



در گفت‌گو با دبیر کل اتاق ایران و عراق مطرح شد:

بی‌ثباتی قوانین و مقررات در دو کشور ایران و عراق بزرگ‌ترین مشکل صادرات

■ تهیه و تنظیم: علیرضا خدائی

عراق این روزها به یکی از بازارهای مهم برای صادرات محصولات ایران تبدیل شده است، اما تجار ایرانی همواره از کارشکنی‌های مسئولان این کشور برای آن‌ها سخن می‌گویند. معادن و صنایع معدنی پس از نفت و فرآورده‌های نفتی بیشترین حجم صادرات به کشور عراق را دارند. لذا با سید حمید حسینی فعال اقتصادی و عضو هیئت‌رئیس و دبیر کل اتاق مشترک ایران و عراق گفت‌وگویی یک ساعته داشتیم البته شرح کامل این مصاحبه در ماهنامه "سیمان، بتن و افزودنی‌ها" شماره ۱۱۰ چاپ شده است و در اینجا گزیده‌ای از آن را مطالعه می‌نمایید.

■ با سپاس از وقتی که در اختیار نشریه قرار دادید لطفا در ابتدا خودتان را معرفی نمایید.

□ سید حمید حسینی؛ فعال اقتصادی در بخش خصوصی هستم و در عرصه صادرات فعالیت دارم، حدود دو سال است که عضو هیئت‌رئیس و دبیر کل اتاق مشترک ایران و عراق هستم.

■ نقش بازار عراق را برای کشور بیان نمایید؟

□ اهمیت عراق در این است که ما حدود ۴۵ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی به عراق داریم که از این ۴۵ میلیارد دلار، محصولاتی که صنعتی و بر پایه نفتی نیستند ۱۵ میلیارد دلار است مانند کالاهای معدنی، کشاورزی و ... از این ۱۵ میلیارد دلار در حدود ۸ یا ۹ میلیارد دلار آن عمدتاً کالاهای صنعتی، معدنی و کشاورزی است پس بازار عراق برای ما بازار مهمی است.

همچنین ما با کمتر کشوری در دنیا رابطه تجاری مثبت داریم یعنی به‌عنوان مثال اگر به چین ۲،۵ میلیارد دلار صادر می‌کنیم، ۱۲ تا ۱۳ میلیارد دلار وارد می‌کنیم پس با اکثر کشورها فقط با نفت می‌توانیم تراز تجاریمان را مثبت کنیم ولی در عراق بدون صادر کردن نفت و یا فرآورده‌های نفتی ما تراز تجاری صد درصد مثبتی داریم. عراق می‌تواند موقعیت ژئوپلیتیکی و استراتژیک ما را نیز به‌شدت تغییر دهد؛ از طریق عراق ما به دریای مدیترانه راه پیدا می‌کنیم که در این صورت وضعیت ما بسیار فرق خواهد کرد و البته عملاً این اتفاق افتاده است. دسترس به اروپا برای بحث انرژی ما خیلی می‌تواند مفید باشد.

نگارنده در دو نشریه "توسعه معادن" و "سیمان، بتن و افزودنی‌ها" همزمان فعالیت دارد.

در سال ۲۰۱۷ ما در بازار عراق معمولاً رتبه سوم را داشتیم و در سال ۲۰۱۸، با کارهایی که انجام دادیم و پیگیری‌هایی که شد رتبه اول را به دست آوردیم و با ۸ میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار شریک اول کالایی عراق شدیم.

چینی‌ها و ترک‌ها رقبای اصلی ما در عراق در حال برنامه‌ریزی برای افزایش سهم خود در عراق هستند؛ به‌عنوان مثال ترکیه ۴ دفتر جدید به‌غیر از اتاق بازرگانی و فقط برای بازاریابی در بصره، بغداد، موصل و در اربیل زده است. البته پیشنهاداتی را برای همکاری به ما داده است تا بجای رقابت با یکدیگر، بیشتر با کشورهای جنوب شرقی آسیا رقابت کنیم.

در بازار عراق خصوصاً در بحث صنعتی و معدنی وضعیت ویژه‌ای داریم و می‌توانیم این وضعیت را بهبود ببخشیم.

■ یکی از مواردی که تجار اعلام کرده‌اند قوانین مختلف وارداتی در

مرزهای مختلف عراق است و گویا مرزها توسط سازمان و نهادهای مختلف اداره می‌شود و یکپارچه نیست؟

□ قوانینشان یکی است ولی آدم‌ها مختلف است و میزان فسادشان فرق می‌کند؛ یعنی مدیری که در یکی از مرزها است در باسکول دست می‌برد ولی مدیر دیگری در مرز دیگری حاضر به این کار نیست. البته استان‌ها هم اجازه دارند در حد ۵٪ تعرفه‌های استانی بگذارند که این تعرفه‌ها ممکن است در استان و مرزی وجود داشته و در استان و مرزی دیگر وجود نداشته باشد.

تغییر و بی‌ثباتی قوانین و مقررات یکی از چالش‌های ما در عراق است هرچند امسال ما خودمان هم مثل عراقی‌ها شدیم ما می‌گفتیم که یک ماه قبل از تغییرات

در قوانین باید به ما اطلاع بدهید ولی الان خودمان هم بدتر از عراقی‌های شده‌ایم و دیگر چیزی به آن‌ها نمی‌گوییم.

■ به یاد دارم در یک گردهمایی شما مواردی در مورد پیمان سپاری مطرح کردید امکان دارد بیشتر در این مورد توضیح بدهید؟

□ این بخش پیمان وضعیت صادرات ما را دچار افت کرده است برای مثال ما تا آبان سال گذشته ماهانه در حدود ۹۰۰ میلیون دلار صادرات داشتیم ولی بعد از آبان که بحث پیمان جدی شد و معافیت عراق حذف شد شاهد افت در میزان صادرات بودیم و خیلی از شرکت‌ها ادعا داشتند که امکان دریافت ارز از عراق را نداشتند ولی بانک مرکزی اصرار داشت که حتما باید کالایی که صادر می‌شود ارز آن به چرخه ارزی کشور بازگردد.

در سال گذشته ما با بانک مرکزی بسیار مذاکره کردیم که امکان گرفتن دلار و دینار در عراق وجود ندارد؛ دلار می‌توان فیزیکی گرفت ولی از طریق شبکه بانکی، نه می‌توان دینار دریافت کرد، نه دلار و عراق هم کشور یورو محوری نیست. خوشبختانه سال گذشته بانک مرکزی دینار را به رسمیت شناخت و ۱۳ اسفندماه بخشنامه‌ای صادر کرد و به بانک‌های ایرانی در عراق دستور داد که دینار برای بانک مرکزی خریداری کنند و ریالش را به صادرکننده با قیمت‌های نزدیک به بازار پرداخت کنند و پیمان صادرکننده هم پاس کنند. پس از صادر شدن این بخشنامه به دلیل عواملی نظیر اسفندماه بودن و محرمانه بودن بخشنامه، خوب اطلاع‌رسانی نشد. بعد از این مسئله عدم معافیت عراق و تحریم دوباره برخورد کردیم و دو بانک پارسیان و ملی در لیست تحریم‌های ثانویه بودند و کارشان محدود شده بود و بانک‌های عراقی دیگر نمی‌توانستند با آن‌ها کار مالی انجام دهند؛ فقط یک بانک تعاون اسلامی باقی‌مانده بود که دسترسی به سامانه نیما نداشت. به همین دلایل دوباره با بانک مرکزی مذاکره شد و قرار شد که بانک تعاون اسلامی به سامانه نیما دسترسی داشته باشد و دو بانک اقتصاد نوین و بانک کشاورزی که در لیست تحریم‌های ثانویه نیستند در عراق حساب باز کنند و این بانک‌ها از صادرکنندگان دینار تحویل گرفته و ریال به آن‌ها برگردانند؛ این موارد تقریباً عملی شده و ما امیدواریم اجرایی شود. همچنین بانک مرکزی قبول کرده که دو صراف هم باشند که اگر طرف عراقی حاضر نیست به بانک پول بدهد به صرافی بدهد و فقط برای بانک مرکزی مهم است که دسترسی به این دینار داشته باشد و مقدمات این را هم فراهم کردیم که واردات کالای موردنیاز کشور از محل دینار عراق فراهم شود. به این صورت در تلاش هستیم تا مشکل پیمان ارزی را برطرف کنیم.

■ یکی از بازارهای مهم برای صنعت، سوریه است و استفاده از خاک ترکیه جهت ترانزیت، هزینه‌ها را افزایش می‌دهد و استفاده از عراق به عنوان مسیر ترانزیتی برای صادرات سوریه گویا اقتصادی‌تر است در این زمینه چه کارهایی انجام شده و کلا شرایط برای صادرات از مسیر عراق به سوریه چگونه است؟

□ عراق قانون ترانزیت ندارد و در حال حاضر با اقلیم کردستان در این زمینه مذاکرات خوبی انجام شده که می‌تواند هزینه‌های ما را کاهش دهد و تاثیرات مثبتی داشته باشد.

البته برای حل این مشکل دو راهکار وجود دارد یکی کنوانسیون کارنه تیر است که در دولت عراق کنوانسیون کارنه تیر تصویب شده است و فقط لازم است در مجلس عراق نیز این مسئله تصویب شود و عراق عضو این کنوانسیون شود که در آن صورت ترانزیت عراق آزاد خواهد شد و یا باید دو کشور با هم توافقنامه دوجانبه امضا کنند. در صورت اتفاق افتادن یکی از این دو هزینه ترانزیت ما به صفر می‌رسد. الان چون قانونی برای ترانزیت عراق نداریم مجبوریم تعرفه گمرکی پرداخت کنیم و کردستان عراق هم می‌گوید که کمتر می‌گیرد.

■ یکی از بحث‌های مهم در حال حاضر صادرات مواد معدنی و صنایع

معدنی به عراق است لطفا در این زمینه توضیح دهید؟

□ در زمینه فولاد هم حرف اول را در عراق می‌زنیم و سال گذشته حدود ۱ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار انواع مقاطع فولادی را صادر کردیم؛ از این مقدار صادرات میلگرد ۷۹۰ میلیون دلار بوده است و باقی آن انواع قطعات فلزی و فولادی است. تا ده سال آینده هم عراق به علت نداشتن گاز، کمبود برق و کمبود منابع انسانی متخصص نمی‌تواند صادرکننده فولاد باشد. ما که الان ۲۲ میلیون تن ظرفیت فولاد داریم و بنا داریم ظرفیت‌مان را به ۴۰ میلیون تن برسانیم، قطعاً یکی از بازارهای هدفمان می‌تواند عراق باشد و امسال هم به نسبت سال گذشته صادراتمان دو برابر شد یعنی ما سال ۲۰۱۷، ۴۵۰ میلیون دلار صادرات داشتیم و امسال بیش از ۷۵۰ میلیون دلار فقط صادرات فولادی داشتیم که در کنارش انواع شمش و چدن و ... را هم صادر می‌کنیم.

یکی از قسمت‌هایی که در بحث معادن با عراق بازار خوبی داریم بحث گل‌های حفاری بنتونیت و واریت است. با توجه با آمار ما حدود ۱۲ میلیون دلار صادرات داریم و حداقل در این بازار حضور داریم؛ در کنار این ژئولیت و کربنات کلسیم و بنتونیت را می‌توانیم به‌عنوان خوراک طیور و دام می‌توانیم ارسال کنیم. ما در حال همکاری هستیم و واحدهای مورد نظرمان را شناسایی کردیم و در نظر داریم تولیدکنندگان داخلی که کار معدنی انجام می‌دهند را به هم وصل کنیم. به‌عنوان مثال ۱۰ درصد غذای مرغ می‌تواند این مواد معدنی باشد. بازار سنگ‌های ساختمانی و کلینکر عراق هم بازار خوبی است و ما در آن حضور داریم.

■ عدم معافیت عراق از تحریم‌ها چه تاثیری بر روند صادرات ما گذاشته

است؟

□ خوشبختانه بر بازار ایران-عراق این تحریم‌های جدید تاثیری نگذاشته؛ گاز و برق عراقی‌ها را آمریکایی‌ها مجبور شدند استثنای قائل شوند. در بحث فولاد هم تغییر خاصی صادرات ما نکرد و ما هر روز حدود ۳ تا ۴ هزار تن میلگرد داریم؛ در شلمچه هم عمدتاً مصالح ساختمانی و مواد معدنی عبور کرده؛ نگاه کنیم می‌بینیم سنگ‌آهن، کاشی و سرامیک، محصولات فلزی و کود شیمیایی رفته است؛ باز هم در چذابه که نگاه کنیم می‌بینیم ۱۷۹۰ تن مصالح ساختمانی صادر شده است.

با تشکر از وقتی که در اختیار ماها نامه توسعه معادن قرار دادید.