

و معرفی محصولش را به طرف مقابل انتقال دهد.

در خصوص شباهت با تفاوت‌های نظام توزیع ارمنستان و ایران چه نظری دارید؟

یکی از تفاوت‌هایی که کشور ارمنستان با ایران دارد همین نظام توزیع است. نظام توزیع بازار ارمنستان در حوزه‌های مختلف همچون لوازم خانگی، دارو و غیره با ایران کاملاً متفاوت است. در واقع بخش عمده توزیع کالا در ارمنستان به عهده فروشگاه‌های زنجیره‌ای است یعنی تعداد سوپر مارکت‌های فعال در این کشور بسیار کم است، با توجه به همین امر نگاه تجار و بازرگانان ایران به بازار ارمنستان باید تغییر کند. این عوامل نشان می‌دهد، نوع نگرش ما به بازار کشورهای مختلف باید متفاوت باشد و نسبت به نوع نگرش به بازار، بازاریابی و مسائل دیگر را اجرا کنیم. بنابراین هر زمانی که قصد داریم وارد یک بازار شویم باید استراتژی متفاوت و مناسبی داشته باشیم.

اگر در ایران یک بنکدار را بشناسید می‌توانید با آنها وارد مذاکره شده و کالاهای خود را در اختیار او قرار دهید. اما در ارمنستان مجموعه‌ای که مسئول این امر هستند فروشگاه زنجیره‌ای‌اند نه بنکدار. بنابراین لازم است برای کار کردن با کشور ارمنستان ادبیات فروشگاه‌های زنجیره‌ای را بلد باشیم.

به عنوان نمونه اگر تاجری ایرانی که دارای یک بنکداری است اعلام کند یک یا اغلب محصولات خود را تا ۲۰ درصد زیر قیمت تأمینکننده به طرف ارمنی عرضه می‌کند، مسئول فروشگاه ارمنی احتمالاً نخواهد پذیرفت؛ زیرا ترجیح می‌دهد با همان یک فروشنده که اغلب محصولات مورد نیازش را تأمین می‌کند تجارت خود را ادامه دهد و این درصد تخفیف برای او چندان مهم نیست.

تاجرانرمنی می‌گوید این کالا را به همراه ۳۰ کالای دیگر از یک تأمین‌کننده خریداری می‌کنم و اگر بخواهم بخاطر این موضوع ۲۰ درصد کاهش قیمت یک نفر دیگر را به مجموعه خود اضافه

داد.

تجاریرانی حتماً باید این را در نظر داشته باشند که کار کردن با فروشگاه زنجیره‌ای خارج از کشور نظیر ارمنستان چه ادبیاتی دارد. اگر می‌خواهیم این کار را انجام دهیم؛ ابتدا باید طرح‌های خود را با فروشگاه‌های زنجیره‌ای داخلی تست کنیم تا علاوه بر شناسایی مشکلات آنها برطرف کنیم تا بعد بتوانیم الگوهایمان را در سایر کشورها اجرا کنیم.

تجارت حال حاضر در کشورمان به گونه‌ای شده که با اتحادیه اوراسیا حدود ۶۰۰ رقم تعرفه ترجیح اختصاص داده شده و ما نیز ۳۵۰ رقم کد تعرفه ترجیح اختصاص داده‌ایم. البته نکته مهمی در خصوص این تعرفه‌های ترجیحی وجود دارد، یعنی هر فردی که بخواهد از این تعرفه استفاده کند علاوه بر همه اسنادی که باید ارائه دهد باید یک گواهینامه با عنوان CT۳ که می‌شود منشأ کالا را با آن مشخص کرد از اتاق‌های بازرگانی دریافت کرده و بعد به گمرک مقصد تحویل دهد تا بتواند صادرات را به کشورمدر نظرش انجام دهد.

روند مذاکرات ایران و کشورهای اوراسیا در دولت سیزدهم را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

تقریباً از زمانی که دولت سیزدهم فعالیت خود را آغاز کرده حدود ۹ دور مذاکره صورت گرفته که چون یکسری امور زمانبر است باید مسائل اجرایی آن بین سازمان توسعه تجارت با طرف‌های اوراسیایی انجام شود. در حال حاضر روند توافقات در مرحله بحث قانونگذاری و مجالس کشورهای طرفین است که با گذشت زمان نتیجه حاصل خواهد شد.

در واقع علاوه بر مجالس ما، آن طرف نیز حدود ۵ مجلس دیگر وجود دارد که باید مسائل مورد توافق به تأیید آنها نیز برسد. بنابراین تحقق مسائل مد نظر کمی زمانبر است. فکر می‌کنم در چند ماه آینده این موضوع مرتفع شده تا ایران نیز بتواند وارد توافقنامه تجارت اوراسیا بشود.

تقریباً از زمانی که دولت سیزدهم فعالیت خود را آغاز کرده حدود ۹ دور مذاکره صورت گرفته که چون یکسری امور زمانبر است باید مسائل اجرایی آن بین سازمان توسعه تجارت با طرف‌های اوراسیایی انجام شود. در حال حاضر روند توافقات در مرحله بحث قانونگذاری و مجالس کشورهای طرفین است که با گذشت زمان نتیجه حاصل خواهد شد

کنم هزینه سازمانی خود را افزایش داده‌ام.

از سوی دیگر او نمی‌تواند به چنین فردی اعتماد کامل کند زیرا اگر یک کالا را از سبد محصولات خود حذف کند باید پاسخگوی مشتریان خود باشد. همچنین برای اطمینان از تأمین آن کالا احتمالاً فروشگاه زنجیره‌ای یک قرارداد بسته و در آن قید می‌کند تا پایان یک‌سال قیمت محصولاتش تغییر نمی‌کند تا فروش منظمی هم داشته باشد. این موضوع یعنی من تاجر ارمنی نمی‌توانم بخشی از مغازه‌ام که این محصول بوده تعطیل کنم زیرا مشتری به آن عادت کرده و من نیز آن را میان مردم تبلیغ کرده‌ام. در صورت حذف آن محصول احتمالاً مشتری از من دلخور شده و آن را از دست خواهم