



بررسی وضعیت صنعت منسوجات قزاقستان (با تاکید بر بازدید از مراکز فروش در آستانا)



رایزنی بازرگانی سفارت جمهوری اسلامی ایران در قزاقستان

نسرین پابرجا

پاییز ۱۴۰۴



مقدمه:

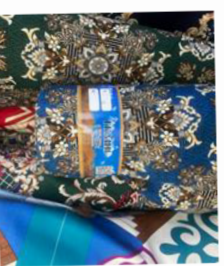
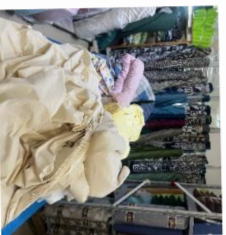
بمنظور بررسی وضعیت صنعت منسوجات قزاقستان و تکمیل اطلاعات مرتبط با روند واردات، قیمت‌گذاری و ظرفیت‌های همکاری، از بازار عمده‌فروشی و خرده‌فروشی منسوجات در شهر آستانا بازدید بعمل آمد. در حاشیه این بازدید، با تعدادی از توزیع‌کنندگان و فروشندگان عمده، مذاکره و اطلاعات ارزشمندی در خصوص ترکیب کالاهای عرضه‌شده، سطح قیمت‌ها، منشأ واردات و همچنین دیدگاه فعالان بازار نسبت به همکاری با تجار ایرانی جمع‌آوری گردید.

بر اساس مشاهدات و بررسی‌های بعمل آمده، بخش قابل توجهی از منسوجات موجود در بازار از کشورهای چین، ترکیه، روسیه و ازبکستان تأمین می‌شود و فروشندگان محلی از کیفیت و تنوع محصولات ایرانی آگاهی محدودی داشتند. در مذاکرات صورت‌گرفته و معرفی کیفیت محصولات ایرانی، برخی توزیع‌کنندگان تمایل خود را برای دریافت نمونه جهت بررسی و همکاری اعلام نمودند.

در مجموع، فضای کلی بازار نشان‌دهنده رقابت شدید میان تأمین‌کنندگان آسیایی و تمایل تدریجی فعالان قزاق برای تنوع‌بخشی به منابع واردات بود. برخی فروشندگان بویژه در حوزه پارچه‌های کتانی و پوشاک مجلسی، علاقه‌مندی خود را به بررسی همکاری با تولیدکنندگان ایرانی ابراز داشتند. بر همین اساس، در صورت ارائه محصولات و نمونه‌های متناسب با سلیقه بازار مصرف‌کنندگان، تضمین ثبات در کیفیت و قیمت، امکان ورود منسوجات ایرانی به بخشی از بازار عمده‌فروشی این کشور وجود دارد.

همچنین مشاهده شد که فروشندگان قزاق توجه ویژه‌ای به طراحی، رنگ‌بندی فصلی و بسته‌بندی مناسب دارند و این عوامل در تصمیم‌گیری آنان برای انتخاب تأمین‌کننده نقش مهمی ایفا می‌کند. از سوی دیگر، محدودیت‌های لجستیکی و هزینه‌های حمل‌ونقل، به‌ویژه در مسیر ایران-قزاقستان، از چالش‌های اصلی همکاری عنوان شد که از طریق بهره‌گیری از مسیرهای ریلی و تسهیلات گمرکی اتحادیه اقتصادی اوراسیا، میتوان تا حدودی این موانع را کاهش داد.

در ادامه، به‌منظور تکمیل ارزیابی‌های انجام‌شده و بهره‌گیری از یافته‌های حاصل از بازدید میدانی، مروری اجمالی بر وضعیت صنعت منسوجات، مسیرهای ورود سریع و مؤثر به بازار و راهکارها و تعامل هدفمند با توزیع‌کنندگان، شبکه‌های خرده‌فروشی و عمده‌فروشی ارائه و تشریح میگردد.



بررسی اجمالی وضعیت صنعت منسوجات در قزاقستان

در قزاقستان، تحولات در بازار منسوجات، طی سال‌های اخیر، با رشد تدریجی و پویایی قابل توجهی همراه بوده است. این امر در شهرهای بزرگ بویژه در پایتخت این کشور، شهر آستانه، تقاضا برای انواع پارچه‌های مصرفی، صنعتی و دکوراتیو افزایش یافته است. این روند عمدتاً ناشی از توسعه بخش‌های ساختمانی، خدماتی و گردشگری، گسترش واحدهای تولید پوشاک و رشد فروشگاه‌های خرده‌فروشی پوشاک و منسوجات خانگی است.

ساختار بازار پارچه و منسوجات قزاقستان در حال حاضر به‌طور عمده بر پایه واردات استوار است و تولید داخلی در بخش نساجی هنوز توان پاسخ‌گویی کامل به تقاضای فزاینده را ندارد. بخش قابل توجهی از نیاز کشور از طریق واردات از چین، ترکیه و روسیه تأمین می‌شود و سهم ازبکستان نیز در حال افزایش است. واردات شامل پارچه‌های پنبه‌ای، پلی‌استر، منسوجات دکوراتیو، پارچه‌های صنعتی و پارچه‌های مورد استفاده در تولید پوشاک مخصوص حَرَف (یونیفرم) است. این کالاها عمدتاً از مسیرهای زمینی و ریلی میان چین، روسیه و قزاقستان جابه‌جا می‌شوند که هزینه و زمان حمل‌ونقل در قیمت نهایی آن‌ها اثرگذار است.

دولت قزاقستان در چارچوب برنامه توسعه صنایع سبک، اقداماتی را برای حمایت از تولید داخلی و نوسازی واحدهای نساجی آغاز کرده است. با این حال، کمبود مواد اولیه، هزینه‌های بالای تولید و محدودیت‌های فناوری موجب شده بازار همچنان به واردات وابسته بماند. با وجود این چالش‌ها، سیاست‌های حمایتی دولت به تدریج زمینه‌ساز شکل‌گیری واحدهای تولیدی کوچک و متوسط در حوزه منسوجات و پارچه‌های تخصصی شده است.

شهر آستانه به‌عنوان مرکز سیاسی و اقتصادی کشور، نقش محوری در واردات، بازاریابی و توزیع پارچه و منسوجات ایفا می‌کند. حضور شرکت‌های بزرگ توزیع‌کننده، مراکز عمده‌فروشی و فروشگاه‌های زنجیره‌ای پوشاک، این شهر را به پایگاه اصلی تأمین پارچه و منسوجات برای سایر مناطق کشور تبدیل کرده است. در کنار بازارهای سنتی، رشد فروشگاه‌های مدرن و تجارت آنلاین نیز به گسترش دسترسی مصرف‌کنندگان به انواع منسوجات کمک کرده است.

از منظر تقاضا، سه بخش اصلی مصرف‌کنندگان پارچه و منسوجات در بازار قزاقستان عبارت‌اند از:



۱. پارچه‌های صنعتی و اداری (لباس فرم و ایمنی)،
۲. منسوجات خانگی (پرده، مبلمان و روتختی)،
۳. پارچه‌های مصرفی پوشاک (پوشاک روزمره و مد).

افزایش پروژه‌های ساختمانی، توسعه هتل‌ها و مراکز خدماتی و رشد جمعیت شهری از عوامل اصلی افزایش مصرف در این سه حوزه محسوب می‌شوند.

در مجموع، این صنعت دارای بازاری وابسته به واردات اما در حال گذار به سمت تقویت تولید داخلی و توسعه زنجیره ارزش می‌باشد. رشد پایدار تقاضا، گسترش همکاری‌های تجاری منطقه‌ای و فرصت‌های صادراتی در آسیای مرکزی، این بازار را به یکی از زمینه‌های جذاب برای سرمایه‌گذاری و همکاری شرکت‌های خارجی در حوزه صنایع نساجی تبدیل کرده است.



بازیگران اصلی و رقبا

بازار منسوجات در این کشور، از ترکیب متنوعی از رقبای داخلی و خارجی تشکیل شده است. این رقبا شامل شرکت‌های واردکننده، عمده‌فروشان، تولیدکنندگان داخلی کوچک و متوسط، و شبکه‌های خرده‌فروشی هستند که هرکدام نقشی متفاوت در زنجیره تأمین و توزیع ایفا می‌نمایند.

در رأس این ساختار، شرکت‌های واردکننده و توزیع‌کننده بزرگ قرار دارند که ارتباط مستقیمی با تولیدکنندگان خارجی، به‌ویژه از چین و ترکیه، دارند. این شرکت‌ها منسوجات را به‌صورت عمده وارد و در بازارهای مرکزی شهرهایی چون آستانه، آلماتی و شیمکنت توزیع می‌کنند. برخی از این شرکت‌ها دارای انبارهای منطقه‌ای و شبکه‌های فروش گسترده‌ای هستند که پوشش توزیعی آن‌ها تا شهرهای کوچک و مناطق صنعتی نیز گسترش یافته است.

در کنار بازیگران بزرگ، واحدهای تولیدی داخلی نیز حضور دارند که عمدتاً در حوزه دوخت پوشاک حرف (یونیفرم)، تولید پارچه‌های ساده پنبه‌ای و منسوجات خانگی فعالیت می‌کنند. با وجود تلاش‌های دولت برای تقویت تولید ملی، ظرفیت فنی و فناوری این واحدها محدود بوده و بخش عمده مواد اولیه خود را نیز از خارج وارد می‌کنند. با این حال، روند نوسازی تجهیزات و سرمایه‌گذاری در خطوط تولید جدید، به‌ویژه در شهرهای صنعتی اطراف آلماتی، در حال افزایش است و انتظار می‌رود در سال‌های آینده سهم تولید داخلی به تدریج رشد یابد.

از نظر رقابت، بازار قزاقستان ماهیتی وارداتی و مبتنی بر قیمت دارد؛ به این معنا که تصمیم‌گیری خریداران و تولیدکنندگان پوشاک عمدتاً بر اساس قیمت، تنوع، و ثبات عرضه انجام می‌شود. در این میان، تأمین‌کنندگان چینی به دلیل قیمت رقابتی و گستردگی سبد محصولات، جایگاه برتر را دارند. در مقابل، پارچه‌های ترکیه‌ای و روسی به دلیل کیفیت و طراحی مناسب‌تر، در بخش‌های متوسط و لوکس بازار محبوب‌تر هستند.

شرکت‌های قزاقی فعال در توزیع اغلب نقش واسطه میان تولیدکنندگان خارجی و بازارهای محلی را بر عهده دارند و تلاش می‌کنند با ارائه خدمات جانبی مانند برش، دوخت و بسته‌بندی، ارزش افزوده ایجاد کنند. در سال‌های اخیر، برخی از آن‌ها با برندهای بین‌المللی همکاری مستقیم داشته‌اند تا کیفیت و تنوع محصولات خود را افزایش دهند.

از سوی دیگر، فروشگاه‌های زنجیره‌ای پوشاک و منسوجات خانگی نیز به بازیگران تأثیرگذار بازار تبدیل شده‌اند. برندهایی مانند Koton، LC Waikiki، Gloria Jeans و چند برند روسی و قزاقی، با توسعه فروشگاه‌های خود در آستانه و آلماتی، به تقویت تقاضای پارچه و منسوجات کمک کرده‌اند. همچنین رشد تجارت الکترونیک در حوزه پارچه و منسوجات خانگی، رقابت را به فضای دیجیتال نیز کشانده است.

در مجموع، ساختار بازار منسوجات در قزاقستان را می‌توان بازاری با رقابت نسبتاً آزاد اما تمرکز بالا در بخش واردات دانست. وابستگی شدید به تأمین‌کنندگان خارجی از یک سو و تمایل دولت برای حمایت از تولید داخلی از سوی دیگر، موجب شده این بازار در مرحله گذار از بازار صرفاً وارداتی به بازار نیمه‌تولیدی قرار گیرد. این وضعیت فرصت مناسبی را برای شرکت‌های خارجی، به‌ویژه در حوزه انتقال فناوری، تأمین مواد اولیه و مشارکت در تولید مشترک فراهم ساخته است.



نمای کلی از بخش های فعال در بازار منسوجات

بررسی وضعیت صنعت منسوجات قزاقستان، نشان می دهد که مصرف پارچه در این کشور از ساختاری چندبخشی برخوردار است و هر بخش ویژگی ها، الگوهای مصرف و الزامات متفاوتی دارد. شناسایی و تحلیل دقیق این بخش ها برای تعیین استراتژی ورود به بازار از اهمیت بالایی برخوردار است.

۱. بخش پوشاک و مد (Fashion & Apparel)

این بخش بزرگ ترین مصرف کننده پارچه و منسوجات در قزاقستان به شمار می رود و شامل تولیدکنندگان پوشاک، برندهای خرده فروشی و کارگاه های طراحی لباس است. رشد سریع فروشگاه های زنجیره ای پوشاک، افزایش قدرت خرید طبقه متوسط، و تأثیر مدهای ترک و اروپایی موجب افزایش تقاضا برای پارچه های متنوع باکیفیت متوسط و بالا شده است.

پارچه های پرمصرف در این بخش شامل پنبه، ویسکوز، پلی استر، لینن، و ترکیبات کشی (stretch fabrics) است. شرکت های واردکننده ترکیه ای و چینی در این حوزه رقابت شدیدی دارند، در حالی که تولیدکنندگان داخلی تنها بخش محدودی از نیاز بازار را تأمین می کنند.

۲. بخش منسوجات خانگی (Home Textiles)

طی سال های اخیر، این بخش که شامل؛ منسوجات دکوراتیو، پرده، ملحفه، روتختی و روکش مبلمان می باشد، رشد قابل توجهی داشته و عواملی همچون؛ افزایش ساخت و ساز، توسعه هتل ها و اقامتگاه ها و همچنین گسترش بازار املاک در آستانه و آلماتی موجب افزایش مستمر تقاضا برای این گروه از منسوجات شده است. در این حوزه، برندهای ترکیه ای و روسی سهم بالایی دارند و محصولات چینی نیز عمدتاً در بخش های اقتصادی بازار عرضه می شوند.

۳. بخش منسوجات صنعتی و کاری (Technical & Workwear Textiles)

این بخش شامل پارچه های مورد استفاده در تولید لباس های کاری (حرف)، یونیفورم های صنعتی و لباس های ایمنی است. رشد صنایع نفت، گاز، معدن و حمل و نقل در قزاقستان موجب شده تقاضا برای پارچه های مقاوم، ضد آتش و بادوام افزایش یابد. بخش دولتی نیز در تأمین لباس کار نیروهای نظامی، امدادی و شهری سهم قابل توجهی دارد. در حال حاضر، بخش عمده این نوع پارچه ها از چین و روسیه وارد می شود، اما با توجه به افزایش حساسیت نسبت به کیفیت و استانداردهای فنی، فرصت برای ورود تأمین کنندگان جدید با فناوری پیشرفته وجود دارد.

۴. بخش تولیدکنندگان محلی و کارگاه های کوچک

در کنار مصرف کنندگان صنعتی و تجاری، شمار قابل توجهی از تولیدکنندگان کوچک و کارگاه های خیاطی در آستانه و شهرهای دیگر فعال اند. این گروه ها اغلب پارچه های خود را از بازارهای عمده فروشی داخلی تهیه می کنند و به دنبال پارچه هایی با قیمت مناسب و کیفیت پایدار هستند.



مقررات گمرکی و حمل و نقل

بررسی دقیق ساختار قیمت‌گذاری کالاها، تعرفه‌های گمرکی و وضعیت زیرساخت‌های حمل‌ونقل و لجستیکی، امکان تحلیل واقع بینانه‌ای از هزینه‌های مبادله و رقابت‌پذیری کالاها را فراهم می‌سازد. در این بخش، به‌منظور شناخت بهتر فضای تجاری موجود، به بررسی قیمت، تعرفه، حمل‌ونقل، و امکانات لجستیکی مرتبط با مسیرهای تجاری میان ایران و قزاقستان پرداخته می‌شود.

۱. ساختار قیمتی منسوجات

قیمت منسوجات در بازار قزاقستان به‌شدت تحت تأثیر منشأ واردات، هزینه حمل‌ونقل و نوسانات نرخ ارز است. به‌طور کلی، پارچه‌ها و منسوجات وارداتی از چین کمترین قیمت را دارند و در بخش اقتصادی بازار عرضه می‌شوند، در حالی که پارچه‌ها و منسوجات ترکیه‌ای و روسی در رده قیمتی متوسط تا بالا قرار دارند.

میانگین قیمت پارچه‌های مصرفی در بازار قزاقستان، آستانه (در سطح عمده‌فروشی) به‌صورت تقریبی به شرح زیر است:

- پارچه‌های پنبه‌ای و پلی‌استر چینی: بین ۲ تا ۴ دلار در هر متر
- پارچه‌های دکوراتیو و مبلی ترکیه‌ای: بین ۵ تا ۸ دلار در هر متر
- پارچه‌های صنعتی و مقاوم در برابر حرارت یا آتش: بین ۶ تا ۱۰ دلار در هر متر

در بازار داخلی، افزایش نرخ ارز تنگه در برابر دلار، هزینه‌های حمل‌ونقل و تعرفه وارداتی مستقیماً بر قیمت نهایی تأثیر می‌گذارد. حاشیه سود عمده‌فروشان بین ۱۰ تا ۲۰ درصد و خرده‌فروشان بین ۳۰ تا ۵۰ درصد متغیر است.

۲. تعرفه‌های وارداتی و مقررات گمرکی

قزاقستان به‌عنوان عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا (EAEU) از نظام تعرفه‌ای مشترک این اتحادیه پیروی می‌کند. واردات منسوجات به این کشور بسته به نوع کالا و کد بین‌المللی (HS Code) دارای تعرفه‌های متفاوت است و برخی گروه‌ها مشمول تعرفه ترجیحی نیز می‌شوند. برای مثال، برخی پارچه‌های پنبه‌ای و مصنوعی تحت تعرفه ۵-۰٪ وارد می‌شوند، در حالی که پارچه‌های پشمی، ابریشمی و دکوراتیو لوکس بین ۵ تا ۱۲٪ تعرفه دارند و پارچه‌های صنعتی یا دارای کاربرد خاص در برخی موارد با تعرفه ۵-۰٪ وارد می‌شوند. بر همین است توجه به تعرفه دقیق هر کالا به کد HS آن بستگی دارد و صادرکنندگان می‌بایست از فهرست تعرفه گمرکی EAEU برای هر محصول مطلع باشند. برای صادرات پارچه و منسوجات به قزاقستان لازم است صادرکنندگان علاوه بر ارائه گواهی مبدأ معتبر (Certificate of Origin)، مشخصات فنی و ترکیب الیاف را نیز به‌طور دقیق در اسناد حمل قید نمایند تا کالا به درستی طبقه‌بندی شده و بتواند از تعرفه ترجیحی بهره‌مند شود.

همچنین، واردکنندگان قزاقی در قالب برخی برنامه‌های توسعه صنایع سبک، امکان بهره‌مندی از تسهیلات و معافیت‌های مالیاتی محدود یا مشروط را دارند. ایجاد همکاری‌های بلندمدت با شرکت‌های محلی می‌تواند مزیت رقابتی مهمی فراهم کند، به ویژه برای کالاهای دانش‌بنیان و محصولات فناورانه که دارای پتانسیل بالایی در بازار منسوجات و پارچه قزاقستان هستند.



۳. لجستیک و مسیرهای حمل و نقل

قزاقستان به لحاظ موقعیت جغرافیایی، از شبکه لجستیکی مناسبی برخوردار است. این شبکه مسیرهایی را فراهم کرده که قزاقستان را به چین، روسیه و بنادر دریای خزر متصل می‌سازد. برای انتقال کالا از ایران به قزاقستان، سه مسیر اصلی وجود دارد:

۱- **مسیر ریلی ایران-ترکمنستان-قزاقستان**، یکی از مسیرهای فعال با زمان حمل حدود ۱۰ تا ۱۴ روز کاری است.

۲- **مسیر دریایی** از بنادر شمالی ایران به بندر آکائو، از نظر زمان و هزینه برای محموله‌های متوسط و کانتینری مناسب است.

۳- **مسیر زمینی- جاده ای از طریق ایران-ترکمنستان- قزاقستان** که زمان حمل بیش از ده روز کاری است.

در حمل و نقل منسوجات، استفاده از کانتینرهای خشک استاندارد (Dry Container)، بسته‌بندی ضد رطوبت و بیمه بار بین‌المللی ضروری است. کرایه حمل نیز به عواملی از قبیل؛ مسیر حمل، زمان و فصل حمل، حجم محموله و شرایط گمرکی و منطقه‌ای بستگی دارد.

راهکاری های عملیاتی جهت نفوذ در بازار

یکی از کارآمدترین ابزارها برای ورود به بازار منسوجات، حضور هدفمند در نمایشگاه‌های تخصصی و رویدادهای تجاری می‌باشد که هر ساله در شهرهای آستانه و آلماتی برگزار می‌گردد. این رویدادها علاوه بر معرفی برند و شبکه‌سازی، فرصت مناسبی برای آشنایی با نیاز بازار، شناسایی توزیع‌کنندگان محلی و برقراری ارتباط مستقیم با خریداران عمده به شمار می‌آیند.

۱-نمایشگاه‌های مهم مرتبط با حوزه نساجی و پارچه

-نمایشگاه بین المللی KITME – Kazakhstan International Textile Machinery Exhibition : در حوزه ماشین‌آلات نساجی، تجهیزات تولید و فناوری‌های نوین منسوجات

-نمایشگاه بین المللی Central Asia Fashion (CAF) : در زمینه برندهای پوشاک و منسوجات مد

-نمایشگاه بین المللی KazAgro/KazFarm : گرچه تمرکز این نمایشگاه بر کشاورزی است، اما در سال‌های اخیر بخشی از آن به الیاف طبیعی و منسوجات صنعتی اختصاص یافته و می‌تواند برای شرکت‌های فعال در حوزه پارچه‌های صنعتی نیز مفید باشد.

-نمایشگاه بین المللی Astana Business Week : رویدادی چندبخشی با حضور شرکت‌های تولیدی و بازرگانی، که فرصتی مناسب برای معرفی توانمندی‌های صادراتی ایران در حوزه صنایع سبک فراهم می‌کند.

شرکت در این نمایشگاه‌ها نه تنها راهی برای معرفی محصولات ایرانی است، بلکه بستری مناسب برای مذاکره مستقیم با شرکت‌های پخش، برندهای محلی پوشاک و واردکنندگان بزرگ فراهم می‌آورد. به‌ویژه حضور در قالب پایون ملی ایران یا در چارچوب برنامه‌های تجاری سازمان توسعه تجارت، می‌تواند به تقویت تصویر برند و جلب اعتماد خریداران کمک کند.



۲- همکاری با واردکنندگان و توزیع کنندگان محلی

شرکت‌های فعال در بازار قزاقستان اغلب ترجیح می‌دهند با تأمین کنندگان دارای موجودی مستمر و تحویل منظم کار کنند. ایجاد نمایندگی یا عقد قرارداد توزیع انحصاری با یک شرکت قزاقی می‌تواند مسیر ورود سریع و کم‌هزینه‌ای باشد.

۳- ایجاد نمایشگاه دائمی و فروش (Showroom)

برپایی شوروم و عرضه محصولات ایرانی در قزاقستان، بویژه در نزدیکی مراکز تجاری بزرگ به شرکت‌های ایرانی اجازه می‌دهد نمونه محصولات را در معرض دید خریداران عمده و طراحان پوشاک قرار دهند.

۴- بهره‌مندی از کانال‌ها و مسیرهای دیجیتال

در سال‌های اخیر، پلتفرم‌های تجارت الکترونیکی نظیر Kaspi.kz و Satu.kz به کانال‌های مؤثر برای معرفی و فروش محصولات عمده‌فروشی تبدیل شده‌اند. ثبت برند و حضور فعال در این پلتفرم‌ها می‌تواند بدون نیاز به دفتر فیزیکی، اولین گام در ورود به بازار باشد.

۵- مشارکت در پروژه‌های مشترک (Joint Venture)

با توجه به سیاست دولت قزاقستان در حمایت از تولید مشترک، تأسیس واحدهای کوچک دولتی در حوزه دوخت و بسته‌بندی پارچه و منسوجات می‌تواند ضمن کاهش تعرفه واردات، اعتماد بازار محلی را نیز افزایش دهد.

توسعه جایگاه محصولات ایرانی در بازار منسوجات قزاقستان:

عرضه و تقاضا در این بازار، حاصل ترکیب عوامل متعددی از جمله رشد مصرف شهری، توسعه زیرساخت‌های خدماتی و صنعتی و نفوذ فرهنگ مد خارجی است. این عوامل موجب پویایی و گسترش مستمر بازار منسوجات در این کشور شده و فرصت‌های قابل توجهی برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایرانی فراهم کرده است. در همین راستا و در حاشیه بازدید میدانی و مذاکرات انجام شده، برخی فعالین اقتصادی علاقه‌مندی خود را برای همکاری با تجار و شرکت‌های ایرانی اعلام نمودند. این مجموعه‌ها عمدتاً در حوزه واردات پارچه‌های ویژه پوشاک رسمی و تشریفاتی، فاستونی، تریکو و همچنین محصولات خانگی مانند پرده و ملحفه فعالیت دارند و به دلیل افزایش قیمت واردات از ترکیه و چین، به دنبال منابع جایگزین پایدار و رقابتی از ایران هستند.



۱. مراکز عمده فروشی و توزیع کنندگان

این گروه شرکت‌ها دارای شبکه توزیع در آستانه، آلماتی و شیمکند هستند و توانایی خریدهای حجمی را دارند. بخشی از این فعالین تمایل خود را برای دریافت نمونه پارچه و منسوجات، لیست قیمت صادراتی و معرفی کاتالوگ‌های محصولات ایرانی اعلام نمودند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که واردکنندگان قزاقستان به دنبال پارچه‌هایی با تنوع طرح، تحویل منظم و قیمت رقابتی نسبت به بازار ترکیه هستند.

۲. فروشگاه‌ها و مراکز خرده‌فروشی

تعدادی از مراکز خرده‌فروشی فعال در آستانه علاقه‌مند به خریدهای منظم در قالب قراردادهای کوتاه‌مدت هستند. این مراکز به‌ویژه برای تأمین پارچه‌های مخصوص پوشاک پرمصرف مانند پیراهنی، کپ، شومیز و تریکو، خواهان همکاری مستقیم با تولیدکنندگان ایرانی می‌باشند تا هزینه‌های واسطه و حمل‌ونقل کاهش یابد.

۳. توزیع کنندگان فعال در حوزه پارچه‌های پرده‌ای و دکوراسیون داخلی

با توجه به رشد بازار، بازسازی ساختمان‌ها در قزاقستان، فروشندگان پرده و دکوراسیون داخلی تمایل قابل‌توجهی برای همکاری با شرکت‌های ایرانی در حوزه پارچه‌های پرده‌ای، حریر، ساتن، بلک‌اوت و طرح‌های ژاکارد دارند. برخی از این فعالین اعلام نموده‌اند؛ که پس از دریافت لیست قیمت و نمونه کار، آمادگی مذاکره جهت همکاری‌های بعدی را دارند.

۴. پلتفرم‌ها و فروشگاه‌های آنلاین

کسب‌وکارهای، آنلاین فعال در حوزه فروش پارچه و منسوجات نیز علاقه‌مندی خود را برای همکاری در قالب تأمین منظم پارچه و منسوجات ایرانی با قابلیت عرضه در پلتفرم‌های فروش اینترنتی اعلام کردند. این فعالین بیشتر به دنبال کالاهایی با تنوع رنگ بالا، قیمت مناسب و حاشیه سود قابل‌قبول هستند.

Kaspi.kz / Kaspi Marketplace
Wildberries Kazakhstan

Flip.kz
HalykMarket.kz

Lamoda.kz

*مشخصات تماس برخی مراکز مرتبط با صنعت منسوجات در قزاقستان

 Qaz Textile Industry	info@qaztexindustry.kz https://qaztexindustry.kz +7 705 299 88 28	Qaz Textile Industry
 АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН АПЛП	aplpkazakhstan@gmail.com https://apl.kz +7-775-08-11-810	Association of Light Industry Enterprises Kazakhstan
 QazIndustry	INFO@KIDI.GOV.KZ qazindustry.gov.kz +7 7172 79 33 99	QazIndustry