



DR SEYED MASOUD
MOUSAVI



دکتر سید مسعود موسوی

تجارت را ساده یاد بگیرید

مقاله اول : صادرات به عراق

دکتر سید مسعود موسوی

کارآفرین برتر ۵ کشور عربی

موسس هلدینگ الکترونیکی دارو کشور

 **masoud_almosavi**

 **02128420853**

 **www.masoudalmousavi.com**

 **+989127598664**



DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

موضوع : صادرات به ۵ کشور مهم عربی مرکز رفت و آمد تجار دنیا

مقاله اول صادرات به عراق

- 1_ از کجا تجار عراقی را پیدا کنیم
- 2_ چگونه با تجار عراق ارتباط بگیریم
- 3_ عراق به چه کالاهایی نیاز دارد
- 4_ چگونه نمونه کالا به عراق بفرستیم
- 5_ چگونه با تاجر عراقی مذاکره کنیم
- 6_ چگونه قرارداد را عقد کنیم
- 7_ چگونه کالا را بسته بندی کنیم
- 8_ چگونه کالا را حمل کنیم
- 9_ چگونه پول را دریافت کنیم
- 10_ قوانین گمرکی بین ایران و عراق چیست



مقدمه

عراق دومین منبع نفت جهان به شمار می رود و بیشتر درآمد آن از فروش محصولات نفتی است. نزدیکی مرز عراق به ایران سبب تسهیل واردات به عراق شده است که حدود 90% اقلام مورد نیاز عراق از طریق واردات صورت می گیرد. بر اساس آمار سال 2020 میزان صادرات کشور عراق به سایر کشورهای جهان در سطح 65,484,012,000 دلار یعنی چیزی بالغ بر 65 میلیارد دلار بوده است. از این رو تولیدکنندگان ایرانی می توانند با استفاده از تولید محصولات با کیفیت و متنوع سهم چشمگیری در صادرات به عراق و فعالیت در بازار پر رونق آن داشته باشند. عمده واردات کالاهای بازار عراق از کشورهای امارات، سوریه، ترکیه، چین، کره جنوبی، اردن، آلمان، ایالات متحده آمریکا و جمهوری اسلامی ایران انجام می گردد. کشور عراق یکی از مهم ترین شرکای تجاری ایران محسوب می شود. از بین رفتن زیرساخت ها، نیاز این کشور را به کالاهای مصرفی و تجهیزات دوچندان کرده است، همین موضوع باعث شده است تا صادرات به عراق روز به روز مورد توجه تعداد بیشتری از بازرگانان قرار گیرد و سودآوری بسیاری برای آنها به همراه داشته باشد.

فهرست مطالب:

3	از کجا تجارت عراقی را پیدا کنیم؟
6	چگونه با تجارت عراق ارتباط بگیریم؟
7	عراق به چه کالاهایی نیاز دارد؟
8	چگونه نمونه کالا به عراق بفرستیم؟
8	چگونه با تاجر عراقی مذاکره کنیم؟
10	چگونه قرارداد را عقد کنیم؟
13	چگونه کالا را بسته بندی کنیم؟
13	چگونه کالا را حمل کنیم؟
14	چگونه پول را دریافت کنیم؟
16	قوانین گمرکی بین ایران و عراق چیست؟
18	نتیجه گیری

1 - از کجا تجارت عراقی را پیدا کنیم؟

پیدا کردن مشتری در کشور عراق یکی از بزرگترین چالش‌هایی است که تجارت برای صادرات کالا به عراق با آن روبه‌رو می‌شود. برای یافتن شریک تجاری در این کشور روش‌های متفاوتی پیش روی شماست که در ادامه با برخی از این روش‌ها آشنا می‌شویم.



کمک‌گرفتن از شرکت‌های بازرگانی؛ یکی از بهترین راه‌ها برای پیدا کردن شرکای تجاری در عراق است. چنین شرکت‌هایی به‌خوبی تجار سرشناس و شرکت‌های معتبر بازرگانی در عراق را می‌شناسند و از طریق این شرکت‌ها به راحتی می‌توانید با تجار بزرگ و سرشناس این کشور ارتباط بگیرید. شرکت‌هایی که تجربه بازاریابی در عراق و صادرات به عراق را دارند به‌خوبی می‌دانند که، برخی از تجار سرشناس و شرکت‌های بازرگانی عراق در بازارهای عمده‌فروشی عراق دفتر بازرگانی یا غرفه بازرگانی دارند. بنابراین یکی از روش‌های پیدا کردن تجار عراق، حضور میدانی در بازارهای عمده‌فروشی عراق است؛ و لازم است مدیران یا کارشناسان بازرگانی بین‌الملل و صادرات شرکت‌های تولیدی و بازرگانی ایران به کشور عراق سفر کنند و به صورت میدانی در بازارهای عمده‌فروشی عراق، از طریق پرس و جو، تجار سرشناس عراق که در بازارهای عمده‌فروشی عراق دفتر تجاری یا غرفه تجاری دارند را پیدا کنند و با ایشان ارتباط بگیرید.

شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی معتبر؛ یکی از راه‌های مشتری پیدا کردن شرکت و معرفی محصولات و خدمات است که از طریق آن می‌توانید شرکای تجاری خود را پیدا کنید. با توجه به اینکه لزوماً همه تجار و واردکنندگان عمده‌فروشی در بازارهای عمده‌فروشی دفتر تجاری ندارند، ولی قطعاً در بازارهای عمده‌فروشی نماینده فروش دارند، یکی از اقدامات مهم شما در

بازارهای عمده فروشان عراق این است که از بنکداران و عمده‌فروشان که محصول مشابه محصول تولیدی شرکت شما را عرضه می‌کنند پرس و جو کنید و اطلاعات تجار سرشناس محصول مورد نظر را از آن‌ها بگیرید.

2. همانطور که شما به‌عنوان یک تولیدکننده و یا بازرگان، برای پیدا کردن تجار عراق تلاش می‌کنید تا با ایشان ارتباط بگیرید، وارد مذاکره بشوید و پیشنهاد همکاری، شراکت و نمایندگی فروش محصولاتتان را بدهید، تجار عراق نیز برای تأمین کالاهای مورد نیازشان دائماً در حال جستجو برای یافتن تولیدکنندگان معتبر هستند؛ و به همین دلیل است که تجار عراق دائماً از نمایشگاه‌های بین‌المللی معتبر در کشورهای مختلف، به ویژه ایران بازدید می‌کنند. یکی از روش‌هایی که تجار عراق برای پیدا کردن تولیدکنندگان و صادرکنندگان معتبر کشورهای مختلف استفاده می‌کنند، جستجو در دایرکتوری‌ها و یلوپیج‌های تولیدکنندگان و صادرکنندگان آن کشور است.

کمک گرفتن از سایت‌ها و ابزارها: از ساده‌ترین روش‌ها برای پیدا کردن مشتری خارجی استفاده از سایت‌هایی از جمله ی masoudalmousavi.net، ترید مپ، گلوبال سورس، سایت کتاب زرد عراق و غیره یکی از دیگر روش‌های کاربردی برای شناسایی مشتری در این کشور است.

جستجو در گوگل و گوگل‌مپ: روش کاربردی و ساده از دیگر روش‌ها برای شناسایی مشتری در این کشور است.



2 - چگونه با تجار عراق ارتباط بگیریم؟

یکی از دیگر موضوعات مهمی که در فرایند صادرات به عراق باید موردتوجه قرار گیرد توجه به آداب مذاکره با بازرگانان عراقی است. برای نحوه صحیح آداب معاشرت و نکات مهم قبل از صادرات به عراق مقاله 4 نکته مهم قبل از صادرات به عراق در این بخش به برخی از مهم‌ترین نکاتی که بایستی در مذاکرات با تجار این کشور موردتوجه قرار گیرد اشاره می‌کنیم.

• عراقی‌ها برای زبان عربی اهمیت ویژه‌ای قائل هستند؛ بنابراین توصیه می‌کنیم حتماً یک نسخه به زبان عربی از کاتالوگ تهیه کنید.

• ایمیل مارکتینگ یکی از بهترین روش‌هایی است که برای ارتباط با تجار عراقی می‌توانید انتخاب کنید.

• در صورتی که به زبان عربی مسلط نیستید حتماً همراه خود مترجم داشته باشید.

• اسناد و مدارک مرتبط با محصول را به زبان عربی ترجمه کنید.

• زبان رایج در کشور عراق عربی و کردی است، حتماً کارت ویزیت خود را به یکی از این دو زبان ترجمه کنید.

• در کشور عراق انداختن پاها بر روی هم مسئله‌ای ناخوشایند است، در جلسات تجاری از انجام این کار خودداری کنید.

• در مذاکره تماس چشمی برقرار کنید.

• سیگار کشیدن در مذاکرات تجاری امری عادی محسوب می‌شود.

• از تأخیر تاجران عراقی در قرارهای تجاری تعجب نکنید. تجار عراقی ترجیح می‌دهند جنس مورد معامله را از نزدیک لمس کنند.

3 - عراق به چه کالاهایی نیاز دارد ؟

آمارها نشان می‌دهند که تقریباً 68 درصد از کالاهای صادراتی به عراق، شامل کالاهای واسطه‌ای، 28 درصد کالاهای مصرفی و 4 درصد کالاهای سرمایه‌ای می‌باشد. البته ایران در زمینه ارسال کالا به عراق رقاباتی نیز دارد که مهم‌ترین آن‌ها کشورهای هند، ترکیه، چین، اردن، امارات و آمریکا هستند.

مهمترین اقلام صادراتی عراق کالای زیر بوده است:

1. داروهای گیاهی و شیمیایی و مواد اولیه داروهای گیاهی و شیمیایی و ماشین‌الات داروسازی

2. سوخت‌های معدنی، روغن‌های معدنی و محصولات حاصل از تقطیر آنها؛ مواد قیری؛ معدنی ...

3. مروارید طبیعی یا پرورشی، سنگ‌های قیمتی یا نیمه قیمتی، فلزات گرانبها، فلزات روکش شده ...

4. میوه و آجیل خوراکی؛ پوست مرکبات یا خربزه

5. مس و مصنوعات آن

6. آهن و فولاد

7. کشتی‌ها، قایق‌ها و سازه‌های شناور

8. سرب و محصولات آن

9. محصولات شیمیایی متفرقه

10. ماشین‌آلات، لوازم مکانیکی، راکتورهای هسته‌ای، بویلرها؛ بخش‌هایی از آن

11. چرم و پوست خام (به غیر از پوست خز) و چرم

4 - چگونه نمونه کالا به عراق بفرستیم ؟

به دلیل شرایط موجود در کشور ما، ارسال بار به عراق یا حتی ارسال بار به بغداد برای تجار ایرانی و بازرگانان سود قابل توجهی دارد. اگر بخواهید یک یا چند بسته کوچک و حتی یک محموله بسیار بزرگ به عراق ارسال کنید، چندین روش برای حمل کالا به این مقصد وجود دارد که هر کدام قوانین خاص خود را دارند. دریافت بیمه نامه جامع باربری مهمترین موضوعی است که باید مدنظر داشته باشید؛ چرا که حمل بار همیشه با خطرات پیش بینی نشده همراه است. برای ارسال نمونه کالا به عراق، هزینه بیشتری نسبت به بارهای و محموله های بزرگ پردازید که بخش عمده ای از این هزینه ها مربوط به گمرک است. برای این منظور می توانید از کانتینرهای مورد استفاده برای حمل و نقل مشترک استفاده کنید؛ در نتیجه هزینه های پرداختی برای حمل چندان زیاد و هنگفت نیست.

5 - چگونه با تاجر عراقی مذاکره کنیم؟

از آنجایی که می توان گفت سادگی تجارت با کشور عراق برای شرکت های بازرگانی و بازرگانان به نسبت سایر کشورها بیشتر می باشد و بازار عراق یکی از عمده ترین مقاصد صادراتی محصولات ایرانی است، بایستی با آداب مذاکرات تجاری با عراقی ها آشنایی داشته باشیم. معمولاً جلسات ابتدایی را بر مبنای ایجاد شناخت و آشنایی اولیه برگزار می کنند. در صورتی که با زبان عربی آشنایی ندارید، حتماً یک مترجم و یا فردی که با این زبان آشنایی داشته باشد همراه خود ببرید.



سعی کنید در یک جلسه تجاری مکالمه با فرد عراقی را با صحبت کوتاه شروع کنید. اسناد و مدارک مربوط به محصول یا خدمات خود را حتماً به زبان عربی ترجمه و ترجیحاً پیش از تشکیل جلسات برای طرف عراقی ارسال کنید. از به‌کاربردن عبارات ابهام‌آمیز در مذاکرات خود خودداری کنید. زبان رایج در کشور عراق زبان عربی و کردی است، لذا حتماً یک طرف کارت ویزیت خود را به زبان عربی یا کردی ترجمه کنید. در مذاکره با یک عراقی نباید از جایگاه بالا با او صحبت کنید، احساس این مسأله برای یک عراقی ناخوشایند است. در جلسات تجاری به طور مستقیم از یک فرد عراقی انتقاد نکنید؛ عراقی‌ها بر روی این مسأله حساس هستند و این کار ممکن است باعث از بین رفتن اعتبار شما نزد آن‌ها شود.

از انداختن پاها روی هم در نشست‌های تجاری اکیداً خودداری کنید. این کار در عراق حرکتی بی‌ادبانه تلقی می‌شود. در هنگام مذاکره با طرف عراقی خود تماس چشمی برقرار کنید، این کار سودمند خواهد بود.

در معاشرت‌های تجاری احوالپرسی معمولاً با دست دادن آغاز می‌شود. با توجه به اینکه دست دادن‌ها معمولاً طولانی هستند سعی کنید اولین نفری نباشید که دست خود را عقب می‌کشد.



6 - چگونه قرارداد را عقد کنیم ؟

با توجه به اینکه قانون تجارت باید به اعمال تجاری و تاجر نگاهی ویژه داشته باشد تا موازنه‌ای میان منافع فردی و مصالح عمومی برقرار نماید. قانون تجارت جدید مصوب در 1984 کشور عراق ظهور و بروز یافت و اعمال و عقود تجاری را به صورت حصری تقنین نمود تا با در نظر گرفتن شرایط تجاری و اقتصادی کشور، جمیع اعمال تجاری که در محدوده تصوّر منطقی و معقول تاجر محلّ اعراب دارد را در خود جای دهد.

اولین نوع از انواع قرارداد خرید و فروش بین المللی در عراق بیع (FREE ON BOARD) می باشد که در ماده 298 قانون تجارت عراق تبیین شده است بیع (FOB) موضوع این ماده بیعی است که کالاهای موجود در کشتی می‌بایست بر روی عرشه کشتی در بندری که برای حمل بار توسط خریدار تعیین شده تحویل شود و در این صورت است که بیع کامل می‌شود. FOB یکی از متداول ترین مفاهیم خرید و فروش است، به این معنی که فروشنده کالا را در بندر حمل تعیین شده از عرشه کشتی عبور می دهد. فروش از این طریق فقط در حمل دریایی به کار می رود. در مفهوم بیع فوب هزینه بارگیری کالا تا روی عرشه و حتی زیر عرشه را فروشنده می پردازد. قبل از عبور کالا از عرشه چنانچه خسارتی به کالا وارد شود بر عهده فروشنده است ولی اگر کالا از عرشه عبور کند ولی مثلاً از چنگال جرثقیل سقوط نماید یا هر اتفاق دیگری بر آن حادث شود وفق مقررات عراق مسئولیت آن ب مسئولیت با خریدار است.



دومین نوع از انواع بیع تجاری بین المللی در قانون تجارت عراق مصوب 1984 میلادی بیع به شرط انتقال و بیمه توسط فروشنده نام در آرد که در ماده 302 قانون تجارت عراق تعریف شده است. فروش (CIF): مخفف اصطلاح (Cost, Insurance and Freight) بیعی است که به موجب آن بایع ملتزم به انعقاد قرارداد حمل و نقل کالا از بندر حمل تا بندر مقصد و بیمه آن در برابر خطرات حمل و نقل و بارگیری آن بر کشتی و پرداخت هزینه های لازم برای آن می باشد و هزینه ها را بر ثمن اضافه می کند. ارزش، بیمه و کرایه حمل تا مقصد. مخصوص حمل دریایی می باشد. کالا وقتی از روی نرده کشتی بارگیری می شود مسئولیت فروشنده خاتمه میابد. هزینه حمل و بیمه با فروشنده است. هزینه عقد قرارداد حمل و بیمه با فروشنده خواهد بود.

نوع دیگر قرارداد صادراتی پیش بینی شده در قانون تجارت عراق به موجب ماده 307 آن که بیع به شرط حمل کالا بدون بیمه (C&F) نام دارد. وفق ماده 307 قانون تجارت عراق بیع مبتنی بر حمل کالا بدون بیمه، عبارتست از بیعی که مطابق آن فروشنده با انعقاد قرارداد حمل و نقل کالا از بندر حمل و نقل به بندر مقصد اقدام می نماید. لکن الزامی به انعقاد عقد بیمه در خصوص کالاها در برابر خطرات حمل و نقل ندارد. مفاد قرارداد فروش سیف (CIF) بر احکام این نوع بیع (C&F) جاری می گردد، مگر در خصوص الزام بایع به بیمه کالاها.

در ادامه قانون تجارت که میخوانیم به فصل پنجم آن می رسیم. در فصل پنجم قانون تجارت عراق یعنی ماده 309 قانون تجارت عراق بیع به شرط تحویل کالا در کنار

کشتی (FAS) یا (Free alongside (FAS) پیش بینی شده است. فروش به شرط تحویل مبیع در کنار کشتی (FAS): بیعی است که به موجب آن فروشنده موظف است کالاها را در کنار کشتی تعیین شده توسط خریدار در بندر حمل و نقل تحویل دهد. به موجب این عقد فروشنده کلیه هزینه های مرتبط با کالا و تمام ریسک و خطرات موجود تا زمان تحویل کالا در کنار کشتی نزد اسکله تعیین شده را تحمل می کند. همچنین است هزینه های اجرایی که او می بایست برای تحویل کالا در کنار کشتی انجام دهد. نوع دیگر بیع بین المللی وفق ماده 313 قانون تجارت بیع به شرط تسلیم در محل عملیات (کار) می باشد

فروش به شرط تسلیم در محل عملیات (کار) بیعی است که به موجب آن کالا می بایست در محل عملیات (کار) مانند کارخانه، انبار، پروژه، مزرعه یا تاسیسات صنعتی حسب مورد صورت می پذیرد.

DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

آخرین نوع بیع پیش بینی شده در قانون تجارت عراق بیع به شرط تحویل کالا در فرودگاه معین می باشد که در ماده 316 قانون تجارت عراق آمده است. فروش به شرط تحویل در فرودگاه معین: بیعی است که در آن کالاها در تاریخ مشخص شده یا در مدت توافق شده و به روش معمول در فرودگاه معین تحویل می گردد.

7- چگونه کالا را بسته بندی کنیم؟

یکی از موارد که می‌تواند در ارسال یک مرسوله به خارج از کشور به شما آرامش خاطر دهد، بسته بندی درست و اصولی آن است. بسته بندی باید محکم، ضد آب و ضد اشتعال باشد تا در صورت بروز هر گونه اتفاق مرسوله شما سالم بماند. با توجه به قوانین شرکت ارسال کننده کالا شما می‌توانید بسته مورد نظرتان را خودتان بسته بندی کنید و یا این که مسئول بسته بندی شرکت این کار را برای شما انجام دهد. یک بسته بندی استاندارد بستگی به نوع کالای شما دارد. مطمئناً بسته بندی مواد غذایی فاسد شدنی میبایست متفاوت از بسته بندی کتاب و یا مبلمان منزل شما باشد.

8- چگونه کالا را حمل کنیم؟

چندین روش برای حمل بار به عراق وجود دارد که هر کدام قوانین خاص خود را دارند. برای ارسال بار به عراق راه‌های مختلفی وجود دارد که می‌توانید از بین آن‌ها سریع‌ترین راه را انتخاب کنید. با انتخاب باربری هوایی، می‌توانید کالاهای خود را در کوتاه‌ترین زمان، به صورت آنی ارسال کنید. این روش، در مقایسه با حمل و نقل‌های زمینی و هوایی، نوع دریایی، ارزان‌تر است؛ اما طول می‌کشد تا کالای شما یک هفته یا بیشتر به محل مورد نظر برسد. برای ارزان‌ترین راه ارسال به عراق، می‌توانید از حمل و نقل استاندارد یا حمل و نقل اقتصادی استفاده کنید. تحویل کالا در این روش حمل و نقل، یک هفته یا بیشتر طول می‌کشد.

روش دیگری که برای حمل بار به عراق می‌توان انتخاب کرد، روش دریایی است. با انتقال کالای مورد نظر به بنادر کشور و سپس بارگذاری با استفاده از کشتی‌های حمل و نقل، می‌توان تمام محموله‌ها را به کشور عراق صادر کرد.

9 - چگونه پول را دریافت کنیم ؟

برای انتقال پول از عراق به ایران توسط پی پال لازم است تنها نشانی ایمیل پی پال یکی از شرکت‌ها یا سایت صرافی‌های معتبر برای مثال (پی 98 یا وندا و غیره) که این خدمات را ارائه می‌دهند را برای فردی که قرار است برای شما پول منتقل کند به ایران ارسال کنید و سپس از طریق پنبلی که برای کاربران در این سایت صرافی‌ها برای این کار در نظر گرفته شده رفته و طبق مراحل زیر عمل می‌کنید. شما می‌توانید پس از ورود به سایت ثبت نام کنید و سپس با گرفتن تایید حساب خود، وارد پنل کاربری خود شوید و سپس از طریق لیست خدمات سایت، گزینه خدمات پی پال و بعد از آن فروش دلار پی پال را در گزینه‌ها انتخاب کنید. مجموعه پی پال یکی از برترین واسطه‌های انتقال پول از طریق فروشگاه‌های اینترنتی و سایر افراد حقیقی پشتیبانی می‌شود. برای همین می‌توانید برای یکی از نحوه‌های انتقال پول از عراق به ایران از پی پال استفاده کنید.

از طریق شبکه بانکی (سوئیفت) مبلغ خود را در ابتدا از هر بانکی که می‌خواهید به یکی از حساب‌هایی که از طریق صرافی‌ها معرفی می‌شود و معمولاً در کشورهای مالزی یا امارات می‌باشد واریز کنید. سپس صرافی‌ها کمتر از 24 ساعت، بعد از کم کردن کارمزد به وسیله بانک مبدا و همچنین بانک واسط و با در نظر گرفتن نوع و میزان نرخ



آن روز به حساب صرافی های واسطه واریز کرده و سپس معادل ریالی آن برای شما از طریق دریافت حواله قابل برداشت می باشد.

بهره مندی از امکانات این صرافی ها در زمانی که می خواهید پول از عراق به ایران انتقال دهید، در ابتدا پس از اینکه شما در سایت های واسطه عضو شدید، سپس می توانید فرم های فرستادن پول به ایران را کامل کنید و به اضافه رسید حواله های بانکی مبدا خود را برای شرکت ها ارسال کنید. این روش انتقال پول از عراق به ایران در شرایط کنونی بسیار دشوار می باشد.

باید بدانید که ارائه خدمات ذکر شده در بالا، بدون دریافت هیچ گونه کارمزدی بوده و مبلغ کسر شده از حساب شما توسط بانک مبدا و بانک واسطه یا شرکتی که پول شما را منتقل می کند از حواله که ارائه کرده اید کسر می گردد.

با توجه به شرایط خاص ارسال پول برای ایران و تحریم های که صورت گرفته باید بدانید برای شرایط خاصی شما نمی توانید از طریق سیستم های ذکر شده به ایران پول بفرستید. شرایط خاص، نحوه انتقال پول از عراق به ایران به شرح زیر می باشد:

1. حواله های ارزی ارسالی شما نباید مرتبط با هرگونه فعالیت های ذکر شده در موارد تحریمی مثل انرژی هسته ای و صنایع وابسته به آن و همچنین صنایع نفتی و پتروشیمی باشد.

2. حواله هایی که شما نتوانید برای ارسال آن برای افراد مورد نظر خود مدارک مستدل کافی ارائه نمایید و یا در ارتباط با فعالیت های در زمینه های تروریستی، فروش و یا خرید مواد مخدر و واسطه گری در پول شویی و سایر جرایمی که به نحوی به موارد ذکر شده مرتبط باشد از سوی صرافی ها دریافت نخواهد شد.

3. برای حواله خود که از حساب شخصی شما ارسال می شوند، مدارک شناسایی (مانند: پاسپورت، کارت اقامت) به همراه شماره تلفن و آدرس شخصی که حواله را ارسال می کند نیاز است. همچنین برای حواله هایی که از طریق شرکت خارجی می بایست ارسال شود لازم به ارائه فاکتور و یا مدارکی است که نشان دهد این وجه دقیقاً برای خرج در چه زمینه ای ارسال می شود.

10 - قوانین گمرکی بین ایران و عراق چیست؟

ارسال کالا به عراق نیز شامل قوانینی است که باید از پیش از آن‌ها آگاه بوده و اطلاعات به روزی داشته باشید. در این قسمت برخی از مهم‌ترین قوانین صادرات به عراق شرح داده شده است.

- قبل از شروع پروسه ارسال کالا به عراق، باید با شریک تجاری و یا مشتری خود در عراق قراردادی نوشته و تمامی شرایط و بندها را به طور واضح مشخص کنید.
- باید یک استراتژی بسیار خوب برای بازاریابی در کشور عراق و فروش محصول صادراتی خود داشته باشید در غیر این صورت در فروش کالا با مشکل مواجه خواهید شد. باید بازار کالای مورد نظر خود در عراق را شناخته و در مورد رقبای خود در این بازار تحقیق کنید.

- برای ارسال کالا به عراق به برخی مجوزها نیاز دارید که این مجوزها می‌توانند برای کالاهای مختلف، متفاوت باشند، لذا شما باید مجوزهای کالای موردنظر خود را بشناسید و قبل از اقدام به صادرات آن‌ها، مجوزهای موردنیاز را از سازمان دولتی مربوطه دریافت نمایید. یکی از مجوزهایی که برای ارسال کالا به عراق برای تمامی کالاها مورد نیاز است، مجوز گواهی مبدأ است، بدون این مدرک، شما امکان ترخیص کالا در گمرکات عراق را نخواهید داشت.

بسته بندی کالای مورد نظر شما باید دارای استانداردهای مورد نیاز باشد. همچنین ضروری است که نوشته‌های روی بسته بندی به زبان انگلیسی و عربی چاپ شود. توجه داشته باشید که بسته بندی کالا می‌تواند یکی از تأثیرگذارترین فاکتورها در فروش کالای شما باشد، بنابراین در این مورد دقت کافی را به خرج دهید تا کالای خود را به یک کالای رقابتی در بازارهای کشور عراق تبدیل کنید.

• توجه داشته باشید که کالای صادراتی باید کیفیت و استانداردهای لازم و ضروری برای امر صادرات را دارا باشد. به طور مثال، اگر مواد غذایی یا هر نوع خوراکی را به عراق صادر می‌کنید، دریافت مجوزهای وزارت بهداشت ضروری است. همچنین لازم به ذکر است که تقریباً تمامی کالاها نیاز به گواهی بازرسی دارند و بدون گواهی بازرسی امکان ترخیص کالا در گمرک عراق وجود ندارد.

• یکی دیگر از عوامل مهم در ارسال کالا به عراق، قیمت گذاری اصولی و مناسب است. سعی کنید قیمت‌هایی را بر روی کالای خود بگذارید که در مقایسه با کالاهای دیگر کشورها رقابتی باشد و شانس فروش کالا را افزایش دهد. همچنین برای فروش کالاهای خود حتماً باید فاکتور صادر شود.

• شما می‌توانید، با توجه به نوع کالا، بسته بندی آن و هزینه‌های حمل، از روش‌های مختلفی برای حمل کالاهای خود به عراق استفاده کنید. اما همان طور که گفته شد، از آن جایی که عراق وسیع‌ترین مرز خاکی را با ایران دارد، معمولاً روش زمینی بهترین و کم‌هزینه‌ترین روش حمل کالا به عراق است. دقت کنید که کالا به شکل استاندارد بسته بندی شود و وسیله حمل نیز شرایط مناسبی را داشته باشد تا از احتمال آسیب دیدگی کالا در طول مسیر کاسته شود.

نتیجه گیری

روابط ایران و عراق همواره با فراز نشیب های زیادی مواجه بوده است، اما در حال حاضر در بهترین جایگاه روابط سیاسی، تجاری، اقتصادی و فرهنگی را با یکدیگر دارند؛ به این دلیل که بیشترین میزان صادرات ایران به عراق است. سازمان توسعه تجارت ایران صادرات کالا به عراق را بدون نصب برچسب لاتین یا عربی ممنوع اعلام کرده است. موسسه استاندارد عراق برای ارسال کالاهای ایرانی به این کشور دستور داده، تا بر این اساس تمامی کالاهای با دو برچسب لاتین و عربی به این کشور صادر شوند. شرایط صادرات به عراق از سوی ایران داشتن برچسب لاتین و عربی بر روی کالاهای می باشد، که اگر کالای صادراتی فاقد مشخصات مورد قبول گمرک عراق باشد، مسئولین از ورود آنها به این کشور جلوگیری می نمایند و باعث ضررهای جبران ناپذیری برای صادرکنندگان و تولیدکنندگان می شود. این شروط بر اساس تفاهم نامه مشترک بین موسسه استاندارد ایران و عراق اجرایی می شود تا یکی از مشکلات صدور کالا به این کشور که در گذشته با برچسب فارسی انجام می گرفت حل شود. برای استمرار مبادلات بازرگانی بین دو کشور باید در زمینه کنترل قاچاق کالا، کنترل بهداشت و استاندارد کالاهای صادراتی و وارداتی همکاری مشترکی بین ایران و عراق صورت گیرد.

هلدینگ دکتر سیدمسعود موسوی

قسمت آموزش

باتشکر از سرکار خانم فاطمه ساریخانی

سرکار خانم طیبه ساریخانی