

براساس آخرین آمار دفتر بازرگانی کشورهای عربی-آفریقایی، تولید ناخالص داخلی عراق ۱۰۲ میلیارد دلار با رشد یک درصد گزارش شده است که کاهش ۱/۴ درصدی این میزان به‌طور عمده به استمرار درگیری‌ها و ناآرامی‌های منطقه‌ای و بی‌ثباتی سیاسی آن مربوط می‌شود؛ اما نرخ تورم این کشور تنها ۲۰ درصد و درآمد سرانه مردم نیز ۳۶۰۰ دلار گزارش شده است. به گفته کیوان کاشفی، رییس اتاق بازرگانی کرمانشاه، عراق دارای تراز تجاری مثبت بوده و در سال ۲۰۰۸ میلادی ۷۲/۶ میلیارد دلار صادرات و حدود ۵۰ میلیارد دلار واردات داشته است.

ارزش صادرات ایران به عراق طی سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۸ میلادی به ترتیب ۴۷۴ میلیون دلار، ۹۱۸ میلیون دلار، ۱/۸ میلیارد دلار، ۲/۱ میلیارد دلار و ۲/۳ میلیارد دلار بوده است. ارزش صادرات ایران به عراق طی نه ماه نخست امسال نیز دو میلیارد و ۹۷۹ میلیون و ۷۳۰ هزار دلار اعلام شده که البته به گفته مسعود دانشمند از اعضای هیات‌رئیسه اتاق ایران: «در رقم مذکور، ارقام مربوط به ترانزیت نیز منظور شده است، وگرنه ما در مدت یاد شده دو میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار کالا به عراق صادر کرده‌ایم.»

عراق؛ بزرگترین پروژه اقتصادی نیم قرن اخیر

[گزارش: احسان حسینی]

از جمله بازارهایی که به نوعی می‌توان آن را بزرگترین پروژه اقتصادی نیم قرن اخیر دانست، بازار عراق است که گفته می‌شود بزرگ‌ترین واردکننده کالاهای ایرانی در نه ماه نخست سال جاری بوده است؛ به عبارت دیگر ۲۰/۲۶ درصد از کل صادرات غیرنفتی ایران روانه این کشور شده است. تصمیم گرفتیم در این شماره و برای آشنایی فعالان عرصه تجارت و صادرات، پنجره‌ای بگشاییم به بازار همسایه غربی؛ بازاری که ظرفیت آن در حوزه کالاهای مصرفی همان قدر بالاست که در زمینه ارائه خدمات فنی و مهندسی و حتی صدور خدمات بهداشتی و پزشکی.



ایرانی و عراق به همین علت برای تجارت با یکدیگر تمایل کمتری ابراز می‌کنند، در نتیجه تجارت به مرزها و افراد اندکی که زبان یکدیگر را می‌فهمند محدود شده و در حد خرد باقی می‌ماند.

نجم بیت چغان، رییس اتاق بازرگانی و صنایع خرمشهر معتقد است: «متأسفانه تاکنون پژوهش موثقی روی فرهنگ مصرفی مردم عراق صورت نگرفته است. ترکیه در این زمینه خیلی کار کرده و با آن که عراق شریک تجاری اول ماست، ترکیه حضور بیشتری دارد و نمایشگاه‌های بیشتری را در عراق برگزار می‌کند. ترک‌ها با توجه به ذائقه و پسند عراقی‌ها وارد بازار این کشور شده‌اند، به عنوان مثال شرکت‌های لبنیاتی ترکیه متوجه شدند که عراقی‌ها چه نوع لبنیاتی را می‌پسندند و دقیقاً همان را تولید و به عراق صادر کردند که به نظر من رمز موفقیت و پایداری آنها در بازار عراق همین است.»

نایب رییس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن سندج نیز بر این باور است که در صورت حمایت‌های اعتباری - بانکی کافی از تولیدکنندگان و صادرکنندگان کشور، هم‌اینک ما امکان صادرات ۱۰ میلیارد دلاری به کشور عراق را داریم. فاروق کیخسروی برای مثال به کشور ترکیه اشاره می‌کند که حامی صادرکنندگان خود است

سوریه و اردن عمده کشورهای صادرکننده کالا به عراق هستند که از آن میان، ترکیه - علی‌رغم داشتن فقط یک مرز مشترک و یک گمرک تا حدی ناامن به سبب مجاورت با گروه‌های PKK - ۱۹ درصد، امارات ۱۷/۳ درصد و ایران (با داشتن ۱۴۰۰ کیلومتر مرز مشترک با عراق و حدود ۱۵ گمرک و بازارچه مرزی) ۱۳/۴ درصد از کل صادرات به عراق را در اختیار دارند.

مهدی نجات‌نیا، رایزن بازرگانی ایران در عراق، درباره دلایل فاصله ایران با دیگر رقبای خود در این بازار می‌گوید: «بی‌اطلاعی تجار ایران و عراق از بسترهای مناسب تجارت بین‌المللی میان دو کشور، مهم‌ترین عامل این کم‌کاری است. چرا که نمی‌دانند می‌توانند کالاهایشان را از طریق اعتبارات اسنادی نیز به فروش برسانند. دومین عامل این است که کامیون‌های ایرانی نمی‌توانند یکسر، از ایران وارد بازار عراق شوند و باید جابه‌جایی کالاها در مرز صورت گیرد. این امر هزینه و خسارات زیادی به بار می‌آورد و مستلزم صرف زمان طولانی است و این در حالی است که کامیون‌های حمل بار از اردن، ترکیه و سوریه به راحتی وارد بازار عراق می‌شوند.»

به گفته نجات‌نیا، مشکل موجود دیگر بر سر راه توسعه تجارت ایران به عراق، نبود زبان مشترک است و تجار

دانشمند در مورد برنامه‌های آتی برای توسعه صادرات به این کشور اظهار داشت: «در حال حاضر تلاش می‌کنیم که وارد پروژه‌های نیروگاهی عراق شویم. همچنین پروژه‌هایی را برای کارخانه مواد شوینده، لبنیات، فولاد و ... پیگیری می‌کنیم؛ یعنی در حال حرکت به سمت سرمایه‌گذاری مشترک و پایدار با طرف‌های عراقی هستیم.»

عضو هیات‌رئیس اتاق ایران حوزه جغرافیایی فعالیت‌های ایرانیان در عراق را از بصره تا شمال اربیل می‌داند و می‌گوید دولت عراق نیاز به احداث ۲۰ هزار واحد مسکونی را اعلام کرده که ما در تلاشیم تا ۱۰۰۰ واحد آن را به شرکت‌های ایرانی اختصاص بدهیم.

رییس اتاق بازرگانی کرمانشاه نیز با بیان اینکه در دو سال گذشته عراق اولین شریک صادراتی کشور ما بوده، به روند صعودی صادرات کشور به عراق اشاره کرده و می‌گوید: «پیش‌بینی می‌شود صادرات ایران به عراق تا پایان سال به حدود سه میلیارد دلار برسد که ۶۰ تا ۷۰ درصد بیشتر از صادرات سال گذشته است، البته باید به این نکته توجه داشت که ارزش صادرات ترکیه به عراق در شش ماه ابتدایی امسال ۳/۸ میلیارد دلار بوده و پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال به هفت تا هشت میلیارد دلار برسد.»

در میان همسایگان، کشورهای ترکیه، امارات، ایران،



و به ویژه در حیطه صادرات خدمات فنی - مهندسی و احداث راه، نیروگاه و ... سرمایه‌گذاران ترک پروژه‌های عظیمی را در دست اجرا دارند.

به گفته وی، دولت ترکیه تا اتمام ۸۰-۷۰ درصدی پروژه‌ها، سرمایه‌گذاران و صادرکنندگان خود را مورد حمایت مالی قرار می‌دهد تا از آن پس از دولت عراق هزینه‌ها دریافت شود.

مجید مهتدی، رئیس هیات مدیره شرکت بازرگانی خانه صادرات نور (شامل گروهی از شرکت‌ها که در ایران، عراق و امارات به ثبت رسیده‌اند و در زمینه بازرگانی، نیروگاهی، پیمانکاری، دارویی، زیارتی و سیاحتی به فعالیت مشغولند) به عنوان فردی که حدود ۱۳ سال است در عراق به فعالیت‌های بازرگانی مشغول است، موانع موجود در راه صادرات به عراق را به دو بخش تقسیم می‌کند، بخش اول به مشکلات داخلی مربوط می‌شود که عدم حمایت بانک‌ها از تجار و صادرکنندگان به عراق در راس این مشکلات و عوامل بازدارنده قرار می‌گیرد، به طوری که به محض شنیدن نام عراق، ده‌ها اما و اگر برای صادرکنندگان ایجاد می‌کنند. حتی در ساده‌ترین حالت که درخواست صدور ضمانت‌نامه بانکی برای شرکت در مناقصه اجرای پروژه‌هاست، صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی با جواب رد و یا شرایط سخت بانک‌ها روبرو می‌شوند و از سر اجبار به بانک‌های خارجی رو می‌آورند. نداشتن متولی و نبود وحدت رویه در صادرات به عراق نیز در زمره مشکلات داخلی قرار می‌گیرد. چرا که سازمان‌ها و دستگاه‌های ذی‌ربط برای صادرات به این کشور به صورت مستقل و گاه موازی عمل می‌کنند.

وی که متولد بغداد و لیسانسیه حقوق است و به گفته خودش در زمان رژیم صدام که صادراتی به عراق صورت نمی‌گرفت از طریق کشورهای حوزه خلیج فارس پروژه‌هایی را در این کشور اجرا کرده است، بخش دیگر موانع موجود را چنین برمی‌شمارد: «... نبود امنیت کافی، تبلیغات سوء علیه کالاها یا تولیدات ایرانی از سوی مغرضان یا آمریکایی‌ها، ضعف بانک‌های عراق در پوشش قراردادهای منعقد و مشکلات موجود در حواله پول از عراق. در این میان مشکلات و تهدیدات دیگری نیز وجود دارد. برای مثال واسطه‌ها و دلال‌هایی در عراق فعالیت دارند که در امر صادرات اختلال ایجاد می‌کنند، شرایط آزمایشگاه‌های موجود در عراق بر استانداردهای جهانی منطبق نیست؛ وزارتخانه‌های مرتبط با امر صادرات این کشور، وجه قراردادها را به موقع و در زمان معین پرداخت نمی‌کنند و...»

رئیس هیات مدیره شرکت بازرگانی خانه صادرات نور معتقد است: «... بانک‌ها تسهیلاتی کمی برای صادرات به عراق قائل می‌شوند. فقط بانک اقتصاد نوین با مشارکت عراقی‌ها در این کشور اقدام به تاسیس یک بانک به نام «مصرف التعاون الاقلیمی» کرده و از این طریق به حل برخی مشکلات از جمله مسائل مربوط به حواله پرداخته است. در مورد تبدیل ارز نیز صادرکنندگان با مشکلاتی

قبلا بازرگانان باید وجوه خود را به صورت نقد به نقاط مرزی آورده و پس از خرید و فروش با طرف خود مبادله می‌کردند که فرآیند بسیار سخت، ناامن و زمان‌بری بود و نیز امکان انجام معاملات بزرگ را سلب می‌کرد، اما مدتی است که به همت چند بانک ایرانی این ارتباطات به بهترین وجه برقرار شده و استفاده بهینه از این فرصت نیازمند اطلاع‌رسانی بیشتر است. برای مثال شعب بانک «تعاونی توسعه و سرمایه‌گذاری مناطق اسلامی» که یک بانک مشترک عراقی با دو بانک ایرانی به نام‌های کشاورزی و اقتصاد نوین است، در شهرهای نجف بغداد و کربلا همه‌گونه خدمات بانکی را به شهروندان دو کشور ارائه می‌دهد. بانک ملی بانک ایرانی دیگری است که در عراق (بغداد) شعبه دارد.»

مهم‌ترین خدمات این بانک‌ها صدور ضمانت‌نامه بانکی است که اصلی‌ترین مشکل در ارتباط با فروش اعتباری و اعطای نمایندگی بازرگانان و تولیدکنندگان ایرانی را برطرف کرده است. در این نوع سرویس، بانک توسعه اقلیمی با ارزیابی دارایی‌هایی تجار عراقی و رهن آن نزد بانک - برابر بخشی از آن دارایی‌ها - ضمانت‌نامه صادر می‌کند که در نهایت بانک‌های سهامدار ایرانی ضمانت اعتبار آن را تایید و تقبل خواهند کرد.

براساس ماده ۱۱ فصل سوم از قانون سرمایه‌گذاری عراق، سرمایه‌گذار خارجی حق مشارکت در بورس اموال نقدی و اسناد، حق بیمه کردن پروژه در شرکت‌های بیمه عراقی خارجی یا هر دو و حق افتتاح حساب جاری در بانک‌ها به دینار عراقی و یا هر ارزی خارجی دیگری را دارد.

ماده ۱۲ این قانون ضامن سرمایه‌گذاری است؛ حق به کارگیری دو نفر خارجی (در صورت نبود پرسنل و یا کارگر عراقی متخصص آن رشته کاری)، اقامت دادن به سرمایه‌گذار و کارمندان خارجی، ارائه تسهیلات لازم جهت ورود و خروج آنها و ...

همچنین براساس ماده ۱۵ این قانون، پروژه دارای مجور سرمایه‌گذاری، به مدت ۱۰ سال از پرداخت

ترکیه، امارات و ایران عمده کشورهای صادرکننده کالا به عراق هستند که از آن میان، ترکیه ۱۹ درصد، امارات ۱۷/۳ درصد و ایران ۱۳/۴ درصد از کل صادرات به عراق را در اختیار دارند

مواجهاند و ضررهایی متوجه آنها می‌شود که در معاملات کلان به خوبی قابل لمس است.»

حسین ایزدی مدیرعامل شرکت برفاب که در سال ۱۳۸۶ صادرکننده نمونه شناخته شده است، موقعیت بازار عراق از نظر عملیات بانکی را چنین تشریح می‌کند: «به دلیل نبود بانک ایرانی در عراق، سیستم عملیات بانکی و تبدیل ارز به سختی و با هزینه بالا انجام می‌شود. در اکثر مواقع برای تبدیل ارز باید دو یا سه بار کارمزد پرداخت کنیم و از آنجا که مبلغ کارمزد نیز بالاست، در مجموع از سود شرکت صادرکننده کاسته می‌شود. با توجه به اینکه قیمت‌های صادراتی کالا با در نظر گرفتن جواز صادراتی دریافتی از وزارت بازرگانی، تعیین و قیمت‌ها برای رقابت در آن بازار در حد قیمت تمام شده در نظر گرفته می‌شود، هزینه‌های اضافی باعث کاهش درآمد شرکت خواهد شد.»

رایزن بازرگانی ایران در عراق، در پاسخ به این سوال که چه راهکارهایی برای رفع این موانع وجود دارد می‌گوید: «داد و ستد پولی تجار از طریق سیستم بانکی یکی از مهم‌ترین عوامل توسعه تجارت بین‌المللی است که درخصوص عراق و با توجه به ناامنی‌های موجود،



تسهیلات فراوان به صادرکنندگان خود و هموار کردن راه صادرات آنها به عراق که توافقات و امضای تفاهمنامه‌های بی‌شماری را در پی داشته است، برای ورود تجار عراقی به کشور خود نیز تسهیلات بسیاری در نظر گرفته است که صدور روادید شش ماهه با مجوز چند بار ورود رایگان به متقاضیان، از آن جمله است. همچنین ترکیه خاص بازار عراق نمایشگاه‌های متعددی به ویژه در استان‌های همجوار با آن کشور برگزار و با ارسال دعوت‌نامه برای تک‌تک تجار عراقی از حضور آنها استقبال می‌کند.»

تضمین امنیت سرمایه‌گذاری‌ها به عهده چه مرجعی است؟ رایزن بازرگانی ایران در عراق می‌گوید دو مرجع، امنیت سرمایه‌گذاری تجار ایرانی را تضمین می‌کنند: اول صندوق ضمانت صادرات که با گرفتن قرارداد مناقصه، ضمانت‌نامه مالی صادر می‌کند و در صورت متضرر شدن، منافع از دست رفته را می‌پردازد و مرجع دیگر شرکت‌های بیمه‌ای در عراق هستند که زیر نظر شرکت‌های بیمه اروپا، بیمه سرمایه‌دار و سرمایه‌گذاری را بر عهده دارند.



اما رئیس هیات مدیره شرکت خانه صادرات نور، نظر دیگری دارد، مجید مهتدی می‌گوید: «صندوق ضمانت صادرات آنچنان که انتظار می‌رود از صادرکنندگان حمایت نمی‌کند و در نقشی که صادرکنندگان از آن انتظار دارند، ظاهر نمی‌شود، به طوری که به جای تضمین بازگشت پول صادرکنندگان به عراق، با اخذ وثیقه‌های سنگین در مقابل ضمانت‌نامه‌هایی که صادر می‌کند، به تضمین اعتبارات خود می‌پردازد، در حالی که باید با توجه به وضعیت خاص عراق و با گرفتن مجوز از دستگاه‌های ذی‌ربط در جهت سهولت امر صادرات به این کشور برنامه‌های ویژه تدوین کند. البته این صندوق درصد بیمه‌ای را که باید صادرکننده به این صندوق بپردازد، به حداقل رسانده که می‌تواند در تشویق صادرکنندگان موثر واقع شود، البته مشروط به از میان برداشتن سایر موانع نظیر مشکلاتی که ضمن اعتبارسنجی افراد در داخل عراق و بیمه‌کردن تولیدات کارخانه‌هایی که به عراق صادرات دارند، بروز می‌یابد.»

بزرگ‌ترین رقبای ایران در بازار عراق چه کشورهایی هستند؟ رایزن بازرگانی ایران در عراق می‌گوید: «ترکیه از رقبای بزرگ ایران در بازار عراق محسوب می‌شود و شاید تا امروز کسی نداند که تجار ترک با اقلام درجه سه و چهار خود به لحاظ کیفیت و از طریق تنها یک گمرک در استان دهوک، بازار عراق را تسخیر کرده‌اند.» کالاهای ترکیه که در همه جای عراق یافت می‌شود، اکثراً از یک نقطه مرزی شمالی؛ حدفاصل دو روستای مرزنشین زاخو در اقلیم کردستان و ابراهیم‌خلیل در ترکیه با کامیون یکسره تا اربیل حمل و توسط تجار کرد در سراسر کشور توزیع می‌شود.

نجات‌نیا تاکید می‌کند که تحقیقات آنها نشان داده ترکیه اقلام بی‌کیفیت خود را وارد بازار عراق می‌کند: «در مورد مواد مصرفی پروژه‌های خدمات فنی و مهندسی نیز همین‌طور است و هدفی جز ارائه جنس ارزاقیمت دیده نمی‌شود.» اما وجه تمایز کالاهای ترکیه نسبت به محصولات ایرانی در یک ویژگی جالب توجه نهفته است و آن چیزی نیست

جز بسته‌بندی لوکس، در واقع همان بسته‌بندی اقلام درجه یک که به بازار دیگر کشورها صادر می‌شود به بازار عراق نیز راه می‌یابد، اما محتویات بسته‌ها کیفیت بالایی ندارند؛ مثل صابون لوکس ترکیه که در ایران نوع نسبتاً مرغوب و در عراق با همان شکل و شمایل اما با کیفیت نازل‌تر توزیع می‌شود و شاید کمی بهتر از صابون عطاری‌ها باشد.

بسته‌بندی کالاهای ترکیه از ویژگی دیگری نیز برخوردار است که گستره فروش آنها را توسعه می‌بخشد و آن وجود نشانی‌های کامل و بدون تغییر کارخانه‌ها و دفاتر بازرگانی به زبان عربی به همراه وب‌سایت آنها روی تمامی کالاهاست که دسترسی مشتریان را به این مراکز دو چندان می‌کند. البته به گفته نجات‌نیا، این موارد جدا از ده‌ها راهکار قانونی و غیرقانونی همچون رشوه، قیمت‌شکنی، تبانی گروهی و... دولت و بخش خصوصی ترکیه برای نفوذ به بازار عراق است: «... دولت ترکیه علاوه بر اعطای مشوق‌ها و

مالیات معاف است.

نجات‌نیا معتقد است، با دو کار کلیدی می‌توان چپشی چهار تا پنج برابری در میزان سرمایه‌گذاری و صادرات در عراق ایجاد کرد: «اول از همه، اطلاع‌رسانی همه‌جانبه مبتنی بر واقعیت، در حال حاضر صدا و سیما چهره ناامنی از عراق نشان می‌دهد، در حالی که این ناامنی تا حد اندکی تنها در بغداد وجود دارد و در سایر استان‌ها امنیت برقرار است. اگر تصاویر واقعی از بازارهای عراق به نمایش درآید، رویکرد تجار تا حدی تغییر می‌کند. راهکار دیگر، تسهیل و تسریع کار گمرکات است. در حال حاضر یک کالا برای خروج از کشور باید از ۱۳ مرحله عبور کند که بیش از ۱۰ مرحله آن می‌تواند کوتاه شود؛ این مراحل و نبود تجهیزات و نیروهای کافی در گمرکات مرزی موجب پایین آمدن سرعت گمرکات شده است.»

رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق درباره زمینه‌های صدور خدمات فنی و مهندسی ایران به عراق می‌گوید: «ما تلاش همه‌جانبه‌ای را برای صادرات خدمات فنی و مهندسی به عراق آغاز کرده‌ایم و در مناقصه ساخت چندین نیروگاه در این کشور برنده شده‌ایم که در حال ساخت آنها هستیم، چند پروژه عمرانی هم در زمینه راهسازی در دست اجرا داریم. از محل کمک‌های ایران، پروژه راه‌آهن شلمچه به بصره هم در حال اجراست و در مجموع می‌توان گفت یک میلیارد دلاری که ایران به عنوان وام بلندمدت برای عراق در نظر گرفته، صرف اجرای پروژه‌های عمرانی شده است. در تعدادی از مناقصه‌های برگزار شده در عراق نیز شرکت کردیم و در چند مورد هم برنده شدیم که ساخت دانشگاهی در جنوب عراق، دو پروژه راه در جنوب و شمال و بازسازی کارخانه‌های عراق از آن جمله است.»

بخش اقتصادی سفارت جمهوری اسلامی ایران در عراق، در گزارشی سلیقه مصرف‌کنندگان عراقی را چنین توصیف می‌کند: «در مبحث کیفیت و قیمت در این مناطق باید گفت، قیمت حرف اول را می‌زند و بعد کیفیت، در بصره مردم اقلام ایرانی را می‌پسندند و رقیب جدی نداریم. اگرچه اجناس ترکیه‌ای و سوریه‌ای نیز مورد نظر مردم است، اما به دلیل فاصله زیاد و قیمت تمام‌شده بالاتر، با ایران قابل رقابت نیستند و مردم آنها را ترجیح نمی‌دهند. اما در مورد منسوجات و البسه، عراقی‌ها محصولات کشور چین را می‌پسندند. در مورد مواد غذایی وارداتی از ایران، آمریکایی‌ها به دنبال بهانه‌هایی هستند که ورود آنها را متوقف کنند. بنابراین باید بهترین، سالم‌ترین و بهداشتی‌ترین محصولات صادر شود. بازار مصالح ساختمانی نیز برای تولیدکنندگان ایرانی بسیار خوب است و رقیب قابل ملاحظه‌ای ندارند. در خصوص مبلمان، رقیب ایران در این بازار مصر و بعد ترکیه است. مبلمانی که در عراق عرضه می‌شود نباید بیش از ۶۰۰ تا ۷۰۰ دلار باشد. متوسط خرید مبلمان در بازار عراق حدود ۴۰۰ تا ۵۰۰ دلار است و قیمت‌های بالاتر معمولاً فروش نمی‌رود.»