



آرین ازاز

ماهنامه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز



صاحب امتیاز: اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی اهواز

مدیر مسئول: عبدالرحمان سلیمانی مقدم

سر دبیر: داریوش امامی

همکاران تحریریه: مجتبی گهستونی، مهدی جباری،

سیده فرخنده جلالی پیر بویری، کامران حسین پور

مدیر هنری و طرح جلد: ارسلان پور حلاجی

صفحه آرایی: مهشاد حافظی

سازمان آگهی ها: کانون تبلیغاتی فارابی ۰۶۱۱-۲۲۰۲۵۸۰

تدوین، تنظیم، طراحی و چاپ: کانون تبلیغاتی فارابی

آدرس: اهواز، امانیه، خیابان لقمان، نبش سقراط، پلاک ۱۰

تلفن نشریه: ۰۶۱۱-۳۳۳۶۵۰۳

شماره پیامک: ۱۰۰۰۶۱۱۳۳۳۲۹۰۰

وبسایت: www.ahvazccim.com

پست الکترونیک: info@ahvazccim.com

مطالب لزوماً نظر اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز نیست.

تحریریه در ویرایش مطالب آزاد است.

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به اتاق اهواز بوده و هر گونه کپی

برداری از آن پیگرد قانونی دارد.

نقل مطلب با ذکر ماخذ بلامانع است.

مطالب دریافتی مسترد نمی شود.

فهرست

۲	سخن سردبیر
۳	مقاله رییس اتاق
۴	احداث ساختمان جدید اتاق اهواز
۴	آیین رونمایی از ماهنامه آیینیه اتاق
۵	مقاله عدنان موسی پور
۶	چهارمین جلسه کمیسیون صنعت و معدن
۷	عکاسخانه اتاق تجارت
۸	خوزستان لزوم تنظیم سند توسعه حمل و نقل
۱۰	چهارمین جلسه کمیسیون بازرگانی
۱۱	کارتون
۱۲	دهمین جلسه کمیسیون کشاورزی
۱۳	کمیسیون گردشگری (بررسی طرح های گردشگری استان)
۱۴	آمار ۷ ماهه نخست سال جاری (صادرات و واردات)
۱۵	جستجوی شغل به صورت آنلاین
۱۶	اخبار
۲۵	۱۰ نکته در مورد بازاریابی و تجارت
۲۶	مصاحبه با رییس کمیسیون بازرگانی اتاق
۲۷	داستان های مدیریتی
۲۸	مصاحبه با مسئول صدور کارت بازرگانی اتاق
۲۹	تعیین اولویت ها گام نخست در پیشرفت شغلی
۳۰	مصاحبه با علیرضا پوررشنو گرمی، صادر کننده
۳۲	داستان حساسیت پونتیاک به بستنی واتیلی
۳۳	نگاهی به ۲۵ برند برتر دنیا
۳۴	قوانین و مقررات مرتبط با فضای کسب و کار

تکریم روز ملی صادرات

سخن سردبیر



توسعه پایدار ، آرمانی ارزشمند برای تمام ملت هاست و همواره مورد تأکید مسئولان ارشد کشور عزیزمان ایران بوده وبعنوان یکی از اهداف اصلی در برنامه های تدوین شده ملی و سند چشم انداز بیست ساله دیده شده است واین امر متضمن رشد و تعالی جامعه و ارتقای رفاه عمومی خواهد بود و برای دست یابی به این هدف ارزشمند مقدس و تعالی بخش همه آحاد جامعه و خصوصاً دست اندرکاران و مسئولان باید این مسؤلیت را حس کرده ،فکرکننده،ایده پردازی کنند و در نهایت از برخورد آراء و عقاید در یک مسیر سالم ،دستیابی به ایده های برتر و تحول گرا فراهم گردد.

بیست ونهم مهر در تقویم رسمی جمهوری اسلامی ایران بنام « روز ملی صادرات » نامگذاری گردیده تا در این روز با برپایی بزرگداشت این روز ملی از صادرکنندگان برتر کشور در جای جای وطن اسلامی نیز قدردانی گردد و فرصت مغتنمی است برای تبادل افکار، شناخت هرچه بیشتر مسائل و مشکلات و رسیدن به راهکارهای منطقی و عملیاتی با حضور همه ی مسئولان و فعالان ذربط در بخش های مختلف اعم از دولتی و خصوصی در راستای سرعت بخشیدن به حرکت صادرات کالاهای غیرنفتی و خروج از بن بست صادرات نفت خام از طریق بسیج امکانات ،ارتقاء بهره وری،نظارت مناسب و اجرای دقیق آن خواهد بود.

به نظرمی رسد بزرگداشت روز ملی صادرات در استان هرساله از اهداف عالی خود دورتر شده و از متن به حاشیه کشیده می شود تا جائیکه بعنوان رفع تکلیف با آن برخورد میشودوعلیرغم همه زحمات و تلاش هایی که دست اندرکاران و برگزار کنندگان در این راستا متقبل می شوند و درهمین مجال نیز جای تقدیراز آنها وجود دارد و لیکن جا دارد . در این روز بسیار حائز اهمیت از اساتید و بزرگان علمی دانشگاهها و مدیران برجسته بنگاه های اقتصادی بخش خصوصی،مسئولان تشکل های نظام یافته و مسئولان ومدیران دولتی در یک برنامه ریزی دقیق دعوت شود تا با تشکیل پنل های علمی و کارشناسی به بررسی مسائل و مشکلات بهدازند و خروجی این نشستها ایجاد راهکارها و پیشنهادهای علمی برای رفع موانع و مشکلات بخش های مختلف اقتصادی شود تا حداقل از امکان و اعمال سیاست های فراربه جلو توسط بعضی از مسئولان جلوگیری بعمل آید و این موضوع عملیاتی نخواهد شد مگر با پذیرش مسؤلیت مستقیم این مهم (برگزارای روز ملی صادرات) توسط بخش خصوصی و البته این انتظار از دولت تدبیرو امید میرود تا با انجام اصلاحات لازم زمینه این نوع فعالیت ها را فراهم نماید.

جایگاه اتاق های بازرگانی در بالندگی اقتصاد

عبدالرحمن سلیمانی مقدم

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز



نگاهی به بیانات رهبر معظم انقلاب حاکی از حساسیت ها و اهمیت حضور بخش خصوصی در عرصه های مختلف اقتصادی و لزوم فعال تر شدن اتاق های بازرگانی است که مسئولیت خطیر سیاست گذاری و شتاب دادن به رشد شاخص های توسعه اقتصادی و اجتماعی کشور، افزایش رقابت پذیری کسب و کارهای داخلی در سطح ملی، منطقه ای و بین المللی، ارتقای جایگاه اقتصادی و اجتماعی فعالان اقتصادی کشور، بخش خصوصی و به خصوص کارآفرینان و اعضای اتاق و ارتقای سطح کیفیت زندگی کاری اعضا را برعهده دارند.

اتاق بازرگانی که سابقه ۴۰۰ ساله در جهان و عمری ۱۳۰ ساله در ایران دارد، پارلمان بخش خصوصی و کانون و مرکز هم اندیشی فعالان اقتصادی با رویکرد توسعه بخش خصوصی است. کانونی که اولین و مهم ترین وظیفه آن استفاده حداکثری از امکانات و مزیت های نسبی موجود در استانها و کشور برای رشد و توسعه اقتصادی و کسب درآمدهای ارزی از محل صادرات محصولات تولید شده در داخل است و در مرحله بعدی باید با برداشتن موانع و توانمند کردن ارتباطات بین المللی، شرایط را برای بازرگانانی که وظیفه خطیر بازاریابی محصولات داخلی در بازارهای خارج از ایران دارند را مهیا کرده و امکان توسعه

و رشد صادرات کالا و خدمات ایرانی را فراهم آورد. موضوع مهم و کلیدی ای که گویا سال هاست به فراموشی سپرده شده و یا اگر هم نیم نگاهی به آن شده است کافی نبوده و نتوانسته بازارهای هدف را برای صادرات بیشتر محصولات نهایی ایران آماده کند.

در واقع در اکثر کشورهای دنیا، وظیفه اصلی اتاق های بازرگانی و بازرگانان هر کشور، گشودن دروازه های بازارهای خارجی برای کالاهای تولید شده در داخل است و هر بازرگان نماینده ای است که کالاهای تولید شده در کشور خود را به دیگر کشورها عرضه می کند. ولی متأسفانه در کشورمان بیشتر شاهد آن هستیم که به جای این که بازرگانان دیگر کشورها بازارهای ما را مورد هدف قرار دهند، این بازرگانان داخلی هستند که با کالاهای خارجی بازارهای ما را مورد هدف قرار داده، و به نمایندگانی برای تبلیغات کالاها و خدمات خارجی و ورود هرچه بیشتر این کالاها به داخل ایران تبدیل شده اند. امروز شرایط اقتصادی کشور به شدت نیاز به حضور فعالان اقتصادی بخش خصوصی دارد تا با عزم ملی و فراگیر بتوان این مرحله مهم را به خوبی پشت سر گذاشت و وارد یک اقتصاد سالم با نشانه های شفافیت، رقابت پذیری و عدالت محور شویم و اتاق های بازرگانی به عنوان یک نهاد مدنی در راستای توسعه پایدار کشور، به پشتوانه منابع انسانی توانمند و متعهد، می بایست در جهت دست یابی به مصالح ملی برای تحقق محورهایی چون: کمک به توسعه نظام اقتصادی کشور، کمک به ارتقای جایگاه بخش خصوصی، کمک به ایجاد فضای مساعد کارآفرینی و رفع موانع کسب و کار، کمک به ارتقای جایگاه جهانی ایران در حوزه اقتصاد، کمک به بالنده سازی تفکر اقتصادی جامعه و حضور مردم در اقتصاد فرامعیشتی، ارایه مشورت و مشارکت در فرآیند تصمیم سازی ها و تصمیم گیری های اقتصادی ارکان حکومت، سامان دهی مرجعیت اطلاعات و مشاوره در بخش های مختلف اقتصاد ملی و بین المللی، هدایت و سامان دهی تشکل یافتن فعالان اقتصادی کشور، نهایت تلاش خود را به کار بندد.

هم چنین یکی از شاخصه های مهم توسعه اقتصادی در هر کشوری، سرمایه گذاری خارجی به ویژه سرمایه گذاری مستقیم است که بسیاری از کشورها از آن بهره مند شده اند. بی شک پتانسیل های ایران، جاذبه های گسترده ای برای سرمایه گذاران خارجی دارد و این موضوع در گفتار و نوشتار خود سرمایه گذاران خارجی آشکار است. نقش اتاق بازرگانی در ایجاد شرایط مناسب سرمایه گذاری و جذب سرمایه گذاران خارجی بر کسی پوشیده نیست و این نقش در کشور ما که با برخی تحریم ها روبرو هستیم، بسیار مهم تر و کارآتر خواهد بود. بسیاری از سرمایه گذاران کشورهایی که دولت هایشان با کشور ما مشکلات سیاسی دارند، خواهان توسعه روابط اقتصادی با فعالین کشور ما به ویژه بخش خصوصی هستند و نقش آفرینی اتاق ها در این راستا بدون شک می تواند تاثیر گذار باشد. کوتاه سخن اینکه؛ نقش تشکل ها و اتحادیه های صنفی در فرآیند تصمیم سازی و تصمیم گیری بر کسی پوشیده نیست و هر قدر این تشکل ها توانمندتر و داناتر باشند، اثر گذاری آن ها بیشتر و بهتر خواهد بود. از این رو امید است در اتاق های بازرگانی بتوانیم با توسعه توانمندی ها و تحکیم جایگاه خود به عنوان یک نهاد غیردولتی، دانایی محور و فراگیر نسبت به افزایش تأثیرگذاری حضور فعالان اقتصادی در عرصه های اقتصادی کشور کمک نماییم و با به کارگیری استراتژی های مناسب سهم خود را در توسعه و بالندگی اقتصادی کشور ادا کنیم.

ساختمان جدید اتاق اهواز با ده هزار متر مربع زیر بنا احداث بزرگترین ساختمان پس از اتاق ایران در اهواز

به پایان رسید. همچنین در راستای اجرای همزمان در بخش های مختلف پروژه، عملیات اجرایی دیوار حائل زیر زمین دوم به پایان رسید و تیرگذاری تیرهای کناری و تیرهای فرعی و نیز رمپ های ورودی و خروجی به پارکینگ انجام شد. ساخت و نصب ستون ها و تیرهای پارت سوم در کارخانه سازنده، رنگ آمیزی و اجرای آن، اجرای سقف عرشه فولادی بجای سقف کامپوزیت سنتی، طراحی و محاسبات سقف های جدید توسط شرکت مشاور پروژه به دلیل نیاز به همزمانی اجرای سقف ها و اسکلت فلزی از جمله برنامه های آتی اجرایی ساختمان در دست احداث اتاق اهواز است. گفتنی است بالغ بر ۵۵ میلیارد ریال از ابتدای تخریب و گودبرداری تا این مرحله از ساخت هزینه شده است.



ساختمان در حال تاسیس اتاق اهواز با ۱۰۰۰ متر مربع زیر بنا پس از اتاق ایران بزرگترین ساختمان در بین اتاق های بازرگانی سراسر کشور است.

عبدالرحمن سلیمانی مقدم رئیس اتاق اهواز با بیان اینکه این ساختمان نیاز اقتصادی استان به فضا و مکان مناسب را تا چندین دهه تامین می کند افزود: یکی از اهداف اجرایی ساختمان جدید تعبیه فضایی در خور و مناسب برای همه فعالان عرصه اقتصادی، تشکل ها و نمایندگان بخش های اقتصادی استان است که استقرار و گردهمایی این عزیزان در یک فضا، ضمن یکپارچگی و هم گرایی آراء در نهایت بستری مناسب برای پیشرفت اقتصادی استان و کشور خواهد شد. عضو هیئت رئیسه اتاق ایران با بیان این ساختمان دارای یک سالن ۳۵۰ نفره، یک سالن ۱۰۰ نفره و دو سالن ۳۰ تا ۵۰ نفره بوده و در ۹ طبقه اجرایی می شود گفت: هر ساله با ورود هیئت های اقتصادی بین المللی مشکلات زیادی در خصوص برگزاری و محل جلسات داشتیم که با اتمام و راه اندازی ساختمان جدید این مشکلات کاملاً برطرف خواهد شد.

گفتنی است ساختمان قدیم اتاق اهواز به جهت حفظ بخشی از تاریخ اتاق اهواز به همان شکل قدیمی حفظ شده و باقی خواهد ماند. پیشرفت فیزیکی ساختمان اتاق اهواز و پس از اتمام عملیات نصب ستون های پارت اول، نسبت به نصب تیرهای پارت دوم اقدام شد که این عملیات در آبان ماه و در مدت زمان ۲۵ روز به پایان رسید و نصب تعدادی از ستون های پارت دوم و تیرهای مربوط به پارت دوم هم

آیین رونمایی از ماهنامه آئینه اتاق برگزار شد

کارشناسان، صاحبانظران و اعضا اتاق ماهنامه اتاق را یاری نموده و با لطف و همراهی خود گامی بلند در راه تداوم آن بردارند. در بخش هایی از آیین رونمایی کلیه اعضای حاضر نظرات خود را درباره ماهنامه آئینه اتاق ارایه دادند.



از پیش شماره ماهنامه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز با نام «آئینه اتاق» رونمایی شد.

در آیین رونمایی از پیش شماره ماهنامه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز با نام «آئینه اتاق» رئیس اتاق اهواز گفت: تحکیم جایگاه اتاق اهواز به عنوان یک نهاد غیر دولتی، پیگیری منافع جمعی، صنفی و فردی اعضا با هدف ایجاد انگیزه مشارکت اعضا و افزایش تاثیرگذاری در جهت توسعه فرهنگ مشارکت است.

عبدالرحمن سلیمانی مقدم افزود: ایجاد هماهنگی و هم افزایی، کمک به ارتقا سطح دانش و توانایی مدیران اقتصادی، تشویق و ترغیب سرمایه گذاری داخلی و خارجی و گسترش مشارکت عامه مردم در فعالیت های اقتصادی و همچنین نقش محوری در ارتقا جایگاه اجتماعی فعالان اقتصادی و حرکت در چهارچوب سیاست های نظام جمهوری اسلامی می توان گامی مهم و راهگشا در بهبود وضعیت اقتصادی کشور برداشت.

وی اظهار داشت: اتاق اهواز تمام توان خود را جهت نیل به این مهم به کار گرفته است و ماهنامه آئینه اتاق که به همت و همدلی همکاران تهیه و تدوین شده است وظیفه دارد انعکاس دهنده تلاش و زحمات اعضا محترم و فعالان اقتصادی باشد. از این رو امید است که اساتید،



زمینه لازم برای ظهور نسل جدید صادرکنندگان فراهم شود

عدنان موسی پور - نایب رییس دوم اتاق اهواز



روز ملی صادرات فرصت مناسبی برای بررسی مقوله مهم صادرات غیرنفتی است.

از دیرباز کشورها بخاطر اینکه بتوانند سرعت حرکت خود را در مسیر توسعه اقتصادی بالا ببرند اقدام به اجرای طرحها و استراتژیهای مختلف کردند. نکته جالب و حائز اهمیت که در برنامه های اقتصادی کشورهای موفق همچون چین، سنگاپور، امارات متحده عربی و آلمان به چشم می خورد، محوریت برنامه های توسعه ای بر اساس صادرات غیرنفتی است بدین معنا که کشورهای موفق از نظر اقتصادی در سالیان پیش به این نتیجه رسیده اند که برای ایجاد تحول و ایجاد اشتغال و بالا بردن سطح رفاه جامعه خود باید حتماً تبدیل به یک کشور صادرکننده شوند. از همین رو تمام توان خود را جهت تقویت بخش صادرات و تولید محصولات صادراتی بکار بسته اند و نتایج اقتصادی بسیار با ارزشی هم پیدا کردند. در کشور ما تا حدودی به این نتیجه رسیده ایم که ما به عنوان یک کشور مستعد از نظر انرژی و منابع طبیعی حتماً باید تبدیل به یک کشور قدرتمند صادراتی شویم و بر همین اساس آوای خوش تعریف و تمجید از صادرات و صادرکننده معمولاً در محافل اقتصادی شنیده میشود. اما آیا تنها با صحبت در مورد اهمیت صادرات و صادرکننده می توان در این مسیر موفق شد؟

آیا میهن عزیزمان فقط با صدور چند بخشنامه و وضع قوانین نه چندان کارآمد می تواند تبدیل به کشور قدرتمند صادراتی شود؟

آیا کشور ما ایران در سالیان گذشته و حتی در سال جدید کاری اساسی جهت تقویت بخش صادرات انجام داده است؟

آیا مسئولان اقتصادی کشور و تصمیم گیران

این بخش به خوبی توانسته اند با درک اهمیت صادرات تصمیماتی جهت حمایت معنوی و مادی از صادرکنندگان بنمایند؟

آیا تجار و بازرگانان و خصوصاً صادرکنندگان عزیز به اندازه کافی خود را با ابزارها و تکنولوژی روز مجهز نموده اند؟

آیا مراکز گوناگون آموزش مباحث اقتصادی همچون دانشگاهها توانسته اند آنچه در خصوص اقتصاد آموزش می دهند را به واقعیتهای ملموس میدانی و خارج از کتب و جزوات آموزشی، نزدیک کنند؟

آیا اتاقهای بازرگانی سراسر کشور به عنوان خانه صادرکنندگان به گونه ای رفتار میکنند که موفقیت صادرکنندگان را به عنوان یک شاخص موفقیت برای خود در نظر بگیرند؟

آیا برآستی در راستای رسیدن به اهداف بزرگ صادراتی، هماهنگی لازم بین همه عوامل مؤثر در بخش صادرات مثل صادرکنندگان، صنعتگران، اتاقهای بازرگانی، سازمانهای صنعت، معدن و تجارت، استانداران، مدیران دستگاههای اجرایی و بانکها وجود دارد؟

به کرات در روز ملی صادرات لقب قهرمان ملی را خطاب به صادرکنندگان شنیده ایم، اما از طرفی دیگر با صدور بخشنامه های متفاوت در مقاطع مختلف موانع جدیدی را جلوی راه ایشان قرار داده اند که بارزترین آنها، اخذ تعهد بی مفهوم ارزی از صادرکنندگان و مشروط کردن پرداخت جوایز صادراتی و یا اعمال مالیاتها برای بخش صادرات بر خلاف قوانین بالادستی و یا ممنوع کردن ناگهانی صادرات بعضی کالا، است. تجار و صنعتگران کشور ما به عنوان نقش آفرین اصلی این صحنه همه با هم و با عزمی قوی و راسخ باید خود را با تغییرات سریع علم اقتصادی که در دنیا در حال وقوع است هماهنگ کنند و بازرگانان قدیمی و موفق هم با کمک به جوانان علاقمند به تجارت، زمینه لازم را جهت ظهور نسل جدید صادرکنندگان فراهم نمایند. به اعتقاد بنده همه صنعتگران و تولیدکنندگان باید در جهت حل مشکلات واحدهای صنعتی خود یک نسخه صادراتی را بپیچند. باید بپذیریم برای ایجاد

اشتغال و فراهم کردن فرصتهای جدید شغلی برای جوانان کشورمان با منابع محدودی مواجه هستیم که برای رفع این معضل، می بایست از طریق جذب سرمایه و حل مشکلات واحدهای صنعتی اقدام نماییم، زیرا به اعتقاد بنده بدیهی ترین تعریفی که میشود از صادرات داشت این جمله است: «صادرات یعنی استفاده ما از سرمایه یک کشور دیگر جهت ایجاد فرصتهای شغلی جدید در کشور خود». در همه کشورهای موفق در بخش صادرات فرهنگ تقدیر و حمایت از صادرکننده بسیار پررنگ است لذا لازم است ضمن تشکر از کسانی که بانی و مؤسس روز ملی صادرات در کشور هستند کاری بکنیم این روز به عنوان یک روز بزرگ اقتصادی با شکوه بیشتری برگزار شود و علاوه بر حمایتهای معنوی، صادرکنندگان از سایر امتیازات ویژه نیز برخوردار شوند. باید به گلوگاهها و معابر و اماکن مهم صادراتی توجه ویژه ای کنیم. بهتر است با درک صحیح از مزیت رقابتی پایدار و نه مقطعی، نسبت به نوع عملکردمان بازنگری نماییم. به عنوان مثال از دیرباز بعضی از استانها در بحث صادرات به عنوان نقطه قوت کشور محسوب می شده اند. از بارزترین این استانها، خوزستان است که با داشتن چند بندر و پایانه مرزی مهم و بزرگ در سطح کشور از جمله: شلمچه، چذابه، بندر امام خمینی (ره)، خرمشهر و همجواری با بزرگترین بازار صادراتی یعنی کشور عراق نباید با مشکلات بسیار سطحی و کوچک اما تاثیر گذار مواجه باشد. استان خوزستان همانطور که در صادرات نفتی حرف اول را در کشور میزند می تواند با کمی حمایت ویژه، نقش اول را در صادرات محصولات غیرنفتی ایفا نماید. خوزستان دارای جوانان، تجار و علاقمندان بسیار مستعد در بخش صادرات است. ما می توانیم با کمی حمایت از تجار فعلی خوزستان و آموزش ریشه ای و کمک به آنها جهت حل مشکلات اساسی، یک نقش جدیدی را برای این استان در چشم صادراتی تعریف کنیم. امید داریم علیرغم وجود برخی نواقص روند رو به رشد حمایتها از صادرات غیرنفتی که عبارتی موتور محرک اقتصاد است را شاهد باشیم.

در چهارمین جلسه کمیسیون صنعت و معدن اتاق اهواز مطرح شد:

عارضه یابی مشکلات واحدهای تولیدی خوزستان در دستور کار است

کسب و کار برای فعالین صنعتی تسهیل شود. پیگیری مباحث مطرح شده با روسای دانشگاههای چمران و علمی کاربردی مبنی بر ایجاد رشته های خاص مرتبط با صنایع پتانسیل دار استان مثل صنایع دوخت و صنایع نیشکری راه اندازی شود، تاکید و اهتمام ویژه برای راه اندازی تورهای اقتصادی و تلاش برای جلوگیری از ابتر بودن آن با توجه به مزیت های نهفته، تلاش برای اجرایی کردن مصوبات کمیسیون از هر طریق ممکن، تشکیل سمینارهای تخصصی و دعوت از اساتید برجسته برای موضوعات مرتبط، مشارکت فعال در برگزاری جلسات شورای گفتگو و حل مسایل لاینحل از این طریق، ادامه مذاکره با ادارات پشتیبانی نیروی انتظامی و سپاه پاسداران برای تأمین نیازهای خود از واحدهای درون استان با توجه به مذاکرات انجام شده در سال ۹۱ و اخذ توافقی آنها و تشکیل کمیته های تخصصی نظیر (کمیته حمایت از تولیدات استانی - کمیته بررسی مشکلات صنعتگران - کمیته آموزش با محوریت صنعت و دانشگاه - کمیته بهره وری و غیره) از برنامه های جامعی است که اعضای کمیسیون برای سال ۹۲ تدارک دیده اند.

اقدامات صورت گرفته

کمیسیون صنعت و معدن اتاق اهواز در کنار همه برنامه ریزی های انجام شده تاکنون موفق شده به بخش هایی از تصمیم گیری ها جامه عمل بپوشاند که از جمله این اقدامات صورت گرفته می توان به موارد زیر اشاره کرد: حضور کارشناس ارشد اداره بازرسی اداره کل تأمین اجتماعی خوزستان در دومین جلسه کمیسیون صنعت و معدن در سال ۹۲ باعث شد تا اعضای این کمیسیون بتوانند مشکلات مربوط به این بخش را با ایشان در میان گذاشته و برای مرتفع کردن مشکلات از ایشان راهکار بخواهند، دعوت از مدیران عامل هفت طرح کشت و صنعت نیشکر و شرکت های زیر مجموعه آن به منظور امکان طرح مسائل و مشکلات این شرکتهای در جلسات این کمیسیون، دعوت از مدیران حوزه نفت، گاز، پتروشیمی و همچنین حفاری برای حضور در جلسات این کمیسیون، مذاکره ریاست کمیسیون با کانون های کارگری و کارفرمایی و توجیه آنها برای حمایت از تولیدکنندگان و صنعتگران در جهت مرتفع نمودن مشکلات آنها در این بخش، احصاء پیشنهادات کمیسیونهای تخصصی اتاق جهت طرح در جلسات شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی توسط ریاست کمیسیون به عنوان مسئول پیگیری امور مربوط به این شورا، دعوت از مدیران سازمان اتکا، رئیس انجمن صنعت پخش ایران شعبه اهواز و همچنین رئیس آماد و پشتیبانی سپاه پاسداران، جهت حضور در جلسات آتی کمیته حمایت از تولیدات استانی توسط رئیس کمیسیون، مذاکره حضوری ریاست کمیسیون با سازمان امور مالیاتی در خصوص پیگیری و به جریان انداختن نامه اخیر این سازمان مبنی بر معافیت کشاورزان (پیمانکاران محصول گرای نیشکر) با شرکت های کشت و صنعت نیشکر و معاف شدن آنها از پرداخت مالیات طبق ماده ۸۱ قانون مالیاتهای مستقیم.

چهارمین جلسه سالجاری کمیسیون صنعت و معدن اتاق اهواز در روز یکشنبه مورخ ۹۲/۰۸/۱۲ به ریاست فرامرز احمدی نژاد و با حضور دکتر پیش بین صاحب نظر و استاد اقتصاد دانشگاه شهید چمران اهواز و مدیران عامل، نمایندگان شرکت های کشت و صنعت خوزستان و همچنین نمایندگان شرکت شهرکهای صنعتی، سازمان صنعت، معدن و تجارت، استانداری و جهاد کشاورزی و دیگر اعضاء کمیسیون برگزار شد. دکتر جهان میر پیش بین استاد اقتصاد دانشگاه شهید چمران اهواز نیز به تحلیل وضعیت اقتصادی موجود در جامعه پرداخت و راهکارهای مقابله با چالش ها و بحران ها را تشریح کرد. ایشان پیشنهاد داد به فراخور دستور کار جلسات کمیسیون، از حضور چهره های دانشگاهی شاخص و زبده مرتبط با مباحث اقتصادی، بهره بیشتری برده شود. وی همچنین با اشاره به طرح تحقیقاتی که اخیراً برای اتاق ایران به انجام رسانده اند، آمادگی خود را جهت ارائه و تشریح این طرح به منظور بهره برداری فعالین اقتصادی اعلام نمودند.

همچنین کمیسیون مأموریت یافت نسبت به عارضه یابی و احصاء مشکلات واحدهای تولیدی استان اقدام و از طریق برگزاری جلسه ای فوق العاده با حضور مسئولین مربوطه، پیگیر رفع مشکلات احصاء شده گردد.

برنامه کاری سال جاری

کمیسیون صنعت و معدن اتاق اهواز در سال ۹۲ با برنامه ریزی های به عمل آمده تصمیم گرفته که از تمام ظرفیت های موجود برای هرچه فعال تر شدن بهره بگیرد. به همین دلیل برنامه ریزی برای تشکیل جلسه کمیسیون صنعت اتاق ایران در اهواز، بازدید از صنایع و شهرکهای صنعتی اهواز و استان، برنامه ریزی برای پذیرش و اعزام هیأت های اقتصادی در راستای سیاستهای کلی اتاق در مورد تورهای اقتصادی از جمله برنامه های کاری ارائه شده بود.

اما این کمیسیون برنامه های دیگری در دستور کار قرار داده که مشارکت فعال کمیسیون در امر شایسته گزینی واحدهای صنعتی که خدمات قابل تقدیری از منظر انجمن حمایت از مصرف کنندگان دارند، ارتباط تنگاتنگ و هدفمند با سازمان صنعت معدن و تجارت به منظور حل مشکلات صنعتگران، جلسه با صادر کنندگان نمونه استان به منظور آشنا کردن بخش بازرگانی از ظرفیت واحدهای تولیدی از جمله این برنامه ها است.

استحکام پیوند بین دانشگاه و صنعت و استمرار بر ارائه روشها و راهکارها برای اثربخشی بیشتر از طریق واحدهای دانش بنیان و پارک علم و فناوری، اطلاع رسانی فرصتها و ظرفیتهای ایجاد شده برای بهبود مستمر کسب و کار، ارتباط بیشتر با اعضا به منظور مشارکت دادن آنها در تصمیم سازی و احترام به خرد جمعی با توجه به اینکه انتخابات شوراها را همزمان با انتخابات ریاست جمهوری در پیش داریم؛ در این کمیسیون تلاش می کنیم تا یک چهره صنعتی را در ترکیب اعضا شورا وارد نماییم تا انشاءالله تعالی از نعمت حضورش بستر

عکاسخانه اتاق تجارت

عکس های قدیمی بخشی از خاطرات هر آدمی تلقی می شود که به دلیل ارزششان در آلبوم ها و قاب ها و گنجه ها نگهداری می شود. با تماشای آن گذشته را هیچ وقت از یاد نمی توان برد. حالا ما در عکاسخانه اتاق تجارت ماهنامه «آیین اتاق» شما را به خاطرات دور و نزدیک می بریم. چرا که چند دهه بعد همین فعالیت های فعلی دست اندرکاران اتاق اهواز نیز خاطره انگیز می شود.

مرحوم غلامرضا اسدیان متولد ۱۳۰۸، نزدیک به ۶۰ سال در اتاق اهواز با سمت های مختلف از جمله: بیش از ۲ دهه دبیر اجرایی اتاق اهواز بوده و نقش بسزایی در گردآوری تصاویر عکاسخانه و تاریخ مکتوب اتاق داشته است.



با برخورداری از ۳۳ درصد تجارت دریایی کشور خوزستان به سند توسعه حمل و نقل نیاز دارد

مجتبی گهستونی

حمل و نقل یکی از شاخصه های اصلی توسعه یافتگی کشور است و در این میان حمل و نقل دریایی به لحاظ ارزش افزوده ای که ایجاد می کند، جایگاه خاص و بی بدیلی در انواع شقوق حمل و نقل دارد. بنادر به عنوان حلقه ی اصلی حمل و نقل و مهم ترین رکن حمل و نقل دریایی است.

در ابتدا این پرسش پیش می آید که چگونه بنادر بزرگ خوزستان می توانند نقش، جایگاه و کارکرد بهتر و جایگاه براننده ی خود را در چرخه ی حمل و نقل کشور ایفا کنند.

در حال حاضر بنادر خوزستان ۳۳ درصد از تجارت دریایی کشور را انجام می دهند و مهم ترین دروازه ی ورودی کالاهای اساسی به کشور هستند؛ به لحاظ نزدیکی به مراکز جمعیتی و صنعتی نقش مهمی در قیمت تمام شده کالا دارند و از طرفی به لحاظ رشد سرمایه گذاری در بنادر خوزستان توسط بخش دولتی و خصوصی، اشتغال پایدار و مناسبی در حوزه ی بنادر ایجاد شده است که این امر نقش مهمی در غنای کیفی وضعیت زندگی مردم منطقه دارند.

با انجام سرمایه گذاری های انجام شده و به بهره برداری رسیدن آن در سال آینده مطمئناً باعث جذب کالا، پایدار شدن ترافیک آن و همچنین ایجاد اشتغال و تأثیر گذاری بیشتر در اقتصاد منطقه و کشور خواهد شد. در راستای ارتقای جایگاه و نقش مجموعه های حمل و نقلی در استان خوزستان پیشنهاد می شود که تهیه ی سند حمل و نقل استان با در نظر گرفتن ظرفیت بنادر به عنوان مهم ترین دروازه ی ورودی کالای اساسی کشور که دربرگیرنده توسعه ی همه جانبه کلیه ی بخش های حمل و نقل اعم از ریلی، جاده ای، دریایی و هوایی باشد، به عنوان مهمترین اقدام در دستور کار قرار بگیرد.

در صورت تهیه سند توسعه حمل و نقل استان و همچنین انجام پروژه های مهمی مانند آزاد راه اهواز - اندیشک و تکمیل شدن آزاد راه خلیج فارس، اتصال به آزادراه اهواز - بندر امام خمینی (ره)، احداث راه آهن خرمشهر به بندر امام خمینی (ره) و اجرایی شدن راه آهن بختیاری (بندرامام خمینی (ره) - شهرکرد) قطعاً نقش مهم بنادر خوزستان از ترافیک کالا افزایش و جایگاه حمل و نقل استان خوزستان ارتقا خواهد یافت.

بندر امام خمینی

همزمان با احداث راه آهن سراسری کشور در سال ۱۳۰۷ هجری شمسی، ۲ پست اسکله چوبی در شمال غربی خلیج فارس، در انتهای خور موسی و به همین نام ساخته شد و پس از چندی به بندر شاپور موسوم گشت و سه سال بعد به مهمترین مرکز ورود و خروج کالا تبدیل شد. در سال ۱۳۵۲ محل سکونت اهالی این نقطه، از کنار اسکله ها به سر بندر (شهر بندر امام خمینی (ره) تغییر یافت و زمینه برای

توسعه هر چه بیشتر بندر مهیا گردید؛ پس از پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی ایران این بندر به بندر خمینی تغییر نام داد و در سال ۱۳۶۱ با تصویب هیات وزیران « بندر امام خمینی (ره) نام گرفت و شروعی نو را پایه نهاد. بندر امام خمینی (ره) پیشروی به سوی تحول را از همان دو اسکله چوبی آغاز کرد و امروز، با انجام ۳۲ درصد مبادلات تجاری کشور، نوید توسعه ای پایدار را برای منطقه از طریق صنعت حمل و نقل می دهد، توسعه ای همه جانبه که از دریا آغاز گردید اما به ساحل، جاده، راه آهن و

گمرک ختم نشد بلکه آنتهایش همچنان به دریا بازمی گردد. بندر امام خمینی (ره) در انتهای هفتمین دهه از آغاز فعالیتش، هم اکنون به عنوان یکی از مهمترین قطبهای حمل و نقل منطقه ای به ایفای نقش می پردازد.

این بندر با ۱۱ میلیون متر مربع مساحت در شمال غربی خلیج فارس، در انتهای آبراه خور موسی به طول ۴۲ مایل و عرض ۲۵۰ متر قرار دارد و به علت برخورداری از امکانات پسکرانه ای مناسب در استانهای مرکزی و غرب کشور، نزدیکی به کشورهای همسایه مانند عراق، ترکیه، آذربایجان و ارمنستان و دسترسی آسان به آبهای آزاد از طریق خلیج فارس، راهی مطمئن برای واردات و صادرات کالا به کشورهای اروپایی، آسیای جنوب شرقی، آمریکای جنوبی، استرالیا، آفریقای جنوبی و خاورمیانه محسوب می شود.

با توجه به روند رو به رشد توسعه بندر، تبدیل آن به منطقه ویژه اقتصادی در آینده نزدیک و برخوردار گشتن از مزایای قانونی آن، این بندر از جذابیت های فراوانی برای سرمایه گذاری در زمینه های احداث ترمینالهای اختصاصی، انبار کالاهای مختلف، مخازن نفتی و روغنهای خوراکی، سیلوهای ۲۰۰ هزار تنی غلات در مجاورت اسکله ۱۵۰ هزار تنی، کارخانجات صنایع تبدیلی، مونتاز، بسته بندی و توزیع کالا و غیره برخوردار است بطوری که ۶۵۰ هکتار از اراضی بندری به سرمایه گذاری بخش خصوصی در این زمینه ها اختصاص یافته است.

این بندر با بهره گیری از ترمینال کانتینر وسیع به مساحت تقریبی ۴۰ هکتار، امکان جابجایی ۷۰۰ هزار TEU کانتینر را در سال فراهم آورده است.

ساخت اسکله ۱۵۰ هزار تنی غلات نیز شرایط مناسبی را برای پذیرش و تخلیه کشتیهای پست پاناما کس غلات در زمانی کمتر از ۵ روز ایجاد نموده است.

بندر امام خمینی (ره) به علت قرار گرفتن در مسیر اصلی ترانزیت به کشور عراق و نزدیکی به ۷۰ درصد مراکز صنعتی و جمعیتی کشور، از قابلیت های فراوانی برای جابجایی کالا بویژه کانتینرهای عراقی به این کشور برخوردار است. در همین راستا تسهیلات و تخفیفات زیادی از جمله ۵۰ درصد معافیت عوارض و هزینه های بندری بر کشتی های حامل کالاهای عراقی، ۲۰ درصد معافیت انبارداری کالاهای کانتینری جهت ترانزیت به عراق، ۲۰ درصد معافیت THC برای کانتینر و ... به کالاهای ترانزیتی اختصاص یافته است.

ویژه استانهای غربی، برخورداری از بزرگراه اهواز - آبادان، وجود نهرهای متعدد جهت ایجاد لنگرگاه داخلی و پهلوگیری شناور، استفاده از آب شیرین به منظور جلوگیری از پوسیدگی شناورهای فلزی از جمله مزیت ها و امکانات بندر آبادان محسوب می شود.

با توجه به قرار گرفتن بندر آبادان در منطقه آزاد تجاری و صنعتی اروند معافیت از متروکه شدن کالاها، قابل معامله بودن کالا در بندر با صدور قبض تفکیکی و معافیت ۱۵ ساله از مالیات از دیگر ویژگی های این بندر که با توجه به تخریب کلیه زیرساخت های آن طی جنگ تحمیلی در سال ۱۳۷۱ بازسازی شد.

بندر خرمشهر در شمال غربی خلیج فارس و در جنوب غربی جمهوری اسلامی ایران و در همسایگی جنوب شرقی کشور عراق (مرز زمینی شلمچه) در محل تلاقی رودخانه های اروندرود و کارون در استان خوزستان واقع شده است.

این بندر سابقه طولانی در امر تجارت دریایی داشته و ساخت و بهره برداری از اسکله های ویژه پذیرش کشتی های اقیانوس پیمای در بندر خرمشهر در سالهای آغازین ۱۳۰۰ شمسی شروع شده و در زمان جنگ جهانی دوم و پس از آن به اوج خود رسیده است، بطوری که در سالهای قبل از انقلاب اسلامی بندر خرمشهر با داشتن تعداد ۲۰ اسکله یکی از بزرگترین بندر کشور به حساب می آمد و در سال (۱۳۵۶) چهار میلیون تن کالای عمومی از طریق این بندر به کشور وارد شده است.

در حال حاضر کلیه زیرساخت های قبل از جنگ اعم از اسکله ها، انبارها و محوطه ها بازسازی شده است.

مساحت کل بندر خرمشهر ۲۳۰ هکتار است که ظرفیت پذیرش ۳۵۰۰۰۰۰ تن کالا را در سال دارد. مساحت انبارهای مسقف ۱۳۷۶۰۰ مترمربع و مساحت باراندازها ۳۴۱۸۲۷ مترمربع است. این بندر ظرفیت جابجایی ۱۲۰۰ مسافر را از پایانه مسافری دریایی دارد. تعداد اسکله ها شامل ۱۸ اسکله فعال و ۱ اسکله در حال بازسازی می باشد. همچنین فاصله بندر تا فرودگاه بین المللی آبادان ۷ کیلومتر محاسبه شده است.

بندر امام خمینی به عنوان یکی از مهم ترین بنادر کشور از ویژگی های منحصر به فردی نسبت به سایر بنادر برخوردار است که از جمله این ویژگی ها می توان به موارد زیر اشاره کرد: معافیت ۱۰ درصد سود بازرگانی به تمامی کالاهای وارداتی از طریق بندر امام خمینی (ره) بدون اعمال محدودیت، اتصال به راه آهن بین المللی و شبکه راههای اصلی و سراسری کشور، دسترسی به فرودگاههای بین المللی اهواز، آبادان و ماهشهر در فاصله ۱۱۵،۱۰۰ و ۱۸ کیلو متری بندر، توانایی پذیرش کشتی های ۸۰ هزار تنی، نزدیکترین بندر جنوبی به ۷۰ درصد مراکز عمده صنعتی، تولیدی، کشاورزی و جمعیتی در مرکز و نیمه غربی کشور، قابلیت تخلیه و بارگیری کشتی های کانتینری پست پاناما کس (نسل چهارم)، امکان واگذاری و اجاره زمین و انبار، تجهیزات و امکانات خدماتی و رفاهی بهموسسات داخلی و خارجی جهت مشارکت و سرمایه گذاری، امنیت و کوتاهی مسیر تا مرزهای ترانزیتی و مهم کشورهای عراق، ترکیه و حوزه قفقاز، امکانات و تجهیزات پیشرفته و مناسب جهت ترانزیت کالاهای نفتی و غیرنفتی، تخفیفات و تسهیلات ویژه در تعرفه و عوارض کشتیها و کالاهای ترانزیتی، انجام حدود ۴۰ درصد مبادلات تجاری کشور در سال و ایفای نقش مؤثر در اقتصاد ملی و تجارت خارجی به عنوان دومین بندر مهم کشور، بهره گیری از کانال طبیعی خور موسی بدون نیاز به حوضچه آرامش و موج شکن مصنوعی، ۴۹۱ هکتار اراضی پشتیبانی جهت واگذاری به بخش خصوصی، ۵۰۷ هزار متر مربع انبار سرپوشیده برای نگهداری کالا، ۲ میلیون متر مربع محوطه به منظور نگهداری و انبار کالا، برخورداری از امکانات گسترده زیربنایی در بندر و استان مانند آب، برق، مخابرات، سایر تأسیسات اداری-تجاری و مراکز تفریحی و اقامتی، ترمینال کانتینر وسیع به مساحت ۳۸۸۰۱ متر مربع، ۳۷ پست اسکله عمیق به طول ۷ کیلومتر بامتوسط عمق ۱۳،۵ متر، قابلیت ارائه خدمات بندری در خصوص انواع کالاهای عمومی، فله، معدنی، کانتینری، کسب رکورد تخلیه ۴۵ هزار تن غلات در روز، برخورداری از پتانسیل های قوی برای توسعه صادرات مجدد کالا، همجواری با منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی بندر امام و نزدیکی به منطقه آزاد اروند.

بندرآبادان

بندر تجاری آبادان در سال ۱۳۴۷ در مساحتی به طول ۵/۶ هکتار ساخته شد.

نزدیکی به کشورهای عراق و کویت جهت مبادلات تجاری و بازرگانی، نزدیکی به بندر امام برای ترانزیت و یا ترانشیب کالا، وجود هتل های مجهز و مدرن، نزدیکی به فرودگاه و راه آهن، وجود پایانه و سایت مسافری کویت به آبادان و بالعکس، همجواری با پالایشگاه و تسهیل صادرات نفت، اسکله سوخت، برخورداری از معافیت ۲۰ درصد سود بازرگانی، انعطاف پذیری در پذیرش انواع شناورهای از ۲۰ تن تا ۵۰۰۰ تن، واقع شدن در منطقه آزاد تجاری، صنعتی اروند، استعدادها و مزیت های گمرکی، دسترسی به منابع قابل توجه آب شیرین (رودخانه های اروند و بهمنشیر)، واقع شدن در مرکز شهر آبادان، وجود جاذبه های توریستی و گردشگری، نزدیکترین بندر جنوبی به مرکز کشور به

در چهارمین جلسه کمیسیون بازرگانی اتاق اهواز مطرح شد: نمایشگاه‌ها یکی از مجاری معرفی کالاهای تولید شده محسوب می‌شوند



که از نظر فنی توانمند هستند اما از نظر مالی قدرت پرداخت هزینه شرکت در نمایشگاه را ندارند، باید فکری اندیشیده شود که بخشی از این هزینه‌ها را سازمان‌های دولتی و خصوصی مربوطه پرداخت کنند که شرایط برای ایشان تسهیل گردد همانطور که سال گذشته اتاق بازرگانی اهواز بخشی از این هزینه‌ها را جهت شرکت در نمایشگاه توانمندی‌های استان خوزستان در آسترخان روسیه تقبل کرد که تولیدکنندگان استان بتوانند خود را ارائه دهند و گامی در جهت توسعه تجارت استان برداشته شود.

در این جلسه هم چنین نماینده شرکت نمایشگاه بین‌المللی خوزستان افزود در حال حاضر با توجه به این که عراق از نظر بعد مسافت فاصله کمی با اهواز دارد و کشوری است که تقریباً در تمام زمینه‌ها مصرف‌کننده است می‌تواند بازار بسیار خوبی جهت ارائه محصولات استان باشد، اگر خوزستان بتواند از این فرصت بهره‌برداری و پتانسیل بالقوه را به بالفعل تبدیل کند می‌تواند تا حدودی مشکلات موجود را حل کند و سهم بیشتری در بازار عراق داشته باشد. ایشان خاطر نشان کرد دومین نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی ج.ا.ایران با محوریت استان خوزستان در بصره عراق در بهمن ماه سالجاری از ۲۹ ام لغایت ۲ اسفند ماه به مدت ۴ روز برگزار خواهد شد.

در این نشست مهم‌ترین مسائل، مشکلات، پیشنهادات و راهکارها در ارتباط با چگونگی برگزاری نمایشگاه‌ها و استفاده بهینه از این فرصت جهت توسعه تجارت استان مطرح شد که اهم موارد مطروحه به شرح ذیل می‌باشد:

-لازمه توسعه صنعت استان این است که علاوه بر نمایشگاه‌های منطقه‌ای نسبت به برگزاری نمایشگاه‌های ملی نیز اقدام شود.
-تعداد نمایشگاه‌هایی که در زمینه خدمات فنی و مهندسی برگزار می‌شود کم است و شرکت‌های خوزستانی نمی‌توانند توانمندی‌های خود را عرضه کنند.

-در حال حاضر نمایشگاه‌های تخصصی نفت و پتروشیمی که استان خوزستان سهم بسزایی در تولید آن دارد در استان تهران و اصفهان برگزار می‌شود. نمایشگاه‌هایی هم که در این زمینه در استان برگزار می‌شود از طرف دو متولی در یک بازه زمانی کوتاه در یک زمینه تخصصی است، این فاصله زمانی کوتاه و زمینه مشترک دو نمایشگاه، به صناعی که می‌خواهند در نمایشگاه شرکت کنند به دلیل عرضه محصولات و سرمایه‌گذاری در دو نمایشگاه آسیب می‌رساند.

-بانک اطلاعاتی در ارتباط با بازار کشورهای طرف صادراتی ایران نظیر عراق تهیه و در اختیار اعضا قرار داده شود.

-در استان خوزستان شرکت‌هایی وجود دارند

چهارمین جلسه سالجاری کمیسیون بازرگانی اتاق اهواز روز دوشنبه مورخ ۱۳ آبان ماه ۱۳۹۲ با محوریت موضوع نقش نمایشگاه‌ها در توسعه تجارت به ریاست آقای مهندس آهنگری برگزار شد. نظر به این که دستیابی به رشد اقتصادی پایدار و توسعه همه‌جانبه، نیازمند پیروی از الگوهای مناسب توسعه اقتصادی می‌باشد، یکی از ابزارهای مهم برای رونق بخشیدن به صادرات و انجام فعالیت مؤثر در تبلیغات و بازاریابی کالاها و خدمات، نمایشگاه‌ها می‌باشند. با توجه به این که نمایشگاه‌ها بعنوان یکی از مجاری و کانال‌های معرفی کالاهای تولید شده و انتقال تکنولوژی در دنیا می‌توانند نقش بسیار مؤثری را در فرآیند توسعه صادرات داشته باشند، این موضوع به منظور دریافت نقطه نظرات اعضا و انعکاس به مسئولین مربوطه جهت بحث و بررسی در کمیسیون بازرگانی اتاق اهواز تعیین گردید. با وجود پتانسیل‌های موجود در استان خوزستان، اعم از منابع انسانی، منابع طبیعی و گردشگری، ذخایر نفتی و پتروشیمی، کشاورزی، بنادر صادراتی، هم‌مرز بودن با کشورهای صرفاً مصرف‌کننده و ثروتمند و وجود منطقه آزاد اروند، نمایشگاه‌ها می‌توانند نقش بسزایی در معرفی محصولات تولیدکنندگان داخلی به بازارهای جهانی، ایجاد فرصت‌های شغلی، توسعه اقتصادی پایدار و افزایش صادرات استان و کشور داشته باشد.

اوضاع به گونه ای شده است که شرکت های بزرگ پتروشیمی خوزستان هیچکدام حتی جواب تلفن مرا هم نمی دهند...
رئیس سازمان صنعت و تجارت خوزستان - مراسم روز ملی صادرات ۱۳۹۲



کارتون: فرزاد موسوی

در دهمین جلسه کمیسیون کشاورزی، آب، منابع طبیعی و صنایع غذایی صورت گرفت بررسی وضعیت دامپروری استان و هماهنگی برای صادرات دام زنده

خصوصاً کویت و در مراحل بعدی امارات، عراق و عمان برای بره های زنده تولیدی ایران و خصوصاً خوزستان و از طرفی عدم تأثیر گذاری بر حجم صادرات در کمبود گوشت قرمز و مصرف داخلی، مناسب است از این فرصت و بازار، استفاده لازم بعمل آید و این دستور کار در پاسخ به این نیاز مطرح گردیده است.

در دستور سوم که موضوع بررسی وضعیت تولید گوشت مرغ و قیمت آن بود، نمایندگان اتحادیه مرغداران و مسئولین جهاد کشاورزی و دامپزشکی حاضر در جلسه ضمن تشریح وضعیت تولیدات خدمات فنی و دامپزشکی و هزینه های تولید و مشکلاتی که در زمینه تأمین و تدارک خوراک دام و تغییرات نرخ

مرغداری گوشتی و تخم گذار و گاو شیری، نبود تسهیلات ارزان قیمت مناسب، کمبود علوفه خصوصاً علوفه مناسب برای تولید شیر و گوشت مرغ و محدود بودن فعالیت های اصلاح نژادی دانست و برای توسعه کمی واحدهای تولیدی، انجام خرید تضمینی تولیدات دامی با قیمتی عادلانه و کارشناسی شده، در ارتقاء سطح دانش فنی فعالان بخش دامپروری، تأمین تسهیلات سرمایه در گردش و انجام برنامه های اصلاح نژاد در دامهای سنگین، بهبود تغذیه و تأمین نهادهای غذایی و دارویی و بهبود مدیریت واحدهای تولید و جایگاههای دامداری نام بردند. در ادامه این جلسه به مسائل مرتبط با صادرات دام زنده پرداخته شد و نمایندگان صادرکنندگان

دهمین جلسه کمیسیون کشاورزی، آب، منابع طبیعی و صنایع غذایی با سه دستور کار شامل ارائه گزارشی از وضعیت دامپروری استان، بررسی و اتخاذ تصمیم پیرامون صادرات دام زنده به کشورهای حاشیه خلیج فارس و بررسی وضعیت تولید گوشت مرغ در تاریخ در ۱۵ آبان ماه ۱۳۹۲ در محل سالن جلسات اتاق برگزار گردید.

در این جلسه معاون بهبود تولیدات دامی سازمان جهاد کشاورزی خوزستان گزارشی از وضعیت دامپروری استان ارائه کرد و گفت: بیشتر تولیدات شیر و گوشت قرمز در استان بدلیل مختلفی به شیوه سنتی ولی سایر تولیدات این بخش (گوشت مرغ و تخم مرغ و عسل) عمدتاً از طریق واحدهای صنعتی تأمین می گردد.

مهندس مشکور زاده افزود: بالغ بر ۸/۸ میلیون واحد دامی در استان داریم که تولیدات سالیانه مان ۷۰ هزار تن گوشت قرمز، ۶۱ هزار تن گوشت مرغ، ۵۴۶ هزار تن شیر، ۷۰۰۰ تن تخم مرغ و ۱۰۴۶ تن عسل و جمعاً ۶۸۵۰۴۶ تن محصولات دامی می باشند.

وی بیان کرد: خوراک دام های استان عمدتاً از پس چر مزارع، نباتات علوفه ای، علوفه مراتع و مقدار کمی هم سبوس، ملاس و کنسانتره دامی است که در داخل استان تأمین میگردد، ولی خوراک طیور بجز ذرت دانه ای و یا غلات جایگزین آن، بقیه مواد اعم از کنجاله سویا و سایر ترکیبات وارداتی هستند.

در ادامه بیان شد: با توجه به تولیدات و میزان مصرف این محصولات در استان، ما با کسری تولید مواجه هستیم، که در محصول گوشت قرمز ۵۶۰ تن، در شیر ۱۵۷ هزار تن و در گوشت مرغ حدود ۵۶ هزار تن و تخم مرغ ۴۳۵۰۰ تن و عسل به میزان ۱۷۶۹ تن و در مجموع ۲۵۶۹۵۴ تن کسری تولید در مقایسه با نیاز استان مواجه هستیم.

معاون بهبود تولیدات دامی استان مهمترین مشکلات بخش دامپروری استان را سنتی بودن تولید و کارایی پایین واحدهای قدیمی صنعتی، ضعف دانش فنی و مدیریت تولید در واحدهای صنعتی این بخش عنوان کرد و گفت: کمبود واحدهای دامی خصوصاً



ارز ایجاد شده خواهان توجه به آنالیز هزینه های تمام شده تولید کنندگان از طرف ستاد تنظیم بازار و دستگاههای دولتی مرتبط شدند و در پایان مقرر شد سازمان جهاد کشاورزی و اتحادیه مرغداران استان آنالیز هزینه تمام شده هر کیلو گرم گوشت مرغ را تهیه و به دبیرخانه کمیسیون ارائه تا به طرق مقتضی مورد پیگیری قرار گیرد. در این جلسه بعضی از مرغداران برای صادرات جوجه یکروزه به خارج از کشور اعلام آمادگی کردند.

نیازها و مشکلات و پیشنهادات خودشان را مطرح و معاونت بهبود تولیدات دامی ضمن موافقت با صادرات دام زنده سبک (بره) با صادرات شتر بدلیل محدودیت جمعیت موجود آن مخالفت کردند و مقرر شد با پیگیری همه جانبه برای دریافت مجوز صادرات از وزارت جهاد کشاورزی و ارگانهای مرکزی، فرایند تدارک خرید و صادرات دام زنده بمنظور هماهنگی بیشتر و جلوگیری از دلالی و افزایش قیمت دام در قالب تفاهم نامه ای که اتاق بین اتحادیه دامداران به نمایندگی از تولید کنندگان و شرکت های صادرکننده تنظیم می نماید انجام گیرد. لازم بذکر است با توجه به وجود مشتریان نسبتاً خوبی در کشور های حاشیه خلیج فارس

در نشست کمیسیون گردشگری اتاق اهواز مطرح شد: بررسی طرح های گردشگری در استان



بکر گردشگری استان، بکار گیری ابزارها و پارامترهای موثر بازاریابی، ارتقاء سطح امنیت را به عنوان مهم ترین و زیربنایی ترین اصل در تدوین راهبرد توسعه گردشگری و همچنین بهبود کیفیت خدمات و افزایش سطح دانش کارکنان در بخش گردشگری از طرق آموزش آنان از عوامل موثر در توسعه صنعت گردشگری استان دانستند. در ادامه جلسه موضوعات گردشگری سلامت، گردشگری آبی، گردشگری دفاع مقدس و گردشگری کشاورزی به عنوان قابلیت های مهم توسعه گردشگری استان بررسی شد.



زیرساخت ها توسط بخش دولتی و خصوصی را حائز اهمیت دانستند و تصریح کردند، زیرساخت ها به عنوان نخستین قدم برای تقویت صنعت گردشگری در خوزستان شایان توجه است، باید تمامی دستگاه های ذی ربط با برنامه ریزی مدون و هماهنگی شرایط و امکانات لازم برای سرمایه گذاران بخش خصوصی به منظور ارتقای کمی و کیفی هتل ها و اقامتگاه ها وارد عمل شوند و به موازات آن برای استانداردسازی تاسیسات موجود گردشگری استان طبق استانداردهای فنی و استانداردهای جهانی اقدام شود.

آنان توسعه شبکه راه ها و حمل و نقل را یکی دیگر از الزامات مهم توسعه گردشگری عنوان کردند؛ چراکه امروزه کشورها گستردگی جاده های خود به مناطق هدف گردشگری و توسعه کمی و کیفی سیستم حمل و نقل را به عنوان یکی از عوامل مهم توسعه صنعت گردشگری با اولویت خاص در دستور کار خویش قرار داده اند. در استان خوزستان نیازمند شبکه جاده ای مناسب در مناطق هدف گردشگری می باشد. که هم اکنون برخی از مناطق فاقد جاده دسترسی مناسب است، باید با توسعه کمی و کیفی سیستم حمل و نقل، استانداردهای وسایل نقلیه جاده ای و بین شهری، توسعه شبکه راه آهن و احداث فرودگاه های کوچک، امکان دسترسی آسان گردشگران به مناطق فرهنگی، تاریخی و طبیعی استان فراهم شود. آنان تبلیغات و اطلاع رسانی در مورد مناطق

توسعه زیرساخت ها و گسترش تبلیغات و اطلاع رسانی در مورد مناطق بکر گردشگری استان، بکار گیری ابزارها و پارامترهای موثر بازاریابی، ارتقاء سطح امنیت به عنوان مهم ترین و زیربنایی ترین اصل در تدوین راهبرد توسعه گردشگری و همچنین بهبود کیفیت خدمات و افزایش سطح دانش کارکنان در بخش گردشگری از طرق آموزش آنان از عوامل موثر در توسعه صنعت گردشگری استان بیان شد.

در نشست کمیسیون گردشگری اتاق اهواز صنعت گردشگری استان مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت و برای منسجم نمودن و افزایش نقاط قوت و کاهش نقاط ضعف این صنعت، انتخابات کمیسیون گردشگری انجام گرفت و آقایان عباس نظری مدیرعامل هتل جهانگردی دزفول بعنوان رئیس و امید طهماسبی نژاد مدیرعامل دفتر هواپیمایی امید پرواز و گروه گردشگران خوزستان، به عنوان نایب رئیس کمیسیون انتخاب شدند.

چهارمین جلسه کمیسیون گردشگری با سه دستور کار بررسی وضعیت موجود و شناخت ظرفیتها و قابلیت های استان در بخش گردشگری و همچنین انتخابات هیئت رئیسه برگزار گردید.

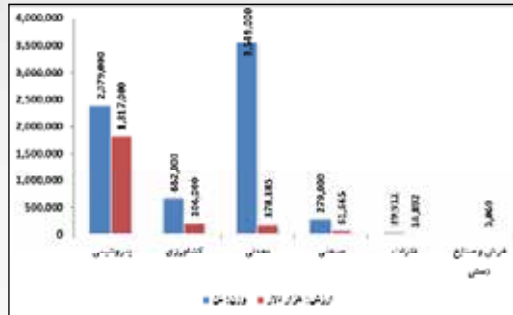
در این جلسه وضع موجود استان در حوزه گردشگری توسط فعالان این حوزه بررسی شد و آنان بیان داشتند به دلیل نبود توجه کافی در خصوص معرفی آثار و ظرفیت ها این استان به نسبت بسیاری از استان ها، سهم کمی از صنعت رو به رشد گردشگری را به خود اختصاص داده است چرا که به استان خوزستان به عنوان یک استان با جاذبه های گردشگری پرداخته نشده است. بسیاری از مردم کشور، استان خوزستان را یک استان خشک و بدون جاذبه های توریستی می دانند و همین عامل سبب شده تا در صنعت گردشگری خوزستان سرمایه گذاری چندان نشود.

در صورتی که صنعت توریسم یکی از سالم ترین و کم هزینه ترین صنایعی است که موجب رونق اقتصادی هر منطقه می گردد و اثر مستقیمی بر اقتصاد، فرهنگ و امنیت دارد. فعالین بخش گردشگری توجه به توسعه

آمار صادرات و واردات از گمرکات خوزستان در هفت ماهه نخست سال ۹۲

فرزانه مرادی

شش گروه کالاهای صادراتی گمرکات استان خوزستان در هفت ماهه نخست ۱۳۹۲



صادرات به عراق از طریق گمرکات استان خوزستان و سایر گمرکات کشور در هفت ماهه ۹۲

صادرات به کشور عراق از طریق گمرکات استان خوزستان و سایر گمرکات کشور در هفت ماهه ۹۲ به وزن ۲ میلیون و ۸۱ هزار تن و به ارزش ۵۲۱ میلیون دلار بوده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر وزنی ۱۸ درصد افزایش و از نظر ارزشی ۱۰ درصد رشد داشته است.

صادرات هدیه وسوغات:

در هفت ماهه ۹۲ تعداد بسته های پستی صادره ۱۹۳۵ بسته به وزن ۱۰ هزار و ۸۰۸ کیلوگرم به ارزش ۱ میلیارد و ۸۵۳ میلیون و ۳۰۸ هزار ریال بوده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر وزنی ۱۴ درصد افزایش و از نظر ارزشی ۲۷ درصد افزایش داشته است.

واردات گمرک سجافی:

در هفت ماهه ۹۲ واردات از گمرک سجافی به وزن ۳۴۶ تن به ارزش ۸۴۰ هزار دلار می باشد.

واردات بازارچه ها:

در هفت ماهه ۹۲ واردات بازارچه به وزن ۲ هزار و ۸۷۸ تن به ارزش ۶ میلیون و ۸۶۵ هزار دلار می باشد که نسبت به مدت مشابه از نظر وزنی ۹ درصد کاهش و از نظر ارزشی ۵ درصد کاهش داشته است.

در هفت ماهه ۹۲ تعداد بسته های پستی وارده ۲۰۹۱ بسته به وزن ۶ هزار و ۵۱۳ کیلوگرم و به ارزش ۱ میلیارد و ۹۳۰ میلیون ریال بوده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر وزنی ۱۱ درصد کاهش و از نظر ارزشی ۸۰ درصد کاهش داشته است.

واردات هدیه وسوغات:

در هفت ماهه ۹۲ تعداد بسته های پستی وارده ۲۰۹۱ بسته به وزن ۶ هزار و ۵۱۳ کیلوگرم و به ارزش ۱ میلیارد و ۹۳۰ میلیون ریال بوده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر وزنی ۱۱ درصد کاهش و از نظر ارزشی ۸۰ درصد کاهش داشته است.

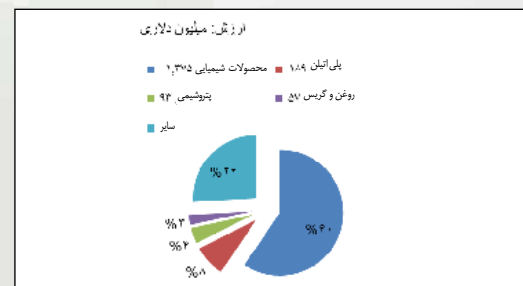
میزان درآمد عمومی گمرکات استان خوزستان در هفت ماهه ۹۲ بالغ بر ۶ هزار و ۸۹۶ میلیارد ریال بوده است، که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۲۰ درصد افزایش داشته است.

میزان صادرات و واردات از گمرکات خوزستان

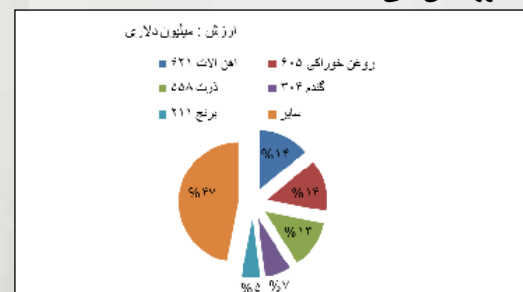


میزان صادرات نسبت به مدت مشابه سال گذشته از لحاظ وزنی و ارزش دلاری به ترتیب ۱۴ درصد و ۸ درصد افزایش داشته و همچنین میزان واردات ۲۵ درصد و ۳۵ درصد کاهش داشته است. شایان ذکر است کاهش متوسط قیمت یک تن کالای صادراتی باعث افزایش میانگین نرخ دلار نسبت به سال قبل می باشد. این نرخ در ۷ ماهه سال ۹۲-۲۴۸۰۰ ریال و در ۷ ماهه سال ۹۱-۱۲۲۶۰ ریال بوده است. عمده صادرات گمرکات استان خوزستان به کشورهای عراق، کویت، امارات، چین، هند، پاکستان و عمده واردات از کشورهای چین، امارات، برزیل، هند، ترکیه، پاکستان می باشد.

عمده کالاهای صادراتی از کل استان خوزستان طی ۷ ماهه نخست سال ۱۳۹۲



چند قلم عمده کالاهای وارداتی از کل واردات استان خوزستان طی ۷ ماهه نخست سال ۱۳۹۲



Google

جستجوی شغل به صورت آنلاین



Web

Images

Maps

Shopping

more

Search tools

About 1,380,000 results (0.41 seconds)

Learn4Good

www.Learn4Good.com

این سایت، یکی از سایت های جستجوی شغل در ایران است که برای هر شغلی در هر جای دنیا است و به میلیون ها کاربر کمک می کند تا با کارفرمایان مناسب ارتباط برقرار کنند.

International Career& Jobs 4

www.International Career& Jobs 4.com

این سایت یکی از دایرکتوری های استخدامی بین المللی است که سایت های برتر کاربایی جهانی را انتخاب و به بررسی آنها می پردازد. این سایت بیش از ۱۲ هزار منبع شغلی در ۲۰۰ کشور دنیا دارد و نقطه شروع رایگان و خوبی برای جستجوی کار در ایران است.

World Job Sites

www.World Job Sites.com

در این سایت لیستی از وبسایت های مربوط به آخرین پیشنهادهای شغلی و استخدام ها در ایران و چند سایت کاربایی خوب دیگر در ایران یافت می شود. این سایت برای فرصت های شغلی و کاری از تمام دنیا مناسب است و به کاربران کمک زیادی می کند.

Irpedia

www.Irpedia.com

این سایت وبسایت کاملی در رابطه با ایران است و همه جزئیات مربوط به وضعیت کنونی ایران، تورسیم آن و فرصت های شغلی و چیزهای دیگر را دارد. این سایت یکی از بهترین سایت های کاربایی در ایران است.

Gulf Job Sites

www.Gulf Job Sites.com

این سایت لیست کاملی از پیشنهادهای شغلی موجود در خلیج فارس را ارائه می دهد. از زمان وجود آن، به هزاران نفر از ایران کمک کرده تا شغل هایی با درآمد بالا بدست آورند و زندگی بهتری داشته باشند.

جستجوی شغل به صورت آنلاین تبدیل به یکی از چیزهای نرمال زندگی و دنیای تکنولوژی شده است. مردم دیگر ترجیح می دهند در اینترنت دنبال کار بگردند. با آنکه سایت های کاربایی در ایران در مقایسه با کشورهای دیگر زیاد نیستند، ولی همان تعداد سایت های کم نیز سایت های بسیار خوبی هستند که فرصت هایی عالی در اختیار جویندگان کار در ایران می گذارند.

Iran Talent

www.IranTalent.com

ایران تلنت یک وبسایت خوب کاربایی در ایران است که برای همه حرفه ها جهت پیدا کردن کار مناسب است. پایگاه داده ای آن شامل ۴۰۰ هزار ایرانی از صنایع و شغل های دیگر می شود. این سایت یک سیستم تخصصی از کاندیداهایی درست می کند و بین فرصت ها و کاندیداها مطابقت ایجاد می کند.

Jobrapido

www.Jobrapido.com

یک پورتال خوب دیگر است که همه شغل های دنیا را در یک جا جمع کرده است. این سایت همه فرصت های شغلی را تحت یک پلتفرم جمع آوری کرده و به جویندگان کار کمک زیادی می کند.

3wjobs

www.3wjobs.com

این وبسایت هم با ارائه آپشن ها و مکان های متنوع به کاربایی کمک می کند. شما می توانید آپشن ها را محدود کنید و خیلی زود شغل مورد نظرتان را پیدا کنید.

Middle East Job

www.Middle East Job.com

این سایت هم آپشن خوب دیگری برای جستجوی شغل در ایران است. پورتال کاملی که کار جویندگان کار و کارفرمایان را تسهیل می کند.

Visa Hunter

www.Visa Hunter.com

ویزا هانتز عموماً به مسائل و جزئیات ویزا می پردازد و با حل مشکل ویزا به هزاران نفر کمک کرده است و برای آنها بهترین فرصت های کاربایی را فراهم کرده است.

اخبار اقتصادی - تجاری کشور طی یک ماه آبان ۱۳۹۲

اتاق ایران

نقش فعالان اقتصادی در بهبود وضعیت جامعه

حسین نقره کار شیرازی، دبیرکل اتاق ایران در این مراسم با اشاره به خصایص عملی و رفتاری حضرت امام علی (ع) و توصیه های ایشان به مالک اشتر در رابطه با توجه به تاثیرگذاری تجار و فعالان اقتصادی در بهبود وضعیت اقتصادی یک جامعه گفت: در سال های گذشته نگرش های نادرستی نسبت به فعالان اقتصادی در جامعه وجود داشت که خوشبختانه این نگرش ها تغییر یافته و بخش خصوصی توانسته است به جایگاه اصلی خود دست یابد.

آغاز به کار نشست کمیته مالی اتاق اسلامی

پنجاه و یکمین نشست کمیته مالی اتاق بازرگانی و صنعت اسلامی کار خود را آغاز کرد.

برگزاری روز اقتصاد تونس در اتاق ایران

همایش روز اقتصاد تونس ساعت ۹ و نیم تا ۱۲ سه شنبه ۷ آبان ماه در اتاق ایران با حضور وزیر بازرگانی، رئیس مرکز توسعه تجارت و تجار و صاحبان صنایع این کشور برگزار گردید.

تصمیم گیری مهم در کمیته مالی اتاق های اسلامی

پنجاه و یکمین جلسه کمیته مالی اتاق بازرگانی و صنعت اسلامی با حضور نمایندگان از کشورهای ایران، اردن، کویت، ترکیه، پاکستان، عربستان، تونس، امارات متحده عربی و مصر برگزار شد.

تکمیل بانک اطلاعاتی اتاق ها و اقتصاد کشورهای اسلامی

محمد نهانودیان، رئیس مرکز تحقیقات و اطلاع رسانی اتاق های اسلامی (ایکریک) با بیان این نکته که مرکز تحقیقات و اطلاع رسانی با زوی تحقیقاتی اتاق اسلامی محسوب می شود، گفت: در این نشست گزارشی از بانک اطلاعاتی اتاق ها و اقتصاد ۵۴ کشور عضو و گزارشی از اقدامات صورت گرفته در حوزه برند حلال ارائه گردید.

هیات تجاری اتاق ایران به بلژیک

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران در نظر دارد یک هیأت تجاری اقتصادی فعال در زمینه های ماشین آلات کشاورزی، تجهیزات پزشکی، بذرها، گلخانه ای، تجهیزات صنعت برق، خدمات اتوماسیون صنعتی و گردشگری را در هفته دوم آذرماه سال جاری همزمان با کنفرانس و نمایشگاه توانمندی های کشورهای خاورمیانه که در بروکسل برگزار خواهد شد اعزام کند.

تدوین نقشه راه جدید

هجدهمین اجلاس هیئت مدیره اتاق بازرگانی کشورهای اسلامی یکشنبه ۵ آبان ماه در اتاق ایران با حضور نمایندگان از کشورهای مصر، عراق، ایران، اردن، کویت، نیجر، قطر، اوگاندا، عمان، پاکستان، فلسطین، عربستان، سوئد، ترکیه، تونس، امارات و جیبوتی برگزار شد.

برگزاری نمایشگاه ایتالیا در تهران

اولین نمایشگاه محصولات ایتالیا با هدف معرفی تولیدات و توانمندی های بخش های مختلف تولیدی و صنعتی از ۱۲ الی ۱۵ آبان ماه در هتل استقلال تهران برگزار شد.

نمایشگاه ایران در ارمنستان

پانزدهمین نمایشگاه اختصاصی ایران در ارمنستان با حضور وزیر انرژی ارمنستان، سفیر جمهوری اسلامی ایران در ارمنستان، رییس اتاق مشترک ایران و ارمنستان و جمعی از سفرای خارجی مقیم کشور ارمنستان در محل نمایشگاه های بین المللی شهر ایروان برگزار می شود.

همکاری کشورهای دی-۸ باید

ارتقا پیدا کند

نشست کارشناسی تنظیم پیش نویس اساسنامه فدراسیون اتاق های عضو دی-۸ و نشست روسای آن با حضور نمایندگانی از کشورهای پاکستان، مصر، ترکیه، نیجریه و ایران، یکشنبه صبح ۵ آبان ماه در اتاق ایران برگزار شد.

لزوم توسعه رقابت رفتاری در

جهان

رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور در

مراسم افتتاحیه چهاردهمین نمایشگاه تجاری کشورهای عضو سازمان همکاری های اسلامی از لزوم توسعه نوع جدیدی از رقابت جهانی سخن گفت. وی تأکید کرد: در دنیای امروز باید شاهد رقابت همراه با رفاقت باشیم.

تفاهم نامه ایکریک و پاکستان

در حاشیه مراسم افتتاحیه چهاردهمین نمایشگاه تجاری کشورهای عضو سازمان همکاری های اسلامی تفاهم نامه همکاری بین مرکز تحقیقات و اطلاع رسانی اتاق های بازرگانی اسلامی (ایکریک) و مرکز حلال پاکستان به امضا رسید.

برگزاری نمایشگاه ایران در اربیل

هشتمین دوره نمایشگاه تجاری ایران در عراق را با هدف معرفی تولیدات و توانمندی های بخش های مختلف تولیدی، صنعتی و خدماتی کشور از ۱۲ تا ۱۵ آذر ماه سال جاری در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی اربیل برگزار می کند.

انتخاب اتاق های بازرگانی برتر عضو CACCI

در جریان برگزاری بیست و هشتمین اجلاس کنفدراسیون اتاق های بازرگانی و صنعت آسیا - اقیانوسیه که از ۲۶ تا ۲۸ شهریورماه سال آتی در کوالالامپور - مالزی برگزار خواهد شد، مراسم ششمین دوره انتخابات اتاق های محلی برتر این کنفدراسیون در دو سطح شامل اتاق های کوچک با ۲۰۰ عضو یا کمتر و اتاق های محلی بزرگ با بیش از ۲۰۰ عضو نیز برگزار خواهد شد.

رویکرد دولت، توسعه روابط با

کشورهای همسایه است

رئیس دفتر رییس جمهور با اشاره به اهمیت روابط تهران - مسکو تأکید کرد: همکاری ها و مناسبات ایران و روسیه نه تنها به توسعه اقتصادی بلکه به صلح و امنیت در منطقه و جهان نیز کمک خواهد کرد.

فعالیت های مشترک مرکز تحقیقات

اتاق و مرکز پژوهش های مجلس

فعالیت های مشترک بین مرکز پژوهش های اتاق ایران و مرکز پژوهش های مجلس شورای

رسیدگی به وضعیت ممنوع خروجی بدهکاران مالیاتی

نخستین جلسه کمیته ماده ۷۶ در دولت یازدهم با حضور اعضا و رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور، نائب رئیس اول و دبیرکل اتاق ایران، رئیس سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، رئیس سازمان امور مالیاتی کشور، دوشنبه ۲۷ آبان‌ماه در اتاق ایران برگزار شد.

اتاق اهواز

نمایشگاه توانمندیهای صادراتی خوزستان در بصره

دومین نمایشگاه توانمندیهای ایران با محوریت استان خوزستان در بصره عراق در تاریخ ۵ لغایت ۸ دی ماه برگزار می‌شود.

جلسه هیأت نمایندگان برگزار شد



در جلسه هیأت نمایندگان اتاق اهواز، عبدالرحمن سلیمانی مقدم با اشاره به جلسه هیأت رئیسه اتاق ایران و وزیر صنعت معدن تجارت گفت: مهندس نعمت زاده در این جلسه با حذف ایران کد و شبنم موافقت و بر آن تأکید کردند. وی با بیان اینکه حجم ورود کالای قاچاق به کشور بسیار زیاد است، افزود: طرح شبنم در صورت اجرای کامل و صحیح می‌توانست مانع قاچاق شود اما متأسفانه در مدت اجرای آن، استفاده از هولوگرامهای غیرقانونی و تقلبی، آسیبهای زیادی به اقتصاد کشور وارد آورد.

برگزاری جلسه چهار کمیسیون

چهارمین جلسه کمیسیون بازرگانی، دوشنبه گذشته (۱۳ آبان) به ریاست عبدالرسول آهنگری تشکیل شد. در این جلسه که با محوریت نقش نمایشگاه‌ها در توسعه تجارت برگزار شد، مهم‌ترین مسائل، مشکلات، راهکارهای پیشنهادی در ارتباط با چگونگی برگزاری نمایشگاه و استفاده بهینه از این ابزار قدرتمند رسانه‌ای،

فروردین ماه سال جاری (۹ لغایت ۱۴ آوریل ۲۰۱۴) در مرکز نمایشگاهی کوالالامپور (KLCC) برگزار نماید.

پاویون ایران در نمایشگاه شرق چین

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از اتاق ایران، شرکت مرآت تجارت سپاهان با اخذ مجوز مربوطه از سازمان توسعه تجارت ایران در نظر دارد به عنوان نماینده انحصاری نمایشگاه بین‌المللی شرق چین، پاویون ایران را در بیست و چهارمین نمایشگاه بین‌المللی شرق چین ۲۰۱۴ در تاریخ ۱۰ لغایت ۱۴ اسفند ماه سال جاری در شهر شانگهای برگزار نماید.

انتخاب نمایندگان جدید بخش خصوصی و تعاونی شورای گفت‌وگو

در سومین نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی در دولت یازدهم ۸ نماینده بخش خصوصی و تعاونی در شورای با کسب اکثریت آرا انتخاب شدند.

ابلاغ معافیت مالیاتی صادر کنندگان

اعضای شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی دوشنبه ۲۰ آبان ماه به نهاد ریاست جمهوری رفته و سومین جلسه خود را در دوره دولت یازدهم برگزار کردند.

روز اقتصاد اروگوئه در اتاق ایران

قائم مقام وزیر امور خارجه اروگوئه دوشنبه ۲۰ آبان ۱۳۹۲ با معاون امور بین‌الملل اتاق ایران دیدار و در خصوص توسعه روابط اقتصادی ۲ کشور گفت و گو کردند.

سمینار قراردادهای بازرگانی بین‌المللی

کمیسیون امور حقوقی و داوری کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) در نظر دارد سمیناری را با عنوان «قراردادهای بازرگانی بین‌المللی» برگزار کند.

دومین کارگاه آموزشی مدیریت کایزن

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از اتاق ایران، به استحضار می‌رساند اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی ایران در نظر دارد با همکاری مرکز همکاری‌های خاورمیانه ژاپن (JCCME) کارگاه آموزشی مدیریت کایزن با گرایش تغییر رفتار سازمانی و ایجاد بنگاه‌های قوی با اجرای کایزن را به همراه ضیافت نهار کاری در تاریخ ۲۵ آذر ماه سال جاری در محل سالن همایش‌های اتاق ایران برگزار نماید.

اسلامی موضوعی بود که در جلسه یکشنبه ۱۲ آبان ماه هیئت رئیسه اتاق ایران مورد بررسی قرار گرفت.

تجمیع پیشنهادات اتاق‌ها و تشکل‌ها

جلسه نیم ماه شورای رؤسای اتاق‌های سراسر کشور، یکشنبه ۱۲ آبان‌ماه با محوریت شناسایی اولویت‌ها موانع تولید و راه‌کارهای آن با توجه به رویکرد دولت یازدهم، برگزار شد.

نمایشگاه بین‌المللی حلال در بلژیک

نمایشگاه بین‌المللی حلال بلژیک در روزهای ۱۴ و ۱۵ آذر ماه سال جاری همزمان با هفته حلال اروپا، در شهر لیژ برگزار می‌شود.

حضور هیئت تجاری اتریش در ایران

قائم مقام وزیر خارجه اتریش، شنبه ۱۱ آبان ماه، با معاون امور بین‌الملل اتاق ایران ملاقات کرد. لوپاتکا با اشاره به سفر هیأتی تجاری از اتاق بازرگانی اتریش به ایران در روزهای ۱۶ و ۱۷ آذر ماه خبر داد و ابراز امیدواری کرد: این سفر می‌تواند فرصت مناسبی برای آشنایی و بهره‌گیری از ظرفیت‌های همکاری میان دو کشور به شمار آید.

شرایط مالیاتی ایران در مقایسه با کشورهای منطقه خوب نیست

نایب رئیس اتاق ایران در نشست تخصصی مالیات و فضای کسب و کار تأکید کرد: «اگر شفافیت، کارآوری نظام دولتی و سلامت اداری اتفاق نیفتد بهبود فضای کسب و کار محقق نخواهد شد».

تعرفه‌های گمرکی مانع جدی گسترش روابط ایران و ترکیه

قائم مقام معاون وزیر اقتصاد ترکیه در ملاقات با معاون امور بین‌الملل اتاق ایران، با تأکید بر لزوم گسترش روابط ایران و ترکیه تأکید کرد: «باید با تمرکز بر روی روابط دو کشور به این‌جا برسیم که چه نقایصی در این رابطه وجود دارد و در راستای حذف آن‌ها برآییم».

پاویون ایران در نمایشگاه مواد غذایی حلال مالزی

شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی اصفهان در نظر دارد پاویون ملی ایران را برای دهمین سال متوالی در یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی محصولات و مواد غذایی حلال مالزی (MIHAS ۲۰۱۴) در تاریخ ۲۰ لغایت ۲۳

تشریح شد. در جلسه کمیسیون گردشگری که روز سه شنبه (۱۴ آبان) برگزار شد، وضعیت موجود گردشگری استان از نظر ظرفیتها و قابلیت ها مورد بحث و بررسی قرار گرفت. مشاور عالی اتاق و مسئول امور کمیسیون ها از کندی رشد صنعت گردشگری خوزستان علیرغم وجود جاذبه های متنوع تاریخی، طبیعی، مذهبی، موزه ها، آثار باستانی ارزشمند و عدم ثبت جهانی آثار استان به دلیل نبود توجه کافی در خصوص معرفی این آثار و ظرفیت ها به نسبت بسیاری از استان های دیگر، گفت. جلسه کمیسیون کشاورزی عصر روز چهارشنبه (۱۵ آبان) با دستور کار بررسی وضعیت تولید گوشت مرغ در استان و همچنین بررسی وضعیت صادرات دام زنده به کشورهای حاشیه خلیج فارس برگزار شد.

در ابتدای این جلسه، «عادل خدادادنژاد» دبیر کمیسیون کشاورزی گزارشی مختصر از وضعیت کشاورزی استان ارائه داد. «مشکور زاده» معاونت امور دام سازمان جهاد کشاورزی استان نیز در گزارشی تشریحی به وضعیت تولیدات دامی استان در سال گذشته و سال جاری پرداخت.

اخبار اقتصادی ایران

حضور در نمایشگاه نفت و گاز ترکمنستان

معاون بازاریابی و تنظیم روابط سازمان توسعه تجارت ایران گفت: استقرار پلویون ایران در هجدهمین نمایشگاه نفت و گاز ترکمنستان، به ارایه توانمندی های ایران انسجام عملی می بخشد چرا که حضور در این نمایشگاه برای مجموعه های نفت، گاز و پتروشیمی کشور بسیار راهبردی و استراتژیک است.

وی با اشاره به استقرار پلویون ایران در هجدهمین نمایشگاه نفت و گاز ترکمنستان از ۲۸ تا ۳۰ آبان ماه سال جاری، یادآور شد: با توجه به اهمیت موضوع ایران در این نمایشگاه و حساسیت ویژه این نمایشگاه، استان اصفهان را به عنوان مجری برپایی این پلویون انتخاب کردیم.

دولت و حمایت از صادرات

افزایش سرمایه بانک توسعه صادرات از محل صندوق توسعه ملی و نیز اصلاح مشوق های صادراتی برای بهبود تخصیص منابع اعتباری

به بخش صادرات غیرنفتی از جمله این برنامه ها است.

خیز محصولات ایرانی به ترکیه

مدیرکل دفتر بازرگانی کشورهای آسیا و اقیانوسیه سازمان توسعه تجارت گفت: ترکیه یکی از بزرگترین مقصد محصولات صادراتی ایران محسوب می شود.

شفاف سازی اطلاعات و اصلاح دستورالعمل ها

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: شفاف سازی و در اختیار عموم قرار دادن اطلاعات صنعتی، معدنی و تجاری، اصلاح دستورالعمل ها برای تسهیل سرمایه گذاری و حذف مقررات دست و پا گیر از مهمترین برنامه های وزارتخانه می باشد.

تشکیل کارگروه تسهیل تسویه بدهی های معوق در بانک مرکزی

معاون نظارتی بانک مرکزی گفت: کارگروهی در بانک مرکزی با مسوولیت حوزه اعتباری بانک با رویکرد تسهیل تسویه بدهی های معوق مانند تقسیط مجدد، استمهال و بخشش جرایم تشکیل شده است.

تأمین زمین برای طرحهای حوزه گردشگری

چهل و یکمین نشست هیات نظارت بر مقررات زدایی در محل سازمان سرمایه گذاری و کمپهای اقتصادی و فنی ایران، با حضور بهروز علیشیری معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی و سایر اعضا و نمایندگان دستگاه های اجرایی و اتاقهای بازرگانی و تعاونی برگزار شد.

صادرات پودر و اسانس گیاهان دارویی، صنعتی و عطری

گمرک جمهوری اسلامی ایران اعلام کرد: صادرات محصولات فرآوری شده نظیر پودر و اسانس از گیاهان دارویی، صنعتی و عطری نیاز به اخذ مجوز از سازمان جنگلها، مراتع و آبخیزداری کشور ندارد.

گمرک و تسهیل و توسعه صادرات غیر نفتی

گمرک جمهوری اسلامی ایران در راستای اجرای مصوبات هیات محترم وزیران و با هدف بهبود فضای کسب و کار، ۱۱ اقدام اساسی را برای تسهیل و توسعه صادرات غیر نفتی انجام

داده است.

اعلام رتبه ۱۸۹ کشور

رتبه ایران از نظر شاخص فضای کسب و کار را ۱۵۲ دنیا قرار داد.

خیز ۷۰ شرکت در بازار ایران

عبدالحمید اسدیان مدیرکل دفتر بازرگانی کشورهای اروپا و آمریکا در سازمان توسعه تجارت ایران، گفت: بیش از ۷۰ شرکت ایتالیایی در حال برنامه ریزی برای ورود به بازار ایران هستند و این روند در سایر کشورهای اروپایی نیز در حال برنامه ریزی است.

دسترسی به اطلاعات و آمار ثبت سفارش آزاد شد

در راستای شفاف سازی روند فعالیت های تجاری، از این پس کلیه متقاضیان می توانند تمامی اطلاعات مربوط به ثبت سفارش های صورت پذیرفته را مشاهده کنند.

توسعه همکاریهای اقتصادی ایران و سومالی

در دیدار وزیر صنعت، معدن و تجارت کشور سومالی با وزیر صنعت، معدن و تجارت کشورمان بر توسعه مناسبات اقتصادی دو کشور تاکید شد.

عوارض صادراتی زعفران حذف شد

گمرک جمهوری اسلامی ایران در بخشنامه ای به گمرکات سراسر کشور ابلاغ کرد، صادرات زعفران در هر مقدار و بسته بندی مشمول اخذ عوارض صادراتی نیست و عوارض صادراتی زعفران حذف شده است.

رسیدگی به اظهارنامه های لوازم یدکی

محمدرضانادری معاون فنی و امورگمرکی با ابلاغ بخشنامه ای به گمرکات اجرایی کشور، نحوه تنظیم، پذیرش و رسیدگی به اظهارنامه های لوازم یدکی را اعلام کرد.

صادرات ضایعات واحدهای پتروشیمی مجاز است

گمرک جمهوری اسلامی ایران در بخشنامه ای صادرات ضایعات واحدهای پتروشیمی و محصولات جانبی تولیدی را پس از انجام استانداردسازی و دریافت کد استاندارد مجاز اعلام کرد.

موقوفات مالیاتی نظام مند می شود

عسکری رئیس کل سازمان امور مالیاتی

کشور با اعلام اینکه موقوفات مالیاتی نظام مند می شود، گفت: زمان رسیدگی به پرونده های مالیاتی به کمتر از دو سال کاهش یافت.

دومین کمیسیون همکاریهای صنعتی بین ایران و ترکیه

وزیرصنعت، معدن و تجارت در دیدار با سفیر ترکیه گفت: برنامه ریزی برای برگزاری دومین کمیسیون همکاریهای صنعتی بین دو کشور در آنکارا در حال انجام است.

صد و ۱۰۰ میلیارد ریال ضمانت نامه تا پایان سال

معاون فنی، برنامه ریزی و توسعه صندوق حمایت از تحقیقات و توسعه صنایع الکترونیک (صحا) از اعلام آمادگی این صندوق برای صدور ۱۰۰ میلیارد ریال ضمانت نامه برای فعالان صنعت الکترونیک کشور خبرداد.

تسهیل تشریفات گمرکی

رئیس کل گمرک جمهوری اسلامی ایران گفت: رعایت حقوق مردم باید در اولویت کارهای مدیران اجرایی گمرک باشد و به سمتی حرکت کنیم تا فرآیند ترخیص کالا در بخش صادرات دو ساعته طی شود.

مزیت‌های پیوستن ایران به WTO

مدیرکل برنامه ریزی تجاری سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به عمده‌ترین فرصت‌های پیوستن ایران به WTO، گفت: رونق سرمایه‌گذاری خارجی و امنیت اقتصادی بیشتر، بی‌اثر بودن تحریم‌های اقتصادی کشورهای خارجی، نفوذ در بازارهای جهانی و افزایش نقش سیاسی، اقتصادی و فرهنگی در عرصه جهانی، از جمله مزیت‌های مهمی است که با عضویت در این سازمان می‌توان به آنها دست یافت.

استان‌های فعال در امر تولید کالا های صادراتی

ده استان فعال کشور در امر تولید کالا های صادراتی طی هفت ماهه سالجاری اعلام شد.

چین بزرگترین بازار صادراتی ایران

چین در هفت ماه نخست امسال بیشترین میزان صادرات کشورمان را به خود اختصاص داد و به عنوان بزرگترین خریدار کالاهای ایرانی در جایگاه نخست قرار گرفت.

توسعه روابط اقتصادی منطقه آزاد اروند و بصره

جلسه مشترک مدیر عامل سازمان منطقه آزاد اروند و استاندار بصره عراق در راستای توسعه تجارت و تسریع در روند حل مشکلات مرز تجاری شلمچه برگزار گردید.

تعیین ۳ محل برای ارز صادراتی

رئیس دفتر رئیس‌جمهور از برطرف شدن شبهه پیمان سپاری ارزی در جلسه شب گذشته هیئت دولت خبر داد و گفت: بر این اساس ارز صادرات می‌تواند برای واردات و در چرخه تولید و تجارت مصرف شود، در داخل کشور سپرده‌گذاری شده یا به بازپرداخت وام‌های ارزی اختصاص یابد.

دسترسی به پرونده‌های مالیاتی اینترنتی می شود

رئیس سازمان امور مالیاتی کشور اعلام کرد: با راه اندازی طرح جامع مالیاتی، مودیان می‌توانند به پرونده های مالیاتی خود به صورت اینترنتی در زمان رسیدگی و بررسی دسترسی داشته باشند.

احتمال حضور چینی‌ها در بزرگترین بندر تجاری ایران

مدیرکل روابط خارجی استان گوانگ دونگ چین در رأس یک هیأت اقتصادی اعزامی از این کشور از بخش‌های مختلف مجتمع بندری شهید رجایی بازدید کرد و با برگزاری یک نشست مشترک با مسئولان این بندر، فرصت‌های سرمایه‌گذاری جهت حضور فعالان اقتصادی چینی در ایران را ارزیابی کردند.

محمد نهاوندیان و صفدر حسینی عضو شورای پول و اعتبار شدند

با پیشنهاد ولی‌الله سیف رئیس کل بانک مرکزی و تایید رئیس‌جمهور محمد نهاوندیان و صفدر حسینی به عنوان دو کارشناس خبره پولی به عضویت شورای پول و اعتبار درآمدند.

مدیرعامل جدید سازمان بنادر و دریانوردی منصوب شد

محمد سعیدنژاد طی حکمی از سوی وزیر راه و شهرسازی به عنوان مدیرعامل سازمان بنادر و دریانوردی و معاون وزیر راه و شهرسازی منصوب شد.

افزایش تجارت ایران و آمریکا

تجارت دوجانبه ایران و آمریکا در ماه سپتامبر

سال جاری افزایش قابل توجهی یافت.

قانون هدفمندی یارانه ها به شیوه ای غلط اجرا شد

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران می‌گوید در نظام پرداخت یارانه به عنوان هدفی درست، شیوه ای غلط در پیش گرفته شد، درحالی که این امکان محدود اگر هرچه بیشتر در اختیار نیازمندان قرار گیرد به درستی منجر به حل مشکلات می‌شود.

شرایط ایجاد انبارهای اختصاصی در گمرک اعلام شد

معاونت فنی و امورگمرکی گمرک جمهوری اسلامی ایران با صدور بخشنامه‌ای شرایط ایجاد انبارهای اختصاصی در گمرک را اعلام کرد.

اخبار اقتصادی خوزستان

افزایش صادرات کالا به عراق از مرزهای خوزستان

معاون توسعه تجارت خارجی سازمان صنعت، معدن و تجارت خوزستان گفت: در نیمه نخست سال جاری یک میلیون و ۵۶۷ هزار تن کالای غیرنفتی به ارزش ۴۲۲ میلیون دلار از مرزهای شلمچه، چذابه و مرز دریایی خرمشهر به عراق صادر شده است.

نمایشگاه توانمندی های تولیدی و صادراتی خوزستان

مدیر عامل شرکت شهرکهای صنعتی استان خوزستان گفت: سومین نمایشگاه توانمندی های تولیدی صادراتی و خدمات فنی و مهندسی استان خوزستان ۲۷ تا ۳۰ دی ماه ۱۳۹۲ در اهواز برگزار می‌شود.

میل به حضور در بازار عراق

رئیس خانه صنعت و معدن خوزستان گفت: صنعتگران و تولیدکنندگان خوزستان برای حضور در بازار عراق که موقعیت بسیار مناسبی دارد، اعلام آمادگی کرده‌اند. فرامرز احمدی‌نژاد اظهار کرد: قرار است یک نمایشگاه دائمی از توانمندی‌ها و تولیدات استان در استان بصره عراق ایجاد شود.

انتصاب سرپرست اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی خوزستان

طی حکمی از سوی قائم مقام وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، سید نور محمد پور به عنوان سرپرست اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی



ویرایش های مختلف آن، اینکوترمز ۲۰۱۰ و مقایسه آن با ویرایش های قبلی، تعریف انواع اصطلاحات اینکوترمز، تعهدات فروشنده و خریدار و کاربرد اینکوترمز در قراردادهای خرید و فروش کالا به شرکت کنندگان آموزش داده شد.

گفتنی است طی تفاهم نامه بعمل آمده میان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز و مرکز آموزش بازرگانی خوزستان، دوره های آموزشی شش ماه دوم سالجاری اتاق که بالغ بر ۲۲ دوره آموزشی است و هدف از برگزاری آن آموزش اعضای اتاق بازرگانی با علم روز دنیا در زمینه تجارت و چگونگی کار و عقد قراردادهای بین المللی و آشنایی با قوانین امور مالیاتی و همچنین چگونگی صادرات و واردات در گمرکات کشور از جمله این دوره هاست، با مشارکت آن مرکز برگزار و به شرکت کنندگان در دوره ها، گواهینامه آموزشی اعطاء خواهد شد.



خوزستان گفت: از آغاز امسال تاکنون ۸۵ واحد صنعتی از استان خوزستان جهت استفاده از سرمایه در گردش صندوق توسعه ملی معرفی شده اند.

همایش ملی مدیریت شبکه های آبیاری و زه کشی در اهواز

چهارمین همایش ملی مدیریت شبکه های آبیاری و زه کشی اسفند امسال در دانشگاه شهید چمران اهواز برگزار می شود.

برگزاری کارگاههای آموزشی فروش در دوران رکود و اینکوترمز ۲۰۱۰

کارگاههای آموزشی «تکنیک های افزایش فروش در دوران رکود» و «اینکوترمز ۲۰۱۰» با همکاری مرکز آموزش بازرگانی خوزستان برگزار شد.



در این کارگاههای آموزشی که برای دارندگان کارت بازرگانی اتاق اهواز بصورت رایگان برگزار گردید، در مجموع ۲۹ نفر از اعضاء حقیقی و حقوقی اتاق و کارکنان ایشان حضور داشتند.

دوره «تکنیک های افزایش فروش در دوران رکود» در قالب کارگاه آموزشی ۸ ساعته با حضور ۱۵ نفر شرکت کننده برگزار شد که از این تعداد ۵ نفر عضو اتاق و مابقی سایر فراگیران بودند. تدریس این دوره را «محمد امین چاهوشی زاده» کارشناس ارشد مدیریت بازاریابی دانشگاه شهید چمران اهواز بر عهده داشت و محتوای دوره، متشکل بود از: متقاعد کردن مشتریان بی میل به خرید، پرسش های مناسب از مشتریان محتاط، ترغیب مشتریان مشکل پسند به خرید، رفع ابهام مشتری در خصوص خرید محصول، ایجاد رابطه دوستانه با مشتریان، ارائه مناسب محصول برای مشتریان محتاط.

در کارگاه آموزشی اینکوترمز ۲۰۱۰ نیز که توسط «محمدرضا مکاری» کارشناس ارشد مدیریت اجرایی و با حضور ۲۴ نفر شرکت کننده عضو اتاق بازرگانی اهواز برگزار گردید، مفاهیم: تعریف اینکوترمز، دلیل تدوین اینکوترمز و

خوزستان منصوب شد.

اعلام نوع و علت مرجوع شدن کالاهای صادراتی

اداره کل استاندارد استان خوزستان در گزارشی تحلیلی نوع و علت مرجوع شدن برخی کالاهای صادراتی به کشور عراق، بر حسب تعداد و درصد را منتشر نموده است.

صدور گواهینامه انطباق صادراتی خرما

کارشناس اداره نظارت بر امور صادرات و واردات اداره کل استاندارد خوزستان گفت: از ابتدای امسال تاکنون، ۳۵۷ فقره گواهینامه انطباق کالا با استاندارد ملی ایران برای محموله های صادراتی واحدهای بسته بندی خرما در سطح استان صادر شده است.

ورود کالای همراه مسافر در مناطق آزاد تهدیدی برای اشتغال صنعتگران

رئیس خانه صنعت و معدن خوزستان گفت: کالای همراه مسافر در مناطق آزاد تهدیدی برای اندک اشتغال باقی مانده بخش صنعت و تولید استان محسوب می شود.

اظهار نظر رئیس سازمان صنعت و تجارت و پاسخ صبح کارون



رئیس سازمان صنعت و تجارت خوزستان در همایش صادرکنندگان برتر گفت: جاده چذابه، جاده مرگ است.

اما روزنامه صبح کارون در پاسخ به این اظهار نظر گفت: آقای نظری! شما خودتان برای صنعت خوزستان، چه کرده اید؟

رئیس سازمان صنعت و تجارت خوزستان گفت: ما ادعا نمی کنیم که مرزهای شلمچه و چذابه در حال تبدیل شدن به مرزهای بین المللی هستند اما چرا نباید فضای حاکم بر آنها فضای روحبخش و شادابی باشد.

۸۵ واحد صنعتی خوزستان به صندوق توسعه ملی معرفی شدند

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان

برگزاری روز ملی صادرات در استان خوزستان



در مراسمی از صادرکنندگان نمونه و فعالین صادراتی سال ۱۳۹۱ استان خوزستان تقدیر شد

آیین تجلیل از صادرکنندگان نمونه استان خوزستان و گرامیداشت روز ملی صادرات، با حضور نماینده ولی فقیه در استان، استاندار خوزستان، عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی ایران، معاون بازاریابی و تنظیم روابط سازمان توسعه تجارت ایران، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت، هیأت رئیسه اتاقهای بازرگانی، جمعی از مسئولان دستگاههای اجرایی و فعالان اقتصادی خوزستان برگزار شد.

«محمدحسین نظری» رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خوزستان در اظهارات منتقدانه ای خطاب به مسئولان، گفت: خوزستان بدلیل دارابودن پتانسیل های خاص، می تواند شاهرگ صادراتی کشور باشد اما با وجود نقص در زیرساختها، لجستیک، تقویت مناسبات و همچنین کم توجهی مسئولان، با مشکلات زیادی در رسیدن به اهداف متعالی خود در بخش صادرات و تجارت مواجه است.

«عبدالرحمن سلیمانی مقدم» عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی ایران عدم آسیب شناسی چرایی تنزل تعداد واحدهای تولیدی- صنعتی و رتبه اشتغال استان را از علل اصلی استمرار و حل نشدن مشکلات اقتصادی خوزستان، عنوان کرد. رئیس اتاق بازرگانی اهواز در تشریح رویکرد تولید و صادرات کشور، آماری از تراز تجارت خارجی سال ۹۱ و شش ماهه اول سال ۹۲ ارائه داد.

عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی ایران، از عدم ثبات سیاستها، قوانین و دستورالعملهای اقتصادی و تجاری، کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش واحدهای تولیدی بالاخص واحدهای

خوزستان، پیشنهاد برگزاری جلسات تخصصی اقتصادی بصورت فصلی و زمانبندی شده با هدف بهبود اوضاع اقتصادی استان را ارائه داد. از دیگر پیشنهادات سلیمانی مقدم به دکتر مقتدایی، تشکیل کارگروهی ویژه برای شناسایی و حل مشکلات صادرکنندگان به عراق با توجه به میزان ۱۹ درصد حجم صادرات به عراق بود.

عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی ایران در خاتمه، با حساس خواندن نقش رایزنان سیاسی و اقتصادی در سایر کشورها، بر توسعه اقتصادی کشور از طریق توسعه دیپلماسی سیاسی، تأکید و خاطر نشان کرد: وقتی نقش تحریمها در اقتصاد کشور پررنگ می شود توسعه اقتصادی در کنار نقش دیپلماسی سیاسی رنگ میگیرد.

«رضا توفیقی» معاون بازاریابی و تنظیم روابط سازمان توسعه تجارت ایران نیز در سخنرانی خود، به کاهش ۱۵/۶ درصد صادرات ۷ ماهه ابتدایی سال جاری نسبت به مدت مشابه سال ۹۱ اشاره و از جمله علل کاهش صادرات، تحریمهای سختگیرانه دول غربی که تا نیمه های تیرماه گذشته هر ۶ ماه یکبار سخت تر می شدند، را مطرح کرد.

وی همچنین برخی تصمیمات داخلی از جمله، وضع عوارض صادراتی برخی کالاها که سبب افزایش بهای تمام شده و کاهش مزیت رقابتی مبتنی بر قیمت می شود، موضوع تعهد برگشت ارز، کاهش ۲۵ درصد واردات مواد واسطه ای و مواد اولیه که باعث به مخاطره افتادن رشد اقتصادی آینده کشور می شود، را از دیگر عوامل کاهش میزان صادرات کشور طی یک سال گذشته عنوان کرد. نماینده ولی فقیه در خوزستان نیز تجلیل از صادرکنندگان را تجلیل از سربازان جبه اقتصاد خواند و گفت: همت تولیدکنندگان و صادرکنندگان بالایی

تولیدی صادرات محور سخن گفت و اظهار داشت: بالابودن نرخ تورم، بالا بودن نرخ سود تسهیلات بانکی، نوسانات شدید نرخ ارز، حذف جوایز و مشوقهای صادراتی، عدم اجرای توافقنامه ۶ ماده ای بین بخش خصوصی و بانک مرکزی، بالا بودن هزینه های حمل، اجرای نامناسب طرح هدفمندی یارانه ها و عدم اختصاص سهم ۳۰ درصد واحدهای تولیدی از محل منابع حاصل از هدفمندی یارانه ها، تحریم خطوط کشتیرانی، کمبود امکانات در شبکه حمل و نقل ریلی و شبکه های حمل و نقل ترکیبی، اصرار سازمان امور مالیاتی بر دریافت مالیات از تسعیر نرخ ارز، عدم حمایت لازم از صادرات خدمات فنی و مهندسی- ICT و توریسم، عدم وجود استراتژی نفوذ و حضور پایدار در بازارهای صادراتی، ضعف در دیپلماسی اقتصادی جهت برقراری ارتباط و تعامل با سایر کشورها، ضعف در شناخت بازارهای جدید و بازاریابی عمومی و تخصصی، عدم اصلاح قیمتتهای پایه صادراتی، دریافت تعهد از صادرکنندگان برای برگشت ارز به کشور، عدم توجه به نظرات بخش خصوصی در تدوین، تصویب و اجرای مقررات مرتبط با مباحث صادراتی، و مجموع تصمیماتی که موجب ایجاد فضای عدم اعتماد در کشور به سیاستهای دستگاههای دولتی گردیده، از مهمترین و اصلی ترین چالشهای فراروی صادرات غیرنفتی محسوب می شوند.

سلیمانی مقدم در بخش دیگری از سخنان خود، با اشاره به لزوم تشکیل شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان خوزستان، گفت: فکر می کنم ظرفیتهای قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار و قانون پنجم توسعه می تواند ابزاری برای حل مشکلات استان ایجاد کند. رئیس اتاق بازرگانی اهواز به استاندار



دارد اما حمایت مسئولین در این زمینه هم مهم است. آیت الله «موسوی جزایری» در تأیید سخنان رئیس اتاق بازرگانی اهواز مبنی بر لزوم پیگیری و حل مشکلات صادرات کالا به عراق، افزود: مردم عراق بدلیل مشترکات مذهبی و همسایگی دو کشور، تمایل زیادی به مصرف کالاهای ایرانی دارند. دکتر «مقتدایی» استاندار خوزستان نیز خوزستان را به لحاظ سرمایه های خدادادی و انسانی، ملی ترین استان کشور خواند. وی با تأکید بر اینکه، مسئولین کشور باید شجاعانه از مرحله تحریمها گذر کنند، تصریح کرد: باید روابطمان با دنیا طوری بشود که با اقتدار حرفمان را به طرفهای خارجی مان بزنیم. مقتدایی افزود: ۱۰ کشوری که رتبه نخست صادرات غیرنفتی ایران را به خود اختصاص داده اند، در شأن توانمندیهای جمهوری اسلامی ایران نیستند و می بایست نگاهمان را از این کشورهای هدف فعلی تغییر دهیم و به سمت کشورهای جدید ببریم. در خاتمه این مراسم از علیرضا بستانیان مدیرعامل شرکت سیمان بهبهان، منصور شاکریان مدیرعامل شرکت شیر پاستوریزه پگاه خوزستان، سیدرحیم شریف موسوی مدیرعامل شرکت پتروشیمی مارون،



داود احمدزاده مدیرعامل شرکت تولیدی و فرآوری غذاهای دریایی مرجان، اسکندر ایلخان مدیرعامل مجتمع تولید کربور سیلیسیم و اکسید آلومینیوم آبادان، حجت سرخه مدیرعامل شرکت تعاونی مرزنشینان کرخه شوش، عدنان موسی پور، حسن سرادی پور، غانم سالمی و منصور خنفری در گروه صادرکنندگان نمونه و از اسدالله نیک فر مدیرعامل کارخانه سیمان

خوزستان، سیدمصطفی حجت نژاد مدیرعامل شرکت صادراتی خرماي ساير، فرامند هاشمی زاده مدیرعامل شرکت پتروشیمی فن آوران، غلامرضا اکبری زاده مدیرعامل شرکت شایسته کاران خوزستان، احمد شریفیات مدیرعامل شرکت تعاونی پرورش ماهی اخوان نصر خرمشهر، علی چلداوی، مسعود کاظمینی، هادی سواری، علی طرفی و صادق سواعدی در گروه فعالین صادراتی سال ۱۳۹۱ استان خوزستان، تقدیر بعمل آمد.

بررسی استعفای دکتر نهان‌دیان در نشست هیأت نمایندگان

در جلسه هیأت نمایندگان اتاق اهواز که ۲۸ آبان با حضور ۱۰ تن از هیأت نمایندگان برگزار شد، موضوع استعفاء دکتر محمد نهان‌دیان از سمت ریاست اتاق بازرگانی ایران مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. «سلیمانی مقدم» رئیس اتاق با اشاره به جلسات برگزار شده در اتاق ایران پیرامون این موضوع، از علل استعفاء رئیس اتاق ایران، تراکم حجم وظایف ایشان در بخش دولتی و مسئولیتهای متعدد در حوزه های کلان اعم از شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی، شورای پول و اعتبار و ... را نام برد و افزود: در برخی جلسات، حضور دکتر نهان‌دیان بعنوان نماینده بخش خصوصی یا نماینده دولت قابل تفکیک نبود. عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی ایران تصریح کرد: دکتر نهان‌دیان در مدت حضور خود در ساختار دولت یازدهم، علیرغم مشغله کاری، بر روال سابق حضور فعال و تأثیرگذاری در اتاق بازرگانی ایران داشتند و قطعاً انتخاب فردی با ویژگیهای خاص ایشان جهت تصدی ریاست اتاق بازرگانی، دور از ذهن خواهد بود.

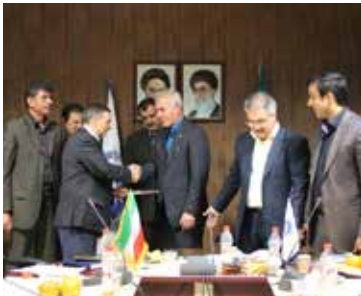
لزوم ارائه رزومه فردی و فعالیت تجاری کاندیدای ریاست اتاق ایران از مواردی بود که برخی حاضران بر آن تأکید و تصریح کردند: هر کس می تواند کاندید شود اما قطعاً معرفی بهتر و شفاف تر افراد، به انتخاب آگاهانه تر کمک خواهد کرد. در این جلسه همچنین، مشکلات ناشی از حذف شنبم و قانون ایران کد از فرآیند واردات و انتقادهای وارده به وزیر صنعت، معدن و تجارت در این خصوص، اقدامات انجام شده توسط اتاق اهواز در خصوص تشکیل شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان خوزستان، مشکلات مالی ایجاد شده برای

پيله و ران استان که علیرغم گذشت سالها، دستگاههای اجرایی نسبت به کسر دریافتی از درآمدهای آنان اقدام نموده اند، مشکلات درون مرزی و فرامرزی مربوط به تخلیه، بارگیری و صادرات کالا در پایانه مرزی چذابه، نحوه وصول ۶ درصد مالیات بر ارزش افزوده، از سایر موضوعاتی بودند که حاضران به بررسی در خصوص آنان پرداختند. تأکید بر مساعی رؤسای کمیسیونهای اتاق در شناسایی تمامی تشکل های استان جهت حضور در ترکیب نمایندگان بخش خصوصی شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان، ارائه مکتوب نقطه نظرات اتاق اهواز در خصوص حذف قانون ایران کد از فرآیند واردات کشور به مجمع نمایندگان استان در مجلس شورای اسلامی، بررسی وضعیت و ارائه گزارش به رئیس کل گمرک ج.ا.ایران در خصوص وضعیت پيله و ران استان خوزستان که ترخیص کالا توسط آنان مشمول قانون قطع مرور زمان گردیده و در حال حاضر متحمل بدهیهای سنگین به گمرک شده اند، پیگیری حل مشکلات درون مرزی و برون مرزی پایانه مرزی چذابه و تهیه گزارشی از ایرادات و ابهامات مربوط به نحوه وصول ۶ درصد مالیات بر ارزش افزوده جهت طرح در اولویتهای دستورکار کمیته ماده ۷۶، از تصمیماتی بود که در این جلسه اتخاذ شد.

کسب جایزه ویژه توسط اتاق اهواز

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز، دکتر محمد نهان‌دیان ریاست اتاق بازرگانی ایران با اهداء لوح تقدیر، از مشارکت فعال اتاق بازرگانی اهواز در جشنواره تجلیل از نوآوریها و دستاوردهای پژوهشی اتاقهای بازرگانی سراسر کشور، قدردانی کرد. در این جشنواره که با حضور اتاقهای بازرگانی سراسر کشور در محل اتاق ایران برگزار شد، اتاق اهواز با ارائه ۵ مقاله با مفاهیم مسئولیت اجتماعی شرکت، نقش فرهنگ در انتخاب استراتژیهای رقابتی در بازارهای جهانی، کیفیت خدمات در بانکداری تکنولوژی محور، برند و برندگرایی، تجارت الکترونیک حضور یافت که در بخش مقالات، مقاله ارائه شده توسط خانم پریا قاسمی دبیر کمیسیون بازرگانی تحت عنوان «The impact of e-commerce adoption on relational quality in Iranian travel agency-supplier selection» موفق به کسب جایزه ویژه گردید.

تجلیل از صادر کنندگان نمونه عضو اتاق اهواز



ملی بدرخشد. «فرامرزی احمدی نژاد» نیز، عزم صادرکنندگان در ایجاد حلقه اتصال بین صنعت و بخش خصوصی را خواستار شد و افزود: صادرکننده ما می تواند بخشی از فعالیتش را روی صنایع بومی استان که نقش مهمی در ایجاد اشتغال و توسعه بخش خصوصی دارند، متمرکز کند. نایب رئیس اتاق بازرگانی اهواز تأکید کرد: صنایع زیادی در استان داریم که می توانند متناسب با خواسته های صادرکنندگان عمل کنند.

«عبدالرضا حرمتی» خزانه دار اتاق نیز، با بیان اینکه صادرکنندگان بازارها را به مراتب بهتر از تولیدکنندگان می شناسند، گفت: اگر صادراتمان بالا رفته پس تولیدمان هم می بایست بالا برود در حالیکه شهرکهای صنعتی ما در وضعیت مطلوبی نیستند.

وی تأکید کرد: موفقیت ما در صادرات کشور زمانی حاصل می شود که تولیدمان در وضعیت مناسب و اوج وضعیت خود باشد.

عضو هیأت رئیسه اتاق اهواز، از دو عامل: کیفیت کالای صادراتی و تلاش برای ارائه مزیتهایی افزون بر سایر عرضه کنندگان، بعنوان راهکارهای عملی برای جذب مشتریان خارجی، نام برد. «صادق سواعدی» عضو هیأت مدیره اتحادیه صادرکنندگان اهواز نیز به نمایندگی از صادرکنندگان حاضر در جلسه، مسائل مربوط به

تجاری که بخشی از آنها ناشی از عوامل خارج از اختیار فعالان اقتصادی است اشاره کرد و این دو عامل را از علل ایجاد موانع در تجارت فرامرزی استان و کشور دانست.

سلیمانی مقدم با اشاره به عنوان اول عراق با دارا بودن بیش از ۱۹ درصد از حجم کل صادرات کشورمان، عدم ثبات اقتصادی، ثبات قوانین و ثبات امنیتی قابل اعتماد آن کشور را مورد تأکید قرار داد و گفت: مشکلاتمان با عراق فراتر از سایر کشورها است از این رو باید صادرکنندگان برنامه ریزی مجددانه ای برای صادرات به عراق داشته باشند و سعی کنند تمرکزشان را از عراق به سمت دیگر کشورها ببرند.

وی در ادامه، کمیسیون بازرگانی اتاق را مأمور تهیه گزارش موضوعی آسیب شناسی تجارت با عراق کرد و از صادرکنندگان خواست تا ارتباط خود را با کمیسیون مذکور تقویت نمایند.

رئیس اتاق اهواز در بخش دیگری از سخنان خود، از تعهد و تلاش اتاق بازرگانی اهواز در پیگیری مشکلات فعالان اقتصادی استان گفت و افزود: نمایندگان اتاق در جلسات مرتبط از جمله جلسات کارگروه توسعه صادرات استان، مسائل و مشکلات فعالان اقتصادی را به نحو مطلوبی انعکاس می دهند.

بحث تشکل های مربوط به صادرکنندگان نیز از دیگر موضوعاتی بود که عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی ایران، بدان پرداخت.

سلیمانی مقدم با بیان اینکه تشکل ها نقش محوری در حل مشکلات اعضاء خود دارند، نقش اتحادیه صادرکنندگان را در حل مشکلات مربوط به صادرکنندگان حائز اهمیت دانست.

وی با تبریک مجدد به انتخاب شونندگان، ابراز امیدواری کرد: سالهای آتی، صادرکنندگان استان خوزستان در زمره صادرکنندگان برتر

سلیمانی مقدم در نشست تجلیل از صادرکنندگان نمونه عضو اتاق بازرگانی اهواز: توانسته ایم سهمی در توسعه اقتصادی استان و کشور داشته باشیم اما نتوانستیم به جایگاه واقعی خود برسیم

در نشستی در محل اتاق بازرگانی اهواز، ۸ تن از صادرکنندگان نمونه و فعالان صادراتی سال ۹۱ استان خوزستان که عضو اتاق اهواز هستند، مورد تجلیل قرار گرفتند.

«عبدالرحمن سلیمانی مقدم» در ابتدای این نشست، با اشاره به اهمیت توسعه اقتصادی کشور از طریق صادرات، گفت: توسعه را از هر فعالیت اقتصادی بگیرند زوال آن فعالیت اقتصادی را رقم زده اند.

رئیس اتاق بازرگانی اهواز سرانه اقتصادی استان را ۵۵۰ دلار عنوان کرد و افزود: زینده کشور و استان نیست که با این همه ظرفیت اقتصادی، سرانه اقتصادی اش این میزان پایین باشد. باید بیشتر تلاش کنیم زیرا ظرفیت توسعه بیش از این را داریم.



وی تصریح کرد: باید آسیب شناسی شود که چرا علیرغم همتی که داشته ایم و توانسته ایم سهمی در توسعه اقتصادی استان و کشور داشته باشیم اما نتوانستیم به جایگاه واقعی خود برسیم. عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی ایران، به بازاریابی نامناسب و عدم پایبندی به تعهدات

صادرات استان را تشریح کرد.

وی مشکلات را به دو بخش مشکلات برون مرزی در محل بازارهای هدف و مشکلات درون مرزی تقسیم بندی کرد.

سواعدی، نبود یک متولی واحد که مشکلات را بررسی و پیگیری کند، مشکلات مربوط به عملکرد گمرک در بخش صادرات در مرزها، عدم تخلیه و بارگیری مناسب کالا در مرزها و عدم نظارت شهرداری بر عملکرد کارگران پایانه مرزی چذابه، وضعیت نامناسب جاده چذابه، خطرات مربوط به معاملات نقدی ناشی از عدم وجود بانک فیما بین دو طرف ایرانی و عراقی، تفاوت هزینه های وصولی از تجار مرز چذابه با تجار مرز شلمچه و مهران و نبود شورای حل اختلاف در محل پایانه مرزی، را از عواملی برشمرد که تأثیر منفی بر روند صادرات استان گذاشته اند.

عضو هیأت مدیره اتحادیه صادرکنندگان اهواز، در بخش مشکلات برون مرزی، به عدم انجام به موقع ثبت سفارش در طرف عراقی، بسته شدن زود هنگام مرز از جانب طرف عراقی در حالیکه محموله های صادراتی زیادی در طرف ایرانی متحمل شب خوابی می شوند و بطور کلی بالا بودن ریسک تجارت با عراق، اشاره کرد.

پیشنهاد برگزاری جلسه مشترک اتحادیه صادرکنندگان و اتاق اهواز جهت بحث در خصوص مسائل اتحادیه از دیگر موارد مطرح شده توسط سواعدی بود که مورد موافقت رئیس اتاق قرار گرفت.

در پایان، دبیر اجرایی اتاق اهواز نیز به علل عدم بررسی و رسیدگی مناسب به مشکلات مربوط به صادرات استان پرداخت و یکی از عوامل تأثیر گذار راه، نحوه مدیریت بازارچه های مرزی دانست.

«داریوش امامی» راه حل بخشی از مشکلات صادراتی استان راه، کارگروه توسعه صادرات و بخشی دیگر را مربوط به سفارتخانه های ج.ا.ایران در کشورهای هدف عنوان کرد.

در این جلسه از ۸ تن از صادرکنندگان نمونه استانی عضو اتاق اهواز بر اساس عملکرد سال ۱۳۹۱، آقایان: «سیدمصطفی حجت نژاد»، «علیرضا بستانین»، «منصور خنفری»، «علی چلداوی»، «مسعود کاظمینی»، «هادی سواری»، «علی طرفی»، «عدنان موسی پور»،

با اهداء لوح تقدیر و هدیه ویژه تقدیر شد.

عدنان موسی پور نائب رئیس اتاق اهواز که سه سال متوالی بعنوان صادرکننده نمونه استان برگزیده می شود، در اقدامی خیرخواهانه، هدیه خود را به مرکز نگهداری شبانه روزی کودکان معلول «شاکرین» اهواز، اهداء کرد.

گفتنی است پیش از این نیز در آیین تجلیل از صادرکنندگان نمونه و گرامیداشت روز ملی صادرات که در تاریخ ۱۵ آبان در محل سازمان صنعت، معدن و تجارت خوزستان برگزار گردید، در مجموع از ۲۰ صادرکننده نمونه و فعال صادراتی سال ۹۱ استان تقدیر بعمل آمد.

علاقتمندی به گسترش مناسبات تجاری خوزستان و پاکستان



هیأت تجاری دو نفره از کشور پاکستان با همتایان تجاری خود در محل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز، دیدار کردند.

این دیدار با حضور نماینده وزارت امور خارجه در خوزستان، نائب رئیس اتاق بازرگانی اهواز، چند تن از اعضای هیأت نمایندگان و اعضای حقیقی و حقوقی عضو اتاق که دارای مناسبات تجاری با

کشور پاکستان هستند، انجام شد. در این نشست، نائب رئیس دوم اتاق با اشاره به سوابق مناسبات تجاری خود با پاکستان، مردم آن کشور را افرادی زحمتکش، علاقمند به کار و مهمان نواز دانست.

«موسی پور» در ادامه به آمار تجارت خارجی بین ج.ا.ایران و پاکستان طی شش ماهه گذشته اشاره و اظهار امیدواری کرد: روابط تجاری بین دو کشور گسترش یابد.

قیر، پوست خام، فرش و خرماهای زاهدی کالاهایی بودند که وی از آنها بعنوان عمده ترین کالاهای صادراتی ج.ا.ایران به پاکستان نام برد. دکتر «طباطبایی» نماینده وزارت امور خارجه در خوزستان نیز بر علاقتمندی فعالان تجاری استان خوزستان به همکاریهای تجاری با پاکستان تأکید کرد. هیأت پاکستانی ضمن ابراز خرسندی از حضور در این نشست، آمادگی خود را برای انجام کار تجاری و سرمایه گذاری با طرف خوزستانی ابراز نمودند.

آهن آلات ضایعاتی، آلومینیوم، میله گرد، سیمان، میوه، سبزیجات، برنج، سیب زمینی، شکر، گندم، کنجد، الکتروموتور، تجهیزات نیروگاههای بادی، فرآورده های خام دامی و فرآورده های نفت و گاز از زمینه های کاری طرفین در این نشست بود که بر اساس مذاکرات انجام شده، در برخی زمینه ها همچون آهن آلات ضایعاتی، الکتروموتور، سیب زمینی و ... مقرر شد دو طرف شرح فعالیتها و خدمات قابل ارائه، همچنین درخواست خود را به یکدیگر ارائه نمایند تا توافقات بعدی حاصل شود.



تخصص خودتان، عرضه کنید. حتی تدریس دوره شبانه در سطح انجمن یا دانشکده محلی، اعتبار بیشتری به شما می‌بخشد.

۹) از تلاش نهراسید

اگر نسبت به رشد و توسعه جدی هستید، مدتی را بیرون از ناحیه مطمئن و آرام خود سپری کنید و چیزهای جدید را امتحان کنید. گاهی اوقات ایده‌های جدید به کار می‌آیند و گاهی هم کاربردی ندارند اما به هر جهت، این فرآیند مطلب جدید و با ارزشی در مورد خودتان و کارتان به شما می‌آموزد.

۱۰) از دیگران ایده بگیرید

کار تجاری شما به خودتان مربوط است اما به این معنی نیست که شما باید جواب هر مسئله‌ای را خودتان بدانید. چه یک بازاریاب بالفطره باشید و چه کاملاً مبتدی و ناآشنا با مفاهیم بازاریابی با افرادی که به عقاید و نظراتشان اعتماد دارید، مشورت و بحث کنید هرگز نمی‌توانید حدس بزنید «ایده بزرگ» بعدی شما از کجا سرچشمه می‌گیرد.

اینها فقط ۱۰ روش اجرایی ساده در خصوص بازاریابی کارتان بود. ایده‌های قابل اجرای بیشتر دیگری هم وجود دارد. از این راهکارها بعنوان پایه‌های اصلی برای جلب مشتری و افزایش فروش استفاده کنید. هرچند برای کسب نتایج بهتر توصیه می‌شود ابتکار و نوآوری را سرلوحه کل بازاریابی یا برنامه تجاری خود قرار دهید که بعنوان جهت‌یاب و راهنمای فعالیت‌های روزانه شرکت، عمل کند.

۴) به گروه‌های اینترنتی بپیوندید

به گروه‌های شبکه‌ای ملحق شوید و یا با افرادی که به خوبی نمی‌شناسید گروه تشکیل دهید، به مردم ابلاغ کنید که کارتان چیست و بازار هدفشان چیست. به دیگران هم با مرتبط ساختنشان با فراهم‌آوردن‌گان و کارفرمایان بالقوه کمک کنید. به مرور این کمک‌ها به نفع خودتان، متوجه خودتان خواهد شد.

۵) ارتباط شبکه‌ای هر روز

ارتباط تنها محدود به گروه‌ها و جلسات مرتبط نمی‌شود. کارت‌های تبلیغی - تجاری را همه جا با خود ببرید و آمادگی صحبت در مورد پیغام شرکتتان را در هر لحظه داشته باشید ممکن است موفقیت بعدی شما، در مغازه خوار و بار فروشی پشت سرتان ایستاده باشد.

۶) مشتریان فعلی‌تان را راضی نگه دارید

مشتریان خرسند و راضی بهترین عواملان فروش شما هستند از آنها بخواهید از شما تعریف کنند و راهنما و مرجعی برای مشتریان آینده شما باشند. در نظر داشته باشید برنامه‌ای ارجاعی برای مشتریان طراحی کنید و خدمات رایگان یا همراه با تخفیف ویژه یا جایزه نقدی در ازای معرفی هر یک مشتری، قرار دهید.

۷) شرکای متعدد خود را توسعه دهید

به رابطه‌های استراتژیک با دیگران که محصولات یا خدمات رایگان به بازار هدف شما عرضه می‌کنند، توجه داشته باشید. این شرکا می‌توانند در حد ارتباط‌های دوطرفه یا اینکه در حد ساختاری رسمی تر باشند. در هر کدام از این ارتباط‌ها هدف توسعه دستیابی شما و رای شبکه ارتباطی خودتان می‌باشد.

۸) به صنعتی پیشرو تبدیل شوید

مردم علاقه‌مندند که از متخصصان و حرفه‌ای‌ها، خرید کنند بنابراین درصدد فرصت‌هایی باشید که مهارت‌ها و استعداد‌های خود را با نوشتن مقاله یا سخن‌رانی در حوزه

اگر شما مانند اکثر پیمانکاران و مدیران اجرایی شرکت‌های تجاری کوچک هستید، شب‌بیداری‌های بسیاری کشیده‌اید و به این نکته فکر کرده‌اید که چگونه تعداد مشتریان و میزان فروش را افزایش دهید. بنابراین، بازاریابی کار تجاری به امری خطیر در موفقیت کلی شما تبدیل می‌شود. حتی اگر تاکنون شرکت شما بازاریابی رسمی یا برنامه تجاری نداشته، موارد متعدد بسیاری وجود دارد که بوسیله آنها می‌توانید خدمات و محصولات شرکت خود را توسعه دهید و در بازار عرضه کنید.

در اینجا ۱۰ ایده اصلی و ساده را برای قرار دادن تلاش‌های بازاریابی شما در مسیر درست، ذکر می‌کنیم:

۱) تمرکز روی توانایی‌های اصلی

بازار هدف و ارزشی که خدمت یا محصول شما برای بازار به همراه دارد را بشناسید. سعی کنید جهت تلاش‌های بازاریابی و فروش شما به سمت این گروه‌ها باشد.

از صرف وقت برای جلب مشتریانی که نمی‌توانید بطور مناسب به آنها خدمات بدهید جدا خودداری نمایید.

۲) پیغام کوتاه و روشنی ارائه کنید

آگهی ۳۰ تا ۶۰ ثانیه‌ای درست کنید که بطور واضح توضیح می‌دهد شما چه کاری انجام می‌دهید برای چه افرادی و چرا بینندگان باید از شما خرید کنند، کاری کنید که این مطلب پیغام شرکت شما و دلیل موجهی برای شرکت شما باشد. پیغام خود را امتحان کنید و واکنش بیننده مقصد را ارزیابی کنید.

۳) مطالب ضمیمه‌ای طراحی کنید

هیچ چیزی بیشتر از لوگوی شرکت، کارت‌های تجاری، بروشورها، نوشت‌افزارها و حتی در حد امکان وب‌سایت قادر به معرفی شرکت شما بعنوان شرکتی موفق نیست. همه آنها را ساده طراحی کنید و ذخیره‌ای بیشتر از ۳-۶ ماهه از مطالب چاپ شده، سفارش ندهید. زمانیکه این مطالب به جا و مناسب باشند از بکار بردن آنها خجالت نکشید.

نکته در مورد

بازاریابی خودتان و تجارتتان



عبدالرسول آهنگری؛ عضو هیئت نمایندگان و رییس کمیسیون بازرگانی اتاق اهواز شناسایی ظرفیت های خوزستان و معرفی آنها به مصرف کنندگان در اولویت است



رفع مشکلات عمده صادرات به کشور عراق مهمترین اولویت ما است چرا که بازار عراق برای ما حائز اهمیت بوده و مشکلات آن به آسانی قابل حل می باشد.

مشورتی خارج شده وبتواند در برطرف کردن قوانین محل محیط کسب و کار نقش موثر تری داشته باشد.

مهمترین موانع کاری شما چیست؟

بخشی از موانع کاری ما، درحیطه کشوری و بخشی از آن استانی است که مسائل استانی را بوسیله شورای گفت و گوی استانی حل می کنیم ولی بخش دیگر کشوری است که از توان کمیسیون استانی به تنهایی خارج است ولی باز هم بوسیله انعکاس آن به شورای دولت و بخش خصوصی می تواند به شورای مرکزی منتقل و در آنجا راهکارهایی برای آن مطرح شود.

فکر می کنید زمینه لازم برای همکاری ارگان های مختلف وجود دارد؟

درسال های گذشته این همکاری بسیار کم بود ولی با توجه به استقبال دولت یازدهم از شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی امیدواریم بتوانیم فاصله این دو نهاد را کاهش دهیم. البته در قانون هم این موضوع لحاظ شده بود اما اهمیت داده نمی شد. همچنین در حال حاضر قوانین محل محیط کسب و کار داریم که بوسیله اتاق بازرگانی در حال شناسایی است و امیدواریم با رویکرد دولت یازدهم و تغییرات راهبردی در سیاست های اقتصادی دولت، فاصله ایجاد شده بین بخش های خصوصی و نهادهای اجرایی به حداقل برسد.

است؟

شناسایی کردن پتانسیل ها و ظرفیت های خوزستان و معرفی آنها به مصرف کنندگان درون استانی و سپس رفع مشکلات عمده صادرات به کشور عراق مهمترین اولویت ما است چرا که بازار عراق برای ما حائز اهمیت بوده و مشکلات آن به آسانی قابل حل می باشد. لذا با توجه به اینکه حل کردن بخشی ازین مسائل به سیاست های کشوری برمی گردد از دست ما خارج است و از مسئولین امر می خواهیم که آن را دنبال کنند و بخش دیگر که استانی است ما دنبال می کنیم.

درخصوص شناسایی پتانسیل های استان چه مشکلاتی وجود دارد؟

تجار و بازرگان های ما امکاناتی دارند که ارگان های مصرف کننده داخل استان نسبت به آن بی اطلاع هستند یا بازار مصرف کننده نتوانسته آنها را شناسایی کند در نتیجه تجار به بازارهای خارج از استان روی آورده اند و تلاش این است که این ظرفیت های استانی شناخته شوند.

نحوه برگزاری جلسات کمیسیون طبق قانون چگونه است؟

باید ماهانه برگزار شود ولی به علت مسائل و مشکلات مختلف هر دو ماه یک بار برگزار می شود.

مهمترین دستاوردهای کمیسیون های بازرگانی چیست؟

اتاق بازرگانی یک اتاق مشورتی است و بازوی اجرایی ندارد و به تبع آن کمیسیون های مربوطه هم این گونه نیست. از سوی دیگر ارائه راهکارها بین اعضای اتاق بازرگانی انجام می شود و در مرحله دوم انعکاس و ارائه راهکارها به بخش دولتی صورت می گیرد و خوشبختانه با توجه به وجود جلسات مشترک بین دولت و بخش خصوصی که شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی می باشد این جلسات می تواند راهکار خوبی را به مقامات مربوطه ارائه دهد تا مطرح و عملیاتی شوند. در مجموع می توان گفت اتاق بازرگانی و به تبع آن کمیسیون ها جنبه مشورتی دارند و تلاش این است که جلسه شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی تا حدودی از این جنبه صرفا

شهرزاد امیری

بحث و بررسی پیرامون مسائل روز تجارت خوزستان و ارائه راهکارهای عملیاتی به بازرگانان، پیگیری مصوبات کمیسیون های برگزار شده، برگزاری کارگاههای آموزشی و سمینارهای تخصصی در زمینه تجارت، انجام بازاریابی کشورهای مختلف بنا به درخواست اعضای اتاق و دریافت مشکلاتی که بازرگانان در امر تجارت با آن مواجه هستند و در صورت امکان طرح در جلسات کمیسیون از جمله اهداف کمیسیون بازرگانی است. در همین خصوص عبدالرسول آهنگری؛ رییس کمیسیون بازرگانی به پرسش های آیین مذاق پاسخ داده است.

مهمترین مصوبات جلسات کمیسیون بازرگانی درامسال در چه خصوص بوده است؟

کمیسیون بازرگانی امسال تا کنون ۱۲ جلسه برگزار کرد که ۴۶ مصوبه داشت. از جمله مهمترین مصوبات آن می توان به مشکلات چذابه درخصوص صادرکنندگان ایرانی به کشور عراق، صدور ویزا برای تجار در اهواز و حمل یک سره کالا به عراق اشاره کرد.

آیا کمیسیون بازرگانی جلسات مشترک با دیگر کمیسیون ها داشته است؟

بله جلسه ای با حضور رئیس، نواب و دبیران کمیسیون های بازرگانی و صنعت داشته ایم تا با همکاری هم بتوانیم زیرساخت عملکرد بهتر تجار و صادرکنندگان در بخش تولید و صنعت را فراهم سازیم که در این راستا قرار شد کمیسیون مشترک صنعت و بازرگانی برپا شود و نتایج جلسات ماقبل نیز در آن کمیسیون اجرایی شود.

مهم ترین اولویت های کاری در کمیسیون بازرگانی حول چه محوری

داستان های مدیریتی

مصاحبه شغلی

در پایان مصاحبه شغلی برای استخدام در شرکتی، مدیر منابع انسانی شرکت از مهندس جوان صفر کیلومتر ام آی تی پرسید: «برای شروع کار، حقوق مورد انتظار شما چیست؟» مهندس گفت: «حدود ۷۵۰۰۰ دلار در سال، بسته به اینکه چه مزایایی داده شود.» مدیر منابع انسانی گفت: «خب، نظر شما درباره ۵ هفته تعطیلی، ۱۴ روز تعطیلی با حقوق، بیمه کامل درمانی و حقوق بازنشستگی ویژه و خودروی شیک و مدل بالا چیست؟» مهندس جوان از جا پرید و با تعجب پرسید: «شوخی می‌کنید؟» مدیر منابع انسانی گفت: «بله، اما یادت باشه اول تو شروع کردی»

کارمند تازه وارد

مردی به استخدام یک شرکت بزرگ درآمد. در اولین روز کار خود، با کافه تریا تماس گرفت و فریاد زد: «یک فنجان قهوه برای من بیاورید.» صدایی از آن طرف پاسخ داد: «شماره داخلی را اشتباه گرفته‌ای. می‌دانی تو با کی داری حرف می‌زنی؟» کارمند تازه وارد گفت: «نه» صدای آن طرف گفت: «من مدیر اجرایی شرکت هستم، احق.» مرد تازه وارد با لحنی حق به جانب گفت: «و تو میدانی با کی حرف می‌زنی، بیچاره.» مدیر اجرایی گفت: «نه» کارمند تازه وارد گفت: «خوبه» و سریع گوشی را گذاشت

تصمیم قاطع مدیریتی

روزی مدیر یکی از شرکت های بزرگ در حالیکه به سمت دفتر کارش می رفت چشمش به جوانی افتاد که در راهرو ایستاده بود و به اطراف خود نگاه میکرد. جلو رفت و از او پرسید: «شما ماهانه چقدر حقوق دریافت می‌کنی؟» جوان با تعجب جواب داد: «ماهی ۲۰۰۰ دلار.»

مدیر با نگاهی آشفته دست به جیب شد و از کیف پول خود ۶۰۰۰ دلار را در آورده و به جوان داد و به او گفت: «این حقوق سه ماه تو، برو و دیگر اینجا پیدایت نشود، تو اخراجی!» ما به کارمندان خود حقوق می‌دهیم که کار کنند نه اینکه یکجا بایستند و بیکار به اطراف نگاه کنند.»

جوان با خوشحالی از جا جهید و به سرعت دور شد. مدیر از کارمند دیگری که در نزدیکیش بود پرسید: «آن جوان کارمند کدام قسمت بود؟» کارمند با تعجب از رفتار مدیر خود به او جواب داد: «او پیک پیترز فروشی بود که برای کارکنان پیترز آورده بود»

نکته: برخی از مدیران حتی کارکنان خود را در طول دوره مدیریت خود ندیده و آنها را نمی‌شناسند. ولی در برخی از مواقع تصمیمات خیلی مهمی را در باره آنها گرفته و اجرا می‌کنند.

آلفرد نوبل

آلفرد نوبل از جمله افراد معدودی بود که این شانس را داشت تا قبل از مردن، آگهی وفاتش را بخواند! زمانی که برادرش لودویگ فوت شد، روزنامه‌ها اشتباهاً فکر کردند که نوبل معروف (مخترع دینامیت) مرده است.

آلفرد وقتی صبح روزنامه‌ها را می‌خواند با دیدن آگهی صفحه اول، می‌خکوب شد: «آلفرد نوبل، دلال مرگ و مخترع مرگ آور ترین سلاح بشری مرد!»

آلفرد، خیلی ناراحت شد. با خود فکر کرد: آیا خوب است که من را پس از مرگ این گونه بشناسند؟

سریع وصیت نامه‌اش را آورد. جمله‌های بسیاری

را خط زد و اصلاح کرد. پیشنهاد کرد ثروتش صرف جایزه‌ای برای صلح و پیشرفت‌های صلح آمیز شود. امروزه نوبل را نه به نام دینامیت، بلکه به نام مبدع جایزه صلح نوبل، جایزه‌های فیزیک و شیمی نوبل و ... می‌شناسیم. او امروز، هویت دیگری دارد.

نتیجه گیری از یک آزمایش جالب

میمون هایی که «ترسیدن» را یاد گرفتند: میمون هایی که از مار نمی ترسیدند را در کنار مار ها قرار دادند.

در همین حین صداهای بلند و وحشتناکی هم از بلندگو ها پخش کردند.

با این کار میمون هایی که از مار ها نمی ترسیدند «یاد گرفتند» که از مار بترسند.

نتیجه عجیب تر این آزمایش این بود که حتی میمون های دیگری که هم که از مار ها نمی ترسیدند با دیدن ترس سایر میمون ها آنها هم از مار ها ترسیدند.

نتیجه: ما از بعضی از چیزها می ترسیم چون آنها را با چیز های دیگری در ذهن مان به یکدیگر مرتبط می کنیم.

مثلاً یک کودک بعد از شنیدن صدای ترسناک محکم بسته شدن درب در تاریکی از تاریکی خواهد ترسید.



در گفت و گو با پریسا اسدیان، مسئول واحد صدور کارت بازرگانی مطرح شد: طرح ملی رتبه بندی کارتهای بازرگانی در دست اقدام است



صادرات عبارتست از ارتباط و کارکردن با بازارهای حرفه ای در آن سوی مرزها. صادرات نقطه آغاز ارتباط برقرار کردن با دیگران است.

بازرگانی اهواز دارای دو نمایندگی در شمال و جنوب استان یعنی در شهرستان دزفول و ماهشهر است.

ظاهراً با هوشمند شدن کارت بازرگانی، صاحبان این کارت از امتیازات ویژه ای برخوردار می شوند؟

در تیرماه سال جاری، اتاق اهواز پنجمین شعبه در کشور بود که زیر پوشش سامانه صدور کارت هوشمند بازرگانی قرار گرفت.

از مزایای استفاده و بکارگیری کارت هوشمند بازرگانی می توان به ارتباط سریع و آسان با سایر سامانه های مرتبط از جمله گمرک، ارتباط با اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری، سازمان ثبت احوال، سازمان توسعه تجارت و سازمان صنعت و معدن و تجارت، یکپارچه سازی فرآیندهای مرتبط و فراهم سازی ابزار کنترل صدور، تمدید، تعلیق، المثنی و ابطال و انتقال کارتهای بازرگانی بصورت الکترونیکی، تسریع و کاهش زمان و مراجعات مکرر بازرگانان و همچنین افزایش امنیت و جلوگیری از سوءاستفاده های احتمالی اشاره کرد. بدنبال این طرح، اجرائی شدن طرح ملی رتبه بندی کارتهای بازرگانی در دست اقدام است. در این راستا فرهنگ سازی و آشنایی بازرگانان با مفاهیم تجارت الکترونیک بسیار حائز اهمیت است.

صادرات جهت رشد و توسعه اقتصادی از فروش تولیدات یا خدمات کشور به کشورهای دیگر برای کسب درآمد ارزی حاصل می شود و در برقراری موازنه تجاری و ایجاد تعادل اقتصادی کمک شایانی می نماید.

صدور کارت بازرگانی چه شرایط و ضوابطی دارد؟

برای اشخاص حقیقی ایرانی شرایط زیر لازم است: داشتن حداقل سن بیست و سه سال تمام، برگ پایان خدمت نظام وظیفه یا برگ معافیت برای آقایان، حداقل مدرک تحصیلی دیپلم، داشتن محل کسب متناسب با رشته فعالیت، اعم از ملکی یا استیجاری، داشتن دفاتر قانونی و ارائه اظهارنامه ثبتی، داشتن حساب جاری در یکی از بانک های داخلی و عدم چک برگشتی در سیستم بانکی کشور، عدم اشتغال تمام وقت و همچنین رابطه استخدامی، عدم ورشکستگی به تقصیر و تقلب، نداشتن محکومیت موثر کیفری، ارائه گواهی اداره مالیاتی (موضوع ماده ۱۸۶ قانون مالیاتهای مستقیم)، گواهی دوره های آموزشی، گواهی از گمرک جمهوری اسلامی ایران مبنی بر عدم بدهی و عدم قاچاق و جعل گمرکی، ارائه کد اقتصادی. اما برای اشخاص حقوقی اعم از اینکه تشکیل و ثبت شرکت در ایران باشد و یا تشکیل آنها در خارج از کشور بوده و سپس در ایران به ثبت رسیده باشد، مدیرعامل باید کلیه شرایط مقرر شخص حقیقی را دارا باشد.

به طور کلی واحد صدور کارت چه وظایفی دارد؟

توجه کامل متقاضیان از چگونگی شرایط صدور، تمدید، تعلیق، انتقال و ابطال کارت بازرگانی و معرفی سامانه هوشمند کارت بازرگانی و آموزش چگونگی ثبت نام اینترنتی و ورود اطلاعات به سامانه، صدور گواهی ها و مکاتبات مرتبط با اعضا، بررسی و مطالعه اظهارنامه های مالیاتی و ارزش افزوده و وصول مبلغ یک در هزار فروش و صادرات و بررسی و مطالعه برگ قطعی یا تشخیص مالیاتی و وصول مبالغ سه در هزار درآمد مشمول مالیات از جمله وظایف واحد صدور کارت است. اتاق

پریسا اسدیان، متولد ۱۳۵۰ و مدت ۱۵ سال است که در اتاق اهواز مشغول به خدمت است. یکی از مدارک اصلی که در رابطه با داشته کارت بازرگانی است که توسط شعب اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران به نام متقاضیانی که واجد شرایط باشند صادر می شود.

کارت بازرگانی، مجوزی است که به دارنده آن اعم از شخص حقیقی یا حقوقی اجازه داده می شود به امر تجارت خارجی بپردازد. ثبت سفارش و ترخیص کالا، واردات از مناطق آزاد، مبادرت به حق العمل کاری در گمرک و صادرات کلیه کالاهای مجاز از جمله کاربردهای کارت بازرگانی محسوب می شوند. در گفت و گویی که با پریسا اسدیان مسئول واحد صدور کارت بازرگانی داشتیم او به تشریح اهمیت کارت بازرگانی پرداخت.

واردات چیست و وارد کننده به چه کسی اطلاق می شود؟

واردات به ورود کالاهایی اطلاق می شود که برای مصرف و فروش سفارش شده و به کشور وارد و با انجام تشریفات گمرکی ترخیص می شوند. وارد کننده کالا، شخص حقیقی یا حقوقی می باشد که با اطلاع از مقررات تجارت کشور خود و کشور فروشنده نسبت به ورود کالا اقدام می نماید. ضمناً براساس تبصره ۲ بند ۲ ماده ۱۰ آئین نامه اجرائی قانون مقررات صادرات و واردات و دستورالعمل ابلاغی، واردات کالا تنها با درج رشته فعالیت خاص حسب درخواست متقاضی امکانپذیر خواهد بود.

به طور کلی صادرات چه معنا و مفهومی دارد؟

صادرات عبارتست از ارتباط و کارکردن با بازارهای حرفه ای در آن سوی مرزها. صادرات نقطه آغاز ارتباط برقرار کردن با دیگران است.



تعیین اولویت‌ها گام نخست در پیشرفت شغلی

کامران حسین پور

چگونگی، و زمان انجام هر یک را برایتان فراهم می‌آورد. به خاطر داشته باشید: عدم موفقیت در برنامه ریزی یعنی برنامه ریزی برای شکست. به همین دلیل برای برنامه ریزی وقت صرف کنید و در دنیای امروزی هیچ کاری را به امید و شانس و اقبال نگذارید. زندگی مخلوط پیچیده‌ای از مسائل مختلف است. ما کار می‌کنیم، بازی می‌کنیم، و قوتمان را با دوستان و اقوام می‌گذرانیم، به مسافرت می‌رویم و هزار و یک کار دیگر انجام می‌دهیم که هیچ ارتباطی به زندگی شغلیمان ندارد.

● بین اولویت‌های خود تعادل ایجاد کنید

زمانی که در حال تهیه لیست اولویت‌های خود هستید، همزمان فهرست دیگری از کارهایی که برایتان اولویتی ندارند نیز تهیه کنید. به عبارت دیگر کارهای دیگری که مربوط به حیطه کاری نمی‌شود، اما انجام آنها برای شما مهم است را نیز بر روی کاغذ بیاورید. شاید قصد داشته باشید که ازدواج کنید و صاحب فرزند شوید، و یا به مسافرت یکساله به دور دنیا بروید.

این اولویت‌های خارجی بر روی موفقیت شما تاثیر می‌گذارد. برخی افراد فقط به شغلشان توجه می‌کنند. برای این دسته از افراد تهیه لیست، کار آسانی است؛ چون زندگی آنها در شغلشان خلاصه می‌شود. اما سایرین اهدافی دارند که به حرفه‌هایشان ارتباطی پیدا نمی‌کند. مهمترین نکته‌ای که باید در نظر بگیرید این است که زندگی کوتاه بوده و شما باید تا آنجا که می‌توانید به بهترین نحو از وقت خود استفاده کنید. بنابراین اگر همشینی با دوستان تنها تلف کردن وقت است و هیچ کمکی به شما در راه رسیدن به آرزوهایتان نمی‌کند، پس هیچ دلیلی وجود ندارد که شما به مهمانی آنها بروید. اما اگر می‌بینید که رفتن به جمع آنها به نوعی مسیر شما را هموارتر ساخته و منافعی را برایتان در بر دارد، پس ما به شما پیشنهاد می‌کنیم که دعوت آنها را قبول کنید. تهیه لیست از این جهت اهمیت دارد که شما را قادر می‌سازد بین اهداف مختلفتان تعادل برقرار می‌کند و تلاشتان در انجام هر کار به اندازه باشد. همه این امور دست به دست هم می‌دهند و شما را به اهدافتان نزدیک می‌سازند.

● بهای هر چیز را باید پرداخت

زمانی که نوبت به موفقیت می‌رسد باید توجه داشت که هر چیز یک قیمتی دارد و اگر می‌خواهید به آن برسید باید بهای آنرا بپردازید. عبارت «طرف مثل رییس‌ها میاد سر کار» به گوشتان نخورده. منظور کسی است که صبح‌ها دیر در محل کار خود حاضر میشود و بعد از ظهرها هم اولین نفری است که خارج می‌شود.

اما حقیقت این است که افرادی که در مراتب بالا، مشغول به کار هستند معمولاً ساعات بیشتری نسبت به سایرین کار می‌کنند چون کارهای مهمتری انجام می‌دهند و یک اشتباه کوچک می‌تواند به سادگی عملکرد کل مجموعه را تحت الشعاع قرار دهد. اگر واقعا می‌خواهید موفق باشید، باید فداکاری کنید و خیلی چیزها را قربانی کنید تا به هدف نهاییتان دست یابید. این مطلب را به خوبی برای خودتان جا بیندازید: لیست اولویت‌ها شغلی همیشه مهمتر از لیست کارهای شخصی است. اما توجه کنید: اولویت‌ها قابل تغییر هستند. شاید تا نیمه‌های راه رفته باشید و نگاهی متوجه شوید که راه نادرست را انتخاب کرده‌اید، البته اشکال از راه نیست شاید فقط مناسب حال شما نبوده. اگر چنین اتفاقی روی داد، از تغییر مسیر ابایی نداشته باشید. با آغوش باز از تجربه‌های جدید استقبال کنید.

تجارت از جهات مختلفی شبیه به یک بازی است. شرکت در بازی به نوبه خود سرگرم‌کننده است، اما هدف شما هم زمان با شرکت در آن، این است که خوب بازی کنید تا برنده شوید. باید درست مثل یک شرکت‌کننده در مسابقه عوامل رسیدن به موفقیت را شناسایی کرده و برای رسیدن به آنها تلاش کنید. انجام این کار بدون طرح و برنامه مناسب، عملی نیست. اگر خواستار موفقیت هستید، باید بدانید چه می‌خواهید و راه‌های رسیدن به آنها را نیز تعیین کنید؛ به عبارت دیگر باید کارهای خود را اولویت بندی کنید.

● اهدافتان را معین کنید

اولویت بندی کارها امری است که از دو بخش تشکیل می‌شود. (۱) قسمت اول: علاقه دارید به چه چیزهایی برسید، (۲) قسمت دوم: با چه سرعتی می‌خواهید به اهداف خود دست پیدا کنید.

زمانی که خواسته‌ها و زمان رسیدن به هر یک را مشخص نمودید، برای اولویت بندی کارها آماده شده و می‌توانید به اهدافتان دست پیدا کنید.

با توجه به برنامه زمانبندی شده، سه نوع هدف به وجود می‌آید:

(۱) اهداف مقطعی،

(۲) میانی

(۳) دراز مدت.

به عنوان مثال در اهداف مقطعی می‌توانید تصمیم بگیرید که: تنها در عرض شش ماه می‌خواهم از منسب رییس به سمت مدیریت ترفیع رتبه پیدا کنم. اما برای هدف دراز مدت تعیین کنید که تا قبل از رسیدن به سن ۳۲ سالگی قصد دارید سهمی از کارخانه‌ای که در حال حاضر در آن مشغول به کار هستید را خریداری کنید.

راه حل این است که برای خود یک راه مستقیم برای رسیدن به اهداف پیدا کنید و سپس زندگی خود را به سمت آن هدایت کنید. پس از انجام زمانبندی باید توجه خود را به طرح‌هایی که برای رسیدن به اهدافتان معین کرده‌اید، معطوف نمایید.

● اولویت بندی

اولویت بندی به این معناست که شما میزان اهمیت کارهای مختلف در راه رسیدن به موفقیت را مشخص کنید. اگر می‌خواهید تا سن ۳۲ سالگی سهامدار شرکت شوید باید بیرون رفتن با دوست‌ها را تعطیل کنید. تا زمانی که عزم خود را جزم نکنید، هیچ اتفاق خارق‌العاده‌ای در زندگیتان رخ نخواهد داد.

برای اولویت بندی می‌بایست ابتدا لیستی از کارهایی که شما را از رسیدن به موفقیت باز می‌دارند، تهیه کنید. این کار به شما کمک می‌کند که امور بی‌ارزش را از برنامه خود حذف کنید و بازده بیشتری داشته باشید. بعد از تهیه لیست اول باید فهرستی از اولویت‌هایی که انجام آنها ضروری است تهیه کنید. ارجحیت را به ترتیب از روی اهداف مقطعی، میانی و بلند مدت پایه ریزی کنید. سپس لیست دیگری به نسبت مهمترین به کم‌اهمیت‌ترین تهیه کنید. انجام این کار دید روشنی از کارهایی که می‌خواهید انجام دهید،

گفت و گو با علی رضا پوررشنو کرمی؛ صادر کننده دنیای تجارت بزرگ است و ریسک بزرگ می طلبد



مجتبی گهستونی
علی رضا پوررشنو کرمی
از صادر کنندگان استان
خوزستان که در سه کشور
عراق (اقلیم کردستان)،
ارمنستان و تاجیکستان
به صادرات مشغول است از
سال ۱۳۷۵ در اتاق بازرگانی
اهواز عضویت دارد. نخستین
فردی که از شمال خوزستان
کارت بازرگانی دارد متولد
۱۳۴۸ است.

فعالیت کاری خود را از سال
۱۳۷۳ با صادرات به کشور
آذربایجان آغاز کرد.
ماهنامه «آیینه اتاق» با وی
درباره تجربیاتش در حوزه
صادرات گفت و گویی انجام
داده است که می خوانید:

بیشتر فکر کند و قیمت را بالا می برد. در این
حالت در صادرات حباب ایجاد می شود.

در این شرایط پیشنهاد شما برای بهبود وضعیت صادرات چیست؟

الان هر کسی کارت بازرگانی دریافت کرد
احساس می کند که می تواند صادرکننده هم
شود. پیشنهاد من این است که برای سامان
دادن این وضعیت اتحادیه صادرکنندگان
تشکیل شود.

نقش اتاق بازرگانی در این میان از نظر شما چیست؟

قطعا اتاق بازرگانی می تواند نقش اساسی و
تعیین کننده برای هماهنگی داشته باشد. اتاق
باید نقش محوری خود را ایفا کند. متأسفانه
تاکنون ارتباطات با اتاق بازرگانی ضعیف بوده
است. بازرگانی که عضو اتاق است نباید فکر
کند که فقط برای تمدید عضویت خود باید به
اتاق مراجعه کند. من فکر می کنم اطلاعات
بازرگانان از نقش اتاق بازرگانی کم است.

خود شما چقدر اتاق بازرگانی را می شناسید و از امکانات آن استفاده کرده اید؟

در یکی دو سال اخیر به دلیل اطلاع رسانی
هایی که انجام شده است ارتباط من هم با اتاق
بیشتر برقرار شده است. در حال حاضر سامانه

سندج برای ما کار می کنند. دلیل انتخاب این
استانها هم به واسطه نزدیکی آنها با کشورهای
مقصدی است که با آنها کار می کنیم.

با اینکه مدام از نقش بازار عراق در توسعه اقتصادی ایران صحبت می شود اما هر بار با عدم موفقیت در این بازار مواجه می شویم. دلیل آن را چه می دانید؟

یکی از دلایل عدم موفقیت در بازار عراق به
قیمت تمام شده محصولات برمی گردد و قطعا
ما هم به عنوان صادر کننده باید آن محصول را
با قیمت گران عرضه کنیم. مورد دیگر به عدم
تخصص در صادرات بر می گردد. هم اکنون
عمده حق العمل کارها و راننده ها صادر کننده
شده اند. مسئله بعدی به عدم مدیریت صحیح
در صادرات برمی گردد. در پایانه ها گاه راننده
قیمت نهایی را تعیین می کند. مثلا از شاهرود
بار به قیمت هر تن ۴۵ هزار تومان به چزابه
حمل می شود اما بعد از یک هفته همان قیمت
به ۷۵ هزار تومان افزایش پیدا می کند. در این
افزایش قیمت راننده نقش اصلی را بازی می
کند. از سوی دیگر به اعتقاد من توقعات عمده
تولیدکنندگان خوزستانی غیرمنطقی است. وقتی
تولیدکننده ای که کارش تولید است و خودش را
جای صادر کننده نمی گذارد در این میان تولید
کننده طمع می کند و سعی می کند که به سود

صادرات انجام شده از سوی شرکت شما تحت چه عنوانی و در چه زمینه ای فعالیت می کند؟

در سه کشور عراق (اقلیم کردستان)، ارمنستان
و تاجیکستان شرکتی را به اسم کمپانی کرمی
به ثبت رساندیم که در دو بخش تخصصی به
خصوص سیمان و در نهایت نوع سفارشی که
به ما داده می شود فعالیت می کنیم و کالاها
و اجناسی همچون مواد غذایی، مواد اولیه
پتروشیمی و قیر را صادر می کنیم.

دفتر مرکزی کمپانی شما در چه شهری مستقر می باشد و تا چه حد اشتغال ایجاد کرده است؟

دفتر کمپانی کرمی در اندیمشک واقع است و
در ایران نزدیک به ۲۵ نفر به صورت مستقیم
مشغول به کار شده است و اشتغال غیر مستقیم
ما که خیلی بیشتر از اینهاست. یک سری
افراد هم در اصفهان، تهران، تبریز، مشهد و

حوزه اقتصاد شوندند دارید؟

به اعتقاد من کسانی که می خواهند کارت بازرگانی بگیرند و در حوزه تجارت ورود پیدا کنند باید در این زمینه پایه مطالعات خود را زیاد کنند. باید در شرکت های بازرگانی تجربه کسب کنند. دنیای تجارت بزرگ است و ریسک بزرگ هم می طلبد. ریسک بزرگ موفقیت بزرگ و شکست بزرگ دارد.

یعنی خود شما در نخستین گام هایی که برداشتید با شکست و بعد با موفقیت مواجه شدید؟

اولین کار تجربی ام با کشور آذربایجان بود. آن زمان نشریه ای به اسم اتاق بازرگانی ایران منتشر می شد که در انتهای صفحات خود سفارش های یک سری درخواست کننده برای خرید کالا را منتشر کرده بود. آذربایجان یکی از درخواست کننده های جنس بود. من فاکس زدم و اعلام آمادگی کردم که حاضر من جنس مورد نظر آنها را فراهم کنم. ۳ روز بعد جواب آن فاکس آمد و این اولین کار من بود. حتی شکست مالی هم خوردیم ولی تجربه بزرگی بود ولی بعد از آن یاد گرفتیم کار کنم و موفق شوم. به همین دلیل ما آمادگی داریم محصول کلیه تولیدکنندگان داخلی را به کشورهای مورد نظر صادر کنیم.

البته چون ما سه شرکت در سه کشور به ثبت رساندیم با توجه به تحریم ها پول های دریافتی ما در بانک کشورهای مربوطه واریز می شود.

با توجه به اینکه نقدینگی شما در بانک های ایران تزریق می شود، حمایت بانک های ایران از شما چگونه است؟

بانک ها به بهانه تحریم ها تاکنون به وظیفه اصلی شان در بحث حمایت از بخش خصوصی عمل نکرده اند. بانک ها می توانستند ضمانت نامه داخلی را به راحتی به صادر کنندگان بدهند تا ما با این ضمانت نامه بتوانیم صادرات خود را انجام بدهیم. اگر وجهی در بانک های داخلی توسط اشخاص حقیقی و حقوقی در خارج از ایران به دلار تزریق شود بانک مبلغ دلار آزاد را به ما نمی دهند و تبدیل به دلار مبادله ای می کند که برای صادر کننده ضرراست. در چنین شرایطی ترکیه با حل این مشکل توانسته جای ایران را بگیرد. با این حال اعتقاد دارم با توجه به اینکه مشکلات زیادی در حوزه بازرگانی و به خصوص صادرات داریم، یکی از پاکترین و سالم ترین کشورها در حوزه صادرات و واردات هستیم. اگر مسئولین بیشتر به اتاق بازرگانی توجه کنند و حرف اتاق در این زمینه ها فصل الخطاب باشد فکر می کنم مشکلات ما در زمان خیلی کمی حل می شود.

درخواست شما از دولت یازدهم که معتقد است تیم قوی از حوزه اقتصاد را به بدنه تزریق کرده است برای بهبود وضع بخش خصوصی و صادرات چیست؟

دولت چند کار را می تواند انجام دهد. ابتدا وضع مقررات قانونی بانک ها را بهبود بدهند تا تسهیلات را به راحتی در اختیار صادر کنندگان قرار بدهند تا خدمات رسانی بهبود پیدا کند. حمایت از صادر کننده باید در دستور کار قرار بگیرد. در بعضی کشورها ریزن های ایرانی حوزه اقتصادی به بازرگانان توجه کافی را نمی کنند. اما استثنایی هم داریم. ولی الان وضع بهتر شده است. به عنوان مثال آقای عباسی ریزن ایران در سلیمانیه عراق به قدری ما را حمایت کردند و می کنند که ما با انرژی زیاد در سلیمانیه کار می کنیم.

چه توصیه و سفارشی برای کسانی که می خواهند به عنوان عضو جدید وارد

پیامکی ارتباط خوبی با اعضا برقرار می کند. موضوعات به روز از طریق سامانه و سایت اطلاع رسانی می شود. انتشار ماهنامه آیین آفاق هم که پل جدیدی برای ارتباط اعضا با اتاق بازرگانی محسوب می شود.

با توجه به اینکه یک بار در کمیسیون بازرگانی حضور داشته اید سطح کیفی این کمیسیون را چه طور دیدید؟

قطعا وجود کمیسیون هایی که فرصتی را فراهم می کند تا بازرگانان و فعالان اقتصادی به گفت و گو بپردازند کار بسیار پسندیده ای است. اما زمان برگزاری کمیسیون بازرگانی برای طرح موضوعات محدود بود. فرصت اینکه همه بخواهند به طور اجماع نظر بدهند فراهم نبود. اگر صادر کنندگان بیشتری به کمیسیون دعوت شوند بهتر است. با توجه به اینکه بخشی از صادرات در گرو حمل نقل است حضور نمایندگانی از اداره کل پایانه ها و راه و شهرسازی می تواند مفید باشد.

شما به عنوان یک صادر کننده چه موانعی را پیش روی خود می بینید؟

اصلی ترین مشکل صادرات بحث ترانسپورت است. در مرز عراق اجازه نمی دهند که کالاها به خوبی از خوزستان حمل شوند. مدیران و مسئولین ایرانی باید با عراقی ها ارتباط و تعامل بیشتری داشته باشند. یک تاجر عراقی با همان کارت بازرگانی می تواند تا بازارچه مرزی بیاید ولی ما نمی توانیم تا گمرک عراق هم برویم. تسریع در رفت و آمد باید با تعامل بیشتر حل شود. در نبود جلسات مثمرتری که باید با عراق داشته باشیم چنین مشکلاتی بوجود می آید. کمپانی ما این آمادگی را دارد که اعضای اتاق اهواز را با کشورهای عراق - تاجیکستان و ارمنستان ارتباط بدهد تا در نتیجه رفت و آمد اعضای از اتاق اهواز و کشورهای مربوطه هیات هایی به انجا رفته و مذاکره کنند تا زمینه و بستر لازم را فراهم کنند.

با توجه به اینکه در بحث صادرات شما فروشنده هستید و با در نظر گرفتن تحریم های صورت گرفته آیا برای دریافت نقدینگی با مشکل خاصی مواجه نیستید؟

اگر اتاق بازرگانی بتواند صرافی داشته باشد تجار بهتر می توانند به سرمایه اصلی خود برسند.

علی رضا پوررشنو کرمی
عضو هیات مدیره اتاق بازرگانی
دانشگاه صنعتی امیرکبیر
صاحب کسب و کار



داستان حساسیت پونتیاک به بستنی وانیلی

در بازاریابی، حرف مشتری گوهر است

بخش پونتیاک شرکت خودروسازی جنرال موتورز شکایتی را از یک مشتری با این مضمون دریافت کرد: «این دومین باری است که برایتان مینویسم و برای این که بار قبل پاسخی نداده اید، گلایه ای ندارم، چرا که موضوع از نظر من نیز احمقانه است! به هر حال، موضوع این است که طبق یک رسم قدیمی، خانواده ما عادت دارد هر شب پس از شام به عنوان دسر، بستنی بخورد. سالهاست که ما پس از شام رأی گیری می کنیم و براساس اکثریت آرا نوع بستنی، انتخاب و خریداری می شود. این را هم باید بگویم که من به تازگی یک خودروی شورولت پونتیاک جدید خریده ام و با خرید این خودرو، رفت و آمدم به فروشگاه برای تهیه بستنی دچار مشکل شده است. لطفاً دقت بفرمایید! هر دفعه که برای خرید بستنی وانیلی به مغازه می روم و به خودرو باز می گردم، ماشین روشن نمی شود.

اما هر بستنی دیگری که بخرم، چنین مشکلی نخواهم داشت. خواهش می کنم درک کنید که این مسأله برای من بسیار جدی و دردسر آفرین است و من هرگز قصد شوخی با شما را ندارم. می خواهم بپرسم چطور می شود پونتیاک من وقتی بستنی وانیلی می خرم، روشن نمی شود، اما هر بستنی دیگری می خرم، راحت استارت می خورد؟ مدیر شرکت به نامه عجیب دریافتی با شک و تردید برخورد کرد، اما از روی وظیفه و تعهد، یک مهندس را مأمور بررسی مسأله کرد. مهندس خبره شرکت، شب هنگام فروشی رفتند، آن شب نوبت بستنی وانیلی بود. پس از خرید نشد! مهندس جوان و کنجکاو، ۳ شب پیاپی دیگر نیز با شکلاتی بود، ماشین روشن شد. شب بعد بستنی توت دوباره نوبت بستنی وانیلی شد، باز ماشین روشن دلیل حساسیت داشتن خودرو به بستنی وانیلی باشد، کند. او مشاهدات فنی خود را از لحظه ترک منزل استارت زدن برای انواع بستنی ثبت کرد. این مشاهده به او نشان داد: بستنی وانیلی پرفرمدار و پرفروش اما دیگر بستنی ها داخل مغازه و دورتر از در قرار می و برگشتن و استارت زدن برای بستنی وانیلی کمتر از علمی موضوع راهنمایی کرد و او دریافت پدیده ای به می شود. روشن شدن خیلی زود خودرو پس از خاموش اصلی شرکت پونتیاک و مشتری بود. باید بدانیم مشتریان ما برای گفتن بهره می گیرند. اگر حرف مشتری را خوب گوش از آنچه می خواهند به گوش ما برسانند، داشته باشیم. آیا همه باشند؟ اگر مشتری چیزی می گوید که به نظر مسخره و بی شایسته اوست؟ یک اتفاق نادر برای یک مشتری و پیام به ظاهر بهتر شدن محصول و خدمات بنگاه ما شود. اگر در پی نوآوری صدای مشتری را طراحی کنیم. شما مشتریان خود را می شناسید؟



PONTIAC

صدایشان به گوششان می رسد؟

نگاهی به ۲۵ برند برتر دنیا در سال ۲۰۱۳

زمینه فعالیت	نشان برند	ارزش برند به میلیون دلار	درصد رشد از ۲۰۱۲ به ۲۰۱۳	رده بندی
Category	Brand	Brand value 2013 \$M	Brand value % change 2013 vs 2012	Rank change
1 Technology		185,071	1%	0
2 Technology		113,669	5%	1
3 Technology		112,536	-3%	-1
4 Fast Food		90,256	-5%	0
5 Soft Drinks		78,415	6%	1
6 Telecoms		75,507	10%	2
7 Technology		69,814	-9%	-2
8 Tobacco		69,383	-6%	-1
9 Credit Card		56,060	46%	6
10 Telecoms		55,368	18%	0
11 Conglomerate		55,357	21%	0
12 Telecoms		53,004	8%	-3
13 Regional Banks		47,748	20%	1
14 Retail		45,727	34%	4
15 Logistics		42,747	15%	1
16 Regional Banks		41,115	-1%	-3
17 Telecoms		39,712	-8%	-5
18 Retail		36,220	5%	-1
19 Technology		34,365	34%	3
20 Credit Card		27,821	34%	9
21 Technology		27,273	52%	16
22 Regional Banks		26,859	10%	2
23 Cars		24,497	12%	5
24 Cars		24,015	-2%	-1
25 Global Banks		23,970	24%	6

قوانین و مقررات مرتبط با فضای کسب و کار

ارکان اتاق ایران

ماده ۶- ارکان اتاق ایران عبارتست از:

الف- شورای عالی نظارت

ب- هیات نمایندگان

ج- هیات ریسه

ماده ۷- ارکان اتاق شهرستانها عبارتست از:

الف- هیات نمایندگان

ب- هیات ریسه

ماده ۸- شورای عالی نظارت بر اتاق ایران از اشخاص زیر تشکیل می شود:

وزراء بازرگانی، امور اقتصادی و دارایی، صنایع، معادن و فلزات و کشاورزی،

رییس موسسه استاندارد و رییس و دو نایب رییس اتاق ایران و ریاست

شورای عالی نظارت با وزیر بازرگانی می باشد. (۱)

ماده ۹- وظایف شورای عالی نظارت عبارتست از:

الف- بررسی و تصویب آیین نامه مربوط به نحوه عضویت در هر یک از

اتاقها و تعیین حدود آن به پیشنهاد هیات ریسه.

ب- سیاست گذاری و تعیین خط مشی های کلی اتاق ها و نظارت عالی بر

اجرای صحیح آنها در قالب قوانین و مقررات مربوطه.

ج- رسیدگی به پیشنهادات و شکایات اتاق ها در خصوص کیفیت فعالیت

و نحوه بهبود امور آنها.

د- انحلال اتاق ها طبق ماده ۱۰.

ه- تعیین هیات ریسه موقت حداکثر به مدت ۳ ماه برای اتاق هایی که

قادر به انجام وظایف خود نبوده با اعلام تاریخ انتخابات جدید.

و- استماع گزارش عملکرد و اخذ تصمیم درباره نظرات ارائه شده توسط

اتاق ایران.

تبصره ۱- شورای عالی نظارت حداقل سالی دو بار تشکیل جلسه می دهد.

نحوه تشکیل جلسات و رسمیت یافتن آنها طی آیین نامه ای خواهد بود که

به تصویب شورای عالی نظارت می رسد.

تبصره ۲- موارد و شرایط ابطال عضویت براساس آیین نامه ای خواهد بود

که به پیشنهاد هیات ریسه به تصویب شورای عالی نظارت خواهد رسید.

ماده ۱۰- اتاقها به دلایل ذیل با اعلام شورایی عالی نظارت به صورت موقت یا

دائم تعطیل و یا منحل می شوند:

- از دست دادن حد نصاب اعضای اتاق

- عدم شرکت اعضا در کاندیدا شدن و قبول مسئولیت در اتاق

تبصره- با اعلام انحلال از طرف شورای عالی نظارت هیاتی مرکب از ۳ نفر

به انتصاب آن شورا مشخص تا براساس آیین نامه ای که به تصویب شورا

می رسد مطابق قوانین جاری انحلال شرکتها نسبت به مایملک و تعهدات

مالی اتاق مذکور عمل نمایند.

ادامه دارد...

صدای شما

دبیرخانه ماهنامه آئینه اتاق از خوانندگان عزیز
خصوصاً اعضاء اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و
کشاورزی اهواز دعوت می نماید تا با ارسال انتقادات
، پیشنهادات ، نظرات و سوالات خود در مورد
ماهنامه و یا مسائل پیرامون اتاق اعم از، صنعت
، تجارت، معدن و کشاورزی به شماره سامانه
۰۰۰۰۶۱۱۳۳۳۲۹۰۰ مارا در هر
چه پرمحتوا نمودن نشریه یاری نمایند. از شماره بعد
، این نظرات به همراه توضیحات لازم در ستون
صدای شما درج خواهد شد. بدیهی است توجه شما
عزیزان سرمایه اصلی نشریه بوده و باعث ایجاد
ارتباط دو سویه خوانندگان و هیئت تحریریه
خواهد شد.

سوال: (۰۹۱۶xxxx۴۷۳۶) علت اینکه در نمودارهای
صفحه ۷ شماره مهرماه، عدد، وزن و ارزش کالا در
اسفند ۹۱ چندین برابر سایر ماه ها است چیست؟
پاسخ: به دلیل افزایش صادرات ماشین سواری در این
ماه از مرز چزابه ، توناژ و ارزش دلاری کالا بالا رفته
است.

شماره های اتاق بازرگانی :

۳۳۳۲۹۰۰

۳۳۳۲۶۴۲

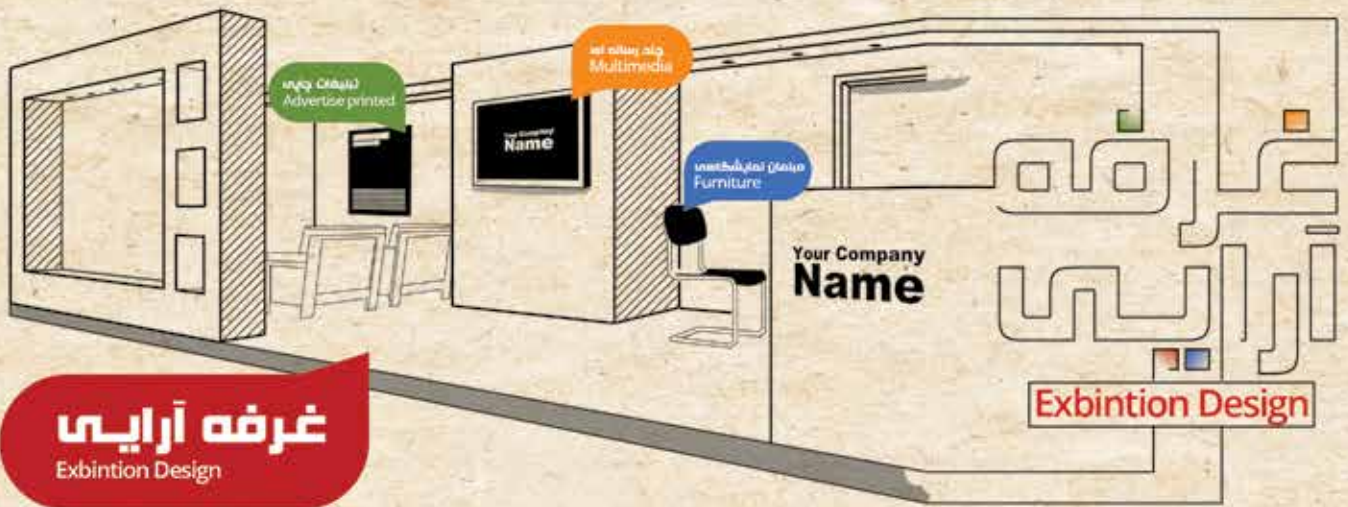
۳۳۳۲۷۴۴

۳۳۳۶۵۰۲ (واحد صدور کارت)

۳۳۳۶۵۰۳

۳۳۳۲۵۵۱ (شماره فکس)





غرفه آرایبی

Exbintion Design

در کنار تمام تدارکاتی که برای نمایشگاه فراهم میکنید یکی از اصلی ترین راههای معرفی ارائه اقلام تبلیغاتی است. اقلامی همچون: بروشور - کاتالوگ - رزومه و فولدر - هویت اداری - هدایای تبلیغاتی و ... که مهمترین نقش را در تثبیت برند شما در ذهن مشتریان و مخاطباتان ایفا می کنند.

ما با در اختیار داشتن با کیفیت ترین میلمان اداری بخش آخر طراحی غرفه نمایشگاهی که چیدمان آن محسوب میگردد را با بهترین کیفیت و مناسبترین امکانات جهت پذیرایی از مهمانان گرانقدرتان در طول نمایشگاه فراهم می آوریم.

کانون تبلیغات فارابی با امکان طراحی تیژر، انیمیشن و ساخت مولتی مدیا و نیز فراهم نمودن سیستمهای پخش و نمایش مولتی مدیا (تلویزیون، رایانه و...) قادر است به خواست شما در ارتباط هر چه سریعتر با مشتریان و مخاطباتان پاسخ گوید.

این مجموعه با شناخت و توجه به تمامی نیازهای شما در طول زمان برگزاری نمایشگاه اقدام به طراحی و اجرای غرفه نمایشگاهی می نماید.

با توجه به اهداف شرکت بسته به بودجه، نوع طرح، زمان آماده سازی و مکان برگزاری نمایشگاه غرفه به صورت پیش ساخته یا انواع سازه های اسپیس فرم و بنر ایجاد و یا به طور کامل با سازه های حجمی (MDF، نئوپان و کتاف) برپا می گردد.

این شرکت با تجربه سالها طراحی و اجرای غرفه های نمایشگاهی یکی از سریعترین و مطمئن ترین مجریان غرفه های نمایشگاهی در استان محسوب می گردد.



بازرگانی گرمی

Karami trade company



با ما مشکلی در تامین و فروش کالا نخواهید داشت

- بیش از دو دهه تجربه در عرصه صادرات و واردات کشور
- دارای دفاتر مجهز در اندیمشک - تهران - اربیل عراق ، جنوب عراق ، ارمنستان و تاجیکستان
- امکان عقد قرارداد انحصاری بازاریابی فروش و صادرات کالاهای تولید کنندگان محترم در داخل و خارج از کشور
- امکان واردات کالاهای سفارش شما از چین و دیگر کشورها

دفتر اندیمشک: کوی شهدا، انتهای پل، پلاک ۱ همراه: ۰۹۱۶۸۹۰۹۴۹۱ تلفن: ۰۶۴۲۴۵۹۵۵۱۶ فکس: ۰۶۴۲۴۲۲۰۹۰۷
www.karamitico.com arp.karami@yahoo.com