

در ارمنستان سه میلیون جمعیت وجود دارد و بیش از ۹ میلیون ارمنی هم در کشورهای دیگر و خارج از مرزهای ارمنستان زندگی می‌کنند. به عنوان نمونه ۳ میلیون نفر آنها در جنوب روسیه هستند. علاوه بر این در فرانسه، بلژیک، هلند، کانادا، آمریکا تا امریکای جنوبی نیز ارمنه به صورت پراکنده ساکن هستند. همین پراکندگی جمعیت ارمنه موجب شده که هر کالایی را که ارمنستان نیاز داشته به راحتی بتواند از نظر کیفی بررسی و به سهولت استعلام قیمت بگیرد. این موضوع به آن معنا است که ارمنستان بدون محدودیت می‌تواند از همه کشورهایی که کالای مورد نظرش را دارد خرید انجام دهد. همین عامل نبود محدودیت موجب شده، زمانی که به فروشگاه‌های زنجیره‌ای این کشور می‌روید مواد شوینده از کشورهای روسیه، چین، ایران و غیره را ببینید. این امر نشان می‌دهد که بازار بکر ارمنستان بشدت رقابتی بوده حتی اگر ظاهر آن چنین نباشد.

با توجه به نبود محدودیت در تأمین کالا برای ارمنستان، در خصوص اینکه ارمنستان را کشوری صرفاً واردکننده و نه تولیدکننده بدانیم چه نظری دارید؟

یکی از نکات مهم اقتصاد ارمنستان مربوط به حوزه تجارت است. این کشور سالانه حدود ۵ میلیارد دلار واردات و ۳ میلیارد دلار صادرات انجام می‌دهد. ارمنستان به دلیل وجود تعداد قابل توجهی معادن مس که همراه آن مولیبدن هم استخراج می‌شود تقریباً ۱/۲ یا ۱/۳ میلیارد دلار در سال کنسانتره مس و مولیبدن صادرات دارد. از سوی دیگر این کشور دارای معادن طلا و نقره بوده و مابقی صادرات آن مربوط به سیگار است، زیرا سیگارهایی که این کشور تولید می‌کند جزو برندهای طرفدار دنیا است. صادرات سیگار به اندازه‌ای در تجارت این کشور نقش دارد که سالانه حدود ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون دلار برآورد می‌شود.

پتانسیل بالایی از نظر منابع نداشته اما مهارت لازم برای تبدیل مواد اولیه و خام به محصولات با کیفیت بالا و برندهای معروف دنیا را دارد.

در حوزه پوشاک نیز ارمنستان همانند تولید سیگار اقدام می‌کند. به طوری که حدود ۱۸۰ تا ۱۹۰ میلیون دلار در سال پوشاک تولید و صادر می‌کند که برای تولید آنها حدود ۳۵۰ میلیون دلار واردات نخ و پارچه دارد. معمولاً پوشاک تولید شده در این کشور به ایتالیا صادر و تحت برندهای بین‌المللی تولید می‌شود به طوری که ایتالیا یکی از بازارهای اصلی این کشور محسوب می‌شود.

علاوه بر موارد مذکور اگر بخواهیم در خصوص شرایط توریستی ارمنستان را ارزیابی کنیم سالانه ۲ تا ۳ میلیون گردشگر به ارمنستان سفر دارند که به همین دلیل به یک کشور کاملاً بین‌المللی معرفی شده و با سایر کشورها به راحتی ارتباط برقرار می‌کند.

یکی دیگر از مواردی که هر تاجری باید به آن توجه کند زبان تجاری کشور هدف است. به‌طور مثال زبان دوم ما در ایران انگلیسی است، اما در ارمنستان زبان دوم روسی است. به همین دلیل است که برخی مواقع بعضی از تجار ایرانی در تعامل با تجار ارمنی ایمیل به زبان انگلیسی زده، اما جوابی دریافت نمی‌کنند، زیرا فردی که دریافت کننده آن ایمیل بوده نتوانسته آن را بخواند و یا نتوانسته جواب دهد. بنابراین خیلی اهمیت دارد که حتماً با زبان دوم و یا زبان خود ساکنان آن کشور با آنها ارتباط برقرار کنیم. البته این امر به آن مفهوم نیست که اصلاً هیچ تاجر ارمنستانی انگلیسی صحبت نمی‌کند؛ بلکه تعداد آنها خیلی کم است. در چنین شرایطی اگر تاجر ایرانی قصد ارائه کاتالوگ یا بروشوری به طرف ارمنی را دارد، باید آن را با زبان روسی یا ارمنی منتشر کند. همچنین باید در جلسات تجار ایرانی و ارمنی یک فرد که مسلط به زبان روسی بوده حضور داشته باشد تا بهتر بتواند نظرات

در حوزه پوشاک نیز ارمنستان همانند تولید سیگار اقدام می‌کند. به طوری که حدود ۱۸۰ تا ۱۹۰ میلیون دلار در سال پوشاک تولید و صادر می‌کند که برای تولید آنها حدود ۳۵۰ میلیون دلار واردات نخ و پارچه دارد. معمولاً پوشاک تولید شده در این کشور به ایتالیا صادر و تحت برندهای بین‌المللی تولید می‌شود به طوری که ایتالیا یکی از بازارهای اصلی این کشور محسوب می‌شود.

البته ارمنستان از کشورهایی همچون برزیل، زیمبابوه و غیره خم توتون مورد نیاز را وارد و پس از فرآوری آن را صادر می‌کند. همچنین این کشور در حوزه طلا و جواهر حدود ۱۶۰ تا ۲۰۰ میلیون دلار طلای خام و الماس وارد و حدود ۱۵۰ میلیون دلار صادرات جواهرات دارد. این جواهرات نیز معمولاً تحت برندهای بین‌المللی ساخته و فروخته می‌شوند. ارمنستان علاوه بر مواردی که اشاره شد. سالانه حدود ۴۰ میلیون دلار قاب ساعت نیز به سوئیس صادر دارد. همچنین از نظر صادرات مشروبات الکلی نیز تولیداتی که این کشور دارد حدود ۳۵۰ میلیون دلار برآورد می‌شود. بنابراین اگر همه ظرفیتهای اقتصادی ارمنستان را کنار هم قرار دهیم متوجه می‌شویم شاید این کشور