

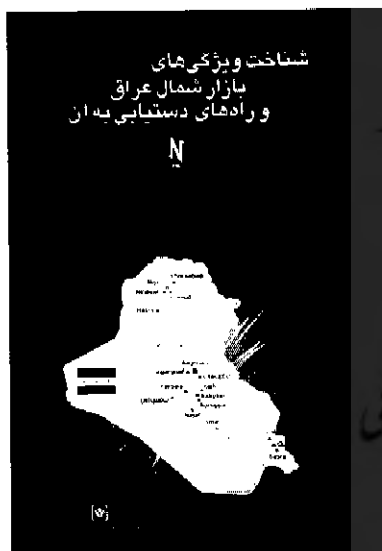
# شناخت ویژگی‌های بازار شمال عراق و راه‌های دستیابی به آن

تهیه‌کننده: منوچهر خوفی

انتشارات: مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

تجاری می‌تواند موثر واقع شود. در این اثر سعی شده است که

ویژگی‌های بازار  
کردستان شمال  
عراق بررسی شود  
و راه‌های دستیابی  
به این بازار  
راهبردی مورد  
شناسایی قرار گیرد.



در سیاست‌گذاری تجاری ایران، عراق به عنوان یک بازار راهبردی مطرح گردیده و بر این مبنا می‌تواند به اولین شریک تجاری ایران تبدیل شود. برای رسیدن به این هدف، ارتقای کمی و کیفی صادرات و قرار گرفتن در ردیف پنج کشور بزرگ صادرکننده کالا و خدمات به عراق، لازم است ضمن انجام مطالعات بازاریابی و شناخت فرصت‌ها و زمینه‌های سرمایه‌گذاری در این کشور، برنامه‌ریزی دقیقی برای استفاده از مزیت‌ها و توانمندی‌های موجود و رفع موانع و نقاط ضعف احتمالی انجام گیرد.

در این راستا استان آذربایجان غربی از موقعیت مناسبی برای توسعه تجارت و افزایش سهم بازار در این کشور برخوردار است. تحولات سال‌های اخیر در عراق که به تغییر ساختار سیاسی و اقتصادی این کشور منجر گردیده است، بخصوص وضعیت کاملاً متمایز و متفاوت منطقه کردستان شمال عراق نسبت به مناطق مرکزی و جنوبی عراق، فرصت‌های قابل توجهی برای نفوذ در بازار و افزایش سهم بازار فراهم نموده است.

در این میان استان آذربایجان غربی به لحاظ همجواری با منطقه کردستان شمال عراق و مشترکات فرهنگی، قومی و سابقه روابط تجاری بین مردم دو منطقه به عنوان یک مزیت رقابتی، می‌تواند جریان تجاری کشور را در جهت رسیدن به اهداف توسعه تجاری تسهیل و تسریع نماید. لذا شناخت بازار و شناسایی موانع جهت رفع مشکلات و برنامه‌ریزی راهبردی