

تهیه کننده:

دفتر بازرگانی عربی و آفریقایی

تلفن: ۲۲۶۶۴۰۱۰

نمابر: ۲۲۶۶۲۵۶۶

همکاری ایران - آفریقا

فرصتها، تهدیدها، نقاط ضعف و قوت

(۱) فرصتها

- بازار مصرف با حجم ۵۹۲ میلیارد دلاری قاره آفریقا
- فرصت تأمین نیازهای کشور در زمینه مواد اولیه صنعتی و غذایی از آفریقا با قیمت مناسب
- فرصتهای زیاد در زمینه پروژه های فنی و مهندسی و زیربنایی در زمینه مسکن، راه، شهرسازی، آب و نیرو قاره آفریقا

۲) تهدیدات

- طولانی بودن زمان انتظار کشتی ها در لنگرگاهها کشورهای آفریقایی جهت تخلیه بارهای صادراتی
- بالابودن ریسک اکثر کشورهای آفریقایی به سبب نامطلوب بودن شاخصهای اقتصادی، اجتماعی و سیاسی صادرکنندگان
- نامطلوب بودن رتبه سهولت کسب وکار در اکثر کشورهای آفریقایی
- بی ثباتی نظام های اداری و فساد اداری در برخی از کشورهای آفریقایی
- وجود رقبای قوی با استراتژیها و برنامه های گسترده عملیاتی

۳) نقاط قوت

- تنوع بالا تولیدات صنعتی، معدنی، کشاورزی و نفتی با سطوح مختلف قیمتی و کیفی
- توانایی شرکتهای ایرانی در انجام پروژه های فنی و مهندسی خارج از کشور
- داشتن پتانسیل و ظرفیتهای فراوان صدور خدمات فنی و مهندسی ایران به قاره آفریقا
- دیدگاه کلان نظام جمهوری اسلامی ایران به توسعه مناسبات همه جانبه با آفریقا
- داشتن حسن روابط فیمابین جمهوری اسلامی ایران با اکثر کشورهای آفریقایی
- مزیت نسبی تولیدات ایرانی برای صادرات به قاره آفریقا
- کوتاه تر بودن مسیرهای آبی ایران به بنادر مهم شرق قاره آفریقا نسبت به اکثر رقبای اروپایی و آسیایی

۴) نقاط ضعف

- ضعف در روابط چند جانبه ایران با بلوک بندی های اقتصادی آفریقا
- ضعف در اطلاع رسانی در مورد فرصتهای تجارت با آفریقا و نبود شناخت کافی نسبت به توانایی های هر دو طرف و مبهم بودن ظرفیتهای و پتانسیل های بازار آفریقا برای فعالان تجاری ایران و بالعکس
- بالابودن قیمت تمام شده برخی از محصولات داخلی به سبب پایین بودن سطح بهره وری و بروز نبودن فناوری تولید
- فقدان سرمایه گذاری مناسب در توسعه زیرساختهای حقوقی، مالی و حمل و نقل با مناطق HUB در قاره آفریقا
- فقدان زیرساختهای اقتصادی از قبیل روابط بانکی دوجانبه، نبودن بانک های مشترک با کشورهای و بلوک های اقتصادی قاره آفریقا

۴) ادامه.....

- فقدان انسجام و یکپارچگی در رویکردها و استراتژی های کلان در حوزه های سیاسی و اقتصادی در خصوص توسعه روابط اقتصادی و تجاری با قاره آفریقا
- ضعف فعالان بخش خصوصی در تولید، توزیع و بازاریابی محصولات و خدمات خود در سطح جهانی
- ضعف در کیفیت و عدم تناسب نمایشگاههای اختصاصی برگزار شده در کشورهای آفریقایی
- جذاب نبودن بازار کشورهای آفریقایی در مقایسه با سایر بازارهای صادراتی برای فعالان تجاری
- فقدان شعب و نمایندگی های شرکت های ایرانی و کم تعداد بودن بازرگانان ایرانی مقیم در قاره آفریقا