



گزارش صادرات صنایع غذایی با رویکرد بازار هدف در سال ۱۴۰۲

اهمیت صادرات صنایع غذایی

□ مزایای اقتصادی

۱- ارز آوری

۲- اشتغال زایی

۳- کاهش ضایعات محصولات کشاورزی

۴- استفاده از ظرفیت اشباع در برخی از صنایع غذایی

اهمیت صادرات صنایع غذایی

□ مزایای اجتماعی

۱- ارتقا برند ملی

۲- بالا بردن رفاه

۳- ایجاد انگیزه برای متخصصین در راستای کاهش مهاجرت

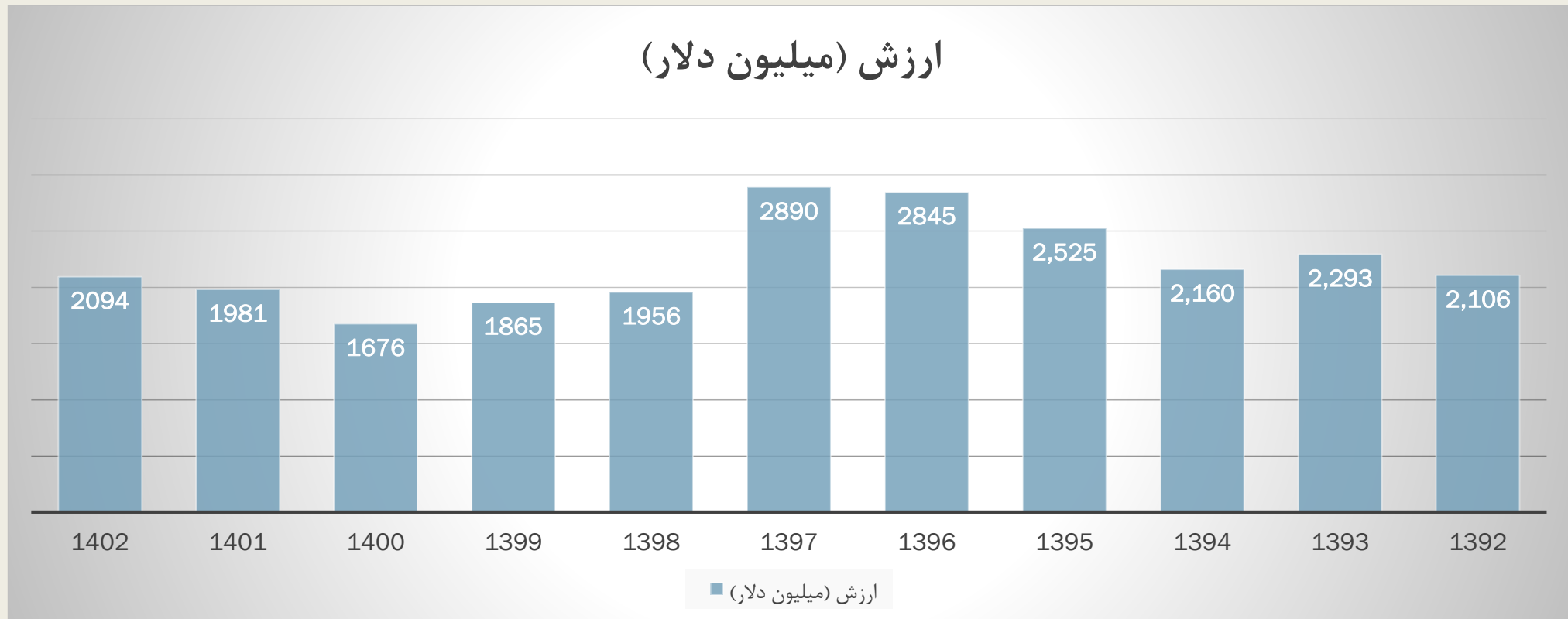
فرصتهای صادرات صنایع غذایی

- تنوع محصولات صنایع غذایی
- نیروی کار ارزان
- داشتن نیروهای متخصص بومی
- داشتن دانش فنی محصولات
- استفاده از برند حلال جهت تبلیغات
- داشتن دانش ساخت برخی از ماشین آلات صنایع غذایی
- تقاضای بالای محصولات صنایع غذایی به دلیل مصرف روزمره عموم مردم

آمار صادرات صنایع غذایی طی سالهای ۱۳۹۲ تا ۱۴۰۲

ردیف	سال	میزان صادرات (هزار تن)	ارزش (میلیون دلار)	متوسط قیمت صادراتی (دلار/تن)
۱	۱۴۰۲	۲۰۶۸	۲۰۹۴	۱۰۱۳
۲	۱۴۰۱	۱۶۷۹	۱۹۸۱	۱۱۸۰
۳	۱۴۰۰	۱۸۸۵	۱۶۷۶	۸۸۹
۴	۱۳۹۹	۱۹۵۰	۱۸۶۵	۹۵۶
۵	۱۳۹۸	۱۴۵۹	۱۹۵۶	۱۳۴۱
۶	۱۳۹۷	۱۸۹۶	۲۸۹۰	۱۵۲۴
۷	۱۳۹۶	۱۹۳۲	۲۸۴۵	۱۴۷۳
۸	۱۳۹۵	۱۰۴۹۳	۲۰۵۲۵	۱۶۹۰
۹	۱۳۹۴	۱۰۲۷۴	۲۰۱۶۰	۱۶۹۶
۱۰	۱۳۹۳	۱۰۳۹۷	۲۰۲۹۳	۱۶۴۱
۱۱	۱۳۹۲	۱۰۲۲۵	۲۰۱۰۶	۱۷۱۹

صادرات طی سالهای اخیر



مقایسه صادرات صنایع غذایی با کل صادرات غیر نفتی

صادرات مقایسه ای صنایع غذایی در سال ۱۴۰۲

موضوع	کل صادرات غیر نفتی		صادرات صنایع غذایی		درصد وزنی صنایع غذایی به کل صنایع	درصد ارزشی صنایع غذایی به کل صنایع
	وزن(هزارتن)	ارزش(میلیون دلار)	وزن(هزارتن)	ارزش(میلیون دلار)		
صادرات						
سال ۱۴۰۲	۱۳۶۴۰۹	۴۹۳۲۹	۲۰۶۸	۲۰۹۴	۱/۵	۴/۲

ماخذ: گمرک ایران

مقایسه صادرات صنایع غذایی طی دو سال اخیر

صادرات مقایسه ای صنایع غذایی در سال ۱۴۰۲

میزان تغییرات ارزشی	میزان تغییرات وزنی	سال ۱۴۰۱		۱۴۰۲		موضوع
		ارزش (میلیون دلار)	وزن (هزارتن)	ارزش (میلیون دلار)	وزن (هزارتن)	صادرات
۵/۷	۲۳/۲	۱۹۸۱	۱۶۷۹	۲۰۹۴	۲۰۶۸	صنایع غذایی

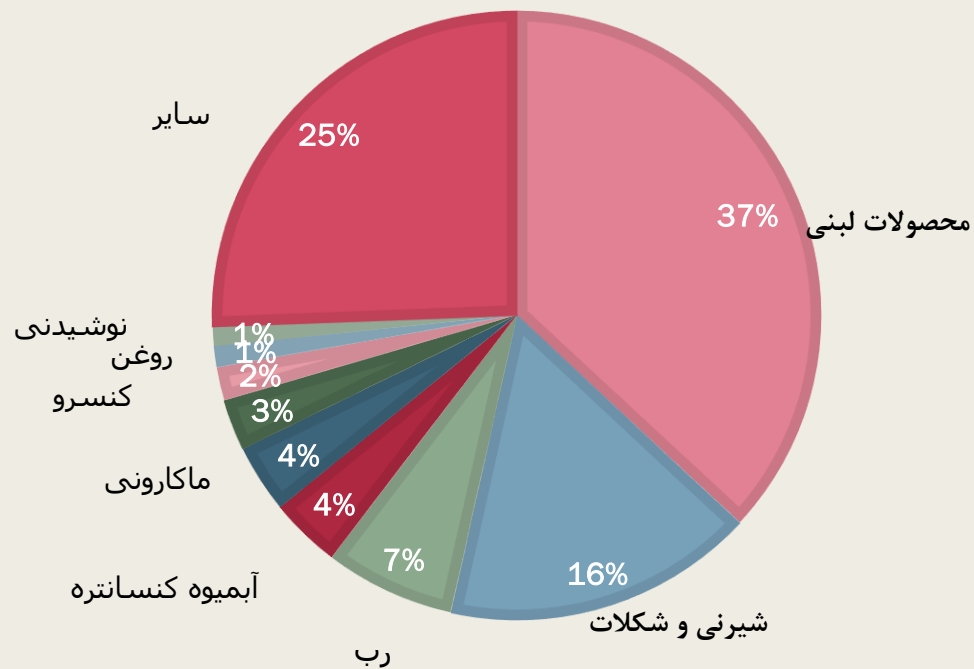
میزان اقلام عمده صادراتی در سال ۱۴۰۲

نام محصول صادراتی	وزن (هزار تن)	ارزش (میلیون دلار)
محصولات لبنی	۵۵۱	۷۷۳
شیرینی و شکلات	۳۵۱	۳۴۷
رب گوجه فرنگی	۲۶۷	۱۴۴
آبمیوه و کنسانتره	۱۱۴	۷۹
ماکارونی	۱۴۰	۷۶
خوراک دام و طیور	۸۳	۵۷
کنسروهای غیر گوشتی	۵۰	۳۷
نوشیدنی ها (آب، نوشیدنی های گازدار)	۴۶	۲۴
روغن ودگراها	۳۱	۲۱

میزان اقلام عمده صادراتی در سال ۱۴۰۲

ارزش (میلیون دلار)

- محصولات لبنی
- ماکارونی
- روغن و دگراها
- شیرینی و شکلات
- خوراک دام و طیور
- سایر محصولات
- رب گوجه فرنگی
- کنسرو های غیر گوشتی
- آبمیوه و کنسانتره
- نوشیدنی ها (آب، نوشیدنی های گازدار)



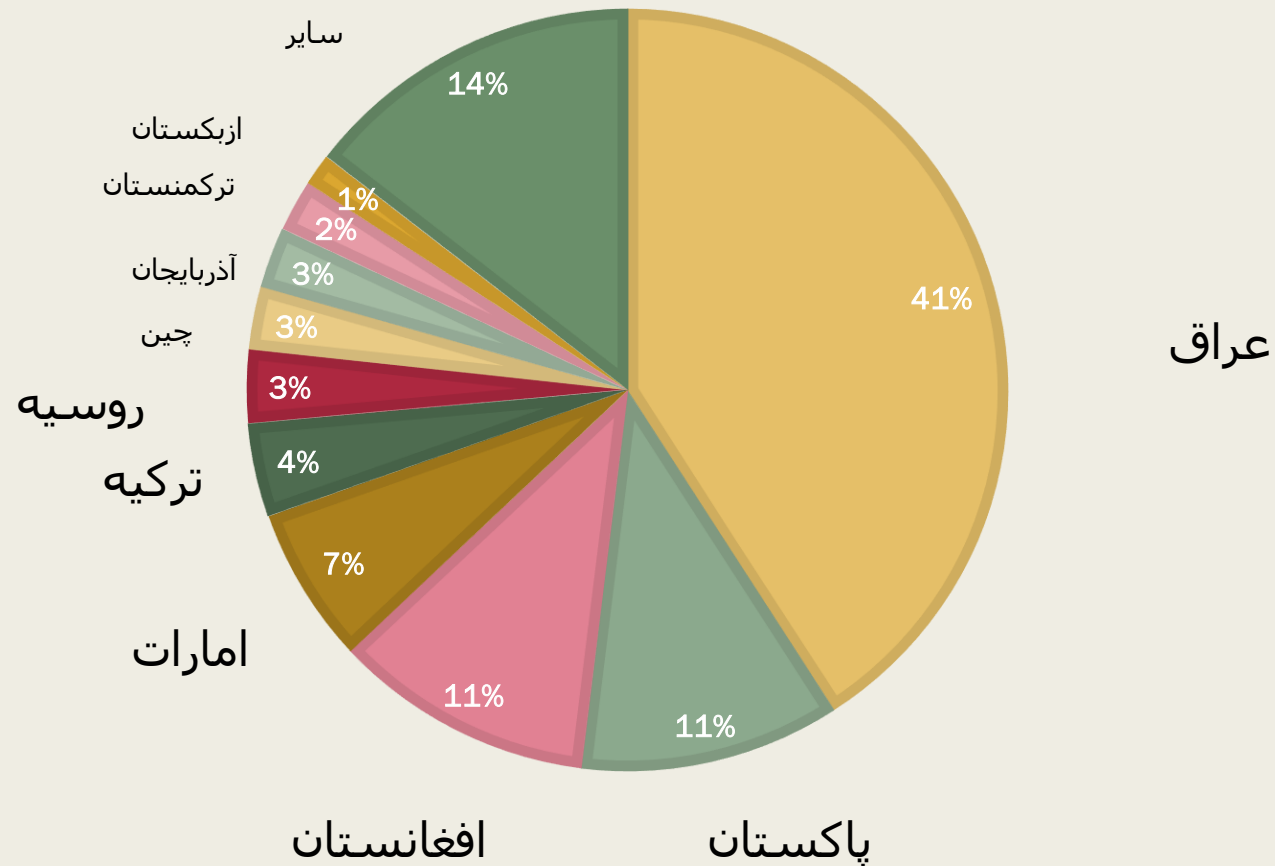
۱۰ کشور عمده مقصد صادراتی در سال ۱۴۰۲

کشور	ارزش صادرات (میلیون دلار)
عراق	۸۵۶
پاکستان	۲۳۲
افغانستان	۲۳۱
امارات	۱۳۹
ترکیه	۸۳
روسیه	۶۵
چین	۵۶
جمهوری آذربایجان	۵۴
ترکمنستان	۴۶
ازبکستان	۲۸

۱۰ کشور عمده مقصد صادراتی در سال ۱۴۰۲

ارزش صادرات (میلیون دلار)

عراق پاکستان افغانستان امارات ترکیه روسیه چین جمهوری آذربایجان ترکمنستان ازبکستان سایر کشورها



صادرات صنایع غذایی در جهان

□ صادرات صنایع غذایی در جهان حدود ۷۰۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳

□ صادرات ایران نسبت به صادرات جهانی حدود ۰/۳ درصد

□ تقاضا برای محصولات صنایع غذایی در جهان بطور مداوم در حال رشد

است و استفاده از این فرصت می تواند به تحولی در صنایع غذایی در

ایران تبدیل شود

اقلام عمده صادراتی در جهان

□ محصولات لبنی

□ شیرینی و شکلات

□ نوشیدنی ها

□ گوشت و فرآورده های گوشتی بالاخص با برند حلال جهت مصرف
مسلمانان در کشورهای هدف

اهم چالشهای صادرات صنایع غذایی

□ نوسانات نرخ ارز و مشکلات عدیده در تامین مواد اولیه بسته بندی

□ افزایش قیمت تمام شده با توجه به تصمیمات ارزی در داخل کشور

□ افزایش سالیانه قیمت نهاده ها

□ دخالت دولت در قیمت گذاری

اهم چالشهای صادرات صنایع غذایی

□ اعمال محدودیت‌های مقطعی در حوزه صادرات

□ بی‌ثباتی مقررات حاکم در بخش صنایع غذایی

□ تعداد رقبا در کشورهای هدف

□ استانداردها و الزامات بازار هدف

اهم چالشهای صادرات صنایع غذایی

- اثر تحریمها بر نقل و انتقال وجوه در کشورهای هدف و مشکلات ناشی از آن
- اثر تحریمها بر خریداران عمده در کشورهای هدف
- حضور کمرنگ ایران در بازارهای همسایه
- کاهش توان رقابت با سایر کشورها به دلیل بالا بودن هزینه تأمین مالی
- بالا بودن هزینه های حمل و نقل نسبت به رقبا

راهکارهای جذب بازارهای هدف

- معرفی محصول و برند
- حضور مستمر در بازار هدف
- کاهش قیمت تمام شده
- بازار یابی و تبلیغات
- شناسایی ویژگی بازار هدف (جمعیت، فرهنگ و اقتصاد)
- شناسایی نقاط قوت و ضعف رقبا در بازار هدف
- شناسایی نیازها و سلیقه های بازار هدف

راهکارهای جذب بازارهای هدف

- جمعیت شناسی بازار هدف (سن، جنسیت، درآمد، تحصیلات)
- روان شناسی (سبک زندگی، ارزشها، علایق)
- شناسایی رقبای اصلی (بررسی نقاط قوت و ضعف و تجزیه و تحلیل استراتژی رقبا)
- سفر به بازارهای هدف
- بازدید از نمایشگاههای تجاری
- برگزاری نمایشگاه های دائمی در بازارهای هدف
- استفاده از ابزارهای آنلاین و شبکه های اجتماعی برای ایجاد ارتباط با مشتریان بلقوه

راهکارهای جذب بازارهای هدف

- استفاده از متخصصان لجستیک جهت ارزیابی خدمات حمل و نقل و انبارداری
- آشنایی با مقررات صادرات و واردات بازار هدف
- آشنایی با استانداردهای بین المللی
- آشنایی با الزامات بسته بندی و لیبل زنی
- آشنایی با الزامات بهداشتی و قرنطینه ای

راهکارهای جذب بازارهای هدف

- استفاده از شرکتهای مدیریت صادرات جهت صادرات جمعی به منظور کاهش هزینه ها
- تبلیغات مستمر در بازارهای هدف
- امضای تفاهم‌نامه‌های همکاری با کشورهای هدف جدید (واردات در مقابل صادرات)
- استفاده از تجارب تشکل ها و کمیسیونها در نهادهای تصمیم گیر

راهکارهای جذب بازارهای هدف

- استفاده از تجارب تشکل‌ها و رایزنهای بازرگانی و سازمانهای مرتبط جهت شناسایی بازارهای هدف جدید
- برنامه ریزی تولید براساس نیاز کشور و صادرات به کشورهای هدف
- برنامه ریزی مشخص برای حفظ صادرات به کشورهای هدف



سپاس از توجه شما