

# آیین آفاق

ماهنامه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز



## فهرست

۲	سخن ماه
۳	گردشگری سلامت حلقه مفقوده توسعه
۴	نشست رایزنان بازرگانی، صنعتی و معدنی با مدیران اقتصادی
۸	بررسی راهکارهای ارائه شده خروج غیر تورمی از رکود
۱۰	بررسی شرایط توسعه، بهبود، تولید، فرآوری و صادرات کشاورزی
۱۲	عکاسخانه اتاق تجارت
۱۳	آمار صدور و تمدید کارت بازرگانی
۱۴	بررسی وضعیت تولید و صادرات ماهیان گرمابی پرورشی
۱۶	این یک قصه نیست
۱۷	کاریکاتور
۱۸	گفت و گو با حمیدرضا خدابخشی
۱۹	تاثیر ساختار جمعیتی بر آینده اقتصاد جهان
۲۰	بیماری هلندی در اقتصاد
۲۲	راهنمای تجارت با کشور عراق
۲۶	اخبار
۳۶	ارزیابی طرح انتقال آب به حوضه زاینده رود
۳۸	کسب درآمد عالی با این شغل بی دردسر
۴۰	با سواس روانه بازار برنج شوید
۴۲	چگونه مشتری را برای خرید هیجان زده کنیم
۴۴	رازهای موفقیت
۴۶	داستان های مدیریتی
۴۸	پنجگانه مدیریت
۵۰	خطاهای اجتناب پذیر کارآفرینان
۵۱	ساختمان اتاق

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

مدیر مسئول: عبدالرحمان سلیمانی مقدم

سر دبیر: داریوش امامی

همکاران تحریریه: کامران حسین پور، مجتبی گهستونی،

سیده فرخنده جلالی پیر بویری، مهدی جباری

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

بررداری از آن پیگرد قانونی دارد.

نقل مطلب با ذکر ماخذ بلامانع است.

مطالب دریافتی مسترد نمی شود.



## رایزنان بازرگانی؛ سفیران اقتصادی



استان خوزستان در اواخر مرداد ماه میزبان آقای عباسقلی مدیر کل امور نمایندگی های سازمان توسعه تجارت به همراه ۲۳ نفر از کارشناسان سازمان یاد شده بود که قرار است بزودی به عنوان رایزنان بازرگانی ایران در کشورهای هدف مستقر گردند. مطابق برنامه ریزی انجام شده توسط سازمان مذکور این افراد قبل از عزیمت، از استانهای مهم کشور بازدید و با حضور در جلسات کاری با مدیران و مسئولان بخش دولتی و خصوصی استانها، با پتانسیل ها و توانمندیهای آنها بیشتر آشنا شده و نتیجه این امر در توسعه روابط اقتصادی و بازرگانی بین جمهوری اسلامی ایران و سایر کشورها نمود خواهد داشت و این رویکرد قابل تمجید می باشد. در این سفر دو روزه به ابتکار اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز نشست مشترکی بین رایزنان و متولیان و فعالان اقتصادی استان در اهواز برگزار و بمدت حدود سه ساعت تبادل اطلاعات صورت پذیرفت.

حال اگر از زاویه ای دیگر به این موضوع بنگریم، اهمیت این اقدام بیشتر آشکار می گردد. بدون شک رایزن بازرگانی بعنوان سفیر اقتصادی در یک کشور خارجی بهترین حلقه واسط بین فعالین اقتصادی دو کشور می باشد و اینجاست که انتظارات بحق فعالین اقتصادی مطرح می گردد. انتظارات بجایی از جنس تسهیل و تنظیم روابط، پیش بینی مشکلات احتمالی و پیشگیری از وقوع خسارات، اطلاع رسانی بموقع از معادلات و جریانات اقتصادی مانند تقویم نمایشگاههای تخصصی و شناسایی عوامل تأثیر گذار در بازار، شناخت بازار، شناسایی دقیق قوانین و مقررات اقتصادی و بازرگانی، شناخت رقبا و رصد کردن رفتارهای آنان، ارائه مشورت های کاربردی در مورد چگونگی نفوذ و ورود به بازار، چگونگی حفظ و استقرار بازار، ساماندهی و برنامه ریزی در خصوص سفر هیأت های تجاری ایران و همچنین تنظیم چگونگی پذیرش هیأت های تجاری جهت بازدید از واحدهای تولیدی کشور، پیشگیری هوشمندانه از رقابتهای منفی فعالین اقتصادی ایرانی، ارتباط تنگاتنگ با مسئولان امور اقتصادی استانهای همجوار خصوصاً اتاقهای بازرگانی و معرفی پتانسیل ها و توانمندیهای این استانها با در نظر گرفتن مزیت های ویژه از جمله هزینه حمل و نقل، مناسبات فرهنگی و... بنظر میرسد این اراده و انگیزه بخش عمده ای از رویکرد با ارزش دولت تدبیر و امید است و صد البته مکمل این اراده عملکرد مثبت رایزنان محترم در حوزه مأموریت جدید آنها می باشد. انشاء... و به امید موفقیت روز افزون برای ایشان.



## ۱۰۳ گردشگری سلامت حلقه مفقوده توسعه اقتصادی خوزستان در کمیسیون گردشگری اتاق اهواز مطرح شد:

وجود داشته باشد؛ فعالان اقتصادی موضوع را به اتاق ارجاع دهند تا طرق مقتضی مورد پیگیری قرار گیرد.

۵- با عنایت به اهمیت نمایشگاه در خلق فرصت ها و معرفی ظرفیت ها و امکانات و همچنین توسعه گردشگری پیشنهاد گردید فعالین حوزه گردشگری جهت معرفی توان گردشگری استان در نمایشگاه مختلف داخلی و خارجی شرکت و حضور پررنگ تری را داشته باشند.



دومین جلسه کمیسیون گردشگری اتاق با دستور کار راه اندازی سفر کارت ملی در خوزستان مورخ ۱۵ مرداد در محل سالن اجتماعات مرکز آموزش راه آهن برگزار گردید. در ابتدای جلسه آقای عباس نظری رئیس کمیسیون گردشگری ضمن خوشامد گویی و خیر مقدم به حاضرین در جلسه، دستور کار را تشریح کردند. نظری تصریح کرد استان خوزستان تا کنون از مزایایی سفر کارت ملی بی بهره بوده است لذا با راه اندازی مجدد آن در استان می توان به رونق گردشگری کمک کرد.

وی یادآور شد با عنایت به اینکه در طرح جدید سفر کارت بجز بخش دولتی، بخش خصوصی هم دیده شده است به طبع این طرح با مسائل گسترده تری روبرو خواهد بود لذا برای جلوگیری از تکرار چالش های گذشته و همچنین مواجه کمتر با مشکلات جدید باید طرح سفر کارت یک آسیب شناسی جامع شود و فرهنگ سازی در این زمینه بسیار قوی تر ظهور پیدا کند. رئیس کمیسیون گردشگری پس از توضیحات کلی پیرامون سفر کارت کلی از دکتر رادمند مدیر عامل سفر کارت ملی ایران در خواست کردند توضیحات خود را به جلسه ارائه دهند. دکتر رادمند بیان داشت: سفر کارت ملی تبلور الکترونیک بن سفر است که به همت و ابتکار شرکت سرمایه گذاری ایران گردی و جهان گردی از سال ۱۳۸۳ و پس از تحقیقات گسترده بازار سفر و گردشگری کشور، در راستای سیاست ها و راهکارهای توسعه امور فروش شرکت ایجاد شده است و در قالب برگه های بهادار مشابه چک های مسافرتی موجود، تولید گردیده و در اختیار سازمان ها و شرکت های علاقه مند قرار گرفت. در سالهای ۸۶ و ۸۷ بعد از سه الی چهار سال سال تجربه بن، طرح سفر کارت با استفاده از بسترهای بانکداری الکترونیک و و صدور کارت هوشمند تحت عنوان سفر کارت ایجاد شد. وی تصریح کرد تجربه سفر کارت در سالهای گذشته به دلایلی موفقیت آمیز نبود. در طرح سفر کارت آسیب شناسی و بازنگری شده است. در طرح سفر کارت جدید تمام نهادها، سازمان ای دولتی و نیمه دولتی و خصوصی امکان عضویت فراهم شده است. ایشان مزایای استفاده از سفر کارت را اینچنین بر شمرد:

- استفاده از تخفیفات در نظر گرفته شده مراکز

گردشگری ارائه کننده خدمات سفر کارت ملی - ارائه سیستم فروش و رزرواسیون اینترنتی مبتنی بر سفر کارت  
- تسهیل در امر سفر و استفاده بهینه از اوقات فراغت با ایمنی خاطر در دریافت خدمات مورد نیاز سپس حاضرین در جلسه به بحث و بررسی پیرامون شرایط و اجرای سفر کارت پرداختند و در بیان جلسه فرم های عضویت در شبکه سفر کارت ملی در میان دفاتر خدمات مسافرت هوایی و مراکز اقامتی سراسر استان توزیع شد و مقرر شده پس از تکمیل فرم های مذکور به اتاق تحویل و به شرکت سفر کارت ارسال شوند.  
جمع بندی و پیشنهادات:

۱- با عنایت به اهمیت سفر کارت در بهبود و رونق گردشگری در استان بر لزوم فرهنگ سازی و تبلیغات وسیع در خصوص سفر کارت ملی تأکید شد

۲- فرم های عضویت در سفر کارت ملی در اختیار انجمن صنفی دفاتر خدمات مسافرت هوایی قرار گرفت و مقرر شد اعضای که خواهان سفر کارت هستند فرم عضویت را تکمیل و به اتاق اهواز تحویل دهند.

۳- با عنایت به اهمیت موضوع گردشگری سلامت در استان مقرر شد در جلسات آتی کمیسیون گردشگری اتاق بررسی وضعیت توریست سلامت در استان و راهکارهای توسعه آن در دستور کار قرار گیرد.

۴- با عنایت به بندی یک مصوبه شورای برنامه ریزی و توسعه استان مورخ ۹۲/۱۲/۵ مبنی بر حمایت از شرکت های تولید کننده کالا و خدمات استان و ایجاد اشتغال مناسب در کوتاه مدت از طریق بکار گیری ظرفیت های خالی شرکت های تولیدی و خدماتی استان مقرر شد چنانچه موضوعاتی را ناقص این مصوبه در فضای کسب و کار بخش خصوصی

سفر کارت ملی، کارتی است بانکی، الکترونیکی و هوشمند که پس از شارژ مبلغ معین، قابلیت استفاده از دستگاه های کارت خوان (POS) نصب شده در صدها مرکز گردشگری نظیر مراکز اقامتی-هتلها، مهمانسراها و هتل آپارتمانها- و سایر مراکز تفریحی و ورزشی و فروشگاههای صنایع دستی در سراسر کشور با درجات مختلف را دارا می باشد. دارنده سفر کارت می تواند در کلیه هزینه های مورد استفاده خود را بابت خدمات متنوع موجود در واحدهای گردشگری به جای پرداخت پول نقد با سفر کارت پرداخت نماید. بر اساس طراحی انجام شده، سفر کارت قابلیت نقد شدن در دستگاههای خود پرداز (ATM) را نداشته و فقط توسط دستگاه های کارت خوان (POS) تعیین شده در محل های مورد نظر قابل استفاده می باشد. شایان ذکر است علاوه بر واحدهای اقامتی، تعداد قابل توجهی از دیگر موسسات خدمات گردشگری و مسافرتی همانند شرکتهای هواپیمایی، ریلی، زمینی و دریایی و نیز مراکز تفریحی، رستورانها و نظایر آن در سبب خرید سفر کارت گرفته و یا قرار خواهند گرفت. بهترین مرجع جهت اطلاع بیشتر، وب سایت [www.safarcard.com](http://www.safarcard.com) می باشد. تلفن گویای سفر کارت ملی به شماره ۰۲۱۸۶۶۰۸۰۰ (۰۲۱) به صورت شبانه روزی فعال می باشد. ستاد سفر کارت ملی در ساعات اداری با شماره تماس ۰۲۱۸۶۶۰۰۱۵ (۰۲۱) در خدمت هم میهنان گرامی می باشد.



## با ابتکار اتاق اهواز و با هدف آشنایی با توانمندیهای تولیدی، صادراتی استان خوزستان انجام شد نشست مشترک رایزنان بازرگانی، صنعتی و معدنی با مدیران اقتصادی خوزستان

مجتبی گهستونی

خوزستان سرزمین فرصت های طلایی، شریان حیاتی و موزه ای از همه موهب الهی در ایران است.

این استان با برخورداری از گنجینه های ارزشمند تاریخی و فرهنگی، برخورداری از ۲۲ میلیون لیتر مکعب آب و با دارا بودن یک سوم منابع آبی کشور، ظرفیت تولید ۸ میلیون تن فولاد، برخورداری از ۳ فرودگاه بین المللی و با انجام ۲۱۰ پرواز هفتگی، ۱۰۰ کیلومتر آزاد راه، ۵ هزار کیلومتر راه اصلی، ۸۰۰ کیلومتر خط راه آهن، برخورداری از بنادر استراتژیک، برخورداری از ۴ میلیون هکتار جلگه و... قادر است میزبان خوبی برای سرمایه گذران خارجی باشد. نشست مشترک هیأت اعزامی از سازمان توسعه تجارت ایران با مدیران اقتصادی بخش های دولتی و غیردولتی استان خوزستان به میزبانی اتاق بازرگانی اهواز و در محل شرکت فولاد خوزستان برگزار شد. خوزستان، چهارمین استان کشور است که رایزنان منتخب در قالب هیأت اعزامی سازمان توسعه تجارت ایران از توانمندیهای آن بازدید کردند.

رایزنان منتخب بازرگانی، صنعتی و معدنی ایران که در شرف عزیمت به محل مأموریت شان در کشورهای مختلف هستند، طی نشست که توسط اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز برنامه ریزی و اجرا گردید، با مدیران اقتصادی بخشهای دولتی و غیردولتی استان خوزستان، دیدار و از نزدیک در جریان توانمندیهای تولیدی صادراتی و مشکلات فعالان اقتصادی استان در دستیابی به بازارهای حوزه مأموریتشان قرار گرفتند.

در این نشست فرصتی پیش آمد تا بخش عمده ای از توانمندی های خوزستان به رایزنان در کشورهای مختلف دنیا معرفی شود.

عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و رئیس اتاق اهواز ضمن خیرمقدم به میهمانان، از دو ابتکار وزیر صنعت، معدن و تجارت در افزایش رایزنان بازرگانی ج.ا.ایران در سایر کشورها به ۲۲ نفر و نیز دستور وی مبنی بر شناسایی عینی ظرفیتهای بازرگانی، صنعتی و معدنی استانها توسط رایزنان تشکر و اظهار امیدواری کرد: در آینده نزدیک در حوزه های بین المللی شاهد جهش اقتصادی باشیم. «عبدالرحمن سلیمانی مقدم» با تأکید بر جایگاه ویژه رایزنان بازرگانی، گفت: اگر قرار است توسعه اقتصادی در کشور رخ دهد، ضرورتاً رایزنان به عنوان سفیران اقتصادی باید در سفارتخانه ها جایگاه قابل قبولی داشته باشند.

وی با اشاره به نقش مهم رایزنان بازرگانی در جذب سرمایه گذار خارجی، ارتقا رایزنان بازرگانی از ۱۴ به ۲۳ نفر را فرصتی طلایی برای ایران عنوان کرد و گفت: اطلاع رسانی به صادرکنندگان کالاها و خدمات ایرانی و واردکنندگان بالقوه کالا و خدمات از ایران؛ ارسال مناقصه ها برای صادرکنندگان یا تولید کنندگان ایرانی، معرفی کانالهای تبلیغ کالاها و خدمات صادراتی ایران،

تسهیل مسافرت هیأت های اقتصادی که از ایران به کشور مقصد اعزام می شوند، کمک به حل و فصل دعاوی تجاری، همکاری در برپایی نمایشگاه های اختصاصی یا تخصصی، برقراری ارتباط مستقیم بین واردکنندگان کالا و صادرکنندگان ایرانی که در عراق حضور دارند، ارزیابی نمایشگاه های تخصصی یا بین المللی بر پا شده در کشور مورد نظر، ارائه خدمات مشورتی درباره اقتصاد و بازرگانی ایران به متقاضیان مستقر در بازار هدف، ارائه اطلاعات در خصوص ویژگی های تجار و صنعتگران ایرانی و سازمانهای اقتصادی ذیربط، راهنمایی سرمایه گذاران عراقی که در صدد سرمایه گذاری در ایران هستند، بررسی درخواست تجار خارجی و تامین کلیه کالا و خدماتی که در ایران وجود دارد، بررسی وضعیت بازار کشور هدف و ارائه راهکار به منظور توسعه صادرات کالا و خدمات در کشور هدف بخشی از وظایف رایزنان مطرح شد.

مدیرکل امور نمایندگی های سازمان توسعه تجارت نیز با بیان اینکه ضرورت این سفر را فاصله بین بخش خصوصی و رایزنان توجیه می کند، اظهار کرد: تصمیم وزارتخانه بر آن بوده تا قبل از اعزام این دوستان به کشورهای محل خدمت خود، به اطلاعات اقتصادی استان ها اشراف پیدا کنند.

رضا عباسقلی ضمن ابراز امیدواری از ادامه روند این نوع نشستها، از فعالان اقتصادی استان خوزستان خواست تا در دو بخش، انتظارات بخش خصوصی از یک رایزن بازرگانی و کشورهایی را که تصور می کنید بازار هدف مناسب و پاسخگویی برای تولیدات استان خوزستان است، را مشخصاً بیان نمایند.

وی افزود: یکی از راهکارهای خروج از رکود، توجه به توسعه صادرات و تحریک بازار خارجی است. درحالی که در ۱۰ کشور رایزن بازرگانی داشتیم اما آن تعداد به ۳۰ رایزن افزایش پیدا کرده است که در حال حاضر ۲۰ رایزن به خوزستان سفر کرده اند. ما به دنبال کاهش فاصله ها بین بخش خصوصی و دولت و رایزنان هستیم. نگاه ما تنها توسعه صادرات نیست بلکه مدیریت واردات هم است. به همین دلیل برنامه ریزی کردیم تا رایزنان بازرگانی با سفر به کلیه استانهای کشور با توانمندی های همه جانبه استانها آشنا شوند. همچنین برای هر کشور که رایزن داریم استان معین در نظر می گیریم که به دلیل اهمیت بازار عراق سه رایزن برای بغداد، بصره و اقلیم کردستان معرفی خواهند شد. همچنین رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان به اهمیت جایگاه رایزنان بازرگانی پرداخت و گفت: رایزنان بازرگانی، سفیران اقتصادی هستند که به کشورهای مختلف اعزام می شوند. وظیفه اصلی رایزنان بستر سازی توسعه روابط اقتصادی کشورمان با کشورهای محل مأموریت آنان است.

عبدالرضا حرمتی رئیس سازمان نظام مهندسی معدن استان در سخنان خود



به لحاظ اهمیت و ارزش مواد معدنی موجود در خوزستان به خصوص نمک صنعتی، شن و ماسه و آهک مقام اول تا سوم را در کشور داریم. ما در خوزستان توانای آن را داریم که خیلی از مواد معدنی کشور را در دنیا بخریم و در داخل فرآوری کنیم تا زمینه های تولید بیشتر و شکوفایی صنایع تبدیلی فراهم شود. عدنان موسی پور عضو هیأت رئیسه اتاق اهواز مهمترین ابزار رایزنان را اطلاعات اقتصادی عنوان کردوی ضمن تأکید بر فضای ارتباطی عصر حاضر افزود: ممکن است از طریق فضای مجازی دسترسی به اطلاعات آسان شده باشد، اما واقعیت چیز دیگری است. تجار خارج از کشور و تجار داخلی منبع موثق و اصلی رایزنان برای دستیابی به اطلاعات هستند، چرا که روش های تبادل در هر کشور و منطقه با هم فرق دارد.

به آمار موجود در بخش معدن پرداخت و با اشاره به هفت نوع ماده معدنی موجود در خوزستان گفت: هرچند به لحاظ تولید شن و ماسه مقام سوم را در کشور داریم اما خام فروشی ارجحیتی ندارد و اصل را باید بر فرآوری بنا نهاد. عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی اهواز نقطه ضعف ارتباط فعالان اقتصادی با رایزنان را عدم تبادل اطلاعات بین دو طرف، عنوان و تأکید کرد: اگر اطلاعات در اختیار دو طرف قرار گرفته و به خوبی پردازش شوند، آینده پرباری را متصور خواهیم بود. از رایزنان منتخب درخواست دارم اطلاعات معادن زیر آب دریا را از کشورهای محل مأموریت خود ارسال کنند.

وی در این جلسه با اشاره به اهمیت محصولات معدنی در تولید صنایع، به وجود ۶۸ نوع ماده معدنی در ایران و ۷ نوع آن در خوزستان اشاره کرد و گفت:



سیدمصطفی حجت نژاد عضو هیأت نمایندگان اتاق اهواز ضمن ارائه آماری از تولید و صادرات خرما در استان و کشور، خرما را با توجه به بحران آب در جهان، از جمله محصولات کشاورزی برشمرد که با توجه به مصرف کم آب، مزیت تولید نسبت به سایر محصولات دارد.

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق اهواز تبادل اطلاعات را عنصر مهم تجارت خوانده و افزود: در زمینه صادرات، در اختیار داشتن اطلاعات طرفهای تجاری و تبادل بین طرفین از ضروریات امر تجارت است. خوزستان سالانه ۱۵۰ هزار تن خرما تولید می کند. با توجه به اینکه ما خرما می مازاد داریم و البته نیمی از صادرات خرما کل کشور را خوزستان تامین می کند، لازم است که به دنبال شناسایی بازارهای جدید برای فروش تولیدات بومی باشیم. خدادنژاد مسئول شورای گفتگو اتاق اهواز گفت: با توجه به برخورداری خوزستان از ۲ میلیون هکتار زمین قابل کشت و ۱۴ میلیون تن تولیدات کشاورزی با قابلیت افزایش به ۲۳ میلیون تن، یکی از مناطق کم نظیر در سطح دنیا است. سالانه ۲ تا ۳ میلیون تن صیفی جات و سبزی جات در

کالای جانبی تولید کرد اما اولویت تولید، تأمین نیاز داخلی استان و کشور است. کریم گودرزی تولیدات جانبی نیشکر را نام برد و ابراز امیدواری کرد رایزنان بازرگانی، صنعتی و معدنی بتوانند در بازاریابی محصولات تولیدی استان یاریگر تولید کنندگان باشند.

ابراهیم ایلخاس زاده معاون شرکت سیمان خوزستان ضمن ارائه آمار تولیداتی شرکت متبوع خود به انتظارات شرکت سیمان از رایزنان اشاره کرد و گفت: توقع داریم برای صادرات سیمان به کشورهایی به جز عراق کمکمان کنند. از رایزنان بازرگانی دو انتظار داریم. اول: پشتیبانی رسمی از تجارت ج.ا.ایران در حوزه کشورهای محل مأموریت و دوم: برگزاری نشستهای تجاری به ویژه در کشورهای حوزه خلیج فارس که به صورت چهره به چهره انجام شود. علی کرانی عضو هیأت مدیره انجمن سازندگان تجهیزات نفت، گاز و پتروشیمی خوزستان، با پایتخت نفتی خواندن خوزستان تأکید کرد: صنعت ساخت و تعمیر قطعات و تجهیزات صنایع نفت، گاز و پتروشیمی در خوزستان رشد قابل ملاحظه ای داشته است. این فرصت خوبی است که از شرکتهای



بزرگ خارجی خواسته شود به منظور سرمایه گذاری حضوراً از این پیشرفتها دیدار داشته باشند.

وی، لحاظ نمودن فرسودگی ماشین آلات واحدهای تولیدی خوزستان را انگیزه ای برای ارتباط بیشتر با کشورهای صاحب صنعت عنوان کرد و افزود: حضور در نمایشگاه های خارج از کشور و ایجاد ارتباط مستقیم بین رایزنان و بازرگانان ما را به خواسته هایمان می رساند.

همچنین کاظم مهلوی عضو هیأت نمایندگان اتاق اهواز با بیان آمار و اطلاعاتی درباره شیلات استان گفت: انتظار ما از رایزنان بازرگانی این است که بصورت مستمر تماسشان را با اتاق های بازرگانی برقرار کنند تا بتوانیم در زمان مناسب مشکلات موجود را مرتفع سازیم.

عادل خدادادنژاد مشاور بخش کشاورزی اتاق بازرگانی اهواز نیز به بیان برخی مسائل کشاورزی استان پرداخت و گفت: کشاورزی خوزستان در دنیای بی نظیر است، به همین دلیل فرصت های سرمایه گذاری در خوزستان و در کنار آن صنایع تبدیلی و تکمیلی می تواند نقش پررنگی در تجارت با جهان داشته باشد. همچنین نشستهای بین تجار ایرانی و تجار بومی کشورهای مورد مأموریت رایزنان می تواند به رونق اقتصادی و شکوفایی اقتصادی استان منجر شود.

خوزستان تولید می شود، ۴۰ مجتمع تولید گل و گیاه وجود دارد که همه این پتانسیل ها قابلیت سرمایه گذاری خارجی دارد. مهران بقایی از کارشناسان سازمان آب و برق خوزستان نیز بیان داشت: خوزستان با توجه به برخورداری از رودخانه های بزرگ قابلیت انتقال تکنولوژی نیروگاهی، ساخت نیروگاههای کوچک با توجه به شناسایی ۲۷ نیروگاه و ارائه خدمات مهندسی را دارد که در همین زمینه کارشناسان این صنعت در عراق مشغول کار هستند.

افشین حیدری مدیر کل میراث فرهنگی صنایع دستی و گردشگری خوزستان با اشاره به ارزش های اقتصادی ثبت جهانی آثار تاریخی به شاخص بودن خوزستان در این زمینه اشاره کرد و گفت: خوزستان به دلیل تنوع اقلیم و برخورداری از جاذبه های تاریخی، طبیعی و مذهبی قادر است کلیه نیازهای گردشگران را تامین نماید. خوزستان یک استان خاص در بخش گردشگری است که پتانسیلهای متعدد و متنوع گردشگری را در خود دارد. وی ضمن بیان رتبه دوم خوزستان در بین استانهای مسافرپذیر در نوروز ۹۳، از افتتاح اولین مجتمع آب درمانی استان در هفته دولت سالجاری خبر داد.

معاون هماهنگی شرکت توسعه نیشکر و صنایع جانبی با اشاره به آمار تولید شکر در جهان، ایران و خوزستان گفت: گرچه از نیشکر می توان ۴۰۰ نوع

در ادامه این نشست، رضا عباسقلی از تخصیص هر استان به یک کشور خبر داد و گفت: سازمان توسعه تجارت افرادی را مشخص کرده که در کشورهای مختلف به نمایندگی از استان های مختلف فعالیت داشته باشند.

مدیر کل امور نمایندگی های خارج از کشور وزارت صنعت، معدن و تجارت با اشاره به افراد مأمور در عراق افزود: عراق جزء کشورهایی است که سه نفر را اعزام کرده ایم. هر چند که پیشنهاد ما این است که از افراد بومی استفاده شود. بومی با بیان اینکه تمرکز صدصدی روی عراق نمی تواند چندان برای استان موفقیت آمیز باشد، خاطر نشان کرد: در دیگر کشورهای مسلمان مانند اندونزی و مالزی نیز می توانیم برای محصولات خوراکی همچون ماهی و میگو وارد عمل شویم.

حسین بامیری رایزن بازرگانی سابق ایران در قزاقستان و منتخب جهت اعزام به کنیا، به ضرورت در اختیار داشتن اطلاعات فعالان اقتصادی استان اشاره و درخواست کرد: فرصتهای سرمایه گذاری بخش های مختلف استان در قالب بسته اطلاعاتی در اختیار رایزان قرار گیرد.

وی بر حضور تجار توانمند در بازارهای هدف تأکید کرد و گفت: هیأت های تجاری صرفاً نباید از افراد پر شغول بلکه باید از اتاق های بازرگانی خواست، توانمندترین فعالان بخش خصوصی را جهت حضور در هیأت های اعزامی معرفی کنند.

مهدی نجات نیا رایزن منتخب اعزامی به کشور قطر ضمن یادآوری پتانسیل های قابل توجه خوزستان، گفت: برای پیشبرد اهداف مشترک، باید اطلاعات شفاف در اختیار رایزان و در مرحله بعد تجار خارجی گذاشته شود. این اطلاعات باید به زبان بومی هر کشور و بر حسب اولویت استان به رایزنها داده شود.

وی ضمن اشاره به همایش راهکارهای روان سازی تجارت خوزستان با عراق که توسط اتاق بازرگانی اهواز در تاریخ ۲۲ مرداد در اهواز برگزار شد، گفت: برگزاری چنین همایش هایی، ما را به نتایج مثبت تری سوق می دهد. رایزن سابق ج.ا.ایران در عراق به وجود برنامه ریزی برای صادرات تأکید و اظهار کرد: بخش صادرات باید استراتژی و برنامه داشته باشد. اگر صادرکننده به لحاظ برنامه های تجاری خود، نتواند

به اطلاعات شرکت خود مجهز شود نباید انتظار داشت به موفقیت نائل شود. برخی شرکتهای ایرانی حتی از داشتن یک سایت انگلیسی محرومند. این در حالی است که بسیاری از شرکتهای خارجی از ما سایت شرکتهای ایرانی را تقاضا می کنند.

سیدمحمدحسین سجاذنژاد رایزن منتخب بازرگانی ایران در لبنان نیز به نبود ارتباط لازم بین اتاق های بازرگانی کشور با اتاق بازرگانی سایر کشورها، انتقاد کرد و با تأکید بر اینکه شرکتهایی موفق هستند که در کشورهای مورد نظر خود حضور فیزیکی داشته باشند، گفت: ایجاد نمایندگی شرکتهای بزرگ ایرانی در سایر کشورها، می تواند فعالان اقتصادی را در دستیابی به نتایج مطلوب یاری رساند.

رئیس اتاق بازرگانی اهواز در خاتمه گفت: دوستان رایزن توجه داشته باشند که خوزستان در همه بخشها از جمله: آب، برق، نفت، پتروشیمی، انرژیهای تجدیدپذیر، حمل و نقل، تورسم و سایر حوزه ها، قابلیت جذب سرمایه گذاری را دارد.

سلیمانی مقدم با بیان اینکه توسعه تجارت در خوزستان در جریان است، خطاب به رایزان منتخب خاطر نشان کرد: اما نیاز داریم که این مبادلات را با هماهنگی شما انجام دهیم. عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی ایران در بخش دیگری از سخنان خود، حلقه

مفقوده توسعه صادرات استان را بخش فنی مهندسی عنوان کرد و از نحوه تعامل کشورهای همچون عراق که شرایط حضور کالای ایرانی و فعالان بخشهای فنی و مهندسی کشورمان را در مناقصات خود رد می کنند، شدیداً انتقاد کرد.

سلیمانی مقدم در خصوص مبادله هیأت های تجاری نیز گفت: ما با بسیاری از کشورها اتاق مشترک داریم و پیوسته هیأت هایی، اعزام و پذیرش می شوند. کوروش بهشتی رایزن ایران در ترکمنستان با اشاره به اینکه من در این نشست خوزستان را به معنای واقعی شناختم گفت: مدیران و فعالان اقتصادی باید تلاش بیشتری برای معرفی خوزستان بکنند. پیشنهاد می دهم برای نفوذ هر چه بیشتر به تاسیس شرکت های فراملیتی بپردازند و زمینه مونتاژ را در کشورهای هدف دنبال کنند. گروه اعزامی سازمان توسعه تجارت ایران، پس از این نشست با حضور در محل شرکت خمیرمایه و الکل رازی، شرکت سیمان خوزستان و شرکت کرین ایران، از نزدیک با فعالیت این شرکتهای آشنا شدند. گفتنی است، سیدمحمدحسین سجاذنژاد، مهدی نجات نیا، مراد نعمتی

زرگران، رضا محمدی نیک، محمد راضی، سیدرضا سیدآقازاده، محسن رضایی پور، علیرضا سیحون، مهرداد سیادت نسب، محسن رحیمی، انور کمری، سیدحافظ موسوی، رضا سلطانی ایزج، علی دهقانی، کوروش بهشتی، بهروز حسن الفت، انور حبیب زاده، محمدرضا کریم زاده و حسین بامیری، ۱۹ رایزن منتخب بازرگانی، صنعتی و معدنی حاضر در جلسه بودند که طی ماههای آینده به کشورهای حوزه مأموریت خود به ترتیب: لبنان و سوریه، قطر، پاکستان، ازبکستان، ایتالیا، چین، ویتنام، روسیه، آفریقای جنوبی، برزیل، اندونزی، بلاروس، صربستان، مالزی، ترکمنستان، اسپانیا، اقلیم کردستان عراق، افغانستان، کنیا، اعزام خواهند شد.

مطابق تبصره (۱) ماده (۳) دستور العمل مذکور حداقل شرایط افراد به منظور شرکت در فراخوان انتخاب رایزان بازرگانی به شرح زیر میباشد:

۱- تسلط به زبان انگلیسی (مکالمه، خواندن و نوشتن) و آشنایی با زبان محلی کشور هدف

۲- کارمند رسمی یا پیمانی وزارت صنعت، معدن و تجارت، شرکتهای سازمانهای تابعه

۳- مدرک تحصیلی کارشناسی و بالاتر در رشته های بازرگانی، اقتصاد، مدیریت، مهندسی، فناوری (IT) اطلاعات

۴- سابقه کار مفید و مرتبط با بازرگانی خارجی و مدیریت مدت مأموریت دوره رایزنی بازرگانی سه سال بوده و در صورت موفق و موثر بودن عملکرد و با در نظر گرفتن شرایط سازمان قابل تمدید میباشد. محل خدمت در نمایندگی جمهوری اسلامی ایران در کشور مورد نظر و زیر نظر سفیر بوده و حقوق و فوق العاده اشتغال خارج از کشور رایزن از محل منابع سازمان به صورت ارزی و ریالی پرداخت خواهد شد. همراهی همسر در مأموریت خارج از کشور الزامی بوده و در صورتی که ایشان شاغل باشند میبایست برابر مدت مأموریت از مرخصی بدون حقوق استفاده نمایند. حال با توجه به موارد فوق چنانچه علاقمند به همکاری با سازمان در این بخش میباشید، خواهشمند است نسبت به مطالعه و تکمیل فرم به طور کامل و تایپ شده اقدام و از طریق پست الکترونیک [representation@tpo.ir](mailto:representation@tpo.ir) دفتر امور نمایندگی های سازمان توسعه تجارت ایران ارسال فرمایید.

بدیهی است اطلاعات مندرج در فرم محرمانه تلقی می گردد و جاهای خالی درجداول به صورت پیش فرض است و داوطلبان می توانند مطابق با مدارک و دوره های خود ردیف ها را افزایش دهند.



## بررسی راهکارهای ارائه شده خروج غیر تورمی از رکود



اولین جلسه سالجاری کمیسیون بازرگانی روز چهارشنبه ۲۹ مرداد با حضور جمعی از فعالین اقتصادی استان و مسئولین محترم ارگان های دولتی به ریاست عبدالرسول آهنگری در محل سالن جلسات اتاق برگزار شد. در این جلسه، کمیسیون بازرگانی به اهم راهکارهای ارائه شده توسط دولت و مجلس شورای اسلامی برای خروج غیر تورمی از رکود پرداخت و نقطه نظرات اعضاء در این زمینه را دریافت کرد که در ادامه بخشی از راهکارهای ارائه شده خروج غیر تورمی از رکود توسط دولت و مجلس شورای اسلامی ذکر می شود. متن کامل سیاست های اقتصادی دولت برای خروج غیر تورمی از رکود در سال های ۱۳۹۳ و ۱۳۹۴ که در هیات وزیران در حال بررسی است برای کسب نظرات نخبگان، اندیشمندان، انجمن ها و نهادهای تخصصی فعال در مباحث اقتصادی، منتشر شده است.

این گزارش در فصول چهارگانه به تشریح (۱) سیاست های اقتصاد کلان، (۲) سیاست های بهبود فضای کسب و کار، (۳) تامین منابع مالی و (۴) فعالیت ها و محرک های خروج از رکود پرداخته است. برنامه دولت برای خروج از رکود بر رفع تنگناهای مالی از یک طرف و ایجاد تحرک در بخش های پیشران اقتصاد کشور در کنار تسهیل

و تشویق صادرات (بعنوان راهکاری برای افزایش تقاضای موثر) از سوی دیگر، بنا نهاده شده است. یکی از محورهای برنامه خروج از رکود، مجموعه سیاست های اقتصاد کلان است زیرا سیاست های اقتصاد کلان در کنار بهبود شرایط محیط کسب و کار بعنوان شروط لازم تحقق سیاست های تدوین شده برای تجهیز منابع مالی و تخصیص بهینه آن برای تحرک بخش های پیشران و توسعه صادرات تلقی می شوند. سیاست های اقتصاد کلان در سه بخش سیاست های پولی، ارزی و مالی ارائه می شود

محور دیگر بهبود محیط کسب و کار است. فضای کسب و کار به مجموعه عواملی اطلاق میشود که در بیرون از بنگاه وجود دارد و بر عملکرد بنگاه اثری تعیین کننده می گذارد.

آنچه در این گزارش به عنوان مجموعه سیاست های بهبود شرایط محیط کسب و کار ذکر می شود نقطه شروعی از یک فرآیند نسبتاً طولانی است که گام به گام آثار مثبت آن بر اقتصاد کشور نمایان خواهد شد.

یکی از کلیدی ترین برنامه های دولت در زمینه بهبود فضای کسب و کار، کاهش مداخلات در زمینه قیمت گذاری و سرکوب قیمت ها است. به

خصوص در شرایطی که دولت تداوم روند کاهش تورم را با جدیت پیگیری می کند، عدم مداخله در زمینه قیمت گذاری، بجز اقلام خاص و کالاهای عرضه شده در بازار انحصاری، علاوه بر آنکه می تواند موجب تحرک سمت عرضه اقتصاد شود، آثار منفی رفاهی ناچیزی برای مصرف کنندگان خواهد داشت، زیرا دولت در چنین شرایطی به جای دخالت در تنظیم قیمت چند کالای خاص، هدف گذاری مشخصی بر کنترل قیمت مجموعه کالاهای موجود در سبد مصرفی خانوار انجام داده است.

محور بعدی تأمین منابع مالی است. در چارچوب فضای ترسیم شده، سیستم بانکی که بار اصلی تأمین مالی را بردوش دارد، نیازمند ساز و کارهای اصلاحی فراوانی است که در نتیجه اجرای آن بتواند اولاً پس اندازهای بیشتری را تجهیز کند و ثانیاً منابع تجهیز شده را به مصارف کاراتری - در سطح بنگاه - که تحرک بیشتری ایجاد می کنند، تخصیص دهد.

علاوه بر آن، ضروری است بازار سرمایه که در حال حاضر نقشی محدود در تأمین مالی بر عهده دارد، با طراحی ابزارها و نهادهای جدید، بار بیشتری را در تأمین منابع برای سرمایه گذاری، به ویژه در بنگاه های بزرگ، به دوش بکشد. علاوه بر این، بخصوص در سال ۱۳۹۳، تأمین سرمایه در گردش

از طریق بانک‌ها اولویت بسیار بالا خواهد داشت. محور آخر، فعالیت‌ها و محرک‌های خروج از رکود است. برنامه خروج از رکود، از یک هسته اصلی و مجموعه‌ای از عوامل محیطی حاکم بر آن هسته تشکیل شده است؛ محیط مساعد اقتصاد کلان و فضای مناسب کسب و کار از مهمترین اجزاء عوامل محیطی و نهادهای مالی برای تجهیز بیشتر و تخصیص بهینه‌تر منابع به همراه فعالیت‌های اقتصادی پیشران و صادراتی بخش هسته این مجموعه سیاست‌ها را تشکیل می‌دهند.

در واقع بخش واقعی اقتصاد (فعالیت‌های پیشران و صادراتی) در کانون هسته راه حل‌ها قرار دارد و چگونگی عملکرد آن سرنوشت ساز خواهد بود و محیط مناسب اقتصاد کلان و فضای مساعد کسب و کار به همراه بازارها و نهادهای مالی کارآمد، از این نظر اهمیت دارند که بتوانند به تولید بیشتر و کارا تر کالا و خدمات کمک کنند. بنابراین، چگونگی رویکرد به فعالیت‌های مرتبط با تولید کالا و خدمات، در سیاست‌های خروج از رکود حائز اهمیت بسیار زیاد است.

کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی نیز با تصویب طرحی برای حمایت از تولید ملی و خروج از رکود، راهکارهایی برای افزایش سرمایه بانک‌ها، اعطای تسهیلات به تولیدکنندگان و رونق تولید و تشکیل کمیته‌ای برای تصمیم‌گیری در راستای رفع موانع تولید گام عملی برای تحقق اقتصاد مقاومتی و همراهی با سیاست‌های دولت در راستای خروج از رکود برداشت. این طرح شامل یک ماده و ۳۱ تبصره می‌باشد.

بر اساس ماده ۱ شرکت‌های تولیدی بخش خصوصی و تعاونی (اعم از کشاورزی، صنعتی و معدنی) و شرکت‌های صادراتی که در سال ۱۳۸۵ و سال‌های بعد از آن فعال بوده‌اند، مشمول مزایا و حمایت‌های موضوع این قانون قرار می‌گیرند. اولویت‌های استفاده از مزایای این قانون وفق آمارهای موجود و بر اساس آخرین لیست‌های ارائه شده به سازمان تامین اجتماعی عبارتند از:

- اولویت اول:** واحدهای تولید صنعتی دارای ۱۰۰ تن کارکن و بیشتر.
- اولویت دوم:** واحدهای تولید صنعتی دارای ۵۰ الی ۹۹ تن کارکن.
- اولویت سوم:** واحدهای تولید صنعتی دارای ۱۰ الی ۴۹ تن کارکن.
- اولویت چهارم:** واحدهای تولید صنعتی دارای ۹ تن کارکن و کمتر.

طراحان این طرح پیشنهاد تشکیل کمیته‌ای مرکب از ۱۳ مقام دولتی، قوه قضائیه و مجلس را داده‌اند تا در مورد واحد‌های تولیدی و ارائه تسهیلات به آن‌ها و تصمیمی‌گیری در مورد استمهال بدهی‌هایشان تصمیم‌گیری کند. بر اساس تبصره ۲ ماده یک این طرح تشخیص اهلیت بنگاه‌های تولیدی خصوصی و تعاونی مشمول مزایا و حمایت‌های این ماده و تبصره‌های آن در هر استان، با معرفی و درخواست کتبی سازمان صنایع، معادن و تجارت استان، سازمان تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان و یا سازمان جهاد کشاورزی استان، حسب مورد و تصویب آن توسط کمیته‌ای مشترک از:

- ۱- استاندار (رئیس کمیته)
- ۲- رئیس مجمع نمایندگان هر استان در مجلس

(۲) قانون نحوه اجرای محکومیت‌های مالی برای مدیران بنگاه‌های تولیدی خصوصی و تعاونی، به جز جرائم عمدی، از تاریخ لازم‌الاجرا شدن این قانون به مدت سه سال ممنوع می‌باشد و مدیران بنگاه‌های تولیدی که از این بابت در بازداشت باشند، از تاریخ لازم‌الاجرا شدن این قانون فوراً آزاد می‌شوند.

کلیه بانکها و موسسات مالی و اعتباری دولتی و خصوصی دارای مجوز از بانک مرکزی و یا موسسات مالی فاقد مجوز مکلفند در صورت درخواست شرکت‌های تولیدی، اقدام به توافقی برای نحوه پرداخت بدهی نمایند.

کلیه جرائم بنگاه‌های تولیدی که پس از این توافق و حسب برنامه زمان بندی توافقی شده، اقدام به



تسویه تسهیلات معوق خود نمایند، بخشیده می‌شوند. زمان بندی جدید و نرخ سود تنها مشمول اصل بدهی می‌گردد. نرخ سود بانکها و موسسات مالی و اعتباری دولتی و خصوصی دارای مجوز از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و موسسات مالی خصوصی فاقد مجوز، مجاز به دریافت سود و کارمزد بیش از نرخ مصوب شورای پول و اعتبار نمی‌باشند.

نرخ مالیات بر درآمد موضوع جزء‌های (۲) و (۳) بند «الف» و جزء (۱) بند «ب» ماده (۹۶) قانون مالیات‌های مستقیم به صورت موقت در سه سال موضوع اجراء این قانون از بیست و پنج درصد (۲۵ درصد) کاهش می‌یابد.

حق بیمه سهم کارفرما در بنگاه‌های تولیدی خصوصی و تعاونی از بیست و سه درصد (۲۳ درصد) به هشت درصد (۸ درصد) تقلیل یافته و پانزده درصد (۱۵ درصد) باقیمانده از تاریخ لازم‌الاجرا شدن این قانون به مدت سه سال از سوی دولت و از منابع پیش‌بینی شده این قانون پرداخت می‌شود.

شورای اسلامی

۳- دادستان استان

۴- اداره کل اطلاعات استان

۵- رئیس بازرسی کل استان

۶- رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان

۷- رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان

۸- رئیس سازمان تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان

۹- مدیر کل امور اقتصادی و دارایی استان

۱۰- نماینده بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در استان

۱۱- رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان (دبیر کمیته)

۱۲- رئیس اتاق تعاون استان

۱۳- رئیس یکی از تشکلهای مردم نهاد استان به انتخاب اعضاء فوق و مبتنی بر رای کتبی و مخفی اکثریت آنان احراز می‌گردد. دبیرخانه این کمیته در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان قرار دارد.

در صورت تصویب کمیته تبصره ۲، اعمال ماده



۱۰۱۰

## در کمیسیون کشاورزی اتاق اهواز مطرح شد بررسی شرایط توسعه، بهبود تولید، فرآوری و صادرات



۱۲۰۰۰۰ تن آن به خرماي استعمران و زاهدی تعلق دارد؛ ارقام فوق رقم (استعمران و زاهدی) جزء ارقام خریدتوافقی و همچنین صادراتی و مورد حمایت هستند. اگر چه رقم زاهدی، برخی و کبکاب نیز به سایر استانها می رود، اما استعمران مهمترین و با ثبات ترین و درعین حال سالم ترین رقم صادراتی استان به کشورهای خارج می باشد که البته بسته به شرایط اقلیمی این میزان تغییر می کند. در این رابطه میزان و ارزش فروش صادرات خوزستان به شرح زیر می باشد. براساس آمارهای صادراتی خرماي ایران در سال ۹۰ ارزش صادرات خرماي خوزستان ۶۰ میلیون دلار و در سال ۹۱، در حدود ۷۵ میلیون دلار بوده است و در سال ۹۲ ارزش آن به ۸۴ میلیون دلار رسیده است و حدود ۳۵ تا ۴۰ درصد صادرات خرماي کشور را خوزستان بر عهده دارد که

در تولید کشور دارد. آبادان، خرمشهر، اهواز، شادگان، بهبهان، ماهشهر، رامهرمز، سوسنگرد، شوشتر، دزفول، شوش از مهمترین شهرهای خرما خیز در استان می باشند مهمترین ارقام تجاری استان عبارتند از استعمران، زاهدی، کبکاب، برخی، گنتار، حلاوی اما خرماي معروف استان رقم استعمران (سعمران و یا سایر) ۶۴ درصد کل تولید و برخی گونه های دیگر مثل زاهدی می باشد که صادراتی هستند. بر اساس آمار سازمان جهاد کشاورزی از مجموع ۱۸۳۰۰۰ تن تولید خرما در استان بطور متوسط در حدود ۲۵ درصد آن معادل ۴۵۶۵۰ تن آن به صورت تازه خوری در داخل مصرف میگردد، و مقدار ۱۴ درصد آن معادل ۲۷۳۵۰ تن بصورت ضایعات جدا میگردد، همچنین قریب به ۶۵،۵ درصد خرماي تولید شده در استان قریب به

خوزستان یکی از مناطق بی نظیر کشاورزی ایران و کم نظیر دنیا است. استان خوزستان توان و ظرفیت استفاده از ۱۹،۸ میلیارد متر مکعب آب را برای سطح زیر کشت ۱۶۲۰ هزار هکتار از اراضی را دارد، که با بکار گیری تکنولوژی مناسب می تواند ۲۳،۵ میلیون تن تولیدات زراعی و باغی و ۱۰۵۶ هزار تن محصولات دامی و ۲۲۵ هزار تن فرآورده های آبیان داشته باشد. یکی از محصولات مهم تولیدی این استان خرما می باشد. استان خوزستان با سطح زیر کشت ۴۲۱۹۵ هکتار معادل ۱۵،۰۵ درصد سطح زیر کشت کشور و با تولید ۱۸۳۰۰۰ تن خرما در حدود ۱۶،۴ درصد تولید کشور را در اختیار دارد. این استان پس منطقه جیرفت با ۱۹،۵۱ درصد و استان کرمان با ۱۵،۸ درصد سیستان و بلوچستان با ۱۴،۸۸ مقام دوم را

جدول (۱): میزان صادرات و ارزش خرماي خوزستان در ۶ سال گذشته

سال	۹۱	۹۰	۸۹	۸۸	شرح
۱۳۹۲	۵۷۳۸۵	۴۲۲۴۰	۴۷۶۷۰	۳۷۱۲۰	میزان صادرات (تن)
	۷۵۲۴۶۵۰۵	۶۰۴۰۳۲۰۰	۶۴۰۶۸۴۸۰	۳۸۲۳۳۴۵۰	ارزش (میلیون دلار)

منبع: اتحادیه خشکبار ایران شعبه خوزستان

نشان‌دهنده یک مجموعه کسب و کار بالقوه برای مطرح شدن در بازارهایی جهانی است.

طبق اعلام سازمان جهاد کشاورزی ۱۷۳ هزار تن خرما در خوزستان برداشت می‌شود که حدود ۱۱۰ هزار تن آن از نوع استعمران است در حالی که تنها ۴۵ تا ۵۰ هزار تن آن به کشورهای اروپا، استرالیا و کانادا صادر می‌شود.

خرمای استعمران خوزستان تفاوت‌های بسیاری با دیگر انواع خرماها دارد و در تمام دنیا فقط در کشورهای ایران و عراق تولید می‌شود؛

از سوی دیگر خرمای عراق به علت عدم رعایت مسایل به‌زرعی در زمان جنگ و آلودگی‌های رادیواکتیو در بازارهای جهانی مطرح نیست. از سوی دیگر نیز مرغوبیت خرمای استعمران خوزستان، در هیچ منطقه‌ای از کشور یافت نمی‌شود.

در سال گذشته وضعیت تولید خرما در جهان و ایران نسبتاً خوب و در خوزستان با رشد ۲۰ درصد همراه بود و تجار قریب به ۷۰ هزار تن از تولید کنندگان خریداری نموده بودند (بالغ بر ۲۵ درصد بیشتر از سال قبل) عملاً نتوانستند و به دلایل مختلفی از جمله افزایش ۲/۲ برابری قیمت توافقی، هزینه‌های جاری مثل دستمزدها، انرژی آب و برق، مقوا و کارتن، سموم ضد عفونی خصوصاً و هزینه‌های حمل‌کشتی‌های کانتینری بدلیل تحریم‌های کشتی، افزایش تولید جهانی خرما و بالطبع صدور بیشتر در بازارهای جهانی و ثبات قیمت‌های جهانی و همچنین ثبات نسبی نرخ ارز در داخل کشور و... بخشی از خرما را بفروش برسانند و پیش‌بینی می‌گردد در حدود ۱۰ هزار تن آن در انبار کارگاه‌ها باقی مانده باشد که مشکلات متعددی را به همراه خواهد داشت از جمله ورشکستگی بخشی از کارگاه‌داران، عدم پرداخت وجه خرما به بخشی از تولید کنندگان، نگرانی زیاد مابقی تجار و کارگاه‌داران از خرید در سال جاری، اختلاط خرمای باقی مانده با محصول جدید و ایجاد تأثیر سوء بر کیفیت و قیمت صادراتی آن در سطح جهانی و نهایتاً کاهش خرید توسط تجار و بهم خوردن تنظیم بازار در این محصول صادراتی از عواقب آن باشد.

باعنایت به مراتب فوق کمیسیون کشاورزی موضوع بحث و بررسی پیرامون مسائل مرتبط با خرما (توسعه، بهبود تولید، فرآوری و صادرات) در دستور کار خود قرار داد. در این جلسه که جمعی از تولید کنندگان و صادر کنندگان، مسئولین و

محققین حضور داشتند، پس از بحث و بررسی جمع‌بندی و پیشنهادات جلسه به شرح زیر اعلام می‌گردد

### جمع‌بندی و پیشنهادات

۱. خرما محصولی است که هم در زمینه توسعه سطح زیر کشت و هم در زمینه بهبود راندمان تولید و بهبود کیفیت محصول و هم در زمینه بسته‌بندی و فرآوری و افزایش درآمد صادراتی و ارزی دارای مزیت نسبی بالایی است و فلذا تلاش جدی همه دستگاه‌های اجرایی و بخش خصوصی را می‌طلبد.

۲. کیفیت خرما عامل مهم در توسعه صادرات خرما می‌باشد تطابق خرمای صادراتی با استانداردهای بین‌المللی تولید جهت افزایش کیفیت خرما می‌بایستی به اصلاح، احیاء اصول به‌زرعی و مکانیزه کردن نخلستانها توجه شود. لازم به ذکر است کیفیت متأثر می‌باشد از گرده افشانی بموقع و مناسب، تغذیه مطلوب، تنک بموقع و اصولی و آرایش خوشه، پوشش مناسب خوشه‌ها برای ارقام تجاری، بهداشت کف باغ، جایگزین نمودن ارقام مرغوب تجاری بجای ارقام غیراقتصادی، رعایت اصول بهداشتی، رعایت بهداشت در زمان حمل و نقل از محل تولید تا کارگاه، بکارگیری سیستم‌های مکانیزه در نخلستان، زهکش بمنظور اصلاح خاک نخلستان که موارد مذکور تأثیرگذار در توسعه صادرات خرما می‌باشد.

۳. یکی از بزرگترین چالش‌های رو در روی صادرکنندگان خرما، ثبات نسبی قیمت جهانی محصول خرمای صادراتی و بی‌ثباتی و افسار گسیختگی قیمت نهاده‌ها در داخل کشور است. تورم روزافزون و بی‌ثباتی قیمت‌ها، هزینه‌های روزمره فراوانی را به صادرکنندگان خرما تحمیل نموده زبان‌های فراوان مالی را به دنبال خواهد داشت. برای جلوگیری از اینگونه خسارات و زیانها دولت می‌تواند با باتوجه به امکانات و داده‌های موجود بهترین و موثرترین سیاست را اتخاذ نماید. افزایش یارانه‌های صادراتی، تضمین نوسانات نرخ ارز، استرداد حقوق گمرکی، معافیت یا تخفیف از مالیات بر درآمد از جمله اعمالی است که دولت برای کمک به صادرکنندگان می‌تواند انجام دهد.

۴. با توجه به قیمت‌های صادراتی می‌توان گفت درآمد صادراتی خرما ناپایدار است، لذا جهت

کاهش این ناپایداری یک برنامه بلندمدت تحت عنوان استراتژی صادراتی برای خرمای خوزستان و یا حتی در سطح وسیع‌تر مثل کشور باید تدوین گردد، که این امر از طریق، حمایت‌ها و یارانه صادراتی، اصلاح روش‌های صادرات و بسته‌بندی، گسترش تعداد بازارهای هدف جهت صادرات خرما و تشویق صادرکنندگانی که خرما را به اتحادیه اروپا و یا بازارهای جدیدی صادر می‌کنند، گردد.

۵. آنچه که به نظر می‌رسد این است که بیشترین تأکید مجموعه کسب و کار خوزستان باید متمرکز بر کانال‌های توزیع و بازرگانی باشد، چون مشکل خرمای ایران و خوزستان تولید نیست بلکه بازاریابی و توزیع است.

لذا ایجاد انبارها و سردخانه‌های مجهز به منظور حفظ کیفیت محصول و عدم آلودگی آن به عوامل خطرزا و تنظیم عرضه آن به بازار داخل و خارج، تقویت، تجهیز و توسعه حمل و نقل (سرمایه‌گذاری در بخش حمل و نقل)، ایجاد خطوط منظم کشتیرانی به بازارهای هدف بسیار ضروری است.

۶. از جمله حلقه‌های ضروری برای توسعه محصول خرما ایجاد و گسترش واحدهای بسته‌بندی مدرن و صنایع تبدیلی و فرآوری خرماست، که اهتمام مسئولین دولتی از جمله معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و تأمین تسهیلات درازمدت و کم‌بهره را می‌طلبد.

۷. با عنایت به اینکه بخش زیادی از محصول تولیدی سال گذشته در انبار کارگاه‌های فرآوری کننده باقی مانده است و با توجه به پیشنهادات مختلفی که بر روی قیمت توافقی از سوی صادرکنندگان و تولیدکنندگان ارائه شد تداوم مشارکت بخش خصوصی (صادرکنندگان) در تصمیم‌گیری‌ها و روند اجرایی خرید توافقی الزامی است و امید است نرخ توافقی به گونه‌ای تنظیم گردد که تولیدکنندگان و صادرکنندگان بهره‌مناسب داشته باشند.

۸. پیشنهاد گردید جهت بررسی تخصصی‌تر موضوعات مرتبط با خرما و همچنین هماهنگی بیشتر میان ساختار تولید تا صادرات این محصول کمیته خرما تشکیل گردد.

۹. اتحادیه خشکبار شعبه خوزستان اعلام داشت چنانچه تولید کنندگان از واحدهای فرآوری کننده مانده حساب و یا طلبی دارند به این اتحادیه ارجاع تا موضوع مورد پیگیری قرار گیرد.



۱۰۱۲



## عکاسخانه اتاق تجارت

عمق وجودمان به صدا می آید وقتی تصویر، خاطره ای را تداعی می کند و گوشه ای از خاطرات گذشته از لابه لای بایگانی ذهنمان خارج می شود. دوستان و بزرگانی که به فراخور توان خود بخشی از شکوفایی اقتصاد استان و کشورمان را رقم زده اند. تصاویر عکاسخانه اتاق اهواز بخشی از خاطرات بایگانی شده از یاران قدیمیست که ممکن است رحل سفر گزیده باشند و یا اکنون با دیدن تصویرشان لبشان به خنده شکفته شده.

منتظر تصاویر شما هستیم تا با نام خودتان در نشریه چاپ شود.

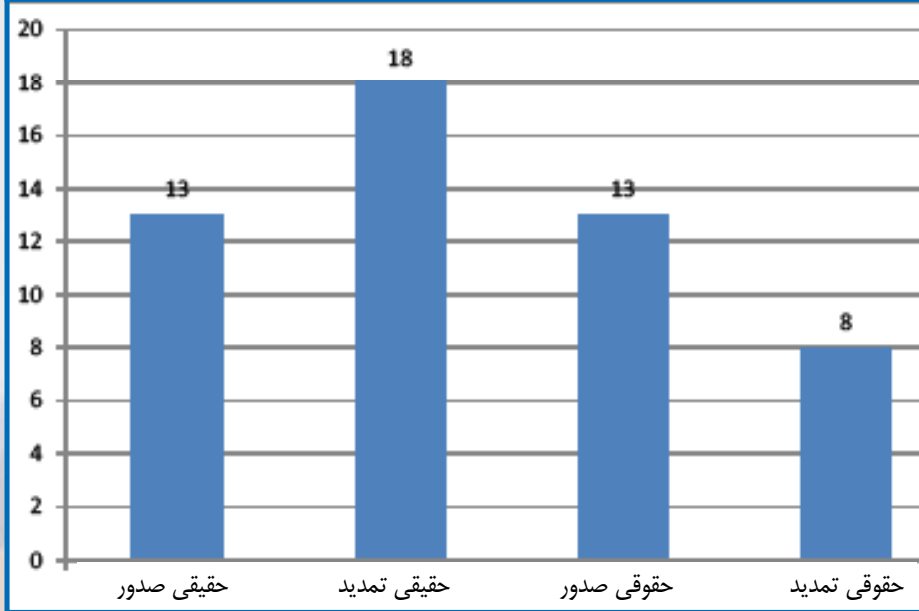


۱۰۱۳

فرزانه مرادی / کارشناس آمار



### آمار صدور و تمدید کارت بازرگانی اعم از حقیقی و حقوقی در مرداد سال ۹۳



آمار صدور گواهی مبدا توسط اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز در مرداد ماه سال جاری

تعداد گواهی مبدا	وزن خالص	مبلغ به دلار
۶۲۳ فقره	۴۸۸۵۵۹۱۲۰ kg	۷۱۷۵۸۷۱۰

**کالاهای صادره:** سیمان، گچ، موزاییک، کاشی، سرامیک، آجر، فولاد، بیلت فولادی، آب معدنی و آشامیدنی، موتورسیکلت، شیر خرم، خوراک دامی، تره بار، بلورجات و مصنوعات پلاستیکی، رب گوجه، آرد، نمک، باریت و هماتیت، ماهی، بیسکویت و کیک

**کشورهای مقصد:** عراق، دبی، عمان



۱۰۱۴

# بررسی وضعیت تولید و صادرات ماهیان گرمابی پرورشی استان خوزستان در سال ۱۳۹۲



اعظم ساسانی

کارشناس ارشد مدیریت کشاورزی

## راهکارهای پیشنهادی برای حل مشکلات صنعت پرورش ماهیان گرمابی

الف- راهکارهای کلی پیشنهادی برای حل مشکلات صنعت پرورش ماهیان

گرمابی

۱. توسعه زمینه ارتباط بخش های تحقیقاتی با حوزه های مختلف اجرایی زیر بخش، تولید کنندگان و بهره برداران ماهیان گرمابی.

۲. ایجاد و اصلاح زیر ساخت های بنیادی توسعه و تکثیر پرورش ماهیان گرمابی.

۳. افزایش تنوع گونه ای در پرورش ماهیان گرمابی از طریق واردات گونه های غیر بومی و استفاده از گونه های بومی.

۴. بازار محوری و تولید ماهیان گرم آبی بر اساس نظام عرضه و تقاضا.

۵. توجه به امر تحقیق در زمینه افزایش راندمان تولید در واحد سطح برای گونه های مهم پرورشی.

۶. تحقیق در زمینه بهره برداری بهینه از مزارع و کارگاههای آبی پروری و کشت توأم چند گونه ای (از قبیل کشت ماهی در شالیزار) در مناطق مختلف آبی.

۷. شناسایی و معرفی مناطق مستعد برای توسعه و تکثیر پرورش انواع ماهیان گرم آبی.

۸. بکارگیری ابزارهای نوین در تکثیر.

۹. دستیابی به راهکارهای پیشگیری از بروز بیماری.

۱۰. ایجاد سیستم کنترل بهداشتی نقل و انتقالات آبزیان از مراکز تولید تا مصرف.

۱۱. مشارکت و پیگیری ایجاد سیستم شناسنامه بهداشتی برای کلیه واحدهای تکثیر و پرورش آبزیان.

ب- راهکارهای اصلی برای حل مشکل فعلی (بیماری) ماهیان گرمابی

۱. رعایت اصل بیوسکوریتی (امنیت زیستی) بر اساس دستورالعمل بهداشتی ابلاغ شده از سازمان دامپزشکی کشور.

۲. حذف مولدین بیماری و دژنره شده و پیر و جایگزینی آنها با گونه های جدید یا مقاوم به بیماری و عاری از بیماری.

۳. تدوین برنامه های جدید برای تغییر گونه های پرورشی ماهیان گرم آبی در کشور با همکاری سازمان شیلات ایران جهت کاهش دوره پرورشی و تولید گونه های مقاوم.

۴. بکارگیری مسئولین فنی بهداشتی و دامپزشکان آبزیان در مراکز تکثیر ماهیان گرمابی با همکاری سازمان نظام پزشکی

## بررسی وضعیت تولید

یکی از مزیت های تولیدی و اقتصادی بخش کشاورزی، آبزیان پرورشی است و شکوفایی آن سهم قابل توجهی در اقتصاد کشاورزی و اشتغال و صادرات می تواند داشته باشد. در استان خوزستان ۴۵ هزار تن ماهی گرمابی در سال گذشته تولید شده است؛ فیتوفاگ، آمور، کپور از عمده گونه های تولیدی از ماهیان گرمابی در استان می باشند. نرخ رشد تولید ماهیان گرمابی پرورشی در سال ۹۱ نسبت به سال پیشین آن ۲۶ درصد و در سال ۹۲ مجموع تولیدات نسبت به سال گذشته (۹۱) ۱۲،۴۹ درصد رشد داشته است؛ از مهم ترین مشکلات بخش آبزیان پرورشی بخصوص آبزیان پرورشی گرمابی این است که بالغ بر چهل سال است که بدلیل زاد و ولد درونی به یک هم خونی بالایی رسیده اند و این عامل باعث کاهش تولید و افزایش حساسیت به بیماریها شده است به گونه ای که تفاوت راندمان تولید نسبت به گونه های مشابه سایر کشورهای مشابه به یک سوم رسیده است؛ تولید کنندگان انتظار دارند شرایط و اسباب و موافقت های لازم برای ورود گونه های با پتانسیل تولید بالا را از خارج فراهم گردد.

## چالش های عمده تولید ماهیان گرم آبی در طی دو سال اخیر

۱. تحلیل ژنتیکی ماهیان گرم آبی کشور و لزوم اصلاح ژنتیکی در آنها جهت کاهش طول دوره پرورش و استفاده از گونه های مقاوم.
۲. کمبود مراکز اصلاح نژاد و ژنتیک
۳. نبود زیر ساختهای مناسب پرورش ماهیان گرمابی کشور اعم از مدیریت بهداشت بهینه (GMP)، عدم رعایت سیستم مدیریت ارزیابی نقاط خطر (HACCP) در طول پرورش، عدم مکانیزه نمودن پرورش و استفاده از تکنیک های روز و مدرن در پرورش.
۴. ضعف کارایی سیستم انتقال یافته های تحقیقاتی.
۵. ساختارهای سنتی و ناکارآمد بازار بابی
۶. نبود پوشش بیمه ای فراگیر و موثر
۷. پایین بودن سهم اعتبارات تسهیلات در گردش
۸. پایین بودن کیفیت بچه ماهی تولیدی
۹. به روز نبودن دانش فنی مورد استفاده تکثیر کنندگان و پرورش دهندگان
۱۰. برداشت یکباره محصول در بیشتر مناطق و لذا کاهش قیمت
۱۱. پایین بودن سهم فرآورده های مختلف ماهی در بازار
۱۲. فرسودگی و مدیریت بهداشتی ضعیف امکانات حمل و نقل ماهی
۱۳. بی اثر و یا کم اثر بودن پروژه های ترویجی

## بررسی وضعیت صادرات آبزیان

آبزی پروری یکی از اقتصادی ترین فعالیت های کشاورزی در استان است که تنها پتانسیل تولید آن در استان بسیار بالا است، بلکه یکی از مهمترین صادرات بخش کشاورزی استان می باشد؛ و نقش صادرات در تولید و عرضه و پرورش آبزیان دریایی و پرورشی بالاست.

با نگاهی به جدول ذیل در خواهیم یافت صادرات ماهی دریایی تازه در سال ۹۲ نسبت به سال گذشته آن ۲۶،۵۷ رشد داشته است و اما صادرات ماهی پرورشی تازه به نرخی کاهش معادل ۴ درصد مواجه بوده و صادرات ماهی پرورشی منجمد نسبت به سال گذشته (۹۱) در حدود ۳۶ درصد رشد داشته است. ماهیان پرورشی تولید استان در بازارهای عراق و کویت عرضه می شوند بیشترین عرضه صادرات استان به بازار عراق است و می توان تنها کشور صادر کننده ماهی تازه به عراق، ایران است؛ آبزیان یکی از کالای های با ضریب نفوذ در بازار کشور عراق است و رقبای اصلی کشور ایران در این زمینه ترکیه و اردن می باشد.

بازار صادراتی آبزیان استان به شرح ذیل دچار مشکلاتی شده است:

- توسعه مزارع غیر مجاز و ورود ماهی از شمال عرضه را به مراتب بیشتر از تقاضا گردیده است و تجربه نشان میدهد بازا عراق ظرفیت و تقاضا برای این همه عرضه را ندارد.
- ورود افراد عراقی به بازار داخلی و دخالت در قیمت و خرید و فروش و بدنبال آن نوسانات شدید در بازار داخلی و خارجی.
- عدم توجه به صنایع جانبی و فرآوری آبزیان و تأسیسات نگهداری در کوتاه مدت و نداشتن پایانه صادراتی آبزیان در مبادی خروجی.

- پایین بودن مصرف سرانه داخلی در رژیم غذایی ایرانیان علیرغم ویژگی های برتر گوشت و پروتئین ماهی نسبت به سایر فرآورده های گوشتی.

- عدم رعایت اصول بهداشتی و امنیت زیستی در جریان صادرات آبزیان به عراق.

- نحوه تجارت آبزیان در خوزستان با عراق به روش سنتی و شبه بازار تجاری است و ریسک صادرات این محصول به عراق بالا است و در خیلی از مواقع مبادله کالا به واسطه روابط فامیلی و ارتباطات غیر رسمی است.

- نبود یک متولی برای صادرات آبزیان و عدم برنامه ریزی ملون و منظم در این زمینه.

**با توجه به مسائل و مشکلات پیش روی صادرات آبزیان می توان گفت راهکارهای زیر می تواند در جهت توسعه صادرات آبزیان استان موثر واقع گردد:**

- ایجاد تشکل صادراتی که می تواند بازوی توانمند تولیدکنندگان و صادرکنندگان باشد و توانایی آنها را در عرصه صدور کالا، قدرت چانه زنی و تعیین قیمت در بازارهای بین المللی، افزایش دهد و منافع و قدرت اقتصادی اعضای را تأمین کند بعنوان راهکار بلند مدت می تواند موثر باشد.

- با توجه به صادرات سنتی به کشور عراق و مسائل و مشکلات پیش روی صادرکنندگان ایجاد ساختار سازو کار مالی در مبادی خروجی استان جهت عرضه مناسب کالا، ثبات قیمت گذاری، تضمین برگشت سرمایه تجار ایرانی و سومی تواند در توسعه صادرات آبزیان کارگشا باشد.

- ورود گونه های جدید ماهیان با خاصیت فرآوری مناسب.
- ایجاد و توسعه صنایع تبدیلی و فرآوری آبزیان.
- ازاریابی و توسعه بازارهای صادراتی جدید.

جدول شماره (۱): میزان تولید ماهیان گرمابی استان خوزستان بر حسب گونه طی سالهای ۹۲-۱۳۹۰

جدول شماره (۱) میزان تولید ماهیان گرمابی استان خوزستان بر حسب گونه طی سالهای ۹۲-۱۳۹۰			
ردیف	عنوان	میزان تولید طی سالهای ۹۲-۱۳۹۰ (تن)	
		۹۰	۹۱
۱	فیتوفاگ	۱۲۸۰۰	۱۶۲۱۵
۲	بیگ هد	۳۲۰۰	۴۰۵۴
۳	گیور	۱۱۲۰۰	۱۴۱۸۸
۴	آمور	۴۸۰۰	۶۰۸۰
	مجموع:	۳۲۰۰۰	۴۰۵۲۷

منبع: اداره کل شیلات استان خوزستان

جدول شماره (۲): صادرات آبزیان در طی سالهای ۱۳۹۲

ردیف	نوع دام فرآوری	واحد	جمع	مبدأ	مرز خروجی	مقصد
۱	ماهی تازه دریایی	کیلو گرم	۷۷۵۵۵۸۳	آبادان، اهواز، خرمشهر، هندیجان	شلمچه، چوننده، سجاف	عراق و کویت
۲	ماهی دریایی منجمد	کیلو گرم	۲۵۲	هندیجان	مهران	نمایشگاه آریل عراق
۳	ماهی پرورشی تازه	کیلو گرم	۳۶۵۶۵۳۹۰	آبادان، خرمشهر، اهواز، شوشتر	چوننده	عراق، کویت
۴	میگوی دریایی تازه	کیلو گرم	۱۹۰۹۹۴	آبادان، هندیجان	چوننده، سجاف	کویت
۵	میگوی دریایی منجمد	کیلو گرم	۱۲۰۴	هندیجان	مهران	نمایشگاه آریل عراق
۶	میگوی پرورشی	کیلو گرم	۸۰۳۴۷	آبادان	چوننده	ویتنام



### «این یک قصه نیست»

چه بوی بدی میاد بابا بزرگ انگار بوی فاضلاب میاد!  
احمد آقا دستی به سر نوه اش کشید و گفت الان میریم اونور پارک اونجا کمتر بو میاد.  
رضا کوچولو حس کنجکاویش گل کرد و سؤال کرد، بابا بزرگ بوی چی میاد؟  
احمد آقا گفت بوی رودخونه است بابا، اذیت شدی، حالا بیا یه مسابقه بدیم از اینجا بدویم تا اون آخر، اون چراغ بزرگه رو می بینی؟ یا لا، یک، دو، سه...

پدر بزرگ و نوه مسابقه رو شروع کردن، نوه با انگیزه دویدن و جلوی پدر بزرگ رسیدن و پدر بزرگ به دلیل فرار از بوی بد رودخونه و ...

بالاخره بعد از چند دقیقه به نقطه مورد نظر رسیدن و حالا دیگه بو کمتر اذیت می کرد. احمد آقا اسباب بازیها رو نشون رضا کوچولو داد و آقا رضا ذوق کنان دوید سمت اونا. احمد آقا روی نیمکت نشست. به فکر فرو رفته بود و یادش اومد به اخبار چند روزه گذشته که میخوان یه کانال بزرگ دیگه هم از سرچشمه های کارون ببرن، همینطور که اخبارو تو ذهنش مرور می کرد، دستی پشت کتفش حس کرد و وقتی سرشو برگردوند، نا خود آگاه با صدای نسبتا بلندی گفت چاکریم آقا مجید... و بعد از احوالپرسی و خوش و بش های معمول هر دو روی نیمکت نشستند، خوب آقا مجید چه خبر؟ تو کجا، اینجا کجا؟! آقا مجید توضیح مفصلی داد و معلوم شد اونم دلش برای کارون و ساحلش تنگ شده و بعد از مدتها اومده اینجا قدم بزنه و بقول خودش دنیا رو فراموش کنه!

احمد آقا که کمی دلش پر بود گفت آره والا، خوبه تا کارون خشک نشده هر شب بیایم تا لاقل خاطراتشو به ذهنمون بسپاریم.  
آقا مجید که متوجه ناراحتی احمد آقا شده بود گفت؛ حالا خیلی خودتو ناراحت نکن اومدی پارک غصه بخوری یا غصه های درونتو بیرون بریزی!؟

احمد آقا آه بلندی کشید و گفت من بعنوان یه خوزستانی ۶۵ ساله که کارون با عظمت رو دیدم و حالا شو هم دارم می بینم، بعنوان یه خوزستانی که ۸ سال تمام مستقیم و غیر مستقیم جنگیدم و دفاع کردم و بدبختی کشیدم و شاهد بودم که خیلی از استانهای کشور روز به روز پیشرفت کردن و ما از همه نظر جا موندیدم...

من بعنوان یه خوزستانی میدونم بیشتر نقاط استان از داشتن آب محرومند، ناراحتم، ناراحتم، ناراحت ...  
آقا مجید قطره اشک گوشه چشم احمد آقا رو دید و سری تکون داد و گفت؛ برادر من! استان صاحب داره، متولی داره، نماینده داره، استاندار داره، امام جمعه داره حتما اونا بهتر از من و تو میدونن، مطمئنم اونا اجازه نمیدن ای اتفاق بیفته...  
بغض سنگینی گلوی احمد آقا رو فشار میداد و در حالی که چشماش لبریز از اشک شد گفت کار دنیا بر عکس شده بجای اینکه ما اعتراض کنیم که کاسه آب رو از دستمون بگیرین سهم خودمونه - بعضی با زرنگی تموم کوزه ی آب خودنشونو قایم کردن و سعی می کنن کاسه آب ما رو از لبمون بگیرن و فریاد هم میزنن از جنس حق بجانب...

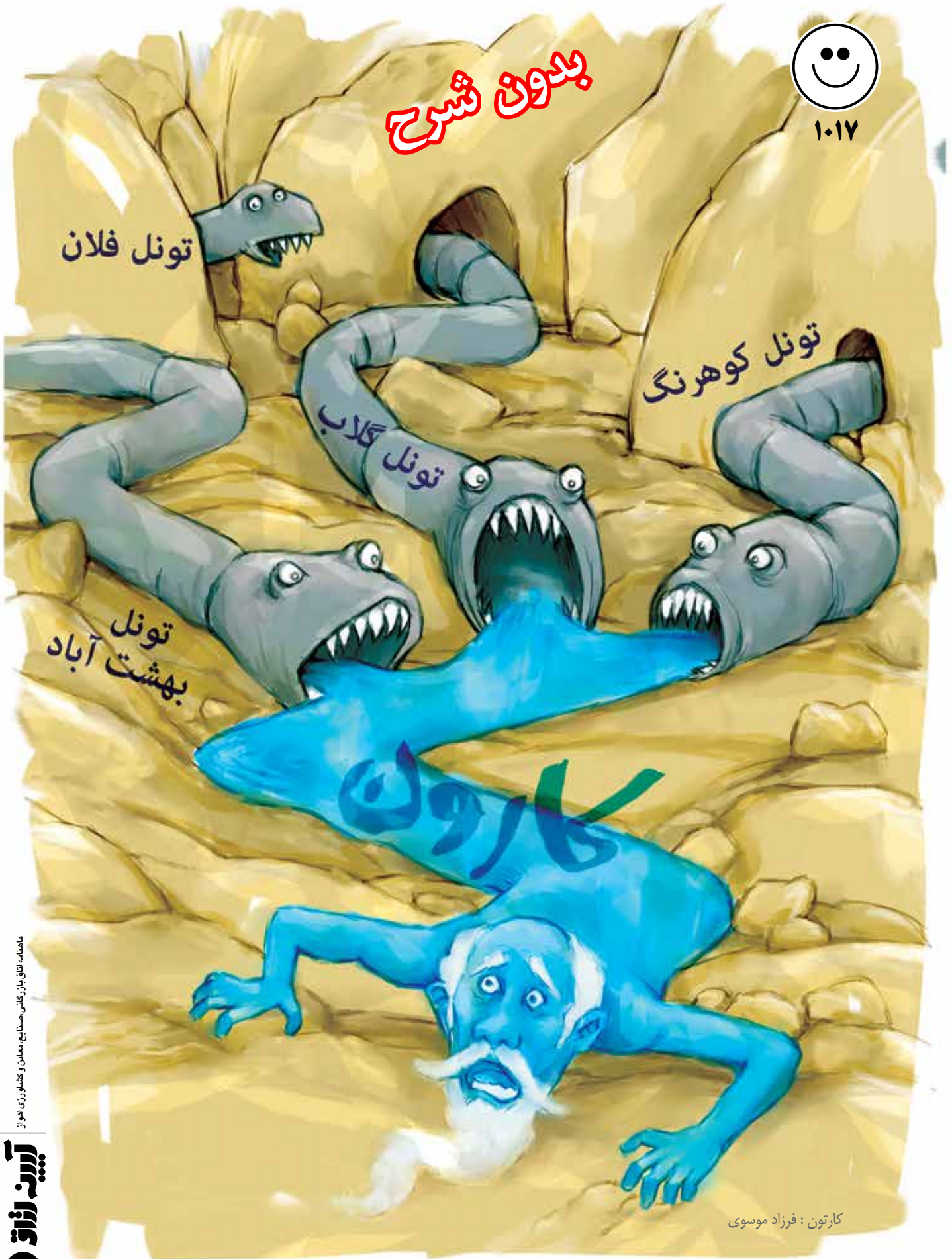
صدای نازک و زیبای رضا کوچولو که با سرعت بسمت احمد آقا می اومد اونو بخودش آورد، نشست و دستاشو باز کرد و رضا تو بغل بابا بزرگ جا گرفت... آقا مجید نزدیکتر اومد و گفت آقا رو معرفی نکردین؟!  
احمد آقا که هنوز صداش خش داشت گفت: آقا رضا نوه مه، وارث کارون خشکه چند سال دیگه است...

داریوش امامی



۱۰۱۷

# بدون شرح



کارتون : فرزاد موسوی

مخزنه اتاق بازی گانه صنایع معدن و کشاورزی اهواز



۱۰۱۸

## حمیدرضا خدابخشی، رئیس انجمن مهندسان صنعت آب خوزستان: انتقال آب کارون زیر ساخت های اقتصادی را می بلعد



است. در این پروژه مطالعات اجتماعی صورت گرفته است و مشخص شده که چه تبعاتی گریبانگیر مردم خوزستان، چهار محال و بختیاری و ... می شود؟

هنگامی که انتقال آب صورت می گیرد، بافت اجتماعی منطقه ای که آب از آن منتقل شده (خوزستان و دیگر استان های درگیر) و منطقه ای که آب به آن منتقل می شود (اصفهان)، تغییر می کند. یک سری سرمایه گذاری ها هم در بخش کشاورزی صورت گرفته در حوزه مبدا عدم اشتغال، عدم کشت و توانایی پایین آب برای صنایع مشاهده خواهد شد که باعث بیکاری طبق مطالعات انجام می شود جزو عوامل جرم خیز است. مطالعات نشان می دهد با این اتفاق مهاجرت گسترده روستایی ها به حاشیه شهرها افزایش پیدا می کند و خارج از توان یک شهر جمعیت افزوده می شود و خدمات شهری ارائه نمی شود. امکان تامین بهداشت نیست و بیماری افزایش پیدا می کند. این ها همه هزینه است که به شهرها و از سوی دیگر دولت تحمیل می شود. این اتفاق را در حوزه کرخه نیز دیدیم که با احداث سد کارون ۳ بیکاری افزایش پیدا کرد و مردم به شهرهای اطراف مهاجرت کردند و در مناطق حاشیه ساکن شدند.

### نگرانی مردم شرکت کننده در زنجیره انسانی تا چه اندازه به دلیل تبعات اجتماعی انتقال آب کارون بوده است؟

بخش عمده ای از شرکت کنندگان در این اجتماع کشاورزان بودند، کسانی که اولین ضررهای انتقال آب کارون به آنها منتقل شد. حضور آنها در واقع بیان مشکلاتی است که برای آنها صورت گرفته و در آینده ممکن است بیشتر هم شود. تعداد دیگری از حاضران در زنجیره انسانی شاغلان، فارغ التحصیلان رشته های کشاورزی و منابع طبیعی بودند که آینده شغلی خود را در این حوزه می دیدند و چنانچه آب نباشد، اشتغال آنها به خطر می افتد. همه این افراد در کنار قومیت های مختلفی که کمبود آب بر زندگی آنها تاثیر می گذارد در سه زنجیره انسانی برگزار شده، شرکت کردند تا صدای خود را به مسئولان برسانند.

حفاظت محیط زیست برداشت کنید که به انتقال آب مخالف است.

مسئله ای که اینجا پیش می آید این است که وزارت نیرو همواره تاکید بر اساس مطالعات صورت می گیرد. آیا مطالعه ای مدونی برای این انتقال صورت گرفته است؟

در همه دنیا اولین توجه هاتشان در اجرای پروژه ها و بحث حجم آب در نظر گرفتن حق آبه محیط زیست است که متأسفانه در کشور ما چنین چیزی در نظر گرفته نمی شود. اولین موضوعی که با انتقال آب کارون اتفاق می افتد این است که حق آبه محیط زیستی اش تامین نمی شود. هر چند در حال حاضر نیز کارون به انتها نمی رسد به طوری که آب خلیج فارس از طریق رودخانه اروند و بهممنشیر را به طول ۱۴۰ کیلومتر داریم که در کاهش آورد رودخانه به صورت مصنوعی در بحث انتقال آب به خوبی دیده می شود. به لحاظ کیفی هم رودخانه به صورت تصاعدی تحت تاثیر قرار می گیرد و کیفیت اش بسیار بد می شود هم برای شرب، صنعت و کشاورزی و هزینه های بسیاری را برای کشور به همراه دارد. چون این وضعیت در حال حاضر نیز اتفاق می افتد و تغییرات اکوسیستمی نیز صورت می گیرد که ممکن است هماهنگی با شرایط اکولوژی خوزستان نداشته باشد. چون از حق آبه برای کشاورزی استفاده می شود باعث شور شدن اراضی کشاورزی می شود و سیستم مجموعه خاک های کشاورزی در دسترس هم تحت تاثیر قرار می گیرند. این مسئله روی پوشش گیاهی و گونه های جانوری اثرات نامطلوب دارد و همانطور که مشاهده شده است وقتی کیفیت آب در یک منطقه ای تحت تاثیر قرار می گیرد باعث می شود گونه های جانوری مهاجر از جمله پرندگان از منطقه کوچ کنند و این باعث تغییرات محیط زیستی در منطقه می شود.

**یکی از مواردی که در اجرای پروژه های حوزه آب باید در نظر گرفته شود، بررسی تبعات اجتماعی و سیاسی**

مجتبی گهستونی: سازمان محیط زیست با انتقال آب کارون مخالف است اما چند سال است که می بینیم این پروژه پیگیری می شود و هزینه های بسیاری برای آن صورت گرفته است. چگونه یک سازمان دولتی یک پروژه ای را دنبال می کند که یک سازمان دیگر دولتی که مسئولیت حفظ منابع طبیعی و محیط زیستی را برعهده دارد با آن مخالف است؟

یک چندگانگی تصمیم گیری در بخش مدیریت کشور وجود دارد که در بخش منابع آب نیز وضعیت حادثر است. این مسئله شاید به خاطر تصویب قانون در بخش آب باشد که براساس آن شرکت های آب منطقه ای تاسیس شدند و مدیریت یکپارچه حوزه ها در شرایط بدتری قرار گرفت. از آنجایی که هر حوزه آب ریزی باید مدیریت یکسان روی کل حوزه داشته باشد چون سرشاخه ها در استان های دیگر است و تمام اینها زیرمجموعه یک چیز باید باشد. روی خود حوزه ها مدیریت چندگانه صورت می گیرد. از سوی دیگر سازمان حفاظت محیط زیست سازمان نظارتی است و اجرایی نیست و ابزارهای اجرایی برای جلوگیری از فعالیت های بزرگ را در دسترس ندارد از آنجایی که در بدنه دولت قرار دارد وقتی تخلفی در دولت صورت می گیرد عملاً اقدام بازدارنده ای صورت نمی گیرد و در حد تذکر باقی می ماند. مکاتباتی که ما با این سازمان داریم متوجه شدیم که این سازمان خواستار مطالعات بیشتر و عملاً معیارها و شرایطی درخواست کردند که از طریق سیستم مدیریت منابع آب امکان تأمینشان وجود ندارد و تلوخا از نامه سازمان



## ۱۰۱۹ تاثیر ساختار جمعیتی بر آینده اقتصاد جهان

به سن ۶۵ سال به دلیل اینکه از نظر جسمی انجام کار برایشان مشکل می شود ترجیح می دهند باز نشسته شوند و به همین دلیل لاجرم بخشی از نیروی کار با رسیدن به سن کهولت از عرصه فعالیت اقتصادی خارج می شود.

این ماجرا وقتی اسفبارتر می شود که این نکته را در نظر بگیریم که سطح تحصیلات و تخصص در کشور های پیشرفته و ثروتمند بالاست ولی در کشور های در حال توسعه و عقب مانده که سطح تحصیلات هم پائین است مشکل کمبود نیروی کار بسیار بیشتر خودنمایی می کند. تقریباً نزدیک نیمی از کارگران چینی بین سن ۵۰ تا ۶۵ سال حتی تحصیلات ابتدایی را هم تمام نکرده اند.

این نیروهای کار بی سواد و غیر متخصص به سن بازنشستگی که می رسند طبیعتاً میزان کارایشان کاهش یافته و عملاً به دردیسیستم اقتصادی نمی خورند. ادامه فعالیت اقتصادی افراد مسن تحصیل کرده در سیستم اقتصادی به معنی این است که آنها می توانند سالها بیش از افراد غیر متخصص کار کنند و سالها بیشتر از آنها در آمد داشته باشند و این باعث ایجاد شدن شکافی عظیم در میزان درآمد این دو دسته نیروی کار می شود.

این یکی از مشکلات کمبود نیروی کار

در جامعه است. افراد مسن معمولاً با

توجه به اینکه پوسسته به فکر ایام

از کار افتادگی اند به دنبال پس

انداز هستند و حاضر نیستند

ریسک زیادی در زندگی

کنند بر همین اساس

شروع به پس انداز

پول های خود می

کنند. این محافظه

کاری در حالی که

بافت جمعیت یک

کشور نرمال باشد تاثیر

چندانی بر اقتصاد ندارد

اما وقتی بافت جمعیت

پیر باشد باعث انباشت

ثروت بدون استفاده تولیدی

و اقتصادی از آن شده

و منجر به بروز تورم

و کاهش سرمایه

گذاری می گردد.

کاهش سرمایه

گذاری منجر به

کاهش فرصت

های شغلی می

گردد.

بر همین اساس ساختار اقتصادی

جهان در

سال های آینده تا حد زیادی تحت تاثیر ساختار جمعیتی جهان است.

جهان آینده جایی است که در آن نیروهای جوان غیر متخصص با

بحران بیکاری روبرو هستند و در فقر به سر می برند و

نیروهای مسن تحصیل کرده از مزایای اقتصادی و در

آمد خوبی برخوردارند و با توجه به موقعیت مطلوبی

که دارند به هیچ قیمت حاضر نیستند تا جا را برای

جوان های تحصیل کرده خالی کنند.

ساختار اقتصادی جهان در سال های آینده تا حد زیادی تحت تاثیر ساختار جمعیتی جهان است. جهان آینده جایی است که در آن نیروهای جوان غیر متخصص با بحران بیکاری روبرو هستند و در فقر به سر می برند و نیروهای مسن تحصیل کرده از مزایای اقتصادی و در آمد خوبی برخوردارند و با توجه به موقعیت مطلوبی که دارند به هیچ قیمت حاضر نیستند تا جا را برای جوان های تحصیل کرده خالی کنند.

در قرن بیستم جهان شاهد انفجار جمعیتی عجیبی بود. در ابتدای قرن بیستم جمعیت زمین حدود ۱۶ میلیارد نفر بود ولی تا پایان این قرن این رقم به ۶ میلیارد نفر رسید اما رشد جمعیت با همان سرعتی که ناگهان سیر صعودی گرفت به همان سرعت هم وارد شیب تند و همین عامل حرکت جهان به سوی پیری شد به گونه ای جمعیت بالای ۶۵ سال جهان دو برابر شد این مساله در سالهای آتی تاثیر بسزایی در اقتصاد جهانی خواهد داشت.

بر اساس آمار سازمان ملل در جهان حدود ۶۰۰ میلیون نفر بیش از ۶۵ سال سن دارند این رقم در سال ۲۰۳۵ به یک و نیم میلیارد نفر می رسد و با توجه به کاهش نرخ زاد و ولد در جهان درصد جمعیت پیر به نسبت جوان سال به سال بیشتر می شود بر اساس آمار سازمان ملل در سال ۲۰۱۰ از هر ۱۰۰ نفر جمعیت ۱۶ نفر بالای ۶۵ سال بودند این رقم در سال ۲۰۳۵ به ۲۶ نفر افزایش خواهد یافت. این مشکل در کشورهای ثروتمند که نرخ رشد جمعیت و تولد در آنها نرخ بسیار پائین تری نسبت به کشورهای در حال توسعه دارد بسیار بیشتر خودنمایی می کند البته در اینجا صحبت از جمعیت جهان در قالب یک واحد کلان است نه صحبت از مناطق و قاره ها چنانکه در آفریقا و جنوب آسیا هنوز جمعیت در حال افزایش است و پیش بینی می شود که نیمه قرن ۲۱ جمعیت این مناطق به ۵ میلیارد نفر برسد.

پیامد منطقی پیر شدن جمعیت کاهش نیروی کار است. امروزه سن بازنشستگی در اکثر کشورهای جهان سن ۶۵ سالگی است و استاندارد بازنشستگی در سازمان ملل هم همین سن است و افراد بعد از این سن نیروی کار به شمار نمی آیند بر همین اساس جهان در سالهای آتی با بحران کمبود نیروی کار و ازدیاد بازنشستگان روبرو می شود. کمبود نیروی کار باعث کاهش بازدهی اقتصادی می شود.

البته نیروی کار تنها به ساختار سنی ارتباط ندارد بلکه به ساختار جنسیتی هم ارتباط دارد. مثلاً در برخی کشورها زنان هم به عنوان نیروی کار در جامعه مشغول به فعالیت اقتصادی هستند ولی در برخی دیگر زنان به دلیل خانه نشینی در ساختار اقتصادی نقشی ندارند و نیروی کار محسوب نمی شوند.

کمبود نیروهای کار، کشورها را به لحاظ اقتصادی دچار بحران های جدیدی می کند و به همین دلیل دولت ها برای فرار از این بحران سن بازنشستگی را افزایش می دهند. به همین خاطر است که کشورهایی مانند ایتالیا، هلند و اسپانیا سن بازنشستگی را نه بر اساس سن که بر اساس امید به زندگی تعیین کردند.

البته افزایش سن بازنشستگی تنها به دلیل کمبود نیروی کار نیست، نیروهای متخصص در بازار کار ترجیح می دهند که مدت زمان بیشتری کار کنند. افراد تحصیل کرده و خبره که بخصوص به مشاغل علمی و دانشگاهی و سیاسی مشغول هستند رضایت نمی دهند که با رسیدن به سن بازنشستگی دست از فعالیت بکشند و معمولاً حتی زمانی که از سن ۶۵ سالگی هم ردمی شوند باز هم مایل به ادامه فعالیت هستند.

افزایش سن بازنشستگی گرچه تا حدودی می تواند فضای اقتصادی کشورها را از خالی شدن نیروهای کار نجات دهد اما باز هم چندان چاره ساز نیست چرا که افرادی که کارهایی انجام می دهند که با نیروی بدنی سر و کار دارد با رسیدن





۱۰۲۰

# بیماری هلندی در اقتصاد

**پریا قاسمی****کارشناس ارشد بازرگانی بین المللی**

بیماری هلندی زمانی رخ می‌دهد که درآمد یک کشور بر اثر عوامل فصلی به صورت ناگهانی افزایش می‌یابد و متولیان اقتصاد کلان (دولت) هم با تصور دائمی بودن این درآمد آن را در جامعه تزریق می‌کنند. تا اینجای کار اتفاق خاصی نیفتاده‌است. درآمد کشور زیاد شده و پول هم به جامعه منتقل شده‌است. اما با افزایش درآمد، تقاضا هم افزایش پیدا می‌کند. اگر این افزایش تقاضا به صورت ناگهانی انجام شود، عرضه جوابگوی تقاضا نخواهد بود و تعادل عرضه و تقاضا بر هم می‌خورد، در نتیجه قیمت‌ها افزایش می‌یابد.

در یک روند طبیعی قیمت‌ها تا سقفی بالا می‌روند و با یک تأخیر زمانی تولید افزایش پیدا می‌کند و در نهایت پس از مدتی عرضه و تقاضا به تعادل قبل بر می‌گردند.

برای نخستین بار اصطلاح بیماری هلندی<sup>۱</sup> در اواخر دهه ی ۱۹۷۰ وارد ادبیات اقتصاد بین الملل شد. یعنی زمانی که کشف ذخایر گاز طبیعی در هلند منجر به تضعیف بخش صنعت آن کشور شد. در سال ۱۹۵۹ با کشف ذخایر گاز طبیعی جدید در هلند و افزایش صادرات آن، درآمدهای ارزی قابل توجهی به اقتصاد این کشور تزریق

## فرم کلی شکل‌گیری بیماری هلندی



اما بیماری هلندی از زمانی رخ می‌دهد که دولت به عنوان متولی اقتصاد کلان وارد کارزار می‌شود و سعی می‌کند به طور مصنوعی و از طریق غیر از افزایش تولید قیمت‌ها را پایین نگه دارد.

دولت متوصل به واردات کالاهای مصرفی ارزان می‌شود تا قیمت‌ها را مهار کند در حالی که صنایع داخلی مجبورند با عوامل تولید گران، کالای گران را تولید و به قیمت ارزان بفروشند.

نکته اینجاست که این سیاست نمی‌تواند جلوی تورم را بگیرد بلکه آن را به بخش‌های دیگر اقتصادی منتقل می‌کند.

به عنوان مثال با واردات کالاهایی نظیر سیب، پرتقال، تیرآهن و... می‌توان قیمت این کالاها را پایین نگه داشت ولی برخی کالاها مانند زمین و مسکن قابل وارد کردن نیستند و افزایش قیمت این کالاها را نمی‌شود با واردات مهار کرد. در نتیجه قیمت این قبیل کالاها به رشد خود ادامه می‌دهند.

از طرفی سرمایه‌گذاری جدید در آن بخش‌های صنعتی که با واردات قیمت‌شان مهار شده انجام نمی‌شود و سرمایه‌ها به سمت کالاهایی مثل

شد که نتیجه ی آن ایجاد فشار تقاضا در اقتصاد بود. بدین ترتیب، درآمد ارزی حاصل شده پدیده ی ضد صنعتی شدن را برای هلند رقم زد. یکی از ویژگی های اقتصاد نفتی وجود بیماری هلندی در این اقتصادها است. افزایش قیمت نفت و افزایش درآمدهای نفتی، ثروت یک کشور را افزایش می‌دهد. با افزایش درآمدهای نفتی، درآمدهای ارزی یک کشور افزایش می‌یابد. در این حالت، درآمد ملی و رشد اقتصادی آن کشور افزایش می‌یابد و موجب بالا رفتن استاندارد سطح زندگی مردم می‌گردد؛ اما از طرفی دیگر می‌تواند رشد متوازن بخش های اقتصاد را مختل نماید.

به این معنا که بخش غیر قابل مبادله ی کشور (بخشی که تولیدات آن در معرض رقابت بین المللی نیست) گسترش می‌یابد و بخش قابل مبادله ی آن تضعیف می‌گردد. در ادبیات اقتصادی به این پدیده بیماری هلندی گفته می‌شود.

«بیماری هلندی» در واقع یک مفهوم اقتصادی است برای توضیح رابطه بین بهره برداری از منابع طبیعی و کاهش تولید.

زمین و مسکن هدایت می‌شود. در نتیجه این امر تقاضای کاذبی برای این کالا ایجاد شده و قیمت آن‌ها با سرعت بیشتر و به صورت غیر طبیعی و باور نکردنی رشد می‌کنند. عوارض این مشکل به همینجا ختم نمی‌شود. به محض اینکه فصل افزایش درآمد خاتمه پیدا کند و دولت پولی نداشته باشد که با آن واردات ارزان را انجام دهد افزایش قیمت در بخش‌هایی که تا آن زمان به صورت مصنوعی قیمت پایینی داشتند با سرعتی فزاینده رخ خواهد داد.

از آنجا که صنایع داخلی هم در اثر همان سیاست‌های گذشته فلج شده‌اند قادر به پاسخگویی به تقاضاهای جدید نمی‌باشند و اقتصاد را در ابتدا ناکارآمد و سپس فلج می‌کند. البته هلند این شانس را داشت در زمانی که به این مشکل گرفتار شد، سایه کمونیست شرق اروپا را فراگرفته بود و کشورهای غربی برای اینکه مبادا هلند هم در دامن کمونیست‌ها بیفتد کمک‌های بی‌دریغی به این کشور کردند با این وجود چند سالی طول کشید تا اقتصاد این کشور بتواند کمر راست کند. شایان ذکر است که وقوع بیماری هلندی خاص کشف ذخایر گاز طبیعی نبوده و این بیماری می‌تواند به دلایل دیگری نیز از جمله:

افزایش قیمت بین‌المللی کالاهای مبادله‌ای (تجاری)، افزایش تقاضا برای کالاهای مبادله‌ای (سوئیس)، پیشرفت تکنولوژی در بخش تجاری (ژاپن و ایرلند)، کشف منابع طبیعی (انگلیس)، صنعت بوکست (جامائیکا)، صنعت نفت (ونزوئلا)، اکتشافات طلا (استرالیا) و افزایش قیمت قهوه (کلمبیا) بروز نماید.

هنگامی که پول یک کشور با افزایش قابل توجه ارزش روبرو شود، صادرات این کشور به پول کشورهای دیگر گران‌تر شده، ولی واردات به آن کشور به نسبت ارزان‌تر می‌شود. بطور کلی، این وضعیت را بیماری هلندی می‌نامند. مشکل اساسی در پدیده بیماری هلندی این است که وقتی شرایط رونق بازار نفتی و روند افزایش قیمت نفت به پایان برسد؛ دیگر نمی‌توان وضعیت بخش‌های تولیدی غیر نفتی را به حالت اولیه بازگرداند و صدمات وارده را جبران نمود و یا حداقل جبران آن کاری بس دشوار خواهد بود.

و خامت اوضاع زمانی شدیدتر می‌شود که ذخیره سرمایه اولیه و زیرساخت‌های تولیدی در این دوره از بین رفته باشد.

ورود مجدد به بازارهای صادراتی نیز بسیار مشکل خواهد بود، زیرا در دوره رونق

نفتی که اقتصاد دوران بی‌دغدغه‌ای را می‌گذرانند، سایر کشورها در بازار تولید فعال گشته و بازارهای صادراتی را برای خود تثبیت می‌نمایند. بنابراین از آنجا که رونق بازار نفت زمانی به پایان می‌رسد و روند نزولی آن شروع می‌گردد، اقتصاد نفتی در آن زمان رقابت‌پذیری خود را در بازارهای صادراتی در مصنوعات جدید از دست خواهد داد و شاهد وابستگی و کاهش استقلال سیاسی خواهد بود. از آنجا که درآمدهای نفتی در اقتصادهای صادرکننده نفت به طور مستقیم در اختیار دولت قرار می‌گیرد، لذا بررسی چگونگی هزینه کردن این درآمد و آثار آن بر اقتصاد داخلی از اهمیت بسزایی برخوردار است. در این خصوص دولت‌ها معمولاً سیاست‌هایی را برای تعدیل مازاد تراز پرداخت‌ها اتخاذ می‌کنند به نحوی که درآمدها و در نتیجه تغییر قیمت‌های نسبی و رشد بخش‌های اقتصادی، در اقتصاد داخلی جذب گردد.

در انتخاب نوع تعدیل دولت‌ها از سه ابزار بالقوه: سیاست‌های تعدیل هزینه، حفظ یک نرخ ارز ثابت و کاهش موانع تجاری استفاده می‌نمایند. در خصوص ابزار اول، دولت از طریق تقویت ارزش پول داخلی در مقابل رقبای تجاری موجبات تغییر تقاضا به سوی واردات را فراهم کرده که نتیجه آن حذف مازاد مالی و ایجاد توازن در حساب جاری است. که البته این سیاست باید با احتیاط کامل اتخاذ شود.

ابزار دوم در واقع تامین مالی افزایش تقاضای کل از طریق هزینه‌های دولتی است که طبعاً با استفاده از منابع نفتی صورت می‌گیرد؛ زیرا افزایش سریع مالیات‌ها برای تامین منابع مالی لازم امکان‌پذیر نیست.

بدین ترتیب با بالا رفتن قیمت نسبی کالاهای غیرتجاری، تورم داخلی سریعتر از تورم خارجی رشد خواهد کرد.

سیاست پولی انبساطی<sup>۲</sup> و سیاست مالی انبساطی<sup>۳</sup> نیز غالباً در این زمینه مورد استفاده قرار می‌گیرد. کاهش موانع تجاری (تعرفه‌ها و سهمیه‌های تجاری) سومین ابزاری است که از آن استفاده می‌شود.

#### 1- Dutch disease

۲- سیاست پولی انبساطی: به منظور مقابله با رکود و دستیابی به اشتغال کامل اتخاذ می‌شود. به طور مثال بانک مرکزی از طریق خرید اوراق قرضه از اشخاص یا دولت باعث افزایش پایه پولی و افزایش بیشتر حجم پول می‌شود. افزایش حجم پول باعث کاهش نرخ بهره و افزایش تقاضای کل شده، در شرایط ظرفیت خالی در اقتصاد وسیله‌ای برای نیل به اشتغال کامل است.

۳- سیاست مالی انبساطی: در شرایط عدم اشتغال کامل و بویژه در شرایط کساد بازار و اقتصاد انتخاب می‌شود و عبارت از افزایش مخارج دولت و کاهش مالیات‌ها به منظور بسط فعالیت اقتصادی و رفع شکاف تقیاضی است.

افزایش درآمد ارزی

کاهش تولید

کاهش اشتغال و افزایش بیکاری

افزایش قیمت نسبی کالاهای غیرمبادلاتی

افزایش قیمت تمام شده

کالاهای غیر صادراتی



۱۰۲۲

# راهنمای تجارت با کشور عراق



حق التألیف در کشور عراق، دولت متخلفین به این قانون را به شدت مورد پیگرد قانونی قرار میدهد.

قسمت دوم

## ۳-۳-۳. حق انحصاری اختراع

کشور عراق در سال ۱۹۷۰ قانون ثبت حق انحصاری اختراع را تصویب نموده است. این قانون در ۲۶ آوریل سال ۲۰۰۴ میلادی توسط فرماندار نظامی ائتلاف حاکم بر عراق با اصطلاحات متعددی روبه رو شده است. حق انحصاری اختراع به مدت ۲۰ سال از تاریخ تکمیل فرم ها و تأیید اداره ثبت اختراعات عراق دارای اعتبار می باشد. شایان ذکر است که مدت اعتبار مذکور منوط به پرداخت مبالغ سالیانه تعیین شده توسط اداره ثبت اختراعات از سوی ذی نفع حق اختراع به حساب دولت می باشد.

## ۲-۴-۴. قانون سرمایه گذاری

قانون سرمایه گذاری عراق توسط پارلمان این کشور در نشست دهم اکتبر ۲۰۰۶ میلادی به تصویب رسید که پس از تأیید رییس جمهور در رسانه های رسمی منتشر گردید. شرایط و فرآیند سرمایه گذاری محلی و خارجی در این قانون تشریح شده است. هدف از این قانون شامل موارد زیر میگردد:

- \* تشویق سرمایه گذاری و انتقال فناوری جدید جهت پیشرفت اقتصاد و تولید متنوع
- \* تشویق بخش خصوصی عراق و سرمایه گذاران خارجی جهت سرمایه گذاری در عراق
- \* کاربایی و ایجاد اشتغال

\* حمایت از حقوق و اموال سرمایه گذاران

\* توسعه صادرات و افزایش حجم تجارت خارجی عراق

در رابطه با طرح های مسکن و ساخت وساز، سرمایه گذار عراقی و خارجی حق نگهداری زمین های پروژه را فقط جهت احداث واحدهای مسکونی برابر تعرفه ای که با موافقت مجلس وزرا تعیین میشود، دارد.

۲-۴-۱. مزایا و مشوق های در نظر گرفته شده برای سرمایه گذاران شامل موارد زیر می شود:

- \* بیمه نمودن پروژه های سرمایه گذاری شده ملی و خارجی توسط شرکت های بیمه عراقی یا شرکت های بیمه خارجی
- \* امکان سرمایه گذاری و مشارکت در بخش بورس اوراق بهادر
- \* اجاره زمین مورد نیاز برای پروژه ها در شرایطی که مدت زمان آن بیش از ۵۰ سال نباشد قابل تجدید است.

- \* افتتاح حساب بانکی با دینار عراقی، ارز خارجی یا هردو حالت در بانکهای عراقی یا بانک های خارج از عراق
- \* ارائه مجوز اقامت و دیگر تسهیلات به سرمایه گذارانی که وارد عراق شده و قصد زندگی در این کشور را دارند.

## ۲-۲. حقوق مالکیت

در قانون مالکیت کشور عراق به افراد و نهاد های داخلی و خارجی اجازه داده میشود تا جهت سرمایه گذاری خصوصی و توسعه ملی نسبت به مالکیت زمین به طور خصوصی اقدام نمایند.

کمیسیون دعاوی مالکیت عراق و کمیسیون حل اختلافات مالکیت عراق مسئولیت پیگیری دعاوی مالکیت در این کشور را بر عهده دارند. قوانین مالکیت عراق در سال ۱۹۶۸ تصویب شده است این قوانین پس از اشتغال عراق توسط ایالات متحده، در سال ۲۰۰۴ میلادی اصلاح گردیده است.

## ۲-۳. قانون مالکیت فکری

عراق از ۲۱ ژانویه ۱۹۷۶ میلادی به سازمان جهانی مالکیت فکری پیوست. همچنین این کشور کنوانسیون پاریس در زمینه حمایت از حقوق مالکیت صنعتی را در سال ۱۹۶۷ امضا کرده است. مجموعه قوانین و مقررات حمایتی عراق در زمینه مالکیت فکری با حداقل استاندارد های تعیین شده همخوانی دارند. با این وجود با استناد به مجموعه قوانین یادشده، دولت با جدیت از این مالکیت حفاظت و متخلفین را مورد پیگرد قانونی قرار می دهد.

## ۲-۳-۱. علائم تجاری

ثبت علائم تجاری در کشور عراق بر مبنای قانون شماره ۲۱ مصوب سال ۱۹۷۵ در زمینه حمایت از علائم تجاری و اصلاحیه های بعدی آن می باشد. پس از تکمیل فرم های مخصوص ثبت نام علائم تجاری در اداره ذی ربط، (این اداره بایستی از عدم ثبت علائم مشابه اطمینان حاصل کند) انجام گیرد.

پس از تأیید علامت تجاری و آگهی در روزنامه رسمی، افراد مدعی تا ۹۰ روز پس از آخرین آگهی فرصت دارند تا اعتراض خود را به اداره ثبت علائم تجاری عراق ارائه نمایند. علائم تجاری ثبت شده تا ۱۵ سال دارای اعتبار بوده برای همین مدت نیز قابل تمدید می باشند.

## ۲-۳-۲. حق التألیف

قانون حمایت از حق التألیف کشور عراق در سال ۱۹۷۱ میلادی به تصویب رسیده است. این قانون دارای ۵۳ ماده است. پس از حمله آمریکا به عراق در سال ۲۰۰۳، این قانون در سال ۲۰۰۴ میلادی اصلاح و نسخه نهایی آن تدوین گردیده است. براساس قانون حمایت از

## راهنمای تجارت با کشورها

\*کارمند رسمی دفتر مرکزی که اداره کننده فعالیتهای شرکت در عراق باشد.

تکمیل نمودن پرسش نامه مخصوص ثبت به طور دقیق و ارائه دو نسخه از آن که یکی از آنها نزد کارمند ثبت و نگهداری میشود و دیگری به شرکت باز گردانده میشود. کلیه مسئولیت ها و تبعات قانونی در رابطه با صحت و سقم مطالب اظهار شده در نامه ثبت به عهده نماینده تام الاختیار شرکت می باشد.

### ۲-۵-۵. مراحل راه اندازی کار تجاری (کسب و کار)

جهت حضور در مناقصات و کسب و کار در کشور عراق و بازاریابی و فروش مستقیم در این کشور، باید شرکت در اداره ثبت شرکت های کشور عراق ثبت رسمی شده باشد. ثبت شرکت علاوه بر امکان بازاریابی، فروش و مشارکت در مناقصات عراق مزایای دیگری از جمله دریافت اقامت تجاری بلند مدت، اخذ مجوز افتتاح فروشگاه و دفاتر تجاری، استفاده از تسهیلات مختلفی که کشور عراق و یا مجامع بین المللی به شرکتهای عراقی اعطا می نمایند، به همراه دارد.

### ۲-۵-۱. انواع ثبت شرکت

به چهار شکل امکان ثبت شرکت در عراق میسر است  
\* ایجاد یک شرکت مستقل جدید ایرانی که تمام سهام آن متعلق به اتباع و شرکتهای کشور ایران میباشد.  
\* ایجاد شعبه ای از یک شرکت ایرانی با همان نام و نشان که سهام آن نیز میتواند تماما متعلق به اتباع کشور ایران باشد.  
\* ایجاد یک شرکت جدید با مشارکت اتباع عراقی که در آن سهام طرفین به توافق تعیین میگردد.  
\* اعطای نمایندگی یک شرکت ایرانی به یک شرکت یا بازرگان حقیقی عراقی بدون حضور اتباع ایرانی.

### ۲-۵-۲. هزینه و زمان ثبت

هزینه واقعی ثبت یک شرکت در عراق که باید به حسابهای دولتی واریز گردد که بیش از ۲۰۰ دلار نیست. این میزان هزینه در صورتی است که شخص یا نمایندهای از اشخاص حقیقی یا حقوقی راساً به اداره ثبت شرکتهای عراق مستقر در بغداد مراجعه نموده و به زبان و قوانین اداری آن کشور مسلط باشند، در غیر این صورت باید از مترجمین و وکلای رسمی عراقی استفاده نمود. با توجه به اندازه، شعبات و پیچیدگی های شرکت مورد نظر این افراد مبالغی بین ۱,۰۰۰ تا ۱۰,۰۰۰ دلار آمریکا را مطالبه مینمایند. زمان لازم برای صدور گواهی ثبت شرکت در عراق به طور متوسط دو ماه میباشد. این زمان ممکن است به دلایل مختلف از جمله تعطیلی های پیاپی ادارات بغداد و یا کامل نبودن مدارک افزایش یابد.

### ۲-۵-۳. مدارک مورد نیاز جهت ثبت شرکت

چنانچه ثبت شرکت مستقل و جدید ایرانی یا ثبت شرکت همراه با اتباع عراقی مدنظر باشد، مدارک ذیل مورد نیاز میباشد:

- \* اصل گذرنامه ایرانی به همراه ترجمه رسمی آن به عربی
- \* اصل شناسنامه ایرانی به همراه ترجمه رسمی آن به عربی

\* امکان انتقال حقوق و مزایای کارگران غیر عراقی به خارج از کشور  
\* معافیت از پرداخت عوارض و مالیات های مختلف برای ۱۰ سال از تاریخ آغاز پروژه ها، که این مدت قابل تمدید می باشد.  
\* همچنین تجهیزات و دارایی های مورد نیاز جهت توسعه و بروز نمودن شرکت ها نیز معاف از مالیات و عوارض خواهند بود.

### ۲-۴-۲. تعهدات سرمایه گذاران

تعهدات سرمایه گذاران خارجی شامل موارد زیر میگردد:

\* اعلام دقیق زمان آغاز کار پروژه  
\* ارائه صحیح دفاتر حساب های شرکت به وکیل مجاز جهت حسابداری  
\* ارائه مطالعات طرح و تحقیقات و امکان سنجی های فنی و اقتصادی مرتبط با پروژه  
\* ثبت و نگهداری اطلاعات مواد اولیه وارد شده، حفاظت محیط زیست و الزامات سیستم های کنترل کیفیت  
\* موافقت با قوانین عراق و عمل بر اساس برنامه ها و روش هایی که برای سرمایه گذاران تدوین شده است

### ۲-۴-۳. زمینه های سرمایه گذاری

قانون سرمایه گذاری عراقی ها و خارجی ها در کلیه زمینه ها به جز موارد زیر را مجاز اعلام نموده است.  
\* سرمایه گذاری در میداین استخراج و تولید نفت و گاز  
\* سرمایه گذاری در بخش شرکت های بانکی و بیمه ای  
\* سرمایه گذاری جهت تملک اراضی خاص (به جز برای پروژه های خانه سازی) این زمین ها صرفاً توسط اتباع عراقی قابل تملیک میباشد و اتباع خارجی تنها میتوانند به مدت ۵۰ سال (این مدت قابل تمدید است) از این زمین ها بهره برداری نمایند.

### ۲-۴-۴. ایجاد شعبه یا دفتر نمایندگی بازرگانی

مدارک مورد نیاز جهت ثبت شعبه یا دفتر نمایندگی بازرگانی برای شرکت های خارجی براساس دستورالعمل سال ۲۰۰۴ میلادی عبارتند از:  
\* ارائه یک نسخه مجوز از تاسیس صادر شده و به ثبت رسیده از سوی سازمان ها ذی ربط در وطن اصلی  
\* ارائه یک نسخه از اساسنامه تایید شده شرکت از سوی سازمانهای ذی ربط در وطن اصلی.  
\* صورت های مالی آخرین سال فعالیت شرکت شامل صورت های سود و زیان

\* ارائه نامه از دفتر مرکزی شرکت به صورت رسمی و در سربرگ شرکت که در آن خلاصه ای از اطلاعات و موقعیت شرکت و شخص مسئول شرکت و یا مدیر شرکت که دارای اختیارات ثبت شعبه و یا دفتر نمایندگی تجاری در عراق باشد به شرح زیر:

\* کارمند تام الاختیار که میتواند نسبت به ثبت رسمی شعبه و یا دفتر نمایندگی تجاری اقدام نماید و مسئولیت ثبت نیز بر عهده او باشد تا در برابر کارمندی شرکت ها درخواست را امضا نموده و کارهای تبلیغاتی را از طرف شرکت انجام دهد.  
\* نماینده یا وکیل که مسئول اقدامات قانونی شرکت در عراق باشد.

\* گواهی عدم سوء پیشینه ترجمه رسمی شده به عربی

\* ترجمه رسمی سوابق کاری

\* ترجمه رسمی عدم بدهی به سیستم مالیاتی کشور ایران

\* اصل کارت بازرگانی (در صورت موجود بودن)

\* فرمهای تکمیل شده اداره ثبت شرکتهای عراق

کلیه مدارک ترجمه شده فوق باید به تایید سفارت جمهوری عراق در تهران برسد.

چنانچه ثبت شعبهای از یک شرکت ایرانی با همان نام و نشان تجاری در عراق مدنظر باشد، مدارک ذیل مورد نیاز است:

\* یک نسخه از اساسنامه و مدارک شرکت مادر

\* فرمهای تکمیل شده اداره ثبت شرکتهای عراق

\* آخرین صورت وضعیت مالی پایانی سال شرکت مادر با گزارش هیات مدیره

\* نسخهای از گواهی بازرسی رسمی از دفاتر ثبت شده حسابداری

\* نامه از شرکت مادر (اصلی) شامل تعهدات کامل مالی و قانونی نسبت به شعبه جدید در عراق

\* وکالتنامه مدیر معرفی شده شعبه عراق از شرکت مادر

\* وکالتنامه رسمی برای شخصی که جهت ثبت شرکت در عراق مراجعه مینماید

\* فتوکپی گذرنامه و شناسنامه مدیر عامل یا مسئول معرفی شده و اصل ترجمه شده آن

\* سوابقی از قراردادهای کاری همراه با گواهی های حسن انجام کار، شروع و پایان کار

مدارک فوق باید به تایید اداره ثبت اسناد و شرکتهای و سفارت عراق در ایران برسد. همچنین مدیر عامل انتخابی شعبه باید حضور دائم و اقامت در عراق داشته باشد.

۲-۵-۴. ثبت شرکت در منطقه کردستان

برای ثبت شرکت در سه استان شمالی عراق شامل سلیمانیه، اربیل و دهوک با توجه به شرایط مناسبتر کار و زندگی، امنیت و حضور شرکتهای خارجی و استقلال این ناحیه شرایط کمی متفاوت است از جمله ضرورت اجاره دفتر کار که قبل از صدور گواهی ثبت شرکت میبایست به کارشناسان اداره ثبت شرکتهای منطقه کردستان ارائه گردد. جهت ثبت شرکت در منطقه کردستان تکمیل و ارائه مدارک زیر ضروری میباشد:

\* اساسنامه شرکت

\* اظهارنامه ثبت شرکت

\* آگهی تاسیس و تغییرات شرکت (همراه با روزنامه رسمی)

\* صورتجلسه هیئت مدیره و سهامداران شرکت جهت افتتاح شعبه و تعیین نماینده

\* صورت جلسه اعضای هیئت مدیره و سهامداران شرکت

\* ترازنامه مالی شرکت

۲-۶ قوانین گمرکی

آخرین قانون گمرک کشور عراق در سال ۱۹۸۴ تدوین شده است. در این قانون نام اداره گمرک عراق «کمیسیون عمومی گمرک» می باشد.

به استثناء مواد مخدر، مشروبات حرام، مواد منفجره و اسلحه، معمولاً صادرات و واردات سایر کالاها مجاز بوده و از طریق گمرکات موجود در مرزهای عراق ترخیص می شوند.

ارزیابی کالاهای صادره یا وارده به نحوی است که فاقد تشریفات خاص یا بررسیهای کارشناسی ویژه است و صرفاً براساس گروه کالایی ارزیابی و تعیین عوارض می شوند. نکات قابل توجه در رابطه با گمرکات این کشور شامل موارد زیر میگردد:

ورود کالاهای متعدد به عراق و اتکای دولت های محلی به درآمدهای گمرکی (به عنوان منبع مهم داخلی در تامین مخارج دولتی) سبب گردیده که اماکن متعددی تحت عنوان گمرک در این کشور فعالیت نمایند. در بین گمرکات موجود، گمرکات زاخو و ابراهیم خلیل که در شمال منطقه کردستان و هممرز با ترکیه و سوریه قرار دارند از حجم فعالیت و امکانات بیشتری در مقایسه با سایر گمرکات برخوردار هستند.

تعداد پایانه های گمرکی در عراق بالاست به طوری که تنها در سطح استان سلیمانیه ۱۹ مرکز گمرکی فعالیت می کنند.

همچنین در سلیمانیه سه واحد، شهر باژیر شش واحد، شاره زور چهار واحد و پنجوین شش واحد گمرکی وجود دارد. در شهر پنجوین دو واحد گمرکی مشابه بازارچه های مرزی استان کردستان ایران یعنی باشماق و سیران بند فعالیت دارند.

گمرکات موجود در استان سلیمانیه به دلیل ابتدایی بودن امکانات بیشتر به ایستگاه های کنترل کالا شبیه اند و با امکانات محدود به اخذ عوارض مبادرت مینمایند.

هم اکنون حضور در بازارچه های مرزی یکی از راه هایی است که خریداران عراقی و فروشندگان ایرانی برای تبادل کالا استفاده می کنند. واردات به عراق آزاد بوده و پیچیدگی های گمرکی چندانی ندارد. تعرفه وارداتی اقلام ضروری (همچون دارو و مواد غذایی) به عراق به جهت وجود حجم بالای تقاضا برابر صفر درصد، ماشین آلات صنعتی و کالاهای واسطه ای یک درصد و سایر کالاها معمولاً حداکثر تا پنج درصد میباشد.

۲-۷. قوانین بانکی

بانک مرکزی، مسئول مستقیم سیاستهای پولی کشور است و این امر از طریق حفظ اعتبار پول ملی در مقابل دیگر ارزها و همچنین کاهش نرخ تورم، امکانپذیر می باشد. قانون بانک مرکزی عراق دادن وام به وزارت خانه های دولتی را مجاز می شمارد.

هدف اصلی بانک مرکزی، کمک به رشد اقتصادی کشور است و از مسئولیت های عمده آن میتوان به تعیین نرخ برابری ارز و نرخ بهره بانکی اشاره کرد. عراق طی سالهای گذشته از افزایش نرخ تورم در بازار، فشارهای زیادی متحمل شده، به گونه ای که این نرخ گاهی اوقات به بیش از ۶۵ درصد نیز رسیده است.

در چنین شرایطی بانک مرکزی به منظور کاهش نرخ تورم وارد عمل شده و سعی نموده تا این میزان را در مرز ۱۰ درصد مهار کند.

کلیه بانکها و مؤسسات مالی عراق توسط بانک مرکزی این کشور هدایت میشوند. در سیستم بانکی عراق علاوه بر بانک های این کشور بانک های دارای سهام خارجی، محلی، خصوصی و مؤسسات بانکی نیز فعالیت مینمایند.



عراق طی ۴۸ ساعت با هزینه ۴۰ دلار در تهران صادر میشود. مدارک اخذ روادید شامل دو قطعه عکس، اصل و کپی صفحه اول گذرنامه با حداقل شش ماه اعتبار و تکمیل نمودن دو فرم سفارت می‌باشد. دارنده این روادید مجاز خواهد بود از آغاز ورود به خاک عراق در فرودگاه بغداد تا مدت ۳۰ روز کامل در آن کشور اقامت داشته باشد که در صورت لزوم تمدید خواهد شد. صدور روادید تجاری بلندمدت با ارائه کارت بازرگانی و متقاعد نمودن سفارت عراق در ایران مبنی بر نیاز به چند بار ورود به عراق ممکن خواهد بود. این نوع روادید یک ساله بوده و تنها یک بار قابل تمدید است و اغلب برای بازرگانانی صادر می‌شود که شرکت مستقل یا مشارکتی در عراق به ثبت رسانده باشند. همچنین سرمایه‌گذاران ایرانی به صورتهای مختلف می‌توانند مشمول این نوع روادید گردند.

#### ۱-۲. حمایت‌های تجاری از صادرکنندگان

بررسی نوع و حجم محصولات صادرشده از عراق نشانگر این است که صادرات این کشور به طور عمده متکی بر صادرات نفت میباشد. در سال ۲۰۰۶ و ۲۰۰۷ میلادی، صادرات نفت خام و مواد حاصله از آن در حدود ۹۷ درصد از کل صادرات این کشور را تشکیل میدهند. بروز جنگ، بحرانهای اقتصادی و اشغال توسط نیروهای ائتلاف، زمینه مناسبی را برای تقویت صنایع این کشور، به منظور حضور در بازارهای جهانی فراهم نموده است. لذا تنوع کالاهای صادراتی این کشور بسیار محدود میباشد. با این حال دولت عراق در سالهای اخیر با برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی در حوزه‌های مختلف و در اختیار قرار دادن تسهیلات و امکانات مالی، زمینه را برای صدور محصولات عراقی به بازارهای هدف خارجی فراهم نموده است.

#### . عضویت در پیمانهای اقتصادی و نهادهای بین المللی

این کشور در اتحادیه‌ها و سازمانهای بین المللی متعددی به شرح زیر عضویت دارد. ۱-۳. عضویت در سازمانهای مهم بین المللی این کشور در سازمانهای بین المللی متعددی عضویت یافته یا ناظر است. این سازمان‌ها عبارتند از:

- |  |                                       |
|--|---------------------------------------|
| * سازمان توسعه صنعتی سازمان ملل            | * اتحادیه بین المللی ارتباطات         |
| * سازمان جهانی گمرک                        | * سازمان جهانی غذا                    |
| * فدراسیون جهانی اتحادیه‌های بازرگانی      | * بانک عربی توسعه آفریقا              |
| * سازمان جهانی مالکیت فکری                 | * گروه ۷۷                             |
| * سازمان بهداشت جهانی                      | * آژانس بین المللی انرژی اتمی         |
| * سازمان جهانی هواشناسی                    | * سازمان کنفرانس اسلامی               |
| * سازمان تجارت جهانی (عضو ناظر)            | * سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) |
| * سازمان بین المللی استاندارد              | * بانک بین المللی ترمیم و توسعه       |
| * جمعیت صلیب سرخ                           | * سازمان بین المللی هوانوردی          |
| * آژانس بین المللی انرژی اتمی              | * سازمان ملل متحد                     |
| * کمیته بین المللی المپیک                  | * صندوق بین المللی پول                |
| * اتحادیه جهانی پست                        | * بانک توسعه اسلامی                   |
| * کنفرانس جهانی کار                        | * سازمان بین المللی کار               |
| * سازمان بین المللی مهاجرت                 | * پلیس بین المللی                     |
| * دادگاه جرائم بین المللی                  | * کمیسیون میان دولتی اقیانوسی         |
| * کمیساریای عالی پناهندگان سازمان ملل متحد | * کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل    |
|  | * صندوق کودکان سازمان ملل             |

بر اساس سیاست های دولت و اقدامات بانک مرکزی عراق، بانک های آن کشور از انواع سیستم های بانکداری جهت ارائه خدمات به مشتریان خود بهره می‌برند. به بیان دیگر بانک مرکزی عراق تلاش هایی در زمینه ایجاد پشتوانه قانونی و اجرایی لازم برای جذب سرمایه گذاری های خارجی در تأسیس بانک های خارجی در عراق را صورت داده است. مشارکت های خارجی در بانک های عراقی باعث ارتقای کیفیت عملکرد این بانک ها گردیده است که از تأثیرات مثبت این عملکرد میتوان به صدور کارت های اعتباری، استفاده از خودپردازهای الکترونیکی و پرداخت وام های مختلف و حواله پول به خارج از کشور اشاره نمود. برای ارزیابی عملکرد بانک های عراقی از سیستم جهانی CAMEL استفاده میشود. عراق سومین کشور عربی است که با هدف بهبود عملکرد بانک ها و پایبندی به قوانین و ارائه خدمات پیشرفته، اقدام به اجراکردن این سیستم نموده است. کشورهای حاشیه خلیج فارس، اردن، لبنان، انگلیس و ایران مشارکت بیشتری در سرمایه بانک های عراق داشته اند.

#### ۲-۸. قوانین مالیاتی

کمیسیون عمومی مالیات به عنوان زیرمجموعه وزارت امور مالی عراق در سال ۱۹۸۲ تشکیل گردید. تشکیل این کمیسیون بر مبنای قانون مالیاتی جمهوری عراق مصوب سال ۱۹۸۱ می‌باشد. این کمیسیون دارای ۱۴ اداره مختلف میباشد. تعداد ۱۸ شعبه کمیسیون مالیاتی در شهر بغداد و ۲۸ شعبه در ایالت های مختلف عراق قرار دارند. این کمیسیون مسئول پیگیری و اجرای شش قانون مالیاتی زیر می باشد:

- \* قانون مالیات بر درآمد مصوب سال ۱۹۸۲
- \* قانون مالیات بر اجاره املاک مصوب سال ۱۹۵۲
- \* قانون مالیات بر زمینهای بلااستفاده مصوب سال ۱۹۶۲
- \* قانون مالیات بر ارث مصوب سال ۱۹۸۵
- \* قانون مالیات بر فروش مصوب سال ۱۹۹۷
- \* قانون مالیات بر نقل و انتقال املاک مصوب سال ۲۰۰۲

هدف کمیسیون مالیاتی عراق، افزایش میزان پرداخت مالیات داوطلبانه توسط افراد و شرکتهای، با تدوین برنامه‌ریزی مناسب در افق زمانی میان مدت می‌باشد.

#### ۲-۹. قوانین کنسولی

جهت ورود به خاک عراق نیاز به روادید وجود دارد که از سفارت عراق در تهران و یا کنسول گری های واقع در شهرهای دیگر ایران قابل صدور خواهد بود. در حال حاضر روادید یک ماهه توسط شرکت هواپیمایی



# اخبار خوزستان در مرداد ۱۳۹۳



## اخبار اتاق اهواز

### همایش راهکارهای روانسازی تجارت خوزستان با عراق در اهواز برگزار شد

#### رستم قاسمی: حضور بخش خصوصی باعث رونق است

با هدف توسعه حضور فعالان اقتصادی و کالاهای تولیدی استان خوزستان در بازار کشور عراق، همایش یک روزه «راهکارهای روانسازی تجارت خوزستان با عراق» در اهواز برگزار شد.

این همایش به همت و محوریت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز و با همکاری دفتر ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق در خوزستان، سازمان صنعت، معدن و تجارت، سازمان جهاد کشاورزی، شرکت شهرکهای صنعتی، اتاقهای بازرگانی آبادان و خرمشهر و اتاق تعاون استان خوزستان ساعت ۸:۳۰ لغایت ۱۴ روز چهارشنبه ۲۲ مرداد در اهواز برگزار شد.

در این همایش یک روزه که با رویکرد آموزشی برگزار گردید، مشاور معاون اول رییس جمهور و دبیر ستاد توسعه روابط اقتصادی ایران و عراق با اشاره به اینکه کشور به یک دگرگونی اقتصادی نیاز دارد گفت: تاکنون ساختار اقتصادی کشور متکی بر واردات بوده اما دولت یازدهم تلاش دارد با ایجاد شرایط مطلوب برای بخش خصوصی زمینه صادرات کالای ایرانی و تغییر ساختار اقتصاد

کشور را فراهم آورد. «رستم قاسمی» جایگزینی روشهای معمول و گذشته اقتصادی و تجاری با روشهای نوین به منظور دستیابی به میزان برنامه ریزی شده برای صادرات کشور بر اساس سند چشم انداز ۱۴۰۴، را مورد تأکید قرار داد. مشاور معاون اول رئیس جمهور، حضور بخش خصوصی در فضای اقتصادی کشور راه، فعال، تأثیرگذار و کمک کننده به رونق اقتصادی کشور برشمرد و تصریح کرد: تلاش برای خروج از رکود اقتصادی امروز از دغدغه های اصلی دولت یازدهم است که این مهم تنها با حضور و مشارکت فعالان

کشور را برای صادرات به کشور عراق حل کند. وی در ادامه، نبود مدیریت واحد در مناطق مرزی را از مشکلات اساسی در بحث تجارت کشور عنوان کرد و گفت: با توجه به نگاه ویژه دولت به این بخش، راهکاری هایی برای حل مشکل تجار در مرزهای کشور ارائه شده است. قاسمی با تأکید بر اینکه ما باید در اقتصاد عراق نفوذ کنیم و این موضوع باید مدنظر فعالان اقتصادی خصوصاً خوزستانی که در کنار عراق هستند، قرار بگیرد، تصریح کرد: برای افزایش صادرات ایران به عراق، باید موانع پیش روی بازرگانان برطرف شود که این امر به مطالعات جامعی نیاز دارد. دبیر ستاد توسعه روابط اقتصادی ایران و عراق ضمن ناکافی دانستن سهم ایران از بازار کشور عراق، گفت: برای حضور در بازار عراق باید به فکر ایجاد تجارتهای پایدار با آن کشور باشیم و می توان با احداث شهرک صنعتی در کشور عراق و یا در مرز بین دو کشور به این تجارت استحکام بیشتری داد. وی افزود: ما می توانیم بسیاری از خطوط مونتاژ و خط تولید خود را به عنوان صادرات پایدار به عراق ببریم و این موضوع باید در دستور کار متولیان قرار بگیرد. قاسمی از فعالان اقتصادی خواست، جهت صادرات پایدار، سه مؤلفه کیفیت، سرعت و قیمت را مورد توجه قرار دهند. وی به وضعیت اخیر پیش آمده توسط گروه داعش در عراق نیز اشاره کرد و گفت: در حال حاضر در بخش جنوبی عراق که عموماً شیعه نشین هستند، امنیت و بازار مناسبی



اقتصادی در توسعه اقتصادی کشور محقق می شود. دبیر ستاد توسعه روابط اقتصادی ایران و عراق، به اختصاص پنج میلیارد دلار اعتبار برای کمک به تجار و سرمایه گذاران ایرانی در کشور عراق اشاره کرد و گفت: این اعتبار از محل صندوق توسعه ملی، با بهره کم و برای تجار ایرانی سرمایه گذار در کشور عراق در نظر گرفته شده است که می تواند برخی از مشکلات نقدینگی تجار و سرمایه گذاران بخش خصوصی

برای عرضه کالاهای ایرانی وجود دارد. استاندار خوزستان نیز با انتقاد از سهم کم خوزستان در بازار عراق، اظهار کرد: ما باید در بازار عراق حضور پیدا کنیم زیرا در حال حاضر حضور ما در این کشور حضور پررنگی نیست. «عبدالحسن مقتدایی» با بیان اینکه برای حضور خوب در بازار عراق باید شناخت کافی از منطقه داشته باشیم، گفت: حضور فعال برخی استان های دیگر کشور در بازار عراق باید مورد توجه استان خوزستان قرار بگیرد. فعالان اقتصادی خوزستان باید در کشور عراق حضور فعالی داشته باشند.

زیرا این امر موجب رونق اقتصاد استان و بالتبع افزایش تولید و اشتغال می شود. مقتدایی در بیان

لزوم ایجاد تمهیدات و هماهنگیهای لازم در خصوص مدیریت واحد پایانه های مرزی چذابه و شلمچه به منظور تسهیل فعالیت و تردد تجار را نیز مورد تأکید قرار داد.

مقتدایی در بخش دیگری از سخنان خود، برگزاری بیشتر جلسات مشترک بین اتاقهای بازرگانی و مسئولان دستگاههای دولتی با هدف بهبود وضعیت صادرات استان را خواستار شد. وی با بیان اینکه باید تسهیلات و بستر لازم برای حضور و فعالیت بخش خصوصی فراهم شود افزود: دولت نگاه ویژه ای به بخش اقتصاد و رونق اقتصادی دارد اما برای حضور هرچه بهتر بخش خصوصی و رونق اقتصادی باید زمینه کار



انتظارات خود جهت تسهیل مرادوات تجاری با کشور عراق گفت: انتظار داریم برای تسهیل و روان سازی صادرات به عراق جلساتی تشکیل شود و در این جلسات بخش های خصوصی انتظارات و توقعات خود از ما را بیان کنند.

انتظار دارم با همکاری اتاق های بازرگانی و تعاون استان ما حضور بیشتری در استان های جنوبی عراق یعنی میسان و بصره داشته باشیم. ما باید از فرصت به دست آمده برای حضور مستمر و پایدار در عراق نهایت بهره را ببریم و مسئولان اتاق های بازرگانی باید به ما اعلام کنند که جایگاه ما در این فرصت به دست آمده چه می تواند باشد تا بتوانیم در بازار استان های جنوبی عراق همچون میسان و بصره حضور داشته باشیم.

وی همچنین بر ایجاد مدیریتی واحد در مرزهای استان تأکید کرد و افزود: با ایجاد مدیریت واحد در مرزهای استان با عراق، فعالیت و ورود و خروج تجار نیز ساماندهی می شود. استاندار خوزستان

بازاریابی الکترونیکی و تبلیغات صادراتی سازمان توسعه تجارت ایران بود. وی که سابقه مشاوره بیش از ۵۰۰۰ شرکت صادراتی به بازار عراق را نیز در کارنامه خود دارد، به صورت کاربردی و مؤثر، نکات کلیدی تجارت با عراق، ویژگی های جغرافیایی، فرهنگی، جمعیتی، شاخصهای کلان اقتصادی، نظام تجاری، بازار، سلیقه مصرف کنندگان، تعطیلات رسمی، ساعات کار، امور گمرکی، بانکهای دولتی، خصوصی و خارجی، استانداردها، امور بانکی، مناقصات، تبلیغات، مسائل امنیتی، خدمات پس از فروش و گارانتی، فروشگاههای زنجیره ای، تولیدات مهم در بخش کشاورزی، تولیدات مهم در بخش صنعت و معدن و عمده ترین اقلام صادراتی و وارداتی کشور عراق را در اختیار شرکت کنندگان قرار داد. نجات نیا همچنین آمار مبادلات تجاری ج.ا.ایران و عراق، بازارچه های مرزی مشترک دو کشور، رویه های مربوط به ثبت شرکت در عراق و مزایای آن، سرمایه گذاری و برخورداری از معافیت های مالیاتی مربوطه، انعقاد قراردادهای تجاری، مشارکت در نمایشگاهها، اخذ روادید تجاری و اخذ اقامت در عراق را برای حاضران تشریح کرد و به پرسشهای آنان در این خصوص پاسخ داد. وی در ادامه در خصوص، مراکز اطلاع رسانی بازار عراق در ایران، شرکت های بازرسی بین المللی صادرکننده گواهی انطباق کالا با استانداردهای عراق در ایران، کشورهای عمده دارای مبادلات تجاری با عراق، اهم موافقنامه همکاری های اقتصادی و تجاری کشور عراق با سایر کشورها، بانک مشترک ایران و عراق و خدمات بانکهای ایرانی در عراق، توضیحاتی ارائه داد. گفتنی است قریب به ۸۰۰ تن از تجار، تولیدکنندگان، فعالان اقتصادی، اعضای اتاقهای بازرگانی، اتاق تعاون و اتاق اصناف، رؤسا، مدیران و کارشناسان دستگاههای دولتی و غیردولتی متولی کسب و کار استان خوزستان در این همایش حضور یافتند و بر اساس نظرسنجی های به عمل آمده، برگزاری آن از کیفیت مطلوبی برخوردار بود.

علاقه مندان می توانند فایل آموزشی بهره برداری شده در این جلسه حاوی مهمترین نکات کاربردی در تجارت با عراق را از وب سایت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز به نشانی [www.ahvazccim.com](http://www.ahvazccim.com) دریافت نمایند

## اهداء لوح تقدیر به سه تن از مسئولان واحدهای اجرایی اتاق اهواز



«داریوش امامی» دبیر اجرایی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز به پاس قدردانی از عملکرد و تلاش تحسین برانگیز سه تن از مسئولان واحدهای اجرایی اتاق، به آنان لوح تقدیر اهداء کرد.

«سیده فرخنده جلالی پیربویری» مسئول روابط عمومی و آموزش، «پریرسا اسدیان» مسئول صدور و تمدید کارت بازرگانی و «فاسم مکی» مسئول کاربرداری اتاق، کارکنانی بودند که مورد تشویق مدیریت اتاق قرار گرفتند.

متن لوح تقدیر اهدایی به این شرح است:

بسم الله الرحمن الرحيم

«هر آنکس خدمت جانان به جان کرد

به گیتی نام خود را جاودان کرد»

از نشانه های ایمان، کار خوب و تلاش اثربخش در خدمت به آحاد مردم است که امیر مؤمنان علی (ع) نیز از آن بعنوان اندوخته ای ماندنی نام برده اند. اینک که در سایه الطاف خاصه ی الهی و با اتکاء بر وجدان، همت، شخصیت، پیگیریهای مجذانه، سخت کوشی و پشتکار خویش، چندین سال متوالی در خدمت به اعضاء محترم اتاق و سایر فعالان اقتصادی استان خوزستان به انجام وظیفه ثمربخش و مؤثر پرداخته و در راستای توسعه و پیشرفت همه جانبه اتاق گام برداشته اید، بسی شایسته است مراتب تقدیر و تشکر خود را از تلاشهای مستمر شما، ابراز داشته و این لوح را به رسم سپاس و یادبود تقدیم حضور نماییم. شور شیرین خاطرات تلاش نیروهای توانمند و

ساعی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز، همواره در ذهن فعالان اقتصادی خدمات گیرنده از اتاق به یادگار خواهد ماند و این باقیات صالحات، همچون چراغی فراروی زندگی و آینده شما خواهد بود.

همواره، سلامت و پیروز و در سایه عنایات خداوند متعال منشأ خدمات ارزنده به ملت شریف ایران باشید.

### ابراز همدردی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز با هموطنان آسیب دیده از زلزله استان ایلام

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز با هموطنان آسیب دیده از وقوع زلزله در بخش مورموری شهرستان آبدانان از توابع استان ایلام، ابراز همدردی کرد. به گزارش روابط عمومی اتاق، هیأت رئیسه، هیأت نمایندگان و کارکنان اتاق بازرگانی اهواز، هفته گذشته با ارسال نامه ای خطاب به «شعبان فروتن» رییس اتاق بازرگانی ایلام، مراتب همدردی خود را با هموطنان آسیب دیده از زلزله استان ایلام ابراز داشتند و برای مجروحان این حادثه، شفای الهی مسئلت نمودند.

همچنین هیأت رئیسه اتاق در جلسه کاری روز سه شنبه خود، با پیشنهاد مسئول روابط عمومی و آموزش اتاق مبنی بر اهداء کمک نقدی به هموطنان آسیب دیده از این حادثه موافقت کردند. این کمک طی روزهای آتی برای آسیب دیدگان ارسال میگردد. یادآور می شود زلزله و پس لرزه های متعدد طی هفته پایانی مرداد، بخش مورموری شهرستان آبدانان از توابع استان ایلام را لرزاند و علاوه بر مصدوم ساختن تعدادی از هموطنان محروم این منطقه، خسارات مالی به آنان وارد آورد.

### اخبار خوزستان

#### بیش از شش میلیون قطعه ماهی بومی در تالاب های هورالعظیم و شادگان رهاسازی شد

مدیرکل شیلات خوزستان از رهاسازی شش میلیون و ۳۵۰ هزار قطعه انواع بچه ماهی در تالاب بین المللی شادگان در ۶۰ کیلومتری جنوب اهواز و تالاب هورالعظیم در ۱۰۰ کیلومتری غرب اهواز خبر داد. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از خبرگزاری ایرنا

خوزستان، سیدرحیم مبینی هدف از رهاسازی ماهیان بومی که شامل شیربت، گطان و بنی می باشد حفظ ذخایر آبی و بازسازی گونه های در معرض خطر در این تالاب ها عنوان کرد و گفت: عملیات رهاسازی ماهیان بومی از نیمه دوم خرداد تا دهم مرداد ماه امسال با نظارت کارشناسان اداره کل شیلات خوزستان انجام شده است.

وی به نقش مهم رهاسازی بچه ماهی ها در تالاب ها و منابع آبی اشاره کرد و گفت: بازسازی ذخایر آبی این دو تالاب نقش مهمی در حفظ اکوسیستم و رونق اقتصادی صیادی ساکنان آن دارد. مدیرکل شیلات خوزستان پیش بینی کرد رهاسازی بچه ماهیان بومی در این دو تالاب تا پایان سال جاری به ۱۰ میلیون قطعه برسد.



درآمد ساکنان همجوار این دو تالاب از طریق ماهیگیری تامین می شود. در سال های اخیر به علت خشکسالی و تامین نشدن حق آبه این دو تالاب، پهنه آبی این دو تالاب تا ۴۰ درصد کاهش یافته است. تالاب شادگان که از طریق خورهای متعدد به خلیج فارس متصل می شود بیش از ۴۰۰ هزار هکتار وسعت دارد. تالاب هورالعظیم که بین دو کشور ایران و عراق واقع شده در سال های اخیر با آلودگی های زیست محیطی و نفتی و کاهش شدید مساحت آبی دست و پنجه نرم کرده است.

این تالاب در جریان عملیات خبیر در اسفند ماه ۱۳۶۲ و عملیات بدر در اواخر سال ۱۳۶۳ صحنه درگیری رزمندگان اسلام و ارتش بعثی عراق بود.

براساس بسته حمایتی صادرات:

#### تسهیلات جدید گمرک خرمشهر برای صادرکنندگان

گمرک خرمشهر به صادرکنندگان براساس بسته حمایتی صادرات که در راستای سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی از سوی دکتر کرباسیان رئیس کل گمرک ایران به تازگی ابلاغ گردیده است، تسهیلات جدیدی ارائه می کند. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از پایگاه

ارسال نمونه به آزمایشگاه مورد تایید صلاحیت قرار گرفته مشخص شد محموله وارده با استاندارد ملی مربوطه مغایرت داشته و آلوده به سم بسیار خطرناک آفلاتوکسین است که با هماهنگی به عمل آمده با اداره کل گمرک بندر امام (ره) از ورود محموله فوق به کشور جلوگیری شد.



## اخبار اتاق ایران

### استقبال اتاق ایران از انتشار «بسته سیاست خروج از رکود»

رئیس اتاق بازرگانی ایران با اشاره به صدور و انتشار سند «بسته سیاست خروج از رکود بدون آثار تورمی» گفت: تدوین این سند بر اساس منطق علمی و اقتصادی و انتشار آن جهت آگاهی و دریافت نظر حوزه های مرتبط کارشناسی و اجرایی به عنوان اولین تجربه دولتی اطلاع رسانی پیشینی اسناد طرح های کلان مورد تقدیر و تایید فعالان اتاق بازرگانی و صاحب نظران حوزه اقتصادی است. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از اتاق ایران «غلامحسین شافعی» روز یکشنبه در سی وهفتمین نشست هیأت نمایندگان اتاق ایران با یادآوری مواضع واقع بینانه دولت تدبیر و امید در مورد حل اختلاف هسته ای، اصلاح بودجه، کنترل نسبی حجم پایه پولی و مصوبات مختلف برای رفع موانع تولید از



این نوع عملکردها به عنوان «آب بر آتش بحران اقتصادی» تعبیر کرد و گفت: انتشار سند «بسته سیاست خروج از رکود بدون آثار تورمی»، ادامه این نوع عملکرد دولت تدبیر تحلیل می شود.

رئیس پارلمان بخش خصوصی بسته دولت را در چهار فصل سیاست های اقتصاد کلان، بهبود فضای کسب و کار، تأمین منابع مالی و فعالیت ها

این بخش است. مصدقی با اشاره به مقام نخست خوزستان در بحث گندم با تولید یک میلیون و ۷۰۰ هزار تن در سال جاری گفت: اگر چه از تمام این مزیت ها بهره مناسی برده شده اما کافی نبوده و بخش حمل و نقل خوزستان نیازمند فعال شدن بحث ترانزیت از مرزهای خاکی به داخل کشور عراق است. مدیرکل حمل و نقل و پایانه های خوزستان یادآوری کرد: در چهار ماه ابتدایی سال تنها یک میلیون و ۷۰۰ هزار تن انواع کالا از طریق مرزهای شلمچه و چذابه به عراق صادر شده که در صورت راه اندازی بحث ترانزیت جاده ای در این مسیرها از نظر کیفی و کمی با رشد قابل ملاحظه ای روبه رو خواهد شد. وی گفت: اگر شرایط فراهم آید که کالا ترانزیت شود و کامیون های ایرانی از مرز عبور و کالای خود را در عراق خالی کنند حمل و نقل خوزستان در بحث ترانزیت کالا جایگاه ویژه ای خواهد یافت و به لحاظ درآمدی هم برای استان مفید است. خوزستان با برخورداری از ۱۶ هزار دستگاه ناوگان حمل و نقل جاده ای اعم از بار و مسافر به عنوان استان نخست و قطب حمل و نقل کشور محسوب می شود. از مجموع پنج هزار و ۱۵۰ کیلومتر راه اصلی و فرعی در خوزستان یک هزار و ۵۹۵ کیلومتر راه شریانی (از مجموع ۲۰ هزار کیلومتر راه شریانی کشور) است که نقش تاثیرگذاری در حمل و نقل جاده ای کشور ایفا می کند.



### جلوگیری از ورود ۵ هزار و ۲۲۵ تن ذرت دامی غیراستاندارد به کشور

طبق اعلام اداره کل استاندارد خوزستان از واردات ۵ هزار و ۲۲۵ تن ذرت دامی غیراستاندارد به ارزش بیش از ۸۳ میلیون و ۸۶۱ هزار و روپیه و ارزش ریالی ۳۶ میلیارد و ۳۱۱ میلیون ریال به کشور ممانعت به عمل آمد. به گزارش خبرگزاری دانشجویان ایران (ایسنا) - منطقه خوزستان - پس از نمونه برداری از کالای ذرت دامی وارداتی و

اطلاع رسانی گمرک ایران، عارف باوی مدیرکل گمرک خرمشهر با اعلام این مطلب گفت: این گمرک بسته حمایتی صادرات را در اولویت کاری خود قرار داده تا با توجه ویژه به واحدهای تولیدی، نقش مهمی در اجرای این طرح مهم ملی ایفا نماید. مدیرکل گمرک خرمشهر گفت: پیرو ابلاغیه دکتر کرباسیان ریاست کل گمرک جمهوری اسلامی ایران، تحقق بندهای ۲۰ گانه تسهیلات گمرکی در امر صادرات از اولویتهای پیش رو این گمرک بوده که اجرایی شدن آنها نتایج سودمندی را برای صادرکنندگان و تولیدکنندگان به دنبال خواهد داشت. عارف باوی افزود: در راستای گمرک الکترونیک و اهداف استراتژیک نظارتی گمرک جمهوری اسلامی ایران و مکانیزه شدن فعالیت های سازمان، سامانه اظهار از راه دور در رویه صادرات در گمرک خرمشهر از هفته گذشته راه اندازی شده و با انجام خدمات به شیوه الکترونیکی، مراجعه حضوری صادرکنندگان به این گمرک کاهش چشمگیری داشته و ارزیابی اولیه حاکی از آن است که در کنار افزایش سرعت و دقت، ضریب سلامت انتقال کالاهای صادراتی به خارج از کشور نیز ارتقاء یافته و در وقت و هزینه ارباب رجوع صرف جویی شده است.

وی اضافه کرد: گمرک خرمشهر آمادگی دارد به منظور حرکت به سوی کاهش محدودیت های صادراتی، در خصوص کالاهای صادراتی مشمول عوارض گمرکی - تسهیلات لازم از جمله اخذ ضمانت نامه بانکی بجای پرداخت نقدی را برای صادرکنندگان و تولیدکنندگان فراهم نماید.

### جان تازه حمل و نقل خوزستان با ترانزیت کالا از مرزهای خاکی

مدیرکل حمل و نقل و پایانه های خوزستان گفت: با فعال شدن ترانزیت کالا از داخل به کشور عراق از طریق مرزهای شلمچه و چذابه، بخش حمل و نقل این استان جان تازه ای می گیرد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از خبرگزاری ایرنا خوزستان، مسعود مصدقی اظهار کرد: خوزستان مزیت های خاص بسیاری اعم از دو مرز خاکی و یک مرز آبی دارد؛ مرزهای شلمچه و چذابه در مرز عراق و بندر امام خمینی (ره) که از فعال ترین بنادر و بزرگترین بندر تجاری کشور محسوب می شود، وی اضافه کرد: خوزستان یک استان صنعتی است و به لحاظ کشاورزی هم یکی از قطب های مهم کشور در



فعالاً به دلیل مطرح بودن سرعت در کار، زمان برای اصلاح قانون مناسب نیست. این عضو هیأت رئیسه پیشنهاد کرد: از دولت تقاضا داریم که نرخ مالیات بر ارزش افزوده را که برای سال ۹۳ بالغ بر ۸ درصد تعیین شده برای سال آینده نیز در نظر گرفته شود و هیچ افزایش در این میزان نداشته باشیم. تا بعد از خروج از رکود موجود بتوانیم قانون مالیات بر ارزش افزوده را به طور دقیق اصلاح کنیم.

آیت‌الله دری نجف‌آبادی در دیدار با رئیس و هیأت رئیسه اتاق ایران:

### بهبود شرایط اقتصادی کشور مستلزم تغییر راه‌حل‌ها و یافتن شیوه‌های جدید است

رئیس و هیأت رئیسه اتاق ایران ضمن سفر به اراک با «آیت‌الله دری نجف‌آبادی» نماینده ولی فقیه و امام جمعه اراک دیدار کرده و درخصوص مسائل مختلف اقتصادی کشور و استان گفت‌وگو کردند. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از اتاق ایران، «آیت‌الله دری نجف‌آبادی» نماینده ولی فقیه و امام جمعه اراک گفت: «اتاق‌ها باید در کارها و پروژه‌های بزرگ صنعتی و اقتصادی مشارکت داشته باشند و به خروج کشور از اقتصاد تک‌محصولی کمک کنند.» آیت‌الله دری نجف‌آبادی ادامه داد: «باید برای بهبود شرایط کشور و رفع مشکلات فعلی به تغییر راه‌حل‌ها و یافتن شیوه‌های جدید فکر کرده و از ادامه شیوه‌های قدیمی پرهیز کنیم.» نماینده ولی فقیه و امام جمعه اراک بیان کرد:

گفت‌وگو کرده که با تأکید و تأیید وی همراه بوده است. وی مرکز دآوری اتاق بازرگانی را ظرفیت برجسته و بالقوه اتاق ایران برای رفع مشکلات حقوقی فعالان بخش خصوصی ذکر کرد. رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی در این جلسه که دستور اصلی آن معرفی اعضای اصلی و انتخاب رییس دیوان دآوری اتاق ایران بود گفت: حضور این اعضا که همه از برجستگان حقوقی مراکز دانشگاهی قضایی و وکلای کشور هستند موجب ارتقای توان پارلمان بخش خصوصی است.

فعالان بخش خصوصی در بررسی سیاست‌های دولت برای خروج غیرتورمی از رکود:

### برای تحقق بسته خروج از رکود باید برنامه‌ها با آهنگی تند پیگیری شوند

در نشست بررسی سیاست‌های دولت برای خروج غیرتورمی از رکود بحث مالیات‌های مستقیم، مالیات بر ارزش افزوده، بیمه تأمین اجتماعی و امور گمرکی مورد ارزیابی قرار گرفت.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از اتاق ایران، «پدرام سلطانی» عضو هیأت رئیسه اتاق ایران، در نشستی با حضور فعالان اقتصادی سیاست‌های دولت برای خروج غیرتورمی از رکود را از منظر مالیاتی، گمرکی و تأمین اجتماعی بررسی کرد.

براساس اظهارات سلطانی در بحث مالیات بر ارزش افزوده معضلات و چالش‌های جدی وجود دارد. بنابراین لازم است که کل این قانون مورد بازنگری قرار گیرد. البته وی این را هم گفت که

و محرک‌های خروج از رکود عنوان کرد و گفت: این سند از لحاظ زمانی کوتاه مدت و دوساله با هدف ایجاد حداکثر تحرک اقتصادی غیرتورمی و اشتغال‌زا تدوین شده است.

### شافعی:

### بسط مراکز دآوری رویکرد جدی اتاق ایران است

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اعلام کرد: بسط و گسترش کیفی و کمی مراکز دآوری در سطوح استانی از رویکردهای جدی و جاری پارلمان بخش خصوصی است.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از اتاق ایران، «غلامحسین شافعی»، عصر یکشنبه در نشست هیأت مدیره دیوان دآوری مرکز دآوری اتاق ایران اضافه کرد: این رویکرد براساس ضرورت‌های قانونی و قضایی موجود در فضای کسب و کار و به منظور کاهش اختلافات، افزایش تراضی طرفین دعاوی و کاهش اطاله دادرسی هم اکنون با جدیت در حال پیگیری است.

وی اظهار داشت: براساس این رویکرد توسعه و راه اندازی مرکز دآوری در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی همه استان‌ها جریان یافته است. رئیس هیأت مدیره دیوان دآوری اتاق ایران، از همکاری و استقبال خوب نهادهای مرتبط و به خصوص قضایی برخی استان‌ها از حضور و فعالیت مرکز دآوری اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی خبر داد. شافعی تصریح کرد: درمورد گسترش استانی مرکز دآوری اتاق بازرگانی در همه استان‌ها چندی پیش با دادستان کل کشور

«بسیاری از شیوه‌های فعلی مانند ارائه یارانه با توجه به میزان فعلی درآمد کشور نادرست است و باید به تغییر رویه‌ها فکر کرد.»

«غلامحسین شافعی» رئیس اتاق ایران گفت: «حضور آیت‌الله در نجف آبادی با توجه به اشراف ایشان به مسائل اقتصادی موهبتی برای استان است.» وی وضعیت مسلمانان منطقه را بسیار نگران‌کننده خواند و بیان کرد: «اتاق به این مسأله واکنش نشان داد و ستادی برای کمک به مردم غزه تشکیل شد و در نامه‌ای به تمام اتاق‌های بازرگانی سراسر دنیا از آن‌ها خواسته شد نسبت به مسأله غزه واکنش نشان دهند.»

شافعی یادآور شد: «امامان جمعه به علت ارتباط بسیار نزدیک با توده مردم اثرگذاری فراوانی بر آن‌ها دارند و باید از پتانسیل آن‌ها استفاده بیشتری شود.»

### تأکید بر لزوم افزایش همکاری و تعامل میان اتاق‌های بازرگانی و اتاق‌های اصناف

نشست شورای رؤسای اتاق‌های سراسر کشور روز ۱۲ مردادماه با حضور رئیس اتاق ایران و رئیس اتاق اصناف ایران با محوریت بررسی راه‌کارهای افزایش تعامل میان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و اتاق اصناف ایران، در محل اتاق ایران برگزار شد. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از اتاق ایران، «غلامحسین شافعی» رئیس اتاق ایران ضمن تبریک عید سعید فطر و با آرزوی قبولی طاعات و عبادات، اتفاقات غزه را مورد توجه قرار داد و گفت: اتاق ایران ستاد ویژه‌ای در این خصوص تشکیل داد و قرار شد همه اتاق‌ها نیز این کار را انجام دهند تا بتوانیم قدمی هر چند کوچک در این زمینه برداریم. وی درخصوص صدور کارت‌های بازرگانی ۵ ساله نیز بیان کرد: اتاق ایران اطلاعی در این زمینه نداشت و با وجود کمیته مربوط به این کار، این تصمیم از سوی دولت اعلام شد و اکنون لازم است آیین‌نامه‌ای در اتاق‌های سراسر برای اعمال روشی یک سان، مدون شود.

رئیس پارلمان بخش خصوصی ایران به ابلاغیه وزارت کشور به استانداران درخصوص لزوم برگزاری شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی و همچنین ایجاد هسته‌های مشورتی با بخش خصوصی در سراسر استان‌ها نیز اشاره کرد و گفت: ایجاد این هسته مشورتی با حضور

مشاوران اتاق‌ها در کنار شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی می‌تواند بسیار مفید فایده باشد. وی رئیس اتاق اصناف ایران را فردی از جامعه تولیدی کشور توصیف کرد و حضور وی در اتاق اصناف ایران را اتفاق میمون و مبارکی دانست و تأکید کرد: «همکاری اتاق ایران، اتاق اصناف و اتاق تعاون می‌تواند آثار اقتصادی فراوانی داشته باشد.»

رئیس اتاق ایران تصریح کرد: همکاری اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران با اتاق اصناف ایران باید در سراسر کشور و به صورت یک پارچه صورت گیرد تا بتوانیم به روند توسعه کشور کمک کنیم.

«علاء میرمحمدصادقی» نایب رئیس اتاق ایران نیز همکاری میان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و اتاق اصناف ایران را اتفاق مبارکی دانست و آرزو کرد که این تعامل و همکاری هر روز افزایش یابد.

«محسن جلال‌پور» دیگر نایب رئیس اتاق ایران نیز بیان کرد: «مصوبه صدور کارت‌های ۵ ساله غافلگیرانه بود و پیش از نتیجه‌گیری کمیته‌ای که در این باره تشکیل شده، این تصمیم اعلام شد.» وی یادآور شد: تا پیش از این قرار بود براساس رتبه‌بندی شرايطی ایجاد شود تا بازرگانی که رتبه مناسبی دارند، امکان دریافت کارت‌های چند ساله را داشته باشند. نایب رئیس اتاق ایران درخصوص همکاری با اتاق اصناف تصریح کرد: اتاق اصناف و اتاق بازرگانی باید در کنار یکدیگر دیده شوند و در نشست‌های داخلی مطرح شود که هم‌گرایی و همکاری میان این دو نهاد سبب قوت تصمیم‌گیری‌ها خواهد شد.

### سرپرست نهاد ریاست جمهوری: تنها راه خروج از رکود به میدان آمدن بخش خصوصی است



رئیس دفتر رئیس جمهور و سرپرست نهاد ریاست جمهوری ضمن حضور در جمع رئیس و هیأت رئیسه اتاق ایران و رؤسای اتاق‌های سراسر کشور در اراک، با مورد توجه قرار دادن موضوع خروج

از رکود، تنها راه خروج از رکود را به میدان آمدن بخش خصوصی عنوان کرد.

به گزارش روابط عمومی اتاق ایران، «محمد نهبوندیان» بیان کرد: «باید حیات تشکلی را در بخش خصوصی تقویت کرده و اتاق‌ها را به عنوان تشکل تشکل‌ها محور قرار دهیم و در این صورت بخش خصوصی به جای گلایه در جایگاه نسخه‌نویسی و ارائه طریق قرار خواهد گرفت و بسترسازی و تسهیل‌گری بر عهده دولت خواهد بود.» وی افزود: «به نظر می‌رسد در چند سال گذشته ما از امکانات موجود برای نزدیکی بخش خصوصی و دولت استفاده لازم را نکرده‌ایم و نتوانسته‌ایم ارتباط میان دولت و بخش خصوصی را نهادینه و نظامند کنیم، اما این کار در خصوص مجلس و اتاق صورت گرفت.»

نهبوندیان تصریح کرد: «اکنون ارتباط میان پارلمان بخش خصوص و مجلس شکل گرفته و ادامه پیدا می‌کند، اما این اتفاق در مورد دولت انجام نشده است.» سرپرست نهاد ریاست جمهوری ادامه داد: «برای ارتباط با مجلس، معاونت در اتاق ایجاد شد و کمیته‌ها و کارگروه‌های لازم با برنامه‌ریزی مشخص شروع به فعالیت کردند و به نتیجه مطلوب نیز رسیدند.» مسؤول دفتر رئیس جمهور بیان کرد: «باید مکانیزم تجمیع نظرات در اتاق سازماندهی شود و در اتاق به گونه‌ای عمل شود که در فرصت معقول و منطقی نظرات اعلام شود و سپس همه از خروجی آن به عنوان نظر واحد اتاق حمایت کنند.»

وی تأکید کرد: «در اتاق باید در مورد رابطه با دولت که پتانسیل بسیار فراوانی دارد، سرمایه‌گذاری لازم انجام شده و اقدامات صورت گیرد و در مورد بحث نهادینه کردن رابطه اتاق با دولت فکر شود.»

### سرمایه‌گذاری پریسک، کشاورزی سنتی را تداوم می‌دهد

چالش‌های بخش کشاورزی با حضور رئیس، عضو هیأت رئیسه و دبیرکل اتاق ایران اعضای کمیسیون کشاورزی مجلس، رئیس سازمان دامپزشکی کشور، معاون وزارت نیرو، معاون پارلمانی رئیس جمهور مورد بررسی قرار گرفت. پس از تصویب قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار و تأکیدات آن بر فعال شدن اتاق ایران در مباحث کشاورزی، این عنوان به نام

اتاق اضافه شد و اقدامات سازمان یافته‌ای در این حوزه صورت گرفت که البته همچنان ادامه دارد. در همین راستا اعضای هیأت نمایندگان اتاق ایران که در این حوزه فعالیت می‌کنند به همراه غلامحسین شافعی، رئیس، عبدالرحمن سلیمانی مقدم، عضو هیأت رئیسه و حسین نقره کارشیرازی دبیر کل اتاق ایران برای صرف افطار میزبان اعضای کمیسیون کشاورزی مجلس بودند.



«غلامحسین شافعی»، رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور در خصوص اقدامات صورت گرفته در این وادی توضیح داد: با تصویب قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، اتاق ایران تعهداتی را پذیرفت و قرار شد با تلاش، بخش کشاورزی را از مظلومیت نجات دهد.

وی عنوان کرد: به اعتقاد من روند حرکت در این مسیر خوب بوده و تاکنون اقدامات سازنده‌ای انجام شده است. البته راضی کننده نیست و احساس عقب‌ماندگی همچنان وجود دارد.

رئیس اتاق ایران با اشاره به عنایت ویژه رهبری در هفته گذشته نسبت به بحث کشاورزی و تأکید ایشان بر مساعدت بیش از پیش نسبت به این حوزه اظهار امیدواری کرد که همه مسئولان این موضوع را با همین میزان توجه مورد رسیدگی قرار دهند. شافعی در ادامه یکی از علل کوتاه ماندن قد کشاورزی نسبت به سایر بخش‌های اقتصادی را عدم حمایت پایدار و پریسک بودن سرمایه‌گذاری در این حوزه دانست.

### غلامحسین شافعی: سفیران مبدأ و منشاء توسعه روابط اقتصادی کشور هستند

سفرا و نمایندگان جمهوری اسلامی ایران در خارج از کشور با هیأت رئیسه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، یکشنبه بیست و ششم مرداد ماه در محل اتاق ایران دیدار و در مورد راهکارها و نقشه راه‌های حل مسائل و مشکلات اقتصادی کشور بحث و گفتگو کردند.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی آهواز به نقل از اتاق ایران، در این جلسه که برنامه ریزی

اجرائی آن «علی اکبر فرازی»، معاون بین الملل اتاق ایران برعهده داشت، «غلامحسین شافعی»، رئیس اتاق بازرگانی ایران با اشاره به شرایط حساس کنونی بیان کرد: در روابط خارجی، اقتصاد و سیاست دو مؤلفه تقویت کننده یکدیگر هستند که پایداری روابط اقتصادی به تحکیم روابط سیاسی و تحکیم روابط سیاسی هم به ثبات روابط اقتصادی کمک می‌کند. رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور با بیان سیاست‌ها و اولویت‌های دولت جدید گفت: اتاق ایران به دولت جدید پیشنهاد کرده است که در انتخاب استانداران، سفرا و نمایندگان خود در خارج از کشور دیدگاه اقتصادی در نظر گرفته شود. چون سفیران مبدأ و منشاء توسعه روابط اقتصادی کشور هستند و بعد از مذاکرات، آینده کاملاً روشنی پیش روی ما خواهد بود و توجه ویژه همه کشورها به بازار بزرگ ایران و بازار منطقه این را نشان می‌دهد.

شافعی با اشاره به توجه ویژه رهبر معظم انقلاب به امور اقتصادی و تأکید ایشان بر داشتن اقتصاد درون‌زا و برون‌نگر خاطر نشان کرد: وظیفه اتاق و سفرا این است که شرایط موجود را مورد توجه قرار دهند تا بتوانند با مساعدت یکدیگر انتظارات مورد نظر را در زمان مناسب برآورده نمایند. همانطور که رئیس جمهور بر توسعه صادرات تأکید دارند و آن‌را تنها راهکار مؤثر برای شکستن رکود اقتصادی و بدون ایجاد تورم می‌دانند.

### سامانه یک پارچه صدور گواهی مبدأ» شفافیت را افزایش می‌دهد

دوره آموزشی تکمیلی سامانه یک پارچه صدور گواهی مبدأ» با حضور مسئولان این حوزه، از ۲۰ اتاق کشور برگزار شد.

«مظفر علیخانی»، سرپرست معاونت امور استان‌های اتاق ایران در این نشست، یکپارچه سازی و ایجاد یک سامانه برای صدور گواهی مبدأ» را اقدامی در راستای حرکت توسعه ای اتاق‌های سراسر کشور ارزیابی کرد.



وی یادآور شد: این سامانه، علاوه بر اینکه باعث

نظم دهی بیشتر می‌شود؛ امکان نظارت دقیق را نیز فراهم می‌کند. از این طریق امکان پیشرفت بیشتر شده و میزان کاستی‌ها کمتر می‌شود.

بر اساس گفته‌های علیخانی، با استفاده از این سامانه، بر میزان شفافیت نیز افزوده می‌شود.

### دبیرکل اتاق ایران: وضعیت کشورهای عضو اکو با ایده ال فاصله دارد

دبیرکل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، در اولین کنفرانس گردشگری سلامت کشورهای عضو اکو، حضور این کشورها در بخش گردشگری سلامت را بسیار کم‌رنگ ارزیابی کرد و گفت: با وجود پتانسیل‌های بالا، درآمد این کشورها از صنعت گردشگری سلامت ناچیز است.

«حسین نقره کار شیرازی»، گردشگری سلامت را به عنوان زیرمجموعه‌ای نوپور از صنعت گردشگری قلمداد کرد و گفت: این صنعت را می‌توان به عنوان یک زمینه دارای مزیت نسبی در توسعه صنعت گردشگری منطقه؛ مورد توجه قرار داد. هرچند به رغم وجود این پتانسیل‌ها متأسفانه شاهد آن هستیم که کشورهای عضو اکو در بسیاری از موارد، بیماران خود را برای درمان به سایر کشورها اعزام می‌کنند. برای مثال جمهوری اسلامی افغانستان بیش از دو میلیون بیمار را برای درمان به خارج از منطقه اکو میفرستد که جای بسی تأسف است.

وی پیشنهاد داد: با راه اندازی تورهای ترکیبی و هدایت گردشگران به چندین کشور عضو اکو در قالب تور واحد، ضمن اشتغالزایی، زمینه را برای شکوفایی گردشگری در منطقه فراهم شود.

### شورای عالی صادرات تحقق برنامه‌های تجاری را دنبال می‌کند

معاون بازاریابی سازمان توسعه تجارت از احیای شورای عالی صادرات با هدف بررسی و اجرایی کردن برنامه میزهای کشورهای مختلف خبر داد. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی آهواز به نقل از اتاق ایران، در جلسه میز ایران و چین که در اتاق ایران برگزار شد، نایب رئیس اتاق مشترک ایران و چین، معاون بازاریابی سازمان توسعه تجارت، رایزن جدید ایران در چین و جمعی از فعالان اقتصادی مرتبط با بازار چین

حضور داشتند. در این نشست، «ابوطالب بدری»، معاون بازاریابی سازمان توسعه تجارت از احیای شورای عالی صادرات خبر داد و توضیح داد: بدین ترتیب می‌توان برنامه‌های تعیین شده از سوی هر یک از میزها را با سهولت پیگیری کرد.



وی تأکید کرد: برای رسیدن به توسعه پایدار نیازمند مشارکت و استفاده از همه پتانسیل‌های موجود هستیم. به همین دلیل یکی از رویکردهای مهم سازمان توسعه تجارت، شناسایی تجار ایرانی در سایر کشورهای دنیا و کسب اطلاعات آن‌ها است. با بهره‌گیری از این اطلاعات می‌توانیم قدم‌های استوارتر و مطمئن‌تری در راستای رسیدن به بازارهای بیشتر برداشت.

در ادامه این نشست چالش‌های موجود برای گشایش LC و استفاده از فاینانس در تجارت با کشور چین مورد توجه قرار گرفت. «مجیدرضا حریری»، نایب رئیس اتاق مشترک ایران و چین در واکنش به اعتراضات موجود درباره روند دریافت ویزای چین، توضیح داد: اتاق مشترک تلاش‌های بسیاری برای برطرف شدن این معضلات انجام داده است. موضوع فاینانس در تجارت با چین یک موضوع کاملاً دولتی اما به عنوان اتاق مشترک همچنان به تلاش‌های خود برای حل این مسأله ادامه می‌دهیم.

این فعال اقتصادی در ادامه از تشکیل کمیته با همکاری سازمان گردشگری و میراث فرهنگی در اتاق مشترک با هدف توسعه گردشگری بین دو کشور چین و ایران خبر داد و گفت: تا به امروز طرح‌های خوبی برای این منظور در نظر گرفته شده است.

در میزگرد شناسایی ظرفیت‌های تولید خرما عنوان شد:

### غفلت از پنجمین کالای صادراتی

شناسایی ظرفیت‌های قابل بهره‌برداری در حوزه تولید خرما از سوی بخش خصوصی، نام میزگردی بود که دور آن خرماکارانی با دل پر نشستند. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به

نقل از اتاق ایران، وضعیت فعالان عرصه تولید خرما در کشور از یک طرف و شرایط صادراتی این افراد در جلسه شناسایی ظرفیت‌های قابل بهره‌برداری در حوزه خرما مورد بررسی قرار گرفت.

«محسن جلالپور»، عضو هیئت رئیسه اتاق ایران گفت: خرما پنجمین کالای صادراتی ایران محسوب می‌شود که می‌توان با فرآوری و بسته‌بندی مناسب ارزش افزوده بیشتری را ایجاد کرد اما متأسفانه به آن توجهی نمی‌شود.

وی خاطر نشان کرد: خرما تولید ایران علیرغم ظرفیت بالای صادراتی مانند پسته نیست که فقط به جز ایران یک کشور آن را تولید کند، بلکه کشورهایی مانند عراق و پاکستان نیز جزو کشورهای عمده تولیدکننده خرما در جهان هستند که به نوعی رقیب ایران محسوب می‌شوند.

جلال پور ادامه داد: باید سعی کنیم زنجیره تولید خرما از ابتدا تا انتها به صورت یک فرآیند دیده شود و به آن علمی نگاه کنیم چیزی که هنوز محقق نشده است.



### گزارش خروج از رکود در اتاق ایران تحلیل شد

نشست «بررسی و تحلیل نقاط ضعف و قوت گزارش خروج از رکود غیرتورمی» دولت، با حضور اعضای هیأت رئیسه اتاق ایران و مشاور عالی اقتصادی رئیس جمهور برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از اتاق ایران، این نشست روز دوشنبه ۲۷ مرداد در اتاق ایران با حضور «محموداسلامیان»، «محسن جلالپور» اعضای هیأت رئیسه اتاق ایران و «فرهاد نیلی»، مشاور عالی اقتصادی رئیس جمهور برگزار و در آن نحوه تعامل بخش خصوصی و بنگاه‌های اقتصادی برای تحقق اهداف این گزارش تحلیل و بررسی شد.

«فرهاد نیلی» مشاور عالی اقتصادی رئیس جمهوری در این نشست از عزم دولت برای بهره‌گیری از تخصص، دانشگاهیان و توان

بخش‌های اقتصادی برای اعمال تصمیم‌گیری درست در فازهای مختلف اجرایی طرح خروج از رکود خبر داد. وی با تأکید بر انجام بحث و گفتگوهای بیشتر برای بررسی مشکلات و موانع اجرایی شدن طرح پیشنهادی گفت: ارتباط بیشتر بخش خصوصی و دریافت و تحقق راهکارهای ارائه شده توسط فعالان بخش خصوصی لازمه اجرا و موفقیت این طرح است. وی نتیجه تصمیم‌گیری‌ها را مرتبط با معیشت مردم جامعه و کسب و کار فعالان اقتصادی ذکر کرد و افزود:

طرح پیشنهادی نقطه شروعی برای تعامل بخش‌های خصوصی و دولت می‌توان دانست که با انجام پژوهش‌های دوره‌ای هر سه ماه یک بار برای بروز رسانی طرح و چالش‌های پیش‌رو باید به استقبال آن شتافت. مشاور عالی اقتصادی رئیس جمهور همچنین خاطر نشان کرد در این طرح اولویت‌بندی و درجه اهمیت برای برخی پیشنهادهای لحاظ نشده است که باید با توجه به نحوه اجرایی شدن و سریع‌الوصول بودن آن‌ها انجام پذیرد. نیلی همچنین تحقق خواسته‌هایی چون کوچک‌سازی دولت و مبارزه با فساد را اقداماتی عملی در بازه زمانی طولانی مدت عنوان کرد و نیز گفت: زمانی که رابطه بین دولت و بانک مرکزی بر مبنای فروش نفت باشد استقلال بانک مرکزی نامحقق و بی‌بنیاد است.



### شافعی:

### کمیسیون‌های تخصصی ظرفیت بر جسته کارشناسی اتاق ایران هستند

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی با تأکید بر الزام و ضرورت فعالیت کمیسیون محوری تصریح کرد: کمیسیون‌های تخصصی هیچ‌گاه ظرفیت بر جسته تخصصی پارلمان بخش خصوصی است. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از اتاق ایران، نشست ماهانه شورای رؤسای کمیسیون‌های تخصصی اتاق ایران این هفته با حضور اعضای هیأت رئیسه

اتاق ایران، در شرایطی مطرح شد که انتشار سند «بسته سیاست خروج از رکود بدون آثار تورمی» به عنوان مسأله مهم فضای اقتصادی کشور به دستمایه بحث و تحلیل عمده محافل اقتصادی و نشست های تخصصی ناظران اقتصادی کشور از جمله ارکان مختلف پارلمان بخش خصوصی مبدل شده است. براین مبنای رئیس پارلمان بخش خصوصی در این نشست از صدور و انتشار سند «بسته سیاست خروج از رکود بدون آثار تورمی» توسط دولت استقبال کرد.

«غلامحسین شافعی» گفت: تدوین یک طرح بر اساس منطق علمی و اقتصادی و انتشار آن جهت دریافت نظر حوزه های مرتبط کارشناسی و اجرایی به عنوان تجربه ای جدید از سوی دولت تدبیر و امید موجب تقدیر است.

وی اظهار داشت: تدوین این سند بر اساس منطق علمی و اقتصادی و انتشار آن جهت آگاهی و دریافت نظر حوزه های مرتبط کارشناسی به عنوان یک تجربه دولتی جدید، برای عموم ناظران و کنشگران اقتصادی اقدامی امید بخش هم در خصوص تحقق هدف این سند و نیز تداوم روند مناسب، کارشناسی و مشارکتی رفتارهای برنامه ای است. شافعی افزود: تحلیل منسجم و سازگار از شرایط اقتصادی کشور، طرح نقش محوری تحریم های اقتصادی به عنوان یکی از عوامل اصلی رکود تورم، تأکید بر انحراف قیمت های کلیدی، تمرکز بر ابزارهای سیاستی در اختیار دولت، کنترل رشد نقدینگی، تغییر ادبیات اقتصادی از گفتمان شفاهی به گفتمان کاربردی و توجه به محیط کسب و کار از خصوصیات برجسته این سند محسوب می شود.



## اخبار ایران

رئیس کل سازمان امور مالیاتی؛  
**۴۰ درصد از اقتصاد ایران از پرداخت مالیات معاف است**

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از خبرگزاری ایرنا، رئیس کل سازمان امور مالیاتی گفت: حدود ۴۰ درصد از اقتصاد ایران

در بخش های مختلف از پرداخت مالیات معاف است.

علی عسکری، با اشاره به سهم بالای بخش های معاف از مالیات (محدود بودن پایه های مالیاتی) افزود: با توجه به معافیت صادرات محصولات کشاورزی از پرداخت مالیات می توان گفت حدود ۱۵ درصد از محصول تولید ناخالص داخلی کشور از پرداخت مالیات معاف است.

وی خاطر نشان کرد: با اضافه کردن معافیت مالیاتی گسترده بخش نفت حدود ۴۰ درصد از اقتصاد کشور از مالیات معاف است. معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی ادامه داد: علاوه بر این معافیت های دوره ای، معافیت های سرمایه گذاری مجدد، معافیت مناطق آزاد و سایر معافیت ها منابع قابل توجهی از درآمدهای مالیاتی را از بودجه دولت دور نگه داشته است.

## معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت: افتتاح ۱۸۰ طرح صنعتی و معدنی در سراسر کشور طی هفته دولت

معاون توسعه مدیریت، منابع و امور استانی وزارت صنعت، معدن و تجارت از افتتاح ۱۸۰ طرح صنعتی و معدنی در هفته دولت خبر داد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از خبرگزاری شاتا: «علی یزدانی» با اعلام این خبر، افزود: این طرحها با سرمایه گذاری بالغ بر ۲۴ هزار و ۱۵۸ میلیارد ریال و اشتغال زایی بیش از ۹ هزار و ۷۰۰ نفر به بهره برداری خواهد رسید. یزدانی گفت: بیشترین واحد صنعتی و معدنی قابل افتتاح مربوط به استان خراسان رضوی است که ۲۳ طرح صنعتی و معدنی با سرمایه گذاری بالغ بر ۴ هزار و ۶۱۹ میلیارد ریال و اشتغال زایی برای ۲ هزار و ۵۱۴ نفر است. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: استان گلستان از لحاظ تعداد طرح داشته که ۲۰ طرح صنعتی و معدنی با سرمایه گذاری بالغ بر ۳۳۹ میلیارد ریال و اشتغال زایی برای ۳۰۴ نفر است.

وی همچنین گفت: از جهت نوع تولیدات

واحدهای مورد نظر، ۳۰ طرح در بخش صنایع غذایی و آشامیدنی، ۲۸ واحد در بخش صنایع غیر فلزی، ۱۹ طرح در بخش صنایع شیمیایی، ۱۸ واحد در صنایع فلزی، ۱۶ طرح در صنایع لاستیک و پلاستیک، ۲۵ واحد در بخش معدن و صنایع معدنی، ۲۱ طرح در بخش صنایع نساجی و پوشاک در این هفته افتتاح می شود.

## ۴۸ هزار میلیارد ریال تسهیلات بانکی به بخش کشاورزی داده شد

مدیرعامل بانک کشاورزی گفت: طی چهار ماه ابتدای سال جاری مبلغ ۴ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان تسهیلات بانکی به بخش های مختلف کشاورزی از جمله صنایع آب و خاک، زراعی، باغی، دام و طیور، صنایع تبدیلی و تکمیلی و مکانیزاسیون و گلخانه ها پرداخت شده است.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از خبرگزاری شادا، محمد طالبی افزود: از میزان تسهیلات ارایه شده بالغ بر ۸۰۰ میلیارد تومان مربوط به بخش صنایع آب و خاک کشاورزی، بیش از ۹۰۰ میلیارد تومان مربوط به بخش زراعی، بالغ بر ۲۳۰ میلیارد تومان به بخش باغبانی، افزون بر ۱۰۰۰ میلیارد تومان در بخش دام و طیور، ۴۰۰ میلیارد تومان مربوط به صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی و بالغ بر ۲۰۰ میلیارد تومان به مکانیزاسیون کشاورزی و ۱۰۰ میلیارد تومان نیز به توسعه گلخانه ها و مابقی به سایر بخش های کشاورزی پرداخت شده است. مواجه خواهد شد.



## اولویتهای سرمایه گذاری صنعتی و معدنی اعلام شد

وزارت صنعت، معدن و تجارت ۲۱۵ اولویت سرمایه گذاری صنعتی و معدنی سال جاری در کشور را در یک فهرست ۱۵ گانه اعلام کرد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از خبرگزاری «شاتا» این اولویتهای تفکیک گروههای صنعتی و معدنی اعلام و در دسترس

علاقتمندان قرار گرفت. بر این اساس اولویتهای سرمایه گذاری در سال جاری به طور کلی شامل ۲۱۵ مورد است که در بخش های اکتشاف ۴ مورد، استخراج ۲ مورد، فلزات و مصنوعات فلزی ۲۱ مورد، کانی غیر فلزی ۳۷ مورد، پتروشیمی ۱۹ مورد، شیمیایی ۶ مورد، پلیمری ۲۰ مورد، سلولوزی ۱۵ مورد، غذایی ۵ مورد، دارویی ۷ مورد، نساجی و پوشاک ۱۱ مورد، برق و الکترونیک ۵ مورد، ماشین سازی و تجهیزات ۱۳ مورد، تجهیزات پزشکی ۳۴ مورد و خودرو و نیرو محرکه ۱۵ مورد اعلام شده است.

علاوه بر رشته فعالیت های اعلامی، توسعه واحدهای موجود که تولید آنها به میزان بیش از ۸۵ درصد ظرفیت اسمی بوده و نیز بیش از ۳۰ درصد محصولات خود را صادر نموده اند نیز در اولویت های وزارت صنعت، معدن و تجارت محسوب می شود. منظور از اولویت گذاری به رشته فعالیت های مندرج در فهرست اعلامی، پشتیبانی و حمایت های بخشی حوزه اختیار این وزارت و پیشنهاد درخواست پشتیبانی توسط سایر دستگاهها می باشد.

### ایرانی ها ۷ میلیارد دلار بیشتر از پارسال کالا مبادله کردند

تازه ترین آمار گمرک از اوضاع تجارت خارجی کشور در چهار ماهه اول امسال نشان می دهد که حجم مبادلات تجاری ایران در این مدت نسبت به پارسال ۷ میلیارد و ۴۶۱ میلیون دلار افزایش داشته است.

مجموع صادرات غیرنفتی و واردات ایران در چهار ماهه امسال نسبت به سال گذشته ۷ میلیارد و ۴۶۱ میلیون دلار افزایش یافت و به رقم ۳۳ میلیارد و ۷۵۲ میلیون دلار رسید که سهم صادرات غیر نفتی از این رقم ۱۶ میلیارد و ۹۷۰ میلیون دلار و واردات ۱۷ میلیارد و ۶۵۵ میلیون دلار بوده است.

بنابراین گزارش صادرات غیر نفتی ایران در این مدت ۲۱ و ۱۴ صدم درصد و واردات کشورمان هم ۳۵ و ۷۸ صدم درصد افزایش یافته است.

این ارقام نشان می دهد که آهنگ رشد مبادلات تجاری ایران با دیگر کشورها در تیرماه هم با افزایش همراه بوده و روند رشد در بخش صادرات غیر نفتی ۶۱ صدم درصد و واردات ۱۵ صدم درصد نسبت به خرداد ماه تند تر شده است.

این در حالی است که روند واردات آنها ده های دامی و کالاهای اساسی در برخی اقلام همچون

ذرت، کنجاله سویا، جو، دارو و برنج در تیر ماه نسبت به خرداد ماه امسال بهبود داشته و در خصوص گندم و قند و شکر با کاهش واردات مواجه بوده ایم.

اقلام عمده صادرات غیر نفتی در مدت یاد شده هم شامل پرویان مایع شده، متانول و بوتان مایع شده بوده و عمده ترین خریداران کالاهای صادراتی کشورمان هم به ترتیب چین، عراق، امارات متحده عربی، افغانستان و ترکیه بوده اند.

عضو کمیسیون صنایع و معادن:

### تقسیم بدهی واحدهای تولیدی کمک به بهبود اقتصاد است

عضو کمیسیون صنایع و معادن گفت: در شرایط فعلی که شرایط محدودیت ها و رکود در بازار و تورم به جای مانده از گذشته است، تقسیم و استمهال بدهی واحدهای تولیدی به بانک ها، چرخه تولید این واحدها و اقتصاد را بهبود می بخشد.



رضانعلی سبحانی فر اظهار داشت: هم اکنون بخش های تولیدی و صنعتی ما دچار رکود و اختلال مالی هستند بنابراین وظیفه هر دولتی در چنین شرایطی حمایت از بخش تولید و صنعت است تا این بخش ها نابود و از چرخه اقتصاد خارج نشوند.

### نحوه پذیرش ارزش صادراتی کالاها اعلام شد



گمرک ایران در بخشنامه ای نحوه پذیرش ارزش صادراتی کالاها را اعلام کرد.

در متن این بخشنامه که از سوی خداکرم اسکندری سرپرست دفتر بررسی و تعیین ارزش به گمرکات سراسر کشور جهت اجرا

ابلاغ گردیده، آمده است: به منظور تسهیل و روانسازی در امر صادرات و به استناد ماده ۱۶ قانون امور گمرکی و همچنین تبصره (۲) ماده ۲۲ آیین نامه اجرایی آن، خواهشمند است ارزش اظهاری صادرکنندگان مندرج در اظهارنامه های صادراتی را با رعایت مقررات مورد پذیرش قرار دهند، ضمناً ارزش پایه های صادراتی آن دسته از کالا های صدور مشمول استفاده از تسهیلات از قبیل جوایز صادراتی و سایر امتیازات، استرداد حقوق ورودی مواد اولیه و اقلام بکار رفته در تولید کالای صادراتی و یا مستند به تسویه پروانه ورود موقت قرار می گیرند و کالاهای مشمول عوارض صادراتی و همچنین کالاهای صادراتی که در تولید آنها از مواد و اقلام یارانه استفاده شده باشد از این امر مستثنی بوده در این صورت ارزشگذاری وفق ضوابط مندرج در قانون امور گمرکی و آیین نامه اجرایی آن انجام می پذیرد. لازم به ذکر است ارزشهای پایه صادراتی، که با هماهنگی سازمانهای ذیربط و همچنین اتحادیه ها، انجمن ها، تشکل ها در کارگروه تعیین ارزش کالاهای صادراتی مصوب شده است به منظور دستیابی و راهنمایی گمرکات در پورتال گمرک جمهوری اسلامی ایران قابل دسترسی است.

رییس سازمان امور مالیاتی:

### هیچ واحد تولیدی رابه خاطر بدهی پلمب نمی کنیم

رییس سازمان امور مالیاتی تاکید کرد: ما هیچ واحد تولیدی رابه خاطر بدهی پلمب نمی کنیم. علی عسکری گفت: تمام تلاش ما این است که فشار بر تولید را با استفاده از اختیارات قانونی کم کنیم. ما هیچ واحد تولیدی رابه خاطر بدهی پلمب نمی کنیم. همچنین در خصوص تثبیت نرخ ارز طبق قوانین مصوب عمل می کنیم.

وی افزود: تصریح بدهی دولت به اشخاص حقوقی که قرار است از طریق انتشار اوراق خزانه تسویه شود، به عنوان درآمد مالیاتی در نظام مالیاتی در نظر گرفته می شود و عملیات اجرایی برای شرکتهای دهه کار تا پایان سال ۹۵ است. عسکری گفت: بانکها با افزایش سرمایه شامل بخش مالیاتی خواهند شد.

همچنین اگر شرکتهای سرمایه گذاری کنند، سود حاصل از عقود مبادله ای را به عنوان درآمد مالیاتی قبول می کنیم.



# ارزیابی طرح انتقال آب به حوضه زاینده رود از طریق تونل بهشت آباد ۱۰۳۶

حبیب اله بصیرزاده

کارشناس ارشد سازه‌های هیدرولیکی - دفتر فنی سازمان آب و برق خوزستان

سهراب مینایی

کارشناس ارشد آبیاری و زهکشی - دفتر فنی سازمان آب و برق خوزستان

محمود طالب بیدختی

کارشناس ارشد سازه‌های هیدرولیکی - دفتر اقتصاد و محیط زیست شرکت آب و نیرو

علی شهیدی

دکتری آبیاری و زهکشی و استادیار دانشگاه بیرجند

## قسمت اول

توزیع غیریکنواخت زمانی و مکانی بارش در سطح کشور و رشد جوامع شهری و توسعه فعالیت‌های کشاورزی و صنعتی، مسئله کمبود آب را در اغلب نقاط بحرانی نموده است. با توجه به این کمبودها، سد و تونل بهشت آباد جهت انتقال آب از حوضه کارون به حوضه زاینده رود در دستور کار وزارت نیرو قرار گرفته است. هدف از تهیه این مقاله ارزیابی کمی اثرات و پیامدهای طرح سد و تونل بهشت آباد از نظر معیارهای معتبر جهانی، در سطح اقتصاد ملی و منطقه ای است. برخی تبعات که به صورت کمی قابل ارزیابی نبوده، بصورت کیفی مورد بررسی قرار گرفته است. نتیجه بررسیها حاکی از عدم توجه فنی، اقتصادی، اجتماعی و زیست محیطی و ضرورت تجدید نظر در اجرای طرح مذکور است. توزیع غیریکنواخت زمانی و مکانی بارش در سطح کشور از یک سو، و رشد جمعیت و توسعه جوامع شهری و توسعه فعالیت‌های کشاورزی و صنعتی از دیگر سو، مسئله کمبود آب برای مصارف شرب، صنعت، کشاورزی را در اغلب نقاط کشور حاد و بحرانی نموده است. با توجه به این کمبودها گزینه سد و تونل بهشت آباد جهت انتقال آب به حوضه زاینده رود، علاوه بر پروژه های قبلی در دستور کار قرار گرفته است. هدف از تهیه این مقاله ارزیابی کمی اثرات و پیامدهای طرح سد و تونل بهشت آباد از نظر معیارهای معتبر جهانی، در سطح اقتصاد ملی و منطقه ای است. برخی تبعات که به صورت کمی قابل ارزیابی نبوده، بصورت کیفی مورد بررسی قرار گرفته است.

لازم به ذکر است علاوه بر طرح بهشت آباد، طرحهای دیگری نیز برای انتقال آب به حوضه های مرکزی ایران شامل کوه رنگ ۱ و ۲ و ۳، سولکان، ماربران، قمرو، چشمه لنگان، کمال صالح و دره دزدان، خدنگستان، سبز کوه و دشت آباد، در دست مطالعه و اجراء قرار دارد که مجموع پتانسیل انتقال بین حوضه ای کل طرحها به ۲۹۵۸ میلیون متر مکعب در سال میرسد (۳).

مشخصات کلی طرح سد و تونل بهشت آباد عبارتند از: مجموع مساحت حوضه آبریز در ساختگاه، حدود ۵۱۱۰ کیلومتر مربع و متوسط آورد سالیانه ۱۱۰۰ م.م.م معادل ۳۵ متر مکعب در ثانیه گزارش شده است. مطابق مطالعات مشاور زاینده آب، اجزاء طرح عبارتند از: سد به ارتفاع ۱۶۵ متر، تونل انتقال به قطر ۵/۵ متر و طول ۶۷ کیلومتر. هزینه پیش بینی شده برای اجرای این طرح بالغ هزار میلیارد تومان برآورد گردیده است.

## معیارهای جهانی انتقال آب بین حوضه ای

هدف این مقاله ارزیابی طرح سد و تونل بهشت آباد از نظر معیارهای معتبر

جهانی در سطح اقتصاد ملی و منطقه ای است. فلسفه توسعه پایدار به دنبال مجموعه ای از سیاستهای جامع است که رفاه بشر را در در چارچوب زمانی درون نسلی و همچنین بین نسلی ببشینه نماید. برای این منظور باید نیازهای نسل حاضر را بدون تعارض با امکان تامین نیازهای نسل آتی، برآورده نماید. یونسکو مشخصاً درباره انتقال میانحوضه‌ای، معیارهایی را پیشنهاد کرده است. علاوه بر این، کمیسیون جهانی سدها نیز به طور کلی درباره طرحهای آبی، معیارهایی را توصیه نموده است [WCD, 2000 & UNESCO, 1999]. بر اساس معیارهای معتبر جهانی انتقال آب به حوضه مقصد باید ۴ شرایط زیر را داشته باشد:

۱. کل پتانسیل مدیریت تقاضا و مصرف در حوضه مقصد بکار گرفته شده باشد.
۲. کیفیت محیط زیست و توسعه پایدار حوضه مبداء دچار خدشه نشود.
۳. مسایل فرهنگی و اجتماعی در حوضه مبداء ارزیابی و پیامدهای آن قابل کنترل باشد.
۴. کاهش بهره وری آب در حوضه مبداء، باید توسط منافع حاصل در حوضه مقصد جبران شود.

## خسارت عدم تولید انرژی در حوضه مبداء

مشخصات کلی سدهای مخزنی در مسیر رودخانه کارون تا سرشاخه کوه رنگ در جدول شماره یک ارائه شده است (۵). برای محاسبه انرژی کاهش یافته در سدهای سری کارون، دبی متوسط ۳۵ متر مکعب بر ثانیه در ساختگاه بهشت آباد ملاک محاسبه انرژی قرار گرفت. لازم به ذکر است برای محاسبه دقیق تر کاهش تولید انرژی، مطالعات برنامه ریزی منابع آب و نیرو، باید انجام گردد. در عین حال با پذیرش مقدار معقولی از خطا و تقریب مناسبی میتوان مقادیر متوسط را ملاک قرار داد.

با توجه به اینکه اطلاعات فنی مربوط به هد نیروگاه در برخی سدها نهایی نشده و در دسترس نبود، از نسبت هد نیروگاه به ارتفاع سد، در سایر سدها که حدود ۰.۸ میباشد، برای محاسبه بار آبی استفاده گردید. لذا کل بار آبی در مسیر سدهای کارون  $1046 = 1308 * 0.8$  متر میباشد.

بنابراین برای محاسبه انرژی از دست رفته در طول یک سال داریم:

$$E(KWH) = 9.81 * Q(M^3/S) * H(M) * T (H) * \eta (\text{Efficiency})$$

که در آن  $Q$  گذر حجمی به متر مکعب در ثانیه،  $H$  بار آبی به متر،  $T$  زمان بر حسب ساعت و  $\eta$  راندمان به درصد میباشد. بنا براین:

$$E(MWH) = 9.81 * 35 * 1046 * 365 * 24 * 0.9$$

نوع انرژی	انرژی از سد	تولید حسب مکان و زمان	نیاز انرژی سدها
کارون ۵	۱۸۸	۵۷۰	۱۹۶۹
کارون ۴	۲۴۰	۱۰۰۰	۲۹۰۷
کارون ۳	۲۰۵	۲۴۸۰	۴۱۷۲
کارون ۲	۱۲۵	۶۰۰	۱۹۵۰
توسعه مسپهر	۲۰۳	۲۰۰۰	۲۹۰۰
مسجد سلیمان	۱۷۷	۲۰۰۰	۲۷۰۰
گنبد	۱۸۰	۲۰۰۰	۲۹۵۰
جمعی	۱۳۰۸	۱۰۴۵۰	۲۱۷۲۸



برای تعیین ارزش واقعی انرژی حذف شده فوق، قیمت جهانی سوخت معادل برای تولید انرژی توسط نیروگاههای حرارتی را مبناء قرار میدهم. قیمت جهانی گازوئیل در طی دو سال گذشته بین ۵۲۰ تا ۱۱۵۰ دلار بر هر تن متغیر بوده که در اینجا متوسط ۸۳۵ دلار در نظر گرفته میشود. برای تولید هر یک مگاوات ساعت برق ۲۳۵ لیتر سوخت گازوئیل مورد نیاز است.

بنابراین داریم:

$$\begin{aligned} (LITRE / MWH) 235 &= (PRICE (RIAL / KWH) \\ * (LITRE/TONNE)1160 / (TONNE / \$)835 * \\ 1692 &= (MWH / KWH)1000 / (\$/ RIAL)10000 \\ (RIAL / KWH) \end{aligned}$$

شایان ذکر است شرکت توزیع نیروی برق، برای مشترکین با مصرف بیش از ۱۲۰۰ کیلووات و در ساعات اوج، تعرفه هر کیلو وات برق مصرفی را ۱۹۹۶٫۵ ریال تعیین کرده است. بنابراین با احتساب هزینه تولید انرژی برق در نیروگاههای حرارتی ۱۶۹۲ ریال در هر کیلووات، خسارت انتقال آب به حوضه زاینده رود از تونل بهشت آباد، صرفاً از محل کاهش انرژی تولیدی در نیروگاههای مسیبر، سالیانه بالغ بر ۴۷۹۱ میلیارد ریال میباشد.

### هزینه احداث نیروگاه جایگزین:

در مطالعات برنامه ریزی منابع آب و نیروی سدها و نیروگاههای موجود، پتانسیل آبی سرشاخه بهشت آباد مد نظر بوده و با حذف پتانسیل آبی فوق، ظرفیتهای ساخته شده قبلی کارایی کمتری در تولید انرژی دارند. ظرفیت جایگزین نیروگاههای موجود بر حسب انرژی کاهش یافته و با احتساب ضریب کارکرد نیروگاه  $PLANT FACTOR = 0.25, 1293$  مگاوات میباشد. باتوجه به اینکه سد های مخزنی با اهداف مختلفی احداث میشود و تفکیک هزینه نیروگاه برق آبی، مستقل از سد مشکل بنظر میرسد و از طرفی با حذف پتانسیل آبی فوق، امکان احداث آن دیگر وجود نخواهد داشت، نیروگاه جایگزین را گازی فرض می کنیم. هزینه احداث هر مگاوات نیروگاه گازی (متوسط هزینه نیروگاههای گازی آبادان، ارومیه، اصفهان، دماوند و...) ۳۸۰۰ میلیون ریال برای هر مگاوات در سال ۱۳۸۶ میباشد. باین ترتیب هزینه احداث نیروگاه گازی جایگزین برای فراهم شدن امکان تولید انرژی حذف شده از حوضه کارون با احتساب ۲۰ درصد هزینه زمین و سایر موارد، ۲۵ درصد تورم و ۱۵ درصد جهت تجدید تاسیسات پس از ۲۰ سال بالغ بر ۸۴۷۵ میلیارد ریال و معادل سالیانه سرمایه گذاری اولیه فوق با نرخ بازگشت سرمایه ۱۰ درصد و عمر پروژه ۲۰ سال ۹۴۲ میلیارد ریال میباشد.

### منابع و مصارف حوضه کارون:

در مرجع شماره (۳) تحلیل کاملی از منابع و مصارف حوضه کارون و با احتساب پروژه های انحراف آب به استانهای مرکزی انجام شده و با تعدیل کشتهای پر مصرف، کلیه نیازهای حوضه مبداء و مقصد ۲۵٫۴ میلیارد متر مکعب (م.م) و پتانسیل قابل تنظیم رودخانه های دز و کارون با کسر آبهای برگشتی غیر قابل استفاده، در سطح تضمین ۸۰ درصد، ۱۶۹۳۰ (م.م) برآورد شده است. بنابراین کمبود ۸٫۵ (م.م) به نیازهای حوضه مبداء و مقصد تحمیل میشود. بدیهی است این کمبودها در شرایط خشکسالی بسیار شدیدتر خواهد شد.

از طرفی در پی سفرهای استانی ریاست محترم جمهور، نیازهای جدیدی برای توسعه شبکه های آبیاری در استانهای مختلف درخواست و متعاقباً تخصیص آب و یا تهیه طرح توجیهی برای اراضی جدید در دستور کار آبهای منطقه ای قرار گرفته است. در حالیکه این نیازها قبلاً در سیستم منابع آب حوضه کارون پیش بینی نشده است. شایان ذکر است همین موضوع برای حوضه کرخه نیز

اتفاق افتاده است. طبعاً در صورت عدم تحقق اهداف طرحهای مصوب و یا طرحهایی که جدیداً تعریف شده، مطالبات برآورد نشده مردم از طرق مختلف در نظام تصمیم گیری کشور اختلال ایجاد کرده و منجر به تنشهای سیاسی اجتماعی میگردد.

### خسارت کاهش تولیدات کشاورزی در حوضه مبداء:

مصرف یک متر مکعب آب برای مصارف کشاورزی در حوضه مبداء، بهره وری بالاتر و ارزش افزوده بیشتری نسبت به حوضه مقصد دارد. دلایل بالاتر بودن شاخص بهره وری تولید محصول به ازای هر واحد آب (CPD) بطور خلاصه عبارتست از (۱):

۱. عمده سطح زیر کشت محصولات کشاورزی در استان خوزستان مربوط به محصولات زمستانه و بهاره می باشد و عمده بارندگی سالیانه نیز همزمان با فصل رشد میباشد. بنابراین شرایط مساعد اقلیمی برای رشد محصولات گیاه در این مناطق در دوره بارندگی با استفاده از آب بارندگی (بارندگی موثر) بخوبی توسط محصولات انجام می شود. اما در استان اصفهان و استانهای مرکزی که دارای آب و هوای سرد و خشک می باشند، محصولات کشاورزی در این دوره کشت نشده و یا اگر کشت شده باشد، فعالیت فیزیولوژی آنها به دلیل سرمای هوا متوقف می شود. بنابراین، استفاده از باران (بارندگی موثر) کمتر خواهد بود. ۲. به دلیل کوتاه تر بودن دوره رشد، درجه حرارت پایین تر دوره رشد نسبت به دوره رشد محصولات مشابه در استان اصفهان و استان های مرکزی و بالاتر بودن رطوبت نسبی در استان خوزستان نسبت به استانهای مرکزی، کل تبخیر و تعرق دوره رشد محصولات زمستانه و پاییزه در استان خوزستان کمتر می باشد.

برای محاسبه کاهش منافع تولیدات کشاورزی، با توجه به مشخص بودن قیمت و عملکرد گندم، از بررسی عملکرد محصولات مختلف و قیمتها صرفنظر و با فرض برداشت متوسط ۵۰۰۰ کیلوگرم گندم در هر هکتار به قیمت ۳۰۰۰ ریال و مصرف ۶۵۰۰ متر مکعب آب در طول فصل کشت، حداقل درآمد یک متر مکعب آب، ۳۳۰۷ ریال به دست می آید:

$$2307.7 = (3^m) 6500 / (Rials) 3000 * (kg) 5000 \quad (3^m Rials / m)$$

با احتساب ۳۰ درصد آب برگشتی و استفاده مجدد در پایین دست، ضریب (۱/۰٫۷) در منافع فوق ضرب میشود. لذا کل درآمد حاصل از ۱۱۰۰ میلیون متر مکعب جهت انتقال آب از تونل بهشت آباد، به ۳۶۲۶ میلیارد ریال در



۱۰۳۸

## کسب درآمد عالی با این شغل بی دردسر



حق و حقوق شما ندارند. بهتر است برای رعایت موارد امنیتی تا زمان پرداخت نهایی، مشخصات ورود به کنترل پنل یا کار طراحی شده را تحویل مشتری ندهید.

۳- دقت کنید که درست مطابق با خواسته های مشتری پیش بروید و به اصطلاح بیش از حد مایه نگذارید. به این ترتیب توقعات مشتری را بی جهت بالا نمی برید و کار بیش از حد برای خودتان نمی تراشید. با این حال اگر در روند کار وادار به انجام کار اضافه ای شدید، طبق تعرفه قرارداد به میزان دستمزد نهایی اضافه کنید.

۴- درست است که در شروع کار می خواهید به هر ترتیبی شده، کار بگیرید اما این موضوع نباید به ارزش پایین آوردن نرخ بازار باشد. حتما قبل از قبول کردن رقم پیشنهادی سفارش دهنده کار، با همکاران با سابقه تر مشورت کنید تا از رزان فروشی نکنید.

۵- بعد از اینکه به طور شفاهی با مشتری به توافق رسیدید، حتما از او بخواهید تا خواسته هایش را مکتوب کند تا بعدا موردی کم یا زیاد نشود.

۶- باید حتما بدانید هدف اصلی مشتری از راه اندازی این سایت چیست و گروه مخاطبین سایت چه کسانی هستند. با این اطلاعات می توانید کلمات کلیدی را تعیین کنید و قالبی متناسب با سلیقه و نگاه مراجعان سایت طراحی کنید.

### قرارداد

بعد از اینکه نخستین پیشنهاد طراحی سایت را گرفتید، قبل از هر چیز باید با مشتری قرارداد ببندید. این قرارداد باید طوری باشد که کار در نهایت مطابق با تصور اولیه سفارش دهنده از آب دربیاید و هم دست شما به عنوان طراح خالی نماند.

۱ نیاز به گفتن ندارد که قرارداد باید به صورت کتبی نوشته شود و امضای شما و مشتری را در خود داشته باشد.

۲ برای جلوگیری از سوءاستفاده های احتمالی، حتما در قرارداد ذکر کنید که ۵۰ درصد دستمزد به صورت پیش پرداخت دریافت می شود.

۳ نکته ناگفته ای را در قرارداد باقی نگذارید. تمام خواسته ها و توافقات بین خودتان را بنویسید.

۴ تاریخ تحویل نمونه طرح اولیه، تحویل اولیه، تحویل نهایی و تاریخ پرداخت قسط نهایی دستمزد حتما باید در متن قرارداد ذکر شوند. در پروژه های اول زمانی که برای تحویل کار اعلام می کنید، حداقل دوبرابر زمانی باشد که برای اتمام کار تخمین می زنید.

۵ برای دیرکرد در تحویل کار کسری از وجه پرداختی کم می شود. این مقدار برای هر روز تأخیر به طور معمول ۰/۰۵ درصد تعیین می شود.

### دخل و خرج

#### هر صفر و یک به عبارتی می کنه...

مثل هر کار دیگری باید از همان اول حساب سرمایه لازم، درآمد و پولی که قرار است از جیب تان برود، داشته باشید. شاید هزینه های آموزشی کمی زیاد باشد اما با حقوقی که بعد از طراحی یک سایت می گیرید اصلا قابل مقایسه نیست. علاوه بر این، برنامه نویسی را می توانید کاملا به شکل دور کاری

تا همین چند سال پیش که کامپیوتر را فقط در ابعاد بزرگ و آن هم در فیلم می دیدیم، نهایت تصورمان از این دستگاه جدید بازی های هیجان انگیز تر و بهتر بود.

۱۵-۱۰ سال قبل هم وقتی پای کامپیوتر به خانه ها باز شد تا مدت ها مصرف تربینی و دکوری داشت و بعدها هم به کشف نخستین بازی های کامپیوتری رسید. حالا اما کامپیوتر یا همان رایانه مدت هاست برای بیشتر ما منبع یا ابزار کسب درآمد شده و زندگی بدون آن تقریبا غیرممکن به نظر می رسد. جدای از خیلی کارمندان و افراد مشاغل مختلف که رایانه ابزار کارشان است بعضی ها از همین صفر و یک های دنیای مجازی پول واقعی در می آورند و کار و بارشان هم حسابی گرفته. با اینکه دست در کار برنامه نویسی و طراحی سایت زیاد شده و دیگر هر کسی سعی می کند با کمک سایت ها و کتاب های راهنما گلیم خودش را از آب بیرون بکشد، هنوز تعداد برنامه نویسان حرفه ای کم است و مشتری هم تا دلتان بخواهد، فراوان. پس اگر دلتان یک کار کم دردرس، پشت میزی و بدون حرص و جوش می خواهد و اصطلاحا آی تی باز هم هستید، این شغل قطعاً مناسب شماست.

### یک، جلوش بی نهایت صفر

#### بازار بازی

این روزها از بقالی سر کوچه گرفته تا بزرگ ترین کارخانه ها و شرکت ها در درجه اول به فکر تحت وب کردن کار خودشان هستند. علاوه بر این، مشاغل اینترنتی که همه کارشان را با سایت و امکانات آن انجام می دهند، هر روز رونق بیشتری می گیرند. پس با اینکه برنامه نویسی زیاد شده اما تقاضا هم همچنان در حال افزایش است و اگر زرتنگ باشید و کارتان هم خوب و قابل قبول باشد خیلی ها مشتری تان می شوند. از سازمان ها و نهادهای مهم دولتی و غیردولتی گرفته تا شرکت های خصوصی کوچک. پس سر و کارتان بیشتر با رئیس و مدیرعامل است و کلا هر مسئولی که در جریان اصل کار سازمان یا شرکت باشد. برگ برنده این بازار شلوغ، ابتکار و به روز بودن است. شما باید از بقیه همکارانتان دست پرتری داشته باشید یا حداقل رنگ و لعاب جذابی به کارتان بدهید تا مشتری مطمئن شود با سپردن کار به دست شما، نتیجه بهتری خواهد گرفت. از برنامه نویسان روز دنیا که ویدئوهایشان را در سایت های مختلف قرار می دهند، غافل نشوید. فراموش نکنید که همه هم صنفی هایتان هم دنبال به روز بودن هستند اما تفاوت اصلی در ایده، سلیقه و ابتکار شخصی شماست که در نهایت می تواند تبدیل به امضای کارتان شود.

#### مشتری مداری

در طراحی سایت تعامل درست با مشتری اهمیت ویژه ای دارد چرا که به واسطه ناآشنا بودن بیشتر مشتری ها گاهی اوقات خواسته های نامعقولی پیش می آید که باید در همان مذاکرات اولیه درباره آنها به توافق برسید.

۱- حتما شما هم موقع سفارش گرفتن با مشتری هایی برخورد می کنید که می خواهند هر طور شده نظر خودشان را اعمال کنند. در این مواقع از مواضع خودتان کوتاه نیابید. اگر نظرات مشتری کار را از حالت حرفه ای درمی آورد، از همان ابتدا شرایط را برای او توضیح بدهید تا در خاتمه مشکلی پیش نیاید.

۲- بعضی از مشتری ها بعد از اتمام کار علاقه ای به پرداخت تمام و کمال

انجام دهید و مخارج رفت و آمد و اجاره محل را هم فاکتور بگیرید. برای سرمایه اولیه هم فقط نیاز به یک سیستم درست و درمان و نرم افزارهای ضروری دارید. از اینجا به بعد دیگر فقط باید کار کنید و سفارش بگیرید. هر چقدر حرفه ای تر بشوید، مدت زمانی که برای طراحی یک سایت می گذارید، کمتر می شود اما درآمدها بیشتر.

کارهایی که به شما پیشنهاد می شود، چیزهایی شبیه اینها هستند: وب سایت های static (ایستا) که ساده ترین وب سایت ها هستند. یک طراح ساده به راحتی می تواند از پس طراحی این سایت ها بر بیاید. پولی که برای این وب سایت ها گیرتان می آید، بین ۲۰۰ هزار تا یک میلیون است، مطمئنا برای شروع کار خیلی خوب است.

وب سایت های dynamic (پویا) نوع حرفه ای تر وب سایت ها هستند. برای طراحی این وب سایت ها، فقط طراح سایت بودن کافی نیست باید یک برنامه نویس یا یک نرم افزار نویس حرفه ای باشید.

یا اگر خودتان هنوز به این مرحله نرسیده اید، باید یک حرفه ای را در کار دخیل کنید. نرخ طراحی وب سایت های dynamic، یک میلیون تومان به بالاست. ممکن است برای طراحی یک سایت، ۳۰ میلیون تومان به طراحان بدهند.

مسئله وقتی این همه مهارت یاد گرفته اید، می توانید از هزار راه دیگر، غیر از طراحی پول در بیاورید. از تدریس خصوصی نرم افزارهای ساده گرفته تا نرم افزار نویسی حرفه ای می توانید انجام دهید؛ برای همه این کارها پول خوبی می دهند.

## آموزش

### همیشه آموزش

دو حالت بیشتر ندارد یا شما تحصیلات آکادمیک مرتبط با کامپیوتر دارید

یا صرفا از روی علاقه می خواهید طراحی سایت را به عنوان شغل انتخاب کنید. مسلما در حالت اول از آنجایی که با اصول پایه برنامه نویسی آشنا هستید، خیلی سریع تر می توانید در کار پیشرفت کنید و اشتباهات فاحش ابتدایی نداشته باشید.

اما در حالت دوم هم به لطف کلاس های فراوان کامپیوتر، کتاب های آموزش برنامه نویسی به زبان ساده و هزار و یک سایت که به هر ضرب و زوری شده می خواهند از شما طراح سایت بسازند، خیلی نباید نگران باشید. فراموش نکنید وقتی شما الفبای کار را یاد بگیرید با مهارت و پشتکارتان می توانید مسیر را ادامه بدهید.

اما قبل از هر چیز باید کار با برنامه ها و نرم افزارهای اصلی را بلد باشید و از پیشنهاد های کوچک کاری آغاز کنید. این نکته را هم فراموش نکنید که در طراحی سایت هم مثل هر کار دیگر نمی توانید یک شبه ره صدساله را بروید و باید صبور باشید. شاید یک مقدار بدبختی به نظرتان برسد اما اگر صفر کیلومتر هستید

اطلاعات شخصی خودتان از محیط وب را دور بریزید و همه چیز را به صورت پایه ای یاد بگیرید. دوره های ICIDL، اینترنت، میکروسافت ورد، اکسل و اکسس و پاورپوینت جزء اولین ابزارهای هستند که باید بر آنها مسلط باشید. در مراحل بعد نوبت به آشنایی با مهم ترین و به روزترین زبان های برنامه نویسی می رسد و البته در ادامه اینکه چطور سایت تان را مجهز به ابزارک های لازم کنید.

در یک دوره ۲ ساله با هزینه ای نزدیک به ۳ میلیون تومان می توانید تمام این مهارت ها را یاد بگیرید. یادتان باشد که سرعت پیشرفت یا تغییر تکنولوژی در این حوزه بسیار زیاد و به روز بودن شما یک امر ضروری است. پس هیچ وقت از یاد گرفتن کنار نکشید.



# با وسواس و دقت روانه بازار برنج شویم



۱۰۴۰

هنوز به خاطر داریم عطر غیرقابل توصیف برنج مادر بزرگ یا مادرمان را وقتی سر ظهر از مدرسه به خانه برمی گشتیم. یادمان هست وقتی سر حال و خندان از مدرسه به سمت خانه چست و خیز می کردیم از پشت هر پنجره ای که عبور می کردیم عطر و بوی خاص برنج بود که گرسنگی را به ما یادآوری می کرد. چه شد امروز دیگر خبری از آن همه عطر و طعم نیست؟ به ظاهر تفاوت خاصی رخ نداد، چون هنر آشپزی ایرانیان همواره زینت خاص و عام است، ولی در مورد مواد اولیه غذا اتفاق های عمده ای رخ داده است.

نوعی که باشد، هنگام برداشت رنگ اصلی آن قهوه ای است و تولید کنندگان برای به دست آوردن برنج سفید، دانه های برنج را پس از برداشت در دستگاه های مخصوص می ریزند و این دستگاه ها پوسته خارجی برنج را جدا می کند و با ایجاد اصطکاک بین برنج های پوسته دار با یکدیگر، موجب از بین رفتن غشای خارجی آنها می شود و در نهایت برنجی به رنگ سفید و شفاف به دست می آید. با این حال این نوع برنج زیبا و خواستی، به عقیده بسیاری از کارشناسان تغذیه تقریباً عاری از ویتامین B1 است و مصرف بیش از حد آن بدون استفاده از دیگر مواد غذایی باعث بروز بیماری بری بری خواهد شد.

### داخلی یا خارجی

برنج هم مانند دیگر محصولات موجود بازار دارای انواع مختلفی است که می توان آن را به دو گروه داخلی و خارجی تقسیم بندی کرد. در بازار عرضه و تقاضای برنج کشورمان به طور کلی برنج تولید داخل و انواع وارداتی ها وجود دارند که داخلی ها عبارتند از شیروودی، انواع دودی، طارم اصل، طارم رضائی، طارم عسگری، ندا، نیمدانه، فجر، هاشمی و دم سیاه، اما در بخش وارداتی ها به ترتیب سهم بازار، نام کشورهای چون هندوستان، پاکستان، تایلند، اروگوئه و آرژانتین دیده می شود که البته با اما و اگرهایی بخصوص درباره برنج هندی و پاکستانی مواجه بوده است. در نهایت اما به خاطر داشته باشید به گفته کارشناسان و فعالان عرصه اقتصادی، برنج تولیدی کشورمان در میان انواع برنج های خارجی دارای بهترین کیفیت است و لذا تا حد امکان، خرید برنج های خارجی را فراموش کنید، زیرا با این کار نه فقط به اقتصاد کشورمان کمک کرده اید، بلکه برای سلامت تغذیه خودتان ارزش قائل شده اید.

### تشخیص برنج خوب از بد؛ چگونه؟

از گذشته های دور، عطر و طعم برنج بهترین معیار سنجش میان خوب و بد آن است. این در حالی است که این دو گزینه تنها علائم بیانگر کیفیت برنج نیست، بلکه مواردی چون سلامت دانه ها، شکل ظاهری و البته رنگ آن نیز می تواند گویای سر درون آنها باشد. برنج هرچه خشک تر و کشیده تر باشد، دارای مرغوبیت بالاتری است و بدون تردید گران تر هم هست. لذا اگر می خواهید از میزان خشکی برنج مطلع شوید بد نیست چند دانه از آن را زیر دندان خود قرار دهید و دقت کنید تا دریابید چقدر برنج مورد نظر شما خشک است هرچه برنج زیر دندان شما سخت تر خرد شود، نشانه مطلوبی از میزان رطوبت داخل آن است. به عقیده کارشناسان برنج هرچه رطوبت کمتری داشته باشد هنگام طبخ قد کشیده و به قول معروف «ری» می کند. بنابراین خوب دقت کنید برنج زیر دندان های شما چقدر مقاومت می کند. اما اگر قصد دارید از عطر و طعم آن نیز مطلع شوید راهی غیر از پخت آن نیز وجود دارد. در این حالت کافی است مشتتی از برنج مورد نظر خودتان بردارید و آنها را میان دو کف دست خود خوب به یکدیگر بسایید و پس از چند بار تکرار این کار، کمی به آنها بدمید و ها کنید.

### یکدست آری؛ مخلوط هرگز

باتوجه به متفاوت بودن زمان پخت انواع برنج، یکی از مشخصه های برنج هنگام خرید یکدست بودن آنهاست، اما متأسفانه در سال های اخیر به دلیل افزایش

به طور کلی برنج به عنوان یکی از اصلی ترین مواد غذایی، جایگاه ویژه ای سر سفره هایمان دارد که همین موضوع باعث شده تا همگی با وسواس و دقت برای خریدن آن روانه بازار شویم. معمولاً نیز برای خرید برنج از دوست و آشنا می خواهیم تا اگر برنج فروشی منصف و آشنا سراغ دارند به ما نیز معرفی کنند تا بتوانیم با خیالی راحت مصرف سالانه خود را تهیه کنیم.

هرچند با توجه به افزایش قیمت برنج طی سال های گذشته بسیاری از خرید عمده برنج چشم پوشی کرده اند و بیشتر به اندازه مصرف ماهانه خود خرید می کنند، اما کم کم برنج تازه امسال روانه بازار می شود و براساس طبیعت برنج کمی از قیمت های گذشته کاسته خواهد شد، یعنی فصل خرید برنج توسط مشتریان عمده و خرده دویاره از راه رسیده است. به همین منظور بازار این هفته جام جم تصمیم گرفته از سیر تا پیاز خرید برنج را برایتان بگوید تا با توجه به کاهش نسبی قیمت ها بتوانید از خرید خود در دیگر ایام سال لذت ببرید.

### انواع برنج

به طور کلی برنج در جهان دارای انواع مختلفی است و کارشناسان تاکنون حدود ۱۵۰ نوع مختلف از این ماده غذایی باارزش را شناسایی کرده اند. ولی مرغوب ترین آنها در شمال و جنوب ایران و نواحی گرمسیر استان های فارس و اصفهان کاشته می شود. این در حالی است که کل نمونه های یاد شده به دو دسته بزرگ تقسیم شده اند که نوع اول آنها که دانه ای دراز و کشیده دارد، به برنج صدری مشهور شده و دیگری دارای دانه های ریز و گرد است که در بازار مصرف از آن به عنوان برنج گرده یاد می شود. برنج های نوع اول در کشورمان طرفداران بیشتری داشته و برنج های گرده شاید کمتر خریداری را به خود دیده و بیشتر برای تهیه غذاهای خاص استفاده می شود. بنابراین بیشتر سطح کشت برنج در کشورمان که در استان های گلستان، مازندران، گیلان، اردبیل، چهارمحال و بختیاری، اصفهان، کهگیلویه و بویراحمد و فارس است به همان برنج های دانه بلند و کشیده اختصاص یافته است. اگر

از بهترین برنج ایرانی که در استان گیلان

تولید می شود بگردیم، به طور

کلی برنج از هر

قیمت

برنج برخی از

فروشندهگان برای سودجویی

اقدام به مخلوط کردن برخی از انواع

ارزان قیمت برنج با برنج های با کیفیت کرده و

آنها را در عین بی اطلاعی خریداران، می فروشند. در حالی

که روش تشخیص این خلافکاری بسیار ساده است. همان طور که

از خرید برنج با تعداد دانه های خرد زیاد خودداری خواهید کرد، کافی است

مقداری از برنج مورد نظرتان را کف دست خوب پهن کنید و با در نظر گرفتن

دانه های برنج موجود تفاوت ظاهری و رنگ آنها را خوب بررسی کنید. اگر

برنج یکدست و از یک محصول باشد، هرگز تفاوتی نباید میان رنگ و اندازه

دانه ها وجود داشته باشد؛ در غیر این صورت یقین داشته باشید این برنج

یکدست نیست و از خرید آن خودداری کنید.

### مورد مصرف و میزان مصرف را در نظر بگیرید

براساس بررسی های انجام شده هر ایرانی در طول سال متوسط حدود ۳۵

کیلوگرم برنج مصرف می کند، اما این میزان همواره از نوع درجه یک نیست و

ممکن است به صورت انواع مختلف غذا مثل شیربرنج، شله زرد و... نیز باشد.

بنابراین باید نوع مصرف خانواده را هنگام خرید برنج خوب در نظر بگیرید تا به

اقتصاد خانواده کمک کنید. در برخی از مصارف مثل پختن شله زرد یا شیربرنج

هرگز نیازی به تهیه و انبار کردن برنج ندارید، بلکه می توانید با استفاده از برنج

های نیم دانه به میزان مصرف مورد نیازتان به قیمت روز از سوپرمارکت یا

فروشگاه های محله خریداری کنید؛ این در حالی است که مصارف عادی مثل

غذاهای اصلی روزانه از این قاعده خارج است.

### دودی یا معمولی، مساله این است؟

به طور کلی یکی از روش های نگهداری مواد غذایی از گذشته های دور،

دودی کردن آنها بود. این در حالی است که امروزه این طعم و مزه صرفاً برای

تنوع استفاده می شود و بسیاری از کارشناسان و محققان از ضررهای فراوان

محصولات غذایی دودی شده می گویند. این کارشناسان می گویند با توجه به

روش تهیه این نوع مواد غذایی، میزان قابل توجهی از مواد مضر برای سلامت

بدن در آنها وجود دارد که باعث ایجاد سرطان های مختلف در روده و معده

می شود و بنابراین باید مصرف آنها را به حداقل رساند. در این میان کارشناسان

می گویند اگر باز هم به هر دلیل علاقه مند به استفاده از این نوع برنج هستید،

باتوجه به این که نمی دانیم برنج های موجود در بازار کشور در چه شرایطی

و به چه روشی دودی شده اند، بهتر است استفاده از آنها را حداکثر به ماهی

دوبار محدود کنیم و هنگام مصرف این نوع مواد خوراکی از انواع سبزیجات نیز

استفاده کنیم تا زیان آنها را به حداقل برسانیم، اما اصلی ترین روش

برای کاهش زیان های برنج دودی این است که آن را

به صورت آبکش استفاده کنیم تا با

توجه

به نحوه

طبخ، بیشتر مواد

غیرمفید آن خارج شود.

### چگونه برنج را نگهداری کنیم

کنیم

آفت جان برنج در خانه های ما، رطوبت و گرماس

بنابراین اولین کاری که باید برای نگهداری برنج تا زمان

مصرف آن انجام دهیم این است که این دو عامل را از آنها دور

نگهداریم. لذا به خاطر داشته باشید هرگز کیسه های برنج را روی

یکدیگر نچینید، چون علاوه بر این که باعث شکستن آنها می

شود، اجازه داده اید هوای گرم براحتی از میان کیسه ها عبور کند.

همچنین برای جلوگیری از آفت برنج بهترین روش، استفاده

از نمک و سیر در داخل کیسه هاست. به خاطر داشته باشید

هرگز از قرص های شیمیایی برای جلوگیری از آفت برنج

استفاده نکنید، چون با این کار سلامت خانواده را به خطر

می اندازید.

با این حال اگر به هر دلیل برنج شما دچار آفت شد

آن را دور از نور مستقیم خورشید پهن کنید و

اجازه دهید، آفت از بین رفته و بعد از یک یا

دو روز آن را الک کنید تا دانه ها و دیگر

ضایعات از آن جدا شود.



۱۰۴۲

## چگونه مشتری را برای خرید، هیجان زده کنیم؟

### نکته این بحث

در مورد هیجان فروش در فروشندگان و هیجان خرید در خریداران است و این که این دو هیجان چگونه می‌توانند ایجاد شوند. هیچ خریدی انجام نمی‌گیرد مگر اینکه هیجان و شوق آن در خریدار ایجاد شود و از انجام آن به وجد آید و هیچ فروشی هم صورت نمی‌پذیرد مگر آن که هیجان فروش در فروشنده به وجود آمده باشد.

هیجان خدمت‌رسانی هیجان ایجاد شرايطی که خریدار بتواند با انتخابی مناسب نیاز یا نیازهایش را برآورده کند. خب حال این سوال پیش می‌آید که راهکارهای ایجاد چنین هیجانی چیست؟

این هیجان در شما به عنوان فروشنده ایجاد نخواهد شد مگر آن که مطالب درس اول یعنی خودباوری را پذیرفته باشید. اگر به دیگر جوانب زندگی‌تان رجوع کنید خواهید دید که هیجان در انجام کارها زمانی ایجاد می‌شود که باور انجام آن در شما ایجاد شده باشد. این همان چیزی است که در فروش نیز نیاز است؛ یعنی خودمان را به عنوان فروشنده‌ای حرفه‌ای مجسم کنیم.

به تصویر کشیدن نتیجه اعمال مان نیز می‌تواند به هیجان انجام آن کار ختم شود. مثلاً وقتی طبیعی تصمیم می‌گیرد که بیمار قلبی را جراحی کند، تصویر لحظه بازیافت بهبودی آن بیمار و خوشحالی اطرافیان به طیب هیجان انجام کار، پذیرش چالش و ریسک‌پذیری می‌دهد و سبب می‌شود که همه نامالایمات انجام عمل را بپذیرد. شما به عنوان یک فروشنده حرفه‌ای، باید این احساس را در خود به وجود آورید که من نام آن را هیجان فروش می‌گذارم.

### تجسم بهینه شدن وضعیت خریدار

عامل اصلی ایجاد هیجان در فروشنده، تجسم کردن وضعیت مناسب‌تری است که با فروش محصول، ایده یا خدمات برای دریافت‌کننده آن یعنی خریدار به وجود خواهد آمد. این یک تمرین ذهنی است و باید رفته‌رفته عادت کنید که به این تصویرسازی بپردازید.

شاید یک شبه نتوان به این توانایی ذهنی دست یافت؛ ولی پس از مدتی تمرین و ممارست خواهید دید که هر بار که اقدام به فروش محصولی به فردی می‌کنید؛ ابتدا به این مساله فکر کنید که با خرید این محصول چگونه وضعیت فعلی یا آینده خریدار بهینه می‌شود و تحولی در آن ایجاد خواهد شد.

فرض کنید که فروشنده لوازم خانگی هستید و می‌خواهید به زوج جوانی که به این محصولات علاقه‌مند هستند، یک دستگاه یخچال بفروشید. بهترین تصویری که در ذهن‌تان مجسم می‌شود، باید این باشد که چگونه بانوی خانه از داشتن یک یخچال جدید با تکنولوژی پیشرفته به وجد خواهد آمد. چگونه مقابل دوستان و آشنایان از داشتن یک یخچال نو به خود خواهد بالید. صحنه‌ای را مجسم کنید که این خانم جوان دارد یخچال را به دوستانش نشان می‌دهد و از مزایا و ویژگی‌های آن تعریف می‌کند.

می‌توانید همسر این خانم را مجسم کنید که چگونه از تهیه این یخچال برای همسر خود آن هم بعد از مدت‌ها پس‌انداز به خود می‌بالد. قصد ندارم خیلی رویایی

و ایده آل به مساله بنگرم؛ ولی قبول کنید که این نوع احساسات با خرید محصولی در خود ما نیز در مراحل از زندگی به وجود آمده است. این یک بازی روانی است که باید به صورت عادت برای تان درآید البته برای آن دسته از فروشندگانی که به احساسات مشتریان شان احترام می گذارند و برای شان خوشحالی دیگران مهم است، رسیدن به چنین هیجانی ساده تر است. این مساله حس خودشیفتگی را در شما به وجود خواهد آورد که مانند نیروی پیش ران عمل خواهد کرد.

«برایان تریسی» در یکی از مقالاتش چنین گفته است: «زمانی که حس خوبی نسبت به خود داشته باشیم، توان مان برای تاثیرگذاری بر مشتریان مان چندین برابر می شود.»

حس شما نسبت به محصول و دیدگاه تان در مورد متحول کردن وضعیت افراد در حرکات و رفتار تان منعکس خواهد شد و شاید باور کردنش سخت باشد؛ ولی تجربه چندین سال فروش به خود من ثابت کرده است که چنین احساس و هیجانی به سرعت به خریداران منتقل می شود.

«تیم بریناپت» نویسنده کتاب تئوری های فروش موفق چنین می گوید: «با استفاده از تصویرسازی ذهنی، خود را در وضعیت های فروش یا وضعیت های شخصی، در حالی که رفتارهای تازه ای را در پیش گرفته اید، موفق ببینید. زمانی که خود را در حالی که رفتارهای تازه ای را در پیش گرفته اید موفق ببینید زمانی که خود را ببینید که عملاً به شکل تازه ای می اندیشید و عمل می کنید، شروع به جداسدن از برنامه ریزی قدیمی می کنید و واقعیت جدیدی شروع به شکل گیری می کند.»

برای این که به واقع تغییر کنید باید آن را محسوس کنید و خود بپذیرید که رفتار جدیدی را در پیش گرفته اید. قبل از اندیشیدن به طور مثبت به نوعی آمادگی ذهنی نیاز است. هدف از تصویرسازی (تجسم فکری) این است که عمل ذهنی را شبیه به عمل واقعی کنید.

قبل از آن که به طور مثبت عمل کنیم باید به طور مثبت فکر کنیم. تصویرسازی یعنی دیدن موفقیت قبل از تحقق آن، در جای دیگری همین نویسنده می گوید: «در آینده منابع بیشتری در دسترس دارید و بهتر می توانید با چالش ها و فشارهای عصبی روزمره دست و پنجه نرم کنید. بکوشید از طریق تغذیه ذهن تان با غذاهای بسیار مغذی فکری به صداقت ذهنی دست یابید.» یکی از عواملی که می تواند در شخص هیجان فروش ایجاد کند، اعتماد به نفس است. هر چه فروشنده از اعتماد به نفس بیشتری برخوردار باشد، هیجان فروش بیشتری در وی ایجاد خواهد شد.

«پاتریک فورسایت» در کتاب «۱۰۱ راه برای افزایش فروش» چنین می گوید: «هر کتابی و مسلماً هر کتاب آمریکایی درباره فروش به وضوح نیاز به طرز برخورد مثبت روانی را مورد بحث قرار می دهد. شکی نیست که این امر می تواند به کار فروش کمک کند، اما شما نمی توانید چنین طرز برخورد مثبت روانی را از درخت بچینید یا از مغازه محل بخرید، لیکن عوامل معینی وجود دارند که عملاً به خودانگیختگی کمک می کنند. فروشنده عاقل از این عوامل بهره می گیرد تا طرز تفکر خود را ارتقا دهد و به بهبود عملکرد خویش کمک کند.»

بسیار خب تا به این جا فرا گرفته ایم که نگرش مثبت به آن چه فروش می تواند برای حال و آینده خریدار به وجود آورد و نیز حس اعتماد به نفس در فروشنده، هیجانی ایجاد خواهد کرد که فوراً به مشتری منتقل می شود و در او احساس انجام معامله را به وجود می آورد.

چگونه در خریدار، هیجان خرید ایجاد کنیم؟

خریداران به دنبال فروشندگانی هستند که حرفه ای عمل کنند و با هیجان در مورد محصولی که می فروشند صحبت کنند و به آن چه می گویند خود ایمان داشته باشند. آشنایی کامل فروشنده با محصول و عملکرد آن و این که چگونه می تواند منافعی را نصیب خریدار کند در خریدار حس آرامش و آسودگی خیال ایجاد می کند.

وقتی فروشنده با هیجان از محصولی حرف می زند این احساس به خریدار انتقال می یابد که تصمیم او در مورد خریداری محصول، تصمیم مناسبی است. همانگونه که هیجان و شغف فروشنده در خریدار احساس مثبت خرید ایجاد می کند؛ دلسردی، رخوت و عملکرد ضعیف فروشنده می تواند در خریدار تردید ایجاد کند و احساس کند که به مرکز مناسبی برای رفع نیاز خود رجوع نکرده است. فروشندگان بی حال و فاقد هیجان کافی همین احساس را به مشتریان خود انتقال می دهند و آن ها هم احساس می کنند که زمان حال، زمان مناسبی برای انجام یک معامله مناسب نیست.

در این جا دوست دارم مطلب دیگری را از زبان «پاتریک فورسایت» برای تان نقل کنم: «اشتباه نکنید نحوه تفکر شما درباره کار فروشندگی بیش از همه تعیین می کند که این کار تا چه حد پیش می رود و چه نتایجی حاصل می شود. طرز برخورد شماست که تعیین می کند چگونه با جزئیات کار روبه رو می شوید و این به نوبه خود بر نحوه نگرش مشتریان به شما و این که مایل به معامله با شما باشند، اثر می گذارد.»

خوب ببینید یک جمع بندی کلی از درس امروز کنیم. فروشنده باید هیجان فروش را اول در خود ایجاد کند. آن هم از طریق مثبت اندیشی، حس اعتماد به نفس و تصویرسازی ذهنی از آن چه فروش یک محصول، خدمات و ایده می تواند در زندگی یک فرد یا یک گروه و جامعه به وجود آورد.

سپس آن را فوراً به مشتری منتقل خواهد کرد و همین انتقال، هیجان حس خرید را در خریدار تقویت خواهد کرد.

نکته آخری که باید متذکر شوم این است که اطلاعات جامعی که فروشنده در مورد محصول دارد، خود عامل مهمی در ایجاد حس اعتماد در خریدار است. وقتی فروشنده اطلاعات کافی و سودمندی را در مورد محصول در اختیار خریدار می گذارد در اصل این احساس را به وی منتقل می کند که شخص فروشنده، شخص مورد اعتمادی است، سازمان مربوطه سازمان مناسبی است و محصول، واقعا مشکل او را حل خواهد کرد و از این راه حس انجام خرید در خریدار تقویت می شود و زبان بدن به کار گرفته شده، فن بیان، استفاده از ادبیات مناسب، به کارگیری واژه های تشویق کننده، همه و همه عوامل موثری در مجاب کردن خریدار به خرید است.

این ها ممکن است مسائل کوچکی به نظر بیایند؛ ولی تأثیرگذاری شان در چرخه فروش بسیار چشمگیر است.



## رازهای موفقیت

در قلب هر پیشرفت و موفقیت دشواری از رسیدن به خط پایان در مسابقه ماراتن تا دستیابی به بالاترین رده شغلی تا رسیدن به تناسب اندام و حفظ آن یک فرایند مغزی دخیل است که به آن می‌گویند؛ شهامت.

شهامت یعنی پشتکار پایدار و شور و شوق برای رسیدن به اهداف بلندمدت. همین شهامت است که باعث می‌شود در یک کمپ تمرینی وقتی همه روی زمین ولو شده‌اند یک نفر با جدیت هنوز ادامه می‌دهد. در یک راه مشترک که همه تسلیم شده‌اند یک نفر با جدیت هنوز ادامه می‌دهد.

ما در رازهای موفقیت با بررسی تحقیقات مختلف و درج نظر متخصصان به شما می‌گوییم که چطور توانایی خود را برای موفق شدن افزایش داده و به هر آنچه در زندگی آرزو دارید، دست یابید. چگونه می‌توانید باورهای خود را بسازید و دیوارهای ناتوانی را از دور خود پراکنده کنید و اجازه ندهید باورهای ناامیدی بر توانایی‌هایتان غلبه کند. زندگی را با تلاشمان زیباتر کنیم.

در رازهای موفقیت از راز و رمزهایی که ما را به موفقیت و کامیابی نزدیک میکنند سخن خواهیم گفت از راههایی که هر کدام از ما را سریعتر به هدف نزدیک می‌کنند می‌گوییم، خاطرات انسانهای موفق را بررسی میکنیم و مصاحبه‌هایی با افراد موفق خواهیم داشت تا ببینیم که آیا انسانهای موفق، انسانهایی با توان متفاوت هستند؟

آیا با دیگران فرق دارند؟ آیا جور دیگری زندگی را می‌بینند؟ آیا و آیاهای بسیاری را زیر و رو می‌کنیم. شما نیز به ما بپیوندید و از موفقیت هایتان بگویید، از پیروزی‌هایتان بگویید. از درسهایی که از شکست هایتان در زندگی گرفته‌اید بگویید.

بگویید چگونه از شکست هایتان پلی برای پیروزی ساخته‌اید و موفق شدید...

شود، نخست حباب آرزوها و رویاهای انسان را خرد می‌کند. در تمام دنیا و در تمام دوران‌ها، هر زمان اراده کرده‌اند که کسی را بشکنند و وادار به تسلیم و عقب‌نشینی و کنند، شغلش را از او گرفته‌اند و یا با انواع روش‌های تحریم، کاری کرده‌اند تا کسب‌وکار و تجارتش متوقف و زمین‌گیر شود؛ زیرا در این مواقع است که گرسنگی، خواری و ذلت، دیگر جایی برای دستیابی به موفقیت نمی‌گذارد و فرد رویای موفق شدن در سر نمی‌پروراند.

وقتی جوانی را می‌بینم که با وجود کسب موفقیت‌های متعدد تحصیلی و کسب مدارج عالی تخصصی همچنان بی‌کار است و خودش را برای یافتن شغل به درودیوار می‌زند، گاهی اوقات از خود می‌پرسد که نکند داشتن کسب‌وکار در این روزگار حتی از موفقیت هم مهم‌تر باشد؟

حقیقت آن است که موفقیت واقعی در احساس

### گاهی کسب‌وکار از موفقیت هم مهم‌تر است!

جوانی برازنده، سالم و قدرتمند را می‌شناسم که در یکی از رشته‌های رزمی یک‌تاز و سرآمد است؛ اما متأسفانه وضعیت معیشتی خوبی ندارد و برای امرار معاش، دست‌فروشی می‌کند! او در میدان مبارزه یک رزمی‌کار کاملاً موفق و سربلند است؛ به طوری که حتی همه هم‌رده‌هایش آرزوی موفقیت او را دارند؛ اما در میدان زندگی دستش خالی و سرش از فرط شرمندگی پایین است و به‌طرز شکننده‌ای احساس شکست می‌کند.

«بی‌کاری» غرور انسان را خرد می‌کند. نداشتن شغل، نیازمندی می‌آورد و وقتی نیاز شدید

بی‌نیازی از دیگران، رفع نیازهای ضروری زندگی و از همه مهم‌تر رضایت از وضعیت موجود و امید به آینده روشن خلاصه می‌شود. به این نتیجه رسیده‌ام که استقلال مالی و بی‌نیازی اقتصادی، بهترین نشانه موفقیت در دنیای امروزی است و این مسئله نه تنها در مورد اشخاص، بلکه در مورد جوامع بزرگ نیز صدق می‌کند.

با وجودی که همه عمر برای رسیدن به موفقیت در همه حوزه‌ها تلاش کرده‌ام، اما اکنون به این نتیجه رسیده‌ام که گاهی موفقیت در حوزه کسب‌وکار می‌تواند همه آنچه را که انسان آرزو دارد، یکجا در اختیار او قرار دهد. باید کسب‌وکار را جدی بگیریم؛ نه اینکه تنها به صورت شعاری به آن بنگریم؛ بلکه لازم است این مقوله به صورت عملی و کاربردی برای همه اشخاص و اقشار جامعه، اعم از زن و مرد و باسواد و بی‌سواد و ... قابل اجرا باشد. باید اصول کسب‌وکار و تجارت زودتر از هر چیزی به کودکان این مرزوبوم آموخت. وقتی قرار است این کودکان در بزرگسالی با مشکلی آزردهنده به نام بیکاری دست‌وپنجه نرم کنند، چرا نباید آن‌ها را از همان کودکی برای این نبرد سخت و دشوار آماده کنیم؟!

در قرن بیست‌ویکم که دنیا دائما در حال تغییر است، کسب‌وکارها نیز شکل و شمایل دیگری یافته‌اند. الگوی داشتن شغلی ثابت و به مدت طولانی دیگر طرفداری ندارد. در قرن جدید مدل تازه‌ای از کسب‌وکار رونق گرفته است که در آن، مشاغل نوپا و زودبازده، با عمری کوتاه ولی پرمفعت حرف اول را می‌زنند که به این کسب‌وکارهای نوپا «استارت‌آپ» گفته می‌شود. «استارت‌آپ» جعبه سیاهی است که از یک طرف آن، ایده‌های خلاقانه جدید وارد می‌شود و از طرف دیگر، پول و ثروت بیرون می‌ریزد. «استارت‌آپ» چیزی است که همه بیکارها و حتی بسیاری از کسانی که کار هم دارند، می‌توانند یکی از آن‌ها را راه‌اندازی کنند. با نهادینه شدن فرهنگ «استارت‌آپ» در کشور، نه تنها بی‌شمار فرصت شغلی جدید برای بیکاران ایران زمین ایجاد می‌شود، بلکه خیل عظیمی از بیکاران کشورهای دیگر نیز

در خدمت منافع ملی ایران زمین به کار گرفته می‌شوند. کسب‌وکارهای نوپا وقتی پا بگیرند، دریای موفقیت نیز موج‌های بزرگ‌تری برمی‌دارد و افق‌های دورتر و جدیدتری پیش روی مردمان این عصر و زمان گشوده خواهد شد و آن روز است که موفقیت و کسب‌وکارهای نوپا، شانه‌به‌شانه یکدیگر قدم برمی‌دارند. تردیدی ندارم که چنین اتفاقی حتما خواهد افتاد.

## کارهایی که از تو ساخته است، بی‌شمارند!

اگر از بسیاری از کسانی که بیکارند بپرسید که چرا مانند بقیه آدم‌هایی که به کاری مشغولند، آن‌ها به سراغ شغلی نمی‌روند؟ پاسخی که می‌گیرید، بسیار جالب است! آن‌ها می‌گویند: «این کارها از ما بر نمی‌آید و ما برای این‌گونه کارها ساخته نشده‌ایم!» این در حالی است که وقتی خوب دقت می‌کنید می‌بینید آن‌ها نه تنها از پس آن کارها بر می‌آیند، بلکه بی‌شمار کار متفاوت دیگر هم در اطرافشان وجود دارد که منتظرند آن‌ها قدم پیش گذارند و به سراغشان بروند.

برای نمونه کافی است به سراغ شغلی مثل جوشکاری بروید و از یک استاد کار جوشکار بپرسید که اگر بخواهد آنچه را که از جوشکاری برای پول درآوردن لازم است، به صورت فشرده آموزش دهد، چقدر زمان می‌برد؟!

خواهید دید که پاسخ می‌دهد که کمتر از یک ساعت زمان می‌برد؛ این حقیقتی است که در مورد بقیه مشاغل هم صدق می‌کند. وقتی وارد حرفه‌ای می‌شوید و در آن مهارت پیدا می‌کنید، می‌بینید که کل دانش و تجربه عملی شما در کمتر از یک ساعت، قابل انتقال به فردی است که از لحاظ ذهنی و روانی مستعد فراگیری است. در واقع تعداد کارهای درآمدزایی که از دست تک‌تک ما انسان‌ها ساخته است، بی‌شمارند و تنها دلیل شغل‌نداشتن اکثر بیکاران این است که آن‌ها خودشان پیشاپیش، به‌خاطر چنگ‌زدن و چسبیدن به باورهای محدودکننده، ترس از ناتوانی و بی‌دست‌وپایی را، حتی قبل از اینکه اقدامی کنند، به دل خود راه داده‌اند.

اگر به دنبال تفاوت‌های جسمی، ذهنی و روانی افراد شاغل و بیکار باشید، می‌بینید که عمده تفاوت آن‌ها، تنها در باورهای ذهنی این افراد است و برای همین است که یک فرد بیکار به محض اینکه باورهای ذهنی خود را تغییر می‌دهد، بلافاصله و در کمترین زمان قابل تصور شاغل می‌شود و بسیار سریع‌تر از بقیه در شغل خود پیشرفت می‌کند و برعکس یک فرد شاغل و موفق به محض اینکه تحت‌تاثیر باور محدودکننده‌ای قرار می‌گیرد، فرآیند شکست او آغاز می‌شود. اگر می‌بینید برخی اشخاص به راحتی در هر شغل و حرفه‌ای جا می‌افتند و پله‌های پیشرفت و ترقی را به صورت جهشی طی می‌کنند و گروهی دیگر در شغلی ضعیف و موقتی دست و پا می‌زنند، شک نکنید که تفاوت آن دو فقط و فقط در باورهای ذهنی آن‌هاست. کسی که ضعیف‌تر است و بیکاری را تقدیر ابدی خود می‌داند، اسیر باورهای ذهنی نادرستی است که بال‌های پرواز او را با میخ‌های نامرئی بر زمین کوبیده‌اند.

شاید به پرواز درآوردن عقابی که بر روی شاخه درختی نشسته است، ساده باشد؛ اما از جا برخاستن عقابی که چنگال‌هایش را به ریشه‌های عمیق درخت گره زده است، کار چندان ساده‌ای نیست. ریشه‌های درخت ذهن همان باورهای محدودکننده‌ای هستند که در عمق وجود ما جا خوش کرده و عقاب ذهن ما را اسیر خود کرده‌اند و رویای پرواز در آسمان توانگری را از ما گرفته‌اند. برای بسیاری از این عقاب‌های چنگ‌زده به باورهای ناکارآمد و ریشه‌دار، پریدن فقط با باز کردن بال‌ها اتفاق نمی‌افتد و رهانیدن چنگال‌های ذهن از ریشه‌های عمیق باورهای محدودساز هم لازم است.

وقتی این اتفاق بیفتد، هر نسیمی می‌تواند شما را در بازار کسب‌وکار به اوج ببرد. آن موقع است که به چشم خود می‌بینید که کارهای بی‌شماری از شما ساخته است و هزاران شغل درآمدساز منتظرند تا شما به سراغشان روید. فقط باید قبل از باز کردن بال‌های پرواز خود، چنگال‌های ذهن خویش را آزاد کنید.





### لحن گفتار

راهبی در حال عبادت بود که ناگهان سربازی بالای سر او رسید و با عجله گفت: ای راهب: سریع به من بگو که گوزن طلایی به کدام سمت رفت؟ راهب چشمانش را گشود و با دست مسیر را به سرباز نشان داد. لحظه ای بعد سر و کله وزیری پیدا شد. به راهب گفت: لطفاً به من بگوید که از کدام سمت باید به دنبال گوزن طلایی بروم؟ راهب نیز همان مسیر را به او نشان داد و دوباره مشغول عبادت شد. آخرین نفری که به سراغ راهب آمد، پادشاه بود. او رو به راهب کرد و گفت: آیا شما می توانید به من لطفی نموده و مسیری را که باید به دنبال گوزن طلایی بروم را نشان دهید؟ البته این که مزاحم عبادتتان می شوم عذر خواهی می کنم. راهب بدون اینکه چشمانش را بگشاید، گفت: بله ای پادشاه گرانقدر، لطفاً این مسیر را دنبال کنید. هنوز خیلی دور نشده است: پادشاه با تعجب گفت: شما بدون این که چشمانتان را باز کنید، چگونه دریافتید که من پادشاه هستم؟ راهب گفت: بسیار ساده است. همین که فردی زبان به حرف زدن می گشاید می توان دریافت که او کیست.

### پیشنهاد جالب

روزی یک مشتری رو به فروشنده داستان ما کرد و گفت: من نمی توانم خمیر ریش را پیدا کنم. فروشنده پاسخ داد: متأسفم آقا، موجودی خمیر ریش ما تمام شده است. مدیر فروش که ناظر ماجرا بود بعد از رفتن مشتری رو به فروشنده کرد و با اعتراض گفت: هیچ گاه به مشتری نگو موجودی فروشگاه تمام شده بلکه به او انتخاب های دیگری را پیشنهاد بده تا بعنوان کالای جایگزین خریداری نماید. صبح روز بعد مدیر فروش اتفاقی شاهد صحبت های همان فروشنده با زنی سالخورده بود که می گفت متأسفم خانم دستمال توالت را فردا در قفسه ها جایگزین می کنیم، اما من می توانم به عنوان جایگزین سمباده مرغوب را پیشنهاد کنم. چهره آن خانم بعد از این پیشنهاد واقعا دیدنی بود.

### ماجرای شکار

روزی پادشاهی با چندین تن از ملازمانش به قصد شکار به اعماق جنگل رفت. با اینکه هنوز روز بود، پادشاه اصلاً در شکار موفق نبود. بعد از مدتی پادشاه احساس گرسنگی کرد، اما هیچ غذایی را که برای خوردن مناسب باشد نیافتند. ملازمان برای قصد یافتن خوراکی برای پادشاه شروع به جستجو در جنگل را نمودند که ناگهان در یک گوشه کلبه ای کوچک و قدیمی نمایان شد. بیرون کلبه نیز پیروزی بر روی صندلی راحتی نشسته بود. پادشاه به پیروزی نزدیک شد و تقاضای غذا کرد. اما او چیزی برای خوردن نداشت. با این حال از پادشاه خواست تا در آنجا نشسته و کمی خستگی در کند. در همین حین پیروزی به پشت کلبه رفت و مقداری سبزی از باغچه چید و آن را درون دیگی ریخت، زیر دیگ را روشن کرد و بعد از مدتی سبزی پخته را نزد پادشاه آورد، پادشاه که نیز بسیار گرسنه بود با ولع تمام، غذا را خورد و به عنوان قدر دانی از لطف پیروزی، الماسی را به او بخشید. آشپز مخصوص پادشاه در قصر که خبر این اتفاق را شنیده بود، روز بعد برای نهار پادشاه مقداری سبزی را پخت و با خوشحالی و به طمع دریافت جایزه نزد پادشاه رفت. هنگامی که پادشاه غذای آشپز را دید، دستور داد تا او را از سمتش خلع و اخراجش نمایند.

### مبنای قضاوت

اخیراً گزارش فروش یکی از مدیران نمایندگی یکی از نواحی که حاکی از افزایش فروش ماشین های شرکت در ناحیه بود، بدست مدیر فروش مرکزی رسید. اما گزارش ارسالی سرشار از غلط های املائی و نگارشی بود. مدیر فروش که از این بابت بسیار عصبانی شده بود نامه را نزد مدیر کل شرکت فرستاد و پیشنهاد داد تا این مدیر بی مبالا را بخاطر بی دقتی کنار بگذارند. زیرا چنین فرد بی سوادی نمی توانست جوابگوی نیازهای تخصصی شرکت باشد. فردای آن روز مدیر شرکت طی نامه ای سرشار از غلط های املائی و نگارشی درخواست نمود تا نامه آن مدیر

را در تابلوی اعلانات شرکت نسب نمایند تا همه افراد دریابند که آنچه اهمیت دارد عملکرد افراد است نه گزارش آن. اگر چه آن مدیر در نوشتن پر اشتباه بود اما توانسته بود فروش شرکت را به میزان قابل قبولی افزایش دهد. در حقیقت رییس شرکت می خواست به افرادش بیاموزد که محتوای گزارش عملکرد مهم است نه ظاهر و طرز نوشتن آن.

### سوپ سنگ

فروشنده ای به قصد فروش محصولاتش در حال گذر از روستایی کوچک بود. او به شدت احساس گرسنگی می کرد و همین طور که با ناامیدی به دنبال خوراکی می گشت. ناگهان سوسوی نوری که از کلبه ای کوچک به بیرون می تابید را مشاهده کرد. با خوشحالی در کلبه را زد. صاحبخانه که کشاورزی ساده بود، در را گشود. فروشنده: دوست عزیز من بسیار گرسنه هستم. آیا می توانید کمی غذا به من بدهید؟ کشاورز برو دنبال کارت! این وقت شب ما هیچ غذایی نداریم که به تو بدهیم، فروشنده: لطفاً یک لحظه صبر کنید... آیا ممکن است کمی آب و یک ظرف به من بدهید؟ کشاورز: آب را برای چه می خواهی؟ فروشنده: می خواهم برای خودم یک سوپ خوشمزه درست کنم، آن هم از سنگ. زن کشاورز با کنجکاوی گفت: فکر نکنم اگر کمی آب به او بدهیم، اشکالی پیش بیاید. کشاورز نیز خواسته فروشنده را پذیرفت. فروشنده: خانم، از شما ممنونم. اشکالی دارد اگر ظرف آب را روی آتش بگذارم؟ زن کشاورز: اوه، اگر لازم است، اشکالی ندارد. و فروشنده را به آشپز خانه برد و ظرف را روی اجاق گذاشت. فروشنده: بسیار خوب. حالا یک تکه سنگ را در ظرف می گذارم و صبر می کنم تا خوب بپزد. کشاورز و همسرش که کنجکاو شده بودند، نزد فروشنده ماندند تا از کار او سر در بیاورند. بعد از مدتی فروشنده در ظرف را برداشت و کمی از سوپ را چشید و گفت: اوه، بد نیست. اما به مقدار کمی نمک احتیاج داریم. زن کشاورز: صبر کنید، الان نمک می آورم، آشپز نمک را درون

ظرف ریخت. فروشنده: بگذارید تا دوباره مزه اش را امتحان کنم. باور نکردنی است! زن کشاورز با بی قراری: باید خوشمزه باشد. نه؟ فروشنده: بله، اما با یک پیاز می توانیم مزه اش را بهتر کنیم. کشاورز رو به همسرش: زود برو یک پیاز بیاور و گرنه مجبوریم، تمام شب او را تحمل کنیم، آشپز پیاز را از زن گرفت و به سوپ افزود.

فروشنده: به نظر می رسد که همه چیز روبراه است. اما اگر کمی هویج و سیب زمینی هم به آن اضافه کنیم عالی می شود. کشاورز با بی میلی: صبر کن، الان می آورم، آشپز هویج و سیب زمینی را به سوپ اضافه کرد و بعد از مدتی سوپ به جوش آمد. کشاورز: به نظر تو نباید دوباره از آن بچشی؟ فروشنده البته، اما شما هم باید در خوردن سوپ با من سهیم شوید. اجازه بدهید تا کمی ادویه و سبزی هم به آن اضافه کنیم، زن کشاورز: بله حتما این کار را بکنید. بوی غذا فضای کلبه را پر کرده بود. سوپ که آماده شد. فروشنده گفت: بسیار خوب، لطفا تعدادی کاسه بیاورید تا از خوردن این سوپ خوشمزه در کنار هم لذت ببریم. زن کشاورز: با کمی نان سفره مان کامل می شود. کشاورز: اوه چه سوپ لذیذی! زن کشاورز: اوه! باور نکردنی است. شما چطور آن را درست کردید؟

فروشنده: این غذا را مدیون سنگی هستیم که به همراه داشتیم. زن کشاورز: ممکن است کمی از آن را به من نشان بدهید؟ فروشنده: اوه، متاسفم دوست عزیز. من نمی توانم اسرار کارم را فاش کنم. بسیار متشکرم و شب خوش!

### نعل خراب

قرن ها قبل میان دو قوم نبردی سخت و سر نوشت ساز، در گرفت. این جنگ سر نوشت مردم مدافع و سرزمینشان را معین می ساخت. آن ها برای پیروزی بخت بالایی داشتند، زیرا سپاهی منظم و مجهز در اختیار داشتند. روز نبرد فرا رسید. پادشاه شجاع سرزمین مدافع همراه سپاهش به قلب نیرو های دشمن تاخت و آن ها را به عقب نشاند. اما ناگهان، پای اسب پادشاه پیچ خورد و پادشاه را نقش زمین کرد. سپاهیان

مدافع که به شدت دچار هراس شده بودند. پا به فرار گذاشتند و در جنگ شکست خوردند. پادشاه مهاجم که از بابت این پیروزی شیرین بسیار خرسند بود. تلاش کرد تا علت پیروزی خود را دریابد. تا این که در حین بررسی اسب پادشاه دریافتند که نعل یکی از پاهای اسب درست کوبیده نشده بود و در اثر بر خورد با مانعی پادشاه را به زمین زده بود. نتیجه: قدرت استقامت یک زنجیر، تنها به اندازه ضعیف ترین حلقه آن است. شما می توانید در یک رویداد مهم و سر نوشت ساز، تنها به علت ضعفی ناچیز و یا تدارکی ضعیف بازنده شوید.

### فروشنده سمج

فروشنده جوان با هزاران زحمت، بالاخره توانست رئیس شرکت را ملاقات کند. رئیس در حالی که غر می زد گفت: تو باید خیلی سمج باشی که توانستی اجازه ملاقات کردن با من را دریافت کنی. من امروز پنج فروشنده دیگر را جواب کردم. فروشنده جوان پاسخ داد: می دانم، هر پنج نفر آن ها خود من بودم.

### فروشنده خلاق

یکی از روز ها الکس در ایستگاه قطار و در انتظار یکی از دوستانش بود که مردی جوان به او نزدیک شد و سلام کرد. جوان ادعا می کرد که الکس را جایی دیده است. اما الکس این ادعا را رد کرد. جوان می گفت که احتمالاً او را در سالن سینما دیده است. اما الکس گفت که تا بحال برای تما شای هیچ فیلمی به سینما نرفته است.

آن جوان بعد از معذرت خواهی گفت که احتمالاً او را در کلیسا دیده است. اما الکس گفت که هر گز به کلیسا نمی رود. مرد جوان که دست بردار نبود. چندین ادعای دیگر را مبنی بر برخورد پیشین و آشنایی با الکس مطرح نمود. الکس که به خاطر سوال و جواب های بی مورد مرد جوان کاملاً گیج شده بود از او در خواست کرد برای اینکه سر دردتش بدتر نشود او را راحت بگذارد.

بعد از این حرف آکس، جوان بلافاصله دستش را درون کیفش برد و دو بسته قرص آرام بخش و ویتامین را بیرون آورد. او به آکس گفت که اگر یک بسته پنجاه تایی از قرص های ویتامین تولیدی شرکت او را بخرد، یک بسته قرص آرام بخش را به عنوان هدیه به او می دهد.

### آیا نقطه ضعف می تواند نقطه قوت باشد؟

کودکی ده ساله که دست چپش در یک حادثه رانندگی از بازو قطع شده بود برای تعلیم فنون رزمی جودو به یک استاد سپرده شد. پدر کودک اصرار داشت استاد از فرزندش یک قهرمان جودو بسازد.

استاد پذیرفت و به پدر کودک قول داد که یک سال بعد می تواند فرزندش را در مقام قهرمانی کل باشگاهها ببیند.

در طول شش ماه استاد فقط روی بدنسازی کودک کار کرد و در عرض این شش ماه حتی یک فن جودو را به او تعلیم نداد.

بعد از شش ماه خبر رسید که یک ماه بعد مسابقات محلی در شهر برگزار میشود. استاد به کودک ده ساله فقط یک فن آموزش داد و تا زمان برگزاری مسابقات فقط روی آن تک فن کار کرد.

سرانجام مسابقات انجام شد و کودک توانست در میان اعجاب همگان، با آن تک فن همه حریفان خود را شکست دهد.

سه ماه بعد کودک توانست در مسابقات بین باشگاهها نیز با استفاده از همان تک فن برنده شود. وقتی مسابقات به پایان رسید، در راه بازگشت به منزل، کودک از استاد راز پیروزی اش را پرسید. استاد گفت: دلیل پیروزی تو این بود که اولاً به همان یک فن به خوبی مسلط بودی. ثانیاً تنها امیدت همان یک فن بود و سوم اینکه تنها راه شناخته شده برای مقابله با این فن، گرفتن دست چپ حریف بود، که تو چنین دستی نداشتی.



۱۰۴۸

## پنجگانه مدیریت

گاهی توجه و تمرکز روی نکاتی ساده می تواند تحولی چشمگیر در زندگی بوجود آورد. نکاتی ارزشمند و سازنده که کمتر به آنها حساس بوده ایم و نایافته یا ناشناخته هستند. عنوان مقاله ای است برای اشاره به بعضی از نکات و موضوعاتی که شاید «پنج گانه مدیریت» بتوانند در نوآندیشی و بازآندیشی، نوآفرینی و بازآفرینی مدیریت ها مفید و موثر باشند

شاید هیچ چیزی رساتر، گویاتر و آموزنده تر از ابیات ساده زبان فارسی برای بیان ارزش، اهمیت و ضرورت شناسه یا برند و نیکنامی نتوان یافت. ای کاش آنچه را که در ادبیات و ابیات شیوا و گیرای زبان ما هستند در افکار و گفتار و رفتار ما وجود داشتند.

نام نیکو گر بماند ز آدمی  
به کزو ماند سرای زرنگار

\*\*\*

سعديا مردنکونام نميرد هرگز  
مرده آنست که نامش به نکوئی نبرند

\*\*\*

قارون هلاک شد که چهل خانه گنج داشت  
نوشیروان نمرد که نام نکو گذاشت

\*\*\*

نام نیک دیگران ضایع مکن  
تا بماند نام نیکت ماندگار

\*\*\*

خواهی که خدای بر تو بخشد  
با خلق خدای کن نکوئی

\*\*\*

بزرگی بایدت، بخشندگی کن  
که دانه تا نیششانی، نروید

\*\*\*

صد بار بدی و دیدی ثمرش را  
نیکی چه بدی داشت که یکبار نکردی

نیکنام کسی است که «آمیزه نیکی» را در نیک دل، نیکخواه، نیک صفت، نیکخو، نیک نیت، نیک بین، نیک فکر، نیک گفتار، نیک رفتار و نیک آثار بودن باور دارد و در زندگی و کسب و کار دنبال میکند.

نیکنام شدن دشوار است اما نیکنام ماندن دشوارتر است. انسان ارزشمند و موفق کسی است که همواره همیشه بتواند با «آمیزه نیکی» مشکل گشا، راهنما، آرامبخش، مفید و موثر باشد و «وجود» داشته باشد انسانی وجود دارد که بود و نبودش حس شود. نبود او یک کمبود واقعی است و بود او امیدبخش و امیدآفرین است. کسی می تواند نیکنام شود و نیکنام بماند که مدیریت خویشتن را مقدم بر هر نوع مدیریتی بداند و «خودباوری، خودکاوی، خودیابی، خودشناسی و خودسازی» را لازمه ی تقویت مدیریت بر خویشتن بداند. مدیریت بر خویشتن پیش نیاز نیکنامی است. تا زمانی که خالص نشویم و ناخالصی ها را دور نریزیم، تا درست نشویم و نادرستی ها را کنار نگذاریم و تا زمانی که بذر نیکی و پاکی را در وجودمان نکاریم، میوه نیکنامی حاصل نخواهد شد.

در دنیایی که نادرستی، ناپاکی و بدی وزشتی باعث افسردگی و دلزدگی شده است، نیکی و نیکنامی بسیار جلوه می کند و نتیجه بخش است. یکی از موضوعات مهم در کسب و کارها و رقابت امروز که مرتبط با نیکنامی است، مدیریت شناسه یا برند است که میتوان آنرا «مدیریت نیکنامی» نامید.

مدیریت نیکنامی فرایند دائمی، آگاهانه و هوشمندانه برای «نام سازی، نام گسری و نام داری» است نیکنامی در کسب و کار و رقابت نوعی مزیت رقابتی متمایز است که به سادگی حاصل نمیشود و قابل تقلید نیست.

مدیریت شناسه فراگیر یا جامع نگرش و رویکرد جدیدی است که معتقد به هم افزایی و یکپارچگی شناسه یا برندهای در «شخص، محصول و نهاد» برای ایجاد شناسه یا برند جامع و ارزش جمعی آنها نیکنامی است.

- چه کنیم تا نیکنام شویم؟
- هریک از ارکان مدیریت خویشتن را در خود تقویت کنید.
  - خود را بیش از گذشته باور کنید و با عزت نفس و اعتماد به نفس، قابلیت ها و استعداد های نایافته و ناشناخته خود را کشف کنید.
  - خودکاوی را با حوصله و بردباری و با دقت و کنجکاوی دنبال کنید تا به لایه های پنهان و ناشناخته و نایافته خود دست یابید.
  - خودیابی را وظیفه ای همیشگی برای یافتن خود واقعی بدانید. با جستارگری، کنکاش و تحقیق بعضی از ویژگیها، استعداد ها و عناصری را که می توانند در نیکنامی شما موثر باشند اما تا به حال به آنها حساس نبوده اید را پیدا کنید.
  - خودسازی: هیچگاه به آنچه دارید اکتفا نکنید و سعی کنید کمبودها، کاستی ها و سستی های خود را برطرف کرده و بر قابلیت های فعلی خود بیفزائید.
  - خودباوری: انسان موجودی است تحول گرا و توسعه طلب که خواهان پرورش خواسته ها و داشته هایش است. سعی کنید خوب بودن را کافی ندانید و به کمال رسیدن را تجربه کنید.



## خطاهای اجتناب پذیر کارآفرینان و راهکارهای مقابله با آن

شورای نویسندگان

### ۳. شکست برنامه ها به دلیل مقابله با موقعیت های بحرانی

عموما کارآفرینان افرادی خوش بین هستند، اما حتی در بهترین شرکت ها نیز ممکن است کارها به خوبی پیش نروند. شما باید برای مقابله با چنین شرایطی کاملا آماده باشید. آیا تولیدات باید متوقف شوند، روند فروش کندتر از آمار محاسبه شده حرکت می کند، یا نیروهای حیاتی پست های خود را ترک می کنند؟ **راهکار:** متمرکز شدن بر مشکلات احتمالی موجب تضعیف روحیه کارمندان و مهم تر از همه خود شما می شود. برای حفظ روحیه اعضای تیمتان برنامه های لازم و ضروری برای مواجهه و آماده سازی در برابر وقوع اتفاقات ناخوشایند را با مشارکت تیم سرمایه گذاری و هیات مشاوران خارج از محیط روزمره کاری و به دور از کارمندان انجام دهید. برای حفظ روحیه خودتان برنامه ریزی برای روزهای بحرانی را به بخش های کوچک تری تقسیم کرده و در برنامه های کاری روزانه جای دهید.

### ۴. نداشتن روابط عمومی کافی

عموما کارآفرینان با بحران های گوناگونی روبه رو هستند. این امر موجب شده تا آنها زمان کمتری برای تمرکز بر روابط خود داشته باشند، در نتیجه ایجاد روابطی پایدار فراتر از بحران ها به دست فراموشی سپرده شده است.

**راهکار:** به طور منظم صرفا زمانی را برای ملاقات با سرمایه گذاران، گروه های مدیریتی و کارمندان برای انجام برنامه هایی تفریحی و نه لزوما کاری اختصاص دهید. برنامه های ساده مثل جمع شدن در رستوران محلی یا تشکیل گروه های مختلف و همکاری در زمینه فعالیت های بشر دوستانه.

### ۵. بی توجهی به فرهنگ سازمانی

شرکت هایی که در بررسی های سالانه رتبه های برتری دارند و میزان رفت و آمد کارمندان در آنها کمتر است، هزینه های پرسنلی کمتری نیز پرداخت می کنند. در غیر این صورت شما مجبورید همیشه از یک مدیر اجرایی یا عضوی که به طور رسمی موظف به ایجاد محیطی ایده آل و مورد دلخواه کارمندان است، کمک بگیرید و برنامه های زیادی برای تشویق کارمندان به کار و جلب رضایت افراد استفاده کنید.

**راهکار:** انگیزه هایی فراتر از تنها کسب درآمد و ثروتمند شدن برای کارمندان فراهم کنید. برای مهندسان مسائل چالش برانگیز ایجاد کنید و بهترین ابزارآلات را برای بازاریاب هایتان فراهم کنید و به طور عمومی و علنی از فروشندهانتان قدرتان را اعلام کنید.

منابع در دفتر نشریه موجود است.

در این مطلب سرمایه گذار مطرح، جف بسگنگ (Busgan jeff) به توصیف و بررسی اشتباهات رایجی که کارآفرینان هنگام راه اندازی کسب و کار اولیه خود مرتکب می شوند و ارائه بهترین راه حل های پیشنهادی برای جلوگیری از آنها می پردازد.

به گفته جف بسگنگ که سابقه حرفه ای خود را به عنوان یک سرمایه گذار با سرمایه گذاری های شخصی روی پروژه های گوناگون در شرکت سرمایه گذاری «Flybridge» آغاز کرد، کارآفرینی در مراحل اولیه حتی بدون در نظر گرفتن مشکلات احتمالی خود کار بسیار دشواری است. در این مطلب به بررسی پنج خطای رایج و در عین حال قابل اجتناب کارآفرینان و معرفی راه کارهایی برای جلوگیری از آنها می پردازیم.

### ۱. مبارزه با آتش به جای آمادگی در برابر بحران

متأسفانه کارآفرینان بزرگ اغلب گرایش بیشتری بر متمرکز شدن بر بحران ها، مشکلات تولیدی و محصولات، مسائل مربوط به مشتریان، سرمایه گذاران و البته بیشتر از همه مشکلات مالی و کسری پول دارند. متأسفانه آنها نیاز اصلی را که همان اختصاص دادن زمان برای مصاحبه و جذب کاندیدا های جوان و نقش آنها در گسترش و کسب موفقیت یک کسب و کار تازه تاسیس است، به طور کلی نادیده می گیرند.

**راهکار:** حداقل ۲ ساعت از زمان خود را در هفته به بررسی رزومه ها و انجام مصاحبه و استخدام داوطلبان جدید اختصاص دهید، حتی اگر در حال حاضر در حال جذب نیروی جدید نیستید. در حالت ایده آل به یک فایل اطلاعاتی از بهترین کاندیداهای بالقوه برای استخدام در آینده نیاز دارید تا در صورت لزوم بتوانید به راحتی بهترین گزینه را از میان آنها انتخاب کنید.

### ۲. عمل کردن صرف به جای هدایت کردن

برای گسترش یک کسب و کار تمامی افراد حاضر در یک گروه باید به طور مداوم و سالانه به صورت هماهنگ از آموزش ها و به روزسانی های مورد نیاز برای رشد و هماهنگ شدن همزمان با گسترش شرکت برخوردار شوند. این امر تنها در صورت نظارت و هدایت مستقیم مالکان شرکت ها و راهنمایی آنان برای درک هرچه بهتر این مهارت ها و رفتار های حرفه ای مورد نیاز، امکان پذیر است.

**راهکار:** از این روش به عنوان راه حلی ایده آل برای مدیریت زمان خود استفاده کنید، البته مسلما آموزش یک فرد برای انجام کارها مستلزم زمان بیشتری است تا خودتان شخصا آن کار را انجام دهید.



## پیشرفت ساختمان اتاق اهواز به روایت تصویر - مرداد

- ۱- اتمام سفال چینی دیوارهای پیرامونی
- ۲- ادامه ساخت ، عایق کاری و نصب کانال هوا
- ۳- ادامه عملیات بلوکاژ کف زیرزمینی دوم
- ۴- اجرای زیرسازی و عایق کاری دیوارهای جدا کننده فضای داخلی
- ۵- اجرای رایزرهای جمع آوری آب باران و فاضلاب در تمامی طبقات
- ۶- ادامه اجرا و ساپورت گذاری و لوله کشی برق در طبقات
- ۷- اجرای عایق رطوبتی مخازن آب شرب و چاله های آب شور و ستونهای فلزی زیرزمین اول و دوم





به نام خالق لوح و قلم

## جناب آقای دکتر مقتدایی استاندار محترم و آینده گر خوزستان

تصمیم شجاعانه و اندیشمندانه حضرتعالی مبنی بر بلا مانع بودن تردد خودرو های پلاک اروند در سطح استان بیانگر عزم راسخ و درایت هوشمندانه شما در جهت پیشرفت اقتصادی و فرهنگی خوزستان عزیز است. برای بهره مندی از چنین مدیر توانمندی بر خود میبایم و قدردانی از حضرتعالی را وظیفه خود می دانیم. استواری در مسیر رفاه مردم و پیروی همیشگی شما از فرمان حضرت امیر (ع) به مالک اشتر را از درگاه خداوند متعال خواستاریم.

حاج ناصر ساکی  
مدیر عامل شرکت تدبیر سازان جنوب اروند