



مرکز تحقیقات و بررسی های اقتصادی اتاق ایران

بازار عراق؛

پتانسیل ها، رقبا و فضای کسب و کار



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

شناسنامه پژوهش:

عنوان: بازار عراق؛ رقبا، تناسل و بازار کسب و کار

مجری طرح: حامد روحانی

همکاران طرح: معصومه آریامنش - محمد حسام حسامی - یوسف حسن پور -

الهام حسینی شبستری - حسین رفعتی - شبینم فروحی - امید محرابیان

دوره انجام طرح: تابستان ۱۳۸۷

سفارش دهنده طرح: شورای همکاری های اقتصادی با عراق

اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران

- بازار عراق با توجه به تحولات سالهای اخیر بازاری رو به رشد بوده و پتانسیل های فراوانی برای تجارت و سرمایه گذاری دارد. در بین کشورهای همسایه عراق، ترکیه، ایران و سوریه به ترتیب مهمترین شرکای تجاری عراق بوده اند. از بین سایر کشورها، ایالات متحده آمریکا رشد قابل توجهی در روند صادرات به عراق داشته است. بطوریکه واردات عراق از آمریکا در طی سالهای ۲۰۰۳ تا ۲۰۰۷ میلادی بطور متوسط سالیانه ای ۶۱ درصد رشد داشته است یعنی از حدوداً ۳۰۰ میلیون دلار به بیش از ۱ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار، افزایش یافته است. این میزان رشد برای ایران ۴۹٪ برای ترکیه ۴۴٪ و برای سوریه ۵۱٪ می باشد.
- بررسی روند رشد سالیانه واردات عراق، بیانگر بیش از ۱۰۰ درصد رشد در میزان واردات عراق از سه کشور ترکیه، سوریه و آمریکا در طی یک سال ۲۰۰۳-۲۰۰۴ است. بنابراین این کشورها در طی این سال جهش قابل ملاحظه ای را در روند صادرات به عراق داشته اند به عنوان مثال ترکیه با ۱۲۰ درصد رشد میزان صادرات خود به عراق را از حدوداً ۸۰۰ میلیون دلار در سال ۲۰۰۳ به رقمی بالغ بر ۱ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار در سال ۲۰۰۴ افزایش داده و با یک روند متعادل، این میزان را به رقمی بالغ بر ۲ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار در سال ۲۰۰۷ رسانده است. البته میزان صادرات ایران به عراق نیز در طی همین سالها آهنگ صعودی داشته بطوریکه در سال ۲۰۰۳ میزان واردات عراق از ایران حدوداً ۴۳۷ میلیون دلار بوده است که با رشد ۸ درصدی در سال ۲۰۰۴ به ۴۷۴ میلیون دلار رسید و در نهایت با جهشی قابل توجه به رقمی بالغ بر یک میلیارد و ۷۸۹ میلیون دلار در سال ۲۰۰۷ رسیده است. براساس گزارش گمرک جمهوری اسلامی ایران آمار صادرات ایران به عراق برای ۹ ماهه نخست سال ۲۰۰۸ میلادی بالغ بر ۱/۴ میلیارد دلار می باشد. البته چنین رشدی منحصر به صادرات ایران نبوده و همانگونه که اشاره شد کشورهای دیگری مانند ترکیه و آمریکا نیز بر میزان صادرات خود به عراق افزوده اند.
- در سال ۲۰۰۶ پتانسیل صادراتی ایران به عراق معادل سه میلیارد دلار و شامل ۱۵۸۷ قلم کالا بوده است. علی ایحال تنها حدود ۶۰٪ از ارزش دلاری این پتانسیل محقق شده که تقریباً معادل ۱/۸ میلیارد دلار صادرات و در بر گیرنده ۱۰۲۳ قلم کالا (حدود ۶۵٪ اقلام پتانسیل) بوده است. چنانچه روند رشد پتانسیل صادرات ایران به عراق در سال های اخیر معیار محاسبه قرار گیرند، پیش بینی می شود در سال ۲۰۱۰ پتانسیل صادراتی ایران به رقم - البته غیرقابل حصول - ۲۲/۹ میلیارد دلار افزایش یابد. حال چنانچه میزان ۶۰ درصدی تحقق فعلی از پتانسیل تجاری بین دو کشور را معیار تحقق بدانیم. صادرات ایران به عراق بایستی در سال ۲۰۱۰ بالغ بر ۱۳/۸ میلیارد دلار شده و ۳۱۱۵ قلم کالا را در بر گیرد.

- ترکیه در سال ۲۰۰۶ موقعیت بسیار بهتری نسبت به ایران و به لحاظ پتانسیل صادراتی داشته است. یعنی در حالی که پتانسیل صادراتی ایران به عراق حدود ۳ میلیارد دلار و شامل ۱۵۸۷ قلم کالا بوده است، ترکیه در سال ۲۰۰۶ پتانسیل صادراتی بالغ بر ۵/۲ میلیارد دلار با پوشش کالایی معادل ۱۸۲۴ قلم کالا داشته است. برابر محاسبات به عمل آمده، پتانسیل صادراتی ترکیه به عراق در سال ۲۰۱۰ به ۳۰/۵ میلیارد دلار بالغ خواهد شد که چنانچه میزان تحقق ۴۳ درصدی فعلی را معیار قرار دهیم، رقم صادرات ترکیه در عمل حدود ۱۳ میلیارد دلار خواهد بود.
- در بررسی عوامل کندکننده گسترش روابط اقتصادی جمهوری اسلامی ایران با عراق، باید توجه نمود که فضای کسب و کار در هر دو کشور بسیار نامساعد است. بطوریکه در گزارش بانک جهانی از فضای کسب و کار ۱۸۱ کشور جهان، عراق در رتبه ۱۵۲ و ایران در رتبه ۱۴۲ قرار دارد. بنابراین فضای نامناسب کسب و کار در دو کشور امکان تحقق پتانسیل های تجارت با عراق را بطور چشم گیری کاهش می دهد.
- در پژوهش حاضر وضعیت عامل امنیت در تجارت با عراق، با در نظر گرفتن مولفه های امنیت مسیر حمل کالا، امنیت داخلی کشور عراق، نحوه عملکرد ارزیابهای گمرکی و امنیت سرمایه گذاری مورد ارزیابی قرار گرفت که تقریباً اغلب پاسخ دهندگان آنرا نامطلوب ارزیابی نمودند بطوریکه ۸۵٪ از دست اندرکاران تجارت با عراق که در مرز پرویزخان مورد سوال قرار گرفتند شرایط امنیت سرمایه گذاری در عراق را نامطلوب یا خیلی نامطلوب ارزیابی نمودند. در ضمن امنیت سرمایه گذاری از نظر اعضای هیات نمایندگان اتاق ایران که با عراق تجارت داشته اند نامطلوب است (حدوداً ۹۰ درصد پرسش شوندهگان). این مساله از نظر صادرکنندگان مستقر در مرز باشماق نیز دارای وضعیت نامطلوبی است چرا که مجموع ۸۴/۹ درصد پرسش شوندهگان وضعیت امنیت سرمایه گذاری را نامطلوب و یا خیلی نامطلوب ارزیابی می کنند. در ارتباط با وضعیت سلامت اداری در جریان عملیات گمرکی صادرکنندگان مرز باشماق معتقدند این وضعیت مطلوبی نیست و در مجموع ۵۱/۲ درصد از ایشان آن را نامطلوب یا خیلی نامطلوب ارزیابی می کنند. ایشان نحوه عملکرد ارزیابهای گمرکی را نیز بسیار سلیقه ای می دانند چرا که مجموعاً ۶۵/۷ درصد از پرسش شوندهگان مرز باشماق نحوه عملکرد ارزیاب ها را نامطلوب یا خیلی نامطلوب ارزیابی می کنند.
- وضعیت عامل ریسک سیاسی حاکی از آن است که نحوه اعمال تدابیر امنیتی از نظر اعضای هیات نمایندگان و صادرکنندگان مرز باشماق وضعیت نامطلوبی دارد چرا که ۵۸/۶ درصد از

اعضای هیات نمایندگان (اعضایی که با عراق تجارت داشته اند) و ۶۵/۸ درصد از پرسش شوندهگان مرز باشماق وضعیت این مولفه را نامطلوب یا خیلی نامطلوب ارزیابی کرده اند.

- در بررسی وضعیت عامل دسترسی به اطلاعات که در برگیرنده مولفه های دسترسی به اطلاعات ترانزیت کالا، دسترسی به اطلاعات مربوط به نیازهای وارداتی عراق، دسترسی به اطلاعات گمرکات مرزی و همچنین مطلوبیت روشهای دستیابی به اطلاعات در زمینه سرمایه گذاری می باشد گواه آن است که بطور کلی وضعیت دسترسی به اطلاعات در مورد تمام مولفه ها وضعیت مطلوبی ندارد.

- در بررسی مولفه های عامل تسهیل تجارت نتایجی دال بر عدم مطلوبیت برخی مولفه های تحت بررسی حاصل گردید بطوریکه در خصوص مولفه کیفیت جاده مسیر حمل کالا نتایج حاصل بیانگر این است که کیفیت جاده ها منتهی شده به نقاط مرزی چه در داخل ایران و چه در عراق از وضعیت مطلوبی برخوردار نیست. آمارها نشان می دهد بیش از ۵۰ درصد پرسش شوندهگان کیفیت جاده ها را نامطلوب و یا خیلی نامطلوب ارزیابی می کنند. دیگر مولفه مهم وضعیت امکان صدور روادید و سفر به عراق است. نتایج حاصله به وضوح نشان از عدم مطلوبیت شرایط آن برای تجار و بازرگانان بخش خصوصی کشور دارد زیرا بیش از ۷۰٪ پرسش شوندهگان مستقر در نقاط مرزی و نزدیک به ۶۰ درصد اعضای هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران روند صدور روادید را مطلوب نمی دانند. در بررسی اعلام نظر درباره کاهش هزینه های صادرات در صورت امکان حمل کالا از طریق حمل ریلی نشانگر نیز بیش از ۶۰ درصد از پرسش شوندهگان در هر یک از گروههای هدف با این امر موافق بودند و در صورت وجود چنین امکانی تاثیر آن بر گسترش صادرات به عراق را مطلوب یا خیلی مطلوب ارزیابی می کنند. علاوه بر این مولفه خدمات گمرکی مطلوب ارزیابی نشده است بطوریکه ۶۳/۸ و ۷۳/۹ درصد از پرسش شوندهگان مرز پرویزخان و باشماق وضعیت تمرکز اداری سایر ارگانها ارائه کننده خدمات برای صدور کالا را نامطلوب یا خیلی نامطلوب ارزیابی می کنند.

- در بررسی عامل تسهیل تجارت در ابعاد مختلف مباحث بانکی - از جمله میزان زمان مورد نیاز و کیفیت گشایش LC، سقف روزانه ارسال و حوالجات، دسترسی به خدمات مالی و بانکی برای سرمایه گذاری - که همواره دغدغه های صادرکنندگان بوده نیز نتایج دارای وضعیت مطلوبی نمی باشد. به عنوان مثال بیش از ۸۰٪ پاسخ دهندگان هیات نمایندگان اتاق ایران کیفیت گشایش LC را نامطلوب توصیف کرده اند. بررسی نظرات جمع آوری شده در حوزه سرمایه گذاری نیز حاکی از آن است وضعیت دسترسی به نیروهای متخصص و کارآموده در

عراق، زیر ساختهای لازم برای سرمایه گذاری و تسهیلات دولت ایران برای سرمایه گذاری در عراق مطلوب نیست.

نتیجه گیری و پیشنهاد :

حال از مطابقت پتانسیلهای صادراتی کشور به عراق، شرایط کسب و کار در عراق و همچنین نتایج نظرسنجی از فعالان بخش خصوصی کشور به طور کلی چنین استنباط می شود که مشکلات بانکی، عدم دسترسی به اطلاعات کافی به روز و به موقع، و ناکارآمدیهای اداری در گمرکات هر دو کشور موضوعاتی هستند که به واقع مانع گسترش روابط اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و عراق و تحقق پتانسیلهای صادراتی بین دو کشور هستند. همچنین نتایج تحقیق نشان می دهد که کسانی که با عراق تجارت ندارند موضوع امنیت تجارت و سرمایه گذاری را نامناسب تر از کسانی که در عمل با عراق تجارت دارند ارزیابی می نمایند که می تواند نشانگر عدم اطلاع رسانی دقیق از شرایط تجارت با عراق و سیاه نمایی بیش از حد از اوضاع عراق باشد.

در مجموع سه دسته پیشنهاد کلی برای رفع موانع ارائه می گردد:

رفع موانع گسترش تجارت با عراق

- توجه جدی به مشکلات بانکی ناظر بر گشایش LC، ارائه تسهیلات، حضور بانکهای دو کشور در خاک یکدیگر و تسهیل تعامل بانکهای دو کشور.
- برقراری نظام اطلاع رسانی دقیق و کارآمد اولاً از طریق دفاتر اطلاع رسانی و گسترش نمایشگاه ها و ثانیاً تسهیل تحرک بازرگانان و ارباب تجارت بین دو کشور به وسیله رفع موانع صدور روادید و حذف آن.
- توجه جدی به مساله تسهیل تجاری به وسیله گسترش امکان ترانزیت کالا از شهرهای ایران به مقاصد نهایی در خاک عراق بدون نیاز به معطلی در گمرکات و تعویض وسیله نقلیه در مرزها.
- تشویق و تسهیل شرایط حضور علمی و توانمند تولید کنندگان عمده و مهم کشور در عراق با ارائه خدمات مشورتی و مشورتهای صادراتی، ایجاد ثبات در روابط تجاری دو کشور از طریق مشاوره های دیپلماتیک و عقد قراردادهای تجارت و سرمایه گذاری، برپایی صندوق سرمایه گذاری در عراق و همچنین تاسیس و تمرکز فعالیت تجار و صنعتگران در شهرک های تجاری - صنعتی در عراق.
- تمرکز صادرات به عراق در شکلی سازمان یافته و تخصصی و خروج از قالب سنتی و پيله وری آن.

اطلاع رسانی صحیح و اقدامات فرهنگی

- اصلاح ادراک و برداشت اغراق شده از شرایط امنیتی در عراق و به خصوص مناطق شمالی کردنشین از طرق مختلف از جمله رسانه های عمومی، چرا که همانگونه که اشاره شد تجار و بازرگانانی که با عراق تجارت ندارند موضوع وجود امنیت در عراق را بصورت اغراق آمیزی نامطلوب ارزیابی می نمایند.

بهره مندی از شرایط عضویت عراق در پیمانهای بین المللی و منطقه ای

- برنامه ریزی برای استفاده از عضویت عراق در پیمانهای منطقه ای GAFTA, AFTA برای ساخت کالا و صدور مجدد توسط بنگاههای ایرانی.

سلیمانیه



باشماق



فهرست مطالب

مقدمه ۱

فصل اول ۷

پتانسیل های صادرات به عراق

فصل دوم ۲۳

فضای کسب و کار : عراق با ایران

فصل سوم ۳۶

صادرات به عراق و بخش خصوصی

نتیجه گیری ۵۳

ضمائم

ضمیمه (۱) : پرسشنامه های نظر سنجی

ضمیمه (۲) : خلاصه مراحل صادرات کالا به عراق

ضمیمه (۳) : نمودارهای فصل سوم

تقویت و گسترش ارتباطات اقتصادی با کشور عراق از اهمیت فوق العاده ای برای جمهوری اسلامی ایران برخوردار است. علاوه بر تعلقات مذهبی و تاریخی، هر دو کشور با مخاطرات و چالشهای مشترکی در سطح منطقه و بین الملل مواجه هستند که تفوق بر آنها نزدیکی و همکاری دو کشور را طلب می کند.

افزایش تجارت یکی از مهمترین راههای نزدیک کردن اقتصاد دو کشور به یکدیگر است. عراق به دلیل سالها تحریم اقتصادی و همچنین جنگ و اشغال کشور توسط نیروهای خارجی در عمل فاقد توان تولید کشاورزی، صنعتی و معدنی است و تقریباً تمامی نیازهای خود را وارد می کند. در سال ۲۰۰۶، از حدود یازده میلیارد دلار واردات عراق، ۴/۴ درصد مواد خام، ۳۶/۴ درصد کالاهای واسطه ای، ۲۰/۳ درصد کالاهای سرمایه ای، و در نهایت ۳۷/۳ درصد را کالاهای مصرفی تشکیل داده است

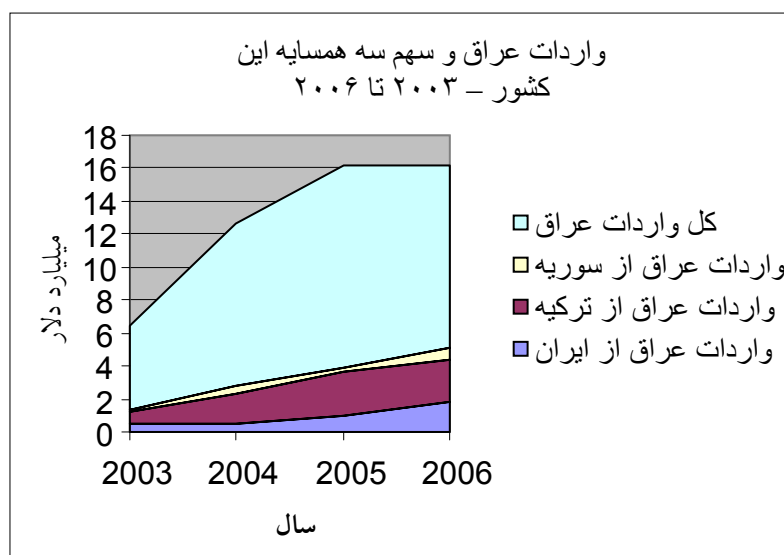
نیازهای وارداتی عراق عمدتاً از کشورهای همسایه این کشور تامین می گردد. بررسی آمار واردات این کشور نشان می دهد جمهوری اسلامی ایران، ترکیه و سوریه در سنوات اخیر مهمترین شرکای تجاری عراق بوده اند. روند تجارت جمهوری اسلامی ایران با عراق به خصوص در چند سال گذشته از رشد قابل ملاحظه ای برخوردار بوده و از ۹۵ میلیون دلار صادرات در سال ۱۹۹۹ به ۱/۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۶ بالغ شده است. البته چنین رشدی منحصر به صادرات ایران نبوده و کشور ترکیه نیز بر میزان صادرات خود به عراق افزوده است. به لحاظ پوشش کالایی نیز صادرات ایران به عراق در سال ۱۹۹۹ تنها در ۲۵۰ قلم کالا خلاصه می شده است در حالیکه با نرخ رشد سالیانه ای معادل ۴۳/۵٪ به ۱۰۲۳ قلم در سال ۲۰۰۶ افزایش یافته است.

سوال مهمی که پژوهش حاضر توجه خود را بدان معطوف کرده این است که آینده روابط اقتصادی جمهوری اسلامی ایران با عراق چگونه است؟ راههای تحکیم و گسترش این روابط چیست و چه موانعی بر سر راه آن قرار دارد و کیفیت رقابت بین جمهوری اسلامی ایران و دیگر کشورها به خصوص ترکیه چگونه است؟

برای پاسخ به این پرسش نخست چشم انداز صادرات ایران به عراق با استفاده از مدل پتانسیل صادراتی دو جانبه محاسبه گردیده است. برابر نتایج بدست آمده که شرح آنها در بخش اول گزارش آمده، در سال ۲۰۰۶ پتانسیل صادراتی ایران به عراق معادل سه میلیارد دلار و شامل ۱۵۸۷ قلم کالا بوده است. علی ایحال تنها حدود ۶۰٪ از ارزش دلاری این پتانسیل محقق شده که معادل ۱/۸ میلیارد دلار صادرات و در بر گیرنده ۱۰۲۳ قلم کالا (حدود ۶۵٪ اقلام پتانسیل) بوده است. فقدان سابقه آماری و همچنین تحولات بسیار شدید در اقتصاد عراق عملاً پیش بینی مطمئن آینده روابط تجاری دو کشور را غیرممکن می سازد. به عنوان مثال چنانچه روند رشد پتانسیل صادرات ایران به

عراق در سالهای اخیر معیار محاسبه قرار گیرند، پیش بینی می شود در سال ۲۰۱۰ پتانسیل صادراتی ایران به رقم - البته غیرقابل حصول - ۲۲/۹ میلیارد دلار افزایش یابد. حال چنانچه میزان ۶۰ درصدی تحقق فعلی از پتانسیل تجاری بین دو کشور را معیار تحقق بدانیم، صادرات ایران به عراق بایستی در سال ۲۰۱۰ بالغ بر ۱۳/۸ میلیارد دلار شده، ۳۱۱۵ قلم کالا را در بر گیرد.

ترکیه نیز کشوری است که پتانسیل بالایی برای صادرات به عراق دارد. این کشور در سال ۲۰۰۶ بعد از سوریه دومین صادرکننده عمده به عراق بوده و محصولات آن بیش از ۱۹٪ از واردات عراق را تشکیل داده است. از دلایل موفقیت نسبی ترکیه این است که در سال ۲۰۰۶ این کشور در موقعیتی بسیار بهتر از ایران به لحاظ پتانسیل صادراتی قرار داشته است. در حالیکه پتانسیل صادراتی ایران به عراق آنچنان که پیش تر ذکر گردید حدود ۳ میلیارد دلار و شامل ۱۵۸۷ قلم کالا بوده است، ترکیه در سال ۲۰۰۶ پتانسیل صادراتی بالغ بر ۵/۲ میلیارد دلار با پوشش کالایی معادل ۱۸۲۴ قلم کالا داشته است. در عمل نیز صادرات این کشور از ۸۲۳ میلیون دلار در سال ۲۰۰۳ به اوج ۲/۷ در سال ۲۰۰۵ و سپس ۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۶ رسیده است. برابر محاسبات به عمل آمده، پتانسیل صادراتی ترکیه به عراق در سال ۲۰۱۰ به ۳۰/۵ میلیارد دلار بالغ خواهد شد که چنانچه میزان تحقق ۴۳ درصدی فعلی را معیار قرار دهیم، رقم صادرات ترکیه در عمل حدود ۱۳ میلیارد دلار خواهد بود.



مقایسه پتانسیل های صادرات به عراق توسط ایران و ترکیه نیز حاوی نکات مهمی است. در سال ۲۰۰۵، از میان تعداد ۱۵۷۹ ردیف تعرفه ای که ایران در تجارت با عراق (به ارزش ۲۰۸۷ میلیون دلار) از پتانسیل صادراتی برخوردار بوده، ۱۵۳۰ ردیف تعرفه (۹۷ درصد) مشابه با ردیف های تعرفه ای است که

ترکیه در تجارت با عراق دارای پتانسیل صادراتی است. پتانسیل صادراتی ایران بر حسب تعداد ۱۵۳۰ ردیف تعرفه مذکور معادل ۲۰۷۲,۹ میلیون دلار می باشد که تقریباً " ۹۹ درصد از کل پتانسیل صادراتی ایران می باشد. در صورتی که سهم ردیف تعرفه مشترک ترکیه در کل ارزش پتانسیل صادراتی آن ۸۸ درصد می باشد. رقم مذکور بر حسب ردیف تعرفه ۶۶ درصد است. بدین ترتیب ملاحظه می شود که در سال ۲۰۰۵، ترکیه در صادرات ۷۷۷ ردیف تعرفه با پتانسیل صادراتی ۷۷۹,۳ میلیون دلار در تجارت با عراق از پتانسیل صادراتی برخوردار بوده که ایران در ردیف این تعرفه ها هیچگونه پتانسیل صادراتی نداشته است. در مقابل ایران در صادرات تعداد ۴۹ ردیف تعرفه (با ارزش پتانسیل صادراتی ۱۳,۸ میلیون دلار) در تجارت با عراق از پتانسیل صادراتی برخوردار بوده و ترکیه در اقلام هیچ گونه پتانسیل صادراتی نداشته است. در سال ۲۰۰۶، ایران در تعداد ۱۵۸۷ ردیف تعرفه به ارزش ۳۰۲۴ میلیون دلار از پتانسیل صادراتی برخوردار بوده که از این تعداد، ۱۳۲۵ ردیف تعرفه (۸۳ درصد) به ارزش ۱۸۵۰,۷ میلیون دلار (۶۱ درصد) در تجارت با عراق دارای پتانسیل صادراتی بوده ضمن اینکه ترکیه نیز بر حسب ردیف تعرفه مذکور دارای پتانسیل صادراتی به ارزش ۴۷۹۸,۵ میلیون دلار بوده است. در واقع ۸۳ درصد از کل ردیف تعرفه ایران که در تجارت با عراق از پتانسیل صادراتی برخوردار بوده مشابه با ۷۳ درصد ردیف تعرفه ترکیه می باشد که در تجارت با عراق دارای پتانسیل صادراتی است که نشان می دهد در کشور نسبتاً در بازارهای مشابهی با یکدیگر رقابت دارند.

گام بعدی در پاسخ به سوال اصلی پژوهش حاضر، بررسی عوامل کند کننده گسترش روابط اقتصادی جمهوری اسلامی ایران با عراق است. باید توجه نمود که فضای کسب و کار در هر دو کشور عراق و جمهوری اسلامی ایران بسیار نامساعد است. در گزارش بانک جهانی از فضای کسب و کار ۱۸۱ کشور جهان، عراق در رتبه ۱۵۲ و ایران در رتبه ۱۴۲ قرار دارد.

فضای نامناسب کسب و کار در عراق یکی از عوامل مانع گسترش صادرات به این کشور است. برابر گزارش بانک جهانی شرایط کار در این کشور در مقایسه با دیگر کشورها طی سالهای اخیر مرتباً افت کرده است. عراق در سال ۲۰۰۶ رتبه ۱۱۴، در سال ۲۰۰۷ رتبه ۱۳۷، در سال ۲۰۰۸ رتبه ۱۴۶ و در گزارش ۲۰۰۹ رتبه ۱۵۲ بین ۱۸۱ کشور مورد مطالعه به خود اختصاص داده است. رتبه این کشور برای تجارت بین الملل - واردات و صادرات - عراق را در زمره ۱۰ کشور با بیشترین زمان لازم برای فعالیتهای تجاری قرار می دهد و از اینرو در مجموع رتبه ۱۷۸ را بین کشورهای جهان کسب کرده است. به همین ترتیب برای شروع کار در این کشور ۷۷ روز وقت صرف می شود و بایستی ۱۱ مرحله طی شود. مشاهدات اعضای گروه مطالعاتی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن و همچنین نتایج نظرسنجی به عمل آمده از فعالان بخش خصوصی نیز حاکی از موانع متعدد در مسیر تجارت با عراق است.

از سوی دیگر جمهوری اسلامی ایران نیز از شرایط نامناسب فضای کسب و کار رنج می برد که به نوبه خود امکان تحقق پتانسیلهای تجارت با عراق را کاهش می دهد. در واقع برابر گزارش سال ۲۰۰۹ بانک جهانی، ایران با کسب رتبه ۱۴۲ تنها ۱۰ رتبه بالاتر از عراق از زاویه فضای کسب و کار قرار دارد. ساختار فضای کسب و کار در ایران به خصوص به شکلی است که تولید و تجارت را مشکل می سازد. مثلاً ایران با ۵ رتبه کاهش نسبت به گزارش سال قبل، مقام ۱۴۲ برای تجارت بین الملل را به خود اختصاص داده است. به همین ترتیب مشکلات استخدام نیروی کار در ایران به حدی است که بین تمام ۱۸۱ کشور مورد مطالعه، ایران رتبه ۱۴۷ به خود اختصاص داده و شاخص های انعطاف در تنظیم ساعات کار، اخراج نیروی کار و هزینه های مترتب بر آن همگی از میانگین های منطقه بالاتر هستند.

در گام بعدی در بررسی موانع موجود در خصوص تحقق پتانسیلهای صادراتی کشور به عراق، تحقیق حاضر به نظرسنجی از فعالان بخش خصوصی در دو مرز مهم صادراتی به عراق - باشماق در کردستان و پرویزخان در کرمانشاه - و همچنین اعضای هیات نمایندگان اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران در تهران پرداخت. این تحقیق میدانی که با استفاده از پرسشنامه و مصاحبه صورت پذیرفت، بر چهار عامل موثر بر گسترش صادرات ایران به عراق یعنی ۱- عامل امنیت ۲- عامل ریسک سیاسی ۳- عامل دسترسی به اطلاعات و ۴- عامل تسهیل تجاری تمرکز نمود.

عامل امنیت ناظر بر شرایط حفاظت شده در مقابل بروز خطراتی است که در صورت بروز متضمن ایراد خسارتهایی مالی و یا جانی است. منظور از ریسک سیاسی احتمال رخداد شرایطی جدید در اثر اتخاذ سیاستهایی متفاوت با شرایط پیشین بوده و عامل اطلاعات ناظر بر امکان دستیابی به اطلاعات مورد نیاز برای انجام فعالیتهای اقتصادی است. همچنین عامل تسهیل تجاری - دربرگیرنده مجموعه عواملی است که بهبود آنها موجب کاهش زمان و هزینه صادرات می گردد. عواملی چون هزینه حمل و نقل، تشریفات اداری ناظر بر صادرات مانند مقررات گمرکی، نظام بانکی پیشرفته همگی از مولفه هایی هستند که تحت نام کلی تسهیل تجاری مورد بررسی قرار گرفته اند.

یافته های مطالعه میدانی از فعالان بخش خصوصی دربردارنده نکات مهمی است. مثلاً نتایج نظرسنجی از صادرکنندگان ایرانی که کالاهای خود را از طریق مرز باشماق صادر می کنند نشان می دهد برخلاف تصور عمومی امنیت جاده ها در کردستان عراق بسیار بالا و از دید پرسش شوندگان از امنیت جاده های ایران نیز بالاتر است. درواقع ۸۰٪ از پاسخ دهندگان شرایط امنیت جاده ها در عراق را بالاتر از نرمال رده بندی کرده اند. همچنین مقایسه فعالان اقتصادی که سبقه صادرات به عراق را دارند نشان می دهد که آنان شرایط عمومی امنیت در عراق را بسیار مثبت تر از دیگر فعالان اقتصادی که تا کنون با عراق کار نکرده اند ارزیابی می نمایند.

به طور کلی نتایج نظرسنجی به عمل آمده نشان می دهد که :

- ۱- فعالان اقتصادی ایرانی شرایط سرمایه گذاری در عراق را فوق العاده نامطلوب می دانند. این یافته در تطابق نزدیک با یافته های گزارش کسب و کار بانک جهانی از شرایط عراق است.
 - ۲- کیفیت دسترسی به اطلاعات برای تجارت با عراق از مهمترین عوامل موثر بر عدم تحقق پتانسیل های تجاری با این کشور می باشد.
 - ۳- صادرکنندگان ایرانی از کیفیت زیرساختهای جاده ای برحمل کالا به عراق - چه در ایران و چه در عراق - نارضایتی شدید دارند.
 - ۴- هزینه های مرتبط با تخلیه، بارگیری و انبارداری در مرزها به خصوص در مرز باشماق- نسبتاً بالا ارزیابی شده اند.
 - ۵- مساله خدمات بانکی در ابعاد مختلف آن - از جمله میزان زمان مورد نیاز و کیفیت گشایش LC - از موانع و دغدغه های صادرکنندگان بوده است. به عنوان مثال بیش از ۸۰٪ پاسخ دهندگان هیات نمایندگان اتاق ایران کیفیت گشایش LC را نامطلوب توصیف کرده اند.
 - ۶- مساله تسهیل تجاری از بعد خدمات گمرکی مطلوب ارزیابی نشده است.
- یکی از نکات قابل توجه در زمینه دورنما و افق های صادرات غیر نفتی مستمر ایران به عراق، ترکیب پتانسیل های صادراتی کشور به عراق می باشد که بسیار حائز اهمیت است. بخش اعظمی از پتانسیل های صادراتی قابل تحقق کشور تا سال ۲۰۱۰ شامل مواد خام کشاورزی، مواد غذایی و مواد اولیه صنعتی می باشد. اقلام مذکور از نظر فنی پیشرفته نیستند بلکه مواد اولیه ای می باشند که فقط معدودی از مراحل اولیه پردازش را به خود اختصاص داده اند. با این حال بسیاری از این اقلام صادر می شوند و رقم آنها تا سال ۲۰۱۰ به سرعت در حال افزایش خواهد بود که یک دوره طلایی برای صادرات ایران محسوب می گردد اما این واقع گرایانه نیست که تصور نمائیم که چنین دوران طلایی ادامه داشته باشد به موازات افزایش درآمدهای کشور عراق، خواه ناخواه تقاضا برای بعضی کالاها نسبت به کالاهای دیگر سریعتر افزایش می یابد و ممکن است تقاضا در مورد کالاهای نامرغوب به طور مطلق متبعض شود. به طور عمومی این مسئله به خوبی پذیرفته شده است که کسش درآمدی تقاضا برای مواد غذایی کمتر از یک است و این مطلب نیز کاملاً پذیرفتنی است که کسش درآمدی تقاضا برای کالاهای مصرفی صنعتی بیشتر از یک است. در پی آن چنین نتیجه گرفته می شود که وقتی میانگین درآمدهای عراق افزایش می یابد، تقاضا برای مواد غذایی (و در نهایت تقاضا برای محصولات کشاورزی بطور کلی) با نسبت کمتری رشد می نماید، در حالی که رشد تقاضا برای محصولات صنعتی متناسبتری صورت خواهد گرفت. این بدان معناست که علی رغم پیش بینی های مبتنی بر پتانسیل های صادراتی، رابطه واردات عراق از ایران با درآمدهای این کشور رابطه ای خطی نیست و

صادرات ایران به عراق، حتی اگر درآمدهای عراق مرتباً رشد نماید، از حد مشخصی بیشتر نخواهد شد.

همچنین بایستی خاطر نشان شد که رابطه تجاری عراق با سه کشور همسایه خود که در حال حاضر حدود نیمی از واردات این کشور را تامین می کنند رابطه ای پویاست و تابع مستقیمی از شرایط امنیتی عراق است. بدین صورت که اکنون به دلایل شرایط بحران و اشغال بسیاری از کشورها امکان حضور در بازار عراق را ندارند در حالی که با استقرار صلح و امنیت در این کشور حتماً جمهوری اسلامی ایران، ترکیه و سوریه شرکای جدیدی را در بازار عراق شاهد خواهند بود که از طریق تجارت، سرمایه گذاری و مشارکت با اتباع عراقی در بازار این کشور حضور پیدا خواهند کرد. گزارش در نهایت خلاصه یافته ها و توصیه های سیاستی را برای بهبود شرایط فعالیت اقتصادی با عراق ارائه می نماید.

به لحاظ ساختار گزارش در یک مقدمه، سه فصل، خلاصه و پیشنهادات سیاستی و ضمیمه تنظیم شده است.

فصل اول به بررسی پتانسیل های صادراتی ایران و ترکیه در بازارهای عراق می پردازد. فصل دوم فضای کسب و کار در عراق را با مقایسه ای نسبت به ایران و چند کشور دیگر بررسی می نماید. فصل سوم نیز تحقق یافته های نظر سنجی از فعالان اقتصادی بخش خصوصی را ارائه می نماید.

فصل اول

پانسيل هامي صادرات به عراق

پتانسیل های صادرات به عراق

یکی از اهداف اصلی این گزارش برآورد پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق (پتانسیل صادراتی دوجانبه) و مقایسه آن با توان صادراتی ترکیه و همچنین ارائه دورنمایی از صادرات ایران به عراق تا چند سال آینده می باشد. برای دست یابی به اهداف مذکور، بخش نخست گزارش به بررسی جنبه های تجربی مدل و سوابق آن و در نهایت روش اجرایی پژوهش اختصاص دارد که در ادامه بدان اشاره می گردد. بخش دوم، شامل تحلیل نتایج حاصل از تخمین پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق و ارائه دورنمایی از صادرات ایران به آن کشور تا سال ۲۰۱۰ می باشد و در نهایت به بررسی پتانسیل صادراتی ترکیه و مقایسه آن با ایران پرداخته می شود.

بررسی جنبه های تجربی مدل، سوابق و روش اجرایی

در رابطه با مفهوم پتانسیل صادراتی این پژوهش بایستی اشاره کرد یک کشور ممکن است در تولید یک محصول از پتانسیل تولیدی برخوردار باشد بطوری که آن محصول را در مقایسه با سایر کشورها ارزانتر تولید نماید ولی این امر ممکن است موفقیت کشور مذکور را در صادرات تضمین نکند. به جهت این که تجارت خارجی و مبادله کالاها میان کشورها تحت شرایط مکانی متفاوت مفهوم پیدا می کند و محصول پس از تولید، به سایر کشورها (کشورهای مقصد) جهت مصرف عرضه می شود، در این ارتباط عوامل متعددی بر پتانسیل صادراتی تأثیر می گذارند. به عبارت دیگر، ممکن است کشور فوق علیرغم دارا بودن پتانسیل در تولید کالا تنها به دلیل عدم کارایی نسبی در بازار رسانی کالا و مراحل پیوسته بندی، کیفیت، استانداردهای عرضه، مهارت در ایجاد معاملات، کسب عرضه تولیدی، هزینه های حمل و نقل، بیمه، بازاریابی، تبلیغات و اطلاع رسانی و حتی عوامل سیاسی، نتواند در جریان مبادلات خارجی، کالاهای صادراتی خود را در یک قیمت قابل رقابت، در مقایسه با سایر کشورهای صادرکننده آن محصول، عرضه نماید. از آنجا که عرضه کالا برای پاسخگویی به تقاضا صورت می گیرد، لذا از طرف تقاضای صادراتی نیز عوامل مختلفی امکان یا عدم امکان استفاده از پتانسیل هر کشور را رقم میزند، که از جمله می توان به رشد تقاضا به جهت تغییر در رجحان های مصرف کنندگان و تغییر شرایط بازار، دخالت دولت کشورهای وارد کننده، کسب قیمتی و درآمدی و متقاطع تقاضا برای واردات اشاره نمود. در مجموع وجود پتانسیل هر کشور در عرضه کالا به طور عمده از ناحیه نیروی کار، سرمایه، منابع طبیعی و تکنولوژی شروط لازم برای

حضور موفق در بازارهای جهانی هستند ولی شروط کافی نمی باشند. بنابراین پتانسیل صادراتی یک مفهوم دوجهی است که هم بر عوامل طرف عرضه صادرات تاکید دارد و هم بر عوامل طرف تقاضا. در طول چند دهه اخیر مطالعات کاربردی متعددی در زمینه اندازه گیری پتانسیل تجاری با استفاده از یکسری شاخص ها صورت گرفته است که عمدتاً به دو صورت پیش از تجارت و پس از تجارت تقسیم می شوند. معیارهای پیش از تجارت بر عوامل تولید و هزینه های تولید قبل از تجارت تاکید دارند. از طرفی در این روش، اندازه گیری پتانسیل صادراتی با معیارهای قبل از تجارت با شرط رقابت کامل در بازار کالا و عوامل تولید محاسبه می شود، در صورتیکه در دنیای واقعی عملاً فروض فوق با مشکل مواجه هستند و از سویی دیگر ماهیت آمارهای روش مذکور به ویژه برای کشورهای نظیر عراق و ایران به گونه ای است که نیازمند به پایگاه اطلاعاتی و آماری قوی میباشد. افزون بر این در ارزیابی تجربی از پتانسیل صادراتی به تفکیک کالاها مسائل و مشکلاتی را پیش می آورد که محاسبه شاخص را با پیچیدگی زیادی مواجه می کند. از سویی دیگر کشورمان از فقر اطلاعاتی به هنگام در زمینه تولید، عوامل تولیدی و صادراتی به تفکیک صنعت برخوردار می باشد. عدم وجود اطلاعات صحیح به روز و قابل اعتماد آنهم بصورت جزئی و در سطح کالایی در زمینه تولید کالا، منابع و امکانات تولیدی مانع از دستیابی به معرفی توان تولیدی و صادراتی کشورمان، کالاهای مورد نیاز وارداتی عراق و ارزیابی دقیق پتانسیل تجاری میان آنها از طریق داده های پیش نگر می شود. تجزیه و تحلیل پتانسیل تجاری با توجه به ظرفیت و کارایی عوامل تولید و تاثیر آن بر میزان پتانسیل تجاری که متکی بر قیمت های نسبی قبل از تجارت می باشد همواره با محدودیت هایی است. در مطالعات تجربی سالهای اخیر همزمان با گسترش منطقه گرایی، مطالعات مربوط به تعیین و تخمین پتانسیل های تجاری دوجانبه آنهم به روش عملکردی مبتنی بر ارزش صادرات و واردات کشورها رو به افزایش بوده است که در این خصوص شاخصها و روشهای مختلفی پیشنهاد گردیده است.^۱ با توجه به محدودیت های موجود آنکتاد تلاش کرده است تحلیل پتانسیل تجاری دوجانبه کشورهای در حال توسعه را با استفاده از شاخص های متکی به داده های بعد از تجارت^۲ و به روش تحلیل عملکردی برآورد نمایند^۳. در این روشها، ابتدا ساختار صادرات و واردات کشورها بر حسب گروههای مختلف کالایی مشخص می شود به این ترتیب که ارزش واردات گروه کالایی یک کشور

^۱ Christian Helmers and Jean-Michel Pasteels (۲۰۰۶), Assessing Bilateral Trade Potential at the Commodity Level: An Operational Approach, Market Analysis Section (MAS), International Trade Centre UNCTAD/WTO, Switzerland

^۲ EX-POST

^۳ International Trade Centre UNCTAD/WTO (۲۰۰۱), The South-South trade promotion programme: identifying and translating intra-regional trade opportunities into transactions, The ITC South-South Trade Promotion Programme (SSTP)

را برحسب طبقه‌بندی مختلف کالایی و بازار مشخص در نظر گرفته، سپس در مقابل آن، ارزش صادرات کشور طرف تجاری را از همان گروه کالایی مشخص کرد، بدین صورت برای هر کشور یک بردار صادرات یا واردات به وجود می‌آید. شکل عمومی شاخص پیشنهادی آنکتاد در تعیین IXP به صورت ذیل می‌باشد.

$$IXP_{ij}^k = \text{MIN} (X_{iw}^k, M_{jw}^k)$$

IXP_{ij}^k : ارزش پتانسیل صادراتی کشور i در تجارت با کشور j از کالای k

X_{iw}^k : ارزش صادرات کشور i به جهان (w) از کالای k

M_{jw}^k : ارزش واردات کشور j از جهان (w) از کالای k

شاخص مذکور ارزش پتانسیل صادراتی یک کشور را در تجارت با یک کشور دیگر (بصورت دوجانبه) در زمینه کالای خاصی نشان می‌دهد.

چنانچه شاخص مذکور برای مجموعه‌ای از کالاها به کار رود پتانسیل صادراتی شامل مجموع پتانسیل k گروه کالایی خواهد بود. بدین ترتیب پتانسیل کل (بصورت دوجانبه) از طریق رابطه زیر قابل محاسبه می‌باشد:

$$IXP_{ij} = \sum_{k=1}^n \text{MIN} (X_{iw}^k, M_{jw}^k)$$

در این روش توجه به کل ترکیب اقلام صادراتی و وارداتی دو کشور یا دو گروه از کشورها الزامی است. بر این اساس بایستی کالاهایی را که کشورها یا گروهی از کشورها صادرات یا واردات می‌نمایند مشخص نمود. به این صورت که صادرات کالایی مثلاً "کشور i را به تفکیک ریز کدهای طبقه بندی شده تجارت نظیر نظام هماهنگ (HS) در نظر گرفته و سپس در مقابل آن واردات کشور j از همان کالاها را مشخص می‌کنند. کالاها را مشترکی که با ازاء هر کد وجود داشته باشد، نشان دهنده تشابه صادرات کشور i و واردات کشور j می‌باشد. بدین ترتیب برای هر کد کالا میزان صادرات و واردات کشورهای i و j مشخص و حداقل آن تعیین میگردد که به عنوان حداکثر پتانسیل صادراتی لحاظ می‌گردد. در نهایت روش مذکور میزان تجارت مکملی کشورها را به صورت دوجانبه نشان می‌دهد.

ξ Mukherji, Indra Nath (۲۰۰۵), The Bangkok Agreement: A Negative List Approach to Trade Liberalization in Asia and the Pacific, ASIA-PACIFIC TRADE AND INVESTMENT REVIEW, United Nations, ESCAP, New York, Vol. ۱, No. ۲

۰. Harmonized System

سپس با در نظر گرفتن تجارت بالفعل بین دو کشور میزان پتانسیل صادراتی استفاده نشده بین کشورها از طریق رابطه ذیل اندازه گیری می گردد:

$$IXPNET_{ij}^k = IXP_{ij}^k - M_{ji}^k$$

$IXPNET_{ij}^k$ = پتانسیل صادراتی استفاده نشده کشور i با توجه به ظرفیت وارداتی بازار j در کالای k

M_{ji}^k = ارزش واردات کشور j از کشور i در کالای k

IXP_{ij}^k : ارزش پتانسیل صادراتی کشور i در تجارت با کشور j از کالای k

در این پژوهش با توجه به محدودیت های آماری، جهت اندازه گیری پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق از آمارهای صادرات و واردات و از داده های مقطعی سالهای ۲۰۰۶-۱۹۹۷ از بانک نرم افزاری آنکتاد تحت عنوان PC/TAS^۶ استفاده شده است. بدین ترتیب، ابتدا "محاسبات مربوطه در سطح کدهای ۶ رقمی سیستم هماهنگ شده توصیف و کدگذاری کالا (HS) انجام گرفته و سپس پتانسیل کل و بر حسب سرفصل های HS تجمیع می گردد.

همان طوری که اشاره گردید در تخمین پتانسیل صادراتی از داده های پس نگر یا داده های تجارت (اعم از صادرات و واردات) بالفعل و تحقق یافته ایران، عراق و ترکیه استفاده شده است. در واقع برآوردها الهام گرفته از داده های تجاری قابل مشاهده صورت گرفته است. در صورتیکه تخمین پتانسیل صادراتی به روش عملکردی میتواند متأثر از عواملی نظیر مداخلات دولت های کشورهای صادر کننده و واردکننده و اطلاعات ناقص بازار و تغییر ناگهانی درآمدهای دولت عراق تورش دار گردد. از آنجائیکه بخش اعظمی از تقاضای وارداتی عراق همانند ایران منبعث از درآمدهای نفتی می باشد لذا استفاده از آمار واردات تحقق یافته در تعیین پتانسیل تجاری می تواند محدودیت هایی در ارایه چشم اندازها و دورنما حتی تا پنج سال آیند را با مشکل مواجه نماید. ضمن اینکه آمار تجاری کشور عراق، الزاما" و به طور کامل در بردارنده تمام معاملات تجاری تحقق یافته نمی باشند و تابع خطاها و حذف ها در جریان تدوین، قاچاق و گزارش نکردن معاملات هستند. عدم وجود استانداردهای گزارش دهی در عراق، میتواند مشکلات ناشی از عدم قابلیت مقایسه داده ها را بدتر کند. در حال حاضر آمار تجارت کشور عراق توسط آنکتاد بطور مستقیم گزارش نمی شود بلکه از طریق سرجمع صادرات و واردات کشورهای گزارش دهنده گزارش می شود. با توجه به نقایص ذکر شده، آمار تجاری، نمی تواند تنها منبع برای ارزیابی پتانسیل صادراتی دوجانبه ایران در تجارت با عراق در نظر داشت و تنها متغیر نشان دهنده ویژگیهای عرضه و تقاضا نمی باشد. علیرغم مشکلات

^۶ International Trade Centre UNCTAD/WTO (۲۰۰۸), PC-TAS, Geneva ۲۰۰۸ based on UNSD CONTRADE, New York, ۲۰۰۸

مذکور استفاده از داده های تجاری در ارزیابی پتانسیل صادراتی کشورها اگرچه تنها راه حل نمی باشد ولی یک راه حلی با توجه به منابع آماری و اطلاعاتی موجود و قابل دسترس است. علیرغم این واقعیت، تاکنون کاربردهای تجربی متعددی از این شاخص وجود داشته است^۷، بنظر می رسد شاخص پیشنهادی آنکنتاد هنوز به عنوان یک شاخص که مورد قبول واقع شود زیاد است. عمده ترین ویژگی های شاخص بکار رفته در این پژوهش در تعیین پتانسیل صادراتی عبارتند از:

این شاخص از جمله شاخصهای عملکردی محض می باشد و به راحتی به صورت یک شاخص کمی نمود می یابد.

این شاخص صرفاً تجاری نیست، به عبارت دیگر نه تنها قیمتهای نسبی و قابلیت های بازار را نشان می دهند بلکه اختلاف کیفیت ها، اثرات توزیع و تولید، هزینه های توزیع و تولید و سایر عوامل موثر بر عرضه و تقاضا را نیز تا حدودی در نظر می گیرند.

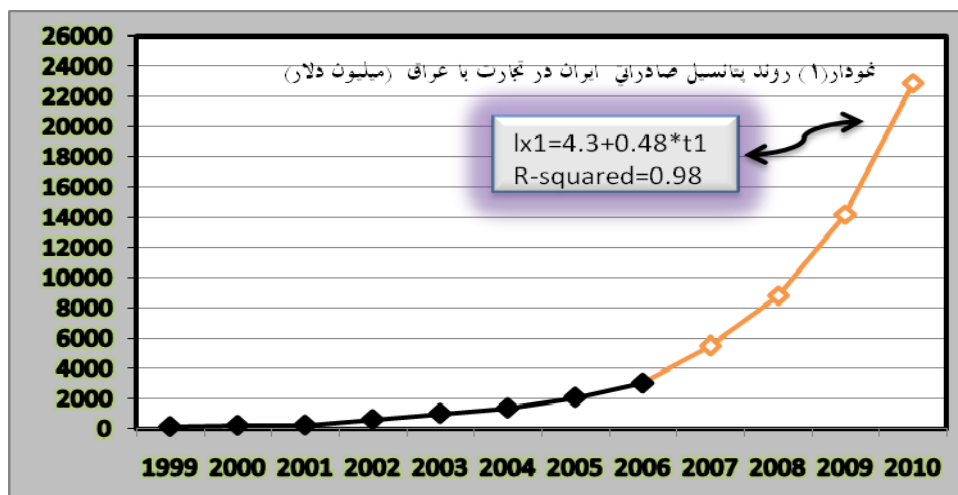
تحلیل پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق

جدول (۱)، وضعیت پتانسیل صادراتی ایران را در تجارت با عراق و مقایسه آن را با کشور ترکیه نشان می دهد. براساس این جدول، چشم انداز صادرات غیر نفتی ایران به عراق در سال های آتی روشن و قابل توجه است. لیکن به دلیل وجود موانع و مشکلات در فرایند صادرات غیر نفتی، تنها درصد کمی از پتانسیل صادراتی کشور در تجارت با عراق قابل تحقق است.

براساس جدول (۱)، ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق البته بر مبنای وضعیت موجود مبادلات بین دو کشور و همچنین فضای کسب و کار فعلی، حدود ۳ میلیارد دلار و شامل تعداد ۱۵۸۷ قلم کالا می باشد که از این مقدار تنها ۱٫۸ میلیارد دلار آن که دربرگیرنده تعداد ۱۰۲۳ قلم کالا (۶۴٫۵ درصد) می باشد تحقق یافته است. به عبارت دیگر، ۵۹٫۶ درصد از پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق در سال ۲۰۰۶ تحقق یافته است.

البته درصد پتانسیل تحقق یافته ایران در تجارت با عراق در طی سال های مورد مطالعه همواره با افت و خیزهایی همراه بوده است.

^۷ برای اطلاعات بیشتر به وب سایت مرکز تجارت بین الملل مراجعه گردد: www.intracen.org



همانطوری که در نمودار (۱) نشان داده شده، در طی سال های ۲۰۰۶-۱۹۹۹، روند پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق سالانه ۴۸ درصد افزایش یافته که گویای بهبود امکان توسعه صادرات غیر نفتی و افزایش تجارت مکملی ایران در تجارت با عراق می باشد. از سویی دیگر ارزش صادرات ایران به عراق از رقم ۹۵ میلیون دلار و با پوشش کالایی ۲۵۰ قلم کالا در سال ۱۹۹۹ با نرخ رشد سالانه ۴۳،۵ درصد به ۱۸۰۱ میلیون دلار و با پوشش کالایی ۱۰۲۳ در سال ۲۰۰۶ افزایش یافته است. نمودار (۱) چنانچه روند روبه رشد پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق ادامه یابد پیش بینی می شود پتانسیل صادراتی ایران به رقم ۲۲،۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۰ افزایش یابد. همانطوریکه می دانید به جهت نامساعد بودن فضای کسب کار در ایران و عراق عملاً "رقم مذکور غیر قابل تحقق است.

بر اساس گزارش وضعیت کسب و کار کشورها توسط بانک جهانی ۹، در سال ۲۰۰۹ که ششمین گزارش دوره سالانه رتبه بندی کشورها از سوی این نهاد به شمار می آید، کاهش مدام شاخص کسب و کار ایران را از رتبه ۱۱۳ در سال ۲۰۰۵ به ۱۱۹ در ۲۰۰۶، ۱۳۱ در ۲۰۰۷ و ۱۳۸ در سال ۲۰۰۸ و ۱۴۲ در سال ۲۰۰۹ نشان می دهد. در یک بررسی کلی، کشورمان در بسیاری از موارد که در محاسبه شاخص های فضای کسب و کار دخیل می باشند با تغییرات منفی مواجه است. نکته قابل

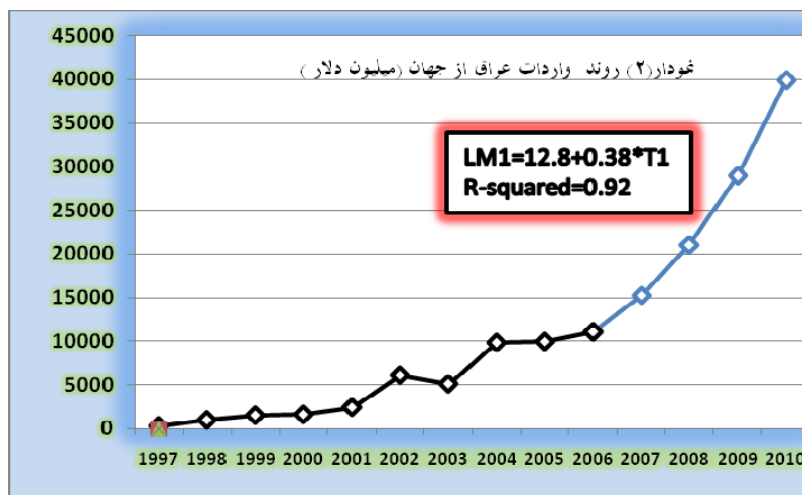
۸ این برآورد با استفاده از نرخ رشد بدست آمده از تابع نمایی روند پتانسیل صادراتی که به روش حداقل مربعات معمولی تخمین زده شده است بدست آمده است.

۹ www.worldbank.org (۲۰۰۸ Doing Business)

توجه اینکه شرایط کسب و کار بنگاهها و شرکتهای صادراتی کشور در مقایسه با عربستان و ترکیه هم تفاوت چشم گیری دارد.

در همین ارتباط سازمان کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل (آنکتاد) همه ساله به بررسی جایگاه ۱۲۳ کشور جهان از حیث فضای تجاری در قالب شاخص تجارت و توسعه (TDI) می پردازد. براساس شاخص TDI در سال ۲۰۰۶، رتبه ایران از نظر شاخص توسعه و تجارت در میان ۱۲۳ کشور با مقیاس عددی ۴۲۳ در جایگاه ۹۳ قرار گرفته است. این شاخص نشان دهنده وجود شرایط بازدارنده برای کسب و کار شرکت های فعال کشور در حوزه تجارت بین المللی می باشد. فاصله رتبه ایران با برخی کشورها نظیر ترکیه عدد بالایی می باشد. رتبه ترکیه از این حیث ۷۳ می باشد. ۱۲.

با عنایت به مطالب قبل و همچنین براساس روند صادرات ایران به عراق در طی سالهای ۱۹۹۹-۲۰۰۶، در خوشبینانه ترین حالت، چنانچه تنها ۶۰۱۳ درصد از پتانسیل صادراتی ایران در طی سالهای ۲۰۰۷-۲۰۱۰ تحقق یابد در آن صورت ارزش پتانسیل صادراتی قابل تحقق کشور در تجارت با عراق در انتهای سال مورد بررسی (۲۰۱۰)، بالغ بر ۱۳٫۸ میلیارد دلار و با پوشش کالایی ۳۱۱۵ قلم کالا خواهد بود که بیش از ۷ برابر رقم فعلی (۱٫۸ میلیارد دلار) است.



۱۰ TRADE AND DEVELOPMENT INDEX

۱۱ UNCTAD(۲۰۰۷), Developing countries in trade and development index ۲۰۰۷, New York and Geneva, ۲۰۰۷

۱۲ در گزارش آنکتاد، آمریکا با کسب نمره ۷۴۳ جایگاه نخست جهان را به خود اختصاص داده است و پس از آن به ترتیب کشورهای آلمان، دانمارک، انگلیس، سنگاپور، ژاپن، سوئد، فرانسه، نروژ و کانادا رتبه های دوم تا دهم را به خود اختصاص داده اند.

۱۳ رقم مذکور در سال ۲۰۰۶ حدود ۶۰ درصد بوده است.

رقم مربوط به پتانسیل صادراتی در سالهای ۲۰۰۷، و ۲۰۰۹ به ترتیب ۳،۳، ۵،۳ و ۸،۵ میلیارد دلار خواهد بود. اگرچه رقم های قبلاً ارائه شده بسیار خوش بینانه به نظر می رسد ولی دورنمای تقاضای وارداتی عراق حداقل در چند سال اخیر بسیار روبه گسترش خواهد بود که این امر بیانگر افزایش یافتن فرصت های دسترسی به عراق به ویژه برای شرکای طبیعی این کشور است. نکته قابل توجه اینکه در سال ۲۰۰۶، ارزش کل واردات عراق از جهان ۸،۸۷۱،۱۱۰ میلیون دلار بوده است که رقم مذکور در سال ۱۹۹۷، ۶،۰۰۰ میلیون دلار گزارش شده است که سالانه ۳۸ درصد رشد داشته است. چنانچه این روند ادامه یابد رقم واردات این کشور تا سال ۲۰۱۰ به حدود ۴۰ میلیارد دلار افزایش خواهد یافت. اگرچه این رقم بسیار خوشبینانه است ولی آنچه مشهود است رقم فعلی واردات این کشور متناسب با اندازه بازار این کشور نیست. میزان تولید ناخالص داخلی این کشور در سال ۲۰۰۳، بالغ بر ۱۲،۶ میلیارد دلار بوده که براساس برآوردهای صورت گرفته به ۵۵،۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۷ افزایش یافته که این افزایش در سالهای آتی با توجه به رونق صادرات نفت و همچنین توسعه زیرساختها ادامه خواهد یافت.

در سالهای اخیر نرخ رشد تقاضای واردات عراق بدلیل پایداری نرخ رشد اقتصادی با سرعت نسبتاً بالا انجام شده است که این رشد دو رقمی عمدتاً ناشی از افزایش درآمدهای نفتی به نحوی که عراق در سال ۲۰۰۶ پنجاه درصد بیش از سال ۲۰۰۵ درآمد کسب کرده است و همچنین افزایش تقاضا برای کالاهای سرمایه ای و واسطه ای به دلیل بازیابی رشد سرمایه گذاری در عراق بوده است. در سال ۲۰۰۶، از میان ۸،۸۷۱،۱۱۰ میلیون دلار واردات عراق، ۴،۴ درصد مواد خام، ۴،۰ درصد کالاهای واسطه ای، ۳،۰ درصد کالاهای سرمایه ای و در نهایت ۳۷،۳ درصد کالاهای مصرفی تشکیل داده است. آنچه مسلم است در سال های آتی به جهت تقاضای مصرفی بالا و تقاضا برای ظرفیت های جدید تولیدی و توسعه زیر بناها، واردات کالاهای سرمایه ای و واسطه ای رشد بهتری را تجربه خواهد کرد.

۱۴ WEB Site: http://stat.wto.org/countryprofiles/IQ_e.htm (April ۲۰۰۸)

۱۵ Central intelligence agency (۲۰۰۸), the world factbook (www.cia.gov, updated on ۲۱ August ۲۰۰۸)

۱۶ WEB Site : International Trade Centre UNCTAD/WTO (۲۰۰۸), Analyse country and product competitiveness with trade flows , Trade Competitiveness Map , Iraq

گروه های هدف پتانسیل صادراتی ایران

جدول (۲) عمده ترین سرفصل های هدف صادرات ایران به عراق (براساس سرفصل های طبقه بندی HS) را نشان می دهد. این سرفصل ها بر مبنای ارزش پتانسیل صادراتی قابل تحقق ایران در سال ۲۰۱۰ تعیین گردیده اند. ارزش پتانسیل صادراتی ایران در سال مورد بررسی بر مبنای نرخ رشد ۴۸ درصد و بر اساس متوسط پتانسیل صادراتی هر یک از سرفصلها در دوره ۲۰۰۶-۲۰۰۵ و به روش هندسی برآورد گردیده اند. میزان پتانسیل صادراتی قابل تحقق در سال ۲۰۱۰ بر اساس متوسط درصد تحقق یافته پتانسیل صادراتی در طی سال های ۲۰۰۶-۲۰۰۵ هر یک از سرفصلهای مورد بررسی ارزیابی شده اند.

سرفصلهای هدف براساس ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق آن هم در خوش بینانه ترین حالت در سال ۲۰۱۰، به چهار گروه طبقه بندی می شود:

گروههای هدف با ارزش بیش از ۵۰۰ میلیون دلار

گروههای هدف با ارزش کمتر از ۵۰۰ میلیون دلار و بیشتر از ۱۰۰ میلیون دلار

گروههای هدف با ارزش کمتر از ۱۰۰ میلیون دلار و بیشتر از ۱۰ میلیون دلار

گروههای هدف با ارزش کمتر از ۱۰ میلیون دلار

براساس جدول (۲)، در خوشبینانه ترین حالت، اولین گروههای هدف شامل تعداد ۳ سرفصل طبقه بندی HS می باشد. بیشترین پتانسیل صادراتی قابل تحقق ایران در تجارت با عراق در سال ۲۰۱۰، به ترتیب به صادرات انواع میوه های خوراکی (نظیر سیب، هندوانه، پسته، کشمش، پرتقال، نارنگی، زردآلو و لیمو و غیره)، سبزیجات (خیار، گوجه فرنگی، سبب زمینی، پیاز و موسیر، نخود و بادمجان و غیره) و چدن، آهن و فولاد (میله ها از آهن یا از فولادهای غیرممزوج، پروفیل از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج و محصولات تخت نورد شده از آهن یا از فولاد های غیر ممزوج به ضخامت بیش از ۱۰ میلیمتر) می باشد.

براساس جدول (۲)، در طی سال های ۲۰۰۶-۲۰۰۵، ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق در خصوص میوه های خوراکی ۱۳۱ میلیون دلار بوده که ۹۰ درصد آن تحقق یافته است. چنانچه پتانسیل صادراتی ایران در بخش مذکور سالانه ۴۸ درصد افزایش یابد، ارزش کل پتانسیل صادراتی ایران در سال ۲۰۱۰ به رقم ۶۲۶,۶ میلیون دلار تخمین زده می شود که با توجه به ضریب تحقق پتانسیل (۹۰ درصد) ارزش صادرات میوه های خوراکی ایران به عراق تا سال ۲۰۱۰ در خوشبینانه ترین حالت عدد ۵۶۵,۲ میلیون دلار تخمین زده می شود. در میان میوه های خوراکی، بیشترین پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق به صادرات سیب، پسته، هندوانه، نارنگی و پرتقال، کشمش، زرد آلو، لیمو، خربزه، انگور، گردو، هلو و گیلاس اختصاص دارد.

ارزش پتانسیل صادراتی کشور بر حسب هر یک از اقلام مذکور در سال ۲۰۰۶ بیش از ۱ میلیون دلار بوده است که بیش از ۵۰ درصد (به جز صادرات گردو) از پتانسیل صادراتی اقلام مذکور تحقق یافته است.

دومین سرفصل پتانسیل صادراتی ایران به صادرات انواع سبزیجات اختصاص خواهد داشت. ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت آن با عراق در طی سالهای ۲۰۰۵-۲۰۰۶، ۱۳۸,۸ میلیون دلار بوده که ۷۷ درصد آن (۱۰۷,۲ میلیون دلار) تحقق یافته است. چنانچه ارزش پتانسیل صادراتی سالانه ۴۸ درصد افزایش یابد و ارزش پتانسیل صادراتی از ۱۳۸,۸ میلیون دلار به ۶۶۵,۹ میلیون دلار در سال ۲۰۱۰ افزایش یابد. در آن صورت در خوشبینانه ترین حالت تنها امکان تحقق ۵۱۴,۵ میلیون دلار وجود دارد. در میان انواع سبزیجات، بیشترین پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق به صادرات خیار، گوجه فرنگی، سیب زمینی، پیاز و موسیر، نخود و بادمجان، سبزیجات، فلفل فرنگی، سیب زمینی اختصاص دارد. ارزش پتانسیل صادراتی کشور بر حسب هر یک از اقلام مذکور در سال ۲۰۰۶ بیش از ۱ میلیون دلار بوده است که بیش از ۷۰ درصد (به جز صادرات پیاز و موسیر (۴۸۱۷ درصد)، سبزیجات (۳۴ درصد)، فلفل فرنگی (۱۷ درصد) و سیب زمینی (۲۰ درصد)) از پتانسیل صادراتی اقلام مذکور تحقق یافته است.

سومین سرفصل پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق به صادرات انواع چدن، آهن و فولاد اختصاص خواهد داشت. ارزش پتانسیل صادراتی در طی سالهای ۲۰۰۵-۲۰۰۶، ۱۴۶,۸ میلیون دلار بوده که ۷۱ درصد آن (۱۰۴,۴ میلیون دلار) تحقق یافته است. چنانچه ارزش پتانسیل صادراتی سالانه ۴۸ درصد افزایش یابد و رقم پتانسیل صادراتی از ۱۴۶,۸ میلیون دلار به ۷۰۴,۲ میلیون دلار در سال ۲۰۱۰ افزایش یابد. در آن صورت در خوشبینانه ترین حالت تنها امکان تحقق ۵۰۰,۷ میلیون دلار قابل پیش بینی است. در میان انواع چدن، آهن و فولاد، بیشترین پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق به صادرات میله ها از آهن یا از فولادهای غیرممزوج، انواع پروفیل از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج و محصولات تخت نورد شده از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج اختصاص دارد.

براساس جدول (۲)، دومین گروه هدف شامل تعداد ۱۷ سرفصل طبقه بندی HS می باشد. در میان سرفصلهای مذکور، بیشترین پتانسیل صادراتی قابل تحقق ایران در سال ۲۰۱۰، به ترتیب به صادرات انواع مواد پلاستیکی (نظیر لوازم آشپزخانه، مصنوعات مواد پلاستیکی، لوله و شلینگ، مواد پلاستیکی برای نقل و انتقال و بسته بندی)، ماشین آلات و وسایل مکانیکی، ادوات برقی (نظیر وسایل

^{۱۷} درصد تحقق پتانسیل صادراتی

خنک کننده ، انواع شیرآلات ، ماشین آلات معدنی) ، صابون ها و انواع مواد پاک کننده ، شیر و محصولات لبنی ، عسل طبیعی و تخم پرندگان (نظیر انواع پنیر ، تخم مرغ ، شیر و خامه آن ، ماست و عسل طبیعی) ، فرآورده های غلات و نان های شیرینی (انواع ویفر، محصولات خبازی، غلات غیر از ذرت ، بصورت دانه ، پیش پخته، ماکارونی) ، چوب و اشیاء چوبی (نظیر چوب اره شده، تخته از خرده چوب و چوب خام، حتی پوست یا قشر سطحی آن کنده شده یا چهار تراش شده) ، نوشابه ها و انواع نوشیدنی (آبهای معدنی ، انواع آب میوه) ، مصنوعات از چدن ، آهن یا فولاد (نظیر اسکلت های فلزی، انواع لوله پروفیل توخالی، ظروف چدنی، بخاری و اجاق های فردار) و محصولات سرامیکی (انواع کاشی و سرامیک ، آجر ساختمان ، اشیاء آشپزخانه و حمام از سرامیک و چینی) و ... اختصاص دارد. ۱۸.

اشاره می شود که ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق در خصوص مواد پلاستیکی و ماشین آلات و وسایل مکانیکی ، ادوات برقی به ترتیب ۱۹۸,۲ و ۴۵ درصد بوده است. ایران در سر فصلهای مذکور ، بالاترین پتانسیل صادراتی آنها به ترتیب ۵۱ و ۴۵ درصد بوده است. ایران در سر فصلهای مذکور ، بالاترین پتانسیل صادراتی را در تجارت با عراق در طی سالهای ۲۰۰۶-۲۰۰۵ داشته است . در سال ۲۰۱۰ ، با توجه به روند پتانسیل صادراتی بخشهای مذکور ، ارزش پتانسیل صادراتی قابل تحقق ایران در تجارت با عراق بر حسب هر یک از سرفصلهای مذکور در خوشبینانه ترین حالت به ۴۸۸,۵ و ۸۶۳,۹ میلیون دلار تخمین زده می شود. در میان صادرات مواد پلاستیکی ، بیشترین پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق در طی سالهای ۲۰۰۵-۲۰۰۶ به صادرات لوازم سرمیز، لوازم آشپزخانه، مصنوعات از مواد پلاستیکی، لوله و شیلنگ های سخت و شکننده از پلیمرهای پروپیلن، لوله و شیلنگ های سخت و شکننده از مواد پلاستیکی، لوله و شیلنگ های سخت و شکننده از پلیمرهای اتیلن، کیسه، کیسه کوچک (همچنین کیسه های مخروطی شکل) برای نقل و انتقال یا بسته بندی کالا، از پلیمرهای پلی اتیلن و از مواد پلاستیکی (غیر از پلی اتیلن) اختصاص دارد . ارزش پتانسیل صادراتی کشور بر حسب هر یک از اقلام مذکور در سال ۲۰۰۶ بیش از ۱۰ میلیون دلار بوده است که بیش از ۵۰ درصد (به جز صادرات مصنوعات پلاستیکی) از پتانسیل صادراتی اقلام مذکور تحقق یافته است .

سومین گروه های هدف شامل تعداد ۲۳ سرفصل طبقه بندی HS می باشد که ارزش پتانسیل قابل تحقق ایران در سال ۲۰۱۰ بین ۱۰۰ تا ۱۰ میلیون دلار می باشد. در این میان بیشترین پتانسیل صادراتی قابل تحقق به ترتیب به سرفصل قند و شکر و شیرینی (شیرینی ، شکلات بدون

کاکائو و آدامس پوشیده شده از قند و شکر)، چای، ماهی ها و سایر آبیان (نظیر ماهی قزل آلا، میگو و ساردین) و ... اختصاص دارد. در طی سالهای ۲۰۰۶-۲۰۰۵، پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق در سرفصل های مذکور به ترتیب ۲۷،۳، ۵، و ۱۳،۸ میلیون دلار بوده است ولی میزان قابل تحقق پتانسیل صادراتی کشور در سرفصلهای مذکور کمتر از ۵۰ درصد بوده است.

چهارمین گروه هدف شامل تعداد ۱۷ سرفصل طبقه بندی HS بوده که ارزش پتانسیل صادراتی قابل تحقق ایران در سال ۲۰۱۰ بر حسب هر یک از این سرفصلها کمتر از ۱۰ میلیون دلار خواهد بود. بیشترین پتانسیل صادراتی قابل تحقق به صادرات محصولات صنعت آرد سازی (آرد گندم و ذرت)، مصنوعات گوناگون از فلزات معمولی (انواع یراقها، چفت و بست برای ساختمان از فلزات معمولی، لولا از فلزات معمولی و قفسه بایگانی، قفسه جای فیش، کازیه و سینی جای اسنادکاغذ دان، قلمدان، جای مهر و ملزومات و تجهیزات همانند برای دفتر کار)، پارچه های نسجی (فتیله های نخ، تاروپود باف، گیس باف یا کشباف، برای چراغ، بخاری، فنک، شمع یا همانند آن، توری چراغ زنبوری و پارچه کشباف) اختصاص دارد. در طی سالهای مورد مطالعه، ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق در بخشهای مذکور به ترتیب ۲،۸، ۸، و ۳،۲ میلیون دلار بوده است که درصد پتانسیل صادراتی قابل تحقق بخشهای مذکور بین ۴۴ تا ۵۳ درصد متغییر بوده است.

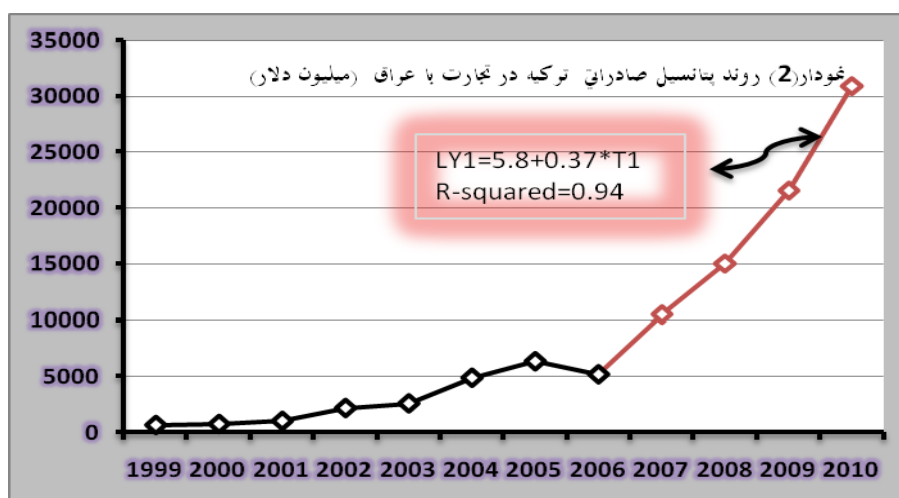
یکی از نکات بسیار مهم در زمینه دورنما و افق های صادرات غیر نفتی مستمر ایران به عراق، ترکیب پتانسیل های صادراتی کشور به عراق می باشد که بسیار حائز اهمیت است. همانطوریکه اشاره گردیده است بخش از اعظمی از پتانسیل های صادراتی قابل تحقق کشور تا سال ۲۰۱۰ شامل مواد خام کشاورزی، مواد غذایی و مواد اولیه صنعتی می باشد. اقلام مذکور از نظر فنی پیشرفته نیستند بلکه مواد اولیه ای می باشند که فقط معدودی از مراحل اولیه پردازش را به خود اختصاص داده اند. با این حال بسیاری از این اقلام صادر می شوند و رقم آنها تا سال ۲۰۱۰ به سرعت در حال افزایش خواهد بود که یک دوره طلایی برای صادرات ایران خواهد بود. اما این واقع گرایانه نیست که تصور نمائیم که چنین دوران طلایی ادامه داشته باشد؟. به موازات افزایش درآمدهای کشور عراق، خواه نا خواه تقاضا برای بعضی کالاها نسبت به کالاهای دیگر سریعتر افزایش می یابد و ممکن است تقاضا در مورد کالاهای نامرغوب بطور مطلق منقبض شود. این مسئله به خوبی پذیرفته شده است که کسب درآمدی تقاضا برای مواد غذایی کمتر از یک است و این مطلب نیز کاملاً پذیرفتنی است که کسب درآمدی تقاضا برای کالاهای مصرفی صنعتی بیشتر از یک است. در پی آن چنین نتیجه گرفته می شود که وقتی میانگین درآمدها افزایش می یابد، تقاضا برای مواد غذایی (و در نهایت تقاضا برای محصولات کشاورزی بطور کلی) با نسبت کمتری رشد می نماید، در حالی که رشد تقاضا برای محصولات صنعتی متناسبتری صورت خواهد گرفت. از سویی دیگر به موازات افزایش میانگین

درآمدها، صنعتی شدن عراق، خود به خود، رخ خواهد داد. این پیش فرض بطور ضمنی وجود دارد که سیاست دولت عراق - از طریق شتاب بخشیدن به سرمایه گذاری، اتخاذ سیاست درون نگری به ویژه در بخش کشاورزی، افزایش عرضه نیروی کار ماهر، بهره برداری از صرفه جوییهای مقیاس موجود و طراحی برنامه های سرمایه گذاری که رابطه تکمیل کنندگی بین پروژه ها را در مرکز توجه قرار داده است می تواند در آیند نزدیک سرعت صنعتی شدن را افزایش دهد و با بهبود بهره وری کار و مساعد شدن فضای کسب و کار، نرخهای رشد تولید کل و درآمد را بالا ببرد. دولت عراق قصد دارد با اقدامات مستقیم و غیر مستقیم از طریق ایجاد ظوابط مطلوب برای فعالیت بخش خصوصی داخلی و خارجی با شتاب بیشتری، توسعه صنعتی را پیش ببرد و صنعت را نه به صورت منفعل که در مقابل تحول تقاضا واکنش نشان دهد بلکه به عنوان بخش راهنما در رشد مداوم و مستمر و سریع بکار گیرد. دلایل موید این رویکرد را می توان تلاش در جذب شرکتهای کشورهای صنعتی و توسعه همکاری های بانکی و مالی بین المللی دولت عراق یافت. نکته مهم دیگری که می توان در راهبرد توسعه اقتصادی کشورها یافت ۱۹ آن است "هر قدر زمان شروع صنعتی شدن کشور دیرتر باشد تکنولوژی به کار گرفته شده جدیدتر و مقیاس آن وسیعتر خواهد بود". در آنصورت و در صورت کندی روند توسعه صنعتی در کشور، احتمال زیادی خواهد داشت که روند صادرات ایران به عراق از حیث مقدار و کیفیت در ده سال آینده معکوس گردد.

^{۱۹} گریفین، کیت (۱۳۷۵)، راهبردهای توسعه اقتصادی، هاشمی، محمد حسین، راغفر، حسین، نشر نی

مقایسه پتانسیل صادراتی ایران و ترکیه در تجارت با عراق

همانطوریکه قبلاً^{۲۰} اشاره گردید ترکیه یکی از رقبای صادراتی ایران در تجارت با عراق می باشد. در سال ۲۰۰۶، ترکیه بعد از سوریه به عنوان دومین شریک اصلی، ۱۹,۳ درصد از کل واردات عراق را به خود اختصاص داده است.^{۲۰}



یکی از محدودیت های ایران در دسترسی به بازار عراق و تحقق پتانسیل صادراتی، صرفنظر از نامساعد بودن فضای کسب و کار چه در ایران و عراق، حضور شرکای طبیعی نظیر ترکیه در بازار مورد مطالعه است. براساس نمودار (۳)، پتانسیل صادراتی ترکیه در تجارت با عراق و در سال ۲۰۰۶، بالغ ۵,۲ میلیارد دلار و با پوشش کالایی ۱۸۲۴ قلم کالا می باشد که در طی سالهای ۱۹۹۹-۲۰۰۶، میزان پتانسیل صادراتی ترکیه سالانه ۳۷ درصد افزایش یافته است. چنانچه روند مذکور ادامه یابد پتانسیل صادراتی ترکیه تا سال ۲۰۱۰ به رقم ۳۰,۵ میلیارد دلار افزایش خواهد یافت. در طی سالهای ۲۰۰۳-۲۰۰۶، ارزش صادرات ترکیه به عراق از رقم ۸۲۳ میلیون دلار در سال ۲۰۰۳ به ۲۷۳۹ میلیون دلار در سال ۲۰۰۵ و به ۲۰۲۴ میلیون دلار در سال ۲۰۰۶ افزایش یافته است. در واقع در طی سالهای مذکور کمتر از نیمی از پتانسیل صادراتی ترکیه تحقق یافته است. چنانچه در خوشبینانه ترین حالت تنها ۴۳ درصد از پتانسیل صادراتی ترکیه در تجارت با عراق در طول سالهای

^{۲۰} Central intelligence agency (۲۰۰۸), the world factbook (www.cia.gov, updated on ۲۱ August ۲۰۰۸)

۲۰۱۰-۲۰۰۷ تحقق یابد در آنصورت ارزش صادرات ترکیه در سال ۲۰۱۰ به رقم ۱۳,۱ میلیارد دلار افزایش خواهد یافت. جدول (۱)

جدول (۳) وضعیت پتانسیل صادراتی ایران و ترکیه را در تجارت با عراق بر حسب ردیف های تعرفه مشترک و متمایز ارایه می نماید. براساس این جدول، درصد بالایی از کالاهاییکه ایران در تجارت با عراق دارای پتانسیل صادراتی می باشد، ترکیه نیز دارای پتانسیل صادراتی است.

براساس جدول (۳)، ایران در سال ۲۰۰۵، از میان تعداد ۱۵۷۹ ردیف تعرفه ای که در تجارت با عراق به ارزش ۲۰۸۷ میلیون دلار پتانسیل صادراتی برخوردار بوده، ۱۵۳۰ ردیف تعرفه از آن (۹۷ درصد) مشابه با ردیف های تعرفه ای است که ترکیه در تجارت با عراق دارای پتانسیل صادراتی است. پتانسیل صادراتی ایران بر حسب تعداد ۱۵۳۰ ردیف تعرفه مذکور، ۹۰ میلیون دلار می باشد که تقریباً ۹۹ درصد از کل پتانسیل صادراتی ایران می باشد. در صورتیکه سهم ردیف تعرفه مشترک ترکیه در کل ارزش پتانسیل صادراتی آن ۸۸ درصد می باشد. رقم مذکور بر حسب ردیف تعرفه ۶۶ درصد است. بدین ترتیب ملاحظه می شود که در سال ۲۰۰۵، ترکیه در صادرات ۷۷۷ ردیف تعرفه با پتانسیل صادراتی ۷۷۹,۳ میلیون دلار در تجارت با عراق از پتانسیل صادراتی برخوردار بوده که ایران در ردیف تعرفه های مذکور هیچ گونه پتانسیل صادراتی نداشته است. در مقابل ایران در صادرات تعداد ۴۹ ردیف تعرفه با ارزش پتانسیل صادراتی ۱۳,۸ میلیون دلار در تجارت با عراق از پتانسیل صادراتی برخوردار بوده ولی ترکیه در صادرات هیچ گونه پتانسیل صادراتی نداشته است. در سال ۲۰۰۶، ایران در تعداد ۱۵۸۷ ردیف تعرفه به ارزش ۳۰۲۴ میلیون دلار از پتانسیل صادراتی برخوردار بوده که از این تعداد، ۱۳۲۵ ردیف تعرفه (۸۳ درصد) به ارزش ۱۸۵۰,۷ میلیون دلار (۶۱ درصد) در تجارت با عراق دارای پتانسیل صادراتی بوده ضمن اینکه ترکیه نیز بر حسب ردیف تعرفه مذکور دارای پتانسیل صادراتی به ارزش ۴۷۹۸,۵ میلیون دلار بوده است. در واقع ۸۳ درصد از کل ردیف تعرفه ایران که در تجارت با عراق از پتانسیل صادراتی برخوردار بوده مشابه با ۷۳ درصد ردیف تعرفه ترکیه می باشد که در تجارت با عراق دارای پتانسیل صادراتی است.

جدول (۴) سی ردیف تعرفه ای عمده که ایران در تجارت با عراق دارای بیشترین پتانسیل صادراتی می باشد و ترکیه نیز داری پتانسیل صادراتی است نشان داده شده است. براساس این جدول، ایران در صادرات خیار و خیار ترشی، فرآورده های شوینده، انواع ویفر، سیب تازه، آبهای معدنی، مواد سوختی فسیلی، چهارگوش، مکعب بزرگ و کوچک لعاب زده از سرامیک و گازهای نفتی و سایر هیدروکربورهای گازی شکل در مقایسه با سایر اقلام دارای پتانسیل صادراتی بیش از ۵۰ میلیون دلار می باشد. ضمن اینکه ترکیه در صادرات برخی از این اقلام نیز دارای پتانسیل صادراتی بالای ۵۰ میلیون دلار می باشد. به عنوان مثال می توان به صادرات فرآورده های شوینده و انواع ویفر اشاره کرد. آنچه مشهود است ترکیه در مقایسه با ایران در تجارت با عراق در تعداد بیشتری از ردیف های تعرفه دارای پتانسیل صادراتی است که ایران در تجارت با عراق برخوردار از پتانسیل صادراتی نمی باشد. از سویی دیگر در سال ۲۰۰۶، ایران در صادرات ۲۶۲ ردیف های تعرفه در تجارت با عراق به ارزش ۱۱۷۲٫۸ میلیون دلار دارای پتانسیل صادراتی است که ترکیه در صادرات آن هیچ گونه پتانسیل صادراتی برخوردار نمی باشد. جدول (۵) فهرست عمده ترین ردیف های تعرفه پیش گفته ایران را در مقایسه با پتانسیل صادراتی ترکیه نشان میدهد. این جدول شامل ۲۶ ردیف های تعرفه با ارزش پتانسیل صادراتی بیش از ۱٫۵ میلیون دلار می باشد که عمده ترین آن شامل ماشین آلات و دستگاهها برای خنک کردن هوا از طریق تبخیر، میله های گرم نورد شده از آهن یا فولادهای غیر ممزوج، موتور سیکلت ها، انواع بستنی، حتی دارای کاکائو و وسائط نقلیه دارای موتور پیستونی درونسوز تناوبی جرقه ای - احتراقی می باشد. در مقابل ترکیه در صادرات ۴۹۹ ردیف تعرفه دارای پتانسیل صادراتی در تجارت با عراق می باشد که ایران در هیچ یک از آنها دارای پتانسیل صادراتی نمی باشد که عمده ترین آن در قالب جدول (۶)، نشان داده شده است. پنج قلم عمده آن شامل مجموعه مولدها دارای موتورهای موتورهای دیزل یا نیمه دیزل به قدرت بیشتر از ۳۷۵ کیلو وات آمپر، مجموعه مولدها با قدرت بیشتر از ۷۵ کیلووات آمپر و حداکثر ۳۷۵ کیلووات آمپر، توربین های گازی با قدرت بیش از ۵۰۰۰ کیلووات، بو زدهای بدن و ضد ترشح عرق، شبکه و پرچین، از آهن یا از فولاد، با نقاط تقاطع جوش داده شده و نشیمن ها غیر از نشیمن ها برای باغ یا تجهیزات اردو زنی قابل تبدیل به تختخواب، می باشند.

جدول شماره (۱) : وضعیت پتانسیل صادراتی ایران و ترکیه در تجارت با عراق (ارقام به میلیون دلار)

وضعیت	متوسط نرخ رشد سالانه											
	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق	22938.9	14237.2	8836.4	5484.4	3023.6	2086.7	1363.1	1000.0	599.4	225.2	201.3	122.2
	5431.7	4230.2	3294.5	2565.7	1587	1579	1460	1349	1104	420	406	345
پتانسیل صادراتی ترکیه یافته ایران در تجارت با عراق	13763.3	8542.3	5301.9	3290.6	1801	910	471	434	181	137	94	95
	3115.0	2457.7	1939.1	1530.0	1023	955	784	751	663	276	245	250
درصد پتانسیل صادراتی تحقق یافته / قابل تحقق	60.0	60.0	60.0	60.0	59.6	43.6	34.6	43.4	30.3	60.6	46.6	77.9
	13763.3	8542.3	5301.9	3290.6	-	-	-	-	-	-	-	-
پتانسیل صادراتی ترکیه در تجارت با عراق	30534.9	20995.7	14436.6	9926.6	5169	6336	4859	2567	2152	996	722	631
	3720	3113	2605	2180	1824	2307	2235	2007	1548	724	700	593
صادرات ترکیه به عراق	13130.0	9028.2	6207.7	4268.4	2024	2739	1810	823	-	-	-	-
	1122	1050	982	918	859	1334	1318	1167	-	-	-	-
درصد پتانسیل صادراتی تحقق یافته / قابل تحقق	43.0	43.0	43.0	43.0	39.2	43.2	37.3	32.1	-	-	-	-
	13130.0	9028.2	6207.7	4268.4	-	-	-	-	-	-	-	-

ماخذ: اطلاعات خام این جدول برگرفته از بانک نرم افزاری مرکز تجارت بین الملل (ITC) (2008.PC/TAS)

جدول (۲) ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق

پتانسیل صادراتی قابل تحقق در خوشبینانه ترین حالت در سال ۲۰۱۰	ارزش پتانسیل صادراتی در سال ۲۰۱۰	پتانسیل صادراتی تحقق یافته		ارزش پتانسیل صادراتی (متوسط دوره)		شماره فصل	قسمت (HS)
		سهام (درصد)	هزار دلار (۲۰۰۶/۲۰۰۵)	رتبه (۲۰۰۶/۲۰۰۵)	هزار دلار (۲۰۰۶/۲۰۰۵)		
ارزش (هزار دلار)							
گروه هدف اول							
565237	626619	90	117811	6	130604	08	میوه های خوراکی ، پوست مرکبات یا پوست خربزه
514469	665942	77	107229	4	138800	07	سبزیجات ، نباتات ریشه و غده های زیرخاکی خوراکی
500673	704202	71	104354	3	146775	72	چدن ، آهن و فولاد

جدول (۳) وضعیت پتانسیل صادراتی ایران و ترکیه و وجه اشتراک ردیف های تعرفه

ترکیه		ایران		وضعیت
2006	2005	2006	2005	
1824	2307	1587	1579	کل ردیف تعرفه
5169	6336	3024	2087	ارزش پتانسیل (میلون دلار)
1325	1530	1325	1530	تعداد ردیف تعرفه مشترک
4798.5	5557.0	1850.7	2072.9	ارزش پتانسیل (میلون دلار)
73	66	83	97	سهم ردیف تعرفه مشترک (%)
93	88	61	99	سهم پتانسیل صادراتی (%)
499	777	262	49	تعداد ردیف تعرفه متمایز
370.2	779.3	1172.8	13.8	ارزش پتانسیل (میلیون دلار)

ماخذ: یافته های تحقیق

جدول (۴): فهرست عمده ترین ردیف های تعرفه مشترک بر حسب ارزش پتانسیل صادراتی ایران در تجارت با عراق

ارزش پتانسیل صادراتی (هزار دلار)		شرح تعرفه	شماره تعرفه
ترکیه	ایران		
28834	107055	خیار و خیار ترشی	070700
62755	85440	فراورده های شوینده	340220
96366	84674	انواع ویفر	190530
8345	64797	سیب تازه	080810
13987	64092	ابهای معدنی	220210
60364	63004	مواد سوختی فسیلی	271000
56334	56334	چهارگوش، مکعب بزرگ و کوچک لعاب زده از سرامیک	690890
52300	52300	گازهای نفتی و سایر هیدروکربورهای گازی شکل	271119
74576	41943	روغن افتابگردان	151219
43286	35706	محصولات خبازی، نان شیرینی سازی با بیسکویت سازی	190590
101203	35383	میله ها از آهن یا از فولادهای غیرمزوج	721420
43087	34219	داروها	300490
56832	33877	گوجه فرنگی، تازه یا سرد کرده.	070200
32804	32804	گوجه فرنگی	200290
793	31187	پروفیل از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج	721633
29676	29676	لوازم سرمیز، لوازم آشپزخانه از مواد پلاستیکی	392490
97	29449	فرش، کف پوش	570292
28543	28543	مصنوعات از مواد پلاستیکی	392690
28352	28352	شیرینی	170490
8784	25342	پسته، تازه یا خشک، حتی پوست کنده	080250
18610	24730	کفش	640299
3850	23410	سیب زمینی	070190
25882	23213	لوله و شیلنگ های سخت و شکننده از پلیمرهای پروپیلن	391722
3954	23171	هندوانه	080711
3174	22507	لوله و شیلنگ از مواد پلاستیکی	391729
991	22323	سایر دستگاهها برای سیستم های کاریر با سیم یا برای سیستم	851750
15941	22321	تخم پرندگان، با پوست، تازه، محفوظ شده یا پخته.	040700
5832	21726	پنیر	040690
21560	21560	لوله، از آهن یا از فولاد از نوعی که برای خط لوله نفت یا گاز	730610
4126	20332	لوله ها و پروفیل های تو خالی از آهن یا از فولاد	730690

ماخذ: یافته های تحقیق

جدول (۵) فهرست عمده و متمایز پتانسیل صادراتی ایران در مقایسه با ترکیه

شماره تعرفه	شرح تعرفه	ارزش (هزار دلار)
847960	ماشین آلات و دستگاهها برای خنک کردن هوا از طریق تبخیر	74006
721310	میله ها ، گرم نورد شده آهن یا فولادهای غیر ممزوج	18807
871120	موتور سیکلت ها	17689
210500	انواع بستنی، حتی دارای کاکائو	13827
870321	وسائط نقلیه دارای موتور پیستونی درونسوز تناوبی جرقه ای احتراقی	12808
151190	روغن نخل و اجزاء آن	9150
730511	لوله ها با سطح مقطع داخلی و خارجی مدور	8027
570490	فرش و کف پوشهای دیگر	5927
481630	کاغذ استنسیل	5571
300390	دارو ها متشکل از محصولات مخلوط شده با یکدیگر	4636
870290	وسائط نقلیه موتوری حمل و نقل عمومی از نوع مسافربری	4141
871110	موتور سیکلت ها از جمله موتور سیکلت گازی پیستونی درونسوز تناوبی با حجم سیلندر	3866
271320	قیر نفت	3646
040630	پنیر ذوب شده (fondu) غیر از پنیر رنده شده یا پودر شده	3591
151329	روغن مغز و هسته خرما (پالمیست) یا روغن باباسو و اجزاء آنها	3242
847432	ماشین های مخلوط کردن خاک، سنگ، کلوخه ها یا سایر مواد معدنی بشکل جامد (از	3146
732112	اجاق فردار، منقل، اجاق طبخ و وسایل غیر برقی همانند	3024
040390	دوغ (Butter milk) ، شیر و خامه بسته شده	2685
300290	خون انسان، خون حیوان که بمنظور درمان یا پیشگیری،	2454
721410	میله ها از آهن یا از فولادهای غیر ممزوج، فقط آهنگری شده	2328
470790	احال و خرده ریز کاغذ و مقوا همچنین احوال و خرده ریز های جور نشده	2252
720925	محصولات تخت نورد شده از آهن یا از فولاد های غیر ممزوج به ضخامت ۳ میلیمتر	2242
300410	دارو ها متشکل از محصولات مخلوط شده یا نشده	1969
040210	شیر و خامه شیر	1927
150790	روغن سویا و اجزاء آن	1915
870432	وسائط نقلیه موتوری برای حمل و نقل کالا	1668

ماخذ : یافته های تحقیق

جدول (۶) فهرست عمده و متمایز پتانسیل صادراتی ترکیه در مقایسه با ایران بر حسب تجارت با عراق

شماره تعرفه	شرح تعرفه	ارزش (هزار دلار)
850213	مجموعه مولدها دارای موتورهای موتورهای دیزل یا نیمه دیزل به قدرت بیشتر از ۳۷۵ کیلو وات امپر	28652
850212	مجموعه مولدها بقدرت بیشتر از ۷۵ کیلو وات امپر و حداکثر ۳۷۵ کیلو وات امپر	14440
841182	توربینهای گازی با قدرت بیش از ۵۰۰۰ کیلو وات	12760
330720	بوزدهای بدن و ضد ترشح عرق	8886
731420	شبکه و پرچین، از آهن یا از فولاد، با نقاط تقاطع جوش داده شده	8109
940140	نشیمن ها غیر از نشیمن ها برای باغ یا تجهیزات اردو زنی	5191
551644	پارچه های تار و پود باف که دارای کمتر از ۸۵ درصد وزنی الیاف	4343
600192	پارچه های مخمل و پلوش کشباف یا قلاب باف از الیاف سنتتیک یا مصنوعی	4125
850220	مجموعه مولدها دارای موتورهای پستونی درون سوز جرقه ای، احتراقی	3992
845590	اجزاء و قطعات مربوط به ماشین های نورد	3875
940310	مبل های فلزی از انواعی که در دفاتر کار مورد استفاده قرار می گیرند	3372
200570	زیتون، آماده یا محفوظ شده به جز در سرکه یا جوهر سرکه، یخ نزنده	3147
842890	ماشین آلات و دستگاه های بلند کردن، جابجا کردن بار کردن یا تخلیه کردن	2929
854389	سایر کارتها و اتیکت هایی که تحت تاثیر مجاورت به کار می افتد	2843
853120	تابلوهای شاخص مجهز به نشان دهنده های با کریستال مایع (LCD)	2539
610423	لباس بصورت مجموعه ز نانه یا دخترانه از الیاف سنتتیک یا کشباف یا قلاب باف	2484
851730	دستگاه های قطع و وصل یا تغییر خط تلفنی یا تلگرافی	1964
841939	خشک کننده ها	1907
870423	وسیله نقلیه دیزل یا نیمه دیزل برای حمل و نقل کالا	1765
841221	موتورهای و ماشینهای محرک هیدرولیک با حرکت خطی (سیلندر ها)	1650
902780	الات و دستگاه های برای تجزیه فیزیکی یا شیمیائی برای سنجش یا کنترل	1627
848330	پوسته یا تاقان، توام نشده با بلبرینگ یا رولر بیرینگ یا تاقان ساده محور.	1604
890399	قایق های تفریحی، شخصی (Yachts)	1490
841840	فریزر از نوع ایستاده، به گنجایش حداکثر ۹۰۰ لیتر	1480
701990	الیاف شیشه (از جمله پشم شیشه) و اشیاء ساخته شده از این مواد	1420
870540	کامیونهای بتون ساز (بتونیر)	1359

ماخذ: یافته های تحقیق

فصل دوم

فضای کسب و کار ایران با عراق

فضای کسب و کار : عراق با ایران

در رتبه بندی جهانی سهولت کسب و کار که همه ساله توسط بانک جهانی تهیه می شود، اقتصاد کشورها برحسب ۱۰ شاخص شروع کسب و کار، دریافت مجوزهای کسب و کار، استخدام یا اخراج نیروی کار، ثبت مالکیت، کسب و اعتبار وام، حمایت از سرمایه گذاران، پرداخت مالیات ها، تجارت فرامرزی، ضمانت اجرایی قراردادها و تعطیل کسب و کار رتبه بندی می شود. کشور عراق واقع در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا با درآمد ملی ناخالص سرانه ۱۲۲۴ دلار که در دسته کشورهای با درآمد متوسط پایین تر قرار دارد و با جمعیت ۲۸/۵ میلیون نفر، از نقطه نظر سهولت کسب و کار در سال ۲۰۰۷ دارای رتبه جهانی "۱۳۷" ، سال ۲۰۰۸ رتبه "۱۴۶" و در سال ۲۰۰۹ رتبه "۱۵۲" در بین ۱۸۱ کشور جهان بوده است که حاکی از سقوط رتبه جهانی کسب و کار در عراق می باشد.

در مقایسه ۸ شاخص از ۱۰ شاخص برای کشور عراق در سال ۲۰۰۹ نسبت به سال ۲۰۰۸، غیر از شاخص تجارت فرامرزی و شاخص تعطیل کسب و کار که در هر دو سال رتبه شان ثابت و به ترتیب ۱۷۸ و ۱۸۱ (آخرین رتبه) بوده و همچنین شاخص ضمانت اجرای قراردادها که ۱ رتبه پایین آمده است، مابقی شاخص ها در عراق رتبه شان افزایش یافته که بیانگر شرایط دشوارتری در این کشور می باشند. این افزایش رتبه به ترتیب برای شاخص شروع کسب و کار ۹ رتبه، کسب مجوزها ۸ رتبه، اشتغال کارکنان ۱ رتبه، ثبت مالکیت ۲ رتبه، کسب اعتبار ۲ رتبه، حمایت از سرمایه گذاران ۳ رتبه، پرداخت مالیات ۴ رتبه می باشد.

ایران نیز در رتبه بندی جهانی رتبه اش افزایش یافته به طوری که در سال ۲۰۰۷ رتبه "۱۳۱" ، در سال ۲۰۰۸ رتبه "۱۳۸" و در سال ۲۰۰۹ رتبه "۱۴۲" بوده است. یکی از دلایل افت شدید جایگاه ایران و عراق، افزوده شدن کشورهای جدید به این رتبه بندی می باشد چنانچه در سال ۲۰۰۷ " ۱۷۵ کشور"، ۲۰۰۸ " ۱۷۸ کشور" و ۲۰۰۹ " ۱۸۱ کشور" بوده است.

شروع کسب و کار در عراق

ثبت قوانین

زمانی که کارآفرینان شروع به راه اندازی یک کسب و کار جدید می کنند، اولین مانع پیش روی آنها قبل از آغاز کار به شکل قانونی، مراحل مورد نیاز برای ثبت شرکت جدید است. کشورها

در نحوه ثبت کسب و کار جدید با یکدیگر متفاوت هستند. در برخی از کشورها این روند آسان و در برخی دیگر با دشواری همراه است تا جایی که گاهی کارآفرینان برای تسریع روند کار مجبور به پرداخت رشوه به مقامات رسمی می شوند یا تصمیم به اداره غیر رسمی کسب و کار خود می گیرند. در کشورهای در حال توسعه مراحل دشوار ثبت همواره با رشوه خواری همراه است. تحقیقات نشان می دهد که این دشواری قوانین نه تنها کیفیت تولید را افزایش نمی دهد و محیط کار را امن تر نمی کند بلکه مانع از سرمایه گذاری بخش خصوصی می شود و مردم را بیشتر به سمت اقتصاد غیر رسمی هدایت می کند و به رشوه خواری و فساد اداری دامن می زند.

شاخص آغاز کسب و کار در کشور عراق از چند جنبه مورد بررسی قرار می گیرد:

• مراحل شروع کسب و کار

شروع کسب و کار در کشور عراق در ۱۱ مرحله انجام می شود و از سال ۲۰۰۷ این

تعداد تغییری نداشته است:

- ۱- تعیین نام شرکت
- ۲- استخدام وکیل برای تهیه پیش نویس مواد قانونی شرکت
- ۳- سپرده گذاری سرمایه اولیه
- ۴- تشکیل پرونده برای ثبت در دفتر ثبت تجاری
- ۵- انتشار آگهی تاسیس شرکت
- ۶- ساخت مهر شرکت
- ۷- گرفتن گواهینامه ثبت
- ۸- گزارش به مراجع مالیاتی برای ثبت مالیات
- ۹- محضری نمودن دفاتر حسابداری
- ۱۰- ثبت نام برای تامین اجتماعی
- ۱۱- درخواست مجوز تجارت

لازم به ذکر است که کشور زلاند نو کمترین مرحله آغاز به کسب و کار را داراست که شامل یک مرحله می باشد. کانادا نیز در میان بهترین کشورها از نظر تعداد مراحل قرار دارد. همچنین برای کشورهایی چون ایران، اردن، عمان، عربستان سعودی، امارات متحده عربی این مراحل به ترتیب برابر با ۸، ۱۰، ۷، ۷ و ۸ مرحله است. تعداد مراحل در کشور ترکیه ۶ مرحله است که در مقایسه با ایران و عراق کمتر می باشد.

- مدت زمان

مدت زمان لازم برای گذراندن مراحل ثبت، ۷۷ روز در سالهای ۲۰۰۷، ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ می باشد. کمترین مدت زمان برای آغاز کسب و کار متعلق به کشور زلاندنو و به مدت یک روز است و در برخی از کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا از جمله ایران، اردن، عمان، عربستان سعودی، امارات متحده عربی این مراحل به ترتیب در ۴۷، ۱۴، ۱۴، ۱۲ و ۱۷ روز انجام می شود. زمان مورد نیاز در ترکیه ۶ روز است که نسبت به ایران و عراق مدت بسیار کوتاهی می باشد.

- هزینه

هزینه لازم جهت شروع کسب و کار در کشور عراق ۱۵۰/۷ درصد از درآمد ناخالص ملی سرانه (معادل ۱۸۴۴/۶ دلار) است که در مقایسه با هزینه سال ۲۰۰۸ که ۹۳/۵ درصد از درآمد ناخالص ملی سرانه (معادل ۱۱۴۴/۴ دلار) را در برمی گیرد می توان به افزایش هزینه در سال ۲۰۰۹ اشاره کرد. کمترین هزینه برای شروع کسب و کار مربوط به کشور دانمارک و برابر با صفر می باشد و در برخی از کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا (MENA) این هزینه به ترتیب زیر است: ایران ۴/۶ درصد (معادل ۱۵۹/۶ دلار)، اردن ۶۰/۴ درصد (معادل ۱۷۲۱/۴ دلار)، عمان ۳/۶ درصد (معادل ۴۰۰/۳ دلار)، عربستان ۱۴/۹ درصد (معادل ۲۳۰۰/۶ دلار) و امارات متحده عربی ۱۳/۴ درصد (معادل ۳۵۱۲/۱ دلار) درصد از سرانه درآمد ناخالص ملی. در کشور ترکیه کمترین هزینه برای شروع کسب و کار ۱۴/۹ درصد از GNI سرانه (معادل ۱۱۹۵ دلار) میباشد که بیانگر آن است که ایران نیاز به هزینه کمتری برای آغاز کسب و کار دارد.

- حداقل میزان سرمایه

حداقل میزان سرمایه لازم برای شروع کسب و کار در کشور عراق ۵۹/۱ درصد از درآمد سرانه ناخالص ملی (معادل ۷۲۳/۴ دلار) است. این رقم در مقایسه با ۶۵/۴ درصد (معادل ۸۰۰/۵ دلار) در سال ۲۰۰۸ نشانگر کاهش میزان سرمایه برای شروع کسب و کار است. لازم به ذکر است که در کشور زلاندنو و عربستان برای شروع کسب و کار نیاز به هیچ سرمایه ای نمی باشد و در کشور ایران این میزان ۱/۰ درصد از درآمد ناخالص ملی سرانه (معادل ۳۴/۷ دلار) را شامل می شود که در مقایسه با کشور عراق رقم خوبی است. همچنین در کشورهایی چون اردن، عمان و امارات متحده عربی حداقل میزان سرمایه لازم برای شروع کسب و کار به ترتیب ۲۴/۲ درصد (۶۸۹/۷ دلار)، ۴۶۱/۲ درصد (۵۱۲۸۵/۴ دلار) و ۳۱۱/۹ درصد از سرانه درآمد ناخالص ملی (۸۱۷۴۹/۰ دلار)

می باشد. حداقل میزان سرمایه مورد نیاز در کشور ترکیه برابر ۱۰/۹ درصد از GNI سرانه (معادل ۸۷۴/۲ دلار) است که بسی بیشتر از حداقل سرمایه لازم در ایران است ولیکن با وجود تفاوت درصدی بالای کشور عراق با ترکیه از نظر میزان پرداخت به دلار فاصله چندانی ندارند (GNI سرانه ترکیه ۸۰۲۰ دلار است).

به طور کلی از نقطه نظر شاخص آغاز کسب و کار، عراق در میان ۱۸۱ کشور جهان در رتبه ۱۷۵ قرار دارد. در سال ۲۰۰۸ عراق در میان ۱۷۸ کشور جهان در مرتبه ۱۶۶ ایستاده بود که مقایسه این دو رتبه بیانگر کاهش سهولت کسب و کار در عراق است. با در نظر گرفتن یکسان بودن مراحل آغاز کسب و کار و مدت زمان آن در سال ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ می توان این افزایش رتبه را ناشی از افزایش هزینه و بالا رفتن حداقل میزان سرمایه لازم دانست.

مقررات کار

استخدام کارگران در عراق

هر اقتصادی سیستمی پیچیده از قوانین و مقررات را جهت حمایت از کارگران و تضمین حداقل استاندارد زندگی برای مردم خود در نظر می گیرد. شاخص استخدام کارگران در کشور عراق که رتبه ۶۷ جدول را از آن خود کرده و در مقایسه با سال ۲۰۰۸ یک رتبه بالاتر رفته است، در دو معیار زیر مورد بررسی قرار می گیرد:

• شاخص سختگیری در استخدام

- این شاخص خود میانگین سه زیر شاخص است: (لازم به توضیح است که هر شاخص بین صفر تا ۱۰۰ امتیاز دارد، هرچه امتیاز به ۱۰۰ نزدیکتر باشد، قوانین و مقررات کار سخت تر است).
- ۱- دشواری استخدام: این شاخص انعطاف پذیری قراردادهای استخدام و نسبت حداقل دستمزد به ارزش افزوده به ازاء هر کارگر را تعیین می کند.
 - ۲- مقرراتی بودن ساعات کار: این شاخص محدودیت های کار شبانه، کار در تعطیلات آخر هفته، مدت زمان کار و حداقل ساعات کار در هفته و مرخصی های استحقاقی را پوشش می دهد.
 - ۳- دشواری اخراج: این شاخص، حمایت های قانونی از کارگران در برابر اخراج را دربرمی گیرد و شامل موارد مجاز برای اخراج و شیوه های اخراج (به صورت فردی یا گروهی) می شود.

شاخص سختگیری استخدام در عراق ۳۸ است که در سه سال اخیر هیچ تغییری نکرده است. شاخص فوق در کشورهایی چون ایران، اردن، عمان، عربستان سعودی و امارات متحده عربی به ترتیب دارای امتیاز ۴۰، ۳۰، ۲۴، ۱۳ و ۱۳ می باشد. با مقایسه این آمار می توان دریافت که مقررات استخدام کارگران در عراق تقریباً شبیه به ایران است و در عربستان و امارات متحده عربی سختگیری مقررات کمتر است. در کشورهای هنگ کنگ چین، ایالات متحده امریکا، سنگاپور، مالدیو و جزایر مارشال این شاخص صفر است و به عبارت دیگر، دشواری برای استخدام وجود ندارد. کشور ترکیه نیز همانند عراق دارای رتبه ۳۸ می باشد.

• شاخص هزینه اخراج کارکنان

این شاخص هزینه پرداخت های انفصال از خدمت و جریمه هایی که به واسطه انفصال از خدمت به کارگر اخراجی پرداخت می شود را تعیین می کند. شاخص فوق در عراق صفر می باشد یعنی کارفرما هیچ هزینه ای برای اخراج کارکنان نمی پردازد. این هزینه در کشورهای چون زلاندنو، افغانستان، دانمارک، جزایر مارشال، میکرونزی، پالائو، پورتوریکو، تونگا و ایالات متحده نیز پرداخت نمی شود. اما این هزینه در کشورهای ایران، عربستان سعودی و امارات متحده عربی که به ترتیب برابر با ۹۱، ۸۰ و ۸۴ هفته از دستمزد کارگران است، هزینه بسیار بالایی می باشد. در کشور اردن و عمان هزینه اخراج کارکنان چهار هفته از دستمزد را دربر می گیرد. در کشور ترکیه نیز این هزینه بالا و معادل ۹۵ هفته از حقوق می باشد.

ثبت املاک در عراق

قوانین انتقال املاک

ثبت دارایی در ابتدا به منظور کمک به افزایش درآمدهای مالیاتی ایجاد شد اما با معرفی و تبلیغ حقوق مالکیت از طریق دفاتر ثبت، کارآفرینان هم به فواید آن پی بردند. از آنجا که زمین و ساختمان یک دوم تا سه چهارم ثروت بیشتر کشورها را دربر می گیرند، تضمین حقوق این نوع دارایی ها، انگیزه سرمایه گذاری را تقویت و تجارت را تسهیل می کند و با ثبت رسمی حق مالکیت، کارآفرینان می توانند برای خانه یا زمین خود وام دریافت کنند و کسب و کار خود را آغاز نمایند. شاخص ثبت املاک در کشور عراق در میان ۱۸۱ کشور جهان در سال ۲۰۰۹ دارای رتبه ۴۳ می باشد که در مقایسه با سال ۲۰۰۸ دو رتبه بالا رفته است. شاخص فوق در ۳ زیر شاخص مورد بررسی قرار می گیرد:

• **مراحل**

- تعداد مراحل‌ای که در کشور عراق برای ثبت املاک باید طی شود، پنج مرحله است که در ۳ سال اخیر هیچ تغییری نکرده است:
- ۱- گرفتن فرم جدید برای حق مالکیت و نقشه ثبتی در دفتر ثبت املاک و دارایی.
 - ۲- گرفتن تاییدیه جهت تعیین نوع املاک و طریقه اسکان در آن.
 - ۳- پرداخت مالیات بردرآمد در اداره مالیات برآمد.
 - ۴- هزینه ثبتی که پیش از درخواست برای ثبت پرداخت می شود.
 - ۵- درخواست ثبت در دفتر ثبت املاک و دارایی
- کمترین مرحله برای ثبت دارایی مربوط به کشور نروژ برابر با یک مرحله و همچنین کشور سوئد می باشد.

• **مدت زمان**

مدت زمان لازم جهت ثبت املاک و دارایی در کشور عراق ۸ روز است که نسبت به سالهای ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ تغییری نکرده است. کمترین زمان برای ثبت دارایی نیز مربوط به کشور زلاندنو است که در ۲ روز انجام می پذیرد و کشورهای چون عربستان سعودی، سوئد و تایوان در زمره بهترین ها از نظر حاقل مدت زمان قرار دارند.

• **هزینه**

هزینه ثبت دارایی در عراق ۶/۵ درصد از ارزش دارایی است. این هزینه در سال های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ به ترتیب ۶/۶ و ۶/۳ درصد از ارزش دارایی بوده است. ثبت دارایی در کشور عربستان سعودی هیچ هزینه ای دربر ندارد در حالی که در کشور ایران ۱۰/۶ درصد از ارزش دارایی را دربر می گیرد. در جدول زیر مراحل، مدت زمان و هزینه ثبت دارایی برخی از کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا و نیز کشور ترکیه آمده است.

هزینه (درصد از ارزش دارایی)	مدت زمان (روز)	مراحل (تعداد)	
۶/۳	۸	۵	عراق
۱۰/۶	۳۶	۹	ایران
۱۰/۰	۲۲	۸	اردن
۳/۰	۱۶	۲	عمان
۰	۴	۴	عربستان سعودی
۲/۰	۶	۳	امارات متحده عربی
۳/۰	۶	۶	ترکیه

حمایت از سرمایه گذاران

گزارش بررسی وضعیت کسب و کار در کشورهای مختلف جهان که هر ساله توسط بانک جهانی تهیه می شود به منظور سندیت بخشیدن به حمایت های موجود برای سرمایه گذاران با در نظر گرفتن یک نمونه استاندارد از "معامله با خود"¹ (استفاده از دارایی های شرکت در جهت منافع شخصی)، نحوه کنترل کشورها را در این خصوص با استفاده از سه شاخص اندازه می گیرد که در واقع متوسط این سه شاخص، شاخص قدرت حمایت از سرمایه گذار را خلق می کند که عددی بین صفر تا ۱۰ است و عدد بیشتر نشان دهنده حمایت بیشتر از سرمایه گذار است.

حمایت از سرمایه گذاران از اهمیت به سزایی برخوردار است زیرا چنانچه از حقوق سرمایه گذاران حمایت نشود، مالکیت اکثریت تنها راه حذف سلب مالکیت خواهد بود که در آن صورت سرمایه گذاران بایستی توجه و نظارت بیشتر را وقف سرمایه گذاری های کمتر کنند و به تبع آن کارآفرینی سرکوب و تقبل پروژه های سرمایه گذاری سودآور نیز کمتر می گردد. در حالی که با جلوگیری و کنترل معامله با خود، مشارکت در سرمایه¹ افزایش یافته، تمرکز مالکیت کاهش و اعتماد و اطمینان در زمینه کسب و کار بیشتر می شود. همچنین سرمایه گذاران به تنوع سهام و کارآفرینان به پول می رسند.

شاخص حمایت از سرمایه گذاران در سال ۲۰۰۹، ۱۱۳ می باشد که نسبت به سال ۲۰۰۸ که ۱۱۰ بوده، افزایش یافته است که با توجه به ثابت بودن عدد شاخص فوق، علت تنزل جایگاه می تواند ناشی از افزوده شدن سه کشور به ۱۷۸ کشور قابل بررسی در سال ۲۰۰۸ باشد.

همچنین در مقایسه جایگاه عراق با دیگر کشورهای جهان از نقطه نظر حمایت از سرمایه گذاران می توان به کشور زلاندنو در رتبه اول با شاخص ۹/۷ اشاره کرد. کشورهای اردن و امارات متحده عربی نیز با عراق در رتبه ۱۱۳ قرار دارند. رتبه ایران ۱۶۴ و رتبه ترکیه ۵۳ می باشد که در جایگاهی بسی بالاتر از ایران و عراق قرار دارد. عراق نیز با وجود میزان کم حمایت از سرمایه گذاران جایگاه بهتری را نسبت به ایران به خود اختصاص داده است.

شاخص حمایت از سرمایه گذاران برای زلاندنو ۹/۷ و برای کشورهای که مورد مقایسه با عراق قرار گرفته اند بدین صورت می باشد: ایران ۳، اردن ۴/۳، عمان ۵/۰، عربستان سعودی ۶/۳، و امارات متحده عربی ۴/۳.

¹ . Self - dealing
¹ . equity investment

پرداخت مالیات ها: مالیات پرداختی و پذیرش مالیات در عراق

همانگونه که می دانیم مالیات ها ضروری و واجب هستند. بدون آن ها هیچ پولی برای تامین مالی مدارس، بیمارستان ها، دادگاه ها، جاده ها، آب، جمع آوری زباله و دیگر خدمات عمومی وجود نخواهد داشت که توان یاری رساندن به کسب و کارهای جامعه را در راستای تولید بیشتر و بهتر داشته باشد. ولیکن برای جمع آوری مالیات، هم شیوه های مثبت وجود دارد هم منفی.

برای مقایسه ۱۸۱ کشور جهان از نقطه نظر مالیات پرداختی، سه شاخص به شرح زیر در نظر گرفته شده است:

• تعداد پرداخت های مالیات

با در نظر گرفتن روش پرداخت یا پیش برداشت¹، تعداد دفعات آن و تعداد نمایندگی های مربوط به یک مورد خاص محاسبه می شود. تعداد پرداخت های مالیات برای سه سال متوالی ۲۰۰۷، ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ برای کشور عراق ۱۳ پرداخت بوده است. رتبه های اول در زمینه تعداد پرداخت های مالیات مربوط به کشور سوئد با ۲ پرداخت و همچنین مالدیو و قطر می باشد. برای کشورهای زیر نیز تعداد پرداخت بدین ترتیب است: ایران ۲۲، اردن ۲۶، عمان، عربستان سعودی و امارات متحده عربی هر سه ۱۴. تعداد پرداخت های مالیات در کشور ترکیه ۱۵ می باشد که نسبت به ایران تعداد کمتری است.

• زمان

برحسب ساعات صرف شده در طول سال برای آماده سازی، بایگانی، پرداخت مالیات بردرآمد شرکت، مالیات بر ارزش افزوده یا مالیات فروش و مالیات کار محاسبه می گردد. انجام این کارها در کشور عراق برای یک شرکت پرداخت کننده مالیات در سال ۲۰۰۹، ۳۱۲ ساعت است که نسبت به سال های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ تغییری نکرده است. کشور لوکزامبورگ با ۵۹ ساعت در جایگاه اول قرار دارد. دیگر کشورها که پرداخت مالیات با صرف کمترین زمان در آن ها صورت می گیرد شامل: باهاماس، بحرین، مالدیو، قطر و امارات متحده عربی می باشند. زمان لازم برای برخی دیگر از کشورها به این قرار است: ایران ۳۴۴ ساعت، اردن ۱۰۱ ساعت، عمان ۶۲ ساعت، عربستان سعودی ۷۹ ساعت و امارات متحده عربی ۱۲ ساعت. با وجود آن که تعداد پرداخت های مالیات در ایران بیش از عراق است ولیکن در عراق زمان بیشتری برای پرداخت مالیات لازم است. زمان لازم برای پرداخت مالیات در ترکیه ۲۲۳ ساعت می باشد که از این جهت نیز به ایران تفوق دارد.

¹ withhold

مالیات حقوق و نظایر آن که از قبل کسر می شود.

• نرخ کل مالیات

بیانگر میزان مالیات های قابل پرداخت شرکت در طول سال دوم فعالیت است که برحسب درصدی از سود تجاری بیان می شود و شامل مجموع انواع مالیات های قابل پرداخت بعد از محاسبه معافیت ها و کسورات گوناگون می شود. این میزان در کشور عراق در سال های ۲۰۰۷، ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹، ۲۴/۷ درصد سود بوده است. کمترین میزان پرداخت متعلق به کشور وانواتو^۱ به میزان ۸/۴ درصد از سود می باشد. این رقم برای کشورهای چوچون ایران، اردن، عمان، عربستان سعودی و امارات متحده عربی به ترتیب برابر ۴۴/۲ درصد، ۳۱/۱ درصد، ۲۱/۶ درصد، ۱۴/۵ درصد و ۱۴/۴ درصد از سود است. در ترکیه این نرخ تقریباً معادل لیران و به میزان ۴۵/۵ درصد است. نرخ مالیات کل در ایران و ترکیه نزدیک به دو برابر بیش از کشور عراق می باشد.

در رتبه بندی کشورها از نظر پرداخت مالیات، عراق دارای رتبه ۴۳ است. کشورهای مالدیو، قطر، هنگ کنگ چین و امارات متحده عربی در رتبه های اول می باشند. کشور ایران نیز با رتبه ۱۰۴ بیانگر آن است که شرایط پرداخت مالیات در این کشور بسیار دشوارتر از کشور عراق می باشد ولیکن رتبه کشور ترکیه از این نقطه نظر ۶۸ است.

تجارت فرامرزی: واردات و صادرات عراق

فواید تجارت همچون موانع موجود برسر راه تجارت کاملاً ثابت شده اند. تعرفه های گمرکی، کمیت های تعیین شده توسط دولت جهت صادرات و واردات و فاصله از بازارهای بزرگ از موانع تجاری هستند که به میزان زیادی هزینه کالاها را افزایش می دهند و یا به کل تجارت را متوقف می سازند. البته با وجود موافقت نامه های جهانی و منطقه ای این محدودیت ها کاهش یافته و همچنین با استفاده از کشتی های سریع السیر و هواپیماهای بزرگتر می توان گفت دنیا در حال آب رفتن است. با این وجود همچنان سهم آفریقا از تجارت جهانی اندک و حتی پایین تر از ۲۵ سال گذشته می باشد. خاورمیانه نیز جدا از صادرات نفت بدین منوال است. علت آن نیز به سادگی مربوط به مشکلات فراوانی می شود که کارآفرینان با آن مواجه اند و آنها را مجبور به انصراف از این کار می کند به طوری که برخی از آنان دیگر هیچگاه مبادرت به تجارت فرامرزی نخواهند کرد. شاخص های در نظر گرفته شده توسط بانک جهانی به منظور مقایسه کشورهای جهان در زمینه صادرات و واردات برای هر کدام شامل ۳ بخش می باشد: تعداد مدارک مورد نیاز، زمان لازم و هزینه که برحسب هرکانتینر و به دلار آمریکا بیان می شود.

¹ Vanuatu

• مدارک

شامل مدارک بایگانی بندر، اظهارنامه های گمرکی، مدارک ترخیص کالا از گمرک و مدارک رسمی بین دو کشور موردنظر مبادله می باشد. تعداد این مدارک برای صادرات و واردات در کشور عراق ۱۰ در سال ۲۰۰۹ است که از سال ۲۰۰۷ تغییری نیافته است. کمترین تعداد مدارک برای صادرات و واردات متعلق به فرانسه هر یک با ۲ مدرک می باشد.

• زمان

بیانگر فاصله شروع تا پایان هر مرحله یم باشد که برحسب تعداد روز محاسبه می گردد. زمان لازم برای صادرات در کشور عراق طی سه سال متوالی ۲۰۰۷، ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ "۱۰۲ روز" و برای واردات "۱۰۱ روز" بوده که این کشور را در زمره بیشترین زمان برای صادرات و واردات قرار می دهد. کمترین زمان برای صادرات متعلق به کشورهای دانمارک، استونی و سنگاپور و به مدت ۵ روز است. کمترین زمان برای واردات کالا به مدت ۳ روز مربوط به کشور سنگاپور می باشد.

• هزینه

شامل تمام هزینه هایی که برای تکمیل مراحل صادرات یا واردات کالا صرف می شود، همچون: هزینه های مربوط به مدارک، هزینه های اداری برای ترخیص گمرک و کنترل فنی و هزینه های جابجایی نهایی و حمل و نقل درون مرزی کشور که البته تعرفه ها و مالیات های تجاری را دربر نمی گیرد. هزینه برای صادرات و واردات کالا در عراق ۳۹۰۰ دلار به ازای هر کانتینر در سال ۲۰۰۹ می باشد که در مقایسه با هزینه ۳۴۰۰ دلاری سالهای ۱۰۰۷ و ۲۰۰۸ افزایش یافته است. کمترین میزان هزینه ای که به منظور صادرات برای هر کانتینر پرداخت می شود در کشور مالزی به میزان ۴۵۰ دلار و کمترین آن برای واردات ۴۳۹ دلار در کشور سنگاپور می باشد. شاخص های فوق برای برخی از کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا از جمله ایران، اردن، عمان، عربستان سعودی، امارات متحده عربی و نیز کشور ترکیه به قرار جدول زیر است:

مدارک برای صادرات (تعداد)	زمان برای صادرات (روز)	هزینه صادرات (دلار به ازای هر کانتینر)	مدارک برای واردات (تعداد)	زمان برای واردات (روز)	هزینه واردات (دلار به ازای هر کانتینر)	
۸	۲۶	۱۰۱۱	۱۰	۴۲	۱۶۵۶	ایران
۷	۱۹	۷۳۰	۷	۲۲	۱۲۹۰	اردن
۱۰	۲۲	۸۲۱	۱۰	۲۶	۱۰۳۷	عمان
۵	۱۹	۶۸۱	۵	۱۸	۶۷۸	عربستان سعودی

۵۸۷	۱۰	۷	۶۱۸	۱۰	۵	امارات متحده عربی
۱۰۶۳	۱۵	۸	۹۴۰	۱۴	۷	ترکیه

رتبه عراق در تجارت فرامرزی در بین ۱۸۱ کشور جهان در سال ۲۰۰۹، ۱۷۸ است که تنها ۳ کشور تا رتبه آخر فاصله دارد. ایران دارای رتبه ۱۴۲ است و رتبه اول مربوط به سنگاپور می باشد. کشورهای که گمرک کارا، شبکه ترابری خوب و مدارک مورد نیاز کمتری برای صادرات و واردات دارند از نقطه نظر جهانی قابلیت رقابت بالاتری را دارا هستند که در نتیجه منجر به صادرات بیشتر و به دنبال آن رشد سریعتر و ایجاد مشاغل فراوان تر می شود. به همان نسبت نیز نیاز به بایگانی مدارک بیشمار همراه با فساد بیشتر در گمرک خواهد بود. مواجهه با تاخیرهای طولانی و درخواست های مکرر برای رشوه، بازرگانان را از گمرک دور کرده و آن ها را روانه قاچاق کالا از مرز می سازد و در نهایت هدف واقعی در داشتن کنترل مرزی بر روی تجارت (وضع مالیات و تضمین کیفیت بالای کالا) با شکست مواجه می شود.

ضمانت اجرای قراردادها: کارایی دادگاه در عراق

در کشوری که اجرای قراردادها کارآمد و اثر بخش باشد، کسب و کارها تمایل بیشتری برای پذیرش مشتریان یا قرض گیرندگان جدید دارند. از آن جا که اختلاف فروش تجاری¹ قدم به قدم در حال گسترش است و رشد دادگاههای محلی به پای آن نمی رسد بانک جهانی در گزارش خود از وضعیت کسب و کار کشورهای مختلف جهان به دنبال کارایی سیستم قضایی کشورها در حل اختلاف تجاری بین خریدار و فروشنده می باشد و بدین منظور کشورها را با استفاده از سه شاخص مورد مقایسه قرار می دهد:

• تعداد مراحل

شامل کلیه مراحل که نیاز به تعامل طرفین و یا تعامل آن ها با قاضی یا Court officer دارد. این مراحل در کشور عراق در سال ۲۰۰۹، ۵۱ مرحله بوده که از سال ۲۰۰۷ تغییر نیافته و ثابت مانده است. کمترین مراحل اجرای قرارداد مربوط به کشور ایرلند و به میزان ۲۰ مرحله می باشد. تعداد مراحل برای کشورهای ایران ۳۹، اردن ۳۹، عمان ۵۱، عربستان سعودی ۴۴ و امارات متحده عربی ۵۰ در سال ۲۰۰۹ است. تعداد مراحل مورد نظر برای کشور ترکیه شامل ۳۵ مرحله می شود.

¹ . commercial sale dispute

• زمان

برحسب روز و از زمانی که شاکی دادخواست را به دادگاه می دهد تا زمان پرداخت محاسبه می گردد. زمان اجرای قرارداد در سه سال متوالی ۲۰۰۷، ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ در عراق ۵۲۰ روز است. کمترین زمان اجرای قرارداد متعلق به کشور سنگاپور به میزان ۱۵۰ روز می باشد. برای ایران نیز همانند عراق این زمان ۵۲۰ روز می باشد. همچنین برای اردن ۶۸۹ روز، عمان ۵۹۸ روز، عربستان سعودی ۶۳۵ روز و امارات متحده عربی ۶۰۷ روز است. در ترکیه نیز ۴۲۰ روز برای طی مسیر مزبور لازم است که در مقایسه با ایران و عراق کوتاهتر است.

• هزینه

شامل هزینه اداری در طی مراحل دادگاه می باشد که به صورت درصدی از مطالبه محاسبه می گردد. این هزینه در کشور عراق در سال ۲۰۰۹ معادل ۳۲/۵ درصد مطالبه بوده و نسبت به سال های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ ثابت مانده است. کمترین هزینه در کشور ایسلند معادل ۶/۲ درصد از مطالبه و همچنین در کشور بوتان پرداخت می شود. در برخی کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا نیز بدین شرح است: ایران ۱۷ درصد، اردن ۳۱/۲ درصد، عمان ۱۳/۵ درصد، عربستان سعودی ۲۷/۵ درصد و امارات متحده عربی ۲۶/۲ درصد از میزان مطالبه. در ترکیه ۱۸/۸ درصد از مطالبه بایستی پرداخت شود که کمی از هزینه در ایران بیشتر است.

در زمینه ضمانت اجرای قراردادها رتبه کشور عراق در بین ۱۸۱ کشور جهان، ۱۴۸ است که نسبت به سال ۲۰۰۸ با رتبه ۱۴۹ با یک رتبه تنزل در جایگاه بهتری قرار گرفته است ولیکن در مقایسه با برخی کشورهای قابل مقایسه در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا از همه بیشتر است و در زمره سختترین کشورها در این زمینه محسوب می شود. سهل ترین کشور ضامن اجرای قرارداد که رتبه اول را به خود اختصاص داده است هنگ کنگ چین می باشد.

تعطیل کسب و کار: ورشکستگی

بحران های اخیر اقتصادی در بازارهای نوظهور از شرق آسیا گرفته تا آمریکای لاتین، روسیه و مکزیک منجر به افزایش نگرانی در ارتباط با طراحی سیستم های ورشکستگی و همچنین قابلیت چنین سیستم هایی در زمینه کمک به تجدید سازمان شرکت هایی که قابلیت ماندگاری دارند و تعطیلی آن هایی که این قابلیت را ندارند شده است.

رتبه عراق در سال ۲۰۰۹ در میان ۱۸۱ کشور جهان، رتبه آخر می باشد و نشانگر آن است که عراق دشوارترین کشور برای تعطیل کسب و کار است. رتبه اول مربوط به کشور ژاپن و به دنبال می باشد. ایران رتبه ۱۰۷ و ترکیه رتبه ۱۱۸ را دارند.

براساس سه شاخص زمان، هزینه و نرخ استرداد (میزان وصول مدعیان از شرکت ورشکسته)، رتبه کشورها از نقطه نظر تعطیل کسب و کار تعیین می گردد که این سه شاخص برای کشور عراق عملاً موجود نمی باشد و تنها می توان گفت نرخ استرداد در عراق صفر درصد است بدین معنا که مدعیان هیچ وصولی نخواهند داشت. کشور ایرلند با ۰/۴ سال در راس کشورها با حداقل زمان قرار دارد. شاخص زمان نشانگر زمان لازم برای انجام ورشکستگی است.

شاخص هزینه و نرخ استرداد بیانگر آن هستند که چه میزان از ما ترک ورشکستگی توسط گروه‌گذاران دوباره بدست می آید که با احتساب زمان، هزینه، استهلاك دارایی ها و حاصل جریان ورشکستگی می باشد. کمترین هزینه که به صورت درصدی از دارایی بیان می شود متعلق به سنگاپور به میزان ۱ درصد از دارایی و همچنین کشورهای کلمبیا، کویت و نروژ می باشد. نرخ استرداد نیز با میزان ۹۲/۵ سنت به ازای هر دلار بهترین نرخ استرداد در کشور ژاپن و بالاترین آن می باشد.

کشورهایی چون ایران، اردن، عمان، عربستان سعودی، امارات متحده عربی و همچنین کشور

ترکیه در زمینه تعطیلی کار به شرح جدول زیر می باشند:

هزینه (درصد از دارایی)	زمان (سال)	نرخ استرداد	
۹	۴/۵	۲۳/۱	ایران
۹	۴/۳	۲۷/۳	اردن
۴	۴	۳۵/۱	عمان
۲۲	۱/۵	۳۷/۵	عربستان سعودی
۳۰	۵/۱	۱۰/۲	امارات متحده عربی
۱۵	۳/۳	۲۰/۲	ترکیه

فصل سوم

صادرات به عراق و بخش خصوصی

صادرات به عراق و بخش خصوصی

اصلاح راهبردها و سیاست های اجرایی هر مقوله بدون آگاهی از نقطه نظرات دست اندرکاران اصلی آن امری ناکامل است. چرا که محک زدن نحوه اجرای سیاست های گذشته و تعیین چرایی به نتیجه نرسیدن راهبردهای تعیین شده قبلی، تنها از طریق جمع آوری آراء و نظرات گروه های هدف در این سیاست گذاری ها و راهبردها ممکن می شود. بنابراین لازم بود برای تکمیل گزارش پتانسیل های صادراتی کالاهای ایرانی به کشور عراق و برای تعیین نقاط قوت و ضعف برنامه ها و سیاست های اجرا شده، نقطه نظرات فعالان بخش خصوصی نیز مورد توجه قرار گیرد تا نتایج حاصل در اتخاذ راهکارهای مناسب جهت افزایش صادرات به عراق مفید واقع گردد.

مرکز تحقیقات و بررسی های اقتصادی اتاق ایران طرح نظرسنجی از فعالان بخش خصوصی کشور را درباره عوامل موثر بر گسترش صادرات به کشور عراق پیاده سازی کرد. که شامل ۴ عامل امنیت، ریسک سیاسی، دسترسی به اطلاعات و تسهیل تجارت و هر عامل خود از چند مولفه تشکیل شده است.

روش تحقیق در این طرح روش میدانی است و اطلاعات آن به کمک ابزار پرسشنامه و مصاحبه حضوری در قالب نظرسنجی از سه گروه هدف یعنی اعضای هیات نمایندگان اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران، صادرکنندگان مستقر در مرز باشماق (مریوان؛ شهرستان سنندج) و صادرکنندگان مرز پرویزخان (قصرشیرین؛ شهرستان کرمانشاه) گردآوری و نتایج آن مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. برای این منظور از پرسش نامه هنجار شده ای، استفاده شد که طی اولین دوره اعزام کارشناسان به مرز باشماق در استان کردستان سؤال ها مورد آزمون قرار گرفت و تغییرات لازم بر روی آن اعمال شد که نهایتاً پرسشنامه پیوست به عنوان مطلوب ترین ابزار برای نظرسنجی ارزیابی گردید. پاسخ سئوالات پرسشنامه بشکل طیف لیکرت و در پنج گزینه کاملاً موافقم، موافقم، نظری ندارم، مخالفم و کاملاً مخالفم طراحی شد بطوریکه پرسش شوندگان می بایست پس از مطالعه هر یک از سئوالات (گویه ها) میزان موافقت یا مخالفت خود را با موضوع مطرح شده علامت می زدند.

سئوالات نهایی شده در نظرسنجی از فعالان بخش خصوصی مستقر در نقطه مرزی پرویزخان نیز مورد استفاده قرار گرفت ولی در نظر سنجی از هیات نمایندگان اتاق ایران با توجه به ویژگی های خاص این گروه می بایست پرسشنامه ویژه ای برای این دست از اعضا تهیه می شد لذا یک فرم سئوالات مخصوص اعضای که به عراق صادرات داشته و فرم دیگری برای اعضای که

صادراتی با عراق نداشته اند تهیه شد و بشکل پرسشنامه ای واحد بین اعضای هیات نمایندگان اتاق ایران در توزیع گردید.

در مجموع گرچه تفاوت هایی در سئوالات هریک از پرسشنامه های مربوط به گروه های هدف به چشم می خورد ولی باید توجه داشت ماهیت طراحی هر یک از پرسش ها از ساختار واحدی تبعیت می کند چراکه در طراحی پرسشنامه چارچوب ویژه ای مورد نظر بوده است. این پرسشنامه ها در قالبی طراحی شده اند که هریک از سئوالات بیانگر یکی از مشخصه های عوامل موثر در صادرات به عراق است و میزان مطلوبیت عوامل امنیت، ریسک سیاسی، دسترسی به اطلاعات و تسهیل تجارت را با در نظر گرفتن حوزه هایی چون حمل و نقل، گمرک و تشریفات صادرات، مسائل بانکی و حوزه سرمایه گذاری قابل ارزیابی می کند. بنابراین هریک از سئوالات متناسب با مولفه های مربوط به عوامل و حوزه های مشخصی طراحی گردید. در پی این گزارش تعاریف مربوط به این عوامل و اینکه هر یک از آنها در حوزه های مشخص شده متضمن چه مولفه های می باشند ارائه می شود.

عامل امنیت: شرایط حفاظت شده در مقابل بروز خطرات و خسارتهای متعاقب آن در بعد مالی و جانی را عامل امنیت تعریف می کنیم. این عامل در زمینه صادرات و سرمایه گذاری به معنای شرایطی است که تاثیر مثبت فاکتورهای موثر در فرآیند صادرات و سرمایه گذاری را تحت کنترل و حفاظت قرار می دهد. بنابراین حوزه های حمل و نقل، گمرک، مبادلات بانکی در فرآیند صادرات و حوزه سرمایه و سرمایه گذار در فرآیند سرمایه گذاری هر یک به نوبه خود شرایط ویژه ای را می طلبند. به عنوان مثال امنیت در حمل و نقل متضمن شرایط ایمن برای مسیر حمل و نقل کالاهای صادراتی و یا امنیت در گمرک در برگزیده شرایط کنترل کننده سلامت اداری و عملکرد ارزیابها در جریان عملیات گمرکی است. از این رو عامل امنیت در هر یک از حوزه ها بیانگر مولفه هایی زیر می باشد:

- امنیت در حمل و نقل: متضمن شرایط ایمنی مسیر حمل و نقل کالا
- امنیت در گمرک و تشریفات صادراتی: متضمن سلامت اداری و ارزیابی صحیح در جریان عملیات گمرکی

- امنیت در مبادلات بانکی: متضمن اطمینان خاطر از انجام تبادلات پولی
- امنیت سرمایه گذاری: متضمن شرایط ایمن برای سرمایه و سرمایه گذار

به عنوان مثال سئوال متناسب با مولفه ایمنی مسیر حمل و نقل کالا در قالب سئوال زیر مطرح گردید:

- امنیت مسیر حمل کالا در داخل ایران تا مرز عراق از شرایط مطلوبی برخوردار است. (امنیت جاده ها)
- کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

عامل ریسک سیاسی: احتمال رخداد شرایطی جدید در اثر اتخاذ سیاستهایی متفاوت با شرایط کنونی را ریسک سیاسی تعریف می کنیم. این عامل در زمینه صادرات و سرمایه گذاری بیانگر اثر

نامطلوب تصمیمات و سیاستهای اتخاذ شده حکومتی بر روند صادرات و سرمایه گذاری است از

این رو این عامل در هر یک از حوزه ها بیانگر مولفه هایی زیر می باشد:

- ریسک سیاسی در حمل و نقل: متضمن اثرات منفی تصمیمات و سیاستهای متخذه بر حمل و نقل کالا از مرز (باز و بسته شدن مکرر مرزها)
- ریسک سیاسی در گمرک و تشریفات گمرکی: متضمن شیوه اعمال تدابیر امنیتی در گمرک و اثرات منفی آن، تغییرات مداوم نرخ تعرفه، وضع تشریفات گمرکی متفاوت و...
- ریسک سیاسی در سرمایه گذاری: متضمن اثرات منفی تحولات سیاسی و تغییر سیاستهای تجاری بر سرمایه گذاری مانند تغییر در مالیات بر درآمد، کنترلهای فزاینده بر نقل و انتقال سرمایه و درآمدهای حاصل

به عنوان مثال سؤال متناسب با مولفه مربوط به شیوه اعمال تدابیر امنیتی در قالب سؤال زیر

مطرح گردید:

■ شیوه اعمال تدابیر امنیتی (نیروی انتظامی - سپاه) در مرزها یکی از نگرانی های دائمی صادرکنندگان است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

عامل دسترسی به اطلاعات: امکان دستیابی به اطلاعات و مطلوبیت روشهای آن را عامل

دسترسی به اطلاعات تعریف کرده که با توجه به حوزه های حمل و نقل، گمرک و سرمایه گذاری

این عامل در هر یک از حوزه ها بیانگر مولفه هایی زیر می باشد:

- دسترسی به اطلاعات حمل و نقل کالا: متضمن دستیابی به اطلاعات ترانزیت کالا
- دسترسی به اطلاعات گمرک: متضمن نحوه دستیابی به اطلاعات درباره نیازهای وارداتی و گمرکات مرزی، دسترسی به تغییر و تحولات در نرخ تعرفه ها، رویه های گمرکی
- دسترسی به اطلاعات سرمایه گذاری: متضمن مطلوبیت روشهای دستیابی به اطلاعات

به عنوان مثال یکی از سئوالات متناسب با مولفه مربوط به مطلوبیت روشهای دستیابی به اطلاعات

در قالب سؤال زیر مطرح گردید:

■ خلا اطلاعاتی و عدم وجود مراکز اطلاع رسانی دقیق از نیازهای اقتصادی و فرصتهای سرمایه گذاری

در عراق موجب کاهش قابل ملاحظه سرمایه گذاری ایرانیان در عراق می شود.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

عامل تسهیل تجارت :

تسهیل تجارت عاملی است که به چگونگی اصلاح و بهبود روندهای کنترل انتقال کالا در طول مرزهای ملی می پردازد تا هزینه ها را کاهش و کارایی را افزایش دهد در حالیکه از اهداف تنظیم کننده قانونی نیز حفاظت می کند.

این عامل در هر یک از حوزه ها بیانگر مولفه هایی زیر می باشد:

- تسهیل تجارت در حمل و نقل : متضمن میزان مطلوبیت مولفه هایی چون هزینه حمل و نقل ، کیفیت جاده ها ، نحوه تخلیه و بارگیری کالا در نقاط مرزی، دسترسی بدون محدودیت به وسایل حمل و نقل کالاهای صادراتی و امکان حمل ریلی می باشد.
- تسهیل تجارت در گمرک و تشریفات صادراتی: متضمن میزان مطلوبیت مولفه هایی چون هزینه های بارگیری تخلیه و انبارداری در گمرکات، مدت زمان انجام عملیات گمرکی، تعداد نیروهای کارشناسی، امکانات و تجهیزات گمرک و همچنین نحوه عملکرد ارگانهای خدمت رسان برای صدور کالاهای صادراتی می باشد.
- تسهیل تجارت در مبادلات بانکی: متضمن میزان مطلوبیت مولفه هایی چون نحوه گشایش LC و عملکرد بانکها در ارسال و حوالجات پول می باشد.
- تسهیل تجارت در سرمایه گذاری: متضمن میزان مطلوبیت مولفه هایی چون نحوه دسترسی به خدمات مالی و بانکی برای سرمایه گذاری ، نیروهای متخصص و کارآزموده در عراق ، میزان مشوقهای دولتی برای سرمایه گذاران، نحوه صدور روادید برای سرمایه گذاران، وجود زیرساختهای سرمایه گذاری و همچنین سرمایه گذاری با هدف صدور مجدد کالاهای ایرانی از مبدا کشور عراق می باشد.

به عنوان مثال سؤال متناسب با مولفه مربوط به نحوه گشایش LC یا مولفه دسترسی به نیروهای متخصص و کارآزموده در عراق در قالب سئوالات زیر مطرح گردید:

■ مشکلات گشایش LC توسط بانکهای ایران و عراق اختلالی جدی در امر صادرات به عراق ایجاد می کند.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

■ نیروهای متخصص و کارآزموده برای فعالیتهای تولیدی و اداری در عراق کمیاب است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

در تحلیل داده های جمع آوری شده ، هر سؤال متناسب با مولفه موردنظر و تحت یکی از عوامل مذکور مورد بررسی قرار گرفت البته لازم به ذکر است نتایج بر اساس تفکیک هر یک از گروه های هدف ارائه می گردد.

از آنجاییکه تحلیل ها می بایست بیانگر مطلوبیت و یا عدم مطلوبیت عوامل مدنظر باشد لذا مولفه ها به گونهای انتخاب شدند که میزان مطلوبیت یا عدم مطلوبیت به کمک سئوالات و طیف درج شده برای پاسخها ، قابل ارزیابی باشد بطوریکه با توجه به ماهیت هر سؤال پاسخ کاملاً موافق یا کاملاً مخالف بتواند بیانگر مطلوبیت یا عدم مطلوبیت آن مولفه باشد. یعنی در سئوالاتی که ذاتاً مثبت بوده و مطلوبیت عامل مورد نظر را می توان از طیف پاسخ های " کاملاً موافقم" و " موافقم" استنباط کرد با تعریف تابع انتقال مستقیم ، این طیف پاسخها را در قالب طیف خیلی مطلوب و مطلوب می گنجانیم و برای سئوالاتی که ذاتاً منفی هستند عدم مطلوبیت عامل مورد نظر را با تعریف تابع انتقال معکوس ، پاسخ های " کاملاً موافقم" و " موافقم" را به طیف پاسخ های خیلی نامطلوب و نامطلوب متناظر می کنیم. با توجه به اینکه در این گونه طیف بندی، طیف پاسخ " نظری ندارم" یا به علت عدم تمایل پرسش شونده به پاسخ گویی ، بی اطلاعی از موضوع مطرح شده و یا به علت عدم احساس وضعیت غیر متعارف در مورد موضوع مطرح شده انتخاب می شود لذا در تحلیل های صورت گرفته چون نمی توان از این طیف پاسخ ها برای بیان مطلوبیت و یا عدم مطلوبیت استفاده کرد تنها به عبارت "نرمال" بسنده کرده و تحلیل مشخصی برای آنها در نظر نمی گیریم. بنابراین در هیچ یک از تحلیل ها به نرمال بودن وضعیت یک عامل استناد نخواهیم کرد.

در تحلیل های پیش رو وضعیت هر یک از عوامل امنیت ، ریسک سیاسی ، دسترسی به اطلاعات و تسهیل تجارت از نظر میزان مطلوبیت به تفکیک مولفه های تعریف شده و با در نظر گرفتن هر یک از گروه های هدف یعنی صادرکنندگان مستقر در نقاط مرزی پیروزخان و باشماق و همچنین از نظر اعضای هیات نمایندگان اتاق ایران(با توجه به اینکه صادرکننده به عراق می باشند یا خیر) مورد بررسی قرار گرفته است.

وضعیت عامل امنیت

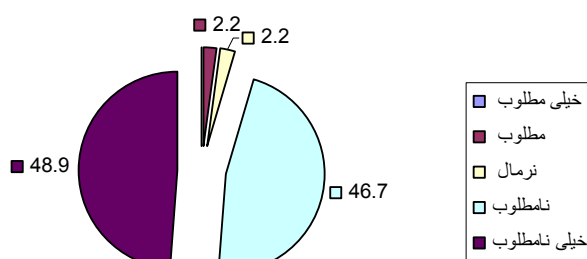
عامل امنیت که در برگزیده مولفه هایی زیر است :

- امنیت مسیر حمل کالا تا مرز عراق
- امنیت مسیر حمل کالا در داخل عراق
- سلامت اداری در جریان عملیات گمرکی

- نحوه عملکرد ارزیابهای گمرکی از نظر ارزیابی سلیقه ای
- امنیت انجام تبادلات مالی در صورت اجبار به تبادل نقدی
- امنیت سرمایه گذاری
- امنیت داخلی کشور عراق

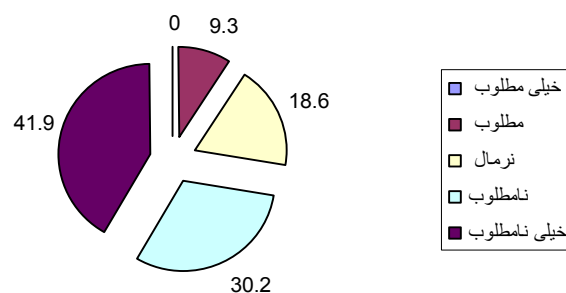
در بررسی نتایج حاصل و با توجه به نمودارهای ضمیمه شماره ۱-۱ و ۲-۱ مربوط به نظرسنجی از اعضای هیات نمایندگان اتاق ایران اینگونه استنباط می شود که وضعیت عامل امنیت با در نظر گرفتن مولفه های امنیت مسیر حمل کالا، امنیت داخلی کشور عراق، نحوه عملکرد ارزیابهای گمرکی و امنیت سرمایه گذاری بطور کلی از شرایط نامطلوبی برخوردار می باشد. البته این نکته جالب توجه است که اعضای که به عراق صادرات نداشته اند نیز نسبت به امنیت مسیر حمل کالا و امنیت داخلی عراق با دید تردید و احساس وضعیت نامطلوب می نگرند. بطوریکه ۴۱/۹ درصد آنها امنیت مسیر حمل کالا را و ۴۸/۹ درصد نیز امنیت داخلی کشور عراق را خیلی نامطلوب ارزیابی می کنند. در ضمن امنیت سرمایه گذاری از نظر اعضای هیات نمایندگان اتاق ایران که با عراق تجارت داشته اند ۵۶/۷ درصد خیلی نامطلوب و ۳۳/۳ درصد نامطلوب ارزیابی می شود یعنی در مجموع ۹۰ درصد پرسش شوندگان وضعیت امنیت سرمایه گذاری در عراق را نامطلوب می دانند

امنیت داخلی کشور عراق



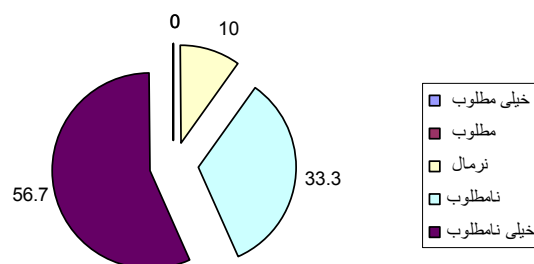
■ وضعیت امنیت داخلی کشور عراق از نظر اعضای که با این کشور تجارت نداشته اند

امنیت مسیر حمل کالا



■ وضعیت امنیت مسیر حمل کالا از نظر اعضای که با این کشور تجارت نداشته اند

امنیت سرمایه گذاری

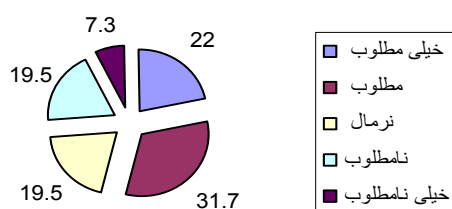


■ وضعیت امنیت سرمایه گذاری از نظر اعضای که با این کشور تجارت داشته اند

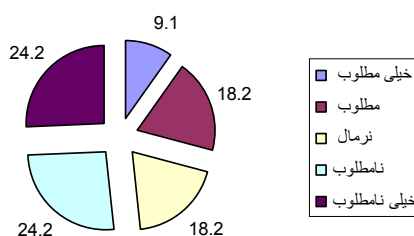
بررسی وضعیت عامل امنیت در نقاط مرزی پرویزخان و باشماق حاکی از آن است که وضعیت امنیت مسیر حمل کالا تا مرز عراق و هم در داخل عراق از نظر صادرکنندگان مستقر در مرز باشماق از وضعیت نسبتاً مطلوبی برخوردار است بطوریکه امنیت مسیر حمل کالا تا مرز عراق را ۳۱/۷ درصد خیلی مطلوب و ۵۸/۵ درصد وضعیت را مطلوب می دانند. امنیت مسیر حمل در داخل عراق نیز ۲۲ درصد خیلی مطلوب و ۳۱/۷ درصد مطلوب ارزیابی می شود. وضعیت امنیت حمل کالا تا مرز عراق از نظر صادرکنندگان مرز پرویزخان نیز با مجموع ۸۴/۹ درصد خیلی مطلوب و یا مطلوب ارزیابی شده است اما در مورد امنیت مسیر حمل کالا در داخل عراق وضعیت برعکس می باشد و درصدها بیانگر وضعیت نامطلوب امنیت مسیر حمل در داخل عراق است چرا که مجموع ۴۸/۴ درصد

از پرسش شونندگان مستقر در مرز پرویز خان این مسیر را از نظر امنیتی نامطلوب یا خیلی نامطلوب می دانند. البته لازم به توضیح است طی مصاحبه حضوری صورت گرفته حضور گروهک های تروریستی و خرابکار و استقرار آنها در مسیر پس از مرز پرویزخان و در داخل عراق از عوامل اصلی بروز ناامنی معرفی گردید.

وضعیت امنیتی مسیر حمل کالا در داخل عراق از نظر صادرکنندگان مرز باشماق



وضعیت امنیتی مسیر حمل کالا در داخل عراق از نظر صادرکنندگان مستقر در مرز پرویزخان



وضعیت سلامت اداری در جریان عملیات گمرکی از نظر صادرکنندگان مرز باشماق وضعیت مطلوبی نداشته و در مجموع ۵۱/۲ درصد از ایشان آن را نامطلوب یا خیلی نامطلوب ارزیابی می کنند. ایشان نحوه عملکرد ارزیابهای گمرکی را نیز بسیار سلیقه ای می دانند چرا که مجموعاً ۶۵/۷ درصد از پرسش شونندگان مرز باشماق نحوه عملکرد ارزیاب ها را نامطلوب یا خیلی نامطلوب ارزیابی می کنند در صورتیکه نتایج حاصل از نظر سنجی درباره این مولفه در مرز پرویزخان بیانگر



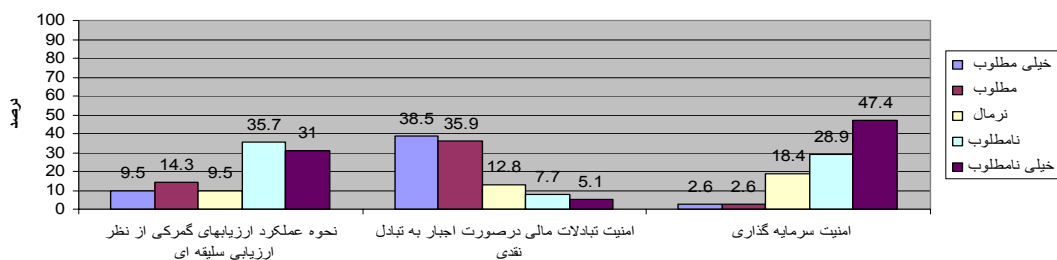
صادرکنندگان از مشکلات می گویند (بازارچه مرزی پرویزخان)

وضعیت نامطلوبی نیست. درباره وضعیت امنیتی تبادلات مالی در صورت اجبار به تبادل نقدی مرز پرویزخان به استناد نظر صادرکنندگان مستقر دارای وضعیت نامطلوبی یا خیلی نامطلوبی است. (مجموع ۶۲/۵ درصد) اما از نظر پرسش شونندگان مرز باشماق نه تنها وضعیت نامطلوب نیست بلکه بر اساس آرای آنها ۳۸/۵ وضعیت را

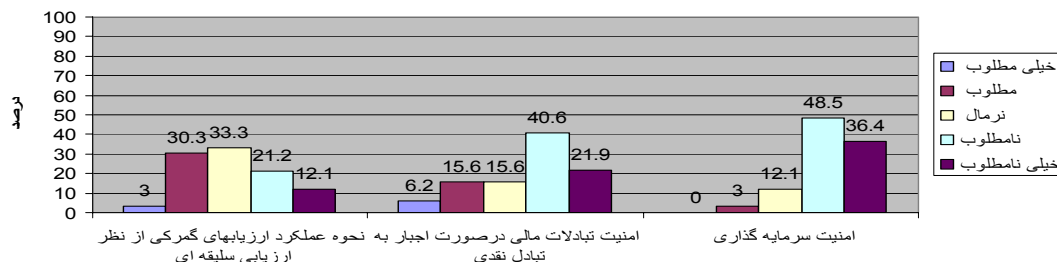
خیلی مطلوب ارزیابی می کنند. البته علت این مسئله نیز به علت رابطه خویشاوندی صادرکنندگان این مرز با طرف های عراقی می باشد که مسلماً مسئله امنیت در تجارت با اقوام نسبت به تجارت با غیر اقوام وضعیت مطلوب امنیت مبادلات پول را به همراه خواهد داشت.

و اما مسئله امنیت سرمایه گذاری در عراق از نظر صادرکنندگان مستقر در این نقاط مرزی نیز دارای وضعیت نامطلوبی است چرا که مجموع ۸۴/۹ درصد از پرسش شوندگان مرز پرویزخان و ۷۶/۳ درصد از پرسش شوندگان مرز باشماق وضعیت امنیت سرمایه گذاری را نامطلوب و یا خیلی نامطلوب ارزیابی می کنند. در ضمن جداول ضمیمه شماره ۱-۳؛ ۲-۳ و جداول شماره ۱-۴؛ ۲-۴ هریک از مولفه ها را نمایش می دهند.

وضعیت عامل امنیت از نظر صادرکنندگان مرز باشماق



وضعیت عامل امنیت از نظر صادرکنندگان مرز پرویزخان



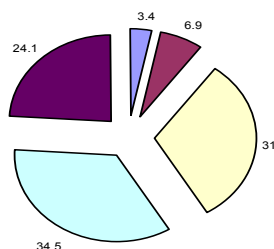
وضعیت عامل ریسک سیاسی

عامل ریسک سیاسی شامل مولفه های زیر است:

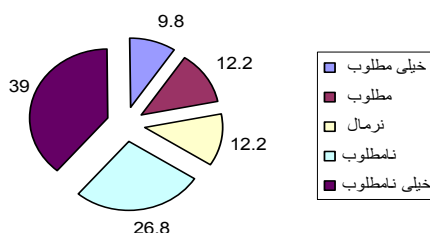
- باز و بسته شدن مرزها برای تمام یا برخی از کالاها
- شیوه اعمال تدابیر امنیتی و انتظامی
- تغییر سیاست های تجاری دولت عراق
- تحولات سیاسی عراق

بررسی آمار و ارقام بدست آمده حاکی از آن است که نحوه اعمال تدابیر امنیتی از نظر اعضای هیات نمایندگان و صادرکنندگان مرز باشماق وضعیت نامطلوبی را دارد چراکه ۵۸/۶ درصد از اعضای هیات نمایندگان (اعضایی که با عراق تجارت داشته اند) و ۶۵/۸ درصد از پرسش شوندگان مرز باشماق وضعیت این مولفه را نامطلوب یا خیلی نامطلوب ارزیابی کرده اند.

نحوه اعمال تدابیر امنیتی توسط سپاه و نیروی انتظامی
(از نظر اعضای هیات نمایندگان)

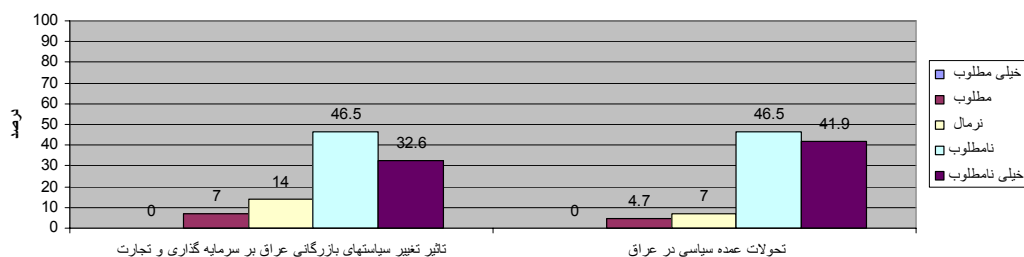


نحوه اعمال تدابیر امنیتی توسط سپاه و نیروی انتظامی
(از نظر صادرکنندگان مستقر در مرز باشماق)



اعضای هیات نمایندگان تغییر سیاستهای بازرگانی این کشور را بر تجارت و سرمایه گذاری نامطلوب می دانند. به عنوان مثالی از موانع غیر تعرفه ای میتوان به مشاهده اعضای گروه پژوهش میدانی مرکز تحقیقات و بررسیهای بازرگانی اشاره کرد که حاکی از آن است که گمرکات عراق در برخی موارد درخواستهای خارج از عرفی از صادرکنندگان داشته اند. مثلا بدون اطلاع رسانی قبلی از صادرکنندگان ایرانی خواسته شده روی لفاف محصول تاریخ انقضاء کالا را به سه زبان انگلیسی، عربی، و کردی بصورت چاپی (نه برجسب یا چاپ دیجیتالی بلکه مانند برند کالا) درج نمایند.

وضعیت عامل ریسک سیاسی از نظر اعضای هیات نمایندگان (اعضایی که به عراق صادرات نداشته اند)



از نظر صادرکنندگان مستقر در نقاط مرزی نیز نحوه باز و بسته شدن مرزها وضعیت مطلوبی ندارد و باز و بسته شدن مکرر مرز به دلایل امنیتی و عدم اطلاع رسانی در این مورد از عوامل مهم نارضایتی این صادرکنندگان می باشد.

عامل دسترسی به اطلاعات

مولفه های عامل دسترسی به اطلاعات شامل :

دسترسی به اطلاعات ترانزیت کالا

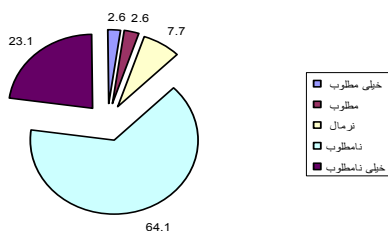
دسترسی به اطلاعات مربوط به نیازهای وارداتی عراق

دسترسی به اطلاعات گمرکات مرزی

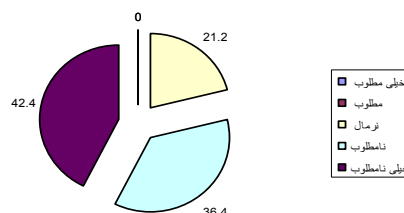
مطلوبیت روشهای دستیابی به اطلاعات در زمینه سرمایه گذاری

با توجه به نمودارهای ضمیمه (شماره ۱-۱:۹-۱:۱۰-۱:۱۱-۱:۱۲) مشخص می شود بطور کلی وضعیت دسترسی به اطلاعات در مورد تمام مولفه ها وضعیت مطلوبی نیست. بویژه در مورد دسترسی به اطلاعات سرمایه گذاری که با نظرسنجی ها صورت گرفته مشخص می شود بیش از ۵۰ درصد پرسش شوندهگان وضعیت این مولفه را مطلوب نمی دانند.

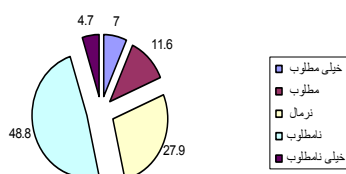
وضعیت دسترسی به اطلاعات سرمایه گذاری
از نظر صادرکنندگان مستقر در مرز باشماق



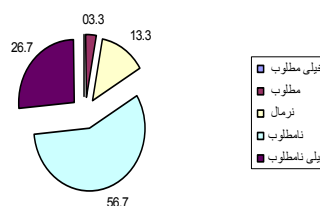
وضعیت دسترسی به اطلاعات سرمایه گذاری
از نظر صادرکنندگان مستقر در مرز پرویزخان



دسترسی به اطلاعات لازم برای سرمایه گذاری در عراق
از نظر اعضای هیات نمایندگان
(اعضایی که با عراق تجارت نداشته اند)

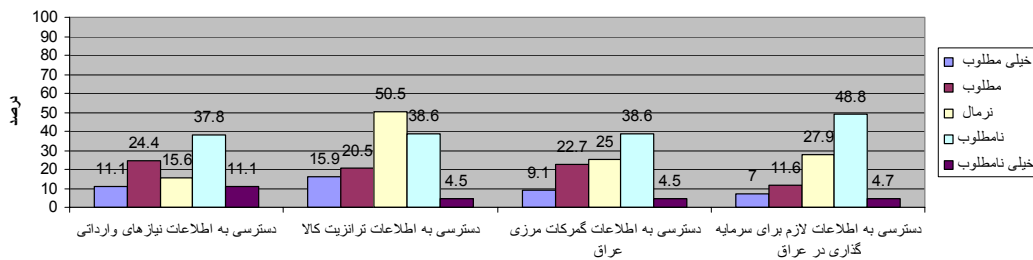


وضعیت دسترسی به اطلاعات سرمایه گذاری
از نظر اعضای هیات نمایندگان
(اعضایی که با عراق تجارت داشته اند)



از نظر اعضای هیات نمایندگان دسترسی به اطلاعات نیازهای وارداتی عراق و دسترسی به اطلاعات گمرکات مرزی عراق نیز وضعیت مطلوبی ندارد. این موضوع در نمودار زیر ترسیم شده است.

وضعیت عامل دسترسی به اطلاعات از نظر اعضای هیات نمایندگان (اعضایی که به عراق صادرات نداشته اند)



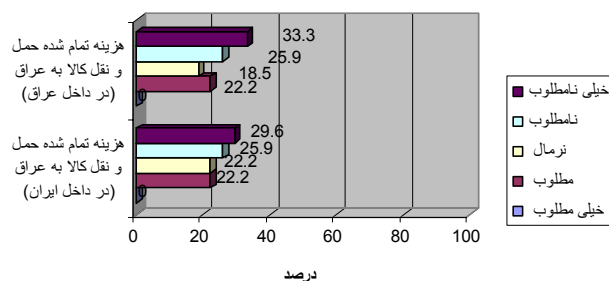
عامل تسهیل تجارت

این عامل در برگیرنده مولفه های زیر است:

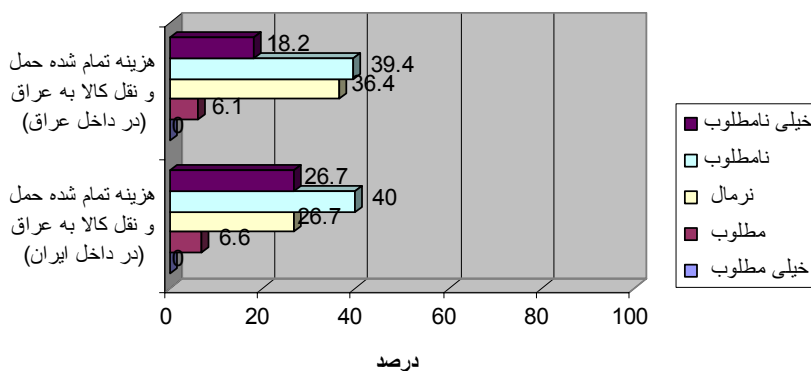
- هزینه حمل و نقل
- کیفیت جاده ها
- نحوه تخلیه و بارگیری کالا در نقاط مرزی
- دسترسی بدون محدودیت به وسایل حمل و نقل کالاهای صادراتی
- امکان حمل ریلی
- هزینه های بارگیری تخلیه و انبارداری در گمرکات
- مدت زمان انجام عملیات گمرکی
- تعداد نیروهای کارشناسی
- امکانات و تجهیزات گمرک
- نحوه عملکرد ارگانهای خدمت رسان برای صدور کالاهای صادراتی
- نحوه گشایش LC
- عملکرد بانکها در ارسال و حوالجات
- نحوه دسترسی به خدمات مالی و بانکی برای سرمایه گذاری
- نیروهای متخصص و کارآزموده در عراق
- میزان مشوقهای دولتی برای سرمایه گذاران
- نحوه صدور روادید برای بازرگانان و سرمایه گذاران

- وجود زیرساختهای سرمایه گذاری
 - سرمایه گذاری با هدف صدور مجدد کالاهای ایرانی از مبدا کشور عراق
- یکی از مولفه های اصلی تسهیل تجارت در امر صادرات کالا در حوزه حمل و نقل، مسئله هزینه تمام شده حمل و نقل کالا می باشد. نظر سنجی ها درباره هزینه حمل و نقل برای هر سه گروه هدف دارای نتایج متفاوتی بوده که در قالب نمودارهای زیر نمایش داده شده است.

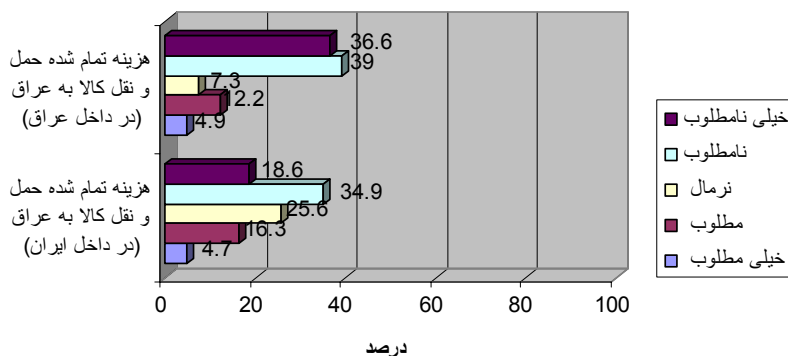
هزینه حمل و نقل کالا از نظر اعضای هیات نمایندگان
(اعضای که به عراق صادرات داشته اند)



هزینه حمل و نقل کالا از نظر صادرکنندگان مستقر در مرز پرویز خان



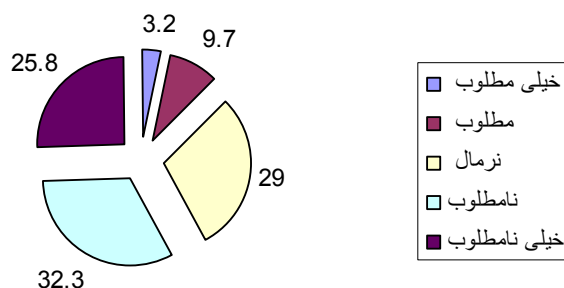
هزینه حمل و نقل کالا از نظر صادرکنندگان مستقر در مرز پاشماق



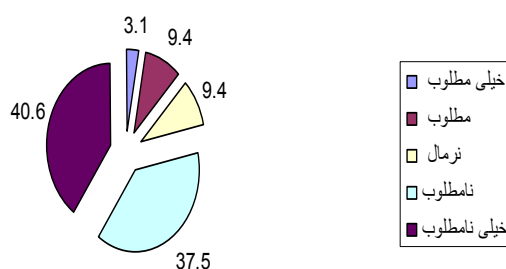
دیگر مولفه پراهمیت در حوزه حمل و نقل برای عامل تسهیل تجارت کیفیت جاده مسیر حمل کالا به نقاط مرزی است و با توجه به اینکه اعلام نظر درباره این موضوع توسط صادرکنندگان مستقر در نقاط مرزی، که بصورت عینی تر به این مسئله آگاهی دارند، قابل استدلال تر می باشد لذا کیفیت جاده منتهی به مرز (داخل ایران و داخل عراق) از ایشان مورد پرسش قرار گرفت. نتایج حاصل بیانگر این موضوع می باشد که کیفیت جاده ها منتهی شده به نقاط مرزی چه در داخل ایران و چه در عراق از وضعیت مطلوبی برخوردار نیست. آمارها نشان می دهد بیش از ۵۰ درصد پرسش شوندهگان کیفیت جاده ها را نامطلوب و یا خیلی نامطلوب ارزیابی می کنند. (نمودارهای شماره ۱-۱۵ و ۱-۱۶)

وضعیت امکان صدور روادید و سفر به عراق بی شک یکی از مهم ترین مولفه های تسهیل تجارت است. چیزی که هم نتایج نظر سنجی کتبی به وضوح نشان از عدم مطلوبیت آن برای تجار و بازرگانان بخش خصوصی کشور می دهد و هم طی مصاحبه حضور این مشکل بارها به عنوان دغدغه خاطر فعالان بخش خصوصی کشور ابراز شد چرا که فرآیند صدور روادید مشکلات فراوان را برای ایشان به همراه داشته است.

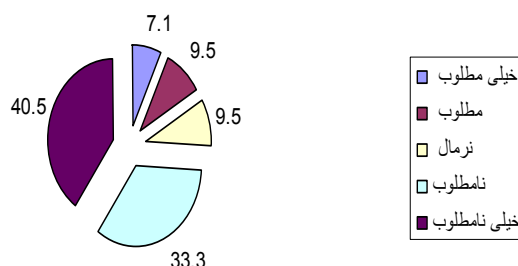
وضعیت امکان صدور روادید و سفر به عراق از نظر هیات نمایندگان اتاق ایران



وضعیت امکان صدور روادید و سفر به عراق از نظر صادرکنندگان مستقر در مرز پرویزخان



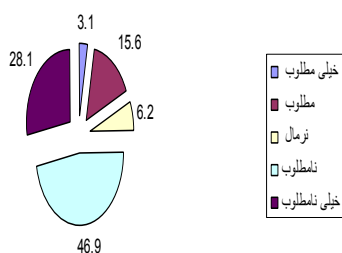
وضعیت امکان صدور روایید و سفر به عراق از نظر صادرکنندگان
مستقر در مرز باشماق



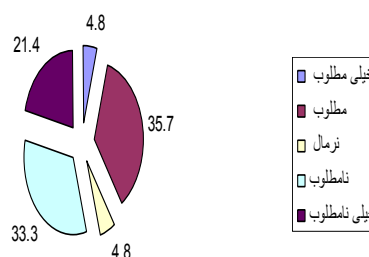
نظر سنجی درباره مولفه امکان دسترسی به وسایل نقلیه حمل کالا به عراق بدون محدودیت جدی حاکی از آن است که وضعیت دسترسی به وسایل نقلیه در داخل عراق از نظر صادرکنندگان مستقر در مرز پرویزخان شرایط مطلوب تری را نسبت به داخل ایران دارد بطوریکه ۶۲/۶ درصد از پرسش شوندهگان امکان دسترسی بدون محدودیت به وسایل نقلیه حمل کالا به عراق را در داخل این کشور مطلوب یا خیلی مطلوب ارزیابی کرده اند در حالیکه مجموع آرای ایشان درباره این امکان در داخل کشور از نظر مطلوبیت معادل ۴۶/۸ درصد است. از نظر صادرکنندگان مستقر در مرز باشماق امکان دسترسی بدون محدودیت به وسایل حمل کالا به عراق چه در داخل ایران و چه در عراق دارای شرایط مطلوبی می باشد. (نمودارهای شماره ۲-۱۵ و ۲-۱۶)

بررسی نتایج نظر سنجی درباره مولفه تخلیه و بارگیری مجدد کالا در نقاط مرزی بیانگر آن است که این مولفه دارای وضعیت مطلوبی نمی باشد و اثر آن بر افزایش هزینه صادرات نامطلوب است چرا که عدم وجود انبارهای مکفی و سردخانه ای برای مواد فاسد شدنی و... موجب تحمیل هزینه های مازاد غیر قابل پیش بینی برای صادرکنندگان است.

وضعیت تخلیه و بارگیری مجدد کالا در مرز و تاثیر آن بر افزایش هزینه
صادرات از نظر صادرکنندگان مستقر در مرز پرویز خان



وضعیت تخلیه و بارگیری مجدد کالا در مرز و تاثیر آن بر افزایش هزینه
صادرات از نظر صادرکنندگان مستقر در مرز باشماق



اعلام نظر درباره کاهش هزینه های صادرات در صورت امکان حمل کالا از طریق حمل ریلی نشانگر آن است بیش از ۶۰ درصد از پرسش شوندهگان در هریک از گروههای هدف با این امر موافق بودند و در صورت وجود چنین امکانی تاثیر آن بر گسترش صادرات به عراق را مطلوب یا خیلی مطلوب ارزیابی می کنند. (نمودارهای شماره ۲-۱۳؛ ۳-۱۵ و ۳-۱۶)

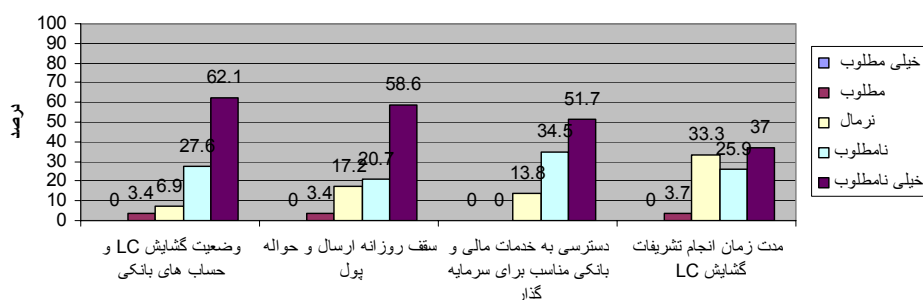
عامل تسهیل تجارت در حوزه گمرک و تشریفات گمرکی در نقاط مرزی کشور دارای نتایج متفاوتی است به عنوان مثال هزینه تخلیه، بارگیری و انبار داری در مرز باشماق نسبت به مرز پرویزخان از شرایط خیلی نامطلوبی برخوردار است و البته وضعیت تمرکز اداری سایر ارگانها ارائه کننده خدمات برای صدور کالا از نظر صادر کنندگان مستقر در هر دو نقطه مرزی دارای شرایط مطلوبی نیست بطوریکه ۶۳/۸ درصد و ۷۳/۹ درصد از پرسش شوندهگان مرز پرویزخان و باشماق این وضعیت را نامطلوب یا خیلی نامطلوب ارزیابی می کنند. (نمودارهای ۳-۱۵ و ۳-۱۶) این شرایط در وضعیتی اتفاق می افتد که مسئولان عراقی نیز در برخی موارد بر مراحل اداری مورد نیاز برای صادرات می افزایند. بعنوان مثال برای یک کالای خاص عراق گواهیهای وزارت بهداشت - اداره استاندارد - وزارت صنایع - نامه آنالیز کارخانه را با ترجمه انگلیسی قوه قضاییه و تایید وزارت امور خارجه و سفارت عراق در تهران (هزینه تایید سفارت عراق در تهران حدود \$۱۶۰) را می خواهد که این مجوزها در مرزی دیگر مورد نیاز نمی باشد (مانند نوشابه، آبمیوه و آب معدنی که در پرویزخان نیاز به گواهیهای مذکور دارد ولی در باشماق خیر).



صف وسایط نقلیه برای ورود به محوطه گمرک (مرز باشماق ۲۳/۵/۱۳۸۷)

وضعیت گشایش LC، سقف روزانه ارسال و حوالجات، دسترسی به خدمات مالی و بانکی برای سرمایه گذاری به عنوان مولفه های موثر برای ارزیابی تسهیل تجارت نیز بیانگر وضعیت مطلوبی نمی باشد. به عنوان مثال نمودار زیر بیانگر نقطه نظرات اعضای هیات نمایندگان اتاق ایران است.

وضعیت عامل تسهیل تجارت از نظر اعضای هیات نمایندگان (اعضایی که به عراق صادرات داشته اند)



بررسی نظرات جمع آوری شده در حوزه سرمایه گذاری نیز حاکی از آن است وضعیت دسترسی به نیروهای متخصص و کارآزموده در عراق، زیر ساختهای لازم برای سرمایه گذاری و تسهیلات دولت ایران برای سرمایه گذاری در عراق مطلوب نیست. البته از نظر پرسش شوندگان صدور مجدد کالای ایرانی از عراق و افزایش مشوق های دولت عراق به سرمایه گذاران ایرانی بر افزایش سرمایه گذاری در این کشور تاثیر مطلوبی خواهد داشت. (نمودار های ۴-۱۳؛ ۱۴؛ ۱۶-۱۷ و ۱۶-۱۷)

تہذیب و تمدن

از مطابقت پتانسیلهای صادراتی کشور به عراق، شرایط کسب و کار در عراق و همچنین نتایج نظرسنجی از فعالان بخش خصوصی کشور به طور کلی چنین استنباط می شود که مشکلات بانکی، عدم دسترسی به اطلاعات کافی، به روز و به موقع، و ناکارآمدیهای اداری در گمرکات هر دو کشور موضوعاتی هستند که به واقع و موضوع امنیت تجارت و سرمایه گذاری با عراق تصویر اغراق شده ای است که تا حد زیادی به صورت تصنعی مانع گسترش روابط اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و عراق و تحقق پتانسیلهای صادراتی بین دو کشور هستند. بر این اساس سه دسته پیشنهاد کلی برای رفع موانع ارائه می گردد:

الف - رفع موانع گسترش تجارت با عراق

۱- توجه جدی به مشکلات بانکی ناظر بر گشایش LC، ارائه تسهیلات، حضور بانکهای دو کشور در خاک یکدیگر و تسهیل تعامل بانکهای دو کشور.

۲- برقراری نظام اطلاع رسانی دقیق و کارآمد اولاً از طریق دفاتر اطلاع رسانی و گسترش نمایشگاه ها و ثانیاً تسهیل تحرک بازرگانان و ارباب تجارت بین دو کشور به وسیله رفع موانع صدور روادید و حذف آن.

۳- توجه جدی به مساله تسهیل تجاری به وسیله گسترش امکان ترانزیت کالا از شهرهای ایران به مقاصد نهایی در خاک عراق بدون نیاز به معطلی در گمرکات و تعویض وسیله نقلیه در مرزها.

۴- تشویق و تسهیل شرایط حضور علمی و توانمند تولید کنندگان عمده و مهم کشور در عراق با ارائه:

- خدمات مشورتی و مشورتهای صادراتی
 - ایجاد ثبات در روابط تجاری دو کشور از طریق مشاوره های دیپلماتیک و عقد قراردادهای تجارت و سرمایه گذاری.
 - برپایی صندوق سرمایه گذاری در عراق.
 - تاسیس و تمرکز فعالیت تجار و صنعتگران در شهرک های تجاری - صنعتی در عراق.
- ب- اصلاح ادراک و برداشت اغراق شده از شرایط امنیتی در عراق و به خصوص مناطق شمالی کردنشین از طرق مختلف از جمله رسانه های عمومی.
- ج- برنامه ریزی برای استفاده از عضویت عراق در پیمانهای منطقه ای GAFTA, AFTA برای ساخت کالا و صدور مجدد.

ضمیمه اول

نمونه فرم های نظر سنجی

به نام خدا

طرح نظر سنجی از فعالان بخش خصوصی در زمینه
صادرات به کشور عراق

با سلام و احترام :

پرسشنامه‌ی پیش رو مربوط به تحقیق درباره صادرات به عراق می باشد که در قالب نظرسنجی از فعالان اقتصادی بخش خصوصی و توسط مرکز تحقیقات و بررسی های اقتصادی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران طرح ریزی شده است. نتایج حاصل از این تحقیق ، قضاوت درباره اثربخشی اقدامات انجام شده برای سهولت در تجارت بین دو کشور را ممکن خواهد ساخت لذا خواهشمند است با دادن پاسخ های صریح و دقیق امکان به نتیجه رسیدن این تحقیق را فراهم آورید.

مشخصات فردی (اختیاری):

نام و نام خانوادگی :

نام شرکت تحت مدیریت:

سایت الکترونیکی شرکت:

پست الکترونیکی :

توجه: خواهشمند است در صورتیکه تاکنون با کشور عراق تجارت نداشته اید فرم شماره (۱) و در غیر این صورت فرم شماره (۲) را تکمیل نمایید.

فرم شماره (۱)

■ لطفاً پس از خواندن هر کدام از جملات زیر میزان موافقت یا مخالفت خود را با آن در طیف پاسخ ها از کاملاً موافق تا کاملاً مخالف علامت بزنید.

- ۱) مسئله امنیت در داخل کشور عراق مانعی بر سر راه صادرات به این کشور می باشد.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- ۲) امکان دسترسی به اطلاعات در خصوص نیازهای وارداتی عراق وجود دارد.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- ۳) امکان دسترسی به اطلاعات ترانزیت کالا به عراق وجود دارد.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- ۴) امکان دسترسی به اطلاعات گمرکات مرزی با عراق (تعرفه ها، انبارداری در مرز، مراحل گمرکی و ...) وجود دارد.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- ۵) امکان دسترسی به اطلاعات لازم برای سرمایه گذاری در عراق وجود دارد.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- ۶) مشکلات مربوط به تبادلات مالی (مانند گشایش LC، حواله جات و ...) مانعی جدی برای تجارت با عراق می باشد.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- ۷) احتمال تغییر سیاست های بازرگانی عراق باعث افزایش ریسک سرمایه گذاری و تجارت با عراق می باشد.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- ۸) تحولات عمده سیاسی در عراق باعث افزایش ریسک سرمایه گذاری و تجارت با عراق می باشد.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- ۹) یکی از دلایل عدم تمایل برای تجارت در کشور عراق، مسئله امنیت مسیر حمل کالا می باشد.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

سوال کلیدی

برای سهولت و افزایش صادرات به عراق مرتفع سازی مسائل زیر را اولویت بندی کنید:

- مسائل مربوط به حمل و نقل اولویت.....
- مسائل گمرکی اولویت.....
- مسائل بانکی و نقل و انتقالات پولی اولویت.....
- مسائل مربوط به سرمایه گذاری اولویت.....
- مسائل مربوط به اطلاع رسانی اولویت.....

فرم شماره (۲)

■ درخواست می شود اطلاعات اولیه زیر را تکمیل نمایید

مشخصات کالای صادراتی به عراق :

- ۱- نام کالا / کالاهای صادراتی شما به عراق :
- ۲- ارزش وزنی صادرات شما به عراق در سال گذشته :
- ۳- ارزش دلاری صادرات شما به عراق در سال گذشته :
- ۴- مدت زمان فعالیت در زمینه صادرات به عراق : ۱ تا ۳ سال ○ ۳ تا ۵ سال ○ بیش از ۵ سال
- ۵- کالا/کالاهای صادراتی شما جزء کدامیک از موارد زیر است :
○ کشاورزی ○ صنعتی ○ پتروشیمی ○ فرش و صنایع دستی ○ مواد معدنی ○ سایر.....
- ۶- آیا کالاهای صادراتی شما جزء کالاهای فاسد شدنی است ؟
○ بلی ○ خیر
- ۷- آیا در زمینه واردات از کشور عراق نیز فعالیت دارید ؟
○ بلی ○ خیر
- ۸- برای صدور کالاهای خود از چه مرزی استفاده می کنید؟.....
- ۹- مقاصد شما در عراق چه شهرهایی بوده اند؟.....

۱۰- اگر هم اکنون در عراق سرمایه گذاری کرده‌اید:

میزان این سرمایه گذاری (به دلار):

نوع این سرمایه گذاری :

- تأسیس کارخانه / کارگاه
- تأسیس دفتر بازرگانی
- مشارکت با شرکت / فرد عراقی
- مشارکت با شرکت / فرد غیر ایرانی و غیر عراقی

۱۱- اگر تا کنون در عراق سرمایه گذاری نکرده‌اید:

آیا سرمایه‌گذاری به هر شکل ممکن (خرید دفتر بازرگانی - تأسیس کارگاه - کارخانه) موجب افزایش قابل ملاحظه تجارت (شرکت) شما با عراق خواهد شد؟
اگر بله:.....

نوع سرمایه‌گذاری مورد نظر شما چیست؟

○ تأسیس دفتر بازرگانی ○ ساخت کارگاه / کارخانه

نوع مالکیت سرمایه‌گذاری مورد نظر شما چگونه خواهد بود:

○ مستقل ○ شراکت با عراق ○ شراکت با غیر عراقی (اتباع / شرکتهای ترکیه‌ای، کویتی غیره)

■ لطفاً پس از خواندن هر کدام از جملات زیر میزان موافقت یا مخالفت خود را با آن در طیف پاسخ‌ها از کاملاً موافق تا کاملاً مخالف علامت بزنید.

- (۱) صادرکنندگان ایرانی با مشکلات صدور روادید و امکان سفر به عراق مواجه می‌باشند.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۲) هزینه تمام شده حمل کالا در داخل عراق زیاد است.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۳) امکان ترانزیت حمل‌کننده کالا به عراق موجب سهولت تجارت با این کشور خواهد شد.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۴) امکان حمل ریلی کالا به عراق موجب کاهش شدید هزینه حمل و نقل می‌شود.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۵) هزینه حمل (در کیلومتر) کالا به سمت مرز عراق از سایر نقاط مرزی ایران بیشتر است.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۶) سلامت اداری در جریان عملیات گمرکی رضایت بخش است. (یعنی عدم درخواست رشوه، حق تسهیل و ...)
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۷) ارزیاب‌های گمرکی بصورت سلیقه‌ای عمل می‌کنند.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۸) شیوه اعمال تدابیر امنیتی (نیروی انتظامی - سپاه) در مرزهای کشور با عراق موجب کندی قابل ملاحظه صدور کالا می‌گردد.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۹) عدم امکان گشایش LC توسط بانکهای ایران و عراق اختلالی جدی در امر صادرات به عراق است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۰) سقف روزانه ارسال و حواله پول توسط بانکها از جمله مشکلات صادرکنندگان است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۱) مدت زمان مورد نیاز و تشریفات گشایش LC / حواله بسیار طولانی است و مانعی جدی برای صادرات به عراق شمار میرود.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۲) عدم دسترسی به خدمات مالی و بانکی مناسب در شهرهای عراق امکان سرمایه گذاری را کاهش داده است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۳) با توجه به شرایط امنیتی عراق، سرمایه گذاران تمایل کمتری برای سرمایه گذاری در این کشور دارند. (امنیت جانی، امنیت فیزیکی تاسیسات و سرمایه گذاری انجام شده)

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۴) نیروهای متخصص و کارآزموده برای فعالیتهای تولیدی و اداری در عراق کمیاب است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۵) افزایش مشوقهای دولت عراق موجب افزایش قابل ملاحظه سرمایه گذاری ایرانیان در این کشور خواهد شد (مانند زمین رایگان، تخفیفهای مالیاتی ...)

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۶) دولت ایران تسهیلات کافی و مناسبی را برای سرمایه گذاران ایرانی جهت سرمایه گذاری در عراق در نظر گرفته است (وام با نرخ بهره مناسب، تخفیفهای مالیاتی)

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۷) بهبود شرایط صدور مجدد کالا و صادرات کالا از عراق به دیگر کشورها سبب افزایش سرمایه گذاری ایرانیان در عراق خواهد شد. (عراق سکوی صادرات ایران)

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۸) خلا اطلاعاتی و عدم وجود مراکز اطلاع رسانی دقیق از مسائل تجاری در عراق شدیداً موجب کاهش صادرات ایرانیان در عراق شده است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۹) خلا اطلاعاتی و عدم وجود مراکز اطلاع رسانی دقیق از نیازهای اقتصادی و فرصتهای سرمایه گذاری در عراق شدیداً موجب کاهش سرمایه گذاری ایرانیان در عراق شده است.
کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
۲۰) فقدان زیر ساختهای لازم (مانند برق، مخابرات، آب، جاده و ...) سرمایه گذاری در عراق را با مشکل روبرو ساخته است.
کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

سوال کلیدی

برای سهولت و افزایش صادرات به عراق مرتفع سازی مسائل زیر را اولویت بندی کنید:

- مسائل مربوط به حمل و نقل اولویت.....
- مسائل گمرکی اولویت.....
- مسائل بانکی و نقل و انتقالات پولی اولویت.....
- مسائل مربوط به سرمایه گذاری اولویت.....
- مسائل مربوط به اطلاع رسانی اولویت.....

به نام خدا

طرح نظر سنجی از فعالان بخش خصوصی در زمینه

صادرات به کشور عراق

با سلام و احترام :

پرسشنامه‌ی پیش رو مربوط به پژوهشی در خصوص تسهیل صادرات به کشور عراق توسط بخش خصوصی است که در قالب نظر سنجی از فعالان اقتصادی توسط مرکز تحقیقات و بررسی های اقتصادی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران در حال انجام می باشد. نتایج حاصل از این تحقیق ، در قالب پیشنهاد بخش خصوصی کشور برای اتخاذ راهکارهای مناسب جهت افزایش صادرات به عراق به مسئولین کشور ارائه خواهد شد. لذا خواهشمند است با دادن پاسخ های صریح و دقیق امکان به نتیجه رسیدن این تحقیق را فراهم آورید.

■ لطفاً اطلاعات اولیه زیر را تکمیل نمایید

مشخصات فردی : (اختیاری)

نام شرکت / فرد صادر کننده / نماینده صادر کننده :

سمت مصاحبه شونده در شرکت :

نشانی :

تلفن تماس :

مشخصات کالای صادراتی به عراق :

۱۲- نام کالا / کالاهای صادراتی شما به عراق :

۱۳- ارزش وزنی (تن) صادرات شما به عراق در سال گذشته : حدوداً

۱۴- ارزش دلاری صادرات شما به عراق در سال گذشته :

○ کمتر از ۱۰,۰۰۰ دلار ○ ۱۰,۰۰۰ دلار تا ۱۰۰,۰۰۰ دلار ○ ۱۰۰,۰۰۰ دلار تا ۱,۰۰۰,۰۰۰ دلار

○ ۱ میلیون دلار تا ۱۰ میلیون دلار ○ بیش از ۱۰ میلیون دلار

۱۵- مدت زمان فعالیت در زمینه صادرات به عراق : ○ ۱ تا ۳ سال ○ ۳ تا ۵ سال ○ بیش از ۵ سال

۱۶- کالا/ کالاهای صادراتی شما جزء کدامیک از موارد زیر است :

○ کشاورزی و مواد غذایی ○ صنعتی ○ پتروشیمی ○ فرش و صنایع دستی ○ مواد معدنی

○ سایر.....

۱۷- آیا کالاهای صادراتی شما جزء کالاهای فاسد شدنی است ؟ ○ بلی ○ خیر

۱۸- آیا در زمینه واردات از کشور عراق نیز فعالیت دارید؟ بلی خیر

۱۹- مقاصد شما در عراق چه شهرهایی بوده اند؟.....

۲۰- اگر هم اکنون در عراق سرمایه گذاری کرده‌اید: (در غیر اینصورت به سؤال ۱۰

پاسخ دهید.)

میزان این سرمایه گذاری (به دلار):

نوع این سرمایه گذاری:

تاسیس کارخانه / کارگاه تاسیس دفتر بازرگانی مشارکت با شرکت / فرد عراقی

مشارکت با شرکت / فرد غیر ایرانی و غیر عراقی

۲۱- اگر سرمایه گذاری در عراق موجب افزایش صادرات (شرکت) شما در عراق

شود. این سرمایه گذاری به چه شکل خواهد بود:

تاسیس دفتر بازرگانی ساخت کارگاه / کارخانه

نوع مالکیت سرمایه گذاری مورد نظر شما چگونه خواهد بود:

مستقل شراکت با عراق شراکت با غیر عراقی (اتباع / شرکتهای ترکیه‌ای، کویتی غیره)

■ لطفاً پس از خواندن هر کدام از جملات زیر در هر بخش، میزان موافقت یا مخالفت خود را علامت بزنید.

بخش اول: حمل و نقل

الف) حمل و نقل کالا تا مرز عراق

۱۰) امنیت مسیر حمل کالا در داخل ایران تا مرز عراق از شرایط مطلوبی برخوردار است. (امنیت جاده

ها)

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۱) جاده‌های منتهی به نقطه مرزی پرویزخان از نظر کیفی (عریض بودن؛ دو بانده بودن؛ وجود

امکانات رفاهی بهداشتی، خدمات تعمیر وسایل نقلیه و ...) دارای وضعیت مطلوبی می‌باشند.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۲) مرز پرویزخان توسط مسئولین مختلف بدون اطلاع قبلی مکرراً باز و بسته می‌شود و اینکار

موجب سردرگمی صادرکنندگان می‌گردد.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۳) هزینه حمل (در کیلومتر) کالا به سمت مرز عراق از هزینه حمل بین شهری کالا در داخل ایران بیشتر است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۴) وسیله نقلیه مناسب برای حمل کالا به عراق در هر زمان و بدون محدودیت جدی همیشه موجود است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۵) صادرکنندگان ایرانی با مشکلات صدور روادید و امکان سفر به عراق مواجه می باشند.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۶) تخلیه و بارگیری مجدد کالا در مبادی خروجی کشور از کامیونهای ایرانی به عراقی موجب افزایش قابل توجه هزینه صادرات به عراق می شود.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۱۷) دسترسی به وسیله حمل برای مقادیر کم صادرات (خرده بار) با مشکل مواجه است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۹) امکان حمل ریلی کالا به عراق موجب کاهش قابل ملاحظه هزینه حمل و نقل می شود.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

ب) حمل و نقل کالا در داخل عراق

۱) امنیت مسیر حمل کالا در داخل عراق از شرایط مطلوبی برخوردار است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۲) جاده های خروجی از نقطه مرزی پرویز خان به سمت عراق و در داخل این کشور از نظر کیفی (عریض بودن؛ دو بانده بودن؛ وجود امکانات رفاهی بهداشتی و ...) دارای وضعیت مطلوبی می باشند.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۳) هزینه تمام شده حمل کالا در داخل عراق نسبت به هزینه حمل کالا در داخل ایران در مسافت مشخص بیشتر است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۴) وسیله نقلیه مناسب برای حمل کالا از مرز به داخل عراق در هر زمان و بدون محدودیت جدی همیشه موجود است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

■ لطفاً پس از خواندن هر کدام از جملات زیر در هر بخش، میزان موافقت یا مخالفت خود را علامت بزنید.

بخش دوم: گمرک و تشریفات صادرات

- (۱) مدت زمان انجام عملیات گمرکی (بررسی اظهار نامه گمرکی و ...) طولانی است.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۲) ادارات و ارگانهای ارائه کننده خدمات برای صدور کالا مانند اخذ مجوز اداره بهداشت، متمرکز نبوده و این امر موجب طولانی شدن زمان پروسه صادرات می شود.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۳) هزینه خدمات انبار داری در مرز بسیار بالاست.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۴) افزایش تعداد پرسنل گمرک مرز پرویز خان موجب تسریع عملیاتی گمرکی می شود.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۵) گمرک ایران در مقایسه با گمرک عراق از نظر کارایی مطلوب تر است. (از نظر تجهیزات کنترل و بازرینی کالا، پرسنل، مدت زمان عملیات گمرکی و ...)
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۶) سلامت اداری (عدم درخواست رشوه و ...) در جریان عملیات گمرکی کاملاً وجود دارد.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۷) ارزیاب های گمرکی بصورت سلیقه ای عمل می کنند.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم
- (۸) شیوه اعمال تدابیر امنیتی (نیروی انتظامی - سپاه) در مرز پرویز خان یکی از نگرانی های دائمی صادر کنندگان است.
 کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

ناراضیتی شما بیشتر از عملکرد کدامیک از ارگانهای دولتی است؟ (لطفاً توضیح دهید)

.....

.....

.....

.....

.....

■ لطفاً پس از خواندن هر کدام از جملات زیر در هر بخش، میزان موافقت یا مخالفت خود را علامت بزنید.

بخش سوم: مسائل بانکی و مبادلات پولی

(۱) مشکلات گشایش LC توسط بانکهای ایران و عراق اختلالی جدی در امر صادرات به عراق ایجاد می کند.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

(۲) اجبار به انجام تبادلات مالی به صورت نقدی مخاطرات متعددی برای صادرکنندگان ایرانی به همراه دارد.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

(۳) سقف روزانه ارسال و حواله پول توسط بانکها از جمله مشکلات صادرکنندگان است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

(۴) مشکلات بانکی موجب تمایل بیشتر صادرکنندگان برای مبادله پول از طریق صرافی ها شده است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

عمده ترین مشکلات شما در مسائل بانکی چیست؟ (لطفاً توضیح دهید)

.....

.....

■ لطفاً پس از خواندن هر کدام از جملات زیر در هر بخش، میزان موافقت یا مخالفت خود را علامت بزنید.

بخش چهارم: سرمایه گذاری

(۱) عدم دسترسی به خدمات مالی و بانکی مناسب در شهرهای عراق امکان سرمایه گذاری را کاهش داده است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

(۲) با توجه به شرایط امنیتی عراق، سرمایه گذاران تمایل کمتری برای سرمایه گذاری در این کشور دارند. (امنیت جانی، امنیت فیزیکی تاسیسات و سرمایه گذاری انجام شده)

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

(۳) نیروهای متخصص و کارآزموده برای فعالیتهای تولیدی و اداری در عراق کمیاب است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۴) افزایش مشوقهای دولت عراق موجب افزایش قابل ملاحظه سرمایه گذاری ایرانیان در این کشور خواهد شد (مانند زمین رایگان، تخفیفهای مالیاتی ...)

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۵) دولت ایران تسهیلات کافی و مناسبی را برای سرمایه گذاران ایرانی جهت سرمایه گذاری در عراق در نظر گرفته است (وام با نرخ بهره مناسب، تخفیفهای مالیاتی و پوشش بیمه ای)

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۶) بهبود شرایط صدور مجدد کالا و صادرات کالای ایرانی از عراق به دیگر کشورها سبب افزایش سرمایه گذاری ایرانیان در عراق خواهد شد. (عراق سکوی صادرات ایران)

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۷) خلا اطلاعاتی و عدم وجود مراکز اطلاع رسانی دقیق از نیازهای اقتصادی و فرصتهای سرمایه گذاری در عراق موجب کاهش قابل ملاحظه سرمایه گذاری ایرانیان در عراق می شود.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

۸) فقدان زیر ساختهای لازم (مانند برق، مخابرات، آب، جاده و ...) سرمایه گذاری در عراق را با مشکل روبرو ساخته است.

کاملاً موافقم موافقم نظری ندارم مخالفم کاملاً مخالفم

سؤال کلیدی :

به نظر شما برای سهولت و افزایش صادرات به عراق از بین

- مشکلات حمل و نقل
 - مشکلات گمرکی
 - مشکلات بانکی و نقل و انتقال پولی و
 - مشکلات سرمایه گذاری
- حل کدامیک در اولویت **اول** قرار دارد؟.....
- حل کدامیک در اولویت **دوم** قرار دارد؟.....
- حل کدامیک در اولویت **سوم** قرار دارد؟.....

با تشکر فراوان از توجه شما

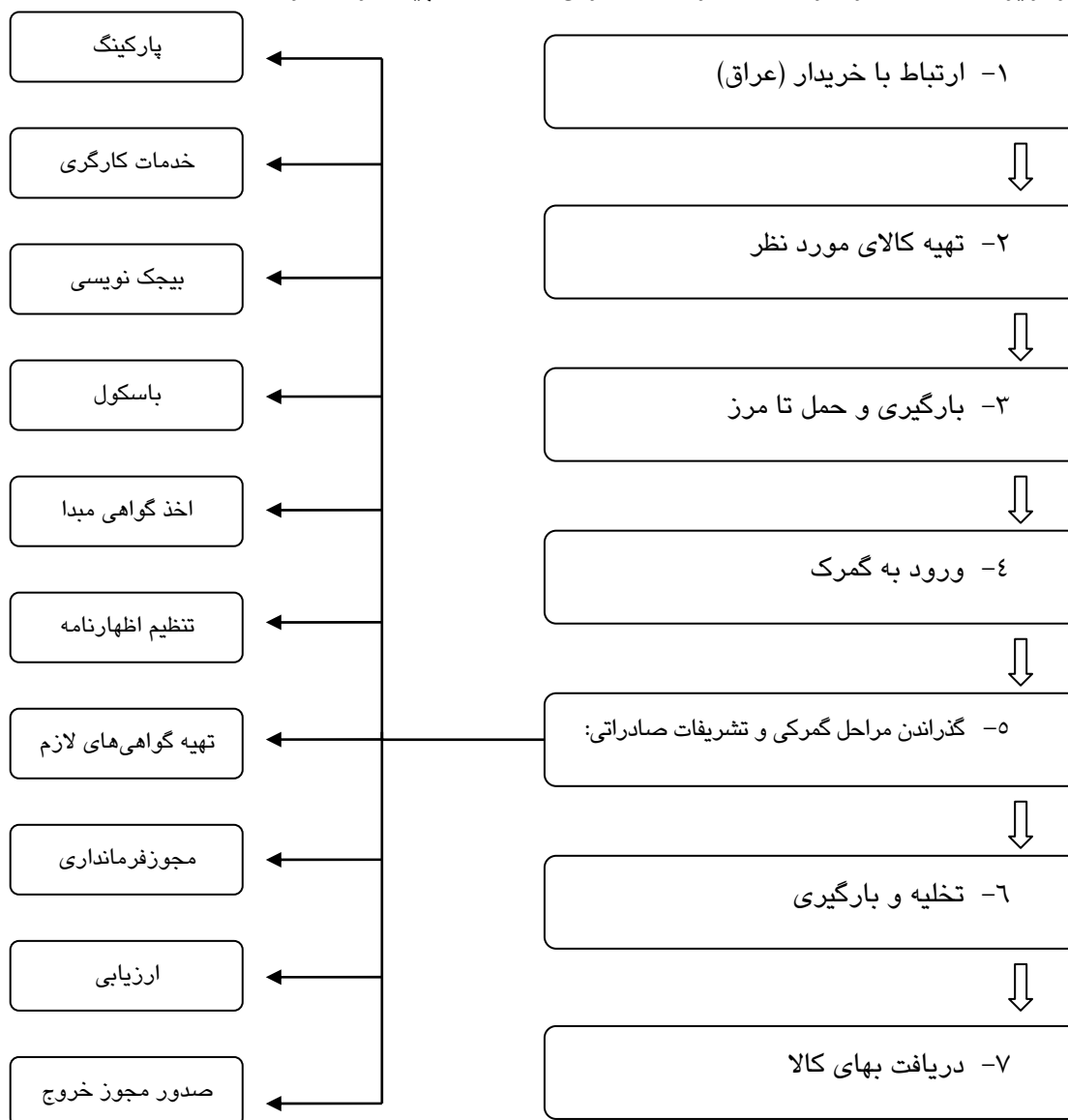
مرکز تحقیقات و بررسی های اقتصادی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران

ضمیمہ دوم

خلاصہ مراحل صادرات کالاہ عراق

خلاصه مراحل صادرات کالا به عراق

در زیر خلاصه‌ای از مراحل صادرات به عراق و مسائل پیش رو آورده شده است:



ارتباط با خریدار:

- ارتباط با طرف تجاری در عراق در قسمت مرزی بیشتر به شکل خویشاوندی (بخصوص در قسمت کردنشین) است و در بازارچه‌ها نیز که بصورت بازارچه‌ای عمل می‌شود. در حالیکه تجار دیگر با مشکلات زیر روبرو هستند:
- نبود بانک اطلاعاتی کافی و لازم از مسائل در عراق مانند نیاز بازار، مسائل مالی، امنیت، جاده‌ها و ...
 - کمبود برگزاری نمایشگاه‌های لازم
 - کمبود اعزام هیاتهای تجاری
 - عدم اطلاع‌رسانی عراق در خصوص نیازهای بازار و واردکننده‌های عراقی
 - تشریفات گرفتن روادید و زمان‌بر بودن آن

تهیه کالای مورد نظر:

- تهیه منابع مالی برای تهیه کالای صادراتی یک از مشکلات بزرگ صادرکننده می‌باشد مانند دریافت وامهای بانکی که می‌تواند در ازدیاد صادرات به عراق نقش عمده‌ای ایجاد کند. در مواردی که عراق بصورت منطقه‌ای عمل می‌کند تهیه مجوزهای لازم برای کالا بسیار دشوار و زمان‌بر است، بعنوان مثال برای یک کالای خاص عراق گواهیهای وزارت بهداشت - اداره استاندارد - وزارت صنایع - نامه آنالیز کارخانه را با ترجمه انگلیسی قوه قضاییه و تایید وزارت امور خارجه و سفارت عراق در تهران (هزینه تایید سفارت عراق در تهران حدود \$۱۶۰) را می‌خواهد که این مجوزها در مرزی دیگر مورد نیاز نمی‌باشد (مانند نوشابه، آبمیوه و آب معدنی که در پرویزخان نیاز به گواهی‌های مذکور دارد ولی در باشماق خیر)
- انحصارات صادراتی از طرف عراق در خصوص کالاهایی خاص و سودده نیز از مشکلات دیگر می‌باشد. (مانند صادرات نوشابه در نقطه مرزی پرویزخان)
- از دیگر مسائل می‌توان به مشکلات ایجاد شده از طرف عراق برای کالای مورد نیاز اشاره کرد، که چند نمونه دیده شده در زیر بیان می‌شود:
- تاریخ انقضاء کالا باید به چند زبان انگلیسی، عربی، و کردی باشد!
- تاریخ انقضاء کالا باید بر روی لفافه بصورت چاپی (مانند برند کالا) باشد!

بارگیری و حمل کالا تا مرز:

جاده‌های منتهی به مرز اکثراً یک بانده می‌باشند و دارای امکانات کافی مانند تعمیرگاههای میان جاده‌ای، علائم راهنمای کافی، فوریت‌های میان‌جاده‌ای و... نمی‌باشند (مانند جاده‌های منتهی به نقطه مرزی باشماق از سنندج - پرویزخان از کرمانشاه).

ورود به گمرک:

صفه‌های طولانی در ورودی‌های گمرکات مرزی (مانند باشماق و پرویزخان) یکی از مشکلات بسیار زمانبر (در بعضی موارد بیش از ۲۴ ساعت) می‌باشد.

در این مرحله زمانبر مشکلات زیر وجود دارد:

سلیقه‌ای عمل کردن افراد نیروی انتظامی در بعضی موارد.

مشکل ورود و خروج پیلهوران، تجار و ... و صدور کارت عبور که زمانگیر و دارای تشریفات بسیار می‌باشد.

برخورد نامناسب نیروی انتظامی با افراد در بعضی موارد که گاهی موجب درگیری، اتلاف وقت و نارضایتی تجار می‌شود.

عدم وجود امکانات لازم برای راننده‌ها مثل سایه‌بان، سرویس بهداشتی و ... که در مواردی رانندگان در کنار ماشین خود بر روی جاده می‌خوابند.

استفاده از می‌تواند از ایجاد صفه‌های طولانی و بروز بسیاری دیگر از مشکلات بکاهد. لازم بذکر است که دستگاه Xray در نقطه مرزی باشماق در گمرک عراق وجود دارد.

گذراندن مراحل گمرکی و تشریفات صادراتی در مرز:

بطور متوسط هر کامیون یا تریلی که وارد گمرکات مرزی می‌شود حدوداً مبلغ ۴۵۰۰۰۰ ریال هزینه دربر دارد تا برگه خروج را دریافت نماید. در این مراحل مشکلات بسیاری وجود دارد که بعنوان مثال در باشماق نیاز به صرف زمان زیادی دارد. در گمرک باشماق تعداد کم کارکنان و نیز نبود امکانات کافی باعث زمانبری مراحل مختلف می‌شود. در زیر برخی از مسائل و هزینه‌ها بیان شده است: پارکینگ: در باشماق اصلاً وجود ندارد که مشکلاتی از قبیل دزدی را بوجود می‌آورد.

خدمات کارگری: خدمات کارگری برای تخلیه و بارگیری می‌باشد که در باشماق به شکل روتین وجود ندارد ولی در پرویزخان که موجود است هزینه‌ای بالغ بر ۳۵۰ هزار ریال در بر دارد که شامل سهم تعاونی کارگران، بیمه کارگری، تخلیه، شرکت مسئول و ... می‌باشد.

بیجک نویسی

باسکول: هزینه باسکول در باشماق ۴۰۰۰۰ ریال و در پرویزخان ۱۰۰۰۰ ریال می‌باشد.
 اخذ گواهی مبدا: گواهی مبدا که توسط اتاق بازرگانی و صنایع و معادن همان استان شهر مرزی تهیه می‌شود در پرویزخان شعبه اتاق کرمانشاه در بازارچه انجام می‌دهد.
 تنظیم اظهارنامه: اکثر پیلهوران تنظیم اظهار نامه خود را با صرف هزینه‌ای (حدود ۳۰۰۰۰ ریال) توسط افرادی که در گمرکات برای ارائه این خدمات مستقر هستند انجام می‌دهند و بنابراین آشنایی از تنظیم اظهارنامه یا مثلا کد HS کالا ندارند.

تهیه گواهی‌های لازم: گواهی‌های لازم از قبیل استاندارد که قبلا توسط کارخانه تهیه شده است باید به تایید نماینده استاندارد مستقر در گمرک مرزی (پرسنل کم حتی یک نفر بدون هیچ امکانات آزمایشگاهی) برسد که در برخی موارد دیده شده است که نماینده استاندارد خواستار تاییدیه آزمایشگاه کرج می‌شود که لازم به ذکر است بدون اطلاع قبلی صادرکننده و این امر موجب می‌شود که نمونه کالا به استاندارد کرج ارسال شود و از لحاظ زمان شاید یک هفته بطول بیانجامد. در موردی مشابه در باشماق صادرکننده اظهار داشت که در اینگونه موارد کالا از گمرک خارج شده و بصورت قاچاق به دست خریدار می‌رسد که بسیار آسان تر است.

از گواهی‌های دیگر گواهی وزارت بهداشت برای کالاهایی که مورد نیاز است (مانند مواد غذایی) می‌باشد که این گواهی نیز در مواردی دیده شده است که باید تاییدیه آن از طریق مراکز مستقر در مرکز استان گرفته شود که نیاز به صرف زمانی طولانی (بیش از ۲۴ ساعت) دارد. گواهی‌های خاص دیگری نیز وجود دارد که برخی از آنان بعلت عدم اطلاع‌رسانی دقیق به صادرکننده، موجب سردرگمی و صرف زمان و هزینه‌های بسیاری می‌شود.

مجوز فرمانداری: نقش فرمانداری در گمرکات مرزی که قبلا بازارچه بوده‌اند و اکنون به مرز رسمی تبدیل شده‌اند هنوز به شکل سابق دخالت بسیار در کارهای گمرکی می‌باشد. از جمله ایجاد مرحله‌ای برای صدور مجوز که خود نیاز به زمان دارد و نیز مبلغ حدود ۱۰۰ هزار ریال بابت هر دستگاه ماشین (تریلی، کامیون، وانت و ...) برای خزانه فرمانداری در مرز پرویزخان اخذ می‌شود.

ارزیابی: سلیقه‌ای عمل کردن برخی از ارزیابها، تعداد کم و متخصص نبودن برخی از ارزیابها مشکلاتی را ایجاد می‌کند که گاه موجب صرف زمان زیادی می‌شود. بعنوان مثال در برخی گمرکات در روزهای شلوغ کاری که تعداد ماشین‌های صادرکننده زیاد است تعداد کم ارزیابها (وبطور کلی کارکنان گمرک) باعث صرف زمان زیادی (بیش از ۴ ساعت) می‌شود.

صدور مجوز خروج: گذراندن کلیه مراحل و گرفتن امضاءها و رسیدها و ... تا رسیدن به آخرین مرحله که صدور مجوز خروج است زمان زیادی را نیاز دارد.

۶- تخلیه و بارگیری:

این مرحله که بعلت عدم امکان ترانزیت کالا به عراق (بجز مواردی خاص) و عملکرد بیشتر بصورت بازارچه‌ای زمان و هزینه بسیاری را می‌طلبد در بطور مثال در گمرکات پرویزخان و باشماق مشکلات زیر را نیز در بر دارد:

نامناسب بودن محیط به جهت آسفالت

صرف هزینه زیاد که یا به شکل خدمات کارگری که در ابتدا گرفته می‌شود و یا بصورت دستمزد کمبود بالابر

از بین رفتن برخی از کالاها هنگام جابجایی

صرف زمان زیاد که بستگی به نوع کالا و تعداد آن دارد.

۷- دریافت بهای کالا:

این مرحله بدلیل عدم وجود فعالیت بانکی دارای مشکلات فراوان است. از بین رفتن پول صادرکننده یعنی ندادن پول صادرکننده از طرف عراقی در موارد بسیاری دیده شده است. بطور مثال در مواردی پس از خرید نقدی در چند مرحله، خریدار درخواست کالایی را می‌کند که بعد از دریافت متواری می‌شود. در باشماق پس از رد و بدل شدن کالا به شکل امانی پول توسط صرافی‌ها حواله می‌شود و در پرویزخان کاملاً به شکل نقدی و دست به دست. بهمین علت عدم اطمینان بین تجار ایرانی و عراقی بسیار زیاد است.

هیچگونه خدمات بیمه‌ای در این خصوص وجود ندارد.

دیگر مشکلات به امکانات موجود در گمرکات (بازارچه‌ها) بر می‌گردد که میتوان از آن

جمله به نبود آسفالت مناسب، سرویس بهداشتی مناسب، امکانات رفاهی مناسب و ... اشاره کرد.

صادرات به عراق در حد پيله وری است و بعلت عدم وجود شرایط مناسب برای عبور کامیونها و تریلی‌های ایرانی در عراق امکان ترانزیت کالا به عراق از مبدا وجود ندارد (بجز مواردی خاص) که این مسئله مهمترین عامل برای بهبود و رشد حجم صادرات به عراق و رهایی از بسیاری مشکلات مذکور می‌باشد.

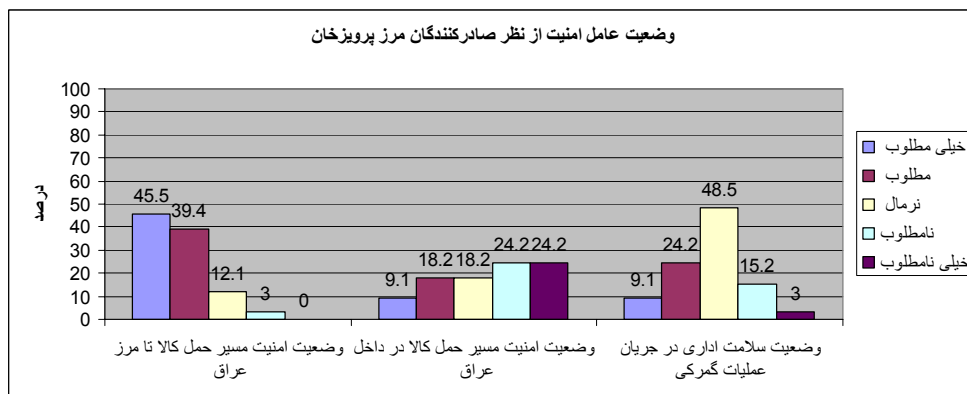
در حال حاضر برخی از تجار مراحل گمرکی را در مبدا انجام می دهند که موجب حذف بسیاری از مشکلات زیرمی شود ولی متأسفانه بازهم مجبور به تخلیه و بارگیری توسط کامیونهای عراقی در گمرکات مرزی می شوند.

بنظر می رسد حرکت بسوی ترانزیت کالا و تخلیه در مقصد (شهرهای عراق) می تواند گامی بزرگ در توسعه صادرات به عراق باشد.

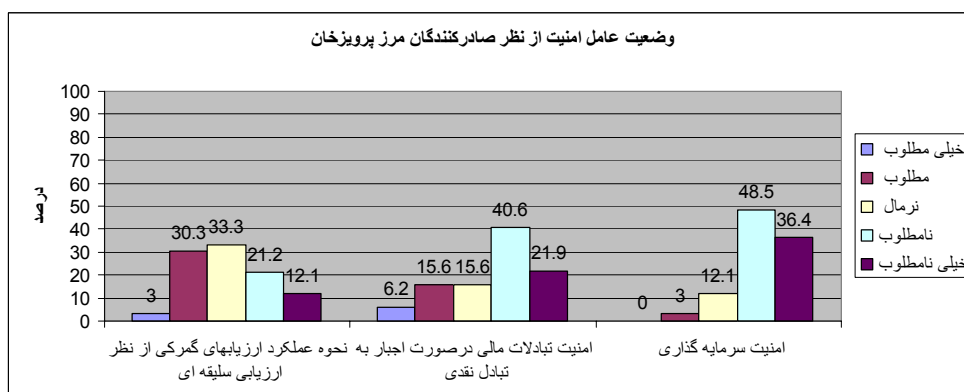
ضمیمه سوم

نمودارهای فصل سوم

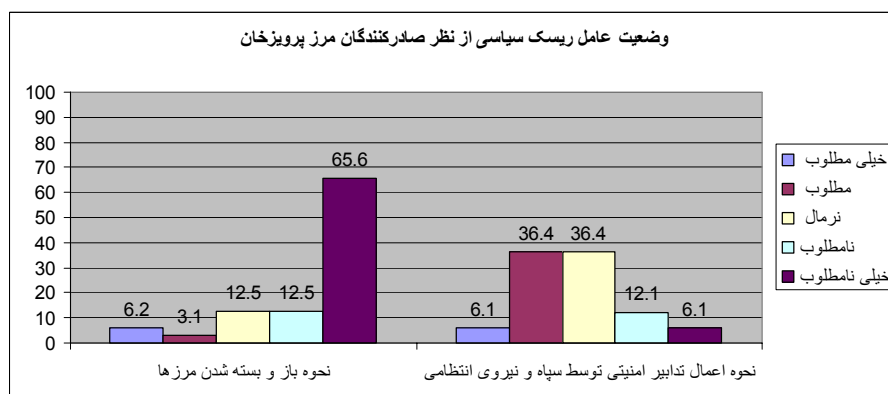
نمودارهای فصل سوم



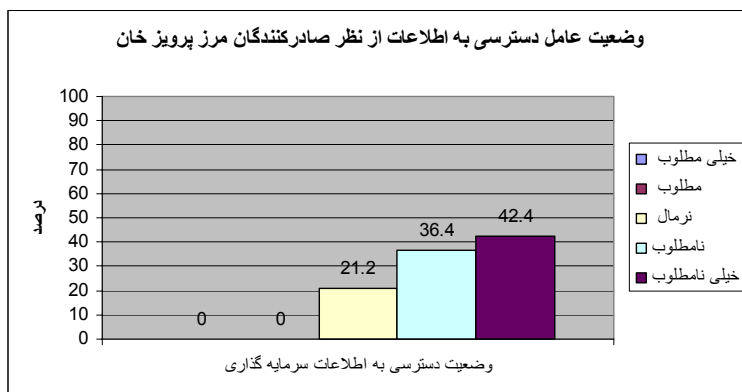
نمودار شماره ۳-۱



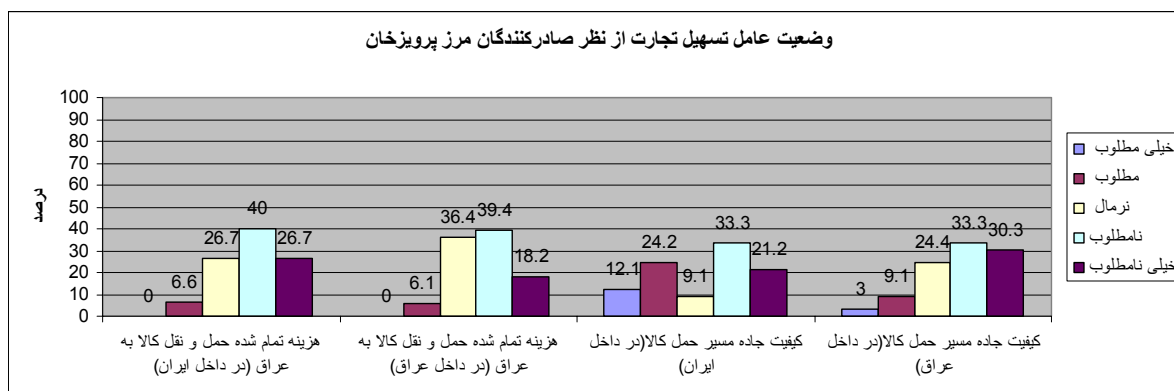
نمودار شماره ۳-۲



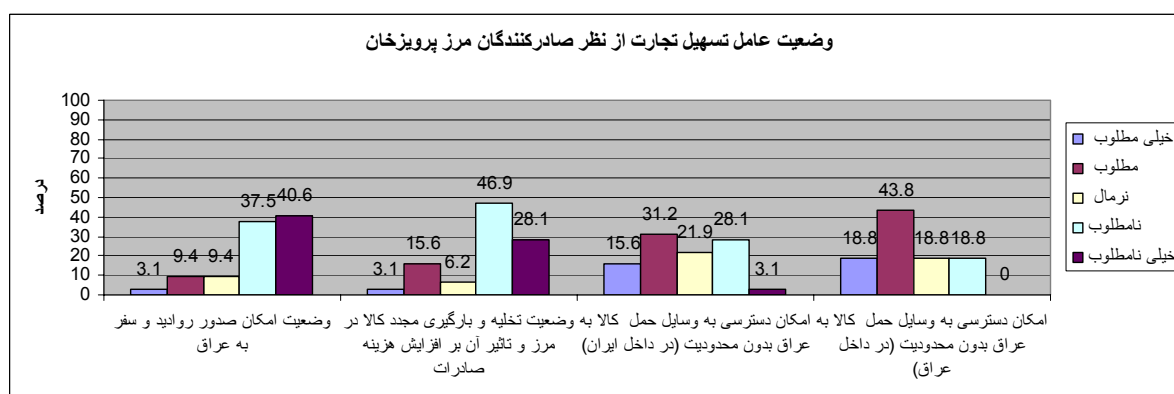
نمودار شماره ۷-۱



نمودار شماره ۱-۱۱

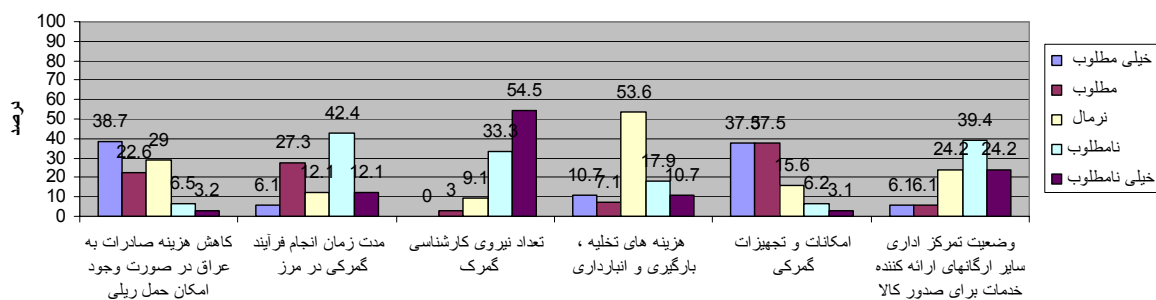


نمودار شماره ۱-۱۵



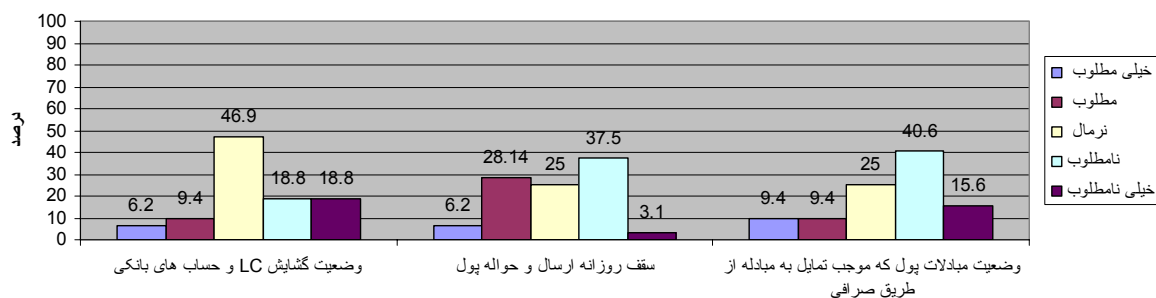
نمودار شماره ۲-۱۵

وضعیت عامل تسهیل تجارت از نظر صادرکنندگان مرز پرویزخان



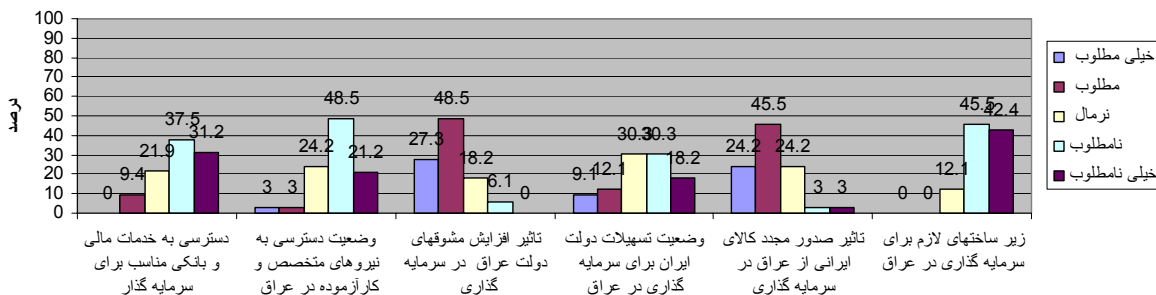
نمودار شماره ۳-۱۵

وضعیت عامل تسهیل تجارت از نظر صادرکنندگان مرز پرویز خان

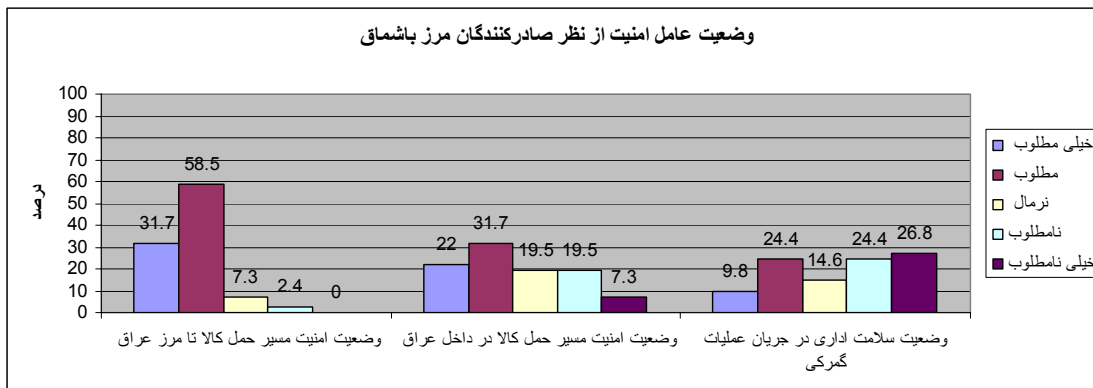


نمودار شماره ۴-۱۵

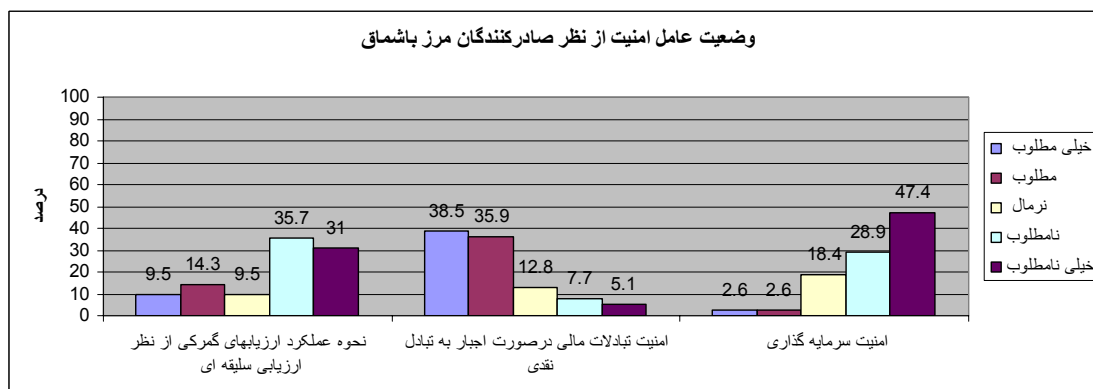
وضعیت عامل تسهیل تجارت از نظر صادرکنندگان مرز پرویزخان



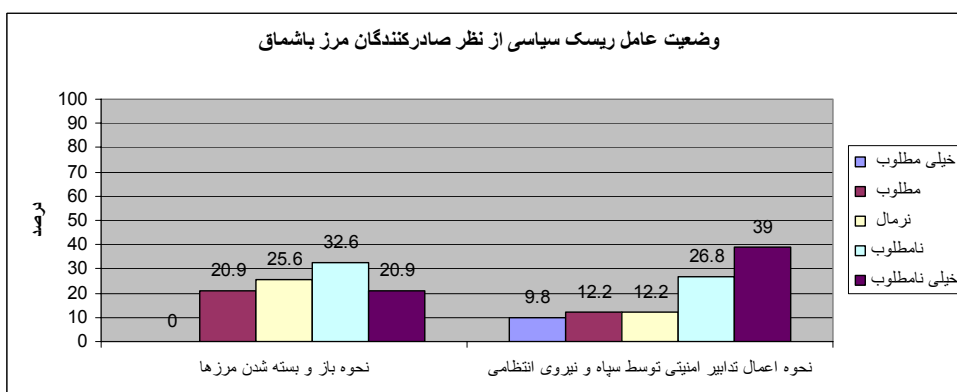
نمودار شماره ۵-۱۵



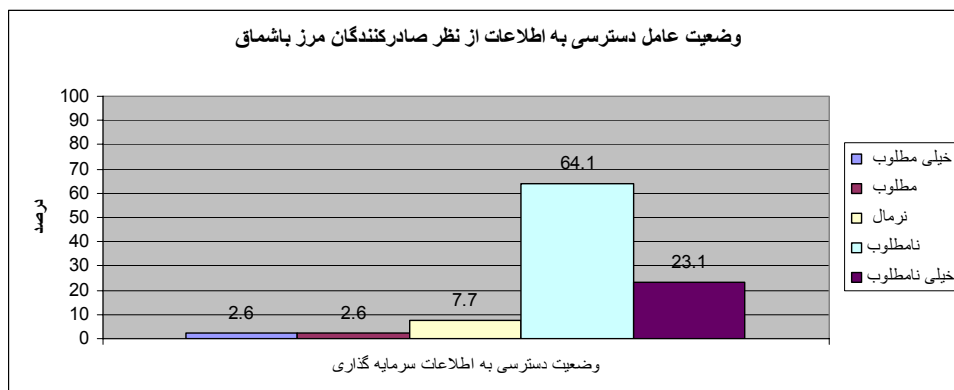
نمودار شماره ۱-۴



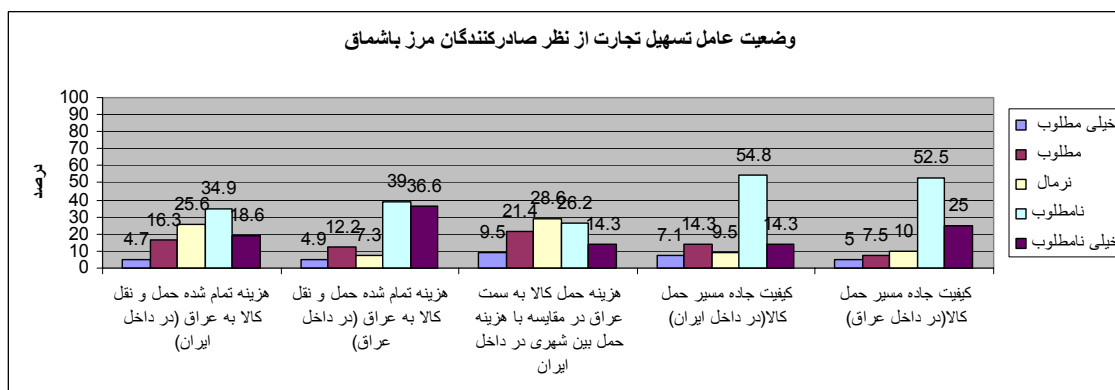
نمودار شماره ۲-۴



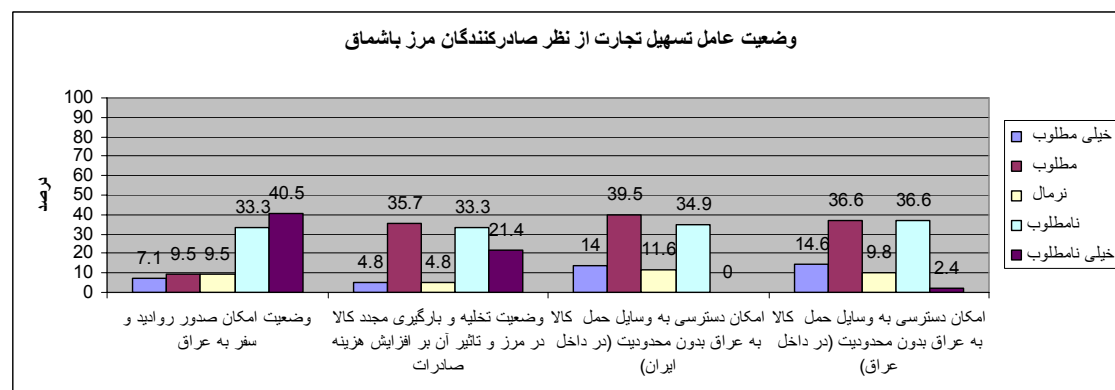
نمودار شماره ۱-۸



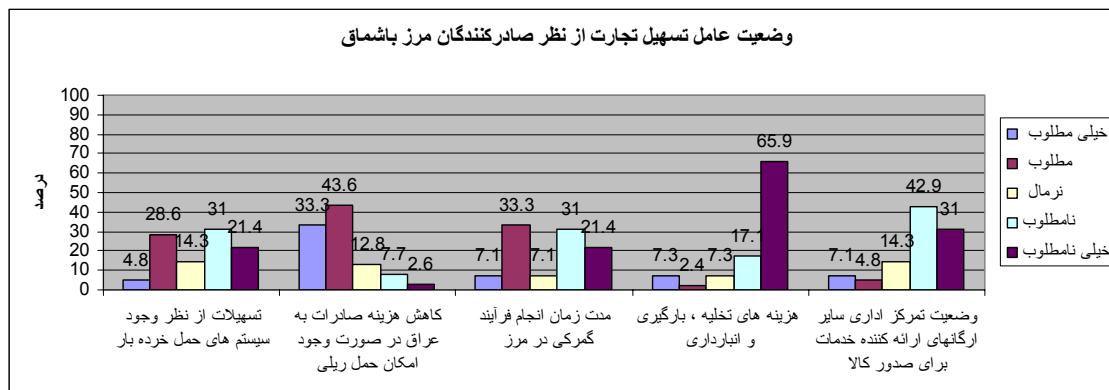
نمودار شماره ۱۱-۱



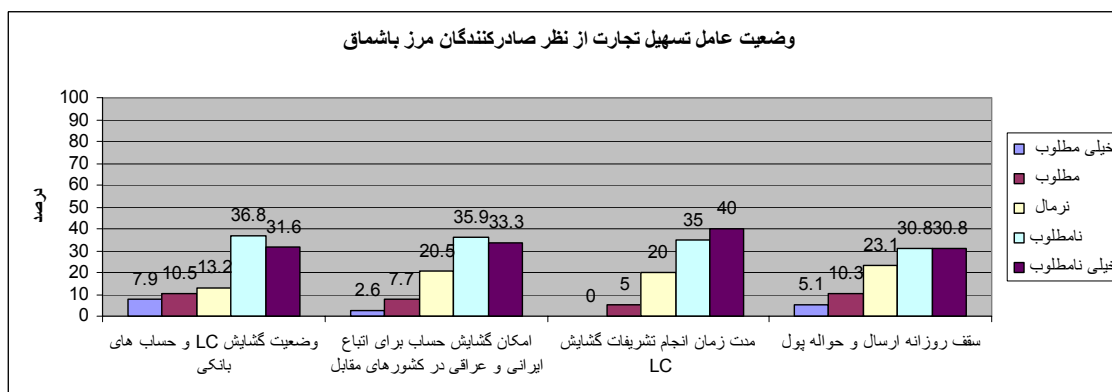
نمودار شماره ۱۶-۱



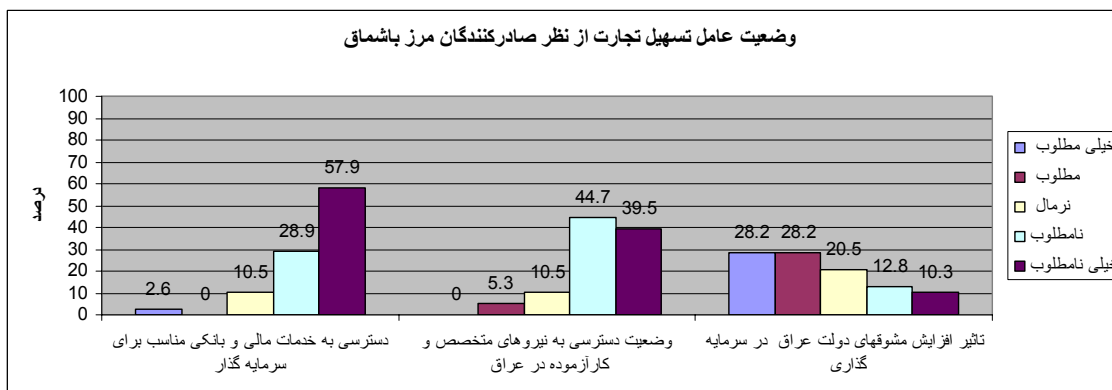
نمودار شماره ۱۶-۲



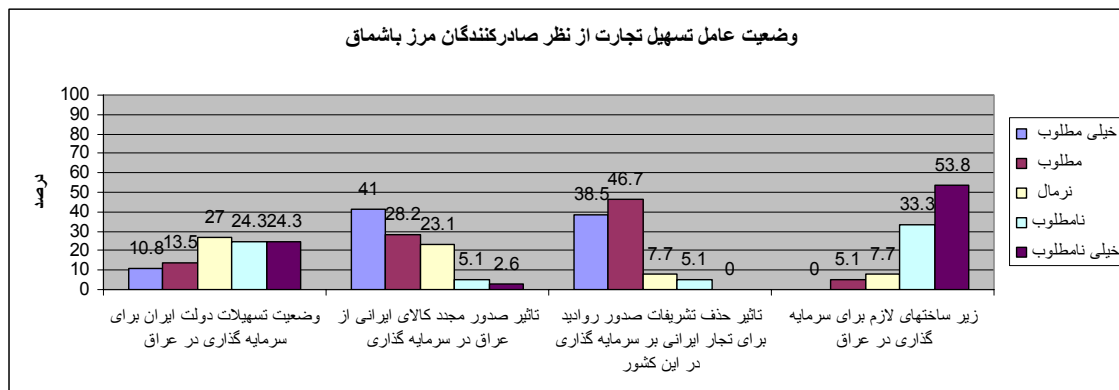
نمودار شماره ۳-۱۶



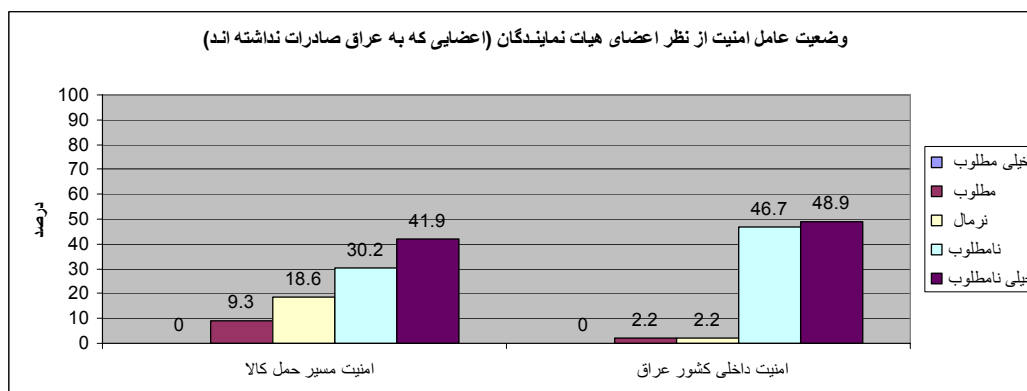
نمودار شماره ۴-۱۶



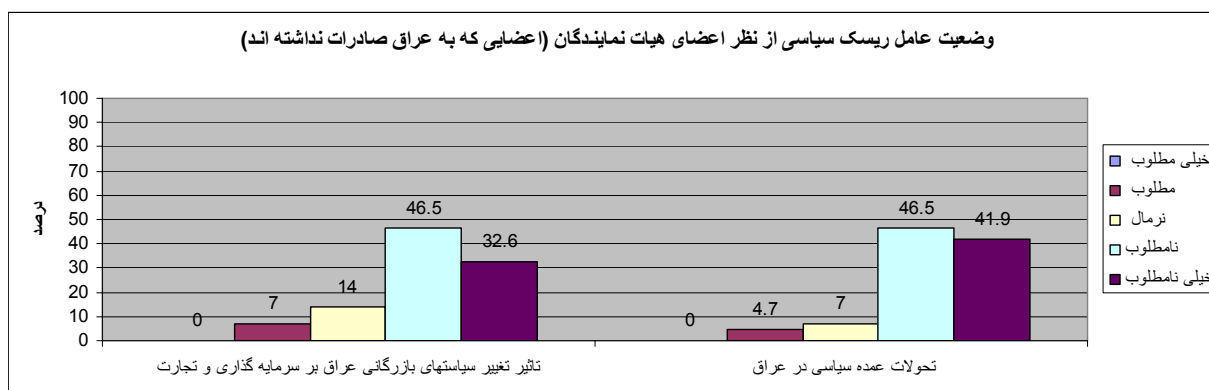
نمودار شماره ۵-۱۶



نمودار شماره ۶-۱۶

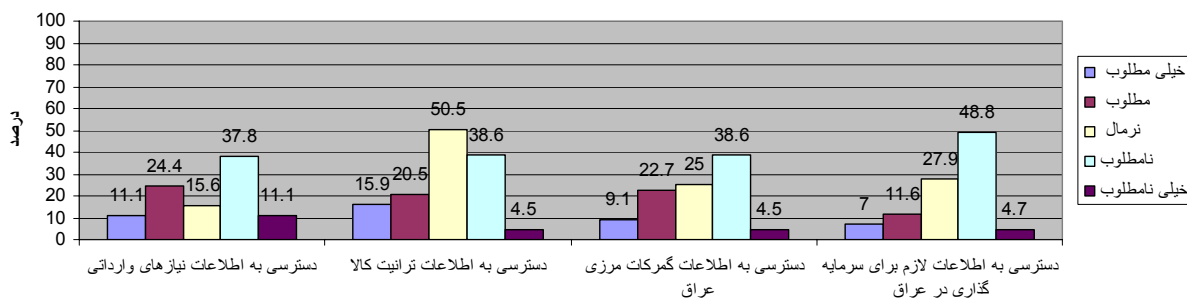


نمودار شماره ۱-۲



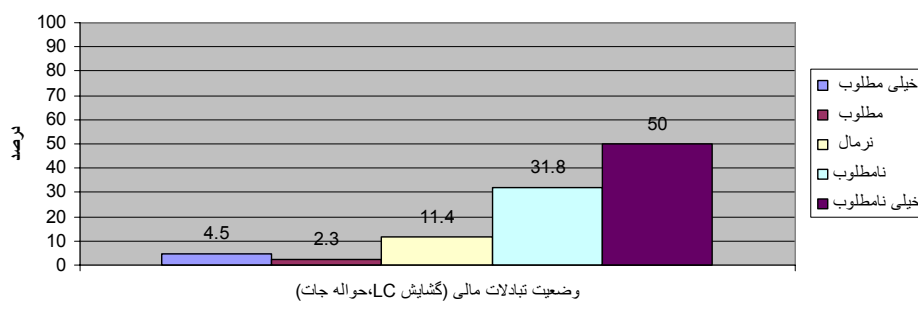
نمودار شماره ۱-۶

وضعیت عامل دسترسی به اطلاعات از نظر اعضای هیات نمایندگان (اعضایی که به عراق صادرات نداشته اند)



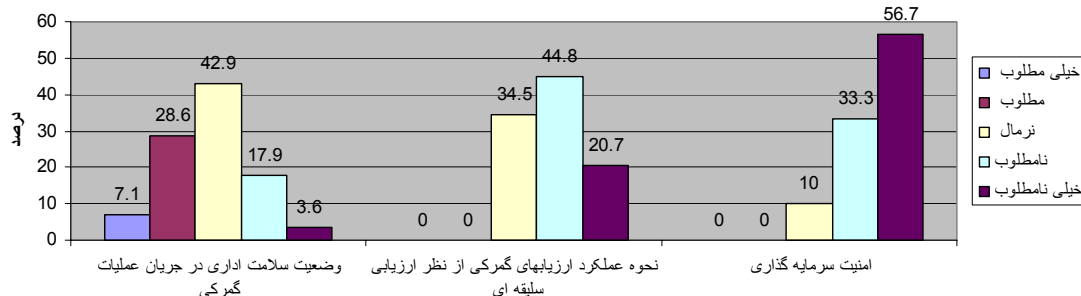
نمودار شماره ۱-۱۰

وضعیت عامل تسهیل تجارت از نظر اعضای هیات نمایندگان (اعضایی که به عراق صادرات نداشته اند)

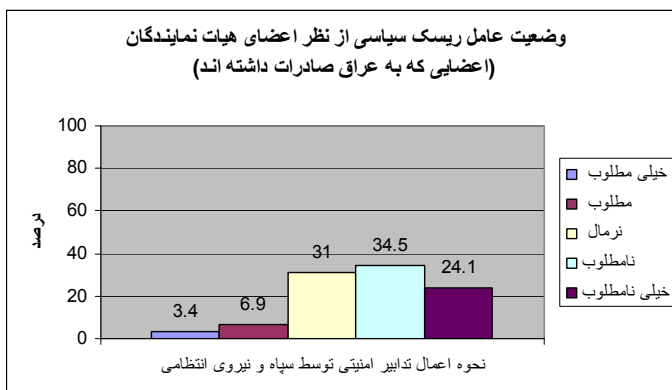


نمودار شماره ۱-۱۴

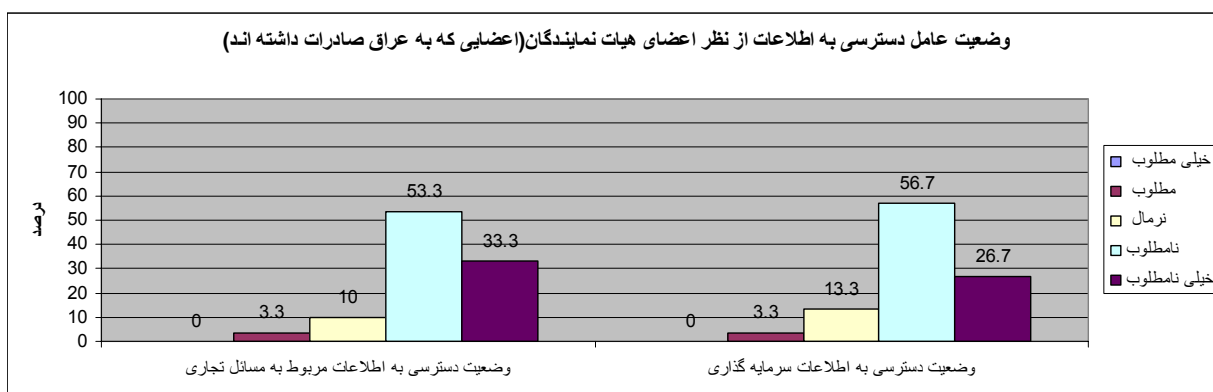
وضعیت عامل امنیت از نظر اعضای هیات نمایندگان (اعضایی که به عراق صادرات داشته اند)



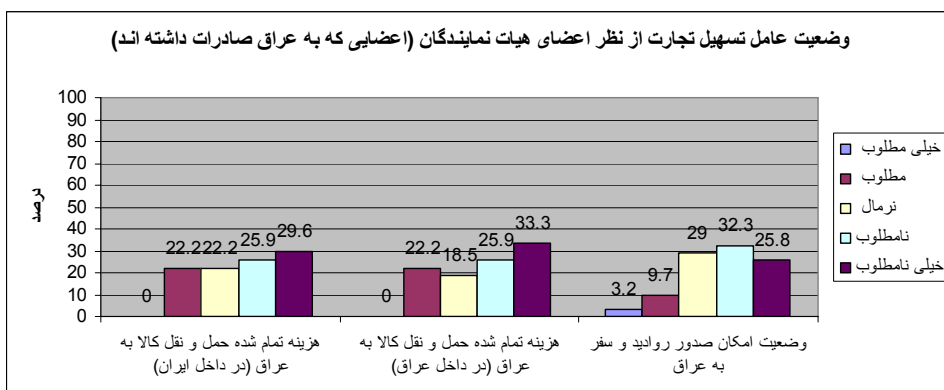
نمودار شماره ۱-۱



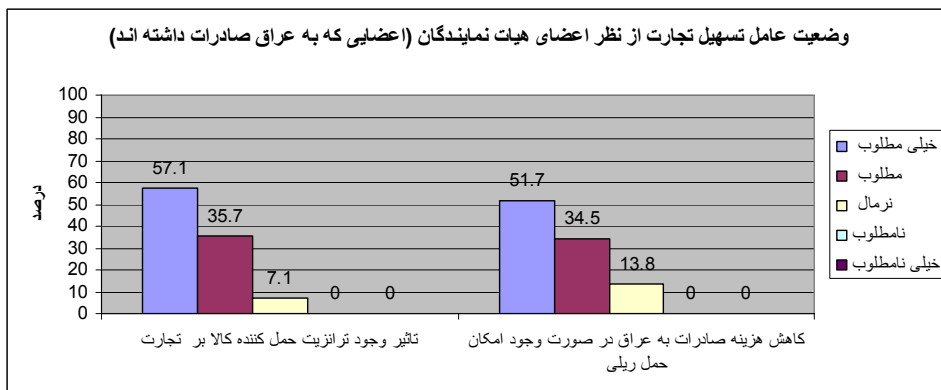
نمودار شماره ۵-۱



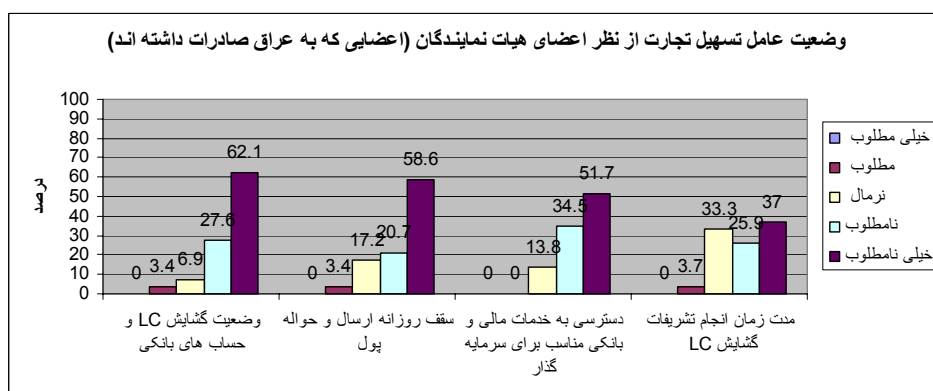
نمودار شماره ۶-۱



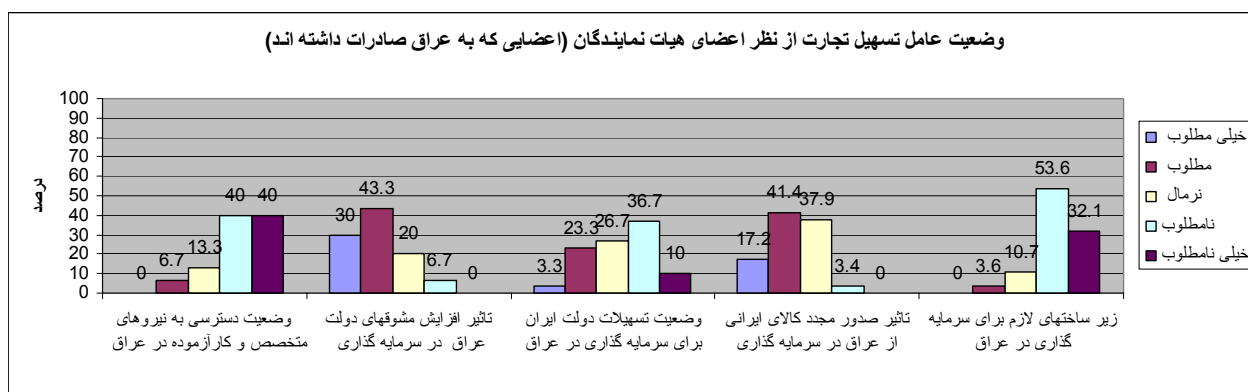
نمودار شماره ۱۳-۱



نمودار شماره ۲-۱۳



نمودار شماره ۳-۱۳



نمودار شماره ۴-۱۳

قدردانی

مرکز تحقیقات و بررسی های اقتصادی اتاق ایران در انجام این تحقیق مرهون زحمات عزیزانی است که در تعاضد مرزی و اتاق بازرگانی شهرستان ها، با همکاری ارزشمند خود کمال مساعدت را در گردآوری اطلاعات، انجام مصاحبه ها و تنظیم مستندات مبذول داشته اند. این همکاری خود نشان دهنده میزبان علاقمندی و تلاش وافر این عزیزان برای بهبودی وضعیت اقتصادی و صادراتی کشور به کشور عراق می باشد.

در این راستا باید به خصوص از زحمات ارزشمندیب رئیس اتاق بازرگانی سنندج جناب آقای کیخسروی، رئیس اتحادیه صادرکنندگان شهرستان مریوان جناب آقای ادمن و همچنین جمعی اتاق کرمانشاه جناب آقای کاشف ریاست محترم و آقایان فخری، پادکدامن، نورنخس و شمس و همچنین جناب آقای یکی رئیس محترم مکرک مرزباشاق که در بهر رسیدن این تحقیق از بیچ کوششی فروگذار نکردند کمال تشکر و قدردانی را به عمل آوریم.

مرکز تحقیقات و بررسی های اقتصادی
اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران