



## فعالیت‌های کوتاه‌مدت عامل خدشه‌دار شدن اعتماد تجار عراقی به برندهای ایرانی

در ادامه سلسله نشست‌های شورای عالی جوانان اتاق بازرگانی اصفهان به‌منظور بررسی بازارهای صادراتی هدف، دومین نشست بررسی بازار عراق برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، محمدرضا گل احمد، عضو هیئت نمایندگان و رئیس شورای بین الملل اتاق بازرگانی اصفهان در حاشیه این دیدار گفت: پیرو سیاست اتاق بازرگانی اصفهان مبنی بر شناسایی شش بازار عمده برای تمرکز صادراتی، شورای عالی جوانان سلسله نشست‌هایی را به این منظور برگزار می‌کند. تاکنون در چندین جلسه بازار صادراتی روسیه به صورت کامل مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفته است.

وی ادامه داد: این جلسه دومین نشست در زمینه بررسی بازار صادراتی عراق است. هر هفته یک نفر از فعالان اقتصادی در بازار عراق و یکی از نمایندگان شرکت‌هایی که در زمینه تجارت با این کشور فعالیت دارند، در این جلسات به بیان تجارب و نکات آموزشی می‌پردازند و موضوعات مختلف به صورت پرسش و پاسخ مطرح می‌شود. در همین راستا از همه فعالان اقتصادی که تمایل دارند در بازار عراق فعالیت کنند دعوت می‌کنیم که در این جلسات شرکت کنند و تجارب خودشان را با دیگران به اشتراک بگذارند و از تجارب دیگران نیز استفاده کنند و بتوانند ارتباطاتشان را گسترش دهند.

محمدعلی مسافری، مدیر اجرایی شرکت نصر الرافدین که در زمینه تجارت با عراق فعالیت می‌کند نیز به عنوان یکی از سخنرانان این جلسه گفت: برای ورود به بازارهای صادراتی باید چهار نکته موردتوجه صادرکنندگان و تولیدکنندگان قرار گیرد. این چهار نکته عبارت‌اند از بازاریابی و شناخت بازار، شناسایی فرصت‌ها و مارکتینگ، فروش و لجستیک و حفظ مالکیت معنوی و توسعه برند.

وی در ادامه افزود: یکی از مزیت‌های رقابتی تولیدکنندگان و تجار ایرانی در مقایسه با سایر کشورها در بازار عراق، نزدیکی جغرافیایی و همسایگی با این کشور است. این موضوع باعث می‌شود که هزینه‌های صادرات به عراق کمتر شود و در نتیجه قیمت‌ها قابل رقابت باشد. یکی از شروط موفقیت در بحث صادرات به عراق پایداری و استمرار در صادرات است. تجار و فعالان اقتصادی ما نباید به صورت احساسی وارد بازار عراق شوند. فعالیت‌های کوتاه‌مدت و مقطعی باعث خدشه‌دار شدن اعتماد تجار عراقی به برندهای ایرانی می‌شود.

مدیر اجرایی شرکت نصر الرافدین همچنین اظهار داشت: برای پایداری در بازار عراق باید چهار شرط تطابق با فرهنگ مصرف‌کننده، تطابق با قوانین گمرکی و سرمایه‌گذاری، فروش محلی و ایجاد شبکه پخش و توزیع را در نظر گرفت. در حال حاضر بازار محصولات دیجیتالی در عراق بسیار رونق دارد و باتوجه به ظرفیت‌های بالای اصفهان در حوزه فناوری اطلاعات و دیجیتال یک فرصت فوق‌العاده برای فروش محصولات و خدمات آی تی در عراق وجود دارد.

مسافری تصریح کرد: تجارت با عراق الزاماتی دارد که تجار ایرانی باید آنها را مدنظر قرار دهند. بازار عراق از حالت سنتی به مدرن در حال تغییر است و ساختار و قوانین تجاری این کشور در حال شکل‌گیری است. به همین خاطر تجار ایرانی باید نگاه بلندمدت به بازار عراق داشته باشند. علاوه بر این شناسایی پتانسیل‌های بازار، مشارکت با عراقی‌ها و بومی‌سازی کالا و خدمات از دیگر الزامات تجاری در حوزه صادرات به عراق است که باید مدنظر قرار گیرد.