

عراق به زودی شریک اول تجاری ایران در بخش صادرات غیر نفتی خواهد شد

سایه روشن‌های تجارت با همسایه غربی



زر ناز غلامی

رئیس کل گمرک ایران دیروز از افزایش صادرات غیر نفتی به ۴۰ میلیارد دلار در ۱۱ ماهه امسال خبر داد و اعلام کرد: عراق و به خصوص اقلیم کردستان بزرگترین شریک تجاری ایران است که پیش‌بینی می‌شود، رقم صادرات ماه به عراق تا پایان سال به ۱۰ میلیارد دلار برسد. مهدی میراشرفی در جمع هیأت بلند پایه گمرک اقلیم کردستان عراق، مدیران گمرکات مرزی و معاونین استانداردی کردستان و کرمانشاه با اشاره به اینکه ترانزیت محموله‌های ایرانی به سوریه و ترکیه از خاک عراق به زودی اجرایی می‌شود، افزود: عراق در حوزه صادرات انواع کالا فقط با اختلاف ۱۰۰ میلیون دلار پس از چین در رتبه دوم قرار گرفته و هشت میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار از صادرات کشورمان را به خود اختصاص داده است. به گفته او، این آمار حکایت از آن دارد که این کشور به زودی شریک اول تجاری ایران در بخش صادرات غیر نفتی خواهد بود. رئیس کل گمرک ایران در ادامه به افزایش ۱۰ درصدی ترانزیت انواع کالا به عراق اشاره کرد و با تأکید بر اینکه برخی رویه‌های گمرکی از جمله کارنه تیر، کارنه دو پاساژ یا تریپتیک (TRIPTYQUE) در عراق شکل نگرفته است؛ خواستار رفع موانع گمرکی میان دو کشور و ایجاد دروازه مشترک مرزی شد. در این نشست سامان عبدالرحمن عزیز، رئیس گمرک اقلیم کردستان عراق نیز از توافق با دولت مرکزی عراق برای اعمال قوانین یکسان گمرکی خبر داد و گفت: بخشنامه اخیر در خصوص یکپارچگی قوانین گمرکات عراق کمی با شتاب‌زدگی ابلاغ و اجرایی شده و ما به زودی نواقص آن را بر طرف خواهیم کرد. او ترانزیت محموله‌های ایرانی به سوریه و ترکیه و اخذ دو نوع عوارض از تجار ایرانی را عدم هماهنگی دولت مرکزی عراق عنوان کرد و ضمن

اشاره به برخی مشکلات، از تلاش برای توسعه همکاری‌ها با ایران و عبور از روش‌های سنتی خبر داد. در همین راستا با محسن شمس، صادرکننده سیمان به عراق در مورد تجربه صادرات به این کشور، گفت و گوی کوتاهی انجام دادیم. ■■■

این‌صورت کننده در پاسخ به این پرسش که «چه مزیتی در سیمان بود که این کالا را برای صادرات به عراق، مناسب تشخیص دادید»، گفت: ما شاید جز اولین کسانی بودیم که بعد از پایان جنگ به عراق رفتیم و وقتی خرابه‌های آن را دیدیم به این نتیجه رسیدیم که می‌توانیم در زمینه صادرات سیمان و مصالح ساختمانی به این کشور فعالیت کنیم. با توجه به اینکه آن زمان سیمان جزء لیست کالاهای تحت کنترل دولت و مشمول قیمت‌گذاری و سهمیه‌بندی بود؛ از منطقه آزاد قشم صادرات سیمان را شروع کردیم و از سال ۸۲ تا ۸۵ تقریباً تنها صادرکننده سیمان به عراق بودیم. در زمینه سیمان خیلی قوی عمل کردیم، به طوری که زمانی در جزایر و بازارچه‌های مرزی هزار یادو هزار تن به عراق صادرات داشتیم آن هم در شرایط بسیار سخت و در حالی که تا آن وقت بودیم و حتی سرویس بهداشتی هم نبود؛ اما نکته این است که در کشور ما وقتی کار رونق می‌گیرد، همه به آن ورود می‌کنند و از کسی رزومه نمی‌خواهند که اصلاً با آن حوزه کاری آشنا نیست یا خیر؟ احتمال هم نمی‌دهند که بازار را خراب کند. در مورد سیمان هم این اتفاق افتاد.

بازارچه‌های مرزی

قیمت‌شکنی می‌کنند

شمس ادامه داد: عراقی‌ها به این دلیل پذیرای سیمان ما هستند که آن را به قیمت بسیار پایین و تقریباً بی‌مفت وارد می‌کنند و این واقعاً یک فاجعه است. تا همین چند سال پیش، هندی‌ها سیمان خود را ۲۰ دلار گرانتر از ما می‌فروختند.

گزارش

بدهی انباشته‌ها چقدر است؟

زنگ خطر مالی بیخ گوش ایران ایر!

«بزرگ بودن بدهی انباشته‌ها» و «نزديک بودن موعد بازپرداخت اقساط هواپیمای خریداری شده توسط ایران ایر» دو عبارتی است که می‌تواند زنگ خطر مالی را برای شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران به صدا درآورد.

به گزارش ایسنا، هر ساله با تنظیم صورت حساب‌های مالی در صورتی که در آمده‌ها در قیاس با هزینه‌های مربوطه همسان نباشند شاهد زیان ده بودن یک شرکت و ساختار خواهیم بود، مسئله‌ای که در مورد شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران به وقوع پیوسته و این رخداد می‌تواند دلایل متعددی از جمله وجود ساختار نامناسب، تعدد نیروی انسانی، عدم بهروری لازم و کافی، تغییر

قیمتی باشد. این صادرکننده با بیان اینکه در کشور ما تاکنون وضع می‌شود، اتفاقات دیگری می‌افتد و آن قانون را نقض می‌کند، تصریح کرد: ما به دلیل تعدد حضور، عدم شناخت بازار توسط افراد تازه‌وارد و وجود بازارچه‌های مرزی که اطلاعات یز را منتشر می‌کنند، در بازار عراق متضرر می‌شویم.

مشکل لجستیک

و ترانسپورت داریم

وی دیگر مشکل صادرات به عراق را مشکل ترانسپورت دانست و گفت: ما در کشور مشکل ترانسپورت داریم و لجستیک ما فاشل و فلج است. ما به این دلیل که متأسفانه تولیدکنندگانی که توان صادراتی و لجستیک را هم داشته باشند، نداریم در زمینه صادرات به مشکل برمی‌خوریم. شرکت‌های بزرگی هم نداریم که یک صادرکننده بتواند به آنها مراجعه کند. ما بارها این موضوع را مطرح کرده‌ایم که این همه کویر و جاده کشور را ریل‌گذاری کنید؛ هم تجارت با سهولت بیشتری انجام می‌شود و هم آمار فزاینده تصادفات و مرگ‌ومیر جاده‌ای کاهش می‌یابد.

افزون بر این، تربیلی‌های ما مربوط به ۴۰ سال پیش است و توان صادرات ندارد. شمس در پاسخ به اینکه «به عنوان یک صادرکننده چه روندی را در قیمت ارز ترجیح می‌دهید؟» نیز گفت: هیچ روندی برای برنامه‌ریزی بهتر از ثبات نیست. تنها ثبات مهم است. شعار ما این است که اینجای ایران است و هیچ چیز آن حتی تا ۲۴ ساعت آینده قابل برنامه‌ریزی نیست؛ باید پذیریم که با این سیستم کسی نمی‌تواند برنامه‌ریزی کند. کلی برنامه‌ها می‌نویسیم، اما یکبار به دلار می‌رود و برنامه‌ها نقش بر آب می‌شود. ما نیز کاری از دستان ساخته نیست، حتی وقتی پایین می‌آید همه کاری نمی‌توانیم انجام دهیم.

او در این مورد که «ظاهر این تغییرات برای شما که در حوزه صادرات کار می‌کنید، زیاد بد نبوده است.» پاسخ داد: اتفاقاً بد است. چون کسب سود مقطعی همه ما را نیست. من اصلاً راضی نیستم این اتفاق بیفتد، چرا که ما یک حاشیه سود محدود داریم و علاقمندیم تا زمان را بالا ببریم، در بازار حضور داشته باشیم، قیمت‌ها را حفظ کنیم و یک سود معقول به دست آوریم. به عبارت دیگر یک مسیر واحد و با ثبات داشته باشیم، نه اینکه هر روز صبح مجبور باشیم مشکلی را حل کنیم، ما حتی نمی‌توانیم یک قیمت حمل ثابت برای صادرات یک کالا ظرف ۱۰ روز اعلام کنیم.

اینجا ایران است

نمی‌توانیم برنامه‌ریزی کنیم اینجا ایران است. نمی‌توانیم برنامه‌ریزی کنیم. زمانی است که شما برنامه‌ریزی می‌کنید و مطابق آن پیش می‌روید، در دومورد هم با مشکل برخورد می‌کنید که قابل قبول است؛ اما کار ما ممکن است دفعات یک قانون وضع شود،

در عراق قیمت کالای ایرانی با داخل کشور یکی است، چون به محض اینکه صادرکننده قیمت را بالا می‌برد، لب مرز و تریلی‌بار می‌زنند و قیمت اورامی شکنند. در مرز جزئی ترین اطلاعات بازار کشور را به عراقی‌ها می‌گویند

یک مسئله سیاسی پیش‌پساید یا قاچاقی صورت بگیرد اصلاً مرزها را ببندند. برای ما بارها این مشکل پیش آمده و گویی یکبار که مرزها را پایین کشیده‌اند! هیچ مرجعی از ما حمایت نمی‌کند. حال آنکه باید فکری به حال ما بکنند چون شرایط بسیار سختی داریم؛ مثلاً در مقطعی برای صادرات سیمان باید در عراق سپرده می‌گذاشتیم و دولت عراق سپرده‌ها را پس نمی‌داد و به همین دلیل ۶۰۰ هزار دلار مادر این کشور باقی ماند. شمس در مورد ویژگی خاص تجارت با عراق نیز گفت: فرهنگ ما شرقی‌ها در معامله گپ و گفت و برقراری رابطه دوستانه است. تفاوت ما با غربی‌ها این است که روابطمان به معامله محدود نمی‌شود، ما باهم رفت‌وآمد پیدای می‌کنیم، بیشتر اعتماد می‌کنیم و تجارت‌مان را توسعه می‌دهیم. به همین دلیل هم هست که روابط مرزی سریع شکل می‌گیرد. در مرز عراق خیلی‌ها در طول جنگ به کشور ما آمده و با ایرانی‌ها آشنا هستند و همین امر و البته شیعه بودن مان حجم صادرات ما به عراق را تا این حد افزایش داده است.

بستر صادرات

تاحتی دولتی است

این صادرکننده در خصوص دیگر مشکلات عام حوزه صادرات کشور نیز گفت: بستر صادرات در کشور ما تا حدی دولتی است، حتی در بحث نمک هم که وارد می‌شود، بزرگترین معدن ایران متعلق به نیروی زمینی ارتش در سمنان است. مثل منطقه نظامی است و ورود به آن خیلی سخت است؛ حتی در مناطق آزاد نیز کار صادرات با دشواری‌هایی همراه است. نام آن منطقه آزاد است، اما هیچ امکاناتی نیست و هزینه کارگر، نیروی انسانی و ترانسپورت آن ۱۰ برابر است. افزون بر این موارد، واقعیت این است که ما نتوانستیم غیر از صادرات فرآورده‌های نفتی که بحث آن جداس، یک تشکل و انجمن صادراتی توانمند پیدا کنیم که در امر صادرات سیمان هماهنگی ایجاد کند. ما نه در صادرات مان بردننگ داریم، نه برند جدا افتاده‌ای در عراق که بتوانیم به پستوانه آن پیش رویم. به اعتقاد من برای حل این مشکلات دولت باید همت کند و بسترهای صادراتی را فراهم آورد.



برای این شرکت هواپیمایی باشد. وی در بخش دیگری از اظهاراتش بیان کرد که باید با افزایش ضرب‌افزایش ناوگان هوایی هم‌راهکارهایی در نظر گرفت تا بتوان همه هزینه‌های مربوط به این شرکت هواپیمایی بزرگ را پرداخت کرد.

هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران بدهی انباشته هم‌راه‌آورد بزرگی اعلام کرده و به صراحت از نزدیک بودن زمان بازپرداخت اقساط هواپیمای خریداری شده خبر داد، دو مسئله‌ای که در صورت عدم بهبود ترازنامه هما می‌تواند هشدار بزرگی

اینجا ایران است. نمی‌توانیم برنامه‌ریزی کنیم. در کار ما ممکن است دفعات یک قانون وضع شود، یک مسأله سیاسی پیش‌پساید یا قاچاقی صورت بگیرد و اصلاً مرزها را ببندند

بخرید و به ایران بیاورید، باید یک عراقی وارد به کم و کیف آن جنس پیدا کنید و کمیسیون خوبی به او بدهید تا آن کالا را خریداری کند، در نهایت هم نمی‌توانید اطلاعات دقیقی در مورد این کالا به دست آورید؛ اما یک عراقی در کشور ما می‌تواند سیمان فلان کارخانه چند است، کرایه حمل آن چقدر می‌شود، هزینه ترخیص آن چه میزان است، دلار ساعت ۱۱ امروز چقدر است... عراقی‌ها خیلی باهم هماهنگ هستند. کنار مرز اگر یک عراقی نرخ‌گذاری کند، هیچ‌کس روی نرخ او حرف نمی‌زند، اما در ایران اگر کسی نرخ روی سیمان بگذارد، فقط پشت میزهای خود نشستند و مراجعه نمی‌کنند تا ببینند در بازار چه چه اتفاقی می‌افتد». یادآور شد: در بازارچه‌های مرزی ورود عراقی‌ها آزاد است، اما ما نمی‌توانیم به عراق وارد شویم. به کشور ما می‌آیند و تا نرخ دلار در ساعت ۱۱ مشخص نشود، سیمان نمی‌خرند. تربیلی‌ها را هم تا ساعت ۱۱ معطل می‌کنند و عبارتی آنها برای ما به راحتی نرخ کف خود را به شما قیمت تعیین می‌کنند و این فاجعه است و صادرات نیست. در مه‌ران وضعیت از این هم بدتر است زیرا به تومان خرید و فروش می‌کنند، یعنی کار صادرات ما به اینجا رسیده است.

نمی‌توانیم اطلاعات دقیقی از

بازار عراق به دست آوریم

وی دیگر مشکلات صادرات به عراق را چنین تشریح داد: شمارد عراق نمی‌توانید شخصاً یک کالای عراقی سیمان امارات در عراق گرانتر از سیمان ما فروش می‌رود و کیفیت آن هم بهتر نیست؛ اما ما به دلیل وجود بازارچه‌های مرزی که قیمت‌شکنی می‌کنند، مجبوریم هر کس که که توانسته سرمایه اندکی جمع کند، دو نیسان یا تریلی گچ، سیمان، آب و... می‌خرد، لب مرز می‌برد و با سود کم می‌فروشد و قیمت را می‌شکنند. وجود این بازارچه‌ها واقعاً فاجعه است. مرز محل مبادله کالا نیست، محل عبور کالا است. ما بارها در انجمن‌ها و مجامع اعلام کرده‌ایم این بازارچه‌ها که به نام اشتغال و کارآفرینی به وجود آمده‌اند، صادرات کشور را به تنگنا و حتی تعطیلی می‌کشاند. در عراق قیمت کالای ایرانی با داخل کشور یکی است، چون به محض اینکه صادرکننده قیمت را بالا می‌برد، لب مرز دو تریلی بار می‌زنند و قیمت‌ها را می‌شکنند. در مرز جزئی‌ترین اطلاعات بازار کشور را به عراقی‌ها می‌گویند و عراقی‌ها اطلاعات یک کارخانه را حتی از صاحب آن دقیق‌تر دارند. وی با بیان اینکه «استانداران صادرات ما فقط پشت میزهای خود نشستند و مراجعه نمی‌کنند تا ببینند در بازار چه چه اتفاقی می‌افتد»، یادآور شد: در بازارچه‌های مرزی ورود عراقی‌ها آزاد است، اما ما نمی‌توانیم به عراق وارد شویم. به کشور ما می‌آیند و تا نرخ دلار در ساعت ۱۱ مشخص نشود، سیمان نمی‌خرند. تربیلی‌ها را هم تا ساعت ۱۱ معطل می‌کنند و عبارتی آنها برای ما به راحتی نرخ کف خود را به شما قیمت تعیین می‌کنند و این فاجعه است و صادرات نیست. در مه‌ران وضعیت از این هم بدتر است زیرا به تومان خرید و فروش می‌کنند، یعنی کار صادرات ما به اینجا رسیده است.

بدهی ایران ایر چقدر است؟

به تازگی فرنی‌گانه شرفبافی-مدیرعامل شرکت