



دیر ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق خبر داد ایران ۲۰۰ هزار واحد مسکونی در عراق می سازد



دیر ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق از حضور شرکت های ایرانی در ساخت واحدهای مسکونی در کشور عراق خبر داد و گفت: ساخت ۲ میلیون

واحد مسکونی در دستور کار دولت عراق قرار دارد که از این میزان احداث ۲۰۰ هزار واحد به شرکت های ایرانی واگذار شده است.

رستم قاسمی با اشاره به رایزنی ایران برای ساخت ۲۰۰ هزار واحد مسکونی در عراق گفت: در سال ۲۰۱۴ بودجه این کشور ۱۴۷ میلیارد دلار است که ایران نیز باید بتواند سهم مناسبی از آن را به خود اختصاص دهد. مشاور معاون اول رئیس جمهور افزود: ایران از نظر منابع هیدرو کربنی از جمله کشورهای غنی است که در عین حال با ۱۵ همسایه مرزهای طولانی دارد. به نظر می رسد این موقعیت جمهوری اسلامی ایران را ممتاز کرده است. وی تصریح کرد: هم اکنون مقام معظم رهبری سیاست های اقتصاد مقاومتی را ابلاغ کرده اند و ایران برای رسیدن به توسعه پایدار باید هر چه سریع تر این سیاست ها را عملیاتی کند.

به گفته رستم قاسمی، ابلاغ این سیاست ها با توجه به مزیت هایی که در ایران وجود دارد، باید کشورمان را به تولید صادرات محور برساند. وی خاطر نشان کرد: عراق کشوری است که در گذشته از اقتصاد پر رونقی برخوردار بوده و هم اکنون نیاز به توسعه و بازسازی دارد و ایران باید در این بازسازی نقش آفرینی کند.

ادامه در صفحه ۴

دستیار ویژه وزیر امور خارجه در امور اقتصادی:

در بازار بزرگ عراق از رقابت جا نمائیم

سه دهه اخیر نابود شده است. اینها نشان دهنده مهیا بودن شرایط و زمینه های همکاری دو کشور است. ولی نباید موانع را نادیده گرفت بلکه باید آنها را با برنامه ریزی از پیش رو برداشت.

صفحه ۴

امار خود نشانگر فرصت مناسب پیشرفت عراق است. از طرف دیگر، یکی از تفاوت های عراق با سایر کشورها برای رولپ تجارتی با ایران این است که این کشور مصرف کننده کالای نهایی ماست. نکته مثبت دیگر برای همکاری ایران و عراق، اراده جدی رهبران دو کشور برای گسترش رولپ

ظرفیت های همکاری فوق العاده ای میان ایران و عراق وجود دارد و شرایط مناسبی برای همکاری دو کشور موجود است.

در حال حاضر برای عراق بیش از ۱۴۰ میلیارد دلار درآمد نفتی در سال ۲۰۱۴ پیش بینی شده است. این



سر مقاله

فرستی که نباید از دست برود



درباره عباسی معروف است که ایرانی ها در بسیاری از بزرگراه های تاریخی - نکرده اند و گوی و میدان را به رقیب سپرده اند. برای ذکر فرصت سوزی های صورت گرفته در تاریخ کهن این سرزمین، آن قدر مثال هست که هر یک از مخاطبان می توانند مصادیق مختلفی را در این خصوص بیان کنند. اما و اگرها و آه و افسوس های ما برای دیگر گونه بودن رویدادهایی که پشت سر گذاشته ایم، در حافظه تک تک مردمان این دیار ریشه هایی بس عمیق دارد.

یادآوری فرصت هایی که به تهدید تبدیل شدند، اگر در حد آه و افسوس بماند، نوعی در جا زدن است. اما اگر با روش شناسی علمی و نگاه آسیب شناسانه و از منظر تحلیلی به گذشته و دلایل موفقیت یا ناکامی ها بنگریم، دستاوردهای ارزنده ای پیش رویمان گشوده می شود. حافظه جمعی ما هنوز تمایل دارد به موضوعات مهمی همچون از دست دادن بخش های مهمی از سرزمین ایران در قرون گذشته و یا فرو کاسته شدن از نقش بین المللی ایران در حوزه سیاسی، اقتصادی و فرهنگی از منظر تأسیف و تأثر برخورد کند. اما نگرین و سرزنش و ملامت چاره کار و پاسخشو نیست. درس گرفتن از رویدادهای هر چند تلخ گذشته، می تواند

بديل مناسبی برای برون رفت از این چرخه باشد. بی گمان یکی از بزرگترین فرصت های اقتصادی از دست رفته ما در دهه های اخیر، بعد از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی و استقلال کشورهای آسیای میانه رخ داد. ما در برابر این فرصت بی نظیر، به دلیل فقدان چشم انداز، ناهماهنگی های ساختاری و ... نتوانستیم از

فرصت بی نظیر پدید آمده - به رغم مزیت های کم نظیرمان - استفاده کنیم و بازار کشورهای تازه استقلال یافته را به چینی ها، ترک ها و غربی ها وا سپاری کردیم. بعدها از بازار افغانستان که کشور همسایه و هم زبان ماست هم، بهره وافر نبردیم و حضوری کم رنگ از خود به نمایش گذاشتیم. عراق پس از صدام هم، عرصه دیگری برای از دست دادن فرصت ها بود و هست. این در حالی بود که یکی از رسانه های خبری بین المللی در سال های گذشته گزارش داد که شمار کارکنان شرکتهای خصوصی آمریکایی حاضر در عراق در آن مقطع، از شمار ده ها هزار نظامی آمریکایی فراتر رفته است.

اکنون که در سایه تغییرات ایجاد شده در نظام اجرایی کشور شاهد کاهش تحریم ها و بهبود فضای کسب و کار هستیم، ظرفیت های نقش آفرینی ما در منطقه و جهان رو به افزایش گذارده است. صادرات منابع فراوری شده - و نه خام فروشی - و نیز صادرات خدمات فنی و مهندسی از محورهایی است که می تواند بازارهای ما را در منطقه توسعه دهد. بازار بزرگ عراق نیز که در همسایگی ما قرار دارد، می تواند از نقاط هدف برای عمران و آبادانی آن کشور و تولید ثروت برای بخش خصوصی ما باشد.

روزنامه ندیای اقتصاد با انتشار ویژه نامه پیش رو تلاش دارد با معرفی ظرفیت های کمتر شناخته شده برندهای مطرح و صاحب نام ایرانی - که متأسفانه شمارشان زیاد نیست - باب تازه ای در این خصوص بگشاید. این ویژه نامه نمایش کیفیت و دانش قابل قبول شماری از پیمانکاران ایرانی است که با حمایت یا بدون حمایت دولت، پا را از مرزهای جغرافیایی کشور فراتر نهاده و برای ایران افتخار و البته ارز آوری نموده اند.

همانطور که ملاحظه می کنید، بخشی از صفحات ویژه نامه با هدف توزیع در کشور همسایه مان عراق و اقلیم کردستان عراق به زبان انگلیسی تدارک دیده شده است. بر آنیم تا به عنوان رسانه بخش خصوصی در راستای وظایف ذاتی خود، در این حوزه نیز به طور مستمر و ادواری اطلاع رسانی کنیم. امیدواریم خللاهای موجود در خصوص عدم معرفی برخی دیگر از شرکت های معتبر ایرانی که در سطح بین المللی فعالیت می کنند و امکان حضورشان در صفحات پیش رو میسر نشد، در شماره های بعد، رفع گردد. تقدیم به آنان که به ایران عشق می ورزند و برای سر بلندی آن می کوشند.



«استراتوس»

اولین صادر کننده خدمات فنی و مهندسی ایران

صفحه ۲ و ۳

گروه هلدینگ استراتوس





پروژه راه آهن قزوین-رشت



پروژه سد آزاد



پروژه آزاد راه قم-کاشان قطعه ۳

«استراتوس»

اولین صادر کننده خدمات فنی و مهندسی ایران

شناسایی، مذاکره و بازاریابی در این کشور گذشت. خود من در سفری که به عراق داشتم، به ارزیابی بسیار مثبتی رسیدم و از همان موقع تیم اجرایی را در آنجا مستقر کردم.

خوشبختانه این ارزیابی درست بود. عراق بازار بالقوه بسیار خوبی دارد و باید بگویم بازار سالمی است. عراق برای محصولات و خدمات صادراتی کشورمان بویژه صادرات خدمات فنی و مهندسی بازار بسیار مناسبی است. ما در همین دوره یک ساله، سه پروژه در زمینه‌های برج‌سازی، انبوه‌سازی و راه و تونل‌سازی در این کشور در دست اجرا داریم. در واقع سه پروژه با سه عملکرد متفاوت که نشان دهنده اهمیت بازار عراق برای ماست. امیدواریم فعالیت‌های ما در عراق با سرعت بیشتری نسبت به گذشته توسعه یابد. ناگفته نماند که پروژه‌های متعدد دیگری را هم در مرحله بحث و مذاکره داریم.

آیا می‌توانید این پروژه‌ها را نام ببرید؟

در حال حاضر پروژه ساخت شهرک مسکونی بصره را در دست اجرا داریم که شامل ۵۰۰ ویلا و دوپلکس ۲ طبقه به همراه کلیه زیرساخت‌ها و خدمات عمومی شهری است.

در کربلا هم در حال ساخت تعدادی برج مسکونی (هتل آپارتمان) برای آستان مقدس امام حسین (ع) هستیم.

سومین پروژه در دست اجرای ما پروژه تونل هیبت سلطان کردستان عراق است که یکی از بزرگترین و مهمترین پروژه‌های آن منطقه محسوب می‌شود. این

«استراتوس» چهار دهه تجربه و دانش فنی در عرصه اجرای پروژه‌های عمرانی و ساختمانی در سطح ملی و بین المللی

پروژه تونلی، اتوبان اربیل و سلیمانیه را به هم وصل می‌کند. این پروژه شامل ۲ تونل ۲ قلو هر یک به طول ۲/۵ کیلومتر و در مجموع ۵ کیلومتر است.

ارزآوری پروژه‌ها در عراق تاکنون چه میزان بوده است؟

سوال جالبی است. پس از روی کار آمدن دولت یازدهم بخش نامه ای صادر شد مبنی بر اینکه جایزه صادرات به کسانی تعلق می‌گیرد که ارز خود را از طریق سیستم صرافی و بانک و یا واردات در مقابل صادرات به ایران آورده باشند. به نظر ما دولت ابتدا می‌بایست کانال‌های درست و

سید محمد صدر هاشمی نژاد متولد سال ۱۳۲۹ در کرمان است. او که پس از فارغ‌التحصیلی در رشته مهندسی عمران از دانشکده فنی تبریز، سال‌های سختی را برای رسیدن به اهداف و آرمان‌هایش پشت سر گذارده، «پشتکار» را عامل اصلی موفقیت در زندگی می‌داند. می‌گوید: «فراموش نمی‌کنم روزهایی را که در چند شرکت کارآموزی کردم تا سرانجام استخدام شدم و اولین حقوقم ۳ هزار تومان بود. یا روزی که به زنجان رفتم، با دوستانم شریک شدم و با یک پروژه پل‌سازی کار پیمانکاری را شروع کردم».

وی هم اکنون به عنوان مدیر عامل هلدینگ استراتوس، از کار آفرینان موفق و مدیران صاحب نامی است که تاکنون شصت شرکت را تاسیس و راه اندازی کرده است. امروز هلدینگ استراتوس یک مجموعه معتبر بین‌المللی است و از جمله افتخاراتش، اولین بودن در صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران.

مهندس صدر هاشمی نژاد تاکنون فقط در کشورمان برای بیش از ۱۰ هزار نفر در فعالیت‌های عمرانی، ساختمانی، تولیدی و اقتصادی ایجاد اشتغال کرده است.

گفت و گوی ما را با او در مورد فعالیت‌های شرکت بین‌المللی پیمانکاری استراتوس در کشور عراق می‌خوانید، که در بعد از ظهر یک روز زمستانی در دفتر ایشان انجام شد.

گروه هلدینگ استراتوس



آقای مهندس، لطفاً هلدینگ تحت مدیریت خود را معرفی کنید و از پروژه‌های انجام شده بگویید:

هلدینگ استراتوس فعالیت‌های مختلف اقتصادی را در بر می‌گیرد که از جمله آن شرکت قدیمی بین‌المللی پیمانکاری استراتوس است. این شرکت اولین صادر کننده خدمات فنی - مهندسی جمهوری اسلامی ایران است که ۲۱ سال پیش اولین پروژه را در خارج از کشور انجام داد و تا امروز توسعه زیادی پیدا کرده است. این شرکت دارای رتبه یک طراحی و ساخت در بخش‌های راهسازی، راه آهن، تونل، پل، ساختمان، سدسازی، پروژه‌های آبی و سایر پروژه‌های عمرانی است.

شرکت بین‌المللی خانه‌سازی ایرانیان، دیگر شرکت پیمانکاری عضو گروه استراتوس است که خانه‌سازی در ونزوئلا از فعالیت‌های این شرکت بین‌المللی است و هم اکنون شهر جدید اوهدا در کشور ونزوئلا شامل ۱۲۰،۰۰۰ واحد مسکونی به همراه کلیه زیرساخت‌ها و واحدهای خدماتی آن را در دست ساخت و اجرا دارد.

حوزه دیگر فعالیت ما انبوه‌سازی مسکن است که از جمله آن می‌توان به شرکت سرمایه‌گذاری ساختمان ایران، شرکت نوسازی و ساختمان تهران و ... اشاره کرد.

گروه دیگری از شرکت‌های ما در حوزه مالی فعال هستند، مثل بانک اقتصاد نوین و شرکت‌های زیرمجموعه این بانک مانند لیزینگ، صرافی، تامین سرمایه و بیمه.

شرکت‌های دیگری نیز ذیل مدیریت هلدینگ ما در حوزه‌های بازرگانی فعال هستند.

از جمله پروژه‌های اجرا شده ما در ایران اتوبان قم

پشتکار، پشتکار و پشتکار فرمول جادویی موفقیت در همه عرصه‌های اقتصادی

- کاشان است که به لحاظ کیفی بسیار بالاست. این پروژه ۲۵ سال پیش انجام شد.

البته باید گفت فنی ترین پروژه ما که جزو شناسنامه کاری مان محسوب می‌شود، پل معروف روی دریاچه سد کارون ۳ به طول ۵۶۴ متر و قوس دهانه ۳۶۴ متر است و جالب آنکه از دهانه تا پل کف دریاچه ۲۸۰ متر است.

ساخت سد آزاد نیز که یکی از سد‌های مخزنی کشور است و همچنین سد تالوار از دیگر طرح‌های به اجرا درآمده توسط این شرکت است. اخیراً ساخت نیروگاه



چطور شد که عراق را انتخاب کردید؟

همانطور که می‌دانید شرکت بین‌المللی استراتوس ۳۹ سال قدمت دارد و حدود ۲ سال است که فعالیت‌مان را در کشور عراق شروع کرده ایم. البته سال اول به

سفت کاری آن انجام شده و تاکنون در ۱۰ بلوک آن ساکن شده اند توسط شرکت بین‌المللی پیمانکاری استراتوس طراحی و اجرا شده است.

از فعالیت‌های شرکت در کشور عراق بگویید.

ما احداث شده، همچنین راه‌آهن قزوین-رشت در دست احداث است.

در ساخت شهرک واوان نیز مشارکت داشته ایم و بطور مشخص ۲۰ برج ۱۴ طبقه که در ۱۹۰ روز اسکلت و

سد آزاد نیز توسط کنسرسیومی ایرانی - خارجی با مشارکت شرکت بین‌المللی پیمانکاری استراتوس آغاز شده است.

بخشی از راه‌آهن اصفهان - شیراز هم توسط شرکت



مجمع مسکونی ۲۲۰ واحدی کربلا



راه آهن اصفهان-شیراز قطعه ۴



مجلس و مرکز تجاری کشور جیبوتی

برای شرکت‌های خصوصی باز شده بود، شرایط خیلی بهتر از امروز بود.

موضوع هدفمندی یارانه ها و تحریم‌ها چه تبعاتی بر فعالیت‌های شما داشته است؟

تحریم‌ها که برای فعالیت در کشور خارجی مشکل ساز بوده و اثرات منفی داشته است، بعد از تحریم‌ها ایرانی‌ها را در بعضی مناقصات بازی نمی‌داند و سوال شان این بود که چطور اینها می‌خواهند پول بیاورند و پول ببرند؟

پس چطور نسبت به سال‌های گذشته چندین برابر حجم مبادلات داشتیم؟

بخاطر اینکه ایران در گذشته این همه شرکت پتروشیمی نداشت، افزایش صادرات ایران به خارج عمدتا به دلیل صدور محصولات پتروشیمی و میعانات گازی است. این در حالی است که صدور خدمات فنی - مهندسی رشد ۲ برابری نداشته است. اگر آمار ارزی صادرات را ببینید متوجه تفاوت‌ها و نسبت‌ها خواهید شد.

به نظر شما با توجه به رویکرد دولت تدبیر و امید شرایط ایران در خارج از مرزها تغییر کرده است؟ چه انتظاراتی از دولت جدید دارید؟

دولت جدید خوشبختانه مقبولیت بسیار خوبی نزد کشورهای همسایه دارد و همه امیدوارند ایران در جامعه جهانی هم نقش مثبت خود را بازی کند. امروز دیدگاه خارجی‌ها برای همکاری با ایرانی‌ها مثبت‌تر شده است و دولت ایران نیز در عرصه سیاست خارجی بسیار فعال و حرفه‌ای عمل می‌کند. مثلا در عراق الان در مقایسه با

سیاست خارجی فعال و سیاست منطقه‌ای و تعامل هدفمند با کشورهای همسایه، بستر توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی را فراهم می‌کند

سال‌های گذشته شرایط خیلی بهتر شده است. امیدواریم ایران به تعاملات هرچه بهتر منطقه‌ای دست یابد، مخصوصا با کشور های همسایه و با عراق.

و سخن آخر شما؟

به اعتقاد بنده مسئولان قطعاً آرزوهای خوبی برای مملکت دارند و انسان‌های واقع‌گرای هستند، اما مشکلات مختلف متنی و حاشیه‌ای گرفتارشان کرده است. این مشکلات باعث کم شدن قدرت تصمیم‌گیری در انسان می‌شود. من توصیه می‌کنم آرمان‌های خود را با سخت بودن مشکلات عوض نکرده و سختی کار را به منزله ناممکن بودن آرزوهایشان تلقی نکنند. آنها باید جرات را هم چاشنی کارشان کنند. ماندگاری در جسات است اگر خدمت کنی هرچند کمی خطا هم داشته باشی، مردم می‌پذیرند، من سه فرمول را سخت حفظ کرده‌ام: پشتکار، پشتکار و پشتکار. توصیه‌ام این است که این فرمول جادویی را همیشه به کار ببریم و بدانید که معجزه می‌کند، در زندگی من که معجزه کرد.

شخصیت‌های سیاسی و اقتصادی عراق کاملا با ظرفیت‌ها و توانمندی‌های "استراتوس" در زمینه انبوه‌سازی مسکن، راهسازی، راه آهن، ساخت پل و تونل، احداث فرودگاه، سد سازی، اجرای پروژه‌های آبی و سایر پروژه‌ها

دولت باید با پرداخت بموقع جوایز صادراتی و ارائه خدمات و تسهیلات بانکی لازم، شرایط رقابت پیمانکاران ایرانی در عرصه بین‌المللی را فراهم نماید

های عمرانی آشنایی دارند و استراتوس را بعنوان یک تشکیلات بین‌المللی دارای صلاحیت لازم در طراحی و اجرای پروژه‌های فوق به رسمیت می‌شناسند. بطوریکه تاکنون در بیش از ۱۰ پروژه بزرگ عراق شرکت بین‌المللی پیمانکاری استراتوس (عضو گروه استراتوس) تایید صلاحیت شده است. در مراسم آغاز به کار ساخت شهرک مسکونی بصره، نخست‌وزیر عراق به همراه تعدادی از وزراء و استانداران شرکت کردند. همچنین استراتوس از سوی مقامات حکومت اقلیم کردستان عراق بعنوان یک شرکت بزرگ و برتر ایرانی- بین‌المللی شناخته می‌شود بطوریکه در مراسم آغاز به کار پروژه راه و تونل هیبت سلطان نخست‌وزیر، وزراء و سایر مسئولین حکومت اقلیم کردستان شرکت نمودند. استانداران عراق نیز عنایت ویژه‌ای به امور عمرانی دارند هم اکنون در استان‌های کربلا، بصره، اربیل و سلیمانیه پروژه در دست اجرا داریم و از حمایت مقامات محلی به ویژه استانداران برخورداریم. وزارت آبادانی و مسکن عراق و وزارت آبادانی و مسکن اقلیم کردستان عراق دو کارفرمای دولتی ما هستند و تعامل سازنده‌ای با استراتوس دارند. اخیراً وزیر محترم عمران و مسکن عراق به همراه معاونین و مدیران آن وزارتخانه از پروژه شهرک مسکونی بصره بازدید کردند و از کیفیت و سرعت کار بسیار راضی و خشنود بودند.

عملکرد ستاد توسعه روابط اقتصادی ایران و عراق را چطور می‌بینید؟

در زمان مدیریت آقای قمی عملکرد ستاد بسیار خوب بود و فعال بودند و می‌توانم بگویم نگاه ایشان فراتر از دسته بندی دولتی یا خصوصی بود و ستاد حمایت خوبی از فعالان اقتصادی در عراق می‌کرد. در خصوص عملکرد فعلی اظهار نظر نمی‌کنم و امیدوارم بهتر از گذشته باشد.

در حال حاضر موانع و بن‌بست‌های قانونی فعالیت در عراق چیست؟

به نظر من روند تصویب قوانین در طول ۲۰ سال گذشته مناسب بوده و ما راضی هستیم. قوانین ما در دنیا بهترین است. هیچ کجای دنیا بانکی را موظف نمی‌کنند به صادر کننده خدمات فنی - مهندسی با ۲ درصد نقدینگی، ۰/۵ درصد کارمزد و ۹۸ درصد سفته ضمانت نامه بدهند. اما در ایران این کار ارزشمند انجام شد. باور کنید اگر ورود شرکت‌های دولتی نبود و میدان

از طرف دیگر، امروز اگر بازار هدف عراق است، در مورد این کشور باید جوایز صادراتی در حد اکثر ممکن و خسارج از نوبت پرداخت شود. متأسفانه ما انجمن صادرکنندگان قوی نداریم. صادرکنندگان باید بتوانند از انجمن صادرکنندگان خدمات فنی - مهندسی هم کمک بگیرند.

چه پیشنهادی به پیمانکاران داخلی برای کار در عراق دارید؟

اولین کاری که باید بکنیم تکفیک سرمایه‌گذار از پیمانکار است. ما باید راجع به پیمانکارها و سرمایه‌گذارها جدا صحبت کنیم.

بازار پیمانکاری متفاوت و وابسته به جایزه صادراتی و تسهیلات و خدمات بانکی رقابتی است. مشکلات اعتباری و روابط بین بانکی از جمله مشکلات پیمانکار است. اما مقوله سرمایه‌گذاری در ایران با همه جای دنیا متفاوت است. در ایران سرمایه‌گذاری با مشارکت شبکه وسیعی از خرده پاهای انجام می‌شود و سیستم بانکی کشور در این حوزه فعال نیست و سپس به علت‌هایی اعلام ورشکستگی می‌کنند.

اما در طول این سال‌ها سرمایه‌گذاری‌ها در حوزه‌های سیمان، پتروشیمی، فولاد و... به دست شرکت‌های شبه دولتی اجرا شده که بسیار بزرگ و قدرتمندند. الان کدام شرکت خصوصی را در ایران سراغ دارید که من نصیحت‌اش کنم چطور در عراق سرمایه‌گذاری کند؟ واقعیت این است که شرکت‌های خصوصی ایران آن

ارائه انواع ضمانتنامه‌های مورد درخواست کارفرمایان خارجی یکی از مشکلات اساسی صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی در شرایط فعلی است

طور که باید توان لازم برای فعالیت‌های بین‌المللی را ندارند. در حالی که عراق پتانسیل بسیار واضح برای سرمایه‌گذاری‌های کلان دارد. امروزه حمله‌های تروریستی عملاً برای جلوگیری از رشد و سازندگی سریع در عراق اتفاق می‌افتد. من یقین دارم اگر درایت سیاست‌گذاران باشد امنیت برقرار و سرعت رشد زیاد می‌شود. در زمان جنگ، روابط فرهنگی، سیاسی و اقتصادی ما با عراق تخریب شد اما اکنون در عراق شرایط مناسب است و دعوای قومیت‌ها فقط برای این است که شرایط تثبیت نشود.

تعامل و همکاری دولت عراق در پیشبرد اهداف خدمات فنی مهندسی به چه صورت است؟

در دولت عراق اراده و بودجه کافی جهت توسعه، آبادانی و نوسازی عراق وجود دارد ولی مسائل امنیتی و اختلافات احزاب و قبایل مهمترین چالش سر راه دولت عراق در پیشبرد اهداف عمرانی میباشد. دولتمردان، مسئولین و

و شرایط رقابتی بازار همخوانی ندارد!!
به نظر شما در چه صورتی شرکت‌های ایرانی توان بالاتری در رقابت با سایر کشورها خواهند داشت؟

موارد متعددی است که مهمترین آن همین جایزه صادرات است. وقتی دولت به یک شرکت سه یا چهار درصد یا پنج درصد و یا بیشتر به عنوان تشویق کمک کند، به همان نسبت آن شرکت می‌تواند در اعلام قیمت تخفیف قائل شده و با قیمت مناسب مناقصه را برنده شود. در دولت اصلاحات در سقف ۸ درصد مبلغ قرارداد به صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی جایزه تعلق می‌گرفت که این سیاست باعث رونق صادرات خدمات فنی و مهندسی در آن دوره گردید. پیشنهاد دیگر ما این است که بانک توسعه صادرات ایران بعنوان تنها بانک تخصصی پشتیبان صادرات غیرنفتی کشور با انعقاد قراردادهای خاص با بانک‌های کارگزار عراقی، شرایط و نرخ کارمزد آنها برای صدور ضمانتنامه‌های مورد نیاز صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی را تسهیل، تعدیل و رقابتی نماید.

از چه طریق می‌توان در مناقصات کشور عراق برنده شد؟

اول باید مشکلات برطرف شود. یکی از مشکلاتی که دولت باید برای آن فکری بکند، ضمانتنامه‌هاست. در گذشته بانک‌ها با هم مناسباتی داشتند که این مسئله را برطرف می‌کردند. اما از وقتی تحریم‌ها به وجود آمد، بانک‌های دیگر کشورها با ایران کار نمی‌کنند. به همین علت کار برای شرکت‌های ایرانی سخت شده است. ما می‌توانیم در کشور عراق تأسیس کردیم که متعلق به اقتصاد نوین است که ضمانتنامه‌هایی را در حد توان صادر کرده ولی این محدود است. دولت باید نگاه ویژه‌ای به این موضوع داشته باشد یا بانک‌هایی را پیدا کند که برای ما ضمانتنامه صادر کنند تا شرکتی در عراق سرگردان نباشد. متأسفانه بانک‌های عراقی از شرایط تحریم سوء استفاده می‌کنند و رقم‌های سنگین و غیرمعتاد را از پیمانکاران ایرانی بابت کارمزد صدور ضمانتنامه‌های مختلف دریافت می‌کنند!!

البته باید بگویم شرکت‌هایی که با بنیه ضعیف وارد کشورهای دیگر می‌شوند رشد نمی‌کنند، چرا که در سطح بین‌المللی معتبر نیستند. شرکتی که توان مالی بالا و تقدینگی مناسب دارد باید وارد بازار خارج از کشور شود.

به عنوان مثال، ما پروژه‌هایی را شروع می‌کنیم و در حالیکه بخشی از کار را هم انجام داده ایم هنوز پیش‌پرداخت را دریافت نکرده ایم و اگر بخواهیم کار

«استراتوس» پیشگام در عرصه کارآفرینی و اشتغال

را متوقف کنیم متضرر خواهیم شد. زمان مهم ترین سرمایه یک پیمانکار است. شرکتی که این توان را ندارد نباید وارد کار شود.

است که باید تصمیم بگیرد ارز حاصل از صادرات را به صورت کالا یا ارز به ایران وارد کند و نباید ربطی به جایزه صادرات داشته باشد.

بیش از ۹۰ درصد مصالح پروژه‌های ما در عراق از ایران تأمین می‌شود که کمک شایان توجهی به صنایع داخلی و اشتغال ملی و صادرات غیر نفتی محسوب می‌شود! جایزه صادرات برای این است که به رشد چند برابری و توسعه هر چه بیشتر صادرات برسیم، در شرایطی که چینی‌ها، ترک‌ها و دیگر کشورها رقابت شدیدی با هم دارند. به طور مثال، ترک‌ها برای پروژه کمربندی سلیمانیه ۲۰ درصد تخفیف داده‌اند که هرچه محاسبه کردیم، دیدیم با این قیمت کار نه تنها سود ندارد بلکه ضرر هم می‌دهد! اما دولت ترکیه اقداماتی انجام می‌دهد که پیمانکاران ترک ضرر نمی‌کنند.

به هر حال ارز تمام پروژه‌های ما به کشور وارد شده است. شما بعنوان یک پیمانکار باید ببینی ارزت را کجا بری و کدام کالا را بخری تا قیمت تمام شده‌ات پایین بیاید. این یک اصل است. دولت نباید این موضوع را اجبار کند بلکه باید تشویق کند و حتی مشاوره و آموزش دهد که پیمانکار چطور موفق شود.

چه میزان اشتغال زایی در مجموع شرکت

فلسفه جایزه صادراتی، رقابت پذیر کردن نگاه‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی در عرصه بین‌المللی است

هایی که تأسیس کرده اید ایجاد شده است؟

در گروه ما فقط در ایران بالای ۱۰ هزار نفر مشغول به کار هستند. این تعداد، در مجموع شرکت‌ها در استراتوس بین‌المللی، بانک و... است. گمان نمی‌کنم در ایران هیچ شرکت خصوصی این تعداد کارآفرینی انجام داده باشد.

الان در عراق حدود یک هزار نفر و در ونزوئلا در حدود ۲ هزار نفر در کارگاه‌های ما مشغول به کار هستند.

مهم ترین مشکلات شرکت شما در عراق چیست؟ پیشنهاد شما چیست؟

مهم ترین مشکل، ورود شرکت‌های دولتی و شرکت‌های وابسته به نهادها که دانش فنی مناسبی ندارند به بازار خدمات فنی و مهندسی عراق است، که متأسفانه در کار خلل ایجاد می‌کند. با ورود این شرکت‌ها به علت پایین بودن دانش فنی آنها، پروژه‌ها معمولاً به مشکل برمی‌خورد و این مسئله به اعتبار ایران لطمه زده است. اگر مداخله و حضور شرکت‌های دولتی که بعضاً دانش فنی مناسبی ندارند را نمی‌داشتیم، امروز شرایط ما در عراق خیلی بهتر بود. مشکل اساسی دیگر ما تهیه ضمانتنامه‌های مورد نیاز هر پروژه است که بانک‌های عراقی بعلت مسائل ناشی از تحریم در اکثر موارد کانتر گارانتی بانک‌های ایرانی را قبول نمی‌کنند و اگر هم در موارد خاص قبول کنند سبزه و نرخ کارمزد بسیار بالایی درخواست می‌کنند که با سود ناچیز پیمانکاری

مطمئن و سودمند را بر سر راه فعالان اقتصادی بگذارد و سپس انتظار داشته باشد که همه از آن مبادی پیروی کنند. در غیر این صورت به اعتقاد ما این موضوع باعث ایجاد رانت، ابهام یا موارد غیرشفاف خواهد شد. سوال ما این است: کدام صرافی و بانک می‌توانست ارز وارد کند؟ آیا شرکت‌هایی مثل ما که صادرات خدمات فنی - مهندسی دارند شامل این جایزه می‌شوند؟

انتظار داریم دولت از توسعه صادرات خدمات فنی - مهندسی حمایت کند. از نظر ما فلسفه جایزه صادرات، حمایت از صادرات خدمات فنی - مهندسی است که البته متأسفانه خوب توسعه نیافته است. ما انتظار رشد بیشتری نسبت به سه دهه قبل از خود داریم، در صورتی که برخلاف شرکت‌های ترکیه این اتفاق برای شرکت‌های ایرانی رخ نداده است. با اینکه ترکیه زودتر از ما شروع نکرده ولی حدوداً به ۱۰ برابر حجم

«استراتوس» صف شکن در عرصه صادرات خدمات فنی و مهندسی

فعالیت ما رسیده‌است. متأسفانه در کشور ما احکام بعضاً غیرکارشناسی و مقطعی صادر می‌شده است. از طرفی با اینکه شرکت ما صف شکن بود، شرکت‌های دولتی وارد صادرات خدمات فنی - مهندسی شدند و از حمایت از شرکت‌های خصوصی خیری نبود!

دولت دهم، پرداخت جایزه صادراتی را متغی کرده بود و دولت جدید خوشبختانه آن را مجدداً برقرار کرده است، اما شرط و شروطی گذاشته که از نظر ما منطقی نیست. دولت می‌گوید ارز حاصل از صادرات را یا به صورت کالا باید وارد کرده باشید یا از صرافی یا از بانک‌ها.

در حالی که به نظر من جایزه باید به کسانی تعلق بگیرد که خدمات فنی - مهندسی را از ۴ میلیارد دلار به چهل میلیارد دلار برسانند.

با توجه به نکاتی که اشاره کردید، ارزش آوری شما از محل صدور خدمات فنی - مهندسی به کشور عراق چقدر بوده است؟

ببینید، ما تمام پرسنل مورد نیاز برای کار در خارج از کشور را خودمان می‌بریم. پروژه‌هایی که در کشورهای پاکستان، یمن، ونزوئلا، جیبوتی، آفریقا و عراق داشتیم، حقوق پرسنل را به صورت نقدی به آنها پرداخت کردیم. حالا چه فرقی دارد که دستمزدش را بصورت نقدی یا به شکل کالا، به ریال یا به دلار وارد ایران کند؟

ما در شرایط نوسانات بی‌ثباتی ارز، حتی مواقعی نمی‌دانستیم متخلف هستیم یا نه. در کشورهای مثل جیبوتی که کار می‌کردیم و مصالح می‌فرستادیم، بابت آن دلار می‌گرفتم. خوب، چطور باید ثابت کنیم ارز حاصل از فروش سنگ به یمن بوده است، در شرایطی که آنجا نه صرف قانونی داریم نه بانک قانونی؟

در شرایط سخت تحریم، بانک توسعه صادرات هفت سال است نمی‌تواند ارز حاصل از صادراتش را به ایران وارد کند. در این حالت چطور می‌توانم خود را اثبات کنم و جایزه‌ام را بگیرم؟ به نظر من این صادرکننده



مراسم آغاز به کار پروژه شهرک مسکونی بصره توسط نوری المالکی نخست وزیر عراق



آقای نجیر وان بارزانی و هیات همراه در مراسم آغاز به کار «پروژه راه و تونل هیبت سلطان» اقلیم کردستان عراق