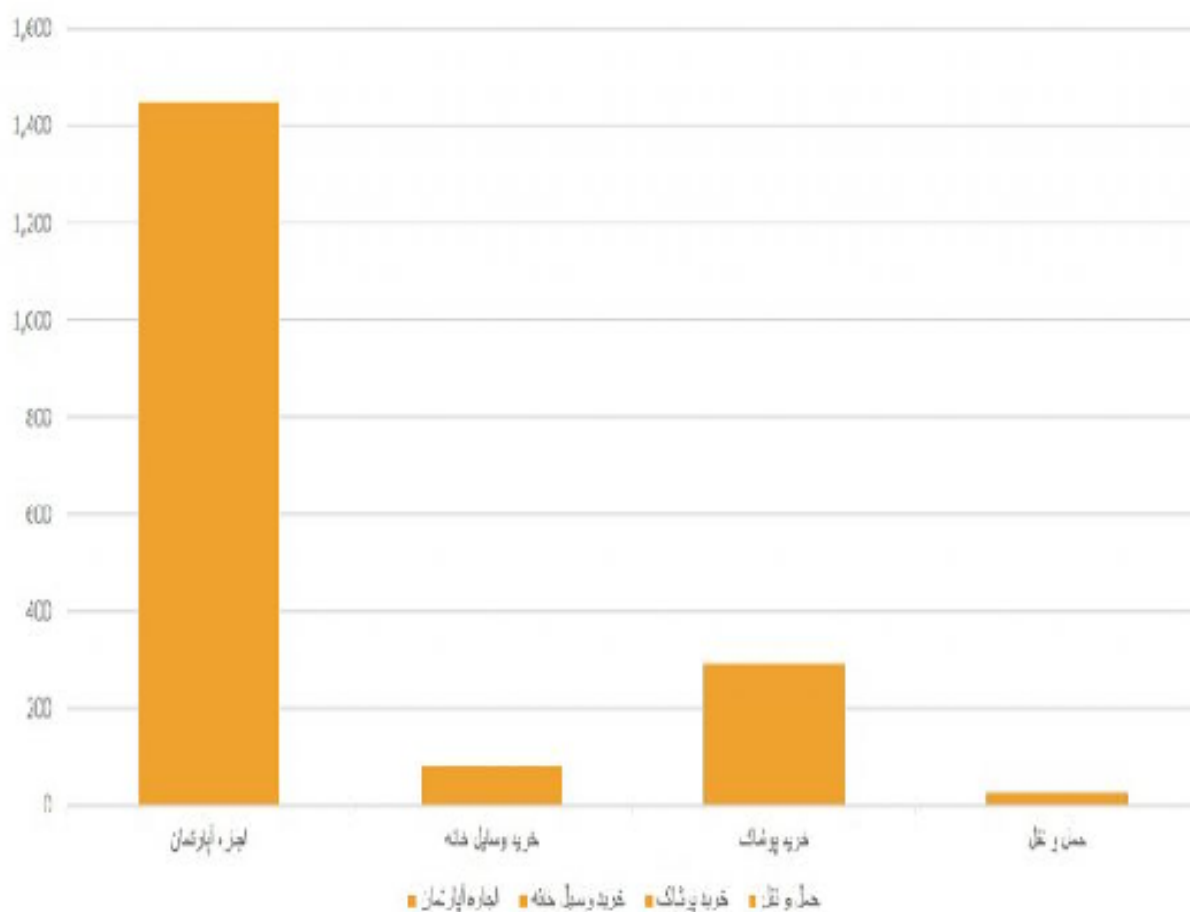
دوحه پایتخت ثروتمندترین کشور دنیا یعنی قطر می باشد. کشور قطر اقتصادی متکی بر نفت و گاز دارد و عمده نفت و گاز کشور قطر در شهر دوحه است.

دوحه اخیراً به عنوان یک مقصد کاری شناخته شده و به همین خاطر شرایط زندگی را برای افراد مهاجر راحت تر می کند همچنین دوحه به عنوان یک شهر توریستی نوظهور در حال پیشرفت است، دوحه بهشت بازاری خریداران است.

این شهر هر آنچه یک توریست برای سفر به خواهد را دارد از جمله دریا، صحرا، پارک های بسیار زیبا، بازارهای خرید معروف و مکان های تاریخی ...

قطر ثروتمندترین کشور اسلامی محسوب می شود. کلیات هزینه های ماهانه در قطر

کلیات هزینه ها برای یک ماه

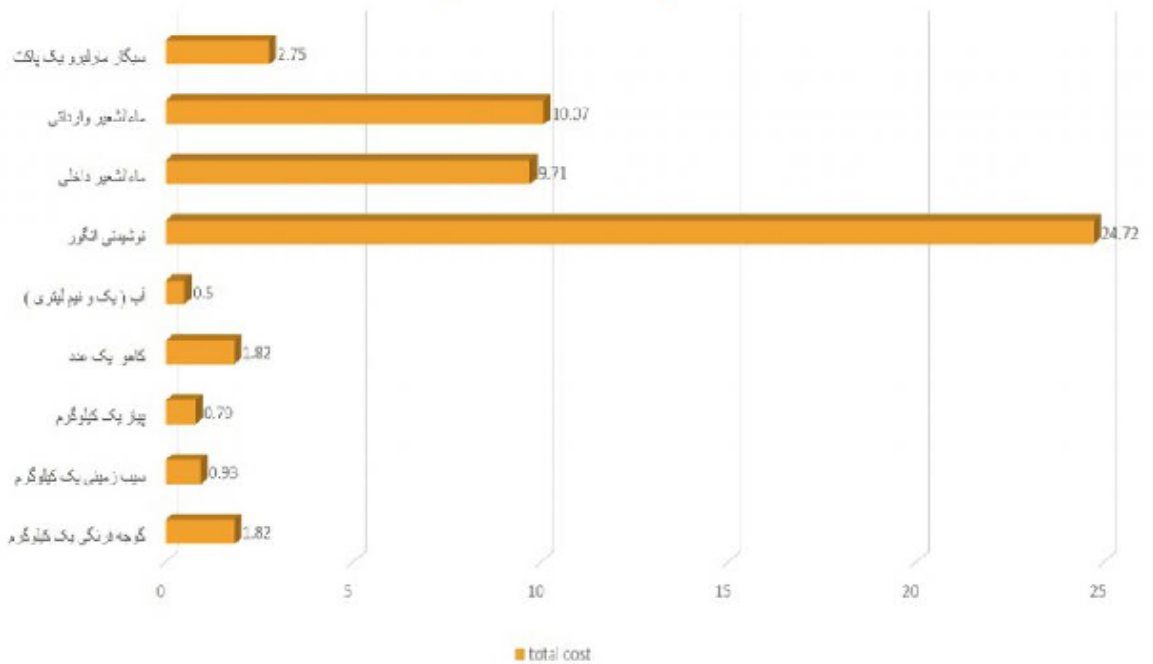
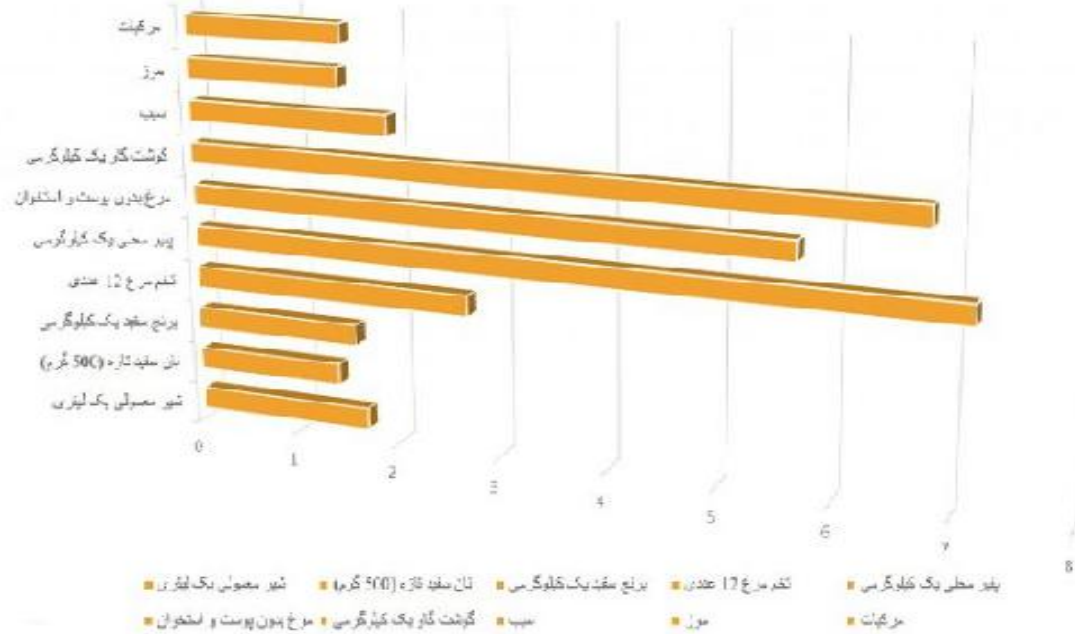


هزینه اجاره خانه در دوحه قطر در داخل شهر تقریباً همیشه ۱۴۵۴٫۱ دلار.

هزینه خرید برای خانه (خورد و خوراک) تقریباً همیشه ۸۵٫۱۹ دلار.

هزینه خرید لباس تقریباً برابر ۲۹۷٫۳۵ دلار است.

بیشترین خرج کرد هزینه زندگی در دوحه مربوط به هزینه اجاره خانه میباشد باتوجه به اینکه مکان بد در دوحه برای اجاره منزل وجود ندارد. حدود ۹۰ درصد محصولات غذایی و مواد اولیه از واردات قطر می باشد

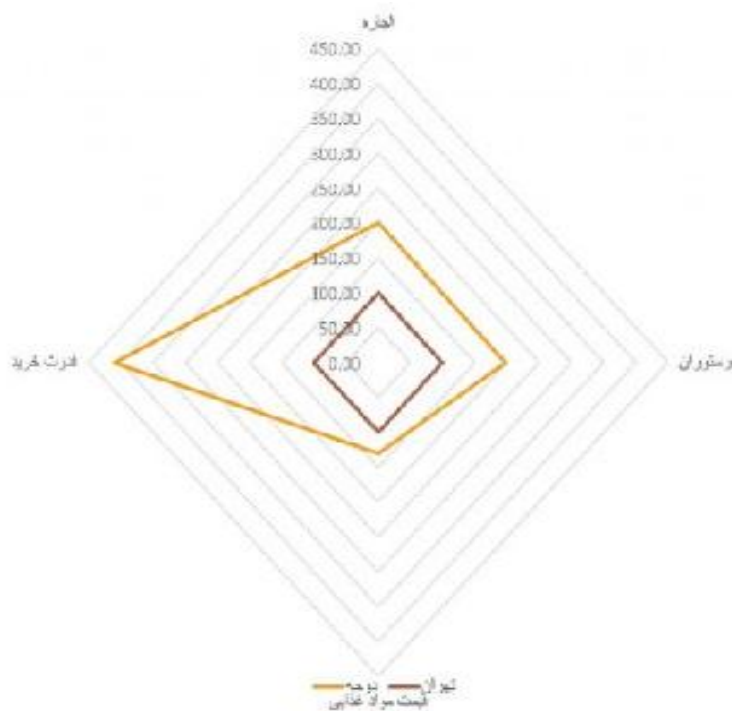


مقایسه چارتی هزینه زندگی در دوحه و تهران. قدرت خرید در دوحه بیشتر از تهران میباشد پس میتواند شرایط زندگی در دوحه را نسبتاً بهتر جلوه دهد. (شیوا مشایخی، ۲۰۱۹، بررسی هزینه شهرها، دوره ۲، شماره ۱۷).

شاخص های کلی اقتصاد قطر

حدود ۷۵۰ میلیارد ریال	GDP
۳,۴٪	نرخ رشد
۵۴,۴٪	سهم بخش نفت در GDP
۴۵,۶٪	سهم بخش غیر نفتی در GDP
حدود ۴۰۰ هزار ریال	سرانه GDP
۲٪	نرخ تورم
۳۴۴ میلیارد ریال	کل درآمد
۲۰۴ میلیارد ریال	هزینه ها
۱۳۹ میلیارد ریال	مازاد

منبع (سفارت جمهوری اسلامی در دوحه): <http://doha.mfa.ir/>



دولت قطر در سال های اخیر با اصلاح قوانین و مقررات در امور بازرگانی و اقتصادی تحول بزرگی در فضای سیاسی و اقتصادی خود به وجود آورده است. ارائه تسهیل در موضوع صدور روادید و اقامت به خارجی ها، حذف تشریفات اداری و گمرکی، تسهیل در امور ثبت شرکت ها و امور بانکی، تصویب قانون سرمایه گذاری، ایجاد منطقه آزاد تجاری و مناطق ویژه اقتصادی و ... از مهمترین اقدامات دولت قطر در جهت فعال نمودن و ایجاد نشاط در بخش اقتصادی است. تدوین قوانین و اصلاحات جدید، روند ملموسی را به سمت سیاست اقتصاد آزاد و گشودن دروازه های اقتصادی به روی تمام دنیا برای قطر به وجود آورده است.

قطر دارای مجموعه ای کاملی از ظرفیت های جذب سرمایه ی غیرقطری می باشد. از بارزترین این شاخص ها می توان به استقرار سیاسی و اجتماعی این کشور اشاره کرد. قطر با اعطای مزایای نسبی به صنایع مصرفی، از تولید در این بخش حمایت ویژه می کند. وجود این ویژگی ها باعث شده قطر به عنوان یک فرصت سرمایه گذاری ویژه مطرح شود. ویژگی ها و اقدامات فوق، فرصت و زمینه مناسبی برای تجار و بازرگانان ایرانی برای افزایش کار اقتصادی با قطر فراهم کرده است. آشنایی با مقررات و تسهیلات ارائه شده از سوی دولت قطر می تواند راه های همکاری اقتصادی با قطر را برای تجار و شرکتهای ایرانی علاقه مند هموارتر نموده و کمک شایانی برای فعالیت صحیح آنها باشد.

۲-۱) مقررات سرمایه گذاری برای خارجی ها

مرکز سرمایه گذاری در وزارت اقتصاد و تجارت قطر اطلاعات لازم و حمایت های لازم جهت ایجاد مشوق سرمایه گذاری برای غیر قطری ها در داخل قطر را ارائه داده و ایجاد انگیزه و سهولت سرمایه گذاری و تلاشهای جدیدی جهت ارتقای جایگاه قطر در سطح جهانی را ایجاد می کند.

– امتیازات سرمایه گذاران غیرقطری:

براساس قانون شماره ۱۳ مربوط به فعالیت سرمایه گذاران با سرمایه ی غیرقطری و اصلاحیه جدید آن، سرمایه گذاران غیرقطری از امتیازات زیر برخوردار هستند:

– تمام سرمایه گذاران غیرقطری به شرط داشتن شریک قطری با نسبت مالکیت ۵۱٪ از سرمایه می توانند در تمام بخش های اقتصادی داخلی فعالیت نمایند .

– تمام سرمایه گذاران غیر قطری می توانند میزان سرمایه ی خود را با موافقت وزیر از ۴۹٪ تا ۱۰۰٪ برسانند.

مشوق های سرمایه گذاری:

معافیت از مالیات بر درآمد تا ۱۰ سال

معاف از هزینه ی گمرک واردات ابزار و تجهیزات جهت ایجاد پروژه های سرمایه گذاری غیرقطری

تخصیص زمین برای پروژه جهت ایجاد پروژه سرمایه گذاری از طریق اجاره بلند مدت تا ۵۰ سال و قابل تمدید

معافیت گمرکی به شرکتهای برای واردات مواد اولیه

امتیازات ویژه :

واردات هر مایحتاجی جهت اجرا ، بکارگیری یا توسعه پروژه

آزادی ورود و خروج سرمایه از و به قطر

آزادی انتقال سود و اصل مال هر گاه که سرمایه گذار مطالبه نماید

آزادی انتقال مال با هر ارز معتبر

آزادی انتقال مالکیت سرمایه ی سرمایه گذار به شخص دیگر (قطری و یا غیر قطری)

بر اساس مصوبه ی هیئت دولت، سرمایه گذار غیرقطری می تواند در بخش های کشاورزی، بهداشت، آموزش، گردشگری، تولید و بهره

برداری از مواد طبیعی، انرژی یا معدن، خدمات مشاوره ای، فنی، خدمات فرهنگی، ورزشی و رفاهی و خدمات توزیع و پخش فعالیت

نماید

منبع: (جزوه راهنمای فعالیت اقتصادی در قطر، ۱۳۹۷، وزارت امور خارجه جمهوری اسلامی ایران، سفارت جمهوری اسلامی ایران در قطر).

شاخص توسعه خرده فروشی جهانی (GRDI) در کشورهای برتر رتبه بندی در سال ۲۰۱۵

رتبه سال	کشور	جذابیت بازار (%۲۵)	ریسک کشوری (%۲۵)	اشباع بازار (%۲۵)	فشار زمان (%۲۵)	امتیاز GRDI	تغییرات	جمعیت (میلیون نفر)	سرانه GDP (هزار دلار)
۱	چین	۶۶.۷	۵۵.۷	۴۲.۳	۹۶.۶	۶۵.۳	۱	۱۳۶۴	۱۳
۲	اروگونه	۹۳.۳	۶۰.۴	۶۸	۳۸.۹	۶۵.۱	۱	۳	۲۰
۳	شیلی	۹۸.۲	۱۰۰	۱۳	۳۷.۹	۶۲.۳	۲	۱۸	۲۳
۴	قطر	۱۰۰	۸۹.۴	۳۴.۳	۱۲.۸	۵۹.۱	-	۲	۱۴۴
۵	مغولستان	۲.۴	۱۹.۹	۹۳.۱	۱۰۰	۵۸.۸	-	۳	۱۰
۶	گرجستان	۳۶.۵	۳۹.۱	۷۸.۸	۷۹.۲	۵۸.۴	۱	۵	۸
۷	امارات متحده عربی	۹۷.۶	۸۴	۱۶.۵	۳۳.۹	۵۸	۳	۹	۶۵
۸	برزیل	۹۸	۶۰.۴	۴۵.۲	۲۸	۵۷.۹	۳	۲۰۳	۱۵
۹	مالزی	۷۵.۶	۶۸.۸	۲۹.۳	۵۲.۷	۵۶.۶	-	۳۰	۲۵
۱۰	ارمنستان	۳۵.۴	۳۷.۱	۸۲.۱	۶۶.۳	۵۵.۲	۴	۳	۷
۱۱	ترکیه	۸۳.۱	۴۸.۱	۴۰.۲	۴۴.۸	۵۴.۱	-	۷۷	۲۰
۱۲	اندونزی	۵۰.۶	۳۵.۵	۵۵.۱	۶۵.۹	۵۱.۸	۳	۲۵۱	۱۰
۱۳	قزاقستان	۴۹.۶	۳۴.۲	۷۲.۵	۵۰.۷	۵۱.۸	-۳	۱۷	۲۴
۱۴	سری لانکا	۱۵.۸	۳۴.۴	۷۷.۸	۷۸.۸	۵۱.۷	۴	۲۱	۱۰
۱۵	هندوستان	۳۰.۵	۳۹.۸	۷۵.۷	۵۸.۵	۵۱.۱	۵	۱۲۹۶	۶
۱۶	پرو	۴۸.۹	۴۳.۹	۵۸.۶	۵۱.۸	۵۰.۸	-۳	۳۱	۱۲
۱۷	عربستان سعودی	۷۸.۶	۶۴.۴	۳۰.۴	۲۷	۵۰.۱	-۱	۳۱	۵۴
۱۸	بوتسوانا	۴۹.۲	۶۲.۵	۳۳.۳	۵۴.۲	۴۹.۸	۸	۲	۱۶
۱۹	پاناما	۶۲.۳	۴۶.۸	۴۹.۷	۳۷.۶	۴۹.۱	-۵	۴	۲۰
۲۰	کلمبیا	۵۵.۶	۴۹.۳	۵۲	۳۹.۱	۴۹	۱	۴۸	۱۳
۲۱	روسیه	۹۴.۹	۲۸.۴	۲۴.۵	۴۶.۶	۴۸.۶	-۹	۱۴۴	۲۵
۲۲	آذربایجان	۳۳.۹	۲۶.۹	۸۲.۴	۴۶.۸	۴۷.۵	۸	۱۰	۱۸
۲۳	نیجریه	۱۹.۶	۸.۳	۹۴	۶۶.۵	۴۷.۱	-۴	۱۷۸	۶
۲۴	فیلیپین	۳۹.۶	۳۶	۵۱.۶	۶۰.۷	۴۷	-۱	۱۰۰	۷
۲۵	اردن	۵۱.۱	۳۵.۵	۶۴.۲	۳۶.۸	۴۶.۹	-۳	۸	۱۲
۲۶	عمان	۷۵	۷۷.۳	۲۴.۹	۹.۸	۴۶.۷	-۹	۴	۴۴
۲۷	کویت	۸۱	۶۸.۱	۳۳.۲	۰	۴۵.۶	-۱۹	۴	۷۱
۲۸	کاستاریکا	۶۶.۹	۴۹.۲	۳۸.۷	۲۵.۱	۴۵	-۴	۵	۱۵
۲۹	مکزیک	۸۲.۵	۵۶.۱	۰.۲	۳۸.۸	۴۴.۴	-۴	۱۲۰	۱۸
۳۰	آنگولا	۲۲.۴	۹.۲	۹۹.۴	۴۵	۴۴	-	۲۲	۸

کشورهای دارای بیشترین امتیاز در زیر شاخص های GRDI

کشورهای دارای بیشترین امتیاز زیر شاخص ریسک کشوری

رتبه شاخص GRDI	کشور	ریسک کشوری
۳	شیلی	۱۰۰
۴	قطر	۸۹.۴
۷	امارات	۸۴
۲۶	عمان	۷۷.۳
۹	مالزی	۶۸.۸

کشورهای دارای بیشترین امتیاز زیر شاخص جذابیت بازار

رتبه شاخص GRDI	کشور	جذابیت بازار
۴	قطر	۱۰۰
۳	شیلی	۹۸.۲
۸	برزیل	۹۸
۷	امارات	۹۷.۶
۲۱	روسیه	۹۴.۹

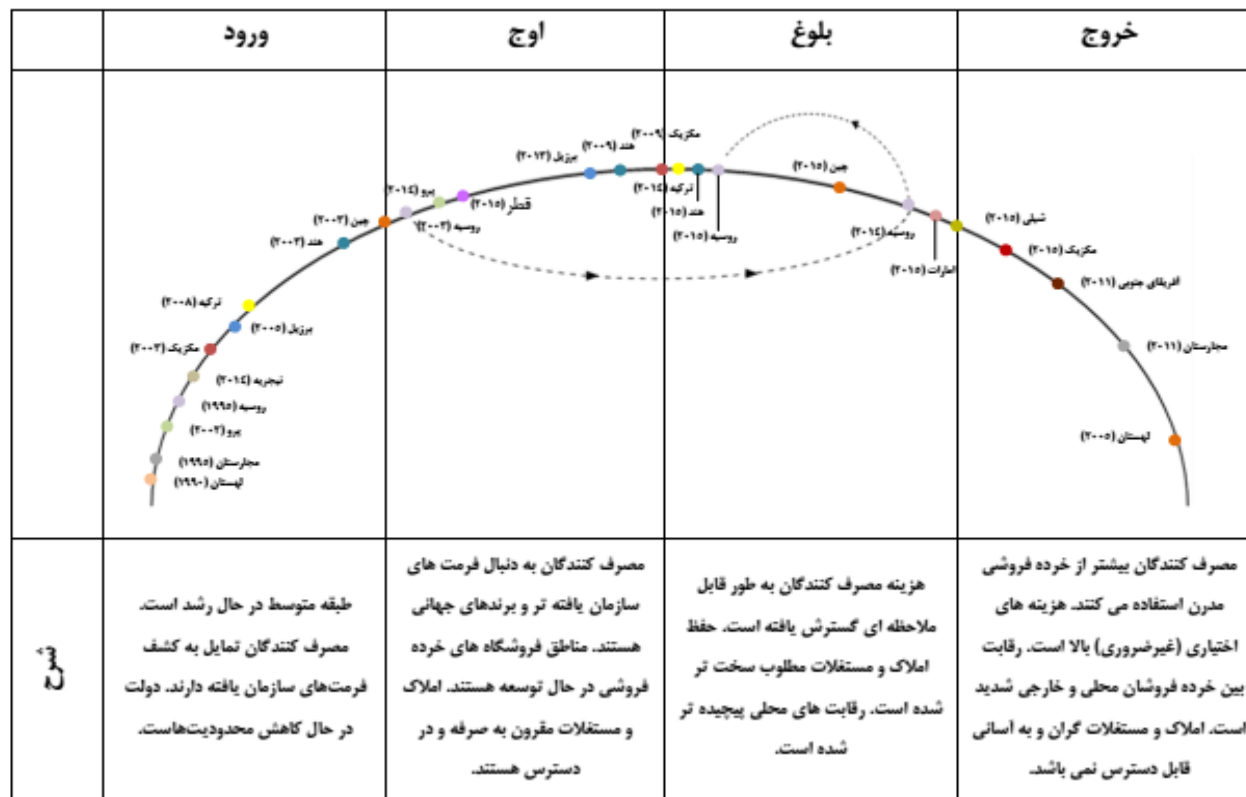
کشورهای دارای بیشترین امتیاز زیر شاخص فشار زمان

رتبه شاخص GRDI	کشور	فشار زمان
۵	مغولستان	۱۰۰
۱	چین	۹۶.۶
۶	گرجستان	۷۹.۲
۱۴	سری لانکا	۷۸.۸
۲۳	نیجریه	۶۶.۵

کشورهای دارای بیشترین امتیاز زیر شاخص اشباع بازار

رتبه شاخص GRDI	کشور	اشباع بازار
۳۰	آنکولا	۹۹.۴
۲۳	نیجریه	۹۴
۵	مغولستان	۹۳.۱
۲۲	آذربایجان	۸۲.۴
۱۰	ارمنستان	۸۲.۱

پنجره فرصت شاخص GRDI



(منبع: بررسی وضعیت خرده فروشی در جهان، ۱۳۹۵، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی، اکرم عابدی).

۲-۲) نحوه محاسبات قیمت، اینکوترمز و قوانین بانکی

اعتبارنامه (ال سی) در قطر رایجترین ابزار برای کنترل صادرات و واردات است. هنگامی که یک ال سی باز شود، تامین کننده باید گواهی مبدأ و باقی اسناد را از کاپیتان کشتی یا نماینده حمل و نقل ارائه دهد که در آن کشتی اجازه ورود به بنادر عرب را صادر کند. یک سفارت یا کنسولگری یا اتاق بازرگانی عرب بایستی هر دو اسناد را در کشور صادر کننده ضبط کند. البته در حال حاضر با توجه به تحریم ها بازکردن ال سی برای کشور ما ممکن نمی باشد.

در کشور قطر معمول است که واردکنندگان محاسبات خود را براساس "هزینه و حمل و نقل" سی اند اف انجام می دهند و سی آی اف.

تجار قطری ترجیح می دهند پوشش بیمه ارائه شده توسط شرکت های بیمه محلی و بین المللی را برای پوشش هزینه حمل و نقل به کالاهای تحت پوشش ال سی اعمال کنند.

اطلاعات بانک های قطر

Bank Name	Phone Number
Ahli Bank QSC	8002222 +974 44232222
Arab Bank	+974 44387878
Bank Saderat Iran	+974 44414646 +974 44430344 +974 44430345
BNP Paribas	+974 44537537
Commercial Bank	+974 44490000
Doha Bank	+974 44456000
HSBC	+974 44424722
IBQ	+974 44478000
Al Khaliji Bank	+974 44940000
Mashreq	+974 44083333
Qatar Development Bank	+974 44300000
QNB	+974 44407777
Standard Chartered Bank	+974 44248 601
United Bank Limited	+974 44254444

٢-٣) عادت خرید مردم قطر (حجم خرید و نوع انتخاب فروشگاه)

ترکیب جمعیتی قطر

Country	Number	percent
India	٦٥٠,٠٠٠	%٢٥,٠٠٠
Nepal	٤٠٠,٠٠٠-٣٥٠,٠٠٠	%١٧,٠٣
Qatar	٣٣٠,٠٠٠	%١٢,١٠
Philippines	٢٦٠,٠٠٠	%١٠,٠٠٠
Egypt	٢٠٠,٠٠٠	%٨,٤٠
Bangladesh	٢٨٠,٠٠٠	%١٢,١٠
Sri Lanka	١٤٥,٢٥٦	%٥,٤٠
Pakistan	١٢٥,٠٠٠	%٤,٤٨٠
Syria	٥٤,٠٠٠	%٢,٢٠
Sudan	٥٠,٠٠٠	%٢,١٠
Jordan	٤٠,٠٠٠	%١,٧٢
Indonesia	٣٩,٠٠٠	%١,٤٨
Iran	٣٠,٠٠٠	%١,٠٣
UK	٢٥,٠٠٠	%١,١٠
Lebanon	٢٥,٠٠٠	%١,٠٨
Ethiopia	٢١,٣٧٤	%٠,٩٢
Palestine	٢٠,٥٠٠	%٠,٨٩

ترکیب جمعیتی قطری و غیر قطری

As this country is quoted by [the BBC](#) as ... "a state built by immigrants,..." we can see this fact in the statistics with non-Qatari residents coming in at 87.9% of the population and Qatari at only 12.1% of the population. Additionally, this country is heavily male, currently split at 74.91% male and only 25.09% female.

The [religious spread](#) of the population residing in Qatar is split at roughly 67.7% Muslim, Christians at 13.8%, Hindu at 13.8%, Buddhist with 3.1%, folk religion <.1%, Jewish faiths at <.1%, other faiths 0.7%, and unaffiliated at only 0.9% of the population.

ترکیب جمعیتی از لحاظ دین

The current median age of those residing in Qatar is approximately 33.22 years of age, with a total life expectancy at birth of 78.9 years. The birth rate is at 9.6 births per 1,000 individuals in the

population, with a fertility rate of 1.9 children per woman. Remember though, that women only take about 25% of the population here though.

[/http://worldpopulationreview.com/countries/qatar-population](http://worldpopulationreview.com/countries/qatar-population)

عادت خرید

عرب های قطر فروشگاه های می خواهند که وقتی وارد آن شدند تمام اقلام مورد نیاز خود را آنجا پیدا کنند. همچنین مکان و نحوه ی ورود به فروشگاه بسیار مهم می باشد. به طور خلاصه برای آن ها همه چیز باید آسان باشد تا جذب آن فروشگاه گردند.

سبک کاری تمام فروشگاه های زنجیره ای در دوحه این است که: تمام مواد غذایی شامل تره بار، میوه، نان، خشکبار... لوازم الکترونیکی، پلاستیکی ها، آرایشی بهداشتی و خلاصه هرآن چیزی که ممکن است در منزل به آن نیاز پیدا کنند در فروشگاه موجود باشد تمام فروشگاه های زنجیره ای و هایپرمارکت ها در قطر به این سبک می باشند. عکس های زیر مربوط به فروشگاه کارفور می باشد.

- تخفیفات و پروموشن ها باعث جذب غیر بومی های قطر می شود.



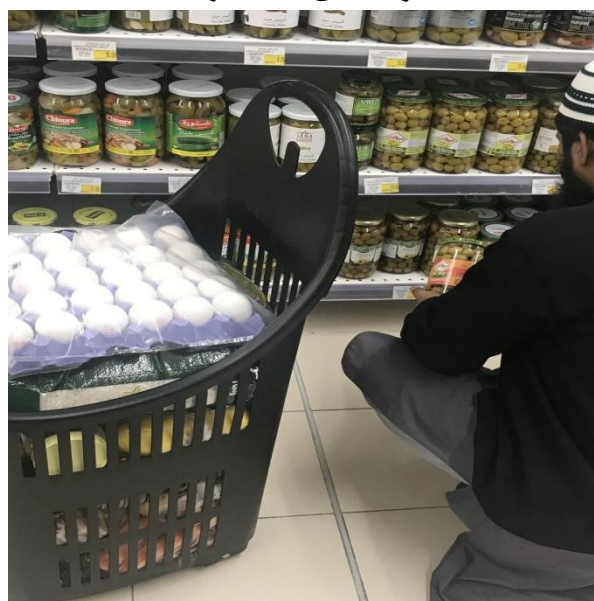


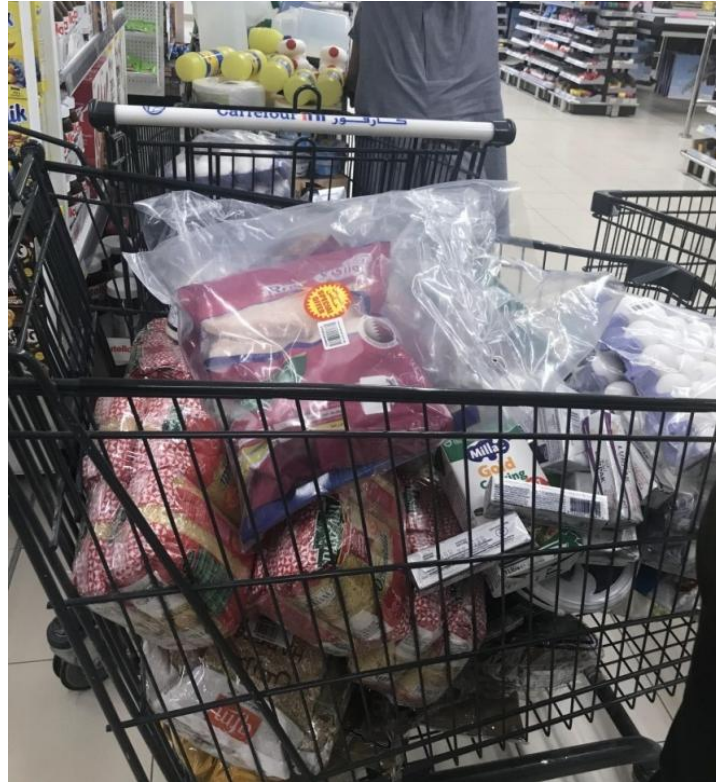
حجم خرید:

قطربه طور کلی کشوری بسیار مصرف گرا است. فرهنگ خرید عرب ها فرهنگ انبار کردن است. یعنی از هر جنس ۶ عدد یا بیشتر خرید می کنند و این مسئله حتی باعث نمیشود که بین این خرید تا خرید دیگر فاصله ی طولانی ایجاد شود چرا که مصرف بالایی هم دارند. عکس زیر مربوط به خرید یک خانم عرب از فروشگاه لولو میباشد که ۳ عدد شیر خشک دو کیلویی (جمعا ۶ کیلو شیر خشک) خریده است.



نمونه های سبد خرید





۳- تمرکز بر تشخیص نوع فروشگاه و سطح درآمدی توده مردم و آینده قطر با توجه به برگزاری بازی های ۲۰۲۲ جام جهانی و موقعیت آینده قطر در ترکیب جامعه شهری و اقتصاد آتی و سیاست قطر برای توریست پذیری

به دلیل اوضاع اقتصادی خوب در قطر افراد قطری الاصل که جمعیت آن ها چیزی حدود ۳۰۰۰۰۰ نفر است درآمد فوق العاده ای دارند به همین دلیل کشش این گروه به سمت فروشگاه های لوکس با بالاترین کیفیت می باشد. قیمت اهمیت چندانی برای این قشر ندارد. جمعیت قطر رو به افزایش می باشد و نیاز به فروشگاه ها همراه با رشد جمعیت افزایش می یابد این امر قطر را به بازاری رو به رشد تبدیل کرده است. افراد ساکن در قطر سال ۲۰۲۲ را با توجه به برگزاری بازی های جام جهانی نقطه ی عطف رشد اقتصادی قطر می دانند.

مهمترین خسارت های قطر ناشی از تحریم

۱- بسته شدن گذرگاه زمینی "أبوسمره"؛ راه ارتباطی قطر و عربستان سعودی

۲- متوقف شدن ورود روزانه ۶۰۰ تا ۸۰۰ کامیون حامل کالاهای ضروری از جمله تره بار و کالاهای کشاورزی از مرز زمینی با عربستان

۳- بیشترین تعداد پروازهای ورودی قطر از مبدأ کشورهای امارات و عربستان سعودی بوده است. با اعمال تحریم ها علیه قطر این پروازها متوقف می شود.

۴- تهدید برای میزبانی جام جهانی ۲۰۲۲ میلادی

وضعیت پروازهای کشورهای قطر

رشد چشمگیر هواپیمایی قطر، به این دلیل بوده است که این کشور توانسته است دوحه را به مرکزی برای ارتباط آسیا و اروپا تبدیل کند.

☐ شرکتهایی که پروازشان را به قطر تحریم نموده اند:

• شرکت هواپیمایی اتحاد ابوظبی

• شرکت هواپیمایی امارات دبی

• شرکت هوایی فالی دوبی

• شرکت ایر عربیا

❑ محروم شدن از بخش بزرگی از آسمان منطقه

❑ طولانی تر شدن طول برخی از پروازها

❑ افزایش هزینه سوخت

❑ ناراضی‌تی مسافران

پروژه‌ها جهت برگزاری جام جهانی در قطر

- برنامه ریزی جهت سرمایه گذاری ۲۰۰ میلیارد دلاری در ساخت و ساز
- ۹۰ درصد از پروژه‌ها تامین سرمایه شده اند. عمده قراردادها به شرکت های خصوصی (خاورمیانه و بومی و ایتالیایی) واگذار شده است. ۵۵ میلیارد دلار از پروژه‌ها در دست ساخت می باشند.

استادیوم‌ها

بازسازی و نوسازی ۳ استادیوم و ساخت ۹ استادیوم جدید

- سرمایه گذاری ۳ میلیارد دلاری

-مجموع ظرفیت: ۶۰۰ هزار تماشاگر

-ظرفیت پس از برگزاری جام جهانی: ۳۵۰ هزار تماشاگر

توسعه ریلی

ساخت متروی دوحه -

برنامه ریزی جهت تکمیل فاز نخست تا انتهای ۲۰۱۹

-شامل ۴ خط، ۱۰۰ ایستگاه و بطول ۳۰۰ کیلومتر

« ۳ خط در دست ساخت و ۱ خط در فاز برنامه ریزی »

خطوط ریلی بین شهری

- بطول ۵۱۰ کیلومتر

- با هدف اتصال قطر به کشور عربستان

«فاز اول شامل ۱۴۳ کیلومتر در دست ساخت؛ سایر فازها ۳۵۰ کیلومتر در فاز برنامه ریزی»

LRT در شهر لوسیل

- شامل ۴ خط و ۲۵ ایستگاه «در دست ساخت»

سایر پروژه ها

ساخت مراکز خرید

- در شهرهای دوحه، الریان، لوسیل

احداث شاهراه ها

- احداث ۲۸۰ کیلومتر شاهراه ۴ بانده

احداث بندر جدید دوحه (در حال ساخت)

- با ظرفیت ۲ میلیون TEU

- سرمایه مورد نیاز: ۷/۴ میلیارد دلار

بازسازی مرکز شهر سنتی و تاریخی دوحه (در دست انجام)

ساخت شهر لوسیل

- شامل ساخت ۱۹ منطقه مسکونی، تفریحی، تجاری

- با هدف سکونت ۲۰۰ هزار سکنه

- با سرمایه پیش بینی شده ۴۵ میلیارد دلار

فرصت‌ها پیش از برگزاری جام جهانی

صادرات مصالح ساختمانی، آهن آلت، بتن، سیمان، گچ، کاشی و سرامیک، سنگ ساختمانی، شیرآلت، شیشه، ورق‌های فولادی

صادرات خدمات مهندسی جهت انجام پروژه‌های نظیر ساخت متروی دوحه و ساخت بزرگراه‌ها

بازار حمل و نقلی جهت انتقال ظرفیت استادیوم‌ها (۲۵۰ هزار تماشاگر)

فرصت‌ها پس از برگزاری جام جهانی

بازار حمل و نقلی جهت انتقال ظرفیت استادیوم‌ها (۲۵۰ هزار تماشاگر)

راهکارهای برقراری ارتباط با کشور قطر

- استفاده از فرصت ترانزیت هوایی پروازهای قطر ایرویز با پتانسیل انتقال روزانه ۲۰۰۰ پرواز به ایران
- جایگزینی واردات کالاهایی که از مبدا کشورهای تحریم‌کننده به قطر وارد می‌گردید (راهکار: توسط ایران به قطر) حدود ۹,۴ میلیارد دلار
- فرصت صادرات کالاهایی که از مبدا قطر به کشورهای تحریم‌کننده صادر می‌گردید (راهکار: صادرات مجدد) حدود ۵,۵ میلیارد دلار
- به دلیل اوضاع اقتصادی مطلوب در قطر افراد قطری الاصل که جمعیت آن‌ها چیزی حدود ۳۰۰۰۰۰ نفر است درآمد فوق العاده‌ای دارند به همین دلیل کشش این قشر به سمت فروشگاه‌های لوکس با بهترین برندهای جهان می‌باشد. قیمت اهمیت چندانی برای این قشر ندارد.

در حال حاضر قطر در حال آماده‌سازی زیرساخت‌های زیادی برای جام جهانی می‌باشد. مراکز تجاری، هتل‌ها و استادیوم‌های ورزشی بسیاری یا ساخته شده یا هنوز در حال ساخت هستند که این موضوع باعث جذب تعداد چشمگیری توریست، نیروی کار جدید و در ادامه افزایش جمعیت قطر و تورم می‌باشد. تمام سکنه بر این باور بودند که اقتصاد قطر با توجه به بازی‌های جام جهانی باز هم رشد چشمگیری خواهد داشت.

۴- بررسی مدل کار کشورهای دیگر در قطر و سیاست های کشورهای رقیب در بازار قطر

در حال حاضر ترکیه رقیب سرسختی برای ایران می باشد. متأسفانه ایران حتی اجازه ی ترانزیت زمینی در ازای پرداخت مبلغ ناچیزی به این کشور داده است. در این مورد نیز توجه دولت به منافع لحظه ای و بی توجهی به اقتصاد بیمار کشور را می بینیم. در صورت لغو اجازه ی عبور کانتینرهای ترکیه از ایران کار در قطر برای ترکیه سخت شده و نگاه تجار قطری روی محصولات ایران بیشتر متمرکز می گردد.

رقیب دیگر در بحث مواد غذایی هندی ها هستند که از دیرباز اجناس متنوع با قیمت پایین تامین می کنند که مشتریان آن ها قشر کارگر در قطر می باشند.

سیاست اصلی کشورهایی که وارد بازار قطر می شوند لوکس بودن کالا همراه با تنوع و جذب مشتریان از طریق ظاهر فریبنده ی اجناس و فروشگاه ها با دکورهای لوکس می باشد.

*زمانی که قطر از سوی عربستان تحریم شد و اوضاع سیاسی کمی نابسامان بود نیروهای سپاه ایران در ایجاد دوباره ی امنیت سیاسی قطر بسیار تاثیرگذار بودند. در آن زمان بهترین فرصت برای ایرانیان بود تا بازار قطر را در دست خود بگیرند. اما با توجه خاص به منافع سیاسی ایران و بی توجهی به منافع اقتصادی مردم ایران، دولت ترکیه با فعالیت متمرکز توانست حجم عمده ای از بازار قطر را بدست بگیرد.

۴-۱) سهم بازار رقبا در کشور قطر با توجه به اطلاعات گمرک قطر

ردیف	عمده کشورهای مبدا وارداتی قطر	ارزش (هزار دلار)
۱	آمریکا	4606487
۲	چین	3320172
۳	آلمان	2970442
۴	امارات متحده عربی	2914313
۵	ژاپن	2140019
۶	عربستان سعودی	1384467
۷	انگلیس	1315034
۸	ایتالیا	1290270
۹	هند	1196730
۱۰	فرانسه	1031083
۱۱	سوئیس	859237
۱۲	جمهوری کره	675202
۱۳	ترکیه	539885
۱۴	استرالیا	524489
۱۵	تایلند	427891
۱۶	اسپانیا	423504
۱۷	برزیل	393975
۱۸	عمان	370593
۱۹	سنگاپور	358564
۲۰	کانادا	329898

۳-۲) بررسی نقاط قوت و ضعف رقبا در مدل کار با کشور قطر

نقاط قوت رقیبان در قطر کار کردن در حجم بسیار بزرگ می باشد. با هزینه های بسیار بالا در قطر کار کردن با حجم بالا و رقابت با فعالان بازار نیازمند سرمایه ای از جانب یک شخص قطری می باشد. ریال ایران به سختی می تواند توانایی رقابت با ریال قطر داشته باشد!

نیروی کار متعهد از دیگر نقاط قوت رقیبان می باشد. برای مثال فروشگاه زنجیره ای لولو در قطر که پیشتر گفتیم ریشه ی هندی دارد. در اصل یک یتیم خانه ی هندی بوده. صاحب یتیم خانه برای اشتغال زایی برای افراد یتیم خانه فروشگاههای احداث کرده و تمامی افراد یتیم خانه را استخدام می کند. این امر باعث احساس دین در کارمندان و تعهد بسیار به مجموعه می باشد.

تنوع بالای محصولات و مساحت زیاد فروشگاه از دیگر نقاط قوت رقبا می باشد.

نقاط ضعف رقبای تجاری

- ۱- بی توجهی به تاییدیه های مورد نیاز
- ۲- بی توجهی به اوضاع اقامت و ویزای نیروهای کار
- ۳- عدم شفافیت مالی که موجب جریمه های سنگین از طرف دولت قطر می شود.
- ۴- عدم رقابتی بودن قیمت

۵- بررسی مزیت های رقابتی محصولات ایرانی در قطر

محصولات منحصر به فرد ایران مانند خشکبار، زعفران و برخی شیرینی های سنتی ایران به دلیل تشابه ذائقه ایرانیان با عرب ها بسیار مورد استقبال قطری ها می باشد. در حال حاضر تعداد کمی فروشگاه خشکبار ایرانی در برخی مراکز خرید دوحه موجود می باشد که مورد استقبال قرار گرفته اند و باز هم ظرفیت تاسیس فروشگاه های اینچنینی در قطر وجود دارد.

۵-۱) بررسی سهم بازار محصولات ایرانی در کشور قطر

بازار اصلی خشکبار و ادویه ی قطر سوق واقف می باشد که عمدتاً دست ایرانی ها می باشد. پسته، زعفران، گل محمدی و دیگر خشکبار ایران طرفداران زیادی دارد.

تره بار ایران به دلیل عدم آنالیز بازار و ارسال بار سورت نشده و نامناسب با سلیقه قطری ها اوضاع بدی دارد و برگرداندن جایگاه میوه و تره بار ملزم صرف هزینه های زیادی می باشد.

دلایل انتخاب طرح

- ۱- مزیت رقابتی محصولات غذایی ایرانی در باب کیفیت
- ۲- مزیت رقابتی محصولات غذایی ایرانی در باب قیمت
- ۳- نزدیکی و دریای مشترک ایران و قطر در نتیجه هزینه پایین ارسال
- ۴- نیاز بالای این بازار به واردات مواد غذایی
- ۵- حضور ۸۰۰۰۰ ایرانی در قطر و تمایل این گروه به خرید مواد غذایی ایرانی
- ۶- حضور ۷۰۰۰۰۰ هندی در قطر و تمایل این گروه به خرید مواد غذایی با قیمت پایین
- ۷- تمایل قطری ها به شیرینی ها و خشکبار ایران
- ۸- ظرفیت و نیاز به فروشگاه زنجیره ای در قطر

۶- انواع فروشگاه های زنجیره ای در قطر

۶-۱) تعداد، سبک کار کردن و گروه خریدار

نکات کلی :

فروشگاه های زنجیره ای در قطر عمدتاً با مالکیت خارجی هستند و به صورت franchise به این صورت که امتیاز به یک شخص قطری اهدا شروع به کار می کنند. تمام نیروی کار در قطر اهل کشورهای دیگر مثل هند، نپال و فیلیپین و... می باشند. فروشگاه های زنجیره ای در قطر عمدتاً به صورت اعتباری (credit) فعالیت می کنند به این صورت که پس از ثبت سفارش جنس به فروشگاه می آید و مدیر خرید تاییدیه می دهد. یک ماه پس از تاریخ تاییدیه فاکتور به فروشگاه ارسال می شود و فروشگاه برای ۳۰ تا ۴۵ روز بعد چک می دهد. در این فروشگاه ها در حال حاضر محصولات از تمام کشورها موجود می باشد.

طبق صحبت با افراد قطری اکثر نظرات بر این بود که گروه غذایی ایرانی، پروتئینی و لبنیاتی ها، کنسروجات، خشکبار، شکلات ها و چاشنی ها از قبیل سس ها، رب گوجه، ترشی ها و خیارشور و همچنین مرباها و عسل ایرانی بین گروه های غذایی بیشترین بازار را در بین قطری ها دارند.

۱- المیرا Almeera

شرکت کالاهای مصرفی (Al Meera) یک شرکت سهامی تحت مدیریت قانون تجاری و مقررات بازرگانی قطر است.

این شرکت اصالت قطری دارد.

هایپرمارکت Al Meera به شدت تلاش می کند تا شعار خود را "خرده فروش محله ای مورد علاقه شما" را اجرا کند.

المیرا میگوید:

ما شعبه های جدیدی را در همه جا ایجاد می کنیم تا هر مشتری در هر جای قطر در نزدیکی Al Meera قرار گیرد. طرح توسعه به نفع همه، مشتریان و ذینفعان است. در حال حاضر Al Meera دارای ۴۱ شعبه در قطر است و برای رسیدن به گستره وسیع تر که مشتریان خود را راضی می کند، شعبه های جدید در سال ۲۰۱۵ در مواریح، عزیزیا، موآبی، تاخیرا، جیرین نیهما، الوکرا ۲، آل وایبا، آل Thumama، Rawatat و Ekdeem و همچنین یک شاخه در اموال اجاره شده در بازار خلیج فارس ایجاد کرد.

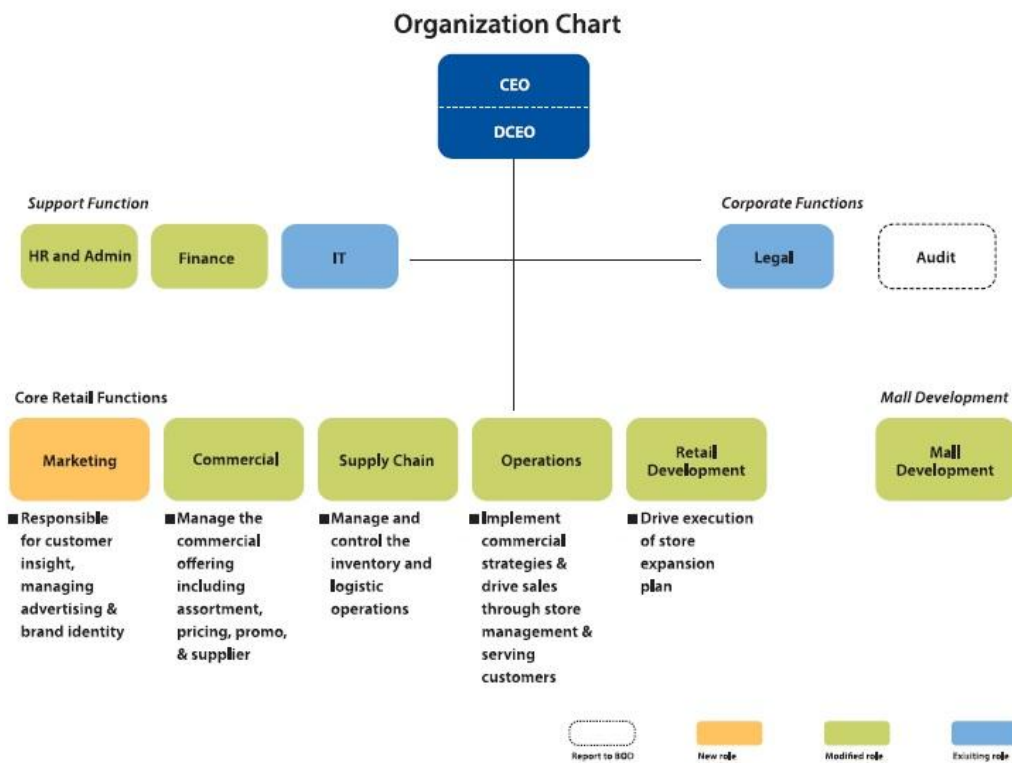
<http://www.almeera.com.qa/about-us/vision-mission>

این شرکت خدمات عمده فروشی و خرده فروشی، تجارت کالاهای مصرفی و مواد مختلف، مالکیت و مدیریت رسانه های مصرفی، تجارت مواد غذایی، کالاهای مصرفی، کالاهای خانگی، تجهیزات الکتریکی و الکترونیکی و بسیاری دیگر را فراهم می کند.

عرب های قطر به دلیل قطری بودن این فروشگاه علاقه ی زیادی به آن دارند.

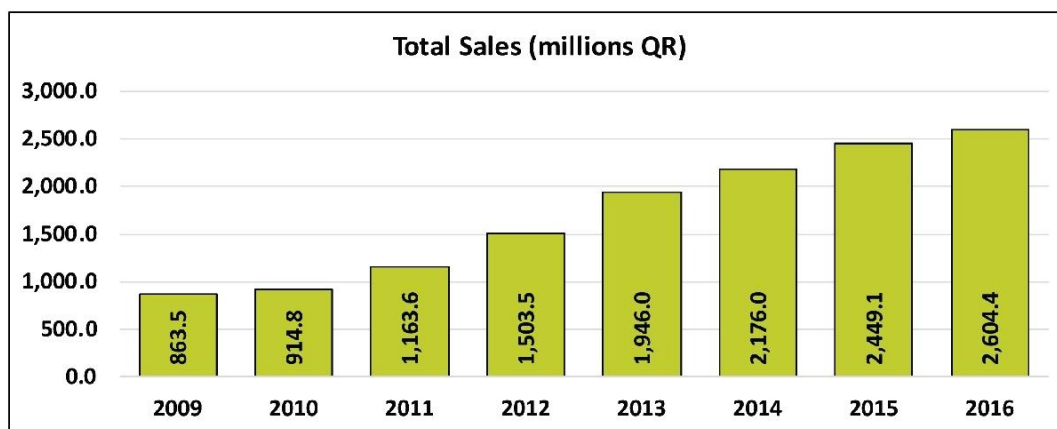
البته به گفته ی تجار ایرانی در قطر فروشگاه المیرا در حساب و کتاب خود فرایند پیچیده و سختگیرانه ای دارد که بسیاری از ایرانی ها را از کار کردن با خود منصرف کرده است.

چارت سازمانی المیرا



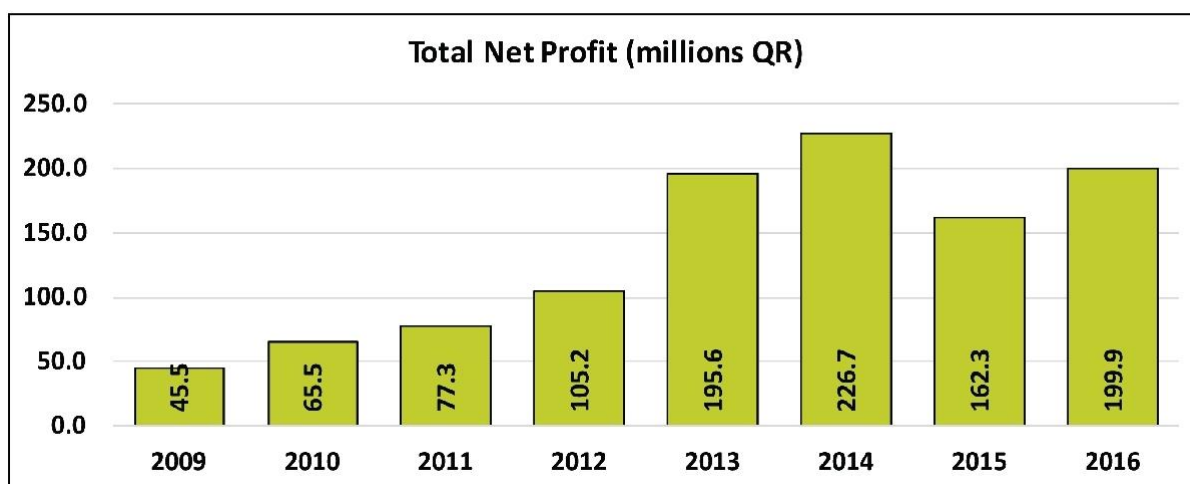
Source: www.almeera.com

جدول فروش کل المیرا در ۸ سال اخیر (میلیون ریال قطر)



Source: www.almeera.com

جدول سود کل المیرا در ۸ سال اخیر (میلیون ریال قطر)



Source: www.almeera.com

- سود المیرا از فروش در فروشگاه های زنجیره ای در سال ۲۰۱۶، ۷۶٪ بوده است.



Search Results

Al Meera - Hazm El Markhiya

Doha, Qatar

+974 4469 9649

Open 24 hours

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera South Madinat Kalifa Park

Doha, Qatar

+974 4486 0379

Open · Closes 12AM

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Almeera - mansoura

Doha, Qatar

+974 3056 6584

Open 24 hours

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera - Umm Ghuwailina

Doha, Qatar

+974 4011 9111

Open · Closes 11:30PM

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera Bin Omran

Doha, Qatar

+974 4487 4549

Open 24 hours

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Almeera Consumer Goods Co. (Headquarters office)

Doha, Qatar

+974 4011 9111

Open · Closes 3PM

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

ALMEERAالميرة

Doha, Qatar

+974 4011 9111

Open · Closes 12AM

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera Leabaib 2

Doha, Qatar

+974 4011 9111

Open · Closes 12AM

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera - Muntaza

Doha, Qatar

+974 4011 9111

Open · Closes 12AM

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

الميرة الثمامة AL Meera Al Thumama -

Doha, Qatar

+974 4011 9111

Open · Closes 12AM

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera Wajba

Ar-Rayyan, Qatar

+974 4417 8036

Open · Closes 12AM

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera Nasriya Al Gharaffa

Ar-Rayyan, Qatar

+974 4480 1023

Open · Closes 12AM

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera Khalifa North

Doha, Qatar

Opens soon · 8AM

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera - Gulf Mall

Gulf Mall

Doha, Qatar

+974 4011 9111

Open · Closes 12AM

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera Legtaifiya

Doha, Qatar

+974 4011 9111

Open 24 hours

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera

Doha, Qatar

+974 4011 9111

Open · Closes 12AM

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera

Doha, Qatar

+974 4011 9111

Open 24 hours

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera Mall Jeryan Nejaima

Doha, Qatar

+974 4011 9111

Open 24 hours

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera Mamoura

Doha, Qatar

+974 4011 9111

Closed · Opens 10AM

[WEBSITE](#)

[DIRECTIONS](#)

Al Meera

[DIRECTIONS](#)



۲- کارفور Carrefour

کارفور می گوید:

کارفور ریشه ی فرانسوی دارد و اولین فعالیت خود در قطر را در سال ۲۰۰۰ به صورت فرانچایز از صاحب اصلی به مجید الفتیوم (شریک قطری) آغاز کرد، و در حال حاضر بیش از ۲۵۰ هایپرمارکت، سوپر مارکت ها و فروشگاه های آنلاین در ۱۵ کشور در سراسر منطقه، با برنامه ای برای گسترش به ۳۸ کشور در شرق میانه، آسیای مرکزی، آفریقا و روسیه دارد. کارفور با تولیدکنندگان و شرکت های پخش به صورت اعتباری کار می کنند.

کارفور ۷ شعبه در دوحه در بهترین منطقه های شهر دارد. تمام شعب کارفور در مراکز خرید (مال) واقع شده اند.

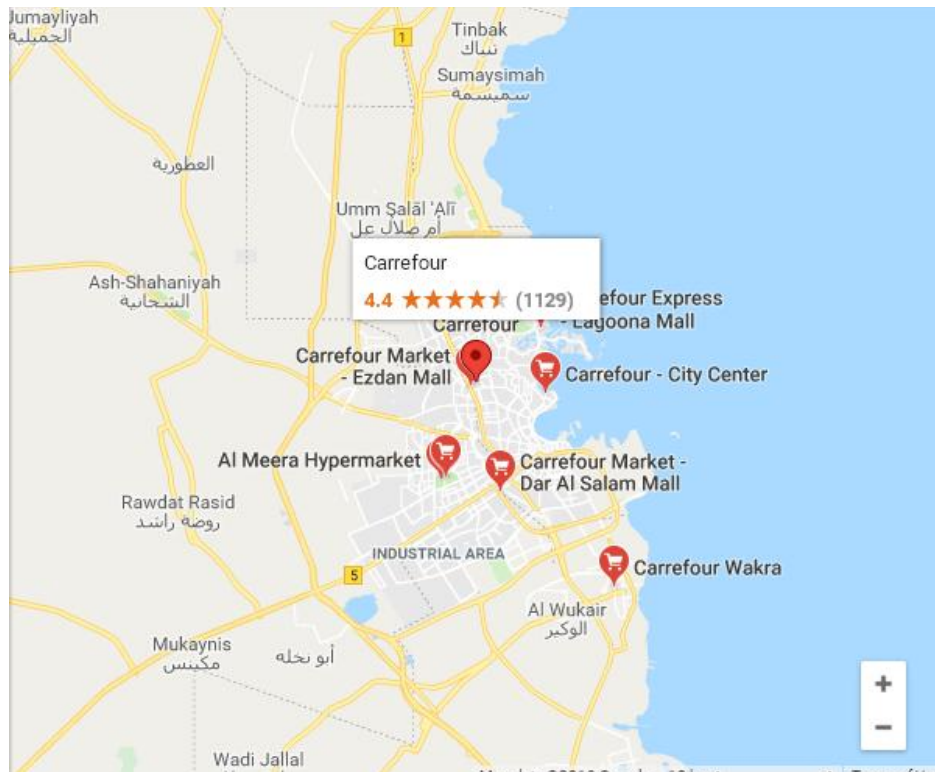
مرکز خرید سیتی سنتر، مرکز خرید ویلاجیو، بازار وکره، مرکز خرید لندمارک، مرکز خرید ازدن، مرکز خرید دارالسلام، مرکز خرید لاگونا.

کارفور همه روزه مشتریان زیادی را به خود جلب می کند. از لحاظ قیمت در رنکینگ مدیوم قرار دارد.

نقطه قوت: موقعیت فروشگاه، مساحت زیاد و تنوع بسیار بالای کالا. در بخش های الکترونیکی و لوازم منزل نسبت به باقی فروشگاه های زنجیره ای در قطر مزیت دارد ولی از لحاظ برخی اقلام موادغذایی از جمله خشکبار ضعیف تر می باشد

قشر متوسط رو به بالای قطر به این فروشگاه می آیند.

<https://www.carrefourqatar.com/en/about-us>





۳- لولو

لولو می گوید:

Lulu Hypermarket، بخش خرده فروشی چند ملیتی LuLu Group International، یک فروشگاه زنجیره ای اصالتاً هندی همواره به عنوان یکی از عوامل تعیین کننده صنعت خرده فروشی در منطقه شناخته شده است. امروزه LULU نماد فروش با کیفیت با ۱۵۵ فروشگاه است و در برخورد محترمانه با مشتریان محبوبیت زیادی دارد.

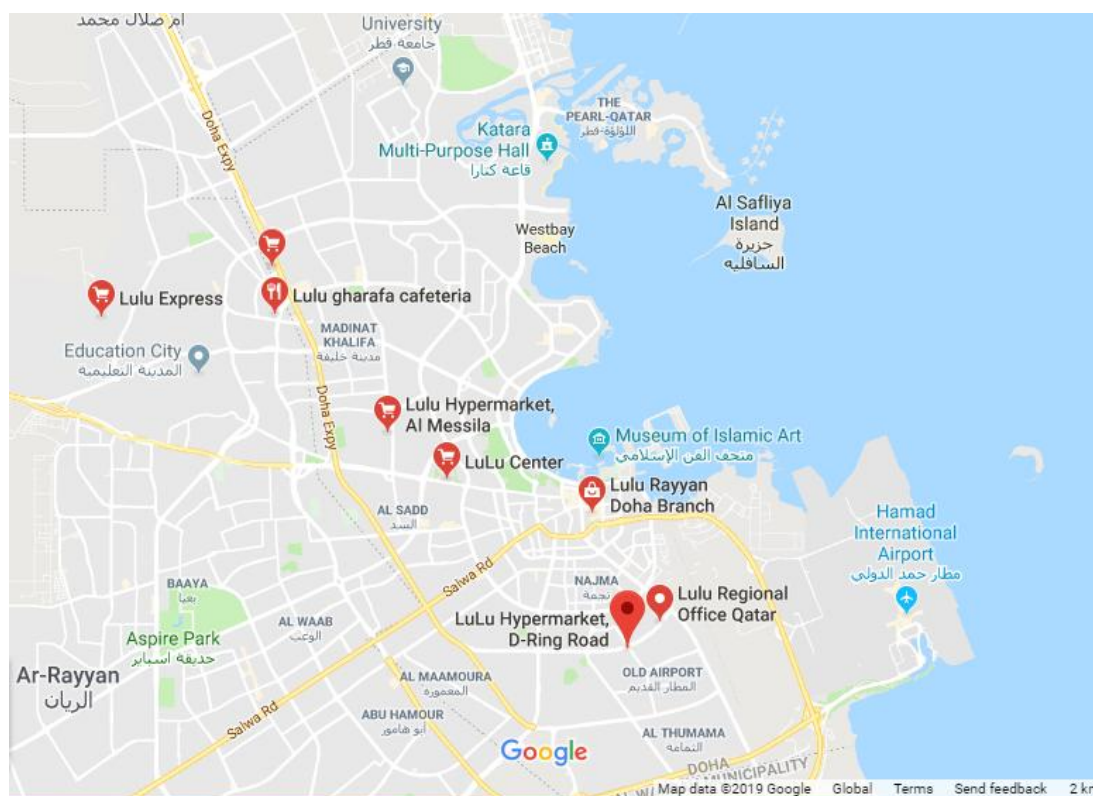
شعار: "LULU، جایی که جهان به خرید می آید".

این فروشگاه ۶ شعبه در دوحه و ۱ شعبه در دارالخوار دارد.

لولو به جرات پر رفت و آمدترین فروشگاه در قطر می باشد.

نقطه قوت: تنوع بالا، قیمت پایین تر که باعث شده تا بسیار مورد توجه قشر کارگر قطر قرار بگیرد. نظم فروشگاه و نیروی کار متعهد از دیگر نقاط قوت این فروشگاه می باشد. وجود پارکینگ های مناسب و همکف از دیگر نقاط قوت این فروشگاه می باشد.

* فروشگاه های لولو در ساختمان های جداگانه هستند و در مراکز خرید نیستند.









۴- مونوبری (monoprix)

یک فروشگاه لاکچری به سبک اروپایی که تنها دو شعبه در دوحه دارد. چیدمان قفسه ها بسیار شکیل تر از دیگر فروشگاه ها می باشد.

مخاطب این فروشگاه قشر قطری بسیار ثروتمند و بیشتر از آن اروپایی های ساکن قطر می باشد.

تنوع محصولات اروپایی و لوکس باعث جذب مخاطبین با سلیقه ی اروپایی شده است.

قیمت در این فروشگاه از دیگر فروشگاه ها بیشتر است.

حجم خرید در این فروشگاه پایین تر است و حتی پاکت های خرید این فروشگاه به سبک اروپایی کاغذی هستند و جمعاً ۳ صندوق دارد.

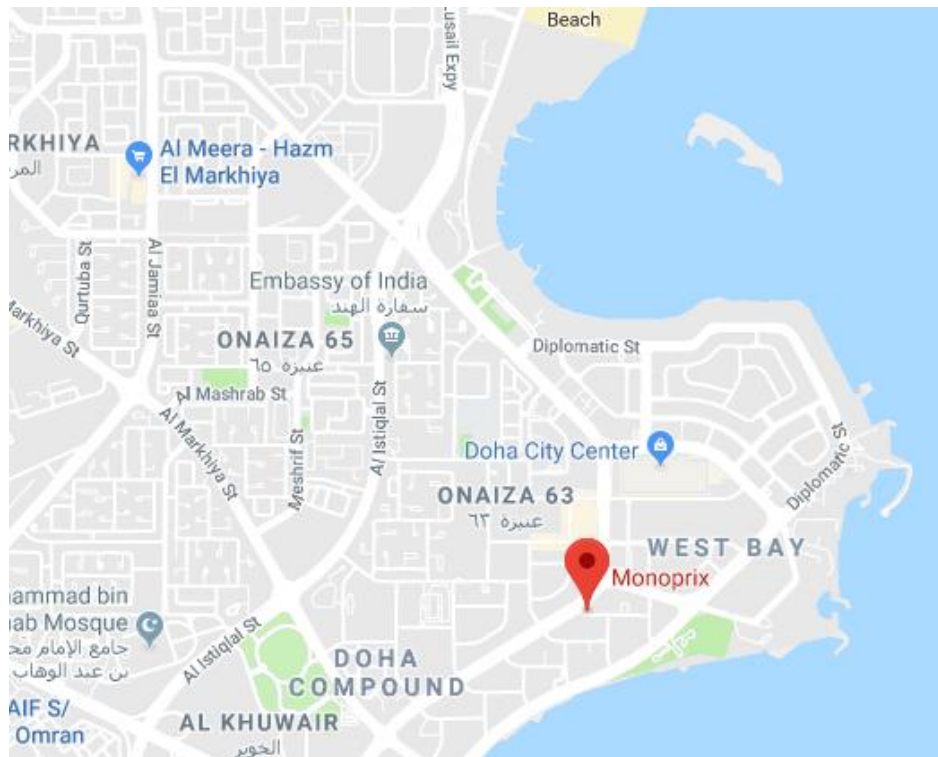
بسته بندی ها با حجم پایین تر وجود دارد.

این فروشگاه در بخش های غیر از مواد غذایی مثل پوشاک و آرایشی و غیره ضعیف تر عمل کرده است.

تعداد نیروی انسانی در این فروشگاه از دیگر فروشگاه ها بسیار کمتر می باشد.

استراتژی اصلی این فروشگاه تمرکز بر مشتریان خاص و فروش با کیفیت، بسته بندی و خدمات بهتر و البته قیمت بالاتر می باشد.





۵- سوپرمارکت ها

فروشگاه های کوچک که اغلب توسط هندی ها تاسیس و اداره می شود و بیشتر تامین کنندگان آن ها نیز افراد هندی می باشند. این فروشگاه ها از لحاظ کیفیت و قیمت سطح پایین می باشند و قشر متوسط به پایین جامعه ی قطر مخاطب این فروشگاه می باشند.

این فروشگاه ها اغلب هدف خرید های لحظه ای می باشند و نه خرید های عمده!

تجمع این شکل سوپرمارکت ها در خیابان البحتری در نزدیکی سوق واقف می باشد.



سوق واقف

سوق واقف یکی از بازارهای مهم شهر دوحه در کشور قطر است. این بازار محل فروش سنتی لباس، مواد غذایی، حیوانات، پارچه، ادویه جات، صنایع دستی و سوغاتی به حساب می آید.

بخش گردشگری این بازار همچنین دارای رستوران‌های مدرنی است از همه جای جهان که تقریباً همه آن‌ها قلیان نیز سرو می‌کنند. این بازار با قدمت تقریباً صد ساله، یکی از اصلی‌ترین جاذبه‌های گردشگری شهر دوحه است.

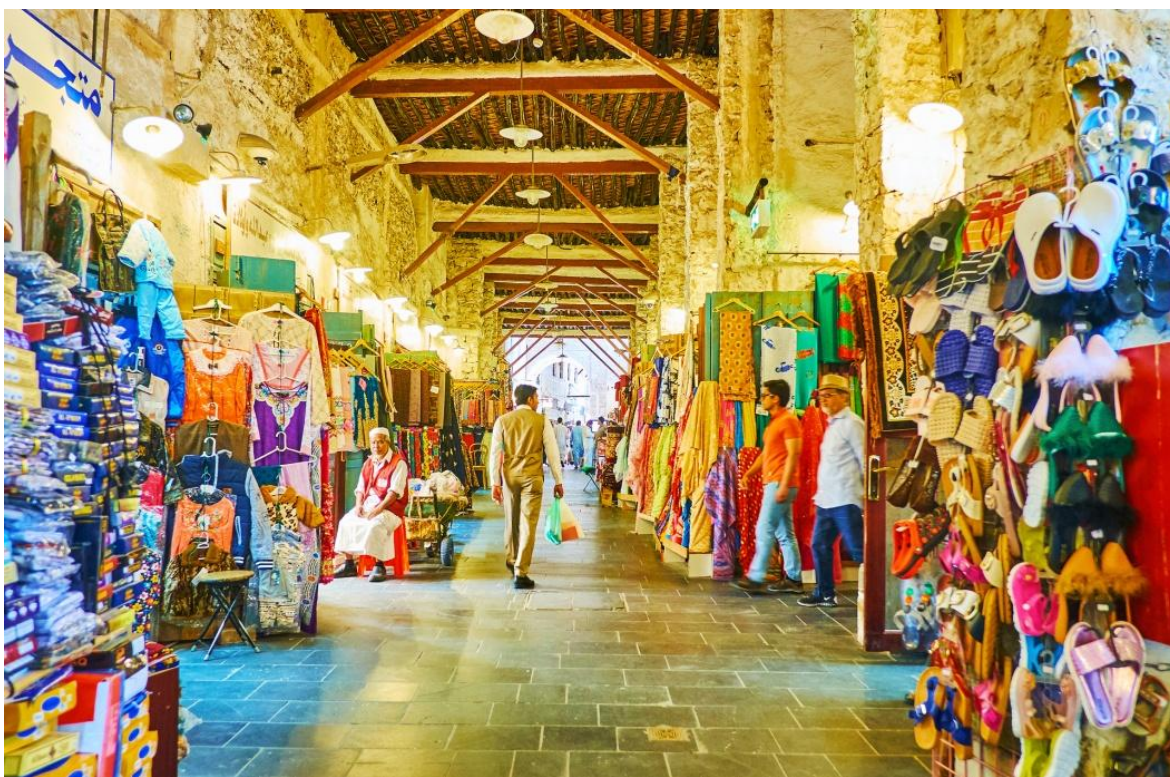
سوق واقف، در مرکز شهر و بین خیابان‌های مشرب و الریان واقع شده و به شکل پیاده از کورنیش قابل دسترسی است.

پروژهٔ بازسازی بازار با کمک مالی حمد بن خلیفه آل ثانی و همسرش موزا بنت ناصر، توسط محمد علی عبدالله انجام شد.

ایرانیان مقیم قطر فعال در زمینه خشکبار و شیرینی جات از دیرباز در این بازار بوده‌اند. سوق واقف علاوه بر یک جاذبه‌ی توریستی مرکز اصلی فروش خشکبار و شیرینی جات هم به صورت عمده و هم به صورت خرده فروشی در دوحه می‌باشد.

صادرکنندگان شیرینی و خشکبار ایران به راحتی می‌توانند با مراجعه به این بازار محصولات خود را بازاریابی کنند. یا حتی با اجاره‌ی غرفه‌هایی مکان ثابتی برای فروش خشکبار و شیرینی جات ایرانی داشته باشیم.

همچنین نمایشگاه‌های بین‌المللی مواد غذایی در فصول مختلف جهت فروش مستقیم نیز در این مکان برگزار می‌شود که محل مناسبی جهت خرده فروشی مستقیم در بازار قطر می‌باشد.



نمایشگاه بین المللی خرما ۲۰۱۹ با حضور کشور ایران



انصار گالری

فروشگاه انصار در قطر فروشگاه زنجیره ای دارای ۵ شعبه می باشد.

صاحب این فروشگاه یک فرد ایرانی اصالتا اهل گراش استان فارس می باشد. این فروشگاه در مقایسه با دیگر فروشگاه های زنجیره ای در لول پایین تری قرار دارد. درر بخش مواد غذایی بسیار ضعیف تر و بیشتر پوشاک و لوازم آرایشی بهداشتی ارزان قیمت عرضه می کند. ضعف دیگر این فروشگاه مکان های کم تردد آن می باشد. برای مثال در سیتی سنتر دوحه در طبقه سوم که بسیار خلوت و کم رفت و آمد می باشد. در حالی که کارفور در طبقه اول و بسیار پر رفت و آمد می باشد.

۶-۲) چگونگی شراکت شرکت های رقیب با شریک قطری

قطریها به طور کلی در جهت حفظ منافع سیاسی و اقتصادی کشور خود اجازه ی مالکیت یا حرکت اقتصادی بزرگ به ملیت های دیگر علی الخصوص ایرانی ها نمی دهند.

نمونه ی این مسئله فروشگاه زنجیره ای لولو با چندین شعبه که ریشه هندی دارد اما تاسیس تحت مالکیت شریک قطری اتفاق افتاده است. اما از آنجا که هندی ها تهدیدی برای قطر محسوب نمی شوند آینده ی مبهمی ندارند.

باید در نظر گرفت که ازدید دولت قطر، ایران به دلایل مختلف از جمله فاصله ی کم، دریای مشترک، زبان مشترک، تشابه فرهنگی، تشابه دینی و مذهبی میتواند تهدیدی باشد چرا که از دیر باز ایرانیان در قطر کار کرده و پول زیادی هم خارج کرده اند. به همین دلیل در حال حاضر اقامت به ایرانیها داده نمی شود.

تمام فروشگاه ها برای تاسیس در قطر باید شریک قطری داشته باشند در غیر این صورت اجازه ی تاسیس نخواهند گرفت.

۶-۳) نحوه مدیریت شرکت های رقیب و خرید کالا از تامین کنندگان

از ۲۷۰۰۰۰۰ نفر جمعیت تنها حدود ۳۰۰۰۰۰ نفر قطری الاصل هستند. باقی جمعیت افرادی از ملیت های دیگر هستند که کار های سطح پایین تر را به عهده گرفته اند و اصطلاحاً به آن ۳۰۰۰۰۰ نفر خدمت می کنند.

برای مثال فروشگاه المیره که یک فروشگاه قطری است مدیریت اجرایی خود را به دیدیر کاستینگ (Didier Castaing)، یک شخص فرانسوی سپرده است.

حجم زیادی از کار در قطر توسط اشخاص با ملیت های دیگر انجام می شود. بازار مواد غذایی اول دست هندی ها و قسمتی از خشکبار، زعفران و شکلات دست ایرانی های مقیم آنجا می باشد.

نحوه مدیریت فروشگاه ها به این صورت است که هر بخش از فروشگاه تحت مدیریت یک شخص است. مثلاً بخش تره بار. آن شخص وظیفه ی کنترل قفسه ها، پرروموشن های مربوط به آن بخش و ... می باشد که در مجموع تیم مدیریتی فروشگاه را تشکیل می دهند و تحت یک سیاست واحد عمل می کنند. تعداد صندوق ها در کارفور تا ۴۰ صندوق نیز می رسد.

خرید کالا از شرکت های پخش خیلی کم به صورت نقد اتفاق می افتد. پس از ثبت سفارش جنس به فروشگاه می آید و مدیر خرید تاییدیه می دهد. فاکتور به فروشگاه ارسال می شود و فروشگاه برای ۳۰ تا ۴۵ روز بعد چک می دهد. یعنی تسویه ۲ ماه تا ۷۵ روز اتفاق می افتد. در این فروشگاه ها در حال حاضر محصولات از تمام کشورها موجود می باشد. با این حال با توجه به نوع جنس و برند بودن آن این شرایط متغیر است. در مورد کالاهای برند و پرفروش ورودی و کرایه شلف دریافت نمی شود و جنس نقدا خریداری می گردد.

در مورد اجناس ایرانی به دلیل برند نبودن در فروشگاه های زنجیره ای قطر خرید به صورت امانی همراه با کرایه شلف و ورودی های سنگین انجام می شود.

***سیستم امن غذایی:**




در سال ۲۰۰۵ طرحی با این نام تصویب شد.

به این صورت که قطر غذای خود را به صورتی تامین کند که هیچ تهدید سیاسی و اقتصادی مانع رسیدن کالا به آن ها نشود.




برای مثال کشور استرالیا که از هیچ لحاظ تهدیدی برایشان محسوب نمیشد و یا کشور نیوزلند، کشور قطر در جنوب استرالیا و شمال نیوزلند میلیون ها هکتار زمین به صورت ۹۹ ساله اجاره کرده است و در آن ها پرورش جو و گندم و دامپروری به راه انداخته است. و حالا تا حد زیادی در این مقولات به خودکفایی رسیده اند.


حقوق کف برای پرسنل نپال، هند و .. از ۷۵۰ تا ۳۰۰۰ ریال بسته به نوع کار متفاوت است. اما ایرانی ها در قطر در هیچ صورت از ۳۵۰۰ ریال قطر کمتر دریافت نمی کنند.




۷- جدول مقایسه ای قیمت های ایران و قطر

ردیف	جنس موجود در فروشگاه های قطر	قیمت	جنس ایرانی
۱		۲۰ ریال قطر ۸۰۰۰۰ تومن	۱۵۰۰۰ تومن
۲		۲۵۰ گرم برابر ۳۵ ریال قطر هر کیلو ۱۴۰ ریال قطر برابر ۵۶۰ هزار تومن	۱۶۰۰۰۰ تومن
۳		شمام هر کیلو ۱۲ ریال قطر برابر ۴۸۰۰۰ تومن هر کیلو	۷۰۰۰ تومن هر کیلو

<p>أبليمو مجيد ٥/١ لتر ١٩٠٠٠ تومن</p>	<p>٥/٠ لتر ٥ ريال قطر ٢٠٠٠٠ تومن</p>		<p>٤</p>
<p>٢٥٠٠٠ تومن</p>	<p>٥٠٠ گرم عسل ٥٨٠٠٠ تومن</p>		<p>٥</p>
<p>كنسرو باقلا ٤٢٥ شيلانه ٤٠٠٠ گرم تومن</p>	<p>كنسرو باقلا ٤٠٠ گرم ٩,٢٥ ريال قطر برابر با ٢٨ هزار تومن</p>		<p>٦</p>

<p>مربا توت فرنگی ایز ۶۵۰ گرم ۱۶۰۰۰ تومن</p>	<p>مربا ۵۰۰ گرم ۱۹,۵ ریال قطر برابر با ۷۸۰۰۰ تومن</p>		<p>۷</p>
<p>۵۰۰۰ تومن</p>	<p>سلفون غذا ۱۰,۵ ریال قطر ۴۲۰۰۰ تومن</p>		<p>۸</p>
<p>۱۵۰۰۰ تومن</p>	<p>ألوزرد ۲۰ ریال قطر برابر ۸۰۰۰۰ تومن</p>		<p>۹</p>

<p>٢٥٠٠ تومن</p>	<p>١٨ ريال قطر ٧٢٠٠٠ تومن</p>		<p>١٠</p>
<p>٤٠٠٠ تومن</p>	<p>كدو هر كيلو ٢١ ريال قطر هر كيلو ٨٤ هزار تومن</p>		<p>١١</p>
<p>٧٥٠٠٠ تومن</p>	<p>٤٨ پمپرز كودك ٣٠ ريال قطر ١٢٠٠٠٠ تومن برابر</p>		<p>١٢</p>




<p>تومن ۶۰۰۰</p>	<p>ماکارونی ۵۰۰ گرم ۸,۷۵ ریال قطر بر اير ۳۵۰۰۰ تومن</p>		<p>۱۳</p>
<p>تومن ۱۴۰۰۰</p>	<p>لپه هر كيلو ۳۵۰۰۰ تومن</p>		<p>۱۴</p>
<p>نمونه مشابه در ایران ۴۱۸۰۰ تومن</p>	<p>شامپو هیدانوشولدرز ۴۰۰ گرم ۲۵/۱۸ ریال قطر برابر ۷۳۰۰۰ تومن</p>		<p>۱۵</p>

<p>٦٠٠٠ تومن</p>	<p>گريپ فروت هر ١٨ كيلو ريال قطر برابر ٧٣٠٠٠ تومن</p>		<p>١٦</p>
<p>٤٠,٠٠٠</p>	<p>فلفل دلمه اي رنگي هر كيلو ٣٤ ريال قطر معادل ١٣٦٠٠٠ تومن</p>		<p>١٧</p>
<p>سس هزار جزيره مهرام مقدار ٤٥٠ گرم ٧٦٣٠ تومن</p>	<p>سس هزار جزيره ١٢,٥ ريال قطر برابر ٥٠٠٠٠ تومن</p>		<p>١٨</p>




<p>۲۰۰۰۰ تومن</p>	<p>شانه تخم مرغ ۳۰ عددی ۱۷ ریال برابر ۶۸۰۰۰ تومن</p>		<p>۱۹</p>
<p>نان کراکر آرد چاودار با دانه کتان مزرعه ناب مقدار ۲۴۰ گرم ۶۷۵۰ تومن</p>	<p>یک بسته کراکر ۴۰۰ گرمی ۱۳,۲۵ ریال قطر برابر ۵۳۰۰۰ تومن</p>		<p>۲۰</p>
<p>۱۶۵۰۰ تومن</p>	<p>لامپ ۱۵ وات ۱۲,۵ ریال قطر ۵۰۰۰۰ تومن</p>		<p>۲۱</p>

<p>٢٥٠٠ تومن</p>	<p>كلم سفيد هر كيلو ١٠٠٠٠ تومن</p>		<p>٢٢</p>
<p>٢٠٠٠ تومن</p>	<p>هر كيلو سيب زميني ٦,٥ ريال قطر برابر ٢٦٠٠٠ تومن</p>		<p>٢٣</p>
<p>متوسط قيمت ١٠ برابر ايران</p>	<p>ترشيجات ١٧ ريال قطر</p>		<p>٢٤</p>

	<p>ادويه ۹ جات و سبزيجات خشك كه متوسط قيمت دوبرابر ايران مي باشند.</p>			<p>۲۵</p>
<p>۱۲۰۰۰ تومن</p>	<p>دستمال رولى ۱۰ عددى ۱۲ ريال قطر ۴۸۰۰۰ تومن</p>			<p>۲۶</p>
<p>۱۵۰۰۰ تومن</p>	<p>استكان ۶ عددى كيفيت پايين ۱۰ ريال قطر ۴۰۰۰۰ تومن</p>			<p>۲۷</p>

<p>۸۰۰۰ تومن</p>	<p>توالت شور ۱۲ ریال قطر ۴۸۰۰۰ تومن</p>		<p>۲۸</p>
<p>سرویس ۶ تایی ۸۰۰۰۰ تومن</p>	<p>بشقاب چینی هر عدد ۲۲ ریال قطر ۸۸۰۰۰ تومن</p>		<p>۲۹</p>
<p>نمونه مشابه در بازار ایران ۱۲۰۰۰ تومن</p>	<p>وایتکس ۹,۵ ریال قطر ۳۸۰۰۰ تومن</p>		<p>۳۰</p>

<p>۵۰۰۰ تومن</p>	<p>آب پاش ۷ ریال قطر ۲۸۰۰۰ تومن</p>		<p>۳۱</p>
<p>۴۴۰۰۰ تومن</p>	<p>مايع لباسشویی ۴ لیتری ۳۰ ریال قطر ۱۲۰۰۰ تومن</p>		<p>۳۲</p>
<p>۱۲۰۰۰ تومن</p>	<p>اسپری پاک کننده سطوح سیف ۱۱ ریال قطر ۴۴۰۰۰ تومن</p>		<p>۳۳</p>

<p>بهترین شیرزینی های ایران هر کیلو ۶۰۰۰۰ تومن</p>	<p>شیرینی باقلوا هر کیلو ۸۰ ریال قطر ۳۲۰۰۰۰ تومن</p>		<p>۳۴</p>
<p>شکلات ایرانی هر کلو ۷۰۰۰۰ تومن</p>	<p>شکلات هر کیلو ۹۰ ریال قطر ۳۶۰۰۰۰ تومن</p>		<p>۳۵</p>
<p>ایران هر کیلو ۷۰۰۰۰ تومن</p>	<p>شکلات خرمایی کادویی ۲۰۰ ریال قطر ۸۰۰۰۰۰ تومن</p>		<p>۳۶</p>

<p>۵۰۰۰ تومن</p>	<p>بسته بیسکویت ۱۸ ریال قطر ۷۲۰۰۰ تومن</p>		<p>۳۷</p>
	<p>نان های خشک</p>		<p>۳۸</p>
	<p>دلستر</p>		<p>۳۹</p>

<p>١٥٠٠٠ تومن</p>	<p>جعبه كانوبى ١٠٠ گرمى شكلات ٢٩ ريال قطر ١١٦٠٠٠ تومن</p>		<p>٤٠</p>
<p>١٠٠٠٠٠ تومن</p>	<p>جعبه كانوبى شكلات خرمائى با مغز خشكبار ٣٣٥ ريال قطر ١٣٤٠٠٠٠ تومن</p>		<p>٤١</p>
<p>١٥٠٠٠ تومن</p>	<p>هلو آمريكائى هر كيلو ٣٠,٧٥ ريال قطر ١٢٣٠٠٠ تومن</p>		<p>٤٢</p>

۸- لیست تعدادی از شرکت هایی که قابلیت و توانمندی صادرات به قطر را دارند

نام شرکت	نام تجاری	محصولات	محصولات
دراژه	المان ، رویتال ، میلیکی ، اینجاست ، جلی دی ، لوسی ، سپیاه	تافی ها با برندهای المان (تافی مغزدار میوه ای) ، رویتال (تافی کلاسیک) ، میلیکی (تافی جویدنی شیری) و اینجاست (تافی روکشدار میوه ای) ، محصولات پودری با نام جلی دی و شامل پودر ژله ، پودر ژله رژیمی ، دسرهای میوه ای و کرم ها ، محصولات بازرگانی شرکت شامل پاستیل با نام لوسی و نی های طعم دهنده شیر با برند سپیاه و نام نی شیر	در کشور قطر فروش داشته اند اما نماینده ندارند.
سارونه	سارونه	آبمیوه و نوشیدنی میوه ای ، نکتار میوه ، کنسانتره آبمیوه و پوره میوه	در کشور قطر نماینده ندارند
مینو	مینو	بیسکوئیت ، شکلات ، ویفر ، آدامس ، کیک ، شربت ، نوشابه گازدار ، آببات ، غلات حجیم شده ، تافی ، چوب شور ، شیرینی ، مشتقات خرما ، بستنی زمستانی	در کشور قطر نماینده نداشته اند اما به صورت موردی فروش داشته اند و توانایی صادرات دارند
عالیفرد	سن ایچ	آب میوه و نوشیدنی میوه ای ، نکتار ، شربت میوه ، آیس تی نام تجاری محصولات (برند): سن ایچ	در کشور قطر نماینده نداشته اند اما به صورت موردی فروش داشته اند و توانایی صادرات دارند
دشت مرغاب	یک و یک	سس های سرد و گرم ، شوری و ترشی ، کمپوت ، کنسرو گوشتی و غیر گوشتی ، عرقیات ، ادویه جات ، رب گوجه فرنگی ، مربا ، عسل ، روغن زیتون ، سرکه ، آبلیمو ، آبغوره ، رب انار	صادرات به قطر داشته اند اما نماینده ندارند و استقبال خوبی از محصولاتشان شده است
آتاکو	آتا	رب گوجه فرنگی ، خیار شور ، انواع کنسرو ، رب انار ، آبلیمو	در کشور قطر نماینده و صادرات ندارند.
حلوا شکری عقاب			در کشور قطر نماینده ندارند و

قبلا به این کشور صادرات انجام داده اند و توانایی صادرات دارند.			
در قطر نماینده ندارند اما پیشنهاد جهت صادرات به قطر داشته اند.	گز	فردوس بلداجی	گز فردوس بلداجی
در کشور قطر نماینده و صادرات ندارند.	بسته بندی چای ، برنج ، حبوبات ، ادویه جات ، ترشیجات ، رب ، تن ماهی ، آبلیمو ، زیتون شور	بلد چین ، نوربخش	حسینعلی رزاقی داریان
در کشور قطر نماینده نداشته اند اما صادرات داشته اند و استقبال بسیار خوبی از محصولاتشان شده است.	تولید و بسته بندی چای ، برنج ، پسته ، حبوبات ، زعفران ، غذاهای نیمه آماده ، تن ماهی (پردیس) ادویه جات و .	گلستان	گلستان
در کشور قطر نماینده نداشته اند اما صادرات داشته اند و استقبال خوبی از محصولات آنها صورت نگرفته است.	بسته بندی حبوبات (عدس ، نخود ، لوبیا ، لپه) ، غلات (جو پوست کنده ، گندم پوست کنده ، جو پرک ، پروتئین سویای بافت دار ، رشته آشی) ، آردها (آرد سوخاری ، آرد قنادی ، آرد برنج ، کوکوی سیب زمینی ، پوره سیب زمینی) ، انواع سوپ ، ادویه	ترخینه	ترخینه
در کشور قطر نماینده نداشته اند اما صادرات داشته اند و استقبال بسیار خوبی از محصولاتشان شده است.	بیسکویت ، کیک و کلوچه	فرخنده	بیسکویت اصفهان فرخنده
در کشور قطر صادرات و نماینده ندارند. اما در دیگر کشورهای عربی صادرات داشته اند.	سالاد الویه و سالاد ماکارونی ، سالاد سبزیجات	چنتی	صنایع غذایی ریحان و لیمو
در کشور قطر	تولید و بسته بندی انواع قهوه ، نسکافه ، کاکائو ، کافی میکس و کاپوچینو چای ،	قهوه ریو	قهوه ریو

صادرات و نماینده ندارند و فقط به دو کشور صادرات دارند.	دمنوش گیاهی و قهوه		
در کشور قطر نماینده ندارند اما صادرات به قطر و کشورهای عربی دارند.	انواع زعفران	قائنات	زعفران اصل قائنات
در کشور قطر نماینده ندارند و فروش نداشته اند اما توانمندی صادرات دارند و صادرات به کشورهای دیگر دارند.	انواع انجیر	انجیران زرین	شرکت انجیر استهبان (انجیران زرین)

۹-ارائه مدل

۹-۱) عوامل موثر در تاسیس فروشگاه زنجیره‌ای

راه اندازی تجارت در خارج از کشور امری است که در صورت انجام تحقیقات مورد نیاز می تواند بسیار مناسب می باشد. انتخاب محل تاسیس فروشگاه به عوامل زیر بستگی دارد:

تجربه و تخصص

میزان سرمایه

بازار کار کشور

راه اندازی فروشگاه زنجیره‌ای در خارج از کشور بلامانع است. به همراه آن باید دریافت اقامت نیز در دستور کار قرار گیرد تا مشکل قانونی برای موسس ایجاد نشود. رقبای اصلی و برتر در این صنعت هم از لحاظ ملی و هم بین‌المللی با هم رقابت می‌کنند و رقابت اصلی آنها نیز بر سر قیمت گذاری، مکان‌یابی، اندازه فروشگاه، چیدمان و محیط، تکنولوژی و نوآوری و تصویر کلی فروشگاه در اجتماع می‌باشد. مشخصه اصلی بازار در این صنعت، صرفه به مقیاس است. بازیگران اصلی بازار، خرید، تولید، تبلیغات و حمل و نقل می‌باشند. با اینکه بازار این صنعت بسیار اشباع شده،

فروشگاههایی موفق هستند که پایین‌ترین هزینه‌ها و قیمت کالا و بیشترین سود و سهم بازار را دارا باشند. به علاوه تهدید کالاهای جایگزین برای کالاهای فروشگاه زنجیره ای وجود دارد. فروشگاه‌های تازه تاسیس بایستی تلاش زیادی برای اطمینان از نوآور بودن و برآورده ساختن نیازهای مشتریان انجام دهند. قدرت چانه‌زنی تامین‌کنندگان بایستی مد نظر قرار گیرد. علاوه بر تامین‌کنندگان، قدرت چانه زنی خریداران هم اهمیت دارد چون دامنه وسیعی از مشتریان با تقاضای قابل توجهی برای قیمت‌های پایین وجود دارد که باعث افزایش قدرت فروشگاه خواهد شد. با توجه به مقیاس بسیار بزرگ فعالیت فروشگاه‌ها، شرکت‌های جدیدی که می‌خواهند وارد بازار شوند تهدیدی جدی برای سازمان محسوب می‌شوند.

توجه به ابعاد فرهنگی، اجتماعی، سیاسی و ...

در تاسیس فروشگاه‌های زنجیره‌ای بایستی به ابعاد اجتماعی، فرهنگی و سیاسی توجه کرد. در شرایط سیاسی، اجتماعی، فرهنگی خاص رویکردها و استراتژی‌های این فروشگاه‌ها نیز تغییر میکند. بنابراین راهکارهای فروشگاه باید به گونه‌ای باشد که متناسب ابعاد ذکر شده باشد. در انتخاب کشورهای مختلف برای تاسیس فروشگاه‌های زنجیره‌ای بایستی با آن کشور مناسبات سیاسی مناسبی وجود داشته باشد و از طرف دیگر ارائه خدمات خاص را به مشتریان در نظر گرفت و با رویکردهایی خاص از جمله امتیازات خاص برای مشتریان در زمینه تعویض کالا و بازاریابی، به فروش بیشتر فروشگاه کمک کرده و در عین حال به رضایتمندی مشتریان هم توجه نمود.

صرفه‌های عملی

صرفه‌های عملی، شرایط ناظر بر ارائه خدمات به مشتریان خاص، مشتری محوری و توجه خاص به نگه داشتن مشتری و وفادار نگه داشتن آنها به فروشگاه است، فروشی اینترنتی و به صورت آنلاین به طور ویژه در این زمینه مطرح شده است که در لوازم خانگی در دنیا بیشترین درصد فروش را داشته است. نتایج تحقیقات بازاریابی نشان داده است. در این فروشگاه‌ها می‌بایست با توجه به علاقه مصرف‌کنندگان یا مشتریان به یک کالای خاص و توجه به تمایل به تعویض یا پس دادن آن بخش تحقیقات بازار سریعاً به بررسی این موضوع بپردازد و کالاهای موجود در فروشگاه‌ها را با توجه به جنبه‌های ظاهری، شکل، کیفیت و عملکرد مورد بررسی و بازنگری قرار دهند.

صرفه‌های مقیاس

در مبحث صرفه‌های ناشی از مقیاس توجه به استانداردسازی در خصوص مشخصات فیزیکی فروشگاهها بایستی مورد توجه قرار گیرد که به طور خاص می‌توان به طبقه بندی‌هایی در مورد مساحت فروشگاه‌ها به لحاظ مترها و اندازه توجه نمود.

استانداردهای مدیریتی

یکی دیگر از اقدامات و راه کارهای بسیار مهم در تاسیس فروشگاه‌های زنجیره‌ای، پیاده سازی استانداردهای استانداردهای مدیریتی است. در کشور ما اکثر فروشگاه‌های زنجیره ای فاقد این استانداردها می باشند و برای این که کالا وارد سیستم شود و این که چگونه تعریف یا خریداری شود یا با تامین کنندگان و مصرف کنندگان به شکل توزیع گردد، هیچ رویه و دستورالعمل کاری وجود ندارد. استانداردهای همچون ایزوها و استانداردهای زیست محیطی از انواع استانداردهای مدیریتی محسوب می شوند که توجه و اهمیت قائل شدن به آنها از راهکارهای مهم موفقیت و بهبود عملکرد فروشگاه‌های زنجیره ای در تمام دنیاست و توجه به این استانداردها موفقیت این فروشگاه‌ها را تضمین می کند.

ارتقاء بهره‌وری

یکی از اقدامات و راهکارهای لازم در تاسیس موفق فروشگاه‌های زنجیره‌ای ارتقاء بهره وری از طریق زیرساختهای فناوری اطلاعات مدیریت فروشگاه‌های و ابزارهای نوین که بستر اصلی آنها تکنولوژی اطلاعات است. شبکه توزیع در این استراتژی شامل عملیات توزیع در زمینه فناوری اطلاعات و سیستم برنامه‌ریزی و مدیریت مانند صندوقهای فروش یا POS است. در فروشگاه‌های معتبر دنیا وقتی مصرف کننده خرید می کند، با حرکت در کنار گیت، برچسب کالا با یک آراف.آی.دی خوانده می شود و مبلغ از کارتی مشتری کسر می شود و بدون این که کسی در صف صندوق مکانیزه باشد، از فروشگاه خارج می شود.

آموزش نیروی انسانی

یکی از راه کارهای بسیار مهم در موفقیت فروشگاه‌های زنجیره ای، آموزش نیروی انسانی است؛ فروشگاه‌های زنجیره ای توانسته اند نقش مهمی در اشتغال و آموزش نیروی انسانی ایجاد کنند؛ در فروشگاه‌های برتر دنیا، موضوع آموزش پرسنل و اخلاق و رفتار حرفه‌ای با مصرف کننده و مشتری به عنوان کسی که باعث پایداری و حیات اقتصادی فعالیت بنگاه است، بسیار مهم تلقی می گردد و یکی از مهمترین عوامل موفقیت و وفاداری مشتریان به فروشگاه‌های مختلف حضور نیروهای متخصص و آموزش دیده در این فروشگاه‌ها است.

ائتلاف

یکی از راهکارهای مهم در تاسیس و تضمین فروشگاه‌های معتبر در دنیا موضوع برقراری هم‌پیوندی‌های عمودی با انواع گروه های مصرف کننده و ائتلاف با سایر فروشگاه های هم سطح می باشد. به عنوان مثال فروشگاه می تواند برای تنظیم بازار به فروشگاه‌های هم سطح خود کالا مورد نیاز را منتقل نماید و نیز برقراری هم پیوندهای مورب می توانند تاثیر مثبتی بر موفقیت آنها داشته باشد. در کشورهای مختلف دیده می شود که در خروجی فروشگاه‌های زنجیره‌ای تاکسی سرویس وجود دارد که متعلق به خود فروشگاه است و این گونه به مصرف کننده خدمات داده می شود تا این خدمات موجب افزایش وفاداری مشتریان به فروشگاه می گردد.

سرمایه گذاری

یکی از مهمترین موانع در تاسیس فروشگاه‌های زنجیره‌ای تخصیص و تدارک زمین استوار طبق ارزیابی‌هایی انجام شده و به دلیل اینکه برای تاسیس یک فروشگاه زنجیره‌ای، مساحت زمینی که برای فروشگاه لازم است، بسیار زیاد است، سرمایه گذار در تامین هزینه خرید زمین با مشکل رو به رو خواهد شد. این عامل یکی از مهمترین عوامل عدم تمایل به تاسیس فروشگاه‌های زنجیره‌ای در خارج از کشور می باشد. یکی از راهکارهای مطرح شده برای حل این مشکل بسترسازی لازم برای تامین مالی از خارج یا انعقاد قراردادهای مدیریتی است. اقدامی که باید انجام شود، جذب سرمایه گذار خارجی است. اقدام دیگر در این زمینه، اخذ اعتبارات بین‌المللی است که با توجه به فرهنگ عامیانه ما دید مثبتی نسبت به سرمایه گذاران خارجی وجود ندارد اما می توان از طریق نهادهای وابسته به بانک جهانی، مجمع مراکز تجاری و کشورهای در حال توسعه به صورت بلاعوض کمک فنی، اعتباری و مشاوره‌ای دریافت نمود.

سیاستهای تشویقی

یکی از فرصتهای مناسب جهت تاسیس فروشگاه‌های زنجیره‌ای در خارج کشور به خصوص کشورهای عربی مانند قطر و امارات تخفیف‌های مالیاتی است که به این فروشگاه‌ها تعلق می گیرد. نتایج تحقیقات نشان داده است که در کشورهایی مانند ترکیه نرخ مالیات ۱۸ درصد، در چین ۱۷ درصد و در ایران ۲۵ درصد می باشد اما در کشورهای عربی مانند قطر و امارات این نرخ معادل ۴ درصد است که از آن می توان به عنوان یک فرصت مناسب جهت تاسیس فروشگاه حسن استفاده را نمود و از آن به عنوان یک عامل انگیزشی برای ورود این فروشگاه به بازار استفاده نمود.



۹-۲) ارائه استراتژی های حضور در کشور قطر بر اساس مدل

تحلیل SWOT :

فرصت ها : O

- ۱- وجود روابط بلند مدت تجاری و اقتصادی دوستانه بین دو کشور
- ۲- امکان الگوبرداری از موفقیت قطری ها در جذب سرمایه گذاری خارجی
- ۳- تقویت و ارتقای روابط اقتصادی و سیاسی ایران و قطر
- ۴- کوچک بودن کشور قطر و عدم امکان تولید بسیاری از محصولات در این کشور
- ۵- همسایگی دو کشور از طریق خلیج فارس و فاصله نزدیک آب و هوایی
- ۶- رشد بالای بازار کشور قطر
- ۷- برگزاری جام جهانی ۲۰۲۲ فوتبال
- ۸- تحریم قطر از سوی همسایگان عرب
- ۹- مالیات کم در قطر
- ۱۰- تعرفه گمرکی پایین
- ۱۱- رشد جمعیتی کشور قطر
- ۱۲- جمعیت بالای ایرانی ساکن در قطر
- ۱۳- اشتراکات فرهنگی و تاریخی قطر با ایران
- ۱۴- وجود منافع مشترک بین دو کشور
- ۱۵- روابط اقتصادی خوب بین دو کشور

تهدیدها : T

- ۱- در حال افزایش بودن رقابت
- ۲- امکان از هم پاشیدن روابط سیاسی بین دو کشور با توجه به تحریم های ایران
- ۳- وجود اختلافات بین مسلمانان و تفرقه بین شیعه و سنی
- ۴- هزینه های بالای قطر
- ۵- وجود رقبای قدرتمند
- ۶- جمعیت پایین کشور قطر

نقاط قوت : S

- ۱- قیمت مناسب نسبت به سایر رقبا
- ۲- داشتن تنوع محصولات ایران
- ۳- حمل و نقل مناسب به دلیلی فاصله اندک تا قطر
- ۴- وجود پتانسیل ها و ظرفیت های مناسب برای تولید انواع محصولات مورد نیاز قطری ها در ایران
- ۵- توجه ویژه دولت به گسترش صادرات محصولات غیر نفتی
- ۶- خویشاوندی ایرانی ها با قطری ها و قدمت تجارت با قطر
- ۷- داشتن کالاهای منحصر به فرد که فقط در ایران موجود می باشد (انجیر ، پسته ، زعفران، صیفی جات)
- ۸- توان تولید بالای محصولات
- ۹- حمل و نقل ارزان و آسان به دلیل فاصله ی کم

نقط ضعف : W

- ۱- کیفیت پایین برخی از محصولات و عدم توانایی رقابت آن با سایر محصولات در بازار رقابتی قطر
- ۲- عدم وجود بسته بندی مناسب برای برخی اقلام
- ۳- عقب بودن شرکت های ایرانی از رقبا در تجارت الکترونیک
- ۴- وجود تحریم ها علیه ایران
- ۵- باز کردن LC
- ۶- نوسانات نرخ ارز
- ۷- ممنوعیت صادرات بعضی از کالاهای ایرانی
- ۸- وجود بخشنامه هه و تصمیمات لحظه ای در امر صادرات

راهبردهای SO :

- تلاش برای افزایش سهم بازار کالاهای ایرانی با توجه به روابط تجاری دوستانه میان دو کشور
- بهره گیری از توانمندی های صادراتی کشور برای صادرات محصولات مورد نیاز کشور قطر

راهبردهای ST :

- تقویت جایگاه کالاهای ایرانی در ذهن مشتریان قطری از راه تبلیغات و ارائه خدمات مناسب در فروشگاه
- شناسایی کالاهای مزیت دار ایرانی مورد نیاز بازار قطر به منظور گسترش بازار
- گذاشتن تست و ارائه سمپل به مشتریان

راهبردهای WO:

- برنامه ریزی جهت بازاریابی و تبلیغات در رسانه های جمعی قطر برای افزایش شناخت کالاهای ایرانی در میان مردم این کشور
- تلاش برای ارائه ی محصولات با کیفیت به فروشگاه به منظور بدست آوردن سهم بازار و ایجاد جایگاه مناسب با توجه به تقاضای رو به رشد مصرف در این کشور

راهبردهای WT:

- تقویت تیم تولید کنندگان و سرمایه گذاران ایرانی جهت ورود قوی به این بازار
- ارائه تسهیلات مناسب برای حضور در بازار قطر
- تقویت روابط از از طریق استخدام نیروهای قطری
- تلاش برای تقویت روابط بانکی بین دو کشور

راهبردهای ترکیبی SWOT:

- ۱- عرضه محصولات ارزان قیمت از برندهای مختلف
- ۲- تدوین برنامه های تشویقی برای مشتریان از جمله تخفیف ، پرموشن، کارت هدیه و بن خرید جهت بدست آوردن بازار
- ۳- استفاده از تبلیغات ارزان قیمت
- ۴- ارائه بسته های کوچک و رایگان از محصولات به مشتریان جهت تست نمودن
- ۵- توجه به طراحی و بسته بندی زیبا و بهداشتی
- ۶- توجه به کیفیت محصولات جهت کسب رضایت مشتری
- ۷- ارائه محصولات متنوع

۸- استقرار سیستم مدیریت ارتباط با مشتری

۹- معرفی محصولات منحصر به فرد در این فروشگاه (انجیر، زعفران ، پسته ، گلاب و ...)

۱۰- قیمت گذاری شفاف ، رقابتی و دقیق برای مشتریان

۱۱- توجه به زیرساختهای مناسب برای سیستمهای اطلاعاتی

۱۲- انتخاب کارکنان شایسته و برگزاری دوره های آموزشی با توجه به خصوصیات مردم این کشور

۱۳- همکاری و شراکت با سرمایه گذاران قطری

۱۴- تبلیغات در شبکه های اجتماعی کشور قطر

۱۵- در نظر گرفتن موقعیتهای جغرافیایی که شرکتهای رقیب در آنجا حضور ندارند برای انتخاب محل فروشگاه

۱۶- فروش محصولات به صورت آنلاین

۱۷- راه اندازی وب سایت انحصاری و تجارت الکترونیک

۱۸- انجام برنامه های تبلیغاتی برای مشتریان گروهی

۱۹- ارائه تحفیفات عمده به مشتریان خاص با توجه به نرخ بالای قیمت محصولات در قطر . به عنوان مثال برای خرید بالای ۵۰۰ ریال ۴ درصد تخفیف در نظر گرفته شود.

۲۰- تقویت روابط بانکی و تاسیس نهادهای مالی مشترک مانند بانک و صندوق مشترک تضمین صادرات

۹-۳) ارائه مدل پیشنهادی برای حضور در کشور قطر

جهت ایجاد فروشگاه در این کشور بایستی شرکتی در قطر با مالکیت ۵۱٪ درصد قطری و ۴۹٪ درصد ایرانی که متعلق به شرکت تامین کننده داخل ایران می باشد ثبت شود. از این نکته نباید غافل شد که تجربه بالای ایرانی های ساکن قطر که سالهاست در بازار سوق واقف و جاهای دیگر در حوزه فروش و توزیع مواد غذایی فعالیت می کنند قطعا بسیار مفید خواهد بود. شراکت حداکثر ۱۰ درصدی از سهم ۴۹٪ درصدی به عنوان یک پیشنهاد در جهت پیشرفت کار و جلوگیری از اشتباهات غیر قابل پیش بینی می باشد.

پیشنهاد جهت تشکیل شرکت تامین کننده کالاهای ایرانی در قطر

با توجه به اینکه بحث سرمایه اجتماعی و شراکت در ایران مقداری ضعیف می باشد و اکثر تولید کننده ها تمایل دارند کالای خود را درب کارخانه تحویل دهند و وجه آن را دریافت نمایند شریک کردن شرکت های تولیدی در ایجاد فروشگاه های زنجیره ای باعث کند شدن فرایند اجرای کار و عدم پذیرش شرکت قطری برای اجرای کار می باشد. بنابر این با توجه به آنالیز انجام شده در کشور قطر پیشنهاد می گردد که شرکت سهامی خاص با حداکثر ۷ نفر عضو با هدف خرید و جمع آوری کلیه کالاهای صادراتی که می توانند در فروشگاه زنجیره ای ارائه شود تاسیس گردد و این شرکت کالاهای خود را به دو طریق خریداری می نماید:

۳- قرارداد نمایندگی انحصاری ۵ ساله با تولید کنندگان

۴- استفاده از ظرفیت خالی برای تولید با برند خود

با توجه به اینکه بسیاری از کالاها به خصوص مواد غذایی به صورت خرده بار و در حجم کم به تجار ایرانی که در سوق واقف و بندرالرویس ارسال می شود و عدم پابندی شرکت های تولیدی به قرارداد نمایندگی انحصاری پیشنهاد می گردد که این شرکت برای خود سه الی چهار برند در گروه های کالایی مختلف ثبت نموده و قسمتی از کالاها را با برند ثبت شده که متعلق به خود می باشد را در این فروشگاه ارائه نماید و این برندهای ثبت شده و تنوع محصولات برای مشتریان و سرمایه گذاران قطر می تواند جذابیت ایجاد کند و در بلند مدت به عنوان یک سرمایه برای شرکت می ماند.

۱۰- نتیجه گیری تحقیق:

۱- تاسیس فروشگاه زنجیره ای در قطر با توجه به عواملی که باعث رشد جمعیت و رشد اقتصاد قطر هستند، کاری به حتم سودآور و راهی جهت تحقق اهداف اقتصادی کشورمان و رونق تولید داخلی کشورمان خواهد بود.

اما موضوعی که چالش برانگیز است چگونگی این امر می باشد.

- شرط اول تاسیس هر بیزنسی در قطر یافتن شریک قطری معتبر می باشد. (ترجیحاً از خاندان سلطنتی یا منتصب به آن)

- شرط دوم سرمایه است. با توجه به هزینه های بالا و افت شدید ارزش ریال ایران، توانایی رقابت با ریال قطر را نداریم. به همین دلیل تنها شرط موفقیت ما در این بیزنس وجود شریک قطری و تامین سرمایه جهت اجاره ی مکان، تجهیزات فروشگاه، دکور و غیره می باشد.
- شرط دیگر وجود یک تیم مدیریتی قوی جهت تامین کالا از ایران و سایر کشورها جهت ارسال بار به موقع در جهت تامین جنس فروشگاه و خالی نماندن قفسه ها که قطعاً این امر در صورت اتفاق موجب تضعیف جایگاه فروشگاه خواهد شد.
- مسئله ی دیگر که در صورت بی توجهی به آن می تواند مشکل آفرین باشد بحث برگشت پول از قطر به ایران می باشد که باید تدبیر خاصی برای آن اندیشید چرا که در حال حاضر برگشت پول از قطر به ایران با مشکلات زیادی رو به رو است.
- مدیریت فروشگاه در قطر باید بر عهده ی یک فرد خارجی با تجربه ی مدیریت فروشگاه در قطر یا کشورهای عربی را داشته باشد

۲- این طرح موجب ایجاد برند سازی، اشتغال زایی و توسعه صادرات با ارزش افزوده می باشد و می تواند شروع خوبی باشد تا در کشورهای دیگر نیز بتوانیم با این مدل کار کنیم و از نظر سود دهی برای سرمایه گذران در داخل ایران و سرمایه گذاران قطری دارای سود بالایی می باشد. در بیشتر کشورها حدود ۹۰ درصد مایحتاج مواد غذایی و .. از فروشگاه های زنجیره ای خریداری می شود. که دلایل این موضوع عبارتند از: نهادینه شدن فرهنگ و آماده بودن زیرساخت ها اعم از زیرساخت های اجرایی و قانونی و حمایت های لازم برای سرمایه گذاری در زمینه فروشگاه های زنجیره ای. با توجه به آمار و اطلاعات بدست آمده از فروشگاه های زنجیره ای در قطر و همچنین بر اساس مطالعات صورت گرفته میتوان به این نتیجه رسید که این طرح جزء طرح های زود باز ده و پربازده است و میتواند در لیست مشاغل مورد حمایت قرار گیرد و در صورت اجرا میتواند از سوددهی قابل قبولی برخوردار باشد.

۳- با توجه به اینکه این تحقیق جهت بررسی اولیه آنالیز بازار قطر در جهت ایجاد فروشگاه زنجیره ای می باشد برای تکمیل و احداث این فروشگاه قطعاً بایستی یک بیزینس پلن قوی تهیه شود و مطالعات تکمیلی در خصوص محل ایجاد فروشگاه انجام شود.

با توجه به پایین بودن قیمت محصولات در داخل ایران و بالا بودن قیمت محصولات در داخل کشور قطر این طرح کاملاً توجیه پذیر می باشد و با توجه به آنالیز فروشگاه های زنجیره ای و توانمندی های صادراتی محصولات ایرانی گروه بازار هدف در این کشور قشر متوسط رو به پایین جامعه می باشد که به جز ۳۰۰ هزار نفر قطری بقیه جمعیت این کشور افرادی هستند که جهت کسب درآمد به این کشور مهاجرت کردند و قطعاً قیمت برای این افراد اهمیت زیادی دارد.

پیشنهاد جانبی:

با توجه به علاقه ی قطری ها به شیرینی جات و خشکبار ایران تاسیس فروشگاه های کوچک شیرینی و خشکبار ایرانی در مراکز خرید و مال های قطر راهی آسان تر برای توسعه بازار صادراتی ایران می باشد. همچنین باید قسمتی از فروشگاه را صرفاً به شیرینی های ایرانی اختصاص دهیم.

۱۱ چشم انداز و بیانیه ماموریت

بیانیه ماموریت:

ماموریت فروشگاه ما ایجاد تجربه خریدی متفاوت و خاطره‌انگیز برای مشتریان از طریق روش‌های جدید خرده‌فروشی و ارائه متنوع‌ترین محصولات با مناسب‌ترین قیمت و کیفیت است. این فروشگاه افتخار دارد که با امکانات مناسب عرضه، تخصص، مجموعه‌ای از تامین کنندگان مشهور، سرمایه‌های انسانی با دانش، خلاق و متعهد، کسب و کار خود را به طور مستمر بهبود داده و تمام فرایندهای خود را در جهت جلب رضایت ذینفعان و مشتریان توسعه می‌دهد.

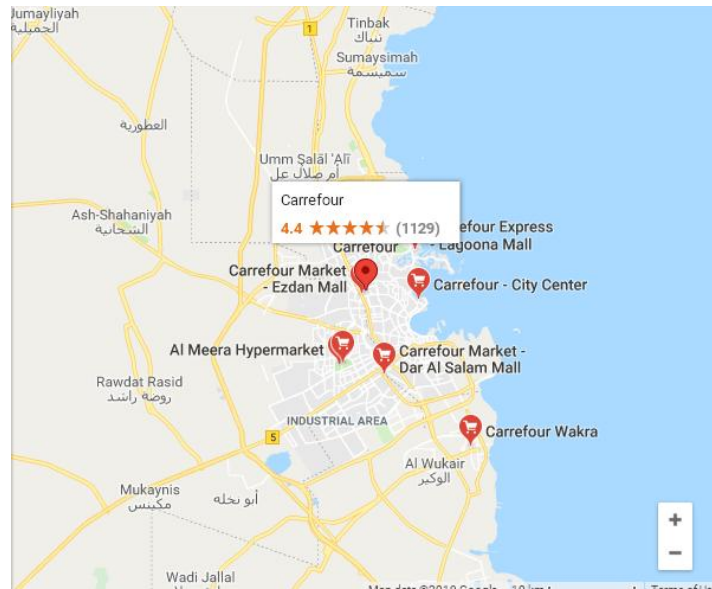
چشم انداز

براساس چشم انداز ترسیم شده، این فروشگاه، یکی از بهترین انتخاب‌های مشتریان در بازار خرده‌فروشی کشور قطر خواهد بود که با مدل‌های نوین کسب و کار در سطح بین‌المللی و با تکیه بر سرمایه انسانی متخصص و آموزش دیده و با به کارگیری فناوری‌های پیشرفته، تجربه خرید متفاوتی را برای مشتریان و رابطه پایدار همکاری را با شرکای تجاری خود به ارمغان می‌آورد. دست اندرکاران این فروشگاه تلاش خواهند کرد با رشدی مستمر و پایدار، بیشترین ارزش را برای ذینفعان خود خلق نمایند که در فرایند رسیدن به این چشم‌انداز به اصول زیر معتقد است:

حفظ کرامت انسانی، رعایت اخلاق حرفه‌ایی، مسئولیت‌پذیری، پاسخگوئی، مشتری‌مداری، رعایت نظم و قوانین

١٢-مطالعه فنى

١٢-١)موقعيت مكانى طرح





جمعیت شهر دوحه به دلایل ذکر شده در حال افزایش است. با توجه به موقعیت های مکانی فروشگاه های دیگر و عدم حضور این فروشگاه ها در خیابان سلوا و به این منظور که خیابان سلوا در دوحه به این دلیل که مرکز تجمع فعالان صنعت مواد غذایی می باشد همه روزه مشتریان زیادی در این منطقه حضور دارند از طرف دیگر این منطقه دارای فضای مناسب برای تاسیس یک فروشگاه زنجیره ای با پارکینگ مورد نظر می باشد.

اطراف سوق واقف نیز به دلیل توریستی بودن و پر رفت و آمد بودن می تواند مکان مناسبی باشد.

موقعیت خیابان سلوا



۱۲-۲) مطالعه مالی و اقتصادی

سرمایه ثابت:

به ازای هر متر فروشگاه طبق استاندارد جهانی ۷۷۰ دلار سرمایه نیاز می باشد که این مبلغ برای ۱۲۵۰ متر فروشگاه و انبار معادل ۹۶۲۵۰۰ دلار و برابر با ۳۴۶۵۰۰۰ ریال قطر می باشد

عنوان فعالیت	تاسیس فروشگاه زنجیره ای
مجری طرح	مدیریت صادرات آلتجارت
محل اجرا	کشور قطر
اشتغال طرح	۴۰ نفر
متراژ فروشگاه	۱۲۵۰
سرمایه گذاری کل طرح	۳۴۶۵۰۰۰ (ریال قطر)
مدت برگشت سرمایه	۳ سال و ۱۰ ماه

٣-٦) منابع انسانی و هزینه ها

٥- مدیریت و منابع انسانی

ردیف	گروه بندی پست سازمانی	تعداد	سطح مهارت (متخصص، ماهر، غیر ماهر)	حقوق ماهیانه (ریال قطر)
١	مدیریت فروشگاه	١	متخصص	١٠٠٠٠
	مدیریت داخلی	١	ماهر	٨٠٠٠
	مسئول خرید	٣	ماهر	٥٠٠٠
٢	مدیر مالی	١	متخصص	٧٠٠٠
٣	مسئول صندوق	١٠	ماهر	٢٥٠٠
	مدیریت انبار	١	ماهر	٣٠٠٠
٤	انبار دار	٤	ماهر	٢٥٠٠
٥	مسئول شلف	٦	ماهر	٢٠٠٠
٦	حسابدار	٤	متخصص	٥٠٠٠
٤	مسئول نظافت	٣	غیر ماهر	١٠٠٠
٥	انتظامات	٤	ماهر	٣٠٠٠
	تیم تبلیغات	٢	متخصص	٥٠٠٠
٦	جمع	٤٠		١٣٢٠٠٠ در ماه

۴-۶) هزینه های ثابت سرمایه

شرح هزینه های تاسیس	(ریال قطر)
محوطه سازی و دکور	۳۵۰۰۰۰ ریال قطر
تجهیزات فروشگاهی (یخچال و سیستم صندوق)	۸۰۰۰۰۰ ریال قطر
تجهیزات خدماتی جهت آماده سازی زیرساخت ها (آب و برق، یونیفرم، چاپ و طراحی پاپ آپ ها و ...)	۵۰۰۰۰۰ ریال قطر
تجهیزات اداری	۳۰۰۰۰۰
مجوزهای قانونی	۳۰۰۰۰ تا ۴۰۰۰۰ ریال قطر
هزینه های قبل از بهره برداری	٪۷
هزینه های پیش بینی نشده	٪۵
جمع سال اول	۲۲۲۳۴۱۵
سرمایه در گردش	۱۰۰۰۰۰۰
جمع کل به علاوه سرمایه در گردش	۳۲۲۳۴۱۵

٥-٦) هزینة های جاری (ماهانه)

ریال (قطر)	هزینه های جاری
٥٢٠٠٠ ریال در ماه (٦٢٤٠٠٠٠ ریال قطر در سال)	اجاره فروشگاه به مساحت ١٠٠٠ متر (٢٥ * ٤٠)
١٠٠٠٠ ریال در ماه (١٢٠٠٠٠٠ ریال قطر در سال)	اجاره انبار (٢٥٠ متر)
١٣٢٠٠٠	هزینه مستقیم دستمزد
٢٤٤٠٠ (٢٠٪ مستقیم)	هزینه غیر مستقیم
٨٠٠٠	سوخت و انرژی
٢٥٠٠ برابر ٠,٥٪	استهلاک تجهیزات
٢٥٠٠ برابر ٠,٥٪	تعمیرات تجهیزات
٢٣٣٠٠٠	کل هزینه ها

٦-٦) پیش بینی مالی طرح

تعداد مشتریان در روز ١٤٠ نفر. میزان خرید هر نفر از فروشگاه ٦٠ دلار در ٢٥ روز مفید کاری

شرح ماهانه	قیمت (ریال قطر)
فروش خالص	٧٥٦٠٠٠
کسر می شود: قیمت تمام شده کالای خریداری شده	(٤٤٤٧٠٥)
درآمد	٣١١٢٩٥
کسر می شود: هزینه های اداری و فروش	(٢٣٣٠٠٠)
سود قبل از کسر مالیات	٧٨٢٩٥
کسر می شود: مالیات	٪٥
سود ویژه	٧٤٣٨٠

شرح سالانه	قیمت (ریال قطر)
(فروش خالص)	۹۰۷۲۰۰۰
کسر می شود: قیمت تمام شده کالای خریداری شده	۵۳۳۶۴۶۰
درآمد	۳۷۳۵۵۴۰
کسر می شود: هزینه های اداری و فروش	۲۷۹۶۰۰۰
سود قبل از کسر مالیات	۹۳۹۵۴۰
کسر می شود: مالیات	٪۵
سود ویژه	۸۹۲۵۶۰

دوره بازگشت سرمایه : ۳ سال و ۱۰ ماه

ارزش هر سهم

با فرض وجود ۱۰۰ سهم برای شرکت:

سود ویژه سال اول برابر با ۸۹۲۵۶۰ ریال قطر می باشد و که حاصل تقسیم این عدد بر ۱۰۰ سهم برابر با ۸۹۲۵,۶ ریال قطر می باشد

سود سهام ممتاز - سود خالص سال

تعداد سهم عادی

فرمول دوم:

که حاصل آن مشابه روش اول یعنی ۸۹۲۵,۶ ریال می باشد

۶-۷) پیشنهادات جهت ابتکار و خلاقیت در اجرای طرح

استفاده از قفسه‌های دیجیتال در بخشی از این فروشگاه یا در نظر گرفتن سبد های حمل کالا مجهز به سیستم ثبت و نمایش قیمت‌ها برای مشتری که می‌تواند عامل مهمی در صرفه جویی زمان مشتری به حساب آید و الگوبرداری از این روش‌ها برای معرفی کالا و محصولات می‌تواند به عنوان یک ایده نو مورد استقبال قرار گیرد.