

آرین ازاق

ماهنامه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز



فهرست

۲	سخن ماه
۳	مالیات بر ارزش افزوده و برگزاری تورهای اقتصادی- کمیسیون صنعت و معدن
۴	تولید خوزستان در سلطه ی تنگناهای مدیریتی
۷	تهیه بسته و سایت جامع گردشگری استان خوزستان- کمیسیون گردشگری
۸	توجیه افزایش طرح های کشاورزی- کمیسیون کشاورزی
۱۰	رنجش از افزایش گرانش دولتی شدن در خوزستان
۱۲	آب موضوعی فرا بخشی و عامل توسعه و پایداری- کمیته آب
۱۴	آمار اتاق بازرگانی در مهرماه ۹۳ و شش ماه نخست ۹۳ و ۹۲
۱۶	معرفی گرانش استراتژیک، مشتری گرایی، رقیب گرایی، و نوآوری گرایی
۱۸	عکاسخانه اتاق
۱۹	اعلام مقررات فنی و قرنطینه ای واردات بذر و اندام های تکثیر گیاهی
۲۰	گفتگو با رئیس انجمن شرکت های ساختمانی و تاسیساتی خوزستان
۲۲	راهنمای تجارت با کشور عراق (قسمت چهارم)
۲۶	شعر شام آخر
۲۷	کارتون
۲۸	اخبار
۴۶	راز موفقیت در معاملات تجاری
۴۸	داستان های مدیریتی
۴۹	در خرید خودرو چقدر مراقب هستیم فریب نخوریم
۵۰	رازهای موفقیت
۵۲	روند مطلوب عملیات اجرایی ساختمان اتاق اهواز

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

مدیر مسئول: عبدالرحمن 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 حاجی

صفحه آرایی: مهشاد حافظی، رویا هادی زاده

سازمان آگهی ها: کانون تبلیغاتی فارابی ۰۶۱-۳۲۲۰۲۵۸۰

تدوین، تنظیم، طراحی و چاپ: کانون تبلیغاتی فارابی

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

تلفن نشریه: ۰۶۱-۳۳۳۳۶۵۰۳

شماره پیامک: ۱۰۰۰۶۱۳۳۳۳۲۹۰۰

وبسایت: www.ahvazccim.com

پست الکترونیک: info@ahvazccim.com

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

تحریریه در ویرایش مطالب آزاد است.

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

کپی برداری از آن پیگرد قانونی دارد.

نقل مطلب با ذکر ماخذ بلامانع است.

مطالب دریافتی مسترد نمی شود.

منابع در دفتر نشریه موجود است.

ماهنامه آیینیه اتاق هیچگونه مسئولیتی در قبال اطلاعات و ادعاهای ارائه شده

در آگهی ها و گزارش آگهی ها ندارد.



هتل‌ها؛ حلقه مفقوده توسعه خوزستان



انصافاً با یک حساب سرانگشتی و بدون هیچ گونه تحقیق و بررسی کارشناسانه می‌توان به عمق ضرر و زیان ناشی از وجود مهمانسراهای دولتی در استان و خصوصاً کلان شهر اهواز پی برد. مهمانسراهایی که روزگاری بنابر نیاز جامعه نقش متعددی را در استان ایفا کرده و خدماتی شایان ارائه نموده‌اند و خلاء ناشی از عدم وجود هتل‌ها را تا حدودی پر کرده و الان وجود آنها مانع توسعه صنعت هتل‌داری در استان گردیده‌اند.

امروزه اهمیت صنعت توریسم به عنوان یکی از عوامل مهم و تأثیرگذار اقتصادی در بسیاری از کشورها، استانها و شهرها به حدی است که می‌توان گفت ارتقاء رفاه اجتماعی و فرهنگ عمومی را باعث شده و اقتصاد یک منطقه را شکوفا می‌کند و بدون شک مدیریت کلان استان و خصوصاً استاندار محبوب خوزستان و همه عقلا و دلسوزان استان از اینکه استان با همه داشته‌هایش در این خصوص از کاروان توسعه این صنعت بشدت عقب افتاده، نگران و ناراحتند و رفع این مشکل نیز نیاز به تصمیمات شجاعانه و قاطعانه دارد و البته بدیهی است منظور از تصمیم قاطعانه دستور تعطیلی این مهمانسراها نیست زیرا که امکانات زیربنایی برای جایگزین این خدمات ایجاد نگردیده است. تا مادامیکه این بلا تکلیفی وجود دارد سرمایه‌گذاری در این زمینه توجیه اقتصادی ندارد و لذا جا دارد مسئولان ذیربط با یک برنامه میان مدت مثلاً ۵ ساله نسبت به تعهد جمع‌آوری مهمانسراها اقدام از سوی دیگر نسبت به فراخوان و حمایت از سرمایه‌گذاران در این بخش مهم، جذاب، اشتغال‌زا و پردرآمد اقدام نمایند. جای بسی تأسف است که کلان شهر اهواز بعنوان مرکز استان با وجود شرکتهای بزرگ نفتی، پتروشیمی، فولادی، کشاورزی، بازرگانی، و جذابیت‌های گردشگری فاقد هتل‌های در شأن و مناسب باشد و هنوز هم به رویه مهمانداری در زمان جنگ، پاسخگوی نیازهای اینگونه خدمات است در حالیکه در سایر کلان شهرها و حتی غیر از کلان شهرها، بخش عمده‌ای از تولید، درآمد و اشتغال آنها ناشی از وجود این امکانات است. نگارنده اطمینان دارد که یکی از دغدغه‌های مسئولان و برنامه‌ریزان استان همین موضوع است و حتماً در این راستا برنامه‌هایی در دست اقدام می‌باشد که شایسته است افکار عمومی جامعه نیز از این اطلاعات بی‌بهره نبوده و سطح امیدواری مردم را ارتقاء دهند.





در دومین جلسه کمیسیون صنعت و معدن اتاق بازرگانی اهواز بررسی شد: احصاء مشکلات مالیات بر ارزش افزوده و برگزاری تورهای اقتصادی



مالیات بر ارزش افزوده (مهر ماه سال ۸۷) موانع و مشکلات خاصی را برای تمام اقشار جامعه بویژه تولید کنندگان و صنعتگران بوجود آورده که عمده ترین این مشکلات شامل؛ مشکلات اجرایی مالیات بر ارزش افزوده، شفاف نبودن شیوه محاسبه و وصول مالیات بر ارزش افزوده، مشکلات نظام بانکی، ابهام های ناشی از تعویق، آثار تورمی، آثار تنازلی، عدم وجود سیستم مکانیزه فروش در کشور جهت وصول راحت تر مالیات بر ارزش افزوده و ... می باشد.

فرامرزی احمدی نژاد با اشاره به فرصت اندک باقیمانده تا پایان قانون مذکور و نیز بررسی مجدد این قانون توسط دولت و مجلس، از تمامی فعالین اقتصادی و صنعتی استان خواست تا نظرات و مشکلات مرتبط با قانون مالیات بر ارزش افزوده را با ذکر پیشنهاد اصلاح آن، به صورت مکتوب به دبیرخانه این کمیسیون ارسال فرمایند.

در این جلسه همچنین در خصوص ایجاد تورهای اقتصادی با هدف آشنایی تولید کنندگان و صنعتگران با تخصص و دانش سایر واحدهای فعال کشور، ایجاد ارتباطات گسترده برای رقابت صحیح، ایجاد پیوندهای تجاری، ایجاد ساختار مدرن تفاهم اجتماعی و صنعتی جهت توسعه اشتغال و تولید، تبادل نظر و مقرر شد، ضمن جمع آوری نظرات اعضا و نیز سایر صنعتگران و تولید کنندگان استان، موضوع در دستور کار جلسه آتی کمیسیون قرار گیرد.

در پایان جلسه، احمدی نژاد ضمن تشکر از حضور صنعتگران در جلسات کمیسیون صنعت و معدن اتاق، از دولتمردان خواست در راستای احیاء صنعت استان خوزستان، نسبت به حمایت از صنعتگران بیش از پیش اهتمام ورزند.

استان که هم از لحاظ قیمت و هم از لحاظ کیفیت با محصولات مشابه تولید شده در دیگر استانهای کشور برابری کرده و بالاتر نیز هستند، در عمل نیز این حمایت را ثابت نمایند و باعث بهبود بخشیدن به رونق اقتصادی صنایع استان شوند.

محمدی وکیل معاون صنایع کوچک سازمان صنعت، معدن و تجارت استان خوزستان ضمن تشکر از مسئولین و متولیان برگزاری این نمایشگاه، تصریح کرد: تلاش سازمان صنعت، معدن و تجارت خوزستان بویژه تأکید شخص استاندار خوزستان، افزایش تولید و مصرف کالاهای داخلی است. وی در ادامه با اشاره به تأکید دولت تدبیر و امید مبنی بر تکیه و توجه به بخش صنعت اظهار کرد: فرهنگ استفاده از محصولات داخلی در استان باید نهادینه شود. محمدی وکیل گفت: طبق گفته وزیر صنعت، معدن و تجارت، دولت ۳۵ مصوبه را برای رفع موانع تولید در کشور اجرایی کرده است و برای توسعه و رونق کسب و کار تلاش می کند. لذا دستگاههای اجرایی در بخش صنعت استان باید در این زمینه نهایت همکاری را معمول نمایند.

از موارد دیگری که در این جلسه مورد بحث و بررسی قرار گرفت، موضوع احصاء مشکلات فعالان اقتصادی در رابطه با قانون مالیات بر ارزش افزوده بود که رئیس کمیسیون صنعت و معدن در این خصوص گفت: در عصر حاضر مالیات بر ارزش افزوده مبنای اقتصادی اکثر کشورهای دنیا قرار گرفته و یکی از پایه های استوار در پیشبرد اهداف اقتصادی این کشورها می باشد. در حال حاضر روند تحول و توسعه نظام مالیات در ایران به «قانون مالیات بر ارزش افزوده» منجر شده است که از زمان تصویب قانون

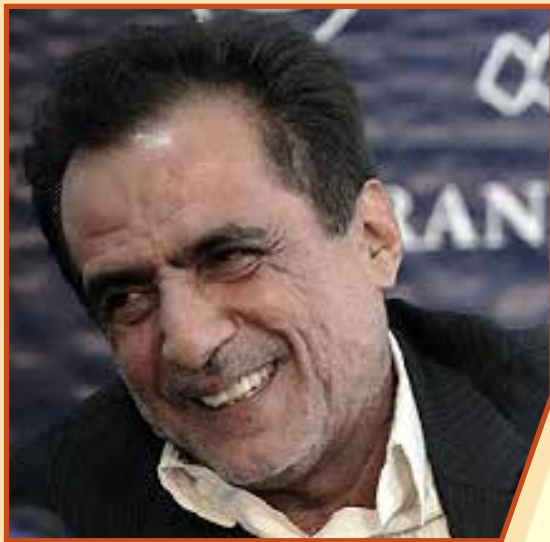
دومین جلسه سالجاری کمیسیون صنعت و معدن اتاق اهواز در روز یکشنبه بیستم تیر به ریاست فرامرزی احمدی نژاد رئیس کمیسیون و با حضور معاون صنایع کوچک سازمان صنعت، معدن و تجارت استان، رئیس گروه صنایع و معادن استانداری، رئیس انجمن صنفی شرکتهای خدماتی و فنی مهندسی اهواز، نماینده انجمن شرکتهای صنعت پخش، شرکت فولاد خوزستان، توسعه نیشکر و دیگر اعضاء کمیسیون برگزار شد. از جمله مواردی که در این جلسه به بحث و تبادل نظر گذارده شد، نقاط ضعف و قوت برگزاری چهارمین نمایشگاه توانمندیهای صنعتی، تولیدی و خدمات فنی مهندسی خوزستان بود.

فرامرزی احمدی نژاد ضمن تشکر از خدمات دلسوزانه و تلاشگرانه مسئولین برای برپایی این نمایشگاه، با بیان اینکه برگزاری نمایشگاه یکی از مؤثرترین راههای برقراری ارتباط بین تولید کننده و مصرف کننده است، انجام آن را نیازمند برنامه ریزی مطلوب و اطلاع رسانی جامع عنوان کرد و افزود: انتظار می رفت که این امر مهم در برگزاری چهارمین نمایشگاه توانمندیهای صنعتی، تولیدی و خدمات فنی مهندسی خوزستان، بیشتر مورد توجه و تأکید دستگاههای متولی واقع می شد.

در ادامه بن عباس رئیس گروه صنایع استانداری خوزستان نیز هدف از برپایی این نمایشگاه را حمایت از تولیدات داخلی و توسعه صادرات به کشور عراق عنوان کرد و ابراز امیدواری کرد: برپایی چنین نمایشگاههایی بتواند توان بالای صنایع استان را بار دیگر به مسئولین دستگاههای اجرایی استان، به خوبی نشان داده تا ایشان نیز بیش از پیش درصدد حمایت از این صنایع، که افتخار استان هستند برآیند و با خرید از تولیدات



تولید خوزستان در سلطه ی تنگناهای مدیریتی



ثریانندیار

کارشناس خبرنگاری، اقتصادی، سیاسی



وزارت صنایع و معادن ایران وزارت خانه‌ای بود که مسئولیت پیشبرد سیاست‌ها و برنامه ریزی‌های دولت در بخش‌های صنعتی و معدنی کشور را بر عهده داشت. این وزارتخانه در سال ۱۳۷۹ پس از ادغام «وزارت صنایع» و «وزارت معادن و فلزات» تشکیل و در سال ۱۳۹۰، با وزارت بازرگانی ایران ادغام شد، با ادغام این دو، وزارت صنعت، معدن و تجارت تشکیل شد.

در این جستار به بررسی این سازمان ادغام شده و نوع عملکرد آن در استان خوزستان پرداخته شده است. پس از ادغام دو وزارتخانه، صنعت و معدن ایران که می‌بایست به گونه‌ای به عنوان جایگزین نفت در اقتصاد کشور عمل کند و تابو اقتصاد متکی به نفت را بشکند؛ این روزها حتی توانسته نظر مسوولان بخش غیر دولتی حوزه صنعت و معدن را از نظر کارآمدی به خود جلب کند و هنوز نتوانسته چالش‌های حاکم بر این بخش را سامان بخشد.

به گزارش کارشناسان در سطح استان خوزستان، ۱۳۷ معدن با تولید سالانه حدود ۶ میلیون تن در حال بهره برداری است؛ معدن سنگ لاشه ساختمان، معدن سنگ آهک، معدن سنگ مارن، معدن سنگ گچ، ماسه نسوز، معدن دولومیت، معدن نمک آبی، معدن صدف دریایی، معدن بالاست و استخراج شن و ماسه از مهمترین منابع معدنی استان هستند که می‌طلبند این معادن با مدیریتی درست، ارتقاء و توسعه را برای اقتصاد استان رقم بزنند.

... در یک عقب‌گرد به تاریخچه ی صنعتی شدن، در می‌یابیم که به وجود آمدن صنعت و صنعتی شدن در ایران، همزمان و مقارن با کشف واستخراج نفت از مسجد سلیمان آغاز شد و انگلیسی‌ها نفت را در خوزستان یافته و صنعت نفت و صنایع وابسته به آن را پایه گذاری کردند، پس از آن تاسیس پالایشگاه آبادان موجب شد برای اولین بار در ایران، شهری حول محور صنعت شکل گرفته و تفاوت‌های فرهنگی مردمی که از مناطق مختلف برای کار به آبادان هجوم آورده بودند، در دل فرهنگ جدید کار صنعتی، هضم و جذب شود. نفت و گاز و دیرتر صنایع فولاد، نیشکر، سدهای متعدد، پتروشیمی و ... همه سبب شدند خوزستان جزو صنعتی ترین استان‌های کشور باشد.

- همچنین قابلیت‌ها و مزیت‌های دیگر استان خوزستان نیز کمک

کردند تا صنعت ریشه‌هایش را در تاروپود زندگی مردم این منطقه بدواند. خوزستان که زمینه‌ای لازم برای رشد و توسعه صنعتی را در خود داشت و بازسازی صنایعش تا حد بسیار بالایی به رونق دوباره ی زندگی و اقتصاد یاری رساند.

- وجود صنایع فلزی مادر از جمله مجتمع فولاد، نورد و لوله اهواز، سپنتا، فولاد کاویان، لوله سازی خوزستان و راکتورسازی؛ زمینه ساز ایجاد صنایع پایین دست فلزی در استان است. ضمن این که صنایع بزرگ کانی غیر فلزی مثل کارخانه سیمان خوزستان، کارون و بهبهان نیز زمینه ساز طرح‌های جانبی هستند که نیاز به مدیریتی توانمند و هوشمندانه دارد.

- صنایع شیمیایی، پتروشیمی و پالایشگاه نیز در خوزستان جایگاه رفیعی دارند، به طوری که حدود یک دوم کل محصولات پتروشیمی کشور در این استان تولید می‌شوند، ضمن این که واحدهای بزرگی در منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی ماهشهر در حال اجراء است که رتبه استان را ترفیع می‌بخشند. پالایشگاه آبادان نیز روزانه ۵۴ هزار تن تولید انواع فرآورده‌های فنی نیاز استان در این زمینه را، مرتفع می‌سازد.

- وفور مواد اولیه سیمان و سهولت استخراج این مواد برای توسعه صنعت سیمان در استان؛ وجود ذخایر عظیم ماسه سنگ که در ساخت و ساز تأسیسات زیربنایی نقش اساسی دارد. همچنین شرکت فولاد خوزستان از واحدهای تابعه سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران و تحت پوشش وزارت صنایع و معادن؛ یکی از بزرگترین شرکت‌های تولید کننده آهن و فولاد در منطقه خاورمیانه است.

- همه ی این موارد پتانسیل‌های صنعتی استان خوزستان است که می‌تواند اقتصاد یک کشور را به تحولی عظیم برساند اما نیازمند یک

استراتژی و مدیریت درست و جهانشمول است که شوربختانه تا به امروز نتوانسته خوزستان را به جایگاه خودش برساند.

با توجه به این که بیش از ۸۰ درصد اقتصاد ما دولتی است، باید عنوان کرد که در اقتصاد دولتی انحصار و حمایت رانت گونه، امکان رقابت را از بین برده است، البته ناگفته نماند که شرایط ویژه کشور که در ادامه ی تحریم ها، افزایش نرخ ارز و هدفمندی یارانه ها به وجود آمده را نباید از دیدها پنهان کرد، چرا که باعث بروز مشکلاتی در بخش صنعت شده و این بخش در گوشه ی رینگ زیر ضربات این مشکلات به سته آمده است. درست است که تغییر سیاست های اقتصادی به دلیل دوره های چرخشی تصدی مدیران، مرگ برخی صنایع و پیدایش و نمو صنایع دیگر را رقم می زند اما صنایع بزرگ همچنان در آتش این تغییرات و چرخش معیوب سیستمی نیز می سوزد و اگر مورد حمایت مسئولان عالی رتبه و متخصصان این حوزه قرار نگیرد؛ صنعت ما دچار رکود می شود که عواقب بسیار سنگینی را در پی خواهد داشت که البته بسیاری از مدیران ناکارآمد بخش صنعت در خوزستان دل به بیلان های دروغین خوش کرده بودند و به جای داشتن استراتژی و برنامه ریزی بلند مدت، به فکر این بودند که صندلی با ابهت خود را چگونه حفظ کنند. در صورتی که مدیریت برنامه ریز و هدفمند، زندگی و پویایی را به بخش های سازمانی هدیه می دهد. با توجه به این که سرمایه گذاری برای بهبود کیفیت کالاهای تولیدی برای پاسخگویی به نیازهای مصرف کنندگان داخلی و راه یابی کالاهای به بازارهای جهانی و کاهش واردات، مهمترین اصل در خط مشی توسعه ی اقتصادی است، لذا هر کشور و استان در حال توسعه که افزایش و بهبود ظرفیت های صنعتی را در راس برنامه های خود قرار داده باشد، در می یابد که استانداردهای شاخص تولید و خدمات و سنجش و کنترل کیفیت محصولات، یکی از نکات اصلی در برنامه های توسعه است و باید با نگاهی متخصصانه و بدون آزمون و خطا، این استانداردها را به کار برد.

همان گونه که سازمان بازرگانی در گذشته یک سازمان منفک با صنعت و معدن بوده و مشکلات، معضلات و مسائل پیش آمده در آن سازمان به صورت جامع در همان بخش، نظارت و مدیریت می شد؛ در حال حاضر سازمان صنعت، معدن و تجارت هم نیاز به مدیریتی با نگاه جامع و لحاظ کردن اولویت هایی همچون توسعه و رونق صنعت، افزایش کمی و کیفی صنایع خوزستان، رشد شرکت های مولد، توجه به نیازهای استان و تولید بر اساس نیاز ها، دارد که در نهایت موجب کاهش و افزایش اشتغال می شود.

اما در کمال ناباوری می بینیم که از تعداد ۲ هزار و ۱۵۵ واحد صنعتی دارای پروانه بهره برداری از سازمان صنعت، معدن و تجارت تا پایان سال ۱۳۹۱ حدوداً ۴۹ درصد در حال تولید بوده اند که بیشتر این کارخانه ها و واحدهای تولیدی به تعطیلی کشانده شدند و تعدادی اعلام ورشکستگی کرده و حتی برخی از صاحبان واحدهای تولیدی در گیر و دار مراجع قضایی و موضوعات حقوقی بانک ها، به دنبال

راهی برای برون رفت از زیر بار مشکلات حاصل از عدم موفقیت واحد تولیدی خود بوده و هستند و دلیل آن حمایت نکردن دولت از این واحدهای صنعتی است.

در یک مقایسه با بررسی روند صدور مجوزهای صنعتی در کل کشور و خوزستان در شش ماهه ی سال ۹۱ آمارها نشان از کاهش تعداد و سرمایه گذاری و اشتغال پیش بینی شده دارد و این موضوع برای بخش صنعت، نگران کننده است. همچنین در آمارها ذکر شده که روند صدور پروانه بهره برداری در سطح کشور و استان خوزستان در سال های ۸۸ تا ۹۱ روندی نزولی در تعداد و اشتغال نشان می دهد که در ۶ ماهه اول ۹۱ در کشور ۳۴ درصد تعداد و ۲۵ درصد اشتغال است و در استان، این نسبت در ۶ ماهه اول ۹۱ حدوداً ۲۳ درصد تعداد و ۱۱ درصد اشتغال سال ۹۰ است که بسیار نگران کننده تر از روند صدور مجوز در کل کشور است.

موارد مذکور و روند نزولی صنعت خوزستان در سال های گذشته به دلیل یک سری محدودیت ها و تنگناهای توسعه صنعتی و معدنی در خوزستان بوده که کثرت و تغییرات دائم قوانین و مقررات مربوط به تولید، مهاجرت سرمایه گذاران توانمند استان، عدم امکان بهره برداری کامل از منابع سرمایه گذاری های دولت در استان، نداشتن گردش مالی واحدهای بزرگ صنعتی، نداشتن سرمایه گذاری کافی در زیرساخت های مورد نیاز استان از جمله این محدودیت ها و تنگناهاست. البته باید گفت که مشکلات و موانع ناشی از شرایط محیطی و مقررات و قوانین نیز دست صنعتگران را از تولید موفقیت آمیز کوتاه کرده است، مشکلاتی همچون عدم وجود یک مرکز مستقل و توانمند برای ارائه خدمات اطلاع رسانی و راهنمای سرمایه گذاری در استان و وجود بانک اطلاعاتی از کل مزیت ها و توانمندی های استان، کمبود گرایش و روحیه کارآفرینی در منطقه، طولانی بودن فرآیند بهره گیری از تسهیلات صندوق ذخیره ارزی و اعتبارات فاینانس، کمبود کارشناس خبره در بانک ها و سازمان ها، به روز نبودن ارزش یابی وثیقه های ملکی و الزام سپردن وثیقه ملکی خارج از طرح، معضل اخذ استعلام های مورد نیاز جهت استقرار طرحهای صنعتی، عدم گرایش بخش اعظم صنایع استان به پذیرش شریک و یا سهامدار جهت رفع معضل نقدینگی، دست به دست هم داده تا صنعت استان در گیر و دار بی تدبیری به سقوط منجر شود.

ضمن این که اجرای سلیقه ای قوانین و دستورالعملها در بانکها یکی از مشکلات درونی واحدهای تولیدی در استان است که ناشی از نحوه عملکرد و مدیریت بنگاه هاست. ارتباط ضعیف با بازرگانان و تجار و واسطه ها به منظور بازار یابی و فروش محصولات، متناسب نبودن سطح تحصیلات عالی بیشتر مدیران واحدهای صنعتی و معدنی، عدم اطلاع از وضعیت بازار صادرات، عدم استفاده از واحدهای خدمات فنی و مهندسی در قسمتهای مختلف اجرای طرح های تولیدی مواردی است که صنعتگران و تولید کنندگان بر مانع بودن بر سر راهشان

صحه گذاشته اند.

به عقیده ی نگارنده سازمان صنعت، معدن و تجارت در سال های گذشته وضعیتی بدون استراتژی و باری به هرجهت را در دستور کار خود داشت که البته این وضعیت کماکان ادامه دارد؛ به گونه ای که سهم معدن و صنایع معدنی در تولید ملی متناسب با ظرفیت ها نیست، صادرات خام مواد معدنی همچنان ادامه دارد و صنایع داخلی در این خصوص به واسطه تامین نشدن مواد خام در رنج هستند و بخش معدن نیز همانند صنعت، بدون استراتژی به سوی سرنوشت دردناک خود در حرکت است. در واقع برای آن تدبیری درخور اندیشیده نشده یا نقشه راه مشخص و مدونی در دستور کار نیست. امکان دسترسی به واقعیت های صنعت و معدن کشور به روی فعالان اقتصادی مسدود شده است و این موضوع، به فعالان این عرصه خدشه وارد می کند.

همان طور که همگان می دانند صنعت و صنعتی شدن درایران، همزمان ومقارن با کشف واستخراج نفت از مسجد سلیمان آغاز شد. استان خوزستان دارای ویژگی های خاصی است که در کمتر استانی از کشور، چنین ویژگی هایی موجود است و همین ویژگی ها عاملی شد تا این استان متمایز از سایر استان ها دیده شود وفرصت های مناسبی را فراهم کرد تا سرمایه گذاران اعم از داخلی وخارجی برای سرمایه گذاری از این فرصت ها استفاده کنند اما سازمان صنعت، معدن و تجارت در خوزستان طی سال های گذشته به صورت بخشی عمل کرده و به گونه ای ادغام شدن سه سازمان صنعت، معدن و تجارت در این استان، دچار فراموشی شده و با نگاه بازرگانی صرف مدیریت می شد. به گونه ای که بخش معدن و صنعت آن به رکودی فاحش دست یافت. کارخانه های زیادی در خوزستان بر اثر مدیریت نادرست به تعطیلی کشانده شد و تولید کننده های زیادی بر اثر دریافت وام با سود

های کلان دچار ضربه های مهلکی شدند که با تغییر کادر مدیریتی این سازمان، امید های تولید کنندگان و فعالان این بخش جوانه زده و بر این باورند که افراد متخصص حوزه ی صنعت، اجازه ی تکرار نا امنی در این بخش را نمی دهند.

به جاست که مدیریتی که پرورش یافته ی حوزه ی صنعت است؛ معدن و تجارت استان - که سهم به سزایی در اقتصاد استان و کشور دارد را به فراموشی نسپارد.

همکاری تشکیل های صنعتی و کارشناسان اقتصادی و تصویب آن در نهادهای قانونی و همچنین ضرورت برنامه ریزی برای بهره برداری از تمامی معادن کشور و ایجاد صنایع جانبی آنها، تدوین استراتژی توسعه صنعتی و معدنی استان، بسترسازی و فرهنگ سازی ورود فناوری های پیشرفته و نو به ساختار صنعتی استان جهت جایگزینی سیستم های فرسوده، ایجاد ساز و کار مناسب برای رشد بهره وری عوامل تولید (سرمایه نیروی کار، انرژی، آب و ...) پشتیبانی از کارآفرینی، نوآوری و استعداد های فنی و پژوهشی، تثبیت فضای اطمینان بخش برای فعالان اقتصادی و سرمایه گذاران با اتکاء به مزیت های نسبی و رقابتی و حمایت از مالکیت و کلیه حقوق آنها، فرهنگ سازی برای استفاده از تولیدات داخلی استان (که البته این موضوع با تاکید استاندار خوزستان در حال اجراست اما بسیار محدود و کم) راه حلی برای خروج از این وضعیت نامناسب بسیاری شرکت های صنعتی و رکود در صنایع استان خوزستان است.

اگر می خواهیم تولید حرکت کرده و به رشد قابل قبولی دست یابیم، باید از ظرفیت ها و پتانسیل های استان به درستی؛ فعال و بهره ورانه استفاده کنیم و همه مواردی که مانع بهبود فضای کسب و کار در استان است را از میان برداریم تا رشد و توسعه استان و در ادامه ی آن، کشور ارتقاء یابد.



در سومین جلسه کمیسیون گردشگری مطرح شد: تهیه بسته و سایت جامع گردشگری استان خوزستان



در آغاز نظری رئیس کمیسیون گردشگری به مرور دستور کار جلسه گذشته کمیسیون مبنی بر راه اندازی سفر کارت ملی در خوزستان و مصوبات آن پرداخت. وی با اشاره به توانمندی و جایگاه استان در موضوع گردشگری، به بیان اهمیت موضوع آموزش در این زمینه پرداخت و کمبود نیروی آموزش دیده و متخصص را از مشکلات اساسی برشمرد و بر ضرورت پرورش نیروی آموزش دیده توسط جامعه دانشگاهی در این زمینه تأکید کرد، وی پیشنهاد کرد موضوع و دستور کار آینده جلسه کمیسیون آموزش و پژوهش باشد. رئیس کمیسیون گردشگری با تشریح دستور کار جلسه گفت: در صورت لزوم کمیسیون چند جلسه را به این موضوع اختصاص خواهد داد.

نظری در ادامه به بیان اهمیت تهیه بسته و سایت جامعی که بتواند پتانسیل های گردشگری استان را معرفی کند پرداخت و بر ضرورت همکاری همه دست اندر کاران تأکید کرد. وی تهیه بسته گردشگری را در دو سطح استفاده برای عموم و شرکت در نمایشگاهها پیشنهاد کرد. وی همچنین از اعضای حاضر در جلسه خواست نظرات خود را پیرامون دستور کار جلسه ارائه دهند.

اعضای حاضر در جلسه نیز با اعلام موافقت با تهیه سایت و بسته های جامع برای استان همکاری خود را اعلام داشتند و مقرر شد شرکت هایی که می توانند در امر تهیه برشور و کاتالوگ و سایت همکاری داشته باشند به دبیرخانه کمیسیون معرفی تا مراتب واگذاری از طریق مناقصه انجام شود.

برخی موارد طرح شده در جلسه کمیسیون به این شرح است:

۱- گردشگری یک موضوع فرابخشی است و تکاثر اقتصادی در این بخش بالاست لذا بهره گیری از همه ظرفیت ها و تشریح مساعی همه دستگاه های ذیربط اعم از خصوصی و دولتی در راستای رونق و توسعه گردشگری در استان الزامی است.

۲- توسعه زیرساخت ها توسط بخش دولتی و خصوصی از اهمیت بالایی برخوردار است. زیرساخت ها به عنوان نخستین قدم برای تقویت صنعت گردشگری در خوزستان شایان توجه است، باید تمامی دستگاه های ذی ربط با برنامه ریزی مدون و هماهنگی شرایط و امکانات لازم برای سرمایه

گذاران بخش خصوصی به منظور ارتقای کمی و کیفی هتل ها و اقامتگاه ها وارد عمل شوند و به موازات آن برای استانداردسازی تاسیسات موجود گردشگری استان طبق استانداردهای فنی کیفیت خدمات گردشگری و استانداردهای جهانی اقدام شود.

۳- تبلیغات و اطلاع رسانی در مورد مناطق بکر گردشگری، مقوله دیگر توسعه این بخش است. نقش تبلیغات گردشگری به منظور معرفی آثار فرهنگی، تاریخی، جلوه های طبیعی، آداب و رسوم و صنایع دستی یک منطقه و جذب گردشگر داخلی و خارجی به مناطق هدف گردشگری از اهمیت قابل توجه و انکارناپذیری برخوردار است.

۴- از جمله عوامل دیگری که می تواند صنعت گردشگری کشور را توسعه و بهبود بخشد، بکار گیری ابزارها و پارامترهای موثر بازاریابی است، با توجه به اهمیت بازاریابی گردشگری می توان گفت یکی از راههای اساسی برای توسعه این صنعت در استان سرمایه گذاری و تدوین سیاست های روشن در امر بازاریابی می باشد.

۵- با توجه به پتانسیل های استان در ایجاد برند ملی در گردشگری باید مقاصد و شرکت های گردشگری با استفاده از ابزارهای بازاریابی و بودجه تبلیغات از طریق بروشورها، پوسترها و تبلیغات رسانه ای تلاش کنند تا تصویری از مقصد گردشگری مورد نظر را در ذهن مخاطب ایجاد کنند و گردشگران بالقوه را تشویق به خرید از خود نمایند.

۶- موزه ها در جوامع بشری نقشی بدیع، ماندگار و مروج ناب ترین پدیده های فرهنگی می باشند لیکن کشور ایران علیرغم دارا بودن توان های محیطی و جاذبه های گردشگری و تعدد موزه ها

و گنجینه های معنوی جایگاهی مناسب در توسعه فعالیت های گردشگری نیافته است. بنابراین برای ارتقای سطح فرهنگی گردشگری باید موزه ها به عنوان یک پتانسیل مهم مورد توجه قرار گیرند.

۷- صنایع دستی بعنوان یک هنر و صنعت مستقل می تواند جایگاه مناسبی در سید صادراتی کشور داشته باشد و کشور را از اقتصاد تک محصولی به اقتصاد پایدار و مبتنی بر تولید که بسیار پویاست سوق دهد اما متأسفانه استان خوزستان با پتانسیل بالا در این حوزه، صنایع دستی آن یکی پس از دیگری در حال از بین رفتن می باشد.

۸- صنعت گردشگری جنگ، راهبردی مهم در اشاعه فرهنگ دفاع مقدس است و برگزاری اردوهای راهیان نور در کنار موزه های دفاع مقدس عامل معرفی فرهنگ دفاع مقدس است. مناطق جنگی جنوب و جنوب غربی کشورمان که عمدتاً در استان خوزستان واقع شده اند، می توانند از بهترین ظرفیت برای رشد گردشگری منطقه در کنار دیگر آثار باستانی و طبیعی این استان برخوردار باشند، اما به دلایل گوناگون تقریباً می توان گفت صنعت گردشگری خوزستان از این تورها بهره ای نمی برد لذا برنامه ریزی در این مهم ضروری است.

۹- نیروی انسانی یک عامل اصلی در توسعه بخش گردشگری است تخصص، مهارت های اثربخش، کارایی و رعایت احترام به هنگام ارائه خدمت از عملکردهایی نیستند که بدون برنامه ریزی بوجود آید بلکه نتیجه سرمایه گذاریهایی هستند که در زمینه آموزش و پرورش افراد ایجاد می شود. لذا احداث مرکز آموزش گردشگری در استان با توجه به ظرفیت استان بسیار ضروری است.



در صورت اجرای طرح احیاء اراضی کشاورزی خوزستان: توجیه افزایش طرح های کشاورزی



چهارمین جلسه کمیسیون کشاورزی با دستور کار بررسی ابعاد طرح احیاء اراضی کشاورزی خوزستان (طرح ۵۵۰ هزار هکتاری ابلاغی مقام معظم رهبری) برگزار شد.

طی سفر مقام معظم رهبری در سال ۱۳۷۵ به خوزستان طرحی به منظور احیاء ۵۵۰ هزار هکتار از زمین های کشاورزی در دشت های خوزستان به تصویب رسید. که ۵۰ هزار هکتار از این طرح در استان خوزستان و ۵۰ هزار هکتار از آن در استان ایلام اجرا می شود، و محدوده این طرح در ۲۱ شهرستان این دو استان به عنوان بزرگترین طرح کشاورزی کشور در ۵ حوزه کرخه، دز، کارون، مارون، زهره و خیرآباد در حال اجرا است.

دبیرخانه کمیسیون کشاورزی در راستای تهیه گزارشی از وضعیت طرح مقام معظم رهبری موسوم به طرح ۵۵۰ هزار هکتاری توسعه کشاورزی خوزستان بر آن شد جلسه ای را با حضور دست اندر کاران و صاحب نظران تشکیل دهد.

در این جلسه علاقه بند معاون اجرای موسسه جهاد نصر این طرح را یکی از مهمترین طرح ها در بخش کشاورزی بر شمرده و گفت: با اجرای این طرح شاهد تحول چشمگیری در بخش کشاورزی، از جمله ایجاد شغل، رونق به بخش صنعت کشاورزی صنایع جانبی، احیای اراضی مستعد قابل کشت، مدیریت منابع آبی، افزایش

محصولات کشاورزی و تحول در اقتصاد استان خواهیم بود.

وی از دیگر دستاوردهای این طرح را ایجاد قطب کشاورزی، ساماندهی، مهاجرت های روستایی، کاهش حاشیه نشینی در شهرها، گسترش امنیت اجتماعی و اقتصادی و توسعه شاخص های انسانی ذکر کرد.

معاون اجرایی طرح توسعه کشاورزی خوزستان با بیان این نکته که مجری طرح مقام معظم رهبری، شرکت جهاد نصر است تصریح کرد: از سال ۱۳۸۹ تا کنون با انتخاب موسسه جهاد نصر از سوی دولت برای انجام امور اجرایی طرح توسعه کشاورزی در استان این مؤسسه کوشید با بهر گیری از توان متخصصان آب و خاک با تجربه در استان امور مربوطه به این طرح را انجام دهد؛ وی اظهار داشت: مجموعه پرسنل این مؤسسه ۱۰۸ نفر می باشد.

کارهای اجرایی و عملیات شبکه های آبیاری و زهکشی به پیمانکاران واگذار شده است، وی ادامه داد: موسسه جهاد نصر مؤسسه کارفرمایی نوپا می باشد که به عنوان یکی از نهادهای عمومی غیر دولتی که زیر مجموعه وزارت جهاد کشاورزی فعالیت می کند.

علاقه بند افزود: طرح توسعه کشاورزی در راستای احیاء اراضی در استان و ادامه دهنده و تکمیل کننده برنامه های بالا دستی در حوزه آب و



توجهی افزایش خواهند یافت لذا بر ضرورت اجرای طرح بصورت جامع تأکید گردید.

● با عنایت به بحران های کم آبی و هدر رفت بالای آب در بخش کشاورزی اصلاح روش های آبیاری ضروری است.

● لزوم انجام مطالعات زیست محیطی قبل از اجرای هر طرح ضروری و رعایت آنها الزامی می باشد.

● با عنایت به اینکه در سالهای اخیر استان با تغییرات بسیاری در کیفیت آب، هوا و خاک مواجه بوده است؛ لذا تعیین الگوی کشت متناسب با شرایط و پتانسیل منطقه ضروری است.

● با توجه به اقتصاد تولید در بخش های مختلف کشاورزی تولید محصولاتی با ارزش افزوده بالا از اهمیت برخوردار می باشند؛ آبریان پرورشی یکی از محصولات تولیدی با ارزش افزوده بالاست، لذا توصیه میگردد در طرح توسعه کشاورزی بخشی از اراضی به تولید و پرورش آبریان اختصاص یابد.

● یکی از مشکلات عمده طرح توسعه کشاورزی موضوع تخصیص آب به زمین ها و صدور مجوزهای بهره برداری می باشد، لذا تعیین تکلیف شدن تخصیص آب برای اراضی و صدور مجوز های بهره برداری برای برداشت آب بسیار حائز اهمیت و مورد توصیه است.

● ارتقاء کیفیت واحد های پیمانکاری و ناظرین برای کنترل چگونگی اجرای طرح مقام معظم رهبری از اهمیت قابل توجهی برخوردار است؛ لذا توصیه میگردد مؤسسه جهاد نصر در این زمینه دقت و سختگیری بیشتری داشته باشد.

● با عنایت به این موضوع که مباحث اجتماعی طرح توسعه (تشکل ها) باید مورد توجه قرار گیرد؛ پیشنهاد میگردد نظام بهره بردای بهینه از زیر ساخت های احداث شده به موزات طرح، طراحی و اجرا گردد.

● با توجه به اهمیت طرح توسعه کشاورزی بکارگیری از توان NGO ها در راستای اجرای هر چه بهتر طرح توسعه کشاورزی ضروری اعلام گردید.

نزدیک این تعداد به ۸۰ هزار نفر خواهند رسید. معاون اجرایی طرح توسعه کشاورزی اظهار داشت: کارهای فنی طرح قبل از ابلاغ و بعد از ابلاغ در دفتر طرح انجام می گردد، در بخش کارفرمایی مشاورانی که با این مؤسسه همکاری دارند سوابق اجرایشان مرتبط است و در حدود ۳۰۰ نفر کارشناس در این بخش هستند؛ در کل مجموعه نیرو های شاغل در کارگاههای این طرح ۴۸۰۰ نفر می باشند که ۸۷ درصد آن نیروی بومی و ۱۰الی ۱۲ درصد آن غیر بومی می باشند. وی خاطر نشان کرد: اجرای این طرح باعث ایجاد افزایش تولیدی در حدود ۹۵ میلیون تن در محصولات کشاورزی و همچنین ۳۰۰ هزار فرصت شغلی می شود و باید توسط زنان و مردان خوزستان اجرا شود و در کل باید از نیروهای بومی استان استفاده شود.

علاقه بند درآمد حاصله برای بهره برداران را در صورت اجرای کامل طرح ۲۴۰۰ میلیارد تومان اعلام داشت؛ وی اضافه کرد: در پایان سال ۱۳۹۲ در حدود ۱۰۰۰ دستگاه در این طرح به کار گرفته شدند و در حال حاضر ۲۲۰۰ دستگاه به توان ماشین آلات این طرح اضافه شده است. معاون اجرایی طرح توسعه کشاورزی از نیاز به ۳۰۰-۲۰۰ دستگاه اسکرپور و تعدادی ترنچر خبر داد.

ایشان با بیان این نکته که مباحث اجتماعی طرح توسعه (تشکل ها) باید مورد توجه قرار گیرد بر لزوم ایجاد تشکل مرتبط در راستای بهره برداری بهینه از زیر ساخت های احداث شده تأکید کرد. علاقه بند اظهار داشت: در بعضی از مطالعات زهکش های زیر زمینی دیده نشده و بسیاری از زهکش های اصلی (بطور مثال در حوزه کرخه) با مشکلاتی هر چند قابل اصلاح مواجه هستند. وی ضمن اعلام آماده بکارگیری از توان NGO در راستای اجرای طرح توسعه کشاورزی درخواست داشت همه کسانی که به نوعی در طرح ذینفع هستند مشکلات فنی و اجرایی را بررسی و انتقال دهند و مؤسسه را در اجرای هر چه بهتر این طرح یاری دهند.

با عنایت به موارد مطروحه در جلسه کمیسیون نظرات اعضاء در راستای اجرای با کیفیت طرح توسعه کشاورزی به شرح زیر می باشند:

● تولیدات محصولات کشاورزی با اجرای کامل طرح توسعه کشاورزی در همه ابعاد آن بطور قابل

قرار داد با پیمانکار منعقد شد که در سال ۹۲-۹۱ طرح مذکور با کمبود اعتبار مواجه شد بطوری که در یک سری زمانی بسیاری از پروژه ها متوقف گردید.

علاقه بند گفت: به همت دولت یازدهم برای از سرگیری و به سرانجام رساندن طرح موسوم به مقام معظم رهبری با تأمین اعتبارات لازم برای اجرای این طرح مصمم به پیگیری و به اتمام رساندن آن می باشد.

وی تصریح کرد پس از سفر هیأت دولت و رییس جمهوری به خوزستان در دی ماه ۱۳۹۲، مبلغ یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار معادل ۳۸ هزار میلیارد ریال از محل صندوق توسعه ملی به مدت سه سال برای اجرای این طرح ملی اختصاص یافته که در سال نخست آن یعنی در سال ۱۳۹۳ حدود ۸ هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال اعتبار در نظر گرفته شده و از این اعتبار مبلغ شش هزار و ۷۶۰ میلیارد ریال آن تخصیص و هم اکنون در اختیار بانک کشاورزی خوزستان قرار گرفته است. در سال ۱۳۹۳ اعتبارات در نظر گرفته شده ۱۶۰۰ میلیارد تومان که قریب به ۱ میلیارد تومان از سال گذشته بیشتر است.

در این طرح بیشتر به صورت فاینانس عمل می شود و بخشی از اعتبار لازم از بودجه جاری کشاورزی تامین خواهد شد. بخش فاینانس از کشور چین هم به پیشنهاد این مؤسسه در سال ۱۳۹۴ عملیاتی میگردد. وی گفت: براساس این طرح در مدت سه سال آینده ۳۰۷ هزار هکتار از مجموع ۵۵۰ هزار هکتار، تا پایان سال ۱۳۹۵ نوسازی و تجهیز خواهد شد. ایشان یکی از مشکلات عمده این طرح را تخصیص آب به زمینهای طرح توسعه کشاورزی با توجه به ذخیره و آورد کم آب در پشت سد ها عنوان کرد و تصریح کرد تا کنون ۲۳۸ هزار هکتار از این طرح تخصیص آب آن نهایی شده است که امید است برای باقی مانده اراضی تفاهم نامه تخصیص آب در شورای عالی آب هر چه سریعتر نهایی گردد.

مجری طرح توسعه کشاورزی ضمن اشاره به تأکید دکتر مقتدایی در استفاده از نیرو های بومی تصریح کرد: سقف قرار دادهای کاری هر پیمانکار در هر پروژه واگذار شده در گذشته حدود ۱۰ الی ۱۲ هزار هکتار بوده که این میزان به منظور استفاده بیشتر از مشاوران و پیمانکاران به ۳ هزار هکتار تقلیل داده شده است. در حال حاضر ۵۶ پیمانکار در اجرای طرح توسعه بکار گرفته شده اند و در آینده



بازدید معاون سیاسی اجتماعی استانداری خوزستان از پارک علم و فناوری خوزستان رنجش از افزایش گرایش به دولتی شدن در خوزستان

صنعتی، اقتصادی، کشاورزی و زیست‌محیطی استان دانست و با اشاره به نوپا بودن این شرکت‌ها افزود: البته تا زمانی که این شرکت‌ها تجربه کاری، امکانات لازم و توان مالی مطلوب برای ادامه کار را پیدا کنند تا حدودی زمان لازم است و شاید اکنون بسیار دور از انتظار باشد که بتوانند در همین گام‌های اول بخش مهمی از بازار را به خود اختصاص دهند. البته آنچه در بازدید از این شرکت‌ها مشاهده کردم علاقه‌مندی، شور و نشاط موجود در این مجموعه‌ها بسیار قابل توجه است و همین امر می‌تواند مینا و پایه خوبی برای رشد مجموعه شرکت‌های مستقر و فعال در این مرکز باشد.

خبیر کمک به فراهم کردن امکانات بیشتر برای توسعه فعالیت این شرکت‌ها را یکی از وظایف استانداری عنوان کرد و گفت: این حمایت هم از نظر تخصیص فضای فیزیکی مناسب، فراهم کردن امکانات عمومی و پشتیبانی در سطح استان در دستور کار است. این کالاهای و خدمات باید توسط سازمان‌ها و دستگاه‌های مختلف اجرایی و مراکز صنعتی و کشاورزی مورد استفاده قرار گیرد و این موضوع یکی از تأکیدات مجموعه استانداری است زیرا هر چه از خدمات و کالاهای تولید و عرضه شده در استان استفاده شود زمینه رشد و شکوفایی نگاه‌های اقتصادی در استان نیز بیشتر فراهم خواهد شد.

وی تصریح کرد: اهمیت مراکز رشد هم در نگاه استاندار و دیگر معاونان استانداری و همچنین در میان دستگاه‌های اجرایی بسیار مورد تأکید و توجه است و به همین دلیل برنامه‌های مدنظر در این حوزه با جدیت در حال پیگیری است. امیدواریم این برنامه‌ها هر چه سریع‌تر اجرایی شود و به نتیجه برسد تا زمینه فعالیت هر چه بیشتر برای شرکت‌ها و افراد علاقه‌مند به فعالیت در این حوزه‌ها نسبت به وضعیت فعلی و گذشته فراهم شود.

معاون سیاسی اجتماعی استانداری خوزستان در پاسخ به پرسش‌های خبرنگار مجله «آیین» با ابراز امیدواری از این‌که این شرکت‌ها به تدریج در آینده نزدیک مستقل شوند و خارج از مراکز رشد به فعالیت خود ادامه دهند و بتوانند با تجربه، توان علمی و تجهیزات بیشتر در سطح استان بخش عمده‌ای از بازار استان را در اختیار بگیرند، یادآور شد: خوزستان استانی است که فعالیت‌های اقتصادی وسیعی در آن



مجتبی گهستونی

فراهم کرده‌است. با گسترش فعالیت این شرکت‌ها و تجاری شدن ایده‌های نوآورانه به‌طور طبیعی سطح مناسبی از اشتغال نیز در بین جوانان و جویندگان کار در حوزه فعالیت‌های دانش‌بنیان ایجاد می‌شود. وی با تأکید بر ضرورت توجه ویژه در سطح استان به گسترش مراکز رشد، اظهار کرد: از این نظر باید تخصیص فضاهای فیزیکی مناسب جهت استقرار شرکت‌های دانش‌بنیان و همچنین فراهم کردن امکانات جنبی لازم برای رشد، توسعه و پیشرفت کار آن‌ها مدنظر قرار گیرد. برنامه‌هایی در شهرستان‌های ماهشهر، آبادان و دزفول که مراکز صنعتی مهم استان در آن مستقر هستند، آغاز شده‌است که امیدواریم این اقدامات در آینده نزدیک به ثمر بنشیند و نتیجه دهد و در مجموع بتوان با تخصیص فضاهای فیزیکی مناسب، گسترش مناسبی برای پارک علم و فناوری و مراکز رشد در استان ایجاد کرد.

این مقام مسئول با اشاره به فعالیت‌ها و خدمات تخصصی قابل ارائه از سوی این شرکت‌ها به دستگاه‌ها و مراکز مهم صنعتی و کشاورزی در استان، این تنوع فعالیت‌ها را متناسب با ظرفیت‌های

صبح یکی از روزهای پاییزی آبان، پارک علم و فناوری خوزستان میزبان معاون سیاسی اجتماعی استانداری خوزستان بود. در این بازدید فرج‌الله خبیر از ساختمان در حال احداث پارک علم و فناوری استان و سپس از شرکت‌های دانش‌بنیان مستقر در مرکز رشد واحدهای فناوری دانشگاه شهید چمران اهواز بازدید کرد. معاون سیاسی اجتماعی استانداری خوزستان با اشاره به تأکید و توجه استاندار، معاونان استانداری و دستگاه‌های اجرایی به اهمیت مراکز رشد، از برنامه‌های در دست اقدام برای حمایت از توسعه و گسترش مراکز رشد و استقرار شرکت‌های دانش‌بنیان در استان خبر داد.

فرج‌الله خبیر البته با مفید خواندن این بازدید و ابراز خرسندی از تنوع فعالیت این واحدها، بیان داشت: مجموعه پارک علم و فناوری و مراکز رشد وضعیت به نسبت مناسبی برای ایجاد اشتغال و فعالیت فارغ‌التحصیلان دانشگاهی و زمینه رشد استعدادها و به‌کارگیری دانش و تجربه فارغ‌التحصیلان در زمینه‌های مختلف را در قالب تأسیس این شرکت‌ها

جریان دارد ولی متأسفانه از سوی دیگر فقر هم در این استان بیشتر است که یکی از چالش‌های کنونی استان محسوب می‌شود و شاید علت عمده این معضل هم این است که اصولاً در فعالیتهای جاری استان زمینه لازم برای رشد بخش خصوصی فراهم نشده‌است. به‌طور عمده گرایش در سطح استان به استخدام در شرکت‌ها و دستگاه‌های دولتی است و جوانان کمتر به این فکر هستند که مراکز، سازمان‌ها یا شرکت‌هایی تأسیس کنند که تولیدکننده کالا و تجهیزات یا ارائه‌دهنده خدمات در استان باشند در حالی که سود اصلی و تولید ثروت در این بخش است و گردش مالی بسیار مناسبی در سطح استان ایجاد می‌کند

وی در ادامه با توجه به پرسش مطرح شده آیینیه اتاق در خصوص ضرورت متمرکز کردن واحدهای فناوری و مراکز رشد و مشکل ساختمان در حال احداث مدیریت پارک علم و فناوری در استان افزود: در حال حاضر زمینی به مساحت ۳۳ هکتار در جاده اهواز - اندیمشک منطقه فولی‌آباد، به این منظور اختصاص یافته‌است که طرح آن در حال تدوین است و پس از تهیه طرح، تأمین اعتبار لازم از طریق استان و همچنین در سطح ملی پیگیری خواهد شد؛ استانداری نیز حمایت‌های لازم را انجام می‌دهد تا این مرکز هر چه سریع‌تر به‌عنوان محل استقرار شرکت‌های دانش‌بنیان به بهره‌برداری برسد. این ساختمان تا حدودی محل اختلاف است که اگر موضوع مورد اختلاف با دانشگاه شهیدچمران حل شود، می‌تواند عملیات عمرانی آن ادامه یابد و به پارک علم و فناوری استان تحویل شود.

ترویج فرهنگ کسب و کار دانش بنیان

در حاشیه این بازدید دکتر بابک مختاری رئیس پارک علم و فناوری خوزستان با تأکید بر لزوم فرهنگ‌سازی در حوزه کسب و کارهای دانش‌بنیان و فراهم کردن زمینه حضور شرکت‌های خصوصی در این عرصه به خبرنگار خبرگزاری ایسنا، گفت: در خوزستان تقریباً ۸۰ درصد اقتصاد در دست بخش دولتی است و شرکت‌های خصوصی بسیار تحت فشار هستند.

دکتر بابک مختاری، هفتم آبان‌ماه، در حاشیه بازدید معاون سیاسی و اجتماعی استانداری از ساختمان در حال احداث پارک علم و فناوری استان و شرکت‌های مستقر در مرکز رشد واحدهای فناوری دانشگاه شهیدچمران اهواز، با اشاره به گسترش فعالیت‌های پارک، دامنه فعالیت و تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در پارک و مراکز رشد تابعه، بازدید

مسئولان استان از این مجموعه را با هدف آشنایی با توانمندی‌ها و لمس مشکلات موجود و در نهایت کمک به توسعه دانش‌بنیان خوزستان عنوان و اظهار کرد: مهم‌ترین مؤلفه توسعه دانش‌بنیان در استان، فرهنگ‌سازی در حوزه کسب و کارهای دانشی است که شرکت‌های خصوصی باید در این عرصه فعال شوند در حالی که در خوزستان تقریباً ۸۰ درصد اقتصاد در دست بخش دولتی است و شرکت‌های خصوصی بسیار تحت فشار هستند که این موضوع به ساختار اقتصادی استان مربوط است.

وی موضوع دیگر را عدم تربیت دانشجویان کارآفرین توسط دانشگاه‌ها دانست و خاطر نشان کرد: ما به دانشگاه‌های کارآفرین در سطح استان نیاز داریم و به همین دلیل برای حل این مشکل با همکاری شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان، به‌زودی نخستین المپیاد کسب و کار دانشجویی با همکاری هفت دانشگاه استان و با مدیریت پارک علم و فناوری آغاز به کار خواهد کرد که در جهت ترویج فرهنگ نوآوری و نهادینه‌سازی فرهنگ کسب و کار دانش‌بنیان در استان مؤثر است.

مختاری در خصوص مشکل ساختمان مدیریت پارک علم و فناوری نیز با بیان این که پیمانکار پروژه به دلیل آنچه ضرر می‌داند، از ادامه کار منصرف شده‌است، خاطر نشان کرد: مراحل حقوقی فسخ قرارداد باید توسط دانشگاه شهیدچمران انجام شود زیرا هنگام آغاز عملیات عمرانی احداث این ساختمان، پارک علم و فناوری زیر نظر دانشگاه شهیدچمران به‌عنوان یک پارک دانشگاهی فعالیت می‌کرد و به همین دلیل هم‌اکنون نیز فسخ این قرارداد باید از سوی دانشگاه انجام شود.

پس از فسخ قرارداد، پارک می‌تواند اقدام به برگزاری مناقصه و انتخاب پیمانکار جدید کند ضمن آن که تقریباً اعتبار لازم برای تکمیل آن فراهم است و تنها مشکل قانونی، فسخ قرارداد و عقد قرارداد جدید می‌باشد.

رئیس پارک علم و فناوری خوزستان همچنین با ابراز قدردانی از پیگیری‌های مهندس خبیر معاون سیاسی و اجتماعی استانداری در جهت رفع مشکلات پارک و توسعه دانش‌بنیان در استان، تصریح کرد: در حال حاضر استانداری با جدیت و به‌طور پیگیر برای راه‌اندازی مراکز رشد در شهرستان‌های خرمشهر و ماهشهر و تکمیل ساختمان مرکز رشد در دزفول، با فرمانداران این شهرستان‌ها وارد رایزنی شده‌است. مختاری با بیان این که تاکنون ۴۵ شرکت در استان به‌عنوان دانش‌بنیان شناخته شده‌اند، افزود: اگر

استان‌های تهران و اصفهان را در نظر نگیریم، از نظر تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان جزو استان‌های با عملکرد بسیار خوب هستیم و اگر بتوانیم این همدلی و وفاق را با دانشگاه ادامه دهیم، می‌توان مشکلات را حل کرد و به جایگاهی در خور و مورد نیاز شرکت‌های دانش‌بنیان در استان دست یافت.

همچنین دکتر سید یحیی میرزایی رئیس مرکز رشد واحدهای فناوری دانشگاه شهیدچمران اهواز، با بیان این که از زمان تأسیس مرکز در سال ۸۲ تاکنون ۵۰۴ طرح به مرکز ارائه و از این تعداد ۴۸۰ طرح داوری شده‌است به خبرنگار خبرگزاری ایسنا خوزستان گفت: تقریباً یک پنجم این طرح‌ها در مرکز پذیرش و مستقر شدند. وی با اشاره به این که در حال حاضر ۳۴ شرکت در این مرکز مستقر است، حوزه فعالیت این واحدها را در زمینه کشاورزی، الکترونیک، مکانیک، بیوتکنولوژی و فناوری اطلاعات عنوان و خاطر نشان کرد: شرکت‌های مستقر در مرکز در بازه زمانی سه ساله تحت پوشش خدمات حمایتی قرار می‌گیرند و پس از رسیدن به سطحی از توانایی به‌عنوان واحدهای تجاری از مرکز خارج می‌شوند.

رئیس مرکز رشد واحدهای فناوری دانشگاه شهیدچمران اهواز با بیان این که این شرکت‌ها پس از خروج از مرکز در صورت تمایل به پارک علم و فناوری وارد و در غیر این صورت در بازار آزاد تجاری کشور فعال می‌شوند، تصریح کرد: از سال ۸۲ تاکنون ۷۲ شرکت از مرکز خارج شده‌است.

میرزایی در خصوص تعداد طرح‌های ارائه شده به مرکز در سال جاری با بیان این که امسال ترافیک طرح‌های ورودی را داشتیم و تقریباً هر ماه جلسه بررسی این طرح‌ها برگزار شده‌است، تصریح کرد: این طرح‌ها در سه سطح فنی، اقتصادی و همچنین در شورای فناوری مرکز، داوری و ارزیابی می‌شوند؛ تقریباً از بدو امسال هر ماه جلسات این شورا برگزار شده‌است که نشان‌دهنده افزایش تمایل افراد برای ورود به مرکز است. با تأسیس یک شرکت حقوقی، حداقل برای سه نفر اشتغال ایجاد می‌شود که این تعداد حداقل افراد لازم برای ثبت یک شرکت است و هر شرکت می‌تواند افراد دیگری را نیز به‌صورت همکار و کارمند جذب و استخدام کند.

این مرکز به‌عنوان اولین مرکز رشد در استان خوزستان راه‌اندازی شده و به همین دلیل نگاه آن به کل استان بوده‌است اما اکنون با مستقل شدن پارک علم و فناوری این رسالت به پارک محول شده‌است و از امسال تمرکز مرکز بیشتر روی فارغ‌التحصیلان دانشگاه است.



اولین جلسه کمیته آب اتاق اهواز تاکید شد: آب موضوعی فرا بخشی و عامل توسعه و پایداری



راندمان را ارتقاء دهند و این مشکل فرهنگی در مصرف آب کشور است، لذا ترویج دیدگاهها در کلیه سطوح مصرف، تأمین و عرضه از نقطه نظر پایداری اقتصادی و اجتماعی مورد تأکید واقع شد.

۳- بر ضرورت الویت نوسازی و بازسازی عمده تأسیسات فرسوده آبی (بویژه شبکه های آبرسانی) تأکید شد.

۴- یکی از دلایل مصرف بی رویه آب در کشاورزی ارزان بودن آب بهاء و عدم فروش حجمی آب است و تا زمانیکه بهاء آب در کشاورزی بر حسب مقدار محصول وصول میگردد و در رابطه ای بین حجم آب و مقدار محصول تعریف نمی گردد، مصرف بی رویه وجود دارد.

۵- نگرانی از وجود تخصیص آب برای اراضی دارای طرح، همچنین محدودیت صدور مجوز جدید از دغدغه اعضا بوده و لذا خواهان تجدید نظر در تخصیص منابع آب و علل عدم صدور پروانه بهره برداری از طرف مسئولین ذیربط شدند.

۶- مصرف بی رویه منابع آب شیرین (عدم رعایت استانداردهای بهره برداری از منابع) و تصمیمات غیر کارشناسی همراه با خشکسالی

دستور کارهای مربوط به این کمیته و همچنین چگونگی سازماندهی و ایجاد ساختار برای برگزاری همایش، موضوعات پیشنهادی برای عنوان همایش و نحوه همکاریها را ارائه دهند.

اعضاء حاضر در جلسه ضمن اظهار موضوعاتی که خلاصه ای از آن در ذیل آمده است برگزاری همایش پیرامون آب را در استان تأیید و تأکید نمودند و خواستار آن شدند که جلسات کمیته آب بصورت پایدار هر سه هفته یک بار برگزار گردد.

با عنایت به اقبال همه اعضا حاضر در جلسه مقرر گردید همایش مذکور در اواخر پاییز و یا اوایل زمستان ۱۳۹۳ برگزار گردد و رویکرد همایش با نظر کمیته فنی انتخاب شود.

با عنایت به موارد مطرحه در جلسه کمیته جمع بندی نظرات اعضا و پیشنهادات آنان به شرح ذیل می باشد:

۱- نگرش به آب به عنوان یک موضوع فرابخشی و عامل توسعه و پایداری و رکن اصلی توسعه کشور می بایست مد نظر تصمیم گیرندگان و ذینفعان قرار گیرد. (تحول در بنیان فکری و فرهنگی تصمیم گیرندگان و ذیمدخلان).

۲- علیرغم توسعه شیوه های آبیاری نوین ولی راندمان آبیاری پایین است عبارتی تکنیک ها و سیستم ها بدلیل عدم کنترل مصرف نتوانسته

اولین جلسه کمیته آب با دستور کار تدوین و برنامه ریزی کاری جلسات کمیته و موضوعات قابل بررسی، چگونگی برگزاری همایش ملی بررسی مسائل آب خوزستان برگزار گردید.

در آغاز جلسه رئیس اتاق اهواز بیان داشت: با توجه به اهمیت آب به عنوان یک کالای با ارزش و غیر قابل جایگزین در توسعه اقتصادی و اجتماعی کشورها و همچنین نقش محوری آب در آمایش سرزمین و زیر ساخت توسعه سایر بخش ها و نظر به بیانیه مأموریت کمیسیون کشاورزی، این اتاق بر آن شد جهت بررسی مسائل آب نسبت به راه اندازی کمیته تخصصی آب با حضور و همراهی متخصصین، محققین، صاحبان فکر و اندیشه و همچنین دست اندر کاران امور آب اقدام نماید.

عبدالرحمن سلیمانی مقدم اظهار داشت: اتاق اهواز در نظر دارد با بهره گیری از این توان کارشناسی در استان یک همایش ملی در زمینه آب خوزستان مبتنی بر منافع ملی برگزار نماید؛ لذا از همه متخصصان در زمینه آب (تولید، تأمین، توزیع، مصرف) دعوت کرده ایم تا با بهره گیری از توان کارشناسی آنان بتوانیم کمیته آب بخش کشاورزی اتاق را راه اندازی نماییم و با برگزاری مستمر جلسات مسائل آب در همه ابعاد شامل تأمین، تخصیص، توزیع، مصرف و پساب (ریز تا کلان) مورد بررسی قرار دهیم.

وی در ادامه از مدعوین درخواست کرد نظرات خود را پیرامون برگزاری پایدار جلسات کمیته آب،

ها) کاهش آورد رودخانه ها) از عوامل اصلی در بحران آب موجود در کشور و استان هستند؛ لذا اصلاح ساختار دولتی مدیریت آب در دو سطح منطقه ای و ملی و تغییر رویکرد مدیریتی آب (از مدیریت عرضه به مدیریت تقاضا و مصرف) با مشارکت مؤثر ذینفعان و نقش آفرینان مورد توصیه قرار گرفت.

۷- توسعه پایدار منابع آب و ارتقاء بهره وری در کلیه بخش ها با الویت کشاورزی (ارتقاء بهره وری می تواند سبب افزایش رشد اقتصادی، استفاده بهینه از منابع، کاهش هزینه ها، افزایش سودآوری و افزایش توان تولید گردد) دو موضوع مهم در زمینه آب می باشند.

۸- در مباحث انتقال آب خصوصاً در بخش کشاورزی می بایست هزینه های تمام شده هر واحد آب، بازدهی محصول، آب بهاء دریافتی و مزیت نسبی منطقه در بررسی های کارشناسی و ابعاد اقتصادی طرح های اجرایی مورد توجه قرار گیرد. لذا تعیین تعرفه مناسب و قابل اجرا با مد نظر قرار دادن ارزش اقتصادی آب شامل ارزش ذاتی و ارزش سرمایه گذاری های صورت گرفته در زمینه انتقال، توزیع و بازیافت آب بسیار حائز اهمیت میگردد.

۹- بیان گردید که وضعیت آب در حوزه کرخه نیز بحرانی است و فعلاً کمتر از ۴۰ درصد اراضی پیش بینی شده در طرح آبیاری شبکه کرخه امکان تأمین آب دارند.

۱۰- مسئولین خوزستانی کنترلی در برداشت های مستمر بالادست رودخانه کارون ندارند این درحالی است که برای تأمین امنیت غذایی کشور برنامه ریزی زیادی برای جلگه خوزستان شده و اهمیت خاصی برای تولیدت کشاورزی آن پیش بینی نموده اند و این نا هماهنگی روز به روز بیشتر می شود بنابراین تخصیص منابع آب برای کشاورزی از اهمیت زیادی برخوردار است.

۱۱- برخی از اعضای حاضر در جلسه عدم توسعه یافتگی بخش صنعت و فشار بیش از حد بر بخش کشاورزی و منابع طبیعی پایه از جمله منابع آب را یکی از علل و عوامل برداشت های بی رویه از منابع آب و بحران های کم آبی مناطق معرفی

نمودند که خود عاملی است که پایداری اقتصادی فعالان بخش (امنیت شغلی) را به مخاطره می اندازد.

۱۲- بیان شد کلیه اراضی که برای آنها طرح مطالعاتی و اجرایی پیش بینی شده و دارای موافقت نامه هستند برایشان تخصیص آب دیده شده ولی در برنامه ریزی منابع آب متأسفانه به موضوعات مهمی همچون خشکسالی، برداشت های غیر مجاز و اشتغال آب محور کمتر توجه شده است.

۱۳- بخشی از بحران های موجود آب ناشی از نبود تفکر مدرانه به بخش آب به عنوان اساسی ترین محور توسعه کشور، (نحوه تصمیم گیری و لابی های غیر کارشناسی و بعضاً فشارهای سیاسی در تخصیص آب) است لذا توجه به ارزش اقتصادی و سیاسی و اجتماعی آب (واقعی کرن جایگاه مهم اقتصادی آب در سبد هزینه های تولید) در تخصیص آب طرح ها و اجرای طرح های جامع آب مناطق ضرورت دارد.

۱۴- تعیین و تحلیل شاخص های بهره برداری آب در جهت سیاست گذاری های صحیح برای تولید محصولات کشاورزی و غیرکشاورزی در راستای تحویل حداکثر سود، توسعه پایدار، امنیت غذایی، اشتغال مولد و... پیشنهاد گردید.

۱۵- بیان گردید رعایت موضوع پایداری و حفظ محیط زیست در کلیه برنامه های مدیریت منابع آب ضروری است.

۱۶- تأکید شد طرح جامع آب کشور باید مبتنی بر مزیت نسبی توانمندی محصولات تولیدی در هر منطقه باشد بگونه ای که در آن حق آبه تمام استانها معین شود و اعضاء همچنین خواستار جامعیت و یکپارچگی آب کشور از سطح کلان تا هر واحد هیدرولوژی شدند.

۱۷- از جمله پیشنهادات برای بهبود بهره وری و راندمان آب در بخش کشاورزی به مواردی از قبیل اصلاح روش های آبیاری، تغیر الگوی کشت در هر منطقه با توجه به مزیت نسبی و توانمندی محصولات تولیدی در هر منطقه، توسعه کشت گلخانه ای و استفاده از تکنیک های

متفاوت آبیاری و فروش آب بصورت حجمی اشاره گردید.

۱۸- استفاده از آبهای غیر متعارف، بازچرخانی و استفاده مجدد از منابع آب در راستای استفاده بهینه از آب مورد توصیه قرار گرفت.

۱۹- ایجاد تعادل بین امنیت غذایی و تهدید های زیست محیطی با خشکسالی و افت کمی و کیفی منابع آب از اهمیت قابل توجهی برخوردار است.

۲۰- بیان گردید عدم توجه به آمایش سرزمین و توسعه مناطق جمعیتی و صنعتی متناسب با پتانسیل و محدودیت های منابع آب یکی از عوامل ایجاد کننده بحران در بخش آب است.

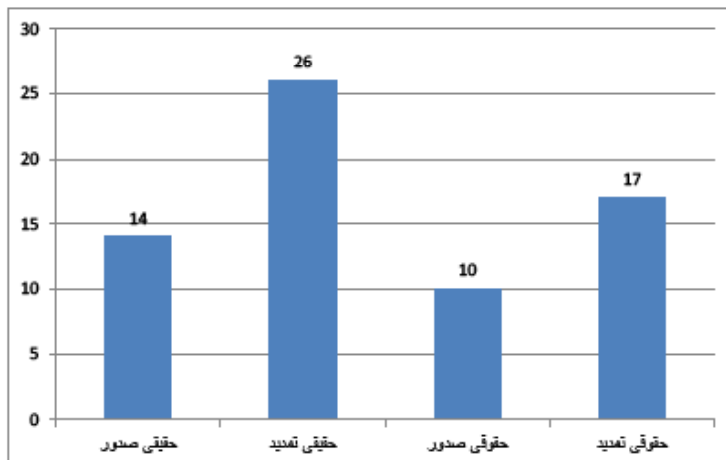
۲۱- بیان گردید حوزه مدیریت منابع آب، بهره برداری و نگهداری از کانال های آبیاری و زهکشی از نبود متولی مشخص متضرر است.





۱۴۱۴

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

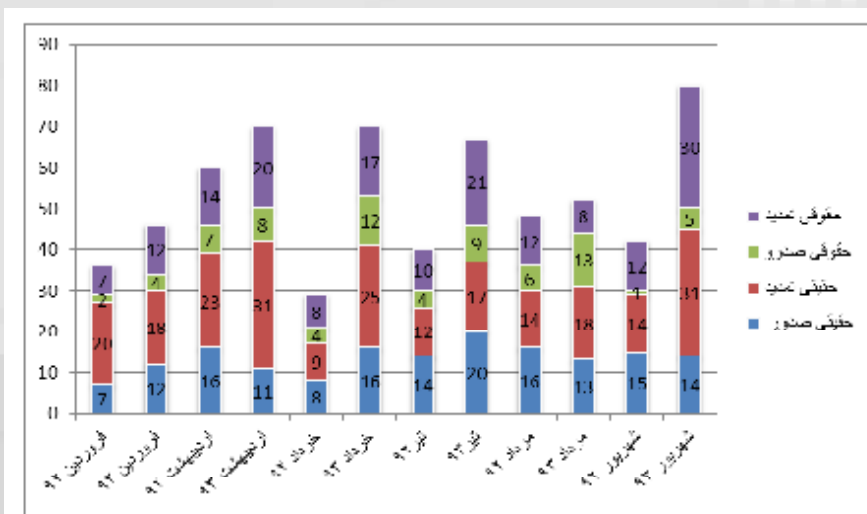


آمار صدور گواهی مبدا توسط اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز در مهر ماه سالجاری

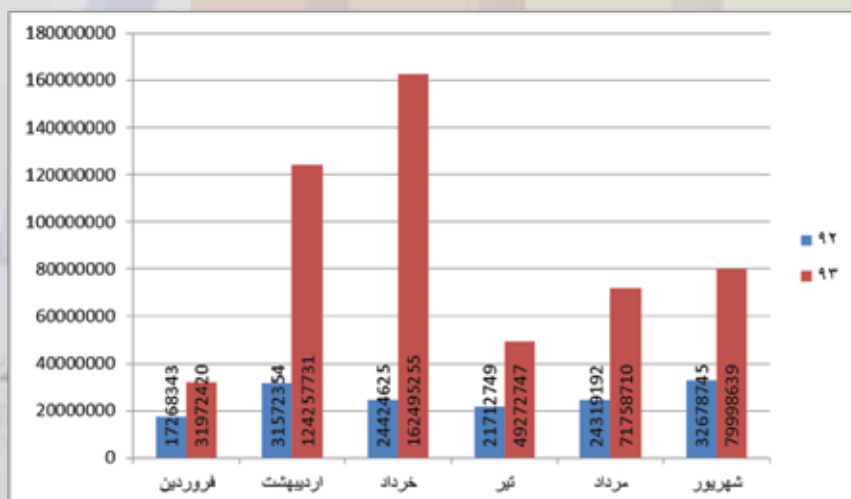
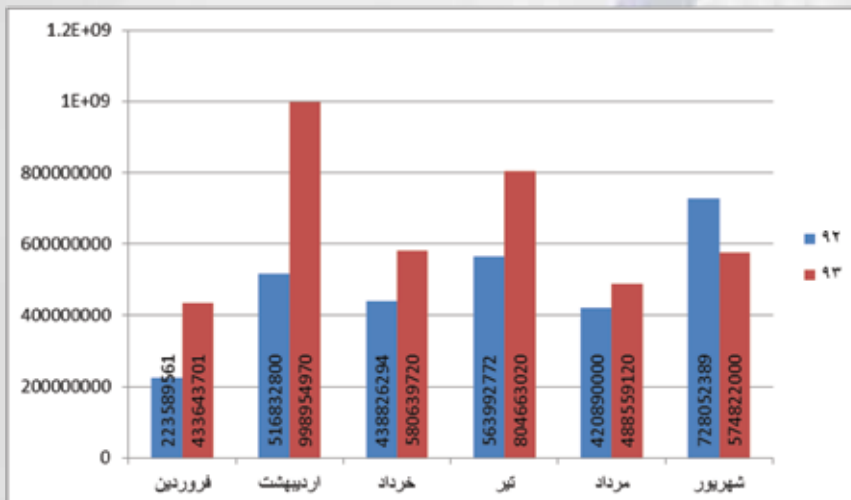
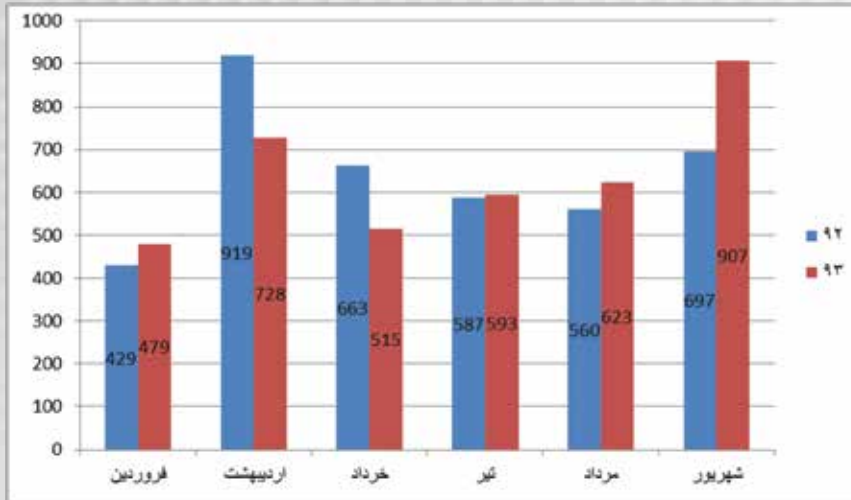
تعداد گواهی مبدا	وزن خالص	مبلغ به دلار
۸۵۰ فقره	۶۵۰۸۶۹۷۸۶kg	۷۵۱۶۹۳۴۸

کالاهای صادره: سیمان خاکستری و سفید، تره بار، موزاییک و کاشی، سرامیک، آجر، مصنوعات شیشه ای و پلاستیکی، ماهی، نمک، باریت، رب گوجه فرنگی، میلگرد آهنی، آرد گندم، ایزوگام، اسنک لوسی و پفک، گوساله، موکت، بیلت فولاد، آسفالت سولفونات، سوپر فور، آلیفاتیک، دفورمر، اس پی، گرافیت اصلاح، بایوساید، گچ، سبزیجات، خوراک مرغ، لوله پلی اتیلن، چپس، حبوبات، سنگ بازالت، کشمش، کیک - **کشورهای مقصد:** امارات، عراق

مقایسه آمار صدور و تمدید کارت بازرگانی در ۶ ماه نخست سال ۹۳ نسبت به ۶ ماه مشابه سال قبل



شش ماهه نخست سال ۹۲ و ۹۳ از نگاه آمار





۱۲۱۶

معرفی سه گرایش استراتژیک مشتری گرایی، رقیب گرایی و نوآوری گرایی



پریا قاسمی

کارشناس ارشد بازرگانی بین المللی

در سال های بعد دی (۱۹۹۴) بیان کرد که مشتری گرایی، مفهومی است که بازاریابی را به یک اسلحه رقابتی شایسته تبدیل کرده است و به این صورت موجب تغییر ارزش ها، باورها، مفروضات و تعهدات سازمان به سمت و سوی روابط دو جانبه بین مشتریان و سازمان شده است. نارور و اسلاتر مشتری گرایی را «درک کافی از مشتری هدف در جهت توانایی ایجاد ارزش برتر و مستمر» تعریف نمودند. به بیان دیگر، آنها مشتری گرایی را نوعی فرهنگ سازمانی می دانند که با کارآمدترین و مؤثرترین شکل رفتارهای لازم برای خلق ارزش برتر را برای خریداران ایجاد کند. دشنپند و همکارانش مشتری گرایی را به صورت مجموعه ای از باور ها که به علائق و نیازهای مشتری اولویت و ارجحیت می دهد و منابع مشتری را نسبت به سایر ذینفعان نظیر صاحبان سازمان، مدیران و کارکنان در صدر قرار می دهد، تعریف کردند.

گاتینگتون و ژورب (۱۹۹۷) توانایی و خواسته ی سازمان جهت شناسایی، تحلیل، درک و پاسخگویی به نیاز های مشتریان را مشتری گرایی نامیدند. در ادامه چندین تعریف دیگر نیز ارائه شدند:

۱. مشتری گرایی عبارت است از جمع آوری اطلاعات مشتری به منظور استفاده واحدهای کسب و کار.

۲. مشتری گرایی نوعی فرهنگ سازمانی است که به کارآمدترین و مؤثرترین شکل رفتارهای لازم به منظور خلق ارزش برتر برای خریداران را ایجاد می کند.

۳. مشتری گرایی عبارت است از سطحی که سازمان، اطلاعات را از مشتریان به دست می آورد و از آنها استفاده می کند برای برآورده ساختن نیازهای مشتری، راهبردهایی ایجاد می کند و از طریق پاسخ به نیازها و خواسته های مشتری آن راهبرد را به اجرا در می آورد.

۴. مشتری گرایی عبارت است از مجموعه باورهایی که منافع مشتری را نسبت به سایر ذی نفعان نظیر صاحبان سازمان، مدیران و کارکنان به منظور ایجاد شرکتی سودآور در صدر قرار می دهد.

براون و همکاران (۲۰۰۲) براین باورند که مشتری گرایی عامل کلیدی توانمندی یک سازمان خدماتی در راستای بازاریابی است. مشتری گرایی عبارت است از مقداری که کارکنان ارتباطی، مفاهیم بازاریابی مدرن را در جهت کمک به مشتریان برای تصمیم گیری در خصوص خرید به کار می گیرند. مشتری گرایی باعث بروز برخی نتایج مثبت بازاریابی می شود. محققین دریافته اند که مشتری گرایی رابطه مستقیم با عملکرد کارکنان دارد.

رقیب گرایی

نیازهای مشتریان در طول زمان تغییر می کنند. رقبا نیز از طریق ارائه محصولات رقابتی جدید اقدام به ایجاد تغییرات در بازار می کنند. با این وجود، درک فقط اینکه مشتریان چه چیزی را می خواهند کافی نیست. برای افزایش موفقیت یک شرکت نه تنها باید بدانند که مشتریان چه چیزی

گرایش های استراتژیک، اصول راهنمایی هستند که بر بازاریابی و فعالیت های سیاستگذاری سازمان، تاثیر می گذارند. این استراتژی ها، منعکس کننده گرایش هایی هستند که توسط یک شرکت برای ایجاد رفتارهایی که منجر به عملکرد برتر می شوند اجرا شده و براساس فلسفه یک سازمان در خصوص چگونگی عملکرد تجاری از طریق مجموعه ای از ارزش ها و باورهای ریشه دار بنا می شود. تحقیقات بازاریابی عمدتاً بر حفظ یک بازارگرایی، مبتنی بر اتخاذ و اجرای مفهوم بازاریابی متمرکز می باشند. البته تعداد قابل توجهی از تحقیقات به اتخاذ طیف گسترده ای از جهت گیری های استراتژیک پرداخته اند، جهت گیری هایی همچون، خلاقیت گرایی، تکنولوژی گرایی، کارآفرینی گرایی، کیفیت گرایی و تولید گرایی. این نویسندگان معتقدند که شرکت ها می توانند عملکرد خود را به وسیله تکمیل بازارگرایی با سایر جهت گیری های استراتژیک مهم که با ویژگی های سازمانی و زمینه های محیطی آنها مناسب است به حداکثر برسانند. در این مقاله سه استراتژی (گرایش استراتژیک) مشتری گرایی، رقیب گرایی، و نوآوری گرایی توضیح داده خواهند شد.

مشتری گرایی

مشتری گرایی، در ادبیات مربوطه به روش های مختلفی تشریح شده و معمولاً با عباراتی همچون بازارگرایی، مفهوم بازاریابی، و «مشتری مقدم است»، همراه می باشد. هرچند این تعاریف متفاوت می باشند اما هدف اصلی همگی آنها قرار دادن مشتری در مرکز توجه می باشد. انجام مفهوم بازاریابی معمولاً به معنی بازاریابی است. نارور و اسلاتر (۱۹۹۰)، بر این باورند که مشتری گرایی، یکی از مولفه های اصلی بازاریابی است. مورد دیگر، عوامل رقیب بوده که به صورت هماهنگ کننده عمل می کنند و با دو معیار تصمیم گیری یعنی تمرکز و سودآوری بلندمدت ارتباط تنگاتنگ دارد. برخی از متخصصین بازاریابی و دانشگاهیان بر این باورند که هیچ تمایز آشکاری میان مشتری گرایی و بازارگرایی وجود ندارد.

تعریف های مختلفی از مشتری گرایی ارائه شده است که اصل بنیادین همه آنها قرار دادن مشتری در کانون توجه راهبردی سازمان هاست. مفهوم مشتری گرایی اولین بار در کارهای لویت (۱۹۶۰) توسعه داده شده است. اولویت مشتری گرایی را به صورت اهداف از پایین به بالای سازمان های رقابتی که هدف نهایی آن دستیابی به رضایت مشتری است تعریف کرد.

را می خواهند بلکه همچنین باید بدانند که رقبایش برای تأمین آن نیازها در حال انجام چه کاری هستند.

رقیب‌گرایی بر یک ارزیابی عمیق از رقبا تمرکز دارد. در این نوع از گرایش استراتژیک، واحد تجاری بر اهداف، استراتژی‌ها، فعالیت‌ها، پیشنهادات، منابع و قابلیت‌های رقبا متمرکز می‌شود. دنبال کردن فعالیت‌های رقبا و مقایسه‌ی خود با آنها به شرکت بینشی مفید در رابطه با جایگاه شرکت در بازار و ارزیابی قوت‌ها و ضعف‌ها و اتخاذ استراتژی مناسب در مقابله‌ی با رقبا می‌دهد. بنابراین، شرایط ناپایدار بازار، واحدهای تجاری را به تعقیب رقبا در جهت تعدیل خود با سطح رقبای بزرگ بازار ترغیب می‌کند.

دیویس (۲۰۰۰) بر اساس تعاریف نارور و اسلاتر (۱۹۹۰)، رقیب‌گرایی را به عنوان شناسایی نقاط قوت و ضعف، توانایی‌ها و استراتژی‌های رقبا، به نحوی که بتوان در مقابل فعالیت‌های آنها واکنش نشان داد تعریف کرده است. هر شرکت اعم از اینکه رهبر بازار باشد یا برتری طلب یا تمرکز دهنده، باید یک خط مشی بازاریابی رقابتی داشته باشد. خط مشی‌ای که بتواند در مقابل رقبا جایگاه شرکت را مستحکم کند. همچنین شرکت باید همواره خط مشی‌های خود را با شرایط دائماً در حال تغییر محیط رقابتی همساز سازد. شرکت رقیب‌گرا شرکتی است که اعمال و فعالیت‌های خود را شدیداً تحت تأثیر کنش‌ها و واکنش‌های رقبا تنظیم می‌کند. در چنین وضعیتی، شرکت رقیب‌گرا وقت خود را بیشتر صرف پیگیری حرکت رقبا و مقوله مهم بازار می‌کند و می‌کوشد خط مشی‌هایی را بیابد که بتواند در مقابل آن‌ها به کار ببندد. در چنین حالتی شرکت کارکنان خود را آموزش می‌دهد تا همیشه در حال آماده باش به سر ببرند و مراقب نقاط ضعف احتمالی خود باشند و نقاط ضعف رقبا را نیز از نظر دور ندارند. رقیب‌گرایی می‌تواند به عنوان تلاش گسترده شرکت برای درک بازار یا صنعتی که در آن مشغول فعالیت است و به طور پیوسته فعالیت‌های رقبایش را رصد می‌کند تعریف شود. شرکت از موفقیت‌ها و شکست‌های رقبایش درس می‌گیرد و از این درس‌ها در راستای موفقیت محصولات خودش استفاده می‌کند.

شرکت نوآوری‌گرا بر توسعه شایستگی‌های کلیدی سازمان در تخصیص منابع، فن‌آوری، کارکنان، عملیات و بازار تمرکز دارد. بسیاری از تحقیقات پیشین در زمینه نوآوری، بر روی شناسایی عوامل موثر بر نوآوری، نرخ اولیه، سرعت و مزایا متمرکز شده‌اند. بیشتر تعاریف بر این باروند که نوآوری‌گرایی یک فلسفه آموزشی است که در آن شرکت‌ها دارای عقاید و استانداردهای مشتری در خصوص یادگیری و دانش هستند و این عقاید و استانداردها منجر به رهنمون شدن تمامی عملکردها به سمت نوآوری می‌شوند. از جمله مدل‌های کسب و کار، محصولات، خدمات، فرآیندها و کانالهایی برای حفظ و تسخیر بازار در جهت سبقت گرفتن بر رقبا و همچنین اطمینان از رشد بلندمدت و بقا به ویژه در محیط‌های بسیار پیچیده و آشفته. در ادبیات و چهارچوب سازمانی نوآوری ممکن است با عملکرد و رشد از طریق بهبود در بهره‌وری، بازدهی، کیفیت، موقعیت رقابتی، سهم بازار و غیره در ارتباط باشد.

ساختار دانشی مبتنی بر نوآوری، مجموعه‌ای از باورهای مشترک سازمانی است که تمامی استراتژی‌ها و رفتارهای سازمان را هدایت می‌کند از جمله آنهایی که در سیستم‌های رسمی و غیر رسمی، رفتارها، مهارت‌ها، و فرآیندهای شرکت اند نهفته‌اند. بنابراین یکی از اجزای کلیدی موفقیت برای شرکت‌های صنعتی میزان نوآوری آنها است که مربوط به ظرفیت شرکت برای مشارکت در نوآوری، اجرای پروژه‌ها، محصولات و یا ایده‌های جدید می‌شود. نوآوری همچنین به دنبال گرایش نوآوری می‌باشد که به ساختار دانش اشاره دارد که امکان شناخت پویایی بازار و پس از آن فراهم نمودن یک قالب دانش برای توسعه فرآیند مورد نیاز و ایجاد قابلیت‌های پویای شرکت را فراهم می‌نماید. در نتیجه شرکت‌هایی که از نوآوری‌گرایی بالاتری برخوردار هستند خود را در درجه اول به وسیله میزان نوآوری در محصولات از سایر رقبا متمایز می‌کنند.

نوآوری‌گرایی

نوآوری و رفتار نوآورانه در مطالعات مدیریتی، توجه زیادی را به خود جلب کرده‌اند. نوآوری عبارت است از گشودگی در برابر ایده‌های جدید به عنوان یکی از جنبه‌های باوری و ارزشی شرکت به سمت نوآوری. نوآوری به طور کلی عبارت است از جهت‌گیری سازمان به سمت خلاقیت به عنوان نیروی محرکه استراتژی‌ها، یادگیری‌ها و تعاملات کاربردی. نوآوری، به عنوان یکی از راه‌های کسب مزیت رقابتی در نظر گرفته می‌شود. نوآوری اغلب به عنوان یکی از جهت‌گیری‌های استراتژیک مهم برای شرکت‌های در جهت رسیدن به موفقیت بلندمدت نشان داده شده است و تأثیر معناداری بر عملکرد سرمایه‌گذاری دارد. با این حال، اتفاق نظر واقعی در خصوص معنای نوآوری وجود ندارد چرا که مقوله‌ای چند بُعدی است. در پی تمایزی که توسط زالتمن، دانکان و هولیک (۱۹۷۳) صورت گرفت؛ هارلی و هالت (۱۹۸۸) و هالت و همکاران (۲۰۰۳) پیشنهاد می‌کنند که اولین سازه نوآوری در مدل بازارگرایی، خلاق بودن است که عبارت است از گشودگی در مقابل ایده‌های جدید.

- 1 - Innovation orientation
- 2 - Technology orientation
- 3- Entrepreneurial orientation
- 4- Quality orientation
- 5- P5roductivity orientation
- 6 - Customer orientation
- 7 - Competitor orientation
- 8 - Zaltman, Duncan, and Holbek, Hurley and Hult, Hultetal



۱۲۱۸



عکاسخانه اتاق تجارت

فرقی نمی‌کند چه کسی نگاهت می‌کند، چند نفر هستند و یا برای چه منظوری به دوربین تو نگاه می‌کنند. کافی است بدانی که این عکس سیاه و سفید قدیمی ست و آنوقت همین عکس برایت لب می‌گشاید، حرف‌های ناگفته دارد. عکس‌های قدیمی بخش جدایی‌ناپذیر از زنجیره به هم پیوسته ایست که تاریخ را تشکیل می‌دهد.

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



اعلام مقررات فنی و قرنطینه‌ای واردات بذر و اندام‌های تکثیری گیاهی

دفتر مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت، مقررات و ضوابط فنی و بهداشتی - قرنطینه‌ای واردات انواع بذر اندام‌های تکثیری زراعی - باغی، مرتعی، دارویی و زینتی را اعلام کرد.

«سیدعباس حسینی» در نامه‌ای به گمرک، این مقررات را ابلاغ کرد. متن ابلاغیه به شرح زیر می‌باشد:

شرایط عمومی ورود بذر پایه درختان میوه

۱- اخذ گواهی ISTA (نارنجی یا سبز) با گواهی سفید AOSA که شماره محموله (PART) در آن درج شده باشد و شاخص‌های کیفی مندرج در گواهی‌های مذکور کمتر از استانداردهای ملی نباشد.

۲- در صورت تراریخته (ترانس ژنیک) بودن رقم، رعایت الزامات قانونی ایمنی زیستی و آئین‌نامه‌های مرتبط الزامی است.

۳- مشخصات مندرج بر روی بسته‌های بذری می‌بایست تطابق کامل با اسناد مدارک و گواهی‌های ارائه شده داشته باشد، در غیر اینصورت از ترخیص محموله ممانعت به عمل خواهد آمد.

۴- محموله‌های هر کانتینر از یک پارت (LOT) بوده و یا اینکه در پالت‌های مشخص و متمایز قرار گرفته باشند. ضمناً واردکننده موظف است کلیه اسناد، مدارک و گواهی‌های مورد نیاز و همچنین حدود استانداردهای ملی را به فروشنده اعلام تا آنرا در متن پروفرمای صادره لحاظ نماید.

۵- اخذ موافقت قبلی سازمان حفظ نباتات برای واردات بذر گونه‌های پرخطر ضروری می‌باشد.

۶- ارائه اصل گواهی از مبدا و اصل گواهی بهداشت نباتی بذر به همراه کالا در هنگام ترخیص ضروری می‌باشد.

۷- ترخیص کالا مشترکاً توسط سازمان حفظ نباتات و موسسه تحقیقات ثبت و گواهی بذر و نهال در گمرکات کشور و با تطابق اسنادی انجام خواهد شد.

ورود اندام‌های تکثیری گیاهان زینتی

۱- مشخصات مندرج بر روی بسته‌های ماده تکثیری بذری می‌بایست تطابق کامل با اسناد، مدارک و گواهی‌های ارائه شده داشته باشد، در غیر اینصورت از ترخیص محموله ممانعت به عمل خواهد آمد.

۲- محموله‌های هر کانتینر از یک پارت (LOT) بوده و یا اینکه در پالت‌های مشخص و متمایز قرار گرفته باشند. ضمناً واردکننده موظف است کلیه اسناد، مدارک و گواهی‌های مورد نیاز و همچنین حدود استانداردهای ملی را به فروشنده اعلام تا آنرا در متن پروفرمای صادره لحاظ نماید. تطبیق

و صحت این

موارد به عهده واردکننده بوده و مه‌مهور نمودن پروفرما توسط وزارت جهاد کشاورزی دلیلی بر تأیید صحت جزئیات قرارداد تجاری نبوده و تنها مجاز بودن واردات ارقام مندرج در پروفرما را نشان می‌دهد.

۳- اخذ موافقت قبلی سازمان حفظ نباتات برای واردات اندام‌های تکثیری گونه‌های پرخطر ضروری می‌باشد.

۴- ارائه اصل گواهی از مبدا و اصل گواهی بهداشت نباتی بذر به همراه کالا در هنگام ترخیص ضروری می‌باشد.

۵- ترخیص کالا مشترکاً توسط سازمان حفظ نباتات و موسسه تحقیقات ثبت و گواهی بذر و نهال در گمرکات کشور و با تطابق اسنادی انجام خواهد شد.

بذر گیاهان زینتی دارویی، مرتعی و جنگلی

۱- مشخصات مندرج بر روی بسته‌های بذری می‌بایست تطابق کامل با اسناد، مدارک و گواهی‌های ارائه شده داشته باشد، در غیر اینصورت از ترخیص محموله ممانعت به عمل خواهد آمد.

۲- محموله‌های هر کانتینر از یک پارت (LOT) بوده و یا اینکه در پالت‌های مشخص و متمایز قرار گرفته باشند. ضمناً واردکننده موظف است کلیه اسناد، مدارک و گواهی‌های مورد نیاز و همچنین حدود استانداردهای ملی را به فروشنده اعلام تا آنرا در متن پروفرمای صادره لحاظ نماید.

۳- ارائه اصل گواهی از مبدا و اصل گواهی بهداشت نباتی بذر به همراه کالا در هنگام ترخیص ضروری می‌باشد.

۴- اخذ موافقت قبلی سازمان حفظ نباتات برای واردات بذر گونه‌های پرخطر ضروری می‌باشد.

۵- ترخیص کالا مشترکاً توسط سازمان حفظ نباتات و موسسه تحقیقات ثبت و گواهی بذر و نهال در گمرکات کشور و با رعایت مقررات قرنطینه‌ای کشور و نتایج حاصل از انجام آزمون‌های تعیین شاخص‌های کیفی و تطابق آن با استانداردهای ملی، امکان‌پذیر می‌باشد.

بذر گیاهان سبزی و صیفی

۱- رقم یا ارقام مورد نظر برای واردات قبلاً تجاری شده و نام آنها در فهرست ملی ارقام گیاهی درج شده باشد.

۲- اخذ گواهی ISTA (نارنجی یا سبز) با گواهی سفید AOSA که شماره محموله (PART) در آن درج شده باشد و شاخص‌های کیفی مندرج در گواهی‌های مذکور کمتر از استانداردهای ملی نباشد.

۳- در صورت تراریخته (ترانس ژنیک) بودن رقم، رعایت الزامات قانونی ایمنی زیستی و آئین‌نامه‌های مرتبط الزامی است.

۴- مشخصات مندرج بر روی بسته‌های بذری می‌بایست تطابق کامل با اسناد، مدارک و گواهی‌های

ارائه شده داشته باشد، در غیر اینصورت از ترخیص محموله ممانعت به عمل خواهد آمد.

۵- محموله‌های هر کانتینر از یک پارت (LOT) بوده و یا اینکه در پالت‌های مشخص و متمایز قرار گرفته باشند.

ضمناً واردکننده موظف است کلیه اسناد، مدارک و گواهی‌های مورد نیاز و همچنین حدود استانداردهای ملی را به فروشنده اعلام تا آنرا در متن پروفرمای صادره لحاظ نماید.

۶- واردکننده موظف است در صورت عدم احراز استانداردهای ملی بذر براساس ماده ۲۹ آیین‌نامه اجرای قانون ثبت ارقام گیاهی و کنترل و گواهی بذر و نهال نسبت به مرجوع یا معدوم نمودن محموله وارداتی اقدام نماید.

۷- ارائه اصل گواهی از مبدا و اصل گواهی بهداشت نباتی بذر به همراه کالا در هنگام ترخیص ضروری می‌باشد.

۸- اخذ موافقت قبلی سازمان حفظ نباتات برای واردات بذر و اندام‌های تکثیری گونه‌های پرخطر ضروری می‌باشد.

شرایط عمومی ورود بذر گیاهان زراعی

۱- رقم یا ارقام مورد نظر برای واردات قبلاً تجاری شده و نام آنها در فهرست ملی ارقام گیاهی درج شده باشد.

۲- اخذ گواهی ISTA (نارنجی یا سبز) با گواهی سفید AOSA که شماره محموله (PART) در آن درج شده باشد و شاخص‌های کیفی مندرج در گواهی‌های مذکور کمتر از استانداردهای ملی نباشد.

۳- ارائه گواهی OECD برای گیاهان زراعی و لاین‌های والدینی آنها.

۴- در صورت تراریخته (ترانس ژنیک) بودن رقم، رعایت الزامات قانونی ایمنی زیستی و آئین‌نامه‌های مرتبط الزامی است.

۵- مشخصات مندرج بر روی بسته‌های بذری می‌بایست تطابق کامل با اسناد، مدارک و گواهی‌های ارائه شده داشته باشد، در غیر اینصورت از ترخیص محموله ممانعت به عمل خواهد آمد.

۶- محموله‌های هر کانتینر از یک پارت (LOT) بوده و یا اینکه در پالت‌های مشخص و متمایز قرار گرفته باشند.

ضمناً واردکننده موظف است کلیه اسناد، مدارک و گواهی‌های مورد نیاز و همچنین حدود استانداردهای ملی را به فروشنده اعلام تا آنرا در متن پروفرمای صادره لحاظ نماید.



علی باقر طاهری، رئیس انجمن شرکت های ساختمانی و تاسیساتی خوزستان خواستار شد: رفع بی مهری ها به پیمانکاران؛ بازوان اجرایی و عمرانی خوزستان

۱۳۲۰



مجتبی گهستونی

پس از مدتها که پیمانکاران وجود یک تشکل صنفی را برای حفظ منافع مشترک و قانونی خود ضروری احساس کردند در سال ۱۳۷۰ به همت چند تن تشکیلات خود جوشی به نام شورای شرکت ها و پیمانکاران ساختمانی خوزستان به وجود آمد که در سال ۱۳۷۳ تغییر نام داده و تحت عنوان انجمن شرکتهای ساختمانی و تاسیساتی خوزستان طبق ماده ۱۳۱ قانون کار با شماره ۱۰۲ به ثبت رسید.

درحال حاضر این انجمن با عضویت در کانون سراسری انجمن های سراسر کشور و کانون عالی کارفرمایی کشور و همچنین حضور در جلسات شورای فنی استان در راستای بهبود وضعیت صنفی و پروژه های عمرانی تلاش می نماید. این انجمن هفت نفر عضو هیئت مدیره و سه نفر بازرس دارد و از سه هزار شرکت عضو برخوردار است.

به سراغ علی باقر طاهری، رئیس انجمن شرکت های ساختمانی و تاسیساتی خوزستان و عضو هیئت مدیره کانون سراسری پیمانکاران عمرانی ایران رفتیم تا با او گفتگویی انجام دهیم.

وی معتقد است، چالش های موجود پیمانکاران مجزا از بحران اقتصادی موجود که در اثر تحریم های ظالمانه بر کشور ما حاکم شده است، نمی باشد.

بنابراین با توجه به وضعیت پیش آمده بنا به فرمایش مقام معظم رهبری مهمترین اولویت در برابر این تحریم ها اتخاذ سیاست دوراندیشانه اقتصاد مقاومتی است. با داشتن چنین رویکردی چه از سوی بخش دولتی و چه متولیان بخش خصوصی می توان کشور را در برابر حجم وسیع تحریم های اقتصادی ایمن کرد.

یکی از جلوه های مهم و تاثیرگذار اقتصاد مقاومتی توجه به بخش خصوصی، تولید، اشتغال و سرمایه ایرانی است. بی شک جامعه پیمانکاران به عنوان یکی از ارکان مهم و تاثیرگذار در بخش سرمایه، اشتغال و حتی تولید می تواند نقش مهمی را در جهت اجرای اقتصاد مقاومتی ایفا نماید.

بنابراین راهبرد و اهداف کلان، اقتصاد مقاومتی محقق نخواهد شد مگر با بر طرف شدن مشکلات و چالش های پیمانکاران. با کم کردن حجم فعالیت های اقتصادی دولت و با تقویت بخش خصوصی در شرایط تحریم اقتصادی می توانیم به سوی تولید، اشتغال و افزایش سرمایه ایرانی حرکت کنیم.

به منظور ساماندهی کردن فعالیت هایی که شرکت های عضو این انجمن انجام می دهند آیا برنامه ای برای نظام مند کردن این شرکت ها دارید؟

از آنجایی که نظام پیمانکاری در ایران شکل مناسبی ندارد به دنبال قانونمندتر کردن شرکت های پیمانکاری از طریق نظام پیمانکاری هستیم که البته این مهم نیازمند مصوبه مجلس شورای اسلامی است. با این حال چون انجمن شرکت های پیمانکاری یکی از بزرگترین تشکل های فعال در صنعت ساختمان خوزستان محسوب می شود که وظیفه راهبردی ساماندهی پیمانکاران و ارتقاء جایگاه این صنعت فعال ساختمان خوزستان را برعهده دارد، انجمن شرکتهای ساختمانی و تاسیساتی نماینده تمام شرکت های مصوب در استان خوزستان است.

گفته بودید که اگر پیمانکاری در شهرداری مشکل دارد به خاطر عدم نظارت است. این مشکلات تاثیرپذیر از چه مواردی است؟

انجمن شرکت های عمران خوزستان به عنوان تنها متولی شرکت های استان خوزستان متأسفانه با کم مهری مسئولین خوزستان مواجه است. که به طور مثال مسئولین استانداری تنها یکبار با انجمن جلسه داشته و در خصوص مشکلات صحبت شد؛ متأسفانه کم میلی ها از طرف آنها است و تاکنون

هیچگونه اقدام مثمرتری برای حل مشکلات انجام نشده است. همان طور که استحضار دارید عدم تعامل باعث شده مشکلات موجود که می شد با یک سری همکاری ها و هم اندیشی ها حل شوند، به قوت خود باقی بماند. دوستان مورد نظر، حاضر به یک هم اندیشی هم نیستند و این نه تنها باری از مشکلات بر نمی دارد بلکه مشکلات را مضاعف می کند هر چند مسئولان می توانند حداقل با جلساتی، نشست هایی با پیمانکاران داشته باشند و یکسری از مشکلات آنها را حل کنند. اهداف فعلی ما، اهدافی است که حتما باید متولیان امر استان با ما همکاری کنند. ما به تنهایی قادر به اجرایی کردن این اهداف نیستیم.

انجمن پیمانکاران با دوستان استانداری و قانون گزارها مکمل هم هستند اما متأسفانه در بحث قانون گذاری حداقل در خوزستان هیچوقت پیمانکاران را که جزء فعال بخش خصوصی هستند، به مشارکت نمی گیرند. کما اینکه در استانهای دیگر در بحث ظرفیت ها، همکاری های دو جانبه میان استانداری ها و پیمانکاران صورت می گیرد. نمونه های زیادی در کشور داریم. ولی سیاست استانداری خوزستان سیاست خاصی است و این اقدامات را انجام نمی دهد و لازم است تفکر بیشتری روی این قضیه صورت بگیرد. انتظار ما این است که به هر صورت به عنوان نماینده بخش عظیمی از پیمانکاران خوزستان این حق را برای شرکت ها قائل شوند و مشکلاتشان را بدانند. همه پیمانکاران

و بخش های عمرانی استان، مشکلات اقتصادی کشور را به خوبی می دانند و لمس می کنند ولی قرار نیست پیکان این مشکلات به سمت پیمانکاران باشد. دوستان مسئول حداقل باید این موارد را بدانند خیلی از این مشکلات قابل حل است و تنها نیاز به همکاری و همیاری دارد. انتظار ما هم انتظار بی جایی نیست اما متأسفانه همکاری صورت نمی گیرد و علت آن هم بعد از چندین مکاتبه صورت گرفته، هنوز به ما اعلام نشده است.

چرا بعضاً دیدگاهی منفی درباره پیمانکاران وجود دارد؟

پیمانکاران جزئی از جامعه هستند و جزء بسیار قوی به لحاظ اقتصادی و سیاسی هم هستند. به طور مثال به دیدگاهی که بعضاً در شورای شهر مطرح می شود می پردازم. ضمن اینکه خیلی از دوستان شورا که پیمانکاران را به باد انتقاد می گیرند اکثراً خودشان پیمانکار بودند و الان هم هستند. این قضیه منفی نگری نباید در مورد پیمانکاران ایجاد شود. با توجه به اهرم های نظارتی و وجود مکانیسم سالم برگزاری مناقصات، بیشترین مشکلات در سیستم خود شهرداری وجود دارد. اگر پیمانکاری مشکل دارد به این خاطر است که خود شهرداری و شورای شهر نظارتشان ضعیف است. انسانها همه به دنبال فضایی هستند که کار خود را پیش ببرند. بعضی ها از راه صواب و برخی از راه ناصواب. اگر مشکلی هم هست بر می گردد به خود شورا و عدم نظارتشان به کار شهرداری. اگر شورا نظارت کامل بر کار شهرداری داشته باشد و اگر پیمانکاری در کار خود دچار مشکل باشد با نظارت شورا می توان مانع آن شد. اما برخی از دوستان از وقتی که سکان دار شورای شهر شده اند همیشه علیه پیمانکاران صحبت می کنند. انتظار بنده این است که اگر در شورای شهر اسمی از پیمانکار برده می شود جمعی نباشد. ما پیمانکاران بزرگی داریم که پروژه های عمرانی بزرگی را در دست دارند. پیمانکاران جامعه بزرگی را تشکیل داده اند اگر یک یا چند مورد تخلف باشد به اسم برده شوند در قضیه ریز شوند نه اینکه به عنوان جامعه ی پیمانکاران نام برده شوند.

برای برطرف کردن این همه دغدغه و نگرانی اعضا که در حال ورشکست شدن هستند، چه برنامه هایی پیش رو دارید؟

مهمترین برنامه ای که در کوتاه مدت داریم همانند گذشته، پیگیری مطالبات و خواسته های اعضا از

طریق نامه نگاری، مکاتبه و برگزاری جلسات با مسئولان اجرایی و کارفرمایان دولتی است. مساله این است که تقریباً انجمن بنا به رسالتی که همیشه بر عهده داشته است این گونه ارتباطات و مکاتبات را انجام داده است و این روند منطقی ادامه خواهد داشت. ولی آنچه مسلم است تا کنون این رایزنی ها به نتیجه مطلوب نرسیده است و دلیل هم کاملاً مشخص است دولت بودجه عمرانی را کاهش داده است و بودجه بیشتر بر اساس برطرف کردن امور جاری مملکت تصویب شده است و پروژه های عمرانی در اولویت سیاست های اقتصادی دولت قرار ندارند.

مهم ترین دغدغه اعضا چیست؟

هم اکنون رفع مشکل نقدینگی پیمانکاران و پرداخت مطالبات معوقه آنها مهم ترین نگرانی اعضای انجمن است. در حال حاضر پیمانکاران به دلیل شرایط خاص و نبود اعتبار، تمایلی به گرفتن پروژه ندارند بلکه بیشتر در دستگاه های دولتی به دنبال گرفتن مطالبات معوقه خود هستند. معمولاً با توجه به شرایطی که بر اقتصاد کشور حاکم است کارفرما پشت درهای بسته ساعت ها و گاه روزها و ماه ها معطل می ماند ولی نتیجه مطلوبی به دست نمی آورد. ما امیدواریم با روی کار آمدن دولت جدید رویکردها هم نسبت به پیمانکاران و وضعیت آن ها تغییر کنند. در کل گشایشی در وضعیت اقتصادی کشور صورت گیرد. به نظر می رسد در کوتاه مدت دولت توان پرداخت مطالبات پیمانکاران را نداشته باشد.

چه انتظاری از دولت دارید؟

در کوتاه مدت انتظاری که از دولت جدید داریم، این است که با صدور بخشنامه ای فوری نسبت به پرداخت ما به ازا و مطالبات معوقه پیمانکاران اقدام نمایند، یا اینکه با توجه ضرر و زیان پیمانکاران در پروژه های در دست اجرا نسبت به اعمال ماده ۴۸ به منظور جلوگیری از ورشکستگی بیشتر پیمانکار اقدام عاجل نمایند. همچنین دولت می تواند با صدور بخشنامه ای به بانک ها با پرداخت وام در ازای ارایه صورت وضعیت ها در کوتاه مدت به نجات پیمانکاران بشتابد. البته بهره وام را قاعداً دولت پرداخت نماید نه پیمانکار.

انتظار شما از پیمانکاران عضو انجمن چیست؟

به عنوان عضو کوچکی از جامعه بزرگ پیمانکاری

و خادم آنها در هیأت مدیره انجمن شرکت ها از تمامی اعضا درخواست دارم که تعامل بیشتری با اعضا هیأت مدیره داشته و پیگیر وضعیت انجمن باشند و در فعالیت های انجمن مشارکت بیشتری نمایند. در پایان از همه همکاران درخواست داریم در کمیسیون های انجمن مشارکت فعال داشته و به عنوان مهمان در نشست های هیأت مدیره شرکت نمایند و راهکارها، پیشنهادها و دیدگاه های خود را با اعضا هیأت مدیره در میان بگذارند. بی شک با همکاری و تعاطی افکار همه اعضا و ارائه نقطه نظرات همکاران گرامی، می توان در جهت سربلندی و سرافرازی جامعه پیمانکاری گام های موثر برداریم.

شهرداری اهواز چه مراداتی با انجمن شرکت های ساختمانی و تاسیساتی و عمرانی دارد. آیا در بحث انبوه سازی حضور دارید. آیا طرف مشورتی هستید یا نظارتی؟ آیا شهرداری از شما درصدی دریافت می کند؟

شهرداری با توجه به اینکه اکثر پروژه هایش را پیمانکاران و شرکت های عضو ما انجام می دهند، متأسفانه علی رغم مکاتبه ما با آنها و شورای شهر، کوچکترین تمایلی به ارتباط با نمایندگان قانونی شرکت های استان ندارد. البته با توجه به مکاتبات ما هنوز به جواب مشخصی نرسیده ایم.

برای این که ساخت و سازها نظام یافته تر شود بین شما و مجموعه ای که تحت عنوان مسکن مهر اقدام به انبوه سازی نمود ارتباط و هماهنگی وجود دارد؟

مسکن مهر بسیار لجام گسیخته عمل شده و مسئولین وقت با توجه به درخواست های ما مبنی بر لزوم استفاده از پیمانکاران صاحب صلاحیت و رتبه متأسفانه در خیلی از پروژه ها از اشخاص و پیمانکاران فاقد صلاحیت اجرایی و رتبه لازم استفاده نموده که این مهم افت بسیار شدیدی برای پروژه های مسکن مهر بوده، مساله عدم اعتبار و تخصص هم درد این موضوع را مضاعف نمود. ما در هر صورت با توجه به توان و تخصص شرکت های زیرمجموعه می توانیم کمک و بازوی مناسبی برای مسئولین شهر و استان مان باشیم. ما با تمام سختی ها از دوران ۸ ساله فشارها و بداخلاقی ها گذشتیم، انتظار حداقل مرحوم داریم.



۱۳۲۲

راهنمای تجارت با کشور عراق



۳. تولید ناخالص داخلی (GDP)

در سال ۲۰۰۷ میزان تولید ناخالص داخلی کشور عراق بر مبنای برابری قدرت خرید ۴/۱۰۲ میلیارد دلار بوده است. تولید ناخالص داخلی (GDP) به تفکیک سهم بخش های عمده اقتصادی و درآمد سرانه در جدول شماره ۳ ارائه شده است.

جدول ۳: تولید ناخالص داخلی (GDP) کشور عراق به تفکیک سهم بخش های عمده اقتصادی

شاخص	میزان
تولید ناخالص داخلی (GDP)	۱۰۲/۴ میلیارد دلار (براساس برابری قدرت خرید PPP)
تولید ناخالص داخلی (GDP)	۵۵/۴ میلیارد دلار بر اساس نرخ رسمی ارز
درآمد سرانه	۳۶۰۰ دلار (براساس PPP)
نرخ رشد تولید ناخالص داخلی	۵ درصد
سهم بخش صنعت از GDP	۶۸ درصد
سهم بخش کشاورزی از GDP	۵ درصد
سهم بخش خدمات از GDP	۲۷ درصد

۴. شاخصهای مهم اقتصادی

سیستم اقتصادی عراق تابع بازار آزاد می باشد. بدهی های خارجی این کشور در سال ۲۰۰۷، بر مبنای آمار ارائه شده توسط بانک جهانی، ۳۱/۵۶ میلیارد دلار بوده است. میزان درآمدهای این کشور برابر ۳/۴۲ میلیارد دلار و هزینه ها نیز معادل ۴/۴۸ میلیارد دلار بوده است. به طور تقریبی ۸۰ درصد بازار عراق در انحصار بخش های دولتی می باشد، ۱۵ درصد در اختیار افراد با نفوذ و ۵ درصد متعلق به بازرگانان آزاد است. *در ادامه به مهمترین شاخص های اقتصادی عراق بر طبق آخرین آمار و اطلاعات موجود اشاره شده است.

۴-۱. نرخ تورم

نرخ تورم این کشور در سال های گذشته بنا به علل گوناگون، نوسانات شدید و نامتعادلی داشته است. در جدول شماره ۴، نرخ تورم طی سالهای ۲۰۰۳-۲۰۰۸ نشان داده شده است.

جدول ۴: نرخ تورم عراق طی دوره زمانی ۲۰۰۳-۲۰۰۸

سال	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۸
نرخ تورم (درصد)	۷۰	۲۹/۳	۲۵/۴	۳۳	۶۴/۸	۴/۷

۴-۲. نرخ بیکاری

کشور عراق به موجب جنگهای پیاپی که تجربه کرده است از وضعیت مناسبی در بخش های اقتصادی به ویژه تولید برخوردار نبوده است؛ از این رو میزان بیکاری مردم این کشور در سال های اخیر افزایش یافته است. بر اساس آمار رسمی سال ۲۰۰۸ میلادی، نرخ بیکاری در کشور عراق ۱۸ درصد است. شایان ذکر است که نرخ بیکاری در این کشور در سال ۲۰۰۷، معادل ۲۵ درصد بوده است. این آمار نشان میدهد که نرخ بیکاری سال ۲۰۰۸ نسبت به سال قبل از آن هفت درصد کاهش یافته است که رقم قابل توجهی است. در جدول شماره ۵، نرخ بیکاری طی

قسمت چهارم

۲. جمعیت: کشور عراق دارای گروه های قومی متنوعی میباشد. جمعیت این کشور در سال ۲۰۰۸ برابر با ۲/۲۸ میلیون نفر بوده است. در این سال تراکم جمعیت برابر ۵/۶۴ نفر در کیلومتر مربع میباشد. عراق در سال ۲۰۰۸ از رشد جمعیتی برابر با ۵۶۲/۲ درصد برخوردار بوده



است و همچنین نرخ تولد برابر ۷۷/۳۰ بوده است (نرخ تولد از معیارهای رشد جمعیت است که برابر با تعداد افراد متولد شده در یکسال به ازای هر ۱,۰۰۰ نفر می باشد) که رتبه ۴۹ را در جهان دارد. میانگین امید به زندگی

مردم عراق در سال ۲۰۰۸ برابر ۶۲/۶۹ بوده است. نرخ مرگ و میر در همین سال برابر ۱۴/۵ است که عراق رتبه ۱۸۵ را در جهان دارد. در جدول شماره ۱ به تیره های جمعیتی مردم این کشور اشاره شده است:

جدول ۱: تیره های جمعیتی مردم عراق

ردیف	نام تیره	درصد
۱	عرب	۷۵
۲	کرد	۲۰
۳	ترکمن و آشوری	۵

ویژگی ها و نسبت های جمعیتی مردم این کشور نیز در جدول شماره ۲ بیان شده است.

جدول ۲: ویژگی ها و نسبت های جمعیتی عراق

ردیف	نسبت یا ویژگی	میزان
۱	تسبیت جمعیت زیر ۱۴ سال	۳۹/۴ دره
۲	تسبیت جمعیت ۱۵ تا ۶۴ سال	۵۷/۳ دره
۳	تسبیت جمعیت ۶۵ سال و بالاتر	۳ درصد
۴	نرخ رشد جمعیت	۲/۶۱ درصد
۵	نرخ زاد و ولد در هر هزار نفر	۳۱/۴۴
۶	نرخ مرگ و میر در هر هزار نفر	۵/۲۶
۷	نرخ خالص مهاجرت در هر هزار نفر	صفر
۸	نرخ مرگ و میر تولدها (تا یکساله) در هر هزار نفر	۱۰۲
۹	نرخ مرگ و میر کودکان (۱ تا ۵ سال) در هر هزار نفر	۱۲۵
۱۰	نرخ باروری زنان (تعداد موالید به ازای هر زن)	۳/۹۷
۱۲	امید به زندگی در آغاز تولد (مردان)	۶۸/۳۲ سال
۱۳	امید به زندگی در آغاز تولد (زنان)	۷۰/۹۹ سال
۱۴	نرخ باسوادی در کل جمعیت بالای ۱۵ سال	۷۴/۱ درصد
۱۵	نرخ باسوادی در مردان بالای ۱۵ سال	۸۴/۱ درصد
۱۶	نرخ باسوادی در زنان بالای ۱۵ سال	۶۴/۲ درصد

سالهای ۲۰۰۵-۲۰۰۸ نشان داده شده است.

جدول ۵: نرخ بیکاری عراق طی دوره زمانی ۲۰۰۳-۲۰۰۸

سال	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۸
نرخ بیکاری (درصد)	۲۵	۲۵	۲۵	۲۸

۳-۴. دستمزد نیروی کار

سطح عمومی دستمزدها در عراق پایین می‌باشد اما روند تغییرات آن مثبت بوده و بر اساس آمارها میزان حقوق و دستمزدها در سالهای اخیر افزایش یافته است. در سال ۲۰۰۸ میلادی تعداد نیروی کاری در عراق برابر ۴/۷ میلیون نفر برآورد شده است. دستمزدها در عراق معمولاً ماهانه یا سالانه محاسبه می‌شوند.

نیروی کار متخصص و به این حرفه‌ای فعال در عراق در چند سال اخیر، عمدتاً از کشورهای اروپایی و آمریکایی کشور وارد شده اند. در سال ۲۰۰۸ میلادی، متوسط دستمزد سالانه یک مهندس نرم افزار ۸۱,۰۰۰ دلار، حسابدار ۲۸,۰۰۰ دلار، مدیر عامل ۵۸,۰۰۰ دلار، مشاور فروش ۲۳,۰۰۰ دلار، طراح وب ۷۰,۰۰۰ دلار، مدیر رستوران ۴۶,۰۰۰ دلار، تکنسین اتومبیل ۳۱,۰۰۰ دلار، تصدیی حمل و نقل و انبارداری ۲۸,۰۰۰ دلار بوده است.

۴-۴. تراز حساب جاری

براساس اطلاعات ارائه شده در سال ۲۰۰۷ میلادی، میزان تراز حساب جاری عراق مبلغ ۰۲۵/۶ میلیارد دلار بوده است.

۵-۴. میزان ذخایر ارزی

میزان ذخایر ارزی و طلای عراق، مبلغ ۶۶/۲۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۷ میلادی بوده است.

۵. شبکه های توزیع

وجود ۱۱۰ فرودگاه، برخورداری از حدود ۴۵,۵۵۰ کیلومتر جاده، ۲,۲۷۲ کیلومتر خطوط ریلی و ۵,۲۷۹ کیلومتر آبراه باعث شده که سیستم حمل و نقل کالا در این کشور از وضعیت مناسبی برخوردار باشد. این امر بر سرعت و مدت زمان حمل کالا از بندر به شهرهای دیگر آن منطقه تأثیر میگذارد. در این کشور شهر جنوبی بصره و بندر ام القصر نقش اصلی را در بازرگانی و حمل و نقل دریایی ایفا می‌کنند. موقعیت جغرافیایی این کشور و همسایگی آن با بازارهای نزدیک منطقه مانند ترکیه، سوریه، ایران و کویت باعث شده که عراق از جایگاه استراتژیک و ویژه‌ای در سیستم حمل و نقل کالایی در منطقه برخوردار شود. بر اساس آمارهای موجود، بازار عراق به لحاظ تراکم نسبی جمعیت و تعداد مشتریان یک بازار بزرگ محسوب میشود و از جهت تعرفه گمرکی نیز برای کالاهای وارداتی شرایط مناسبی را برای بازرگانان فراهم نموده است.

۱-۵. بازاریابی و تبلیغات

کشور عراق به عنوان یک بازار تجاری رو به رشد، از بازاریابی و تبلیغات به عنوان یکی از ابزارهای کلیدی توسعه اقتصادی بهره میبرد. روشهای تبلیغاتی مناسب در عراق عبارتند از:

- * حضور در نمایشگاه‌ها و بازارهای تجاری ویژه
- * تبلیغ در رسانه های جمعی عراق و شبکه های ماهواره‌ای این کشور
- * تهیه و ارائه کارت ویزیت دوزبانه
- * تدوین مکاتبات، کاتالوگ‌ها و در کل تبلیغات به زبان عربی و در درجه دوم به زبان انگلیسی
- * همکاری با اعضای انجمن‌ها و سایر مؤسسات فعال در زمینه

نمایشگاه های تجاری

* ارائه محصولات باکیفیت به مشتریان

* درج آگهی کالا و خدمات در مجلات بازرگانی عراق



مواد غذایی، ابزار و قطعات، مواد شوینده و بهداشتی، دارو و تجهیزات پزشکی و ... از جمله کالاهای مصرفی مورد نیاز مردم عراق در این برهه از زمان است.

تولیدکنندگان، صادرکنندگان کالا و خدمات فنی مهندسی از نیازهای مردم عراق در این مقطع آگاهی مناسبی ندارند و همین امر موجب شده تا ایران به رغم توانمندیهای موجود در تامین کالا و خدمات مورد نیاز مردم عراق، نتواند صادراتی در حد کشورهای مثل ترکیه و سوریه به عراق داشته باشد. کشور ترکیه با یک گمرک در سال ۲۰۰۷ حدود ۸ میلیارد دلار، سوریه با دو گمرک حدود ۶ میلیارد دلار صادرات به عراق داشته اند. این در حالی است که ایران با ۱۵ گمرک و بازارچه مرزی در سال ۲۰۰۷ میالیدی، تنها ۱ میلیارد دلار صادرات به عراق داشته است.

۵-۲. راهکارهای بازاریابی و فروش

در کشور عراق همانند سایر نقاط جهان راهکارهای ویژه‌ای برای بازاریابی و فروش محصولات مطرح می‌شوند. برخی از راه کارهای یادشده عبارتند از:

* ملاقات و جلسات تجاری ابتدایی، عمدتاً به منظور ایجاد شناخت و آشنایی اولیه تجار میباشد.

* در هنگام مذاکرات تجاری در کش و عراق، بهتر است یک مترجم و یا فرد آشنا به زبان عربی همراه تیم تجاری حضور داشته باشد.

* تجارت با استانهای شمالی عراق و حریم کردستان کمی متفاوت از بخش عربی است. بهتر است در آن اقلیم همه مکاتبات و فرایندهای بازاریابی به زبان کردی باشد.

* قبل از ارسال کالا به مرزهای گمرکی و بازارچه های مرزی، بایستی از باز بودن گمرکات غربی کشور اطمینان حاصل نمود.

* برای فروش به دولت و یا مشارکت در مناقصات عراق، باید شرکت در عراق به ثبت رسیده باشد.

* با افزایش امنیت و ثبات کشور عراق به تدریج حضور شرکتهای خارجی بیشتر و رویکرد دولت و تجار عراقی نیز به دیگر کشورهای جهان متمایل خواهد گشت.

بنابراین بهتر است شرکتهای ایرانی نسبت به جایگاه یابی، تبلیغات موثر و کنترل کیفیت کالاهای خود هر چه سریعتر برنامه ریزی نمایند.

* به جهت نامناسب بودن بستر ایجاد کارخانجات در عراق از جمله مشکل برق و سوخت تا چند سال آینده، همچنان کشور عراق نیاز به واردات کالا دارد. لذا یکی از بهترین پیشنهادات، مشارکت دادن تجار عراقی در سهام کارخانجات تولیدی ایرانی می باشد

* ارائه گواهی های استاندارد جهانی اخذ شده در تولید محصول، به مشتریان سودمند خواهد بود. ضمناً مشخصات استاندارد یادشده باید در کاتالوگ ها، بروشورها و سایر ابزارهای تبلیغاتی درج شوند.

* گردآوری اطلاعات به روز و دقیق از علائق مردم و شرایط اقتصادی

جامعه عامل بسیار مهمی در دستیابی به موفقیت است. در صورتی که دسترسی به اطلاعات مورد نظر میسر نباشد، بهره برداری از دانش و تجربه تجار محلی مفید خواهد بود.

* هم اکنون امکان ارسال و دریافت وجوهای، حواله جات و تعاملات از طریق اعتبارات اسنادی و گشایش اعتبار اسنادی (LC) با کشور عراق وجود دارد.

* خرید نقدی درب کارخانه در ایران و یا تحویل مرز گمرکی توسط تجار عراقی روش های رایج و مورد درخواست بازار عراق است.

* با توجه به بی ثباتی اوضاع در عراق، عدم وجود سیستم انتظامی و قضایی مدون و دشواری یافتن افراد و شرکت های عراقی جهت وصول مطالبات، بهتر است مبادلات به صورت نقدی یا اعتبارات اسنادی باشد. * شیوه های عمده فروشی و خرده فروشی کالا در عراق امکان پذیر و مجاز است.

۶. منابع طبیعی

از منابع عمده طبیعی و معدنی در عراق میتوان به نفت، گاز طبیعی، فسفات و سولفور اشاره کرد. برابر با ۱۲/۱۳ درصد از مساحت این کشور را خاک های قابل کشت و زرع تشکیل



بیابانی و در زمستان ها خشک و معتدل رو به سرد است، همچنین تابستان هایی داغ و بدون ابر دارد کوه های شمالی عراق در امتداد مرزهای ایران و ترکیه در آغاز بهار، اغلب برف زمستانی سنگینی دارد و گاهی موجب بروز سیل در مناطق مرکزی و جنوبی عراق میشود. بیش از پنج درصد خاک عراق را کوهستانهای شمال شرقی این کشور تشکیل می دهد که دنباله کوه های زاگرس در ایران و توروس در ترکیه میباشد.

بلندترین قله آن حاجی عمران) هم مرز با بلندی های پیران شهر ایران) با ارتفاع ۳۶۰۰ متر است.

مناطق جلگه ای این کشور بیشتر در شرق و جنوب شرقی واقع شده اند. دو رود مشهور دجله و فرات که منشأ تمدن های باستانی ساکن بین النهرین در طول تاریخ کهن این کشورند نیز در این محدوده و از شمال به جنوب عراق جریان دارند. بخش بزرگی از خاک عراق را صحرا تشکیل می دهد، که بیشتر در غرب و جنوب غربی این کشور گسترده شده است. اما مناطق میانی دجله و فرات خاک حاصلخیز مطلوبی دارند. عراق در مجاورت شط العرب یا همان اروندرود ایران، مرز ساحلی کوچکی با خلیج فارس دارد.

مناطق کوهستانی شمال، اغلب از زمستانهای سرد با بارش برف و باران برخوردار است که گاهی موجب طغیان رودخانه ها می شود.

شهر بغداد که پایتخت کشور است در مرکز کشور و در ساحل رود دجله قرار دارد. شهرهای بزرگ دیگر مانند اربیل و موصل در شمال و شهر بصره در جنوب هستند.

در عراق نیز از سدها جهت انجام کشاورزی و تولید نیروی برق استفاده میشود، چند سد مهم در عراق عبارتند از:

* سد نجمه

* سد دوکان

* سد دربندیخان

* سد سامره

* سد کوت

* سد هندیه

زیرساختها

این فصل از گزارش به بررسی سیستم حمل و نقل، بنادر و راهها، نظام بانکی، نظام بیمه ای و زیرساختهای ارتباطاتی عراق میپردازد.

۱. حمل و نقل

این کشور از لحاظ سیستم های حمل و نقل جاده ای، ریلی و آبی از زیرساخت های مناسبی برخوردار است. مشخصات حمل و نقل عراق، به صورت زیر میباشد:

۱-۱. زمینی

کشور عراق دارای ۴۵،۵۵۰ کیلومتر جاده است که از این میزان ۳۸،۳۹۹ کیلومتر آسفالت و ۷،۱۵۱ کیلومتر خاکی و درجه دو می باشد.

۱-۲. ریلی

عراق دارای شبکه خطوط ریلی به طول بیش از ۲،۲۷۲ کیلومتر است. این شبکه دربردارنده خطوط ریلی استاندارد میباشد. با توجه به وسعت متوسط کشور عراق، سیستم راه آهن بیشتر مساحت این کشور را در بر گرفته است و قطار از وسایل متداول حمل و نقل مسافر و بار به شمار میرود. دو خط راه آهن مهم این کشور از بغداد و موصل تا مرز سوریه ادامه دارند و به شبکه ریلی ترکیه وصل می شوند. یک خط داخلی نیز میان شهرهای بغداد بصره وجود دارد.

۱-۳. دریایی

عراق دارای ۵،۲۷۹ کیلومتر راه آبی میباشد که بخش بزرگی از آن یعنی ۱،۲۰۰ کیلومتر در فرات و ۱،۴۱۸ کیلومتر نیز در دجله است. تعداد ناوگان دریایی عراق شامل ۱۳ فروند کشتی (۱۱ فروند باربر و ۲ فروند نفتکش) میگردد. به سبب ناچیز بودن مرزهای آبی، حمل و نقل دریایی نسبت به ترانزیت زمینی این کشور حجم بالایی ندارد.

۱-۳-۱. بنادر

عراق در زمره کشورهای در حال پیشرفت در خصوص زیرساختهای حمل و نقل به شمار میرود.



بنادر مهم این کشور بندر بصره است که در جنوب شرق عراق قرار دارد. دیگر بنادر مهم کشور عراق

شامل ام القصر، خورالزبیر، ابوفلوس و خورالعمايه می باشد.

۱-۴. هوایی

کشور عراق دارای ۱۱۰ فرودگاه است که فرودگاههای بغداد و بصره از مهمترین آنها به شمار



میروند. از این میان ۷۶ فرودگاه آسفالت و ۳۴ فرودگاه خاکی است.

همچنین تعداد ۱۷ فرودگاه بالگرد نیز وجود دارد. در حال حاضر این

کشور دارای ۳ فرودگاه بین المللی می باشد.

۲. نظام بانکی

بانک مرکزی عراق در بغداد واقع شده و هدف اصلی آن ثبات سیستم پولی می باشد. این بانک، مسئولیت کنترل و نظارت بر مسائل مالی و پولی عراق را بر عهده دارد. بانک های عراق طبق تقسیم بندی بانک مرکزی این کشور در چهار گروه بانک های دولتی، بانک های خصوصی، بانک های اسلامی و بانک های خارجی قرار می گیرند. بانک های دولتی عراق که شامل ۷ بانک می باشد، عبارتند از:

- * بانک رافدین
- * بانک رشید
- * بانک صنعتی
- * بانک همکاری های کشاورزی
- * بانک مسکن
- * بانک عراق
- * بانک بازرگانی عراق
- * بانکهای خصوصی عراق که شامل ۲۲ بانک می باشد، عبارتند از:

* بانک سرمایه گذاری و تامین مالی وارکا

* بانک بغداد

* بانک تجاری عراق

* بانک عراقی سرمایه گذاری خاورمیانه

* بانک سرمایه گذاری عراق

* بانک سرمایه گذاری متحد

* بانک سرمایه گذاری دارالسلام

* بانک توسعه و سرمایه گذاری موصل

* بانک بابل

* بانک بین المللی سرمایه گذاری بصره

* بانک ملی عراق

* بانک اعتباری عراق

* بانک سرمایه گذاری و تامین مالی اقتصادی

* بانک تجاری سومر

* بانک تجاری خلیج

* بانک شمال

* بانک متحد عراق

* بانک بین المللی سرمایه گذاری آشور

* بانک سرمایه گذاری منصور

* بانک عراقی ترانس

* بانک امرالد

* بانک الهدی

استفاده از کارت های هوشمند به تازگی در بغداد آغاز شده است و کوشش میشود تا این کار در کربلا و شماری از شهرهای دیگر نیز عملی گردد. وزارت دارایی عراق در دوره جدید فعالیت خود از سال ۲۰۰۴ میلادی، برای پیشرفت بانک های عراق برنامه ریزی جدی را آغاز نموده است.

۳. نظام بیمه ای

در حال حاضر در کشور عراق، سه شرکت بیمه دولتی و ۱۰ شرکت بیمه

خصوصی فعالیت دارند. شرکت بیمه ملی، شرکت بیمه عراق و شرکت بیمه اتکایی عراق، سه شرکت بیمه ای دولتی عراق می باشند. دیوان بیمه عراق به عنوان متولی صنعت بیمه این کشور، بر مبنای قانون بیمه تصویب شده در سال ۲۰۰۵ میلادی مشروعیت یافته و بر عملکرد بخش بیمه نظارت می کند.

ظرف ۱۳ سال دوره تصدی صدام (از سال ۱۹۹۱ تا ۲۰۰۳) تمام ریسک های مازاد ظرفیت شرکت های بیمه راه، بیمه ملی عراق قبول می کرد. اما از سال ۲۰۰۳ تاکنون همکاری صنعت بیمه عراق با شرکت های بیمه اتکایی مونیخ ری، AON، UIB، ORS و فلمینگ برای توزیع ریسک آغاز شده است. شرکت بیمه ای مونیخ ری به عنوان یک شرکت پیشرو در این زمینه با صنعت بیمه عراق همکاری دارد.

حق بیمه پرداختی در عراق طی سال ۲۰۰۷ میلادی معادل ۲۵ میلیون دلار بوده، که از این رقم پنج میلیون دلار خسارت به بیمه گزاران پرداخت شد.

تعدادی از مهمترین شرکت های فعال در صنعت بیمه عراق شامل موارد مندرج در جدول شماره ۶ می باشند:

جدول ۶: برخی از شرکتهای مهم بیمه فعال در کشور عراق

ردیف	نام شرکت	ردیف	نام شرکت
۱	Ahlia Insurance Company	۵	National Insurance Company
۲	Bellwood Prestbury	۶	Iraqi Insurance Company
۳	Star Insurance Company (SIC)	۷	Iraqi Reinsurance Company
۴	Dar al-Salaam Insurance Co	۸	Al-Ameen Insurance Co

۴. زیرساخت های ارتباطی

کشور عراق از لحاظ زیرساخت های ارتباطی، کشوری در حال توسعه محسوب میشود. این کشور از نظر بسیاری از شاخصها و زیرساخت های ارتباطی، از جایگاه متوسطی در میان سایر کشورهای جهان برخوردار است. در سال ۲۰۰۷ میلادی تعداد تلفن های همراه موجود برابر با ۹۰/۱۰ میلیون دستگاه رسیده است که این رقم تقریباً کشور عراق تقریباً ۴۰ درصد از جمعیت این کشور می باشد. جدول ۷، نشانگر وضعیت زیر ساخت ارتباطی در عراق است.

جدول ۷: زیرساخت ها و شاخص های ارتباطی عراق در سال ۲۰۰۷ میلادی

شاخص	میزان
تعداد خطوط تلفن ثابت	۱/۵۴۷ میلیون خط
تعداد خطوط تلفن همراه	۱۰/۹۰۰ میلیون خط
کاربران اینترنتی	۳۶ هزار کاربر
تعداد میزبانهای اینترنتی	۳ میزبان
تعداد ایستگاههای تأویزیوتی	۲۱ ایستگاه
تعداد ایستگاههای رادیویی	۸۰ ایستگاه



شام آخر

در مسیرش می چریدی بره ای
در درونش نعره ای پر درد کرد
یک قدم برداشت اما باوقار
از میان گله ات جا مانده ای!
از پریشانی زبانش گیر کرد
این خطر نادیده دید از جان خویش
شیر هم نالید و بر جایش خزید
فارغ از تاج و جلال و جاه شدی
تو ز گله مانده ای من هم ز جمع
حال من از گله ام مانند بُود
فارغ از تنهایی و همدم شویم
چابکی من تو در جسمم بخوان
بهر خود یک لقمه ی شامت کنم
بره های چاق و چله خورده ای
گوسفند چاق و چله سهم شیر تر بُود
خسته و تنها ز جنگل رانده ام
من که نالیدم تو بی پروا شدی
همچنان دنبال کار خویش رو
از میان جمع نمیکردت جدا
تا کزین سختی بگردی تو رها
بال و کوپالش ولو شد بر زمین
داغ بر دل سوی جنگل خیره شد
جنگل و دشت و بیابان ها و کوه
می خرامیدی پر از اسرار و راز
از پریشانی ز دنیا گشت سیر
لرزه ای بر پیکر پیرش فتاد
خواب آخر بر وجودش چیره شد

داریوش امامی

شیر پیری می گذشت از دره ای
شیر ایستاد و نگاهی سرد کرد
بر خودش پیچید و با حالی نزار
گفت ای بره تو تنها مانده ای
بره با لرزه نگاه شیر کرد
چون مسلط گشت بر اندام خویش
جست و خیزی کرد و از جایش پرید
گفت ای سلطان تو هم تنها شدی
گفت تنها گشته ایم مانند هم
گفت تنهایی تو راندن بُود
گفت اکنون ما رفیق هم شویم
گفت من تنها نمی مانم ، بدان
گفت من با یک جهش رامت کنم
گفت تو سلطان جنگل بوده ای
حیف باشد، جسم من لاغر بُود
گفت اینک من گرسنه مانده ام
قسمتم بودی چنین تنها شدی
گفت راحت را بگیر و پیش رو
گر تو قسمت داشتی نزد خدا
حال کبر و کینه را کمتر نما
شیر چرخید و نشست اما وزین
ناله ای سرداد و چشمش تیره شد
یادش آمد صحنه های باشکوه
در میان گله اش با کبر و ناز
غرق در افکار و غمگین گشت شیر
نرم نرمک پلک خود بر هم نهاد
دشت و صحرا در دوچشمش تیره شد





۱۲۲۷

اوضاع به گونه ای شده است که شرکت های بزرگ پتروشیمی خوزستان هیچکدام حتی جواب تلفن مرا هم نمی دهند ...

رئیس اسبق سازمان صنعت و تجارت خوزستان - مراسم روز ملی صادرات ۱۳۹۲

فعالین اقتصادی خوزستان از انتصاب نورالله حسن زاده به ریاست سازمان صنعت ، معدن و تجارت خوزستان استقبال کردند.

مراسم تودیع و معارفه رئیس سازمان صنعت ، معدن و تجارت خوزستان



ماخذ: نامه اتاق بازرگانی صنایع، معدن و کشاورزی اهواز

کارتون : فرزاد موسوی



اخبار خوزستان در مهر ۱۳۹۳



اخبار اتاق اهواز

معاون استاندار تاکید کرد:

اتاق بازرگانی اهواز عالیترین مرجع فعالان اقتصادی خوزستان است

جلسه مهرماه ۹۳ هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز با دعوت از دو مهمان ویژه از استانداری خوزستان برگزار شد. در این جلسه که سه شنبه ۲۲ مهر با حضور دکتر «امید حاجتی» معاون برنامه ریزی استانداری خوزستان، «رضا قیصری پور» مدیرکل هماهنگی امور اقتصادی و بین الملل استانداری خوزستان و ۱۰ تن از اعضای هیأت نمایندگان اتاق برگزار گردید، «عبدالرحمن سلیمانی مقدم» رییس اتاق، ضمن خیرمقدم به حاضران خصوصاً مهمانان ویژه جلسه، سیر تطور تاریخی و قانونی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی، قبل و بعد از پیروزی انقلاب اسلامی را جهت اطلاع مهمانان تشریح کرد.

وی با اشاره به تاریخچه اتاق بازرگانی اهواز و اسناد با ارزش آن، تأکید کرد: اتاق بازرگانی اهواز از دیرباز فراز و فرودهای بسیاری داشته است اما هیأت نمایندگان آن، افرادی بودند که در گذر زمان همیشه یار و همراه استاندار و سایر مسئولین استانی بودند.

رییس اتاق بازرگانی اهواز جایگاه فعلی اتاق بازرگانی را یک جایگاه بسیار تأثیرگذار و مبتنی بر قوانین بالادستی عنوان و تصریح کرد: دولت

پیوسته تلاش دارد تا مشارکت اتاق بازرگانی در امور را گسترش دهد.

سلیمانی مقدم، رویکرد دولت تدبیر و امید نسبت به بخش خصوصی را همسو و جامع تر از رویکرد دولتهای قبلی خواند و افزود: احساس ما در این دولت، احساس بهتری است زیرا شنوایی دولتمردان خیلی خوب است و تعامل بخش خصوصی و دولت، دو سویه و کارشناسی است. با حضور دکتر «مقتدایی» در رأس مدیریت عالی استان و دکتر «حاجتی» بعنوان معاون برنامه ریزی استانداری، بخش خصوصی استان بتواند یاور خوبی برای دولت و تحقق برنامه های استانداری باشد و در تصمیم گیری پیرامون مسائل کلان اقتصادی، اثرگذاری خود را بیش از پیش نمایان سازد.

دکتر «امید حاجتی» نیز ضمن ابراز خرسندی از حضور در جمع نمایندگان بخش خصوصی استان، ابراز امیدواری کرد بتوان از ظرفیت و تعامل بخش خصوصی و دولتی، حداکثر بهره را در توسعه اقتصادی استان و بهره مندی مردم شریف استان ببریم.

معاون برنامه ریزی استانداری خوزستان با بیان اینکه معمولاً ضعف در تعامل بین بخش دولتی و بخش خصوصی در تدوین برنامه ها بوده است، تصریح کرد: هیچ برنامه ای موفق نبوده مگر اینکه دست اندرکاران اجرای آن در زمان تدوین نیز مشارکت مؤثر داشته اند.

وی با خاطرنشان ساختن این نکته که بخش

دولتی نمی تواند به تنهایی مشکلات کشور را حل کند، ابراز امیدواری کرد: با مساعدت بخش خصوصی، خلأهای موجود در بخش دولتی، مرتفع و پوشش داده شود. از مشارکت اتاق اهواز در تدوین برنامه هایی که به توسعه استان کمک می کند به شدت استقبال می کنیم.

وی توسعه اقتصادی استان را در کنار توسعه سایر شاخصهای استان و تنها از طریق ارتقاء سطح درآمد سرانه خوزستانی ها و بهبود وضعیت اشتغال استان، عملی دانست.



حاجتی، برنامه توسعه صادرات غیرنفتی استان را یکی دیگر از برنامه های زیرشاخه توسعه اقتصادی استان برشمرد و تأکید کرد: باید بتوانیم سهمی از بازارهای جهانی یا منطقه ای را به محصولات تولیدی استان اختصاص دهیم. خوزستان از تنوع اقلیمی فراوانی برخوردار است که این مزیت، امکان برنامه ریزی برای تولید محصولات متنوع را بیشتر می سازد و فعالان اقتصادی می بایست این موضوع را مدنظر داشته باشند.

وی در ادامه ضمن تأکید بر لزوم تولید صادرات محور صنایع استان، از اتاق بازرگانی اهواز بعنوان

عالیترین مرجع فعالان اقتصادی استان خواست تا بعنوان پیشرو در بین اتاقهای بازرگانی کشور، به تقویت بعد صادراتی اعضای خود و سایر فعالان اقتصادی بپردازد. اگر بخش صادرات تقویت گردد این موضوع به رشد و رونق کشاورزی و صنعت استان نیز کمک خواهد کرد. وی در بخش دیگری از سخنان خود، از شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان بعنوان ظرفیت خوب پیش بینی شده در قانون نام برد و آمادگی دستگاه متبوعه جهت شناسایی و پیشبرد تمامی مشکلات و خلأهای قانونی و هر مسئله ای که به عنوان مانع بخش خصوصی در استان است، را اعلام کرد.

پس از سخنان معاون برنامه ریزی استاندار، اعضای هیأت نمایندگان حاضر در جلسه به معرفی مختصر خود و حوزه کاریشان پرداختند. همچنین رؤسای کمیسیونها شرح مختصری از رویکرد کلی کمیسیون متبوعه را به سمع و نظر مهمانان رساندند. ضرورت تشکیل هرچه سریعتر شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان، لزوم توجه ویژه به بهره مندی از بازار عراق با توجه به شرایط کنونی آن کشور، بهره مندی از بازار مناسب روسیه جهت عرضه تولیدات استان، ناتوانی کالاهای تولیدی استان در رقابت با تولیدات مشابه در کشور و تولیدات خارجی بدلیل بالا بودن قیمت تمام شده محصولات تولیدی استان، بحث دریافت مالیات عملکرد و مالیات بر ارزش افزوده از فعالان اقتصادی، عدم رضایتمندی از نحوه رسیدگی به دعوی کارفرمایان در هیأت های حل اختلاف سازمان امور مالیاتی و سازمان تأمین اجتماعی، یکطرفه بودن قراردادهای منعقد شده فیما بین بخش دولتی و بخش خصوصی به نفع طرف دولتی، عدم رضایت از کیفیت برگزاری نمایشگاههای اقتصادی - تجاری در استان، بحث جابجایی محل فعلی نمایشگاهها و درخواست تسریع در انجام موضوع، موضوع امکان حضور اتاق بازرگانی اهواز در ترکیب سهامداران و هیأت مدیره شرکت نمایشگاههای بین المللی استان، بحث فرسودگی و غیراستاندارد بودن ناوگان حمل و نقل دریایی استان در بنادر آبادان، خرمشهر، چوئبده و اروندکنار، لزوم ایجاد و توسعه صنایع تبدیلی در جوار زمینهای کشاورزی استان، آسیبهای وارده به محموله های صادراتی از قِبل مسائل امنیتی، نبود مدیریت واحد در پایانه های مرزی استان، مسئله آلودگی آب استان و نگرانی از خسارات پیش روی ناشی از انتقال آب کارون از سرشاخه

ها، لزوم تجهیز و استانداردسازی واحدهای تولید، فراوری و بسته بندی خرما در استان، ضرورت توجه به منابع خدادادی معادن استان و برنامه ریزی مناسب جهت بهره برداری از آن با توجه به وجود ۷ نوع ماده معدنی در استان و دارا بودن رتبه اول و دوم تولید نمک، آهنک، شن و ماسه در کشور، عدم همکاری بانکهای استان در تأیید مستندات تولیدکنندگان و صادرکنندگان قطعات صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، مهمترین محور سخنان طرح شده توسط «فرامرز احمدی نژاد» عضو هیأت رئیسه و رییس کمیسیون صنعت و معدن، «عبدالرسول آهنگری» رییس کمیسیون بازرگانی، «حمیدلویمی» رییس کمیسیون عمران و خدمات فنی مهندسی، «سیدمصطفی حجت نژاد» رییس کمیسیون کشاورزی، «عدنان موسی پور» و «حمید مهروی» اعضای هیأت رئیسه اتاق بود.



همچنین، «دربوش امامی» دبیر اجرایی اتاق، گزارشی از فعالیتهای آموزشی اتاق، برگزاری همایشها و سمینارهای گوناگون را به سمع مهمانان رسانید. وی آموزش را از جمله محورهای اصلی فعالیتهای اتاق عنوان کرد و گفت: تلاش بر این است که سطح اطلاعات افراد شرکت کننده در این دوره ها رشد پیدا کند.

در ادامه، حاجتی در پاسخ به موارد مطرح شده از سوی حاضران، در خصوص وضعیت نمایشگاههای بین المللی استان گفت: وضع موجود نمایشگاه که کمتر از ۵۰۰ متر فضای سرپوشیده است، وضع مناسب و مطلوبی نیست که بتوانیم آنرا گسترش دهیم. مجموعه جدیدی را پیش بینی کردیم که طراحی و فضا سازی های مورد نظر در آن، در حال انجام است. عضو هیأت مدیره شرکت نمایشگاههای بین المللی خوزستان، مجموعه در دست احداث را که بر اساس برآورد اولیه ۲۰۰ میلیارد تومان هزینه دارد، پس از تهران، بزرگترین و کاملترین مجموعه نمایشگاهی کشور خواند.

وی در رابطه با بحث پایانه های صادراتی و

بازارچه های مرزی، نبود مدیریت واحد در پایانه های صادراتی استان را مورد تأکید قرار داد و گفت: پیشنهاد دادیم استانداری متولی پایانه های مرزی شود که مورد موافقت مراجع ذیصلاح قرار گرفته و روند اقدامات مربوطه در این زمینه در حال انجام است.



حاجتی در بحث صنایع تبدیلی نیز گفت: استانداری خوزستان به عنوان اولین استان کشور، توافقی را با شرکت شهرکهای کشاورزی جهت راه اندازی شهرکهای کشاورزی در استان تنظیم نموده که انشاءالله با انجام صحیح موضوع، تمامی فرآیند و ارزش افزوده زنجیره کشاورزی را نصیب فعالان بخش کشاورزی می کند.

وی همچنین از برنامه های در دست اقدام با مشارکت ستاد توسعه شیلات و آبیاری پروری کشور بمنظور افزایش دو برابری تولید شیلات استان در یک بازه زمانی مشخص خبر داد.

حاجتی در ادامه با ذکر مجدد این نکته که جلسات شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان، حتماً پرقوت و منظم تشکیل خواهد شد، از اتاق بازرگانی اهواز خواست در سایر کارگروههای اقتصادی استان که جایگاه قانونیشان به مراتب قوی تر و اجرایی تر از شورای گفتگو است، نیز حضور فعال داشته باشد.

از همین رو، وی آمادگی شورای برنامه ریزی و توسعه استان مبنی بر میزبانی مستمر رؤسای کمیسیونهای تخصصی و اعضای فعال کمیسیونهای اتاق بازرگانی اهواز جهت برخورداری از نقطه نظرات ایشان را مورد تأکید قرار داد و گفت: بخش دولتی استان بتواند در تمام تصمیم گیریها در حوزه اقتصادی استان اعم از تدوین برنامه ها و فعالیتهای اجرایی از حضور بخش خصوصی و در رأس آن اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز استفاده نماید.

سلیمانی مقدم رییس اتاق نیز از دقت نظر و نگاه صمیمانه معاون برنامه ریزی استان به مباحث مطرح شده توسط بخش خصوصی، قدردانی و اظهار امیدواری کرد: ارتباط مدیریت عالی استان و بخش خصوصی تداوم یابد.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خوزستان از پروژه احداث ساختمان جدید اتاق بازرگانی اهواز دیدن کرد



رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خوزستان از نزدیک از پروژه احداث ساختمان جدید اتاق بازرگانی اهواز دیدن کرد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز، «سیدنوراله حسن زاده» با حضور در محل ساختمان اصلی اتاق بازرگانی، صنایع، معدن و کشاورزی اهواز، ضمن بازدید از پروژه احداث ساختمان جدید اتاق، با «عبدالرحمن سلیمانی مقدم» رئیس اتاق دیدار و در خصوص مسائل کاری مشترک بحث و گفتگو کردند.

چهارمین نمایشگاه توانمندیهای صنعتی، تولیدی و خدمات فنی و مهندسی استان خوزستان برگزار شد / حضور فعال اتاق بازرگانی اهواز در نمایشگاه

چهارمین نمایشگاه توانمندیهای صنعتی، تولیدی و خدمات فنی و مهندسی استان خوزستان از تاریخ ۱۷ لغایت ۲۰ مهرماه جاری با حضور مسئولان کشوری و استانی، تولیدکنندگان، صنعتگران و بازرگانان، در محل دائمی نمایشگاههای بین المللی استان خوزستان برگزار شد. در این نمایشگاه که با هدف معرفی هر چه بیشتر و بهتر توانمندیهای صنعتی و تولیدی خوزستان، حمایت از تولیدات استانی و نیز توسعه صادرات به کشور عراق برگزار گردید، ۱۶۷ واحد تولیدی، صنعتی و خدماتی از سراسر استان در فضایی به وسعت ۳۵۰۰ متر مربع، توانمندیهای خود را در

معرض دید عموم گذاشتند.

این نمایشگاه به همت شرکت شهرک های صنعتی خوزستان برگزار شد و مورد استقبال شرکت کنندگان و بازدیدکنندگان قرار گرفت. همچنین طی مدت برگزاری آن، جمعی از بازرگانان عراقی از نزدیک با ظرفیتهای و توانمندیهای اقتصادی، صنعتی و سرمایه گذاری استان آشنا شدند.



اتاق بازرگانی، صنایع، معدن و کشاورزی اهواز نیز با برپایی پوویون مشترک با شرکت شهرکهای صنعتی استان، مجموعه خدمات و فعالیتهای خود را به نحو مطلوبی برای عموم بازدیدکنندگان تشریح کرد که مورد استقبال آنان قرار گرفت.

خدمات قابل ارائه اتاق بازرگانی اهواز به فعالان اقتصادی استان خوزستان در بخش تجارت فرامرزی و درون مرزی، نحوه برخورداری فعالان بخش خصوصی از خدمات تیم مشاوران متخصص اتاق در حوزه های امور مالیاتی، امور گمرکی، ترانزیت و ترخیص کالا، دعاوی حقوقی و حل اختلافات تجاری، کشاورزی و حوزه های وابسته و صنایع و سرمایه گذاری، رویه های مربوط به صدور کارت بازرگانی، برگزاری دوره های آموزشی تخصصی ویژه دارندگان کارت بازرگانی و نحوه تعامل فعالان اقتصادی با کمیسیونهای تخصصی اتاق، از جمله مواردی بود که توسط تیم کارکنان مجرب اتاق بازرگانی اهواز، معرفی گردید.

گفتنی است، رئیس هیأت مدیره سازمان صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی ایران، استاندار خوزستان، معاون برنامه ریزی استان، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان، رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان، مدیرعامل شرکت شهرکهای صنعتی استان، جمعی از اعضای هیأت رئیسه و هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معدن و کشاورزی اهواز و جمعی از نمایندگان مردم استان در مجلس شورای اسلامی از جمله بازدیدکنندگان این نمایشگاه بودند که با حضور در محل پوویون اتاق بازرگانی اهواز، از نزدیک در

جریان فعالیتهای عالیترین مرجع فعالان بخش خصوصی استان اتاق قرار گرفتند. اضافه می شود، بنا بر برنامه ریزیهای قبلی قرار بود همزمان با برپایی چهارمین نمایشگاه توانمندی های صنعتی، تولیدی و خدمات فنی و مهندسی استان، همایش یک روزه «روز اقتصاد استانهای میسان و بصره عراق در خوزستان» برگزار شود که با توجه به اعلام نماینده ویژه ستاد توسعه روابط اقتصادی ایران و عراق در خوزستان مبنی بر عدم آمادگی طرف عراقی جهت حضور، برگزاری همایش مذکور به زمان دیگری موکول گردید.



اخبار خوزستان

تسهیل تجارت و رونق کسب و کار در مرز شلمچه



عارف باوی مدیر کل گمرک خرمشهر از برنامه گمرک برای تسهیل تجارت و رونق کسب و کار در مرز شلمچه خبر داد و گفت: ارایه تسهیلات گمرکی در این مرز موجب افزایش ۶۷ درصدی ارزش کالاهای صادراتی از گمرک شلمچه شده است.

باوی با اعلام این مطلب افزود: ارایه خدمات به صادرکنندگان در دو نوبت صبح و بعد از ظهر

تمام روزهای هفته، حتی روزهای تعطیل و تسریع در انجام تشریفات گمرکی صادرکنندگان بدون معطلی در گمرک از جمله این برنامه ها است. به گفته وی در ۶ ماه نخست سال جاری، بیش از ۵۳۳ میلیون دلار کالا به وزن یک و نیم میلیون تن از گمرک شلمچه به کشور عراق صادر شد. عارف باوی اظهار داشت: صادرات این مقدار کالا نسبت به مدت مشابه پارسال، از نظر وزن ۱۳۶ درصد و از نظر ارزش دلاری نیز ۶۷ درصد افزایش نشان می دهد.

وی عمده کالاهای صادراتی از مرز زمینی شلمچه را تره بار، سیمان و مصالح ساختمانی عنوان کرد و افزود: در راستای بسته سیاستی اقتصاد مقاومتی در گمرک و با هدف رونق تجارت خارجی و به رغم تحولات اخیر در کشور همسایه عراق، ارایه خدمات به صادر کنندگان و زوار عتبات عالیات در دو نوبت صبح و بعدازظهر تمام روزهای هفته حتی روزهای تعطیل در مرز بین المللی شلمچه انجام می شود.

مدیر کل گمرک خرمشهر ضمن اشاره به منطقه شلمچه به عنوان یکی از مهمترین گلوگاههای حمل و نقل ریلی و جاده ای کشور اضافه کرد: طی این مدت ۶۹ هزار و ۶۴۱ دستگاه کامیون کالای صادراتی از طریق حمل و نقل جاده ای و ۷۲۸ واگن بار از طریق حمل و نقل ریلی، عملیات انتقال کالاهای صادراتی به مقصد استان بصره عراق را بر عهده داشتند.

عارف باوی تعداد مسافران ورودی و خروجی در مرز شلمچه را طی ۶ ماه نخست امسال، بیش از نیم میلیون نفر عنوان کرد که از این تعداد ۲۳۵ هزار و ۱۲۶ نفر را مسافران خروجی و ۲۶۹ هزار و ۲۴۵ نفر را مسافران ورودی تشکیل می دهند. گمرک شلمچه از امرداد ۱۳۸۲، با سرنگونی رژیم بعثی عراق فعالیت خود را رسماً آغاز نمود و در حال حاضر با در اختیار داشتن ۵۲ پرسنل، فعالیت چشمگیری را در حوزه صادرات و مسافری از خود نشان داده است.

تخلیه و بارگیری انواع کالا در بنادر خوزستان از مرز ۲۳ میلیون تن گذشت

مدیرکل بنادر و دریانوردی خوزستان گفت: تخلیه و بارگیری انواع کالای نفتی و غیرنفتی در بنادر استان در نیمه نخست امسال با رشدی ۲۰ درصدی نسبت به مدت مشابه در سال گذشته به افزون بر ۲۳ میلیون و ۳۳ هزار و ۷۰۱ تن رسید. سعدالله عبداللهی افزود: شاخص های عملیاتی در

بنادر خوزستان امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته از رشد مطلوبی برخوردار شده است. از این میزان، هشت میلیون و ۶۹۸ هزار و ۶۱۹ تن کالای نفتی بوده و ۱۴ میلیون و ۳۳۵ هزار و ۸۲ تن را کالای غیر نفتی تشکیل می دهد. غلات، مواد معدنی، شکر، آهن آلات و تولیدات شیمیایی عمده کالاهایی است که در این مدت در بنادر خوزستان تخلیه و بارگیری شده است.

مدیرکل بنادر و دریانوردی خوزستان در عین حال با اشاره به برخوردارگی این استان از پایانه های بزرگ و مجهز مسافری اظهار کرد: در نیمه نخست امسال افزون بر ۲۴ هزار نفر مسافر از طریق مرزهای دریایی استان جابجا شده اند که این میزان نسبت به مدت مشابه در سال گذشته ۱۸ درصد رشد داشت.

وی همچنین به رشد قابل توجه تخلیه و بارگیری کالاهای کانتینری در بنادر خوزستان اشاره و اظهار کرد: از ابتدای امسال تا پایان شهریور بیش از ۱۳۳ هزار و ۵۱ TEU کانتینر در بنادر استان تخلیه و بارگیری شده که با رشد ۵۴ درصدی نسبت به مدت مشابه در سال گذشته، افزایش مطلوب خدمات لجستیکی را نشان می دهد. عبداللهی همچنین تعداد کشتی های تجاری ورودی در شش ماهه گذشته به بندر امام خمینی (ره) را ۸۵۳ فروند اعلام کرد که رشدی ۲۸ درصدی را در این زمینه نشان می دهد.

مدیر کل بنادر و دریانوردی خوزستان با اشاره به اهمیت حمل و نقل ریلی در بنادر و ضرورت مدیریت زنجیره ی تامین با بهره گیری از ظرفیت ریلی کشور، از رشد ۶۱ درصدی تناژ حمل ریلی به میزان ۶۴۱ هزار و ۸۰۸ تن در شش ماهه نخست سال خبر داد و گفت: در این مدت ۱۲ هزار و ۲۲۵ دستگاه واگن انواع کالا را از مجتمع بندری به دیگر نقاط کشور جابجا کرده که نسبت به مدت مشابه در سال گذشته رشدی ۵۸ درصدی را نشان می دهد.

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی اهواز خبر داد:

گتوند مزارع کشاورزی خوزستان را تبدیل به نمکزار کرده است

خرمای خوزستان کمترین میزان استفاده از کود و سموم را دارد، شوری کارون مرغوبیت زمین های کشاورزی را تحت تاثیر قرار داده است، سید مصطفی حجت نژاد در رابطه با شرایط

نامناسب کارون برای آبیاری زمین های کشاورزی و نخلستان های خرما در خوزستان گفت: زمین های کشاورزی در استان خوزستان زمین هایی حاصلخیز است که شوری آب کارون موجب کاهش مرغوبیت این زمین ها شده است. رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی اهواز، با تاکید بر اینکه خرماي خوزستان کمترین میزان استفاده از کود و سموم را دارد، اظهار کرد: در خوزستان در ۹۰ درصد از نخلستان ها بدون استفاده از سموم اقدام به تولید خرما می شود. خوزستان زمین های حاصلخیزی دارد علاوه بر این امکاناتی مانند نور آفتاب شرایط بسیار خوبی برای تولید محصولات کشاورزی به وجود می آورد؛ اما متأسفانه شوری کارون مرغوبیت این زمین ها را تحت تاثیر قرار داده است.

وی با اظهار تأسف از اینکه سد گتوند دستگاه تبدیل آب شیرین به شور است، گفت: سد گتوند موجب شوری بیش از حد کارون و تبدیل مزارع کشاورزی به نمکزار شده است.

اخبار ایران

ابلاغ مصوبه حدنصاب معاملات سازمانهای مناطق آزاد



حدنصاب معاملات در سازمانهای مناطق آزاد تجاری - صنعتی پس از تصویب وزیران عضو شورای عالی مناطق آزاد تجاری و صنعتی و ویژه اقتصادی با تأیید رئیس جمهوری برای اجرا، ابلاغ شد. وزیران عضو شورای عالی مناطق آزاد تجاری و صنعتی و ویژه اقتصادی، نصاب معاملات کوچک، متوسط و عمده در سازمانهای مناطق آزاد تجاری و صنعتی را تصویب کردند. وزیران عضو شورای عالی مناطق آزاد تجاری و صنعتی و ویژه اقتصادی در جلسه ۱۳۹۳/۵/۴ به پیشنهاد دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد تجاری و صنعتی و ویژه اقتصادی و به استناد بند (الف) ماده (۴) قانون چگونگی اداره مناطق آزاد تجاری - صنعتی جمهوری اسلامی ایران با رعایت تصویب نامه شماره ۱۱۳۲۰۰/ت/۴۹۵۱۶ ه

مورخ ۱۳۹۲/۶/۵ تصویب کردند: نصاب معاملات موضوع ماده (۲۲) آیین نامه مالی و معاملاتی سازمانهای مناطق آزاد تجاری - صنعتی موضوع تصویب نامه شماره ۱۵۹۰۹/۱۷/۴۸۲۱۷ ک مورخ ۱۳۹۲/۱/۳۱، به شرح زیر تعیین می شود:

الف - معاملات کوچک: معاملاتی که به قیمت ثابت سال ۱۳۹۳ کمتر از مبلغ یکصد و پنجاه میلیون ریال باشد.

ب - معاملات متوسط: معاملاتی که مبلغ مورد معامله بیش از سقف مبلغ معاملات کوچک بوده و از ده برابر سقف یادشده تجاوز نکنند.

ج - معاملات عمده: معاملاتی که مبلغ برآورد اولیه آنها بیش از ده برابر سقف معاملات متوسط باشد. براساس این گزارش، این مصوبه با تایید رئیس جمهوری و از سوی اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس جمهوری به دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد تجاری - صنعتی و ویژه اقتصادی برای اجرا، ابلاغ شد.

بانک فهرست بنگاه‌های خود را به بانک مرکزی ارائه کردند



معاون نظارتی بانک مرکزی با بیان اینکه ۲۹ بانک و موسسه مالی فهرست شرکت‌های خود را به بانک مرکزی داده‌اند، گفت: بانک‌ها حدود ۵۰۰ تا ۶۰۰ شرکت دارند که باید در یک زمان بندی مشخص مازاد آن را بفروشند.

حمید تهران‌فر، معاون نظارتی بانک مرکزی با بیان اینکه از مجموع ۳۴ بانک تنها ۵ بانک و موسسه تاکنون فهرست بنگاه‌های خود را به بانک مرکزی ارائه نکرده‌اند، اظهار داشت: با پیگیری انجام شده مشخص شد که اطلاعات این بنگاه‌ها نیاز به اصلاحاتی داشته که پس از انجام این اصلاحات تا حداکثر دو روز آینده اطلاعات نهایی به بانک مرکزی اعلام خواهد شد. معاون نظارتی بانک مرکزی گفت: بانک‌های باقی مانده هم فهرست بنگاه‌های خود را با ذکر تعداد شرکت‌ها، ارزش و نوع فعالیت و ذکر جزئیات اعلام می‌کنند تا مردم نیز در جریان امور قرار بگیرند. براساس

صورت‌حساب مالی حسابرسی شده تا پایان سال مالی گذشته، ارزش بنگاهداری بانک‌ها ۲۲۶ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان و در مجموع حدود ۴۸ تا ۴۹ درصد سرمایه پایه بانک‌ها برآورد شده است. بانک‌ها حدود ۵۰۰ تا ۶۰۰ شرکت دارند که باید در یک زمان بندی مشخص مازاد آن را بفروشند. براساس دستورالعمل بانک مرکزی، بانک‌ها حداکثر می‌توانند معادل ۴۰ درصد سرمایه پایه خود را صرف خرید بنگاه و شرکت کنند.

تشکیل شرکت‌های مشترک ایران و روس برای تسهیل صادرات

رییس سازمان مرکزی تعاون روستایی گفت: براساس هماهنگی‌های صورت گرفته مقرر شد با تشکیل شرکت‌های مشترک بین تشکل‌های بخش خصوصی کشاورزی و تاجران ایرانی فعال در روسیه، صادرات محصولات کشاورزی به ویژه میوه و تره‌بار به این کشور تسهیل شود.

حسین صفایی اظهار کرد: برای صادرات محصولات کشاورزی به روسیه برخی مشکلات پیش روی تشکل‌های بخش خصوصی است، چرا که ارتباط برقرار کردن با این کشور و بازاریابی در آنجا چندان آسان نیست اما برخی تاجران ایرانی فعال در روسیه هستند که دارای ارتباطات قوی بوده و می‌توانند به راحتی این کار را انجام دهند. وی افزود: صادرات محصولات کشاورزی ایران با هماهنگی‌های انجام شده از طریق مشارکت تشکل‌های بخش خصوصی و تاجران فعال در روسیه در حال پیگیری است.

سخنگوی دولت اعلام کرد، یارانه ۵۷۲۷ میلیارد تومانی برای تولید



امسال ۵۷۲۷ میلیارد تومان یارانه برای حمایت از تولید در نظر گرفته شده است.

محمد باقر نوبخت سخنگوی دولت در حاشیه نشست امروز دولت با بیان این که نرخ خرید تضمینی یک کیلوگرم گندم ۱۱۵۵ تومان تصویب شد، گفت: امسال ۵۷۲۷ میلیارد تومان

یارانه برای حمایت از تولید در نظر گرفته شده است.

نوبخت در ادامه و با تشریح مصوبه مرتبط برای تخصیص بودجه از محل هدفمندی یارانه‌ها برای کمک به بخش صنعت گفت: براساس مصوبه هیئت دولت مبلغی بالغ بر ۵ هزار و ۷۲۷ میلیارد تومان برای کمک به تولید تخصیص داده شده است که از این میزان هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان به وزارت صنایع برای کمک به بخش‌های صنعتی، یک هزار میلیارد تومان برای وزارت جهاد کشاورزی جهت کمک به تولید محصولات کشاورزی و برقی کردن چاه‌ها، ۵۰۰ میلیارد تومان به وزارت نیرو، ۴۵۰ میلیارد تومان به وزارت راه و شهرسازی و همچنین ۷۵۰ میلیارد تومان به وزارت کشور برای کمک به بخش حمل‌ونقل عمومی اختصاص خواهد یافت.

وی افزود: همچنین ۱۰۰ میلیارد تومان نیز به وزارت صنعت و معدن و همچنین وزارت جهاد کشاورزی جهت کمک‌های ویژه برای صنایع با تکنولوژی بالا اختصاص می‌یابد. مبلغ ناچیزی نیز برای تجهیز سایت سازمان هدفمندی یارانه‌ها اختصاص خواهد یافت. این ۵ هزار و ۷۲۷ میلیارد تومان که به یارانه تولید اختصاص یافته در کنار ۴ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان در نظر گرفته شده برای طرح تحول سلامت است.

سخنگوی دولت ادامه داد: این مبالغ به عنوان یارانه برای ۱۴۰ هزار میلیارد تومان تسهیلاتی است که از سوی بانک مرکزی اعلام آمادگی شده است، تا به صنایع به عنوان تسهیلات پرداخت شود و برای اولین بار چنین رقم قابل توجهی به تولید اختصاص می‌یابد.

انجام بیش از ۹۰ درصد واگذاری ها در سال جاری به بخش خصوصی



رییس کل سازمان خصوصی از واگذاری بیش از ۹۰ درصد واگذاری ها در سال جاری به بخش خصوصی واقعی خبر داد و گفت: براساس مدارک موجود واگذاری ها با استقبال این بخش مواجه

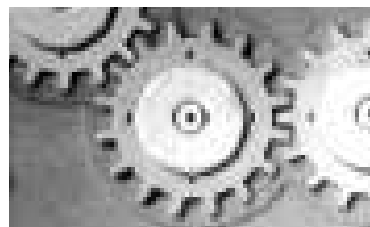
شده است.

میرعلی اشرف عبدالله پوری حسینی، در پاسخ به این پرسش که در دولت یازدهم چه میزان از واگذاری ها به بخش خصوصی واقعی صورت گرفته است، افزود: سال گذشته براساس مصوبه ای واگذاری هایی بابت رد دیون و سهام عدالت انجام شده است. در سال جاری یا واگذاری بابت رد دیون مستقیم انجام نشده و یا اگر هم صورت گرفته منابع حاصل از واگذاری بوده است. وی درباره حضور سرمایه گذاران خارجی در بحث واگذاری ها، اظهار داشت: نیت دولت یازدهم و سازمان خصوصی سازی از حضور سرمایه گذاران خارجی ایجاد بستر برای ورود ارز، دانش فنی، تکنولوژی و ماشین آلات به کشور است زیرا این امر در نهایت منجر به رونق اقتصادی کشور می شود.

وی در پاسخ به این پرسش که آیا برای سازمان خصوصی سازی وظیفه مشخصی در ارتباط با بسته خروج از رکود توری در نظر گرفته شده یا خیر، گفت: هرچند وظیفه روشنی برای سازمان خصوصی سازی در این بسته در نظر گرفته نشده اما به لحاظ ماهیتی که گفته شده دولت برای آنکه بدهی های خود را به بانک ها، یا اشخاص حقیقی و حقوقی بخش خصوصی بپردازد نیازمند تامین مالی است و یکی از منابع تامین مالی دولت در کشور سازمان خصوصی سازی است که این سازمان به اندازه خود ایفای وظیفه خواهد کرد.

طی ۵ ماهه امسال:

صدور بیش از ۶ هزار و ۶۹۰ فقره جواز تاسیس صنعتی در سراسر کشور



طی ۵ ماهه منتهی به مرداد ماه سال جاری به تعداد ۶ هزار و ۶۹۶ فقره جواز تاسیس صنعتی توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت صادر شده است.

پیش بینی میزان سرمایه گذاری صنعتی برای جوازهای تاسیس صنعتی یاد شده بالغ بر ۵۴ هزار و ۳۲ میلیارد و ۴۰۰ میلیون ریال تخمین زده می

شود که با راه اندازی این طرحها پیش بینی برای اشتغال ۱۷۲ هزار و ۴۸۵ نفر برآورد می شود. جواز تاسیس صنعتی نشان دهنده تمایل به سرمایه گذاری در کشور را نشان می دهد که سرمایه گذار پس از اخذ جواز تاسیس باید نسبت به فرایند احداث واحد صنعتی اقدام نماید. طی ۵ ماهه نخست سال ۹۲ به تعداد یک هزار و ۲۱۲ فقره پروانه بهره برداری صنعتی جدید ایجاد در تمامی استانهای کشور برای متقاضیان صنعتگر کشور صادر شده است. میزان سرمایه گذاری انجام شده پروانه های بهره برداری مذکور بالغ بر ۲۶ هزار و ۶۷۲ میلیارد ریال بوده که برای ۱۹ هزار و ۹۱ نفر شغل ایجاد نموده است.

تازه ترین اقدام گمرک برای تسهیل و شفاف سازی تجارت،

لیست جدید ارزش های گمرکی پایه اعلام شد گمرک ایران در تازه ترین اقدام برای تسهیل و شفاف سازی تجارت، لیست جدید ارزش های گمرکی پایه را اعلام کرد.

خداکرم اسکندری مدیر کل دفتر بررسی و تعیین ارزش با بیان این مطلب گفت: بمنظور شفاف سازی، حمایت از تولید داخلی، کاهش اختلافات، اطلاع واردکنندگان کالا از ارزش های گمرکی پایه و در اجرای استاندارد ۵-۹ کنوانسیون تجدید نظر شده کیوتو در مورد ساده و هماهنگ سازی تشریفات گمرکی (مصوب ۱۳۸۹ مجلس شورای اسلامی) و تسهیل امور، لیست جدید ارزش های گمرکی پایه منتشر و در اختیار خدمت گیرندگان قرار گرفته است.

مدیر کل دفتر بررسی و تعیین ارزش با بیان اینکه لیست جدید ارزش گمرکی پایه کالاها که بالغ بر ۲۲۵۰۰ رکورد انواع کالا می باشد در پورتال گمرک در دسترس است، نکاتی را جهت بهره برداری از ارزشهای گمرکی پایه اعلام نمود که به شرح ذیل است:

۱- ارزشهای گمرکی پایه در پورتال گمرک به منظور تسهیل و سهولت در امر مراجعه و اطلاع واردکنندگان بر مبنای اطلاعات و منابع موجود تعیین و ثبت گردیده است، لذا با توجه به نوع، کیفیت و کشور سازنده ضمن رعایت مواد ۱۴ و ۱۵ قانون امور گمرکی به عنوان مستند در گمرکات اجرایی قابلیت اجرا خواهند داشت.

۲- ارزش های گمرکی پایه براساس تاریخ ثبت / کوتاژ قابل استناد و بهره برداری است، لذا در

صورت وجود دو یا چند ارزش جهت یک کالا آخرین ارزش ثبت شده (نزدیک ترین تاریخ به زمان اظهار) ملاک عمل می باشد.

۳- پایش و بروز رسانی ارزش گمرکی پایه توسط دفتر بررسی و تعیین ارزش انجام خواهد شد و این ارزش ها در صورت تغییر بروز رسانی خواهد شد.

۴- ارزش های گمرکی پایه نیز مانند موبایل هر ماه بروز رسانی می گردد، لذا در صورت وجود دو ارزش گمرکی جهت یک مدل، آخرین ارزش بر مبنای ماه ثبت شده ملاک عمل می باشد.

۵- دستگاههای موضوع ماده ۳۶ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز به منظور تسهیل در امر مراجعه نیز میتوانند براساس ارزش های گمرکی پایه و با لحاظ موارد بند ح ماده یک قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز نسبت به تعیین ارزش گمرکی کالاهای مکشوفه به ظن قاچاق اقدام نمایند.

- لازم بذکر است فایل قبلی مورخ ۱۳۹۳/۳/۱۰ مشتمل بر تعداد ۹۱۴۷ رکود بوده که در فایل جدید به تعداد ۲۲۵۱۴ برای انواع کالاها و موبایل افزایش یافته است.

قیمت نهادهای دامی کاهش یافت



قیمت فروش نهادهای دامی شرکت پشتیبانی امور دام کاهش یافت.

براساس بخشنامه ابلاغی به ادارات استانی تحت پوشش شرکت پشتیبانی امور دام، قیمت هر کیلوگرم ذرت و کنجاله سویا به ترتیب ۹۵۰۰ و ۱۷ هزار و ۷۵۰ ریال برای تحویل از انبار استان به طور یکسان در کلیه استانها تعیین شد.

طبق اعلام شرکت پشتیبانی امور دام کشور، طبق بخشنامه های قبلی قیمت هر کیلوگرم ذرت و کنجاله سویا به ترتیب ۱۰ هزار و ۳۰۰ ریال و ۱۸ هزار و ۸۰۰ ریال به طور متوسط با احتساب هزینه حمل از مبادی ورودی تا انبار استان اعلام و اجرا شده بود.

بدین ترتیب قیمت ذرت و کنجاله سویا به ترتیب ۷۸ و ۵۶ درصد کاهش یافته است.

معاون وزیر خبر داد، خبرهای خوشی برای صادرکنندگان و اعلام مشوق‌های صادراتی



معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: با برخی کشورهای همسایه جلسات ویژه‌ای برگزار شده و مشکلات موجود در زمینه صادرات شناسایی و در جهت حل آن‌ها تصمیمات مناسبی اتخاذ شده که تا چند روز آینده اعلام خواهد شد.

ولی الله افخمی‌راد رییس سازمان توسعه تجارت - اظهار کرد: یکی از مشکلاتی که تجار دارند، جایجایی پول است که امیدواریم بانک‌ها بتوانند در چند نقطه مرزی شعبه‌ای از بانک و صرافای داشته باشند تا جایجایی پول و ارز به راحتی و با امنیت بالایی صورت گیرد.

اعلام تصمیمات جدید در زمینه مشوق‌های صادراتی تا پایان ماه جاری وی در پاسخ به اینکه علیرغم اهمیت تشویق صادرکنندگان، مشوق‌های صادراتی چند سالی است که متوقف شده است، گفت: گزارشات خوبی در روز ملی صادرات در این زمینه اعلام خواهیم کرد.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: امیدواریم برای سال آینده این امکان فراهم شود که برای صادرکنندگان کالای با ارزش افزوده و فناوری بالا و صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی بتوانیم مشوق‌های مناسبی داشته باشیم. چون مشوق‌های صادراتی و تشویق صادرکنندگان می‌تواند موجبات حضور بیشتر در بازارهای خارجی را فراهم کند.

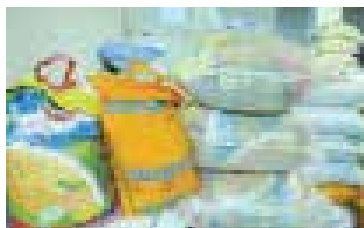
افخمی‌راد با بیان اینکه آمار پنج ماهه امسال در مقایسه با مدت زمان مشابه سال گذشته حکایت از رشد خوب صادرات غیر نفتی داشته است، گفت: در مجموع تصمیم‌گیری‌ها به گونه‌ای است که زمینه را برای صادرات هر چه بیشتر کالاها و خدمات فراهم کند.

رییس سازمان توسعه تجارت بیان کرد: امسال به دلیل سیاست‌های ویژه‌ای که در دولت تدبیر

و امید اتخاذ شده و در راستای اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی قرار گرفته است، روز ملی صادراتی متفاوت از سال‌های گذشته خواهیم داشت. وی با بیان اینکه در روز ملی صادرات قرار است از صادرکنندگانی که فعالیت‌شان نسبت به بقیه مشهودتر بوده قدردانی و تجلیل کنیم، گفت: از صادرکنندگانی که کالاهای صادراتی آن‌ها ارزش افزوده بالاتری داشته و موفق شدند صادرات خوبی داشته باشند تقدیر می‌شود.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت همچنین با اشاره به شورای عالی صادرات نیز گفت: این شورا در سال جاری تشکیل شده و مسائل و موارد مهمی که از جانب سازمان توسعه تجارت به آن‌ها ارجاع شده، مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرد. این شورا در این زمینه تصمیمات خوبی اتخاذ کرده است.

واردات برنج ممنوع شد



نایب رییس کمیسیون واردات اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران اعلام کرد: واردات شکر و برنج برای تنظیم بازار داخلی توسط دولت ممنوع شده است.

محمدرضا صفا اظهار کرد: ممنوعیت واردات شکر توسط دولت برای ایجاد تعادل در بازار و کمک به تولید کارخانه‌های داخلی است. کارخانه‌های داخلی نمی‌توانند به طور کامل نیاز بازار را تامین کنند و واردات، لازمه بازار داخلی است اما در حال حاضر به اندازه ظرفیت بازار، موجودی شکر داریم و نیاز به واردات مجدد نداریم. واردات شکر که عمدتاً توسط شرکت بازرگانی دولتی از کشورهای آمریکای لاتین و با ارز مبادله‌ای صورت می‌گیرد. نایب رییس کمیسیون واردات اتاق بازرگانی ایران اظهار کرد: واردات برنج هم مانند شکر برای تنظیم و تعادل در بازار انجام می‌شود. تفاوت واردات برنج با شکر این است که واردات برنج به طور کامل در اختیار بخش خصوصی قرار گرفته است.

در تیرماه امسال علیرضا اشرف، عضو هیات

مدیر انجمن صنفی صنایع قند و شکر اعلام کرده بود با توجه به موجودی حدود یک میلیون و ۳۰۰ هزار تنی قند و شکر در کشور و تولید این محصول به همین میزان در سال جاری، دولت باید از ادامه واردات این محصول جلوگیری کند. به گفته وی موجودی قند و شکر در انبارهای کارخانه‌ها و واردات آن‌ها به اضافه میزان واردات دولت به حدود یک میلیون و ۳۰۰ هزار تن می‌رسد که با توجه به پیش‌بینی تولید یک میلیون و ۳۰۰ هزار تنی شکر در سال جاری که از ابتدای مهر ماه آغاز می‌شود می‌توان گفت که در پایان سال جاری حدود ۷۰۰ هزار تن از تولید این محصول برای سال آینده باقی می‌ماند.

همچنین واردات برنج طی سال‌های گذشته آنقدر بود که هیچ‌یک از کارشناسان نمی‌توانستند معیار مشخصی برای تنظیم میزان تولید داخلی و واردات آن پیدا کنند. چراکه علی‌رغم اختلاف‌نظرهای فراوان بین وزارتخانه‌های جهاد کشاورزی و صنعت، معدن و تجارت برای میزان سرانه مصرف داخلی برنج (۳۶ یا ۴۵ کیلوگرم) هر ساله واردات برنج روند صعودی داشت؛ به گونه‌ای که در پایان سال گذشته بیش از دو میلیون تن برنج وارد شد اما امسال علی‌رغم تولید حدود دو میلیون و ۳۰۰ هزار تنی برنج، واردات آن ۴۰ درصد نسبت به سال گذشته کاهش یافت.

طرح جدید دولت برای بخشودگی جرائم مالیاتی



معاون اقتصادی وزیر امور اقتصادی و دارایی از تصمیمات جدید دولت برای بخشودگی جرائم مالیاتی خبر داد و گفت: درخواست معافیت‌ها از سوی تعاونی‌ها باید در چارچوب قانون دنبال شود.

شاپور محمدی در نشست مشترک با رؤسای کمیسیون‌های تخصصی اتاق تعاون مرکزی ایران، از مصوبه اخیر ۱۸ بندی هیات وزیران خبر داد و افزود: براساس ماده یک آن، بخشودگی جرایم قابل بخشش مالیات بنگاه‌های تولیدی

که ظرف شش ماه پس از ابلاغ این تصویب نامه، اصل بدهی مالیاتی قطعی خود را پرداخت کنند، اقدام می کند.

وی با بیان آنکه اصلاحیه نظام مالیاتی کشور تقدیم مجلس شده است، گفت: در خصوص توقف مالیات بر ارزش افزوده، بخشی نگری وجود ندارد. محمدی تصریح کرد: در حوزه رفع موانع تولید علاوه بر لایحه دولت، جلساتی را در وزارتخانه با بخش خصوصی و اتاق تعاون، صنعت و معاونت رئیس جمهور برگزار می کنیم و نکات مورد نظر را مورد بررسی قرار می دهیم. وزارت اقتصاد مکاتباتی را با بانک جهانی داشته و ما معتقدیم سطح رتبه، موضوعی بیرونی است و نکته حائز اهمیت این است که بخش خصوصی و تعاونی در درون کشور راحت کار کنند.

معاون وزیر اقتصاد با اشاره به حضور خود در ستاد تدوین برنامه توسعه ششم اقتصادی، بر انعکاس نکات و نقطه نظرات بخش تعاون به این ستاد تاکید کرد و افزود: سهم بخش تعاون باید در اقتصاد ملی افزایش یابد.

باید به این نکته توجه داشت که با همفکری چه کاری انجام دهیم که بخش تعاون جذابیت هایی را در درون خود داشته باشد و به گونه ای به جلو برود که از مزیت های درون جوش برخوردار شود تا جذابیت هایی را برای فعالان اقتصادی ایجاد کند. وی در وزارت اقتصاد از پیگیری درخواست معافیت هایی برای بخش تعاون خبر داد و گفت: این درخواست ها باید در چارچوب قانون پیگیری شود. اگر مالیات بر ارزش افزوده از بخش تعاون گرفته شود و از بخش دیگر گرفته نشود، این موضوع به تعاون کمک نمی کند، بلکه به ضرر این بخش است. محمدی ادامه داد: موضوع مالیات بر ارزش افزوده موضوعی بی طرف و خنثی است و اینطور نیست که بخشی تقویت شود و بخش دیگر تقویت نشود و این نکات در اصلاحیه نظام مالیاتی آمده است. باید فرصتی در اختیار افراد کم درآمد جامعه قرار داده شود تا کالاهایی که آنها استفاده می کنند، شامل پرداخت مالیات بر ارزش افزوده نباشند.

سرمایه گذاری در هر نقطه ایران قابل دفاع است

رئیس دفتر رئیس جمهوری با تاکید بر اینکه دولت تدبیر و امید در اجرای کامل قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار عزم قطعی دارد، گفت:

تأمین شرایط رقابت منصفانه بین المللی یکی از الزامات پیمودن نقشه راه مشترک است.



محمد نهان‌دیان در جلسه توسعه و سرمایه گذاری استان زنجان، «ترسیم مسیر و نقشه روشن و مشترک از افق آینده کشور» را از جمله اهداف این نشست ها در جریان سفرهای رئیس جمهوری به استانهای کشور برشمرد. دولت و مردم باید یک تصویر واحد از مسیر آینده اقتصاد کشور داشته باشند و در همین کنار هم نشستن ها است که تصویر و مسیر آینده باید به اشتراک گذاشته شود.

رئیس دفتر رئیس جمهوری گفت: وقتی مسیر مشترک و واحد وجود داشته باشد، همه می دانند که باید کجا بروند، یکی از مشکلات گذشته در مسیر توسعه اقتصادی کشور، نداشتن مسیر و نقشه روشن و مشترک از آینده اقتصاد کشور بود. البته نقشه راه مشترک لوازمی دارد که اگر مهیا نباشد، کسی راغب به حرکت در آن نیست؛ از اصلی ترین لوازم این مسیر و نقشه مشترک، این است که فضای سیاسی - حقوقی مناسب برای این حرکت مشارکت جویانه ایجاد شود، تا سرمایه گذاران بدانند اگر حرکتی کنند، از آنها حمایت خواهد شد و مطمئن باشند اگر در بازارهای جهانی حضور پیدا کنند، مورد حمایت قرار گرفته و با تصمیمات خلق الساعه بدون پشتوانه نمی مانند. وی با اشاره به اینکه دولت تدبیر و امید برای ایجاد فضای حقوقی، در اجرای کامل قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار عزم قطعی دارد، اظهار داشت: از دیگر الزامات پیمودن نقشه راه مشترک، تأمین شرایط رقابت منصفانه بین المللی است که دولت در عرصه تعاملات بین المللی خود اقداماتی را در این راستا انجام داده است.

آمادگی ایران برای صادرات محصولات کشاورزی به روسیه

وزرای کشاورزی ایران و روسیه در دیدار دوجانبه خود در مسکو بر لزوم توسعه هرچه بیشتر روابط اقتصادی بین دو کشور در زمینه های کشاورزی و

مواد غذایی تاکید کردند.



محمود حجتی وزیر جهاد کشاورزی در دیدار با «تیکلای فئودوروف» وزیر کشاورزی روسیه با اشاره به تاکید مقامات دو کشور برای توسعه همه جانبه روابط ایران و روسیه از آمادگی کشورمان برای صادرات انواع محصولات کشاورزی ایران به ویژه صیفی جات محصولات باغی و پروتئینی به روسیه خبر داد و ابراز داشت: ایران آماده است در ازای این صادرات به واردات خدمات فنی و مهندسی و برخی از اقلام غله ای و نیز روغن خوراکی از روسیه اقدام کند.

وی از توافق دو طرف برای تشکیل کمیته کاری متشکل از مسئولان و کارشناسان ارشد دولتی و نیز فعالان بخش خصوصی از دو کشور خبر داد. همچنین وزیر کشاورزی روسیه هم با اشاره به ظرفیت های خوب دو کشور برای ارتقای سطح همکاری های کشاورزی بر لزوم تشکیل موسسات مشترک برای کمک به تأمین زیرساخت های لازم جهت تسهیل و تداوم امر تجارت محصولات کشاورزی بین دو کشور و مقابله با نوسانات روند تجارت محصولات کشاورزی تاکید کرد.

روز ملی صادرات؛ وزیر صنعت، معدن و تجارت عنوان کرد:

پیش بینی ردیف بودجه برای پرداخت جوایز صادراتی



وزیر صنعت، معدن و تجارت از پیش بینی ردیف بودجه برای پرداخت جوایز صادراتی و توسعه

زیرساخت‌های صادرات در آخرین جلسه شورای صادرات خبر داد و گفت: در این جلسه مصوباتی صورت گرفت که امیدواریم هر چه سریعتر برای توسعه صادرات عملیاتی شود.

«محمدرضا نعمت‌زاده» در مراسم روز ملی صادرات که با حضور معاون اول رییس جمهوری برگزار شد، تصریح کرد: بررسی و تسهیل صدور ضمانتنامه‌های بانکی، افزایش سرمایه بانک توسعه صادرات، افزایش سرمایه صندوق ضمانت صادرات و کمک مالی به کاهش هزینه‌های حمل و نقل دریایی از دیگر مصوبات شورای عالی صادرات بود.

وی درباره اقدامات یک سال گذشته دولت با هدف ارایه تسهیلات برای امر صادرات نیز اظهار داشت: در دوره مورد بررسی دیپلماسی اقتصادی با سایر کشورهای جهان را فعال ساختیم، ضمن آنکه تعهدسپاری ارزی لغو و مالیات بر درآمد صادرات را اعمال کردیم.

به گفته وزیر صنعت، معدن و تجارت، حذف مقررات دست و پاگیر اداری، تهیه بسته خروج از رکود، حذف استانداردهای اجباری برای کالاهایی که علامت استاندارد دارند و تلاش برای رفع محدودیت‌های مرزی از دیگر اقدامات دولت طی یک سال گذشته به منظور تسهیل امر صادرات کشور بوده است.

این صادرات با وجود موانع داخلی و خارجی شاهد رشد بوده اما برای دستیابی به جایگاه بالا در بازارهای جهانی نیاز به سیاست‌گذاری و هدف‌گذاری و اقدامات عاجل داریم که این مهم باید توسط دولت و بخش خصوصی صورت گیرد. نعمت‌زاده با اشاره به حجم صادرات ایران در ۶ ماه نخست امسال، گفت: در این مدت ۲۳ میلیارد دلار کالا به خارج صادر شد که این میزان نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۰ درصد رشد نشان می‌دهد. در بخش صدور خدمات فنی مهندسی نیز با ۱۳ درصد رشد مواجه بودیم به گونه‌ای که در ۶ ماهه نخست امسال بیش از پنج میلیارد دلار خدمات فنی مهندسی صادر شده است.

وی با تشکر از اقدامات رییس جمهوری به منظور بهبود فضای بین‌المللی، گفت: این بهبود برای توسعه صادرات از الزامات اصلی به شمار می‌رود ما از صادرکنندگان و فعالان اقتصادی می‌خواهیم که این وزارتخانه را برای توسعه صادرات کشور بیش از گذشته یاری رسانند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه برای

ایجاد حرکتی جهشی در صادرات کشور باید فکرهای جدیدی سبز شود، گفت: برای این قضیه باید چندین رشته صنعتی و تولیدی که از مزیت‌های بیشتری برخوردار هستند، محور فعالیت‌های ما قرار گیرد، ضمن آنکه تلاش‌های خود را باید در زمینه سرمایه‌گذاری تربیت نیروی انسانی و بازاریابی متمرکز کنیم تا شاهد یک رشد جهشی در بخش صادرات باشیم.

نعمت‌زاده با اشاره به رشته‌های صنعتی مزیت‌دار کشور، اظهار داشت: خودرو از جمله بخش‌هایی است که کشور در آن مزیت صادراتی دارد و چنانچه بتوانیم تا سال ۱۴۰۰ یک میلیون دستگاه صادر کنیم بین ۱۰ تا ۱۵ میلیارد دلار درآمد صادراتی نصیب کشور خواهد شد. می‌توانیم در بخش فولاد بین ۶ تا هفت میلیارد دلار، در بخش مس حدود ۲،۵ میلیارد دلار، در نساجی و پوشاک حدود پنج میلیارد دلار، در زمینه صنایع معدنی حدود پنج میلیارد دلار و در زمینه محصولات ساختمانی حدود پنج میلیارد دلار درآمد صادراتی داشته باشیم. اگر برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری دقیقی صورت گیرد به طور قطع دستیابی به یک جهش صادراتی خوب دور از انتظار نیست ضمن آنکه در حال حاضر در تلاش هستیم چنین حرکت‌هایی را در کشور آغاز کنیم.

اخبار خوش‌جهانی‌گری به صادرکنندگان؛ نرخ سود تسهیلات و سپرده بانکی کاهش پیدا می‌کند

معاون اول رئیس‌جمهور با اعلام تازه‌ترین تصمیمات ارزی دولت تدبیر و امید از تصمیم جدید برای کاهش نرخ سپرده قانونی بانک‌ها نزد بانک مرکزی تا ۱۰ درصد خبر داد و گفت: امکان فروش ارز حاصل از صادرات به نرخ آزاد به سیستم بانکی تصویب شد، ضمن اینکه تا این لحظه به هیچ یک از مسئولان نگفته‌ایم که چه آماري را ارائه دهند و چه آماري را ارائه ندهند.

اسحاق جهانگیری در مراسم روز ملی صادرات در تهران از ابلاغ مصوبات جدیدی به بانک مرکزی برای حمایت از تولید و صادرات خبر داد و گفت: براساس تصمیم دولت، به بانک مرکزی اختیار داده شده تا به تدریج یکسان‌سازی و کاهش نسبت سپرده قانونی بانک‌ها را متناسب با نرخ تورم صورت دهد که بر این اساس از بانک مرکزی خواسته شده است تا این سهم را به ۱۰ درصد برساند. براساس مصوبه دولت، کاهش

پلکانی سپرده قانونی بانک‌ها نزد بانک مرکزی در اختیار رئیس کل بانک مرکزی قرار گرفته و قرار است نرخ سود سپرده‌ها و تسهیلات نیز متناسب با نرخ تورم کاهش یابد.

در حال حاضر نرخ سپرده قانونی بانک‌ها نزد بانک مرکزی حدود ۱۷ درصد است که با کاهش پلکانی آن به ۱۰ درصد، قدرت وام‌دهی بانک‌ها نیز افزایش می‌یابد.

وی از ایجاد امکان فروش ارز حاصل از صادرات به نرخ آزاد به نظام بانکی خبر داد و تصریح کرد: براساس تصمیم دولت این موضوع در اختیار بانک مرکزی قرار گرفته است، ضمن اینکه قرار است تسهیلات بانکی به خریداران کالاهای بادوام به روش «اعتبار خریدار» صورت گیرد. در همین حال، تنخواهی در اختیار گمرک قرار خواهد گرفت تا حقوق ورودی و مالیات بر ارزش دریافتی از صادرکنندگان را به آنها بازگرداند.

معاون اول رئیس‌جمهور از جلسه قریب الوقوع خود با صادرکنندگان با حضور رئیس کل بانک مرکزی و بانک‌ها خبر داد و گفت: بانک‌ها نیز در این جلسه حضور خواهند داشت، در همین حال ۵۰ نفر از صادرکنندگان را نیز به این جلسه دعوت خواهیم کرد.

وی همچنین با اشاره به انتقاد از آمارهای رسمی ارائه شده، گفت: تا این لحظه نه من و نه شخص رئیس‌جمهور به هیچ یک از مسئولان نگفته‌ایم که چه آماري را ارائه دهند و چه آماري را ارائه ندهند. هدف ما صداقت و راستگویی است و کسانی که هنوز در برخی آمار تردید دارند، اعلام می‌کنیم که این آمار قابل شمارش و محاسبه است.

معاون اول رئیس‌جمهور اظهار داشت: کارشناسان اقتصادی کاهش نرخ تورم تا ۲۵ درصد را دور از انتظار می‌دانستند در حالی که با سیاست‌های اتخاذ شده، هم‌اکنون در شش ماهه نخست سال جاری شاهد کاهش نرخ تورم تا ۲۰ درصد هستیم.

وی با اشاره به سفر اخیر رئیس‌جمهور به قزاقستان، گفت: آقای پوتین و روس‌ها به شدت علاقه‌مند به همکاری اقتصادی با ایران هستند و درخواست کرده‌اند فعالان ایرانی در بازار روسیه فعال شوند. در این سفر رئیس‌جمهور ترکمنستان به دکتر روحانی گفت که شرکت‌های شما این قدر بدهی دارد که رئیس‌جمهور محترم به ایشان گفتند که خوشحال می‌شدم بگویند این قدر

بدهی دارید. شما پروژه‌های خود را به فعالان ما دهید تا از این طریق بدهی شما پرداخت شود و رئیس‌جمهور ترکمنستان گفته بود که شرکت‌های ایرانی از موفق‌ترین و فعال‌ترین در ترکمنستان هستند. این دولت در ۲ و ۳ سال قبل با ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار بشکه با قیمت جهانی ۱۲۰ - ۱۳۰ دلار بودجه خود را تقویت می‌کردند اما دولت امروز یک میلیون بشکه نفت صادر می‌کند و از این یک میلیون بشکه براساس قوانینی که باید اصلاح شود، حدود ۵۰ درصد به حساب صندوق توسعه و جاهای دیگر می‌رود و تنها ۵۰ درصد آن به دولت می‌رسد و ما با ۵۰۰ بشکه نفت در واقع دولت را اداره می‌کنیم اما ما به لطف خدا و توانمندی‌های مسئولان و دانشمندان خود اطمینان داریم.

پیش بینی ردیف بودجه برای پرداخت جواز صادراتی

اعمال مجدد عوارض صادرات گوسفند



در حالی که صادرات دام سبک و سنگین از شش ماه گذشته به تدریج آزاد شده، نایب رییس اتاق بازرگانی ایران از وضع ناگهانی تعرفه ۳۲۰ هزار تومانی برای صادرات دام سبک خبر داد. از شش ماه گذشته وزارت جهاد کشاورزی به دلیل مازاد تولید گوشت قرمز و این که دام‌های سبک و سنگین روی دست دامداران مانده‌اند و خریداری ندارند، صادرات دام را آزاد و بدون تعرفه اعلام کرد.

در پی آزاد سازی صادرات دام سنگین برای جلوگیری از زیان دامداران، وزارت جهاد کشاورزی در ابلاغیه‌ای دیگر که در ماه گذشته اعلام کرد که صادرات دام زنده سبک هم آزاد است تا شاید انگیزه بیشتر برای ادامه تولید در دامداران ایجاد شود. این آزاد سازی صادرات دام زنده از سوی وزارت جهاد کشاورزی در حالی صورت گرفت که کرباسیان، نایب رییس اتاق بازرگانی ایران امروز اعلام کرد که صادرات گوسفند مشمول عوارض ۳۲۰ هزار تومانی شده است. جالب‌ترین که تعرفه ۳۲۰ هزار تومانی تقریباً معادل نیمی از قیمت خرید

یک رأس گوسفند است و با این شرایط دیگر نمی‌توان امید داشت که گوسفند‌های مازادی که روی دست دامداران مانده است صادر شود.

اخبار اتاق ایران

گردهمایی مدیران بین‌الملل اتاق‌های سراسر کشور؛

شافعی: امور بین‌الملل باید اولویت کاری اتاق‌ها باشد

گردهمایی مدیران امور بین‌الملل اتاق‌های سراسر کشور با حضور رئیس، عضو هیأت رئیسه و دبیرکل و معاون امور بین‌الملل اتاق ایران برگزار شد.

مهندس «غلامحسین شافعی» رئیس اتاق ایران بیان کرد: زمانه کنونی اقتضا می‌کند که فعالیت‌های بین‌الملل اولویت کاری ما باشد و در شرایط کنونی باید به این مسأله توجه ویژه داشت. شرایط فعلی ما برای تعامل با خارج از کشور بسیار حساس است و در بررسی کارنامه دولت یازدهم تاکنون بالاترین نمره به تعاملات بین‌الملل اختصاص می‌یابد.



وی عنوان کرد: آینده برای تعامل با دنیا بسیار روشن است و اولویت کاری اتاق نیز بهیچ‌وجه به روابط بین‌الملل اتاق‌ها است و برنامه‌ریزی معاونت امور بین‌الملل اتاق ایران برای اتاق‌ها و چگونگی این تعامل بسیار مهم است. در سیستم‌های فدرال، ایالات مستقل هستند، اما روابط بین‌الملل آن‌ها باید از سوی یک نقطه مرکزی هدایت شود و این امر باید در اتاق‌های سراسر کشور نیز رعایت شود، به این شکل که اتاق‌ها مستقل هستند، اما در ارتباط با خارج از کشور باید با اتاق ایران هماهنگ باشند.

شافعی یادآور شد: در وضعیت فعلی، ارتباطات خارجی ما باید با توجه به مسائل سیاسی و توجه لازم صورت گیرد؛ زیرا به علت عدم توجه به این موارد و ارتباطات ناهماهنگ با سیاست کشور، بسیاری از افراد دچار مشکلاتی شده‌اند. معاونت امور بین‌الملل اتاق ایران باید در زمینه مسائل بین‌الملل برای اتاق‌ها برنامه تدوین کند

و البته این برنامه‌ریزی باید با نظر خود اتاق‌ها و شرایط و موقعیت آن‌ها باشد. اکنون و در شرایط جدید کشور معاونت امور بین‌الملل وظایف بسیار سنگینی بر عهده دارد و باید بتوانیم در دیدارها و گفت‌وگوها با طرف‌های خارجی، همکاری‌های استانی را نیز ایجاد کرده و اتاق‌ها را براساس شرایط و ظرفیتی که دارند به طرف‌های خارجی معرفی کنیم.

شافعی گفت: باید از چنین دوره‌هایی استفاده بیشتری برده شده و دوره‌های آموزشی مختلفی برای آن‌ها گذاشته شود تا از این حضور استفاده بیشتری برده شود. نگاه دولت جدید به حضور و مشارکت بخش خصوصی کم‌نظیر است و برای نخستین بار بود که بخش خصوصی توانست به همراه رئیس‌جمهور در سفرهای خارجی حضور یابد، بنابراین باید بتوانیم با عملکرد مناسب، پاسخ خوبی به این نگاه مثبت دولت بدهیم.

«عبدالرحمن سلیمانی‌مقدم» عضو هیأت رئیسه اتاق ایران و مسئول نظارت راهبردی بر معاونت امور بین‌الملل اتاق ایران نیز عنوان کرد: مسئولان امور بین‌الملل اتاق‌های سراسر کشور باید مسائل و موارد مطرح شده در این جلسه را به اطلاع مسئولان اتاق خود برسانند و سیاست‌گذاری اتاق ایران را اجرا کنند.

حوزه معاونت امور بین‌الملل اتاق ایران توانایی‌های فراوانی دارد و می‌تواند بسیار پاسخ‌گو و کمک‌کننده باشد و به طور جدی باید از هرگونه فعالیت بدون هماهنگی پرهیز شود، زیرا امنیت امروز کشور ما به علت دقتی است که در موضوع روابط بین‌الملل صورت گرفته است و اتاق‌ها نیز باید متوجه این مسایل باشند.

عضو هیأت رئیسه اتاق ایران، اتاق‌ها و شوراهای مشترک را ظرفیت بسیار خوبی برای تعاملات جهانی دانست و گفت: این اتاق‌ها و شوراهای مشترک اطلاعات بسیار خوبی دارند و باید از توان آن‌ها بهره کافی برد. در اعزام و پذیرش هیأت‌های تجاری باید از توان و ظرفیت اتاق‌ها و شوراهای مشترک استفاده لازم صورت گیرد. اتاق‌ها نیز باید ظرفیت‌های استانی خود را شناسایی کرده و افراد فعال در حوزه بین‌الملل در هر استان را شناخته و برای بهبود روابط و تعاملات از آن‌ها استفاده کنند.

مسئول نظارت راهبردی بر معاونت امور بین‌الملل اتاق ایران تصریح کرد: برای اعزام هیأت‌ها اتاق‌ها باید با استفاده از توان کارشناسان معاونت

امور بین‌المللی اتاق ایران، طرح تهیه کرده و هدف خود را از اعزام و پذیرش‌ها مشخص کنند. پس از اعزام و پذیرش هیأت‌ها نیز باید ارزیابی و سنجش عملکرد صورت گیرد تا نقاط ضعف برطرف شده و نقاط قوت نیز تقویت شود.

بررسی تدوین برنامه ششم توسعه کشور در شورای رؤسای اتاق‌ها

نشست شورای رؤسای اتاق‌های سراسر کشور روز ۳۰ شهریورماه با حضور رئیس و هیأت رئیسه اتاق ایران و با محوریت تدوین برنامه ششم توسعه کشور، در اتاق ایران برگزار شد.

مهندس «غلامحسین شافعی» رئیس اتاق ایران از پیشنهاد رئیس اتاق اردبیل در خصوص تشکیل کمیته‌ای برای پیگیری پرداخت سهم ده درصدی بخش صنعت از درآمد حاصل از هدفمندی یارانه‌ها استقبال کرد و گفت: این کمیته با مسؤولیت محمود اسلامیان، عضو هیأت رئیسه اتاق ایران تشکیل خواهد شد. اگر قرار باشد قوانین مزاحم و مخل تولید شناسایی و رفع شود، به علت پیچیدگی و در هم تنیدگی فراوان آن‌ها بسیار زمان‌بر خواهد بود، بنابراین بهتر است قانونی تازه تصویب شده و اعلام گردد که تمام مسائل مغایر با قانون جدید لغو است.

«محسن جلال‌پور» نایب رئیس اتاق ایران در ادامه این نشست گفت: برنامه ششم توسعه در حال تدوین است و تلاش ما این است که نیازهای اقتصادی کشور در آن دیده شود و عمده بخش اقتصادی آن با نگاه اقتصاد رقابت‌پذیر مورد نظر باشد و همچنین تلاش است سیاست‌های کلی اصل ۴۴ و خصوصی‌سازی و اقتصاد مقاومتی و اصول آن و نگاه به استان‌ها و منطقه مورد توجه جدی قرار گیرد.

«پدرام سلطانی» نایب رئیس اتاق ایران نیز در این نشست گفت: با تلاش‌های صورت گرفته، توانستیم لایحه قانون تجارت را از شورای نگهبان به مجلس برگردانیم تا در مسیری درست و منطقی مورد بازنگری و اصلاح قرار گیرد.

وی افزود: لایحه مربوط به سیاست‌های خروج از رکود نیز در مرکز پژوهش‌های مجلس در حال بررسی است و قصد داریم آن را با ۶ طرح دیگر موجود تلفیق کنیم و این کار در کمیته‌ای سه جانبه با حضور مرکز پژوهش‌های مجلس، دولت و اتاق ایران انجام خواهد شد.

«محمود اسلامیان» عضو هیأت رئیسه اتاق ایران

نیز بیان کرد: طرح خروج از رکود بسیار کلی است و راه‌کارهای اجرایی آن در زمینه مسائل مختلف به جزئیات توجهی نداشته است. متأسفانه این بسته برای مسائل و مشکلات بانکی که اکنون جدی‌ترین مشکل تولید است، تنها یک ماده دارد که آن نیز بسیار کلی است و ما باید مشکلات را به دولت منعکس کنیم. کمیسیون‌ها و کمیته‌هایی می‌توان در اتاق‌ها تشکیل داد تا مسائل را بررسی کرده و راه کار ارائه دهد و باید متوجه بود که به هیچ عنوان بدون هزینه نمی‌توان از رکود خارج شد.

بخش خصوصی در تدوین بودجه سنوایی کشور مشارکت کند



سی و نهمین جلسه هیأت نمایندگان اتاق ایران همراه با انتخابات عضو هیأت رئیسه آن برگزار شد.

رئیس اتاق ایران، این جلسه را با تأکید بر هماهنگی کامل بین اعضای اتاق بازرگانی ایران، اتاق اصناف ایران و اتاق تعاون در بررسی برنامه ششم توسعه آغاز کرد و گفت: مشارکت همه اعضا و استان‌ها در تدوین این برنامه، ضمن اینکه به اجرای موفقیت‌آمیز این برنامه کمک می‌کند، بر ایجاد نگاه متوازن در توسعه کشور نیز اثر مثبت خواهد داشت.

مهندس «غلامحسین شافعی» در جمع هیأت نمایندگان اتاق ایران علاوه بر برنامه ششم توسعه، به قانون بودجه سال ۹۴ نیز اشاره کرد و گفت: در پیش نویس ارائه شده این برنامه توسط دولت نیز، باید به حضور و نقش این سه اتاق توجه جدی شود.

وی تشکیل کمیته‌ای ویژه در معاونت اقتصادی اتاق ایران را اطلاع رسانی کرد و گفت: کلیه اعضای اتاق می‌توانند نظرات خود را در خصوص برنامه ششم به این کمیته ارائه دهند.

شافعی با تأکید بر متن پیش نویس برنامه ششم که به زودی در پایگاه اطلاع رسانی اتاق ایران جانمایی خواهد شد، اظهار داشت: آنچه در این برنامه باید مورد توجه قرار گیرد، نگاه منطقی به سطح کشور است؛ زیرا برای نقاط مختلف که

شرایط متفاوتی وجود دارد، نمی‌توان راهکار واحدی ارائه داد. خصوصی باید در تدوین بودجه نیز مشارکت داشته باشد و نباید تنها مسائل درآمدی مورد توجه باشد.

به گفته رئیس اتاق ایران، لازم است که در بودجه بیشتر از درآمد به مدیریت هزینه‌های دولت نیز توجه شود و بخش خصوصی باید در کاهش هزینه‌ها نقش جدی ایفا کند.

وی درباره نقش مشارکتی اعضای اتاق ایران در تصمیم‌سازی‌های دولت، به لایحه حمایت از تولید که در کمیسیون اقتصادی مجلس مطرح است اشاره کرد و از حضور جدی اتاق بازرگانی و جلب توجه نمایندگان مجلس به بخش خصوصی که منجر به تغییرات مطلوبی می‌شود، تشکر کرد. شافعی همچنین به دغدغه مشترک اتاق بازرگانی و مجلس شورای اسلامی و دولت پرداخت و گفت: ابهام، پیچیدگی و تورم مقررات، زمینه پیدایش پدیده‌های منفی را فراهم می‌کند و ما نباید اجازه دهیم که مقررات مانع فعالیت کسب و کارها شود.

بررسی فرصت‌های سرمایه‌گذاری ایران و قبرس



غلامحسین شافعی، رئیس اتاق بازرگانی صنایع، معادن، کشاورزی ایران در دیدار با «کریستودولوس آنگاستی نیوتیس» مدیرعامل آژانس توسعه سرمایه‌گذاری قبرس به فرصت‌های سرمایه‌گذاری در ایران اشاره کرد.

پیرامون سفر هیئت مقامات اتاق بازرگانی ایران در جلسه پنج‌شنبه سوم مهرماه که با هماهنگی اتاق بازرگانی قبرس برگزار شد، مدیرعامل آژانس توسعه سرمایه‌گذاری به همراه نماینده وزارت اقتصاد و دارایی قبرس با ریاست اتاق ایران پیرامون فرصت‌های سرمایه‌گذاری و افزایش روابط تجاری گفتگو و تبادل نظر کردند.

«کریستودولوس آنگاستینیوتیس» بازار ایران را هدفی استراتژیک و حائز اهمیت تسریع کرد و گفت: زمینه‌های مختلف سرمایه‌گذاری در کنار جاذبه‌های تاریخی و فرهنگی، عامل اصلی

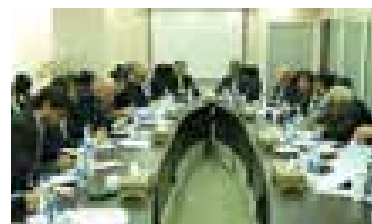
جذابیت بیشتر ایران در میان کشور های منطقه است.

در ادامه غلامحسین شافعی ریاست اتاق ایران، هدف از سفر به کشور قبرس را آماده سازی بسترهای مورد نیاز توسعه روابط بخش های خصوصی دو کشور عنوان کرد و گفت: سیاست دولت آقای روحانی تعامل سازنده با کشورهای جهان است و اتاق ایران به عنوان پارلمان بخش خصوصی تمامی مساعی خود را در راستای افزایش روابط اقتصادی با کشورهای دنیا به کار گرفته است.

شافعی افزود: تحریم ها کشورهای بسیاری را از بازار پر اهمیت ایران محروم کرد ولی اکنون تصمیمات دیگری در جریان است که بواسطه آن، بازار ایران و کشور همسایه مخصوص کسانی است که امروز برنامه ریزی کنند.

شافعی موقعیت جغرافیایی و سهولت دسترسی از طریق کشور قبرس به بازارهای اتحادیه اروپا را فرصتی مناسب برای تجار و بازرگانان ایرانی عنوان کرد و گفت: قبرس نه تنها دروازه ورود به اروپا بلکه مسیری برای دسترسی به کشورهای شمال آفریقا است و دو کشور باید فرصت های سرمایه گذاری مشترک برای بازرگانان جهت ورود به بازارهای همسایه را فراهم نمایند.

اتاق اکو به دنبال راه اندازی کنسرسیوم های انرژی اکو



اتاق اکو در پی آن است که کنسرسیوم های انرژی اکو را با هدف توسعه و مشارکت کشورهای عضو در پروژه های نفتی، گازی، پتروشیمی و برق ایجاد کند. بدین ترتیب نشست هماهنگی اولین جلسه کنسرسیوم یا شرکت های خصوصی و دولتی فعال اکو در زمینه انرژی و پتروشیمی در سال ۲۰۱۴ میلادی در تهران، در اتاق ایران برگزار شد.

اتاق اکو با هدف ایجاد کنسرسیوم های انرژی در منطقه اکو، پیش نویس نقشه راهی تهیه کرده که قرار است بعد از تأییدیه نهایی در اختیار کشورهای عضو قرار گیرد تا نظرات خود را در خصوص آن

اعلام کنند و پس از تصویب به مرحله اجرا برسد. در این جلسه «محمد رضا کرباسی» دبیرکل اتاق اکو، توضیح داد: برای حرکت مؤثر در این وادی، باید پیشنهاد اولیه ای وجود داشته باشد.

البته این نکته را هم فراموش نکنیم که این یک طرح منطقه ای است و یک پروژه دو یا سه طرفه نیست، پس باید در تدوین آن وضعیت همه کشورهای عضو اکو در نظر گرفته شود.

وی ادامه داد: پیش نویسی را در این رابطه تهیه کردیم که باید در اختیار همه کشورهای عضو قرار گیرد تا نظرات و پیشنهادات خود را در مورد آن ارائه دهند. برای عملیاتی شدن این پروژه باید نگاه برد لحاظ شود تا بتوانیم به نتیجه دلخواه برسیم.

دبیرکل اتاق اکو با اشاره به این نکته که به طور کلی اجرای هر طرحی در این منطقه با سرعت کمی پیگیری می شود، توضیح داد: برای اجرای این پیشنهاد دو راه حل وجود دارد. اول ایجاد کنسرسیوم داخلی و در مقابل دعوت از کنسرسیوم های خارجی تا در کنار هم قرار گرفته و پروژه های مشترک تعریف کنند و به این طریق مجموعه ای فعال در حوزه انرژی در منطقه اکو داشته باشیم.

کرباسی در مورد راه حل دوم گفت: می توانیم مجموعه های فعال انرژی در منطقه اکو را دعوت کرده و پس از شناسایی یکدیگر در قالب چند کنسرسیوم فعالیت کنند.

فاینانس روسی هم می آید



اگرچه بعد از سفر اخیر ولی الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی به چین، قرار بر این شد که فاینانس چینی تا سقف ۷۰ میلیارد دلار برای پروژه های ایرانی برقرار شود، اکنون خبر می رسد که فاینانس روسی هم در راه است و آنگونه که رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه می گوید، روس ها حاضرند که همچون شرایطی که چینی ها برای ایران در برقراری فاینانس لحاظ کرده اند، این شیوه تامین مالی را برای ایران فعال کنند، اگرچه به گفته اسدالله عسگراولادی، ایران

هنوز پروژه های خود را به صورت رسمی به روس ها معرفی نکرده است.

فاینانس روسی در راه است، تنها کافی است که ایران پروژه های خود را برای برخورداری از این فاینانس به دولت روسیه معرفی کند تا آنها نیز همچون چینی ها، این روش تامین مالی را برای ایران فعال کنند. این را اسدالله عسگراولادی، رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه می گوید.

او در گفتگو با خبرنگار مهر البته بر این نکته نیز پافشاری می کند که روسیه حاضر است که برای پروژه های ایرانی فاینانس ارایه دهد، اما این بستگی به طرف ایرانی دارد که چقدر مایل باشد از این فرصت بهره بگیرد

فاینانس روسی، قسمت دوم سریال گشایش فاینانس ها برای پروژه های ایرانی از سوی کشورهای دنیا است، ابتدا چین و حالا هم روسیه. حدود پانزده روز قبل بود که ولی الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی بار دیگر راه چین را در پیش گرفت تا بر سر ۶۶ میلیارد دلار فاینانس برای پروژه های ایرانی پای میز مذاکره با چینی ها بنشیند و در نهایت، آنچه که او موفق شد برای برخورداری ایران از این فرصت مالی چین به ثمر برساند، فاینانس ۷۰ میلیارد دلار پروژه ایرانی بود که به گفته نزدیکان او، در برخی از پروژه ها سهم آورده ریالی طرف ایرانی حتی از ۱۵ درصد به ۸ درصد نیز تقلیل یافته است.

وضعیت نامناسب ایران در زمینه فساد اقتصادی



رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران در یادداشتی با اشاره به وضعیت نامناسب ایران در زمینه فساد اقتصادی در میان کشورهای منطقه، از طرحی مطالعاتی در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران خبر می دهد که بر اساس آن، ضمن انجام مطالعاتی در خصوص تجربه کشورها در حوزه اصلاحات مقرراتی، بنا دارد از طریق یافتن مدلی بهینه، به عنوان مبتکر آغاز حرکت ملی بازنگری در قوانین و مقررات

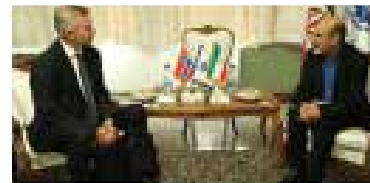
کسب و کار کشور با مشارکت ذینفعان، عمل نماید

غلامحسین شافعی، رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران در یادداشتی با تأکید بر اینکه بی توجهی به تعدد و ابهام مقرراتی در کشور، محیط کسب و کار را ناامن و غیر پویا می‌سازد، معتقد است که تورم مقرراتی و پیچیدگی و ابهام در مقررات، از جمله عواملی هستند که زمینه پیدایش پدیده‌هایی منفی را در اقتصاد کشورها ایجاد می‌کنند. متن کامل یادداشت وی به شرح زیر است:

«بی توجهی به تعدد و ابهام مقرراتی در کشور، محیط کسب و کار را ناامن و غیر پویا می‌سازد، معتقد است که تورم مقرراتی و پیچیدگی و ابهام در مقررات، از جمله عواملی هستند که زمینه پیدایش پدیده‌هایی منفی را در اقتصاد کشورها ایجاد می‌کنند. بار مقررات، مفهومی است که بر اثرات منفی ناشی از مداخلات دولت از منظر مقررات گذاری، بر محیط کسب و کار، دلالت دارد.

به عبارت دیگر، مداخله دولت در اقتصاد از حوزه سیاستگذاری نباید به گونه ای باشد که کسب و کارها را از فعالیت اصلی خود باز داشته و زمان و منابع درآمدی قابل توجهی از آنها را درگیر فرآیند اخذ مجوزها و رعایت الزامات مقرراتی نماید. بار مقرراتی زیاد، علاوه بر تحلیل زمان مفید و درآمد بنگاهها، اثرات منفی دیگری بر اقتصاد دارد که لزوم توجه ویژه دولت‌ها به این حوزه را آشکار می نماید. نخستین اثر منفی تورم مقررات، رویگردانی کارآفرینان از فعالیت رسمی و بزرگ شدن بخش غیر رسمی اقتصاد است.

شرکت‌های فعال در نفت و گاز به ایران باز می‌گردند



ابراز تمایل شرکت نروژی برای حضور در پروژه‌های نفت و گاز و ارائه خدمات مهندسی برای احیای چاه‌های نفت، در جلسه دکتر «نقره‌کار شیرازی» دبیرکل اتاق بازرگانی صنایع و معادن و کشاورزی ایران و «توره لیلو اولسن» و «ترون مای ست» رؤسای اکتشاف و معادن امور اجرایی شرکت DNO نروژ اعلام شد.

ظهر هفتم مهرماه ۹۳ «حسین نقره‌کار شیرازی» به جلسه صبحانه‌کاری صبح با وزیر نفت در اتاق ایران اشاره کرد و گفت: «شرکت‌های نروژی بسیاری در صنعت نفت و گاز ایران فعالیت داشته و در سال‌های اخیر پروژه‌های خشکی، دریایی مهمی از زیرمجموعه‌های نفت و گاز توسط این شرکت‌ها به انجام رسیده است.»

وی فرصت‌های بسیار در حوزه‌های نفت و گاز را برای حضور شرکت‌های خارجی مساعد ارزیابی کرد و گفت: ایران به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان نفت و گاز در منطقه آمادگی جذب شرکت‌های اروپایی را در جهت انجام پروژه‌های مشترک با کشورهای همسایه مانند ترکمنستان عراق و یا کشورهای حاشیه خلیج فارس دارد. نقره کار شیرازی به فعالیت‌های اتاق بازرگانی ایران و ۳۴ اتاق بازرگانی شهرستان‌های سراسر کشور اشاره کرد و پتانسیل‌های فراوان بخش خصوصی برای کار با شرکت‌های نروژی به ویژه در بخش نفت و گاز را حائز اهمیت عنوان کرد.

امضاء تفاهم نامه تجاری میان اتاق بازرگانی ایران و قبرس



تفاهم نامه همکاری‌های مشترک و تسهیل در روابط بازرگانان ایرانی و قبرسی میان اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی ایران و قبرس به امضاء رسید.

«غلامحسین شافعی» ریاست اتاق ایران در سفری به قبرس به همراه «محمد زیب» سفیر ایران در قبرس با «بی آناکیس اومیروس» رئیس پارلمان قبرس و «فیدباس فیلیدس» ریاست اتاق بازرگانی قبرس (اروپایی)، دیدار و گفتگو کردند.

رئیس پارلمان بخش خصوصی ایران در سفری به شهر «نیکوسیا» و اتاق بازرگانی کشور قبرس، توسعه روابط تجاری میان ایران و قبرس را با امضا تفاهم نامه تجاری مشترک خواستار شد.

شافعی روابط خوب سیاسی میان دو دولت را مبنای حرکت‌های اقتصادی میان تجار و بخش خصوصی دو کشور عنوان کرد و افزود: موقعیت

استراتژیک قبرس در اتحادیه اروپا و دسترسی به بازارهای کشورهای آفریقایی فرصتی مناسب برای تجار ایرانی در راستای توسعه روابط اقتصادی است.

شافعی ایجاد شورای مشترک اقتصادی میان ایران و قبرس توسط اتاق‌های بازرگانی دو کشور را مهمترین اصول حمایت از تجار و توسعه روابط اقتصادی ارزیابی کرد و گفت: ایران نیز با موقعیت خوب جغرافیایی و شناخت کافی از بازارهای همسایگان خود، می‌تواند دروازه ورود بازرگانان قبرسی و اروپایی به کشورهای مانند: عراق، ترکمنستان، آذربایجان، افغانستان و کشورهای آسیای میانه باشد.

رئیس اتاق ایران:

میدان ندادن به جوانان یک مشکل فرهنگی است



رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران در نشستی که با هدف بررسی رهاورد سفر CACCI، بر لزوم حضور جدی جوانان در عرصه اقتصادی تأکید کرد.

«غلامحسین شافعی» رئیس اتاق ایران میدان ندادن به جوانان برای حضور پررنگ در عرصه اقتصاد را یک مشکل فرهنگی دانست و توضیح داد: چرا هنوز بر این باوریم که جوانان نمی‌توانند از پس کارها برآیند؟ ما باید شرایط تعالی جوانان را فراهم کنیم. در حال حاضر در بخش دولتی و خصوصی سعی می‌شود از افراد مسن استفاده شود، در حالی که بسیاری از کشورها حتی وزیران خود را از بین جوان انتخاب می‌کنند.

وی تأکید کرد: باید محیط مناسب را آماده کرده و به جوانان باور داشته باشیم.

باید برای آماده‌سازی شرایط به طور ریشه‌ای کار کرده و زمینه را برای حرکت‌های جدید همه جوانان در عرصه اقتصاد فراهم ساخت.

گفتنی است معاون امور بین الملل اتاق ایران، هفته گذشته ۲۶ الی ۲۸ شهریورماه برای حضور در بیست و هشتمین اجلاس کنفدراسیون اتاق‌های بازرگانی و صنعت آسیا - اقیانوسیه

و پنجمین دوره جایزه کارآفرین جوان آسیا و اقیانوسیه به کوالالمپور سفر کرد و در این جلسه دو تن از جوانان ایرانی به عنوان کارآفرین برتر انتخاب شدند.

شافعی: حرکت در مسیر تحقق منویات رهبر معظم انقلاب به حل مشکلات اقتصادی کمک می کند



رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران گفت: حرکت در مسیر تحقق دیدگاه‌های اقتصادی و منویات رهبر معظم انقلاب، به حل مشکلات این حوزه در کشور کمک می کند.

«غلامحسین شافعی»، در جریان دیدار با نماینده ولی فقیه در استان لرستان و امام جمعه خرم‌آباد اظهار داشت: بر خود واجب دانستیم که در بدو ورود هیأت رئیسه اتاق ایران به استان لرستان برای استفاده از نظرات نماینده ولی فقیه در استان که در امور اقتصادی صاحب‌نظر است، با ایشان ملاقات کنیم.

وی با اشاره به اهمیت توجه به حوزه اقتصاد در شرایط امروز کشور عنوان کرد: تأکیدات رهبر معظم انقلاب اسلامی طی سالهای اخیر و توجه به حوزه اقتصاد در نام‌گذاری سالها نشان دهنده اهمیت این حوزه است.

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران ادامه داد: اگر همه آنچه که در بیانات و موضع‌گیری‌های مقام معظم رهبری وجود دارد اجرایی شده و به حساسیت‌ها و دغدغه‌های ایشان، جامعه عمل پوشانده شود مشکلات اقتصادی کشور حل می‌شود.

شافعی با بیان اینکه اگر بیانات رهبری در حوزه اقتصادی دستورالعمل شود همه مسائل در آن دیده شده و همه جانبه است، تصریح کرد: حرکت در مسیر تحقق منویات رهبر معظم انقلاب به حل مشکلات اقتصادی کشور کمک می کند.

وی در ادامه سخنان خود با تمجید از فعالیت‌های اتاق بازرگانی خرم‌آباد و تقدیر از تلاش‌های «حسین سلاجورزی» رئیس اتاق خرم‌آباد افزود: اتاق بازرگانی خرم‌آباد یکی از اتاق‌های فعال،

نجیب و پرتلاش کشور است.

انتظار می‌رود همان‌طور که اتاق بازرگانی در سطح ملی با قوای سه‌گانه در ارتباط است و مشورت می‌دهد، در سطح استانی نیز اتاق‌های بازرگانی با استاندار به عنوان نماینده عالی دولت و امام جمعه مرکز استان به عنوان نماینده ولی فقیه و حکومت ارتباط تنگاتنگ و مؤثر داشته باشند. شافعی با بیان اینکه در حوزه اقتصادی فعالیت‌های خوبی در کشور آغاز شده است ادامه داد: در حال حاضر با رایزنی‌های بین‌المللی صورت گرفته سرمایه‌گذاران زیادی پشت دروازه‌های ایران تجمع کرده‌اند و منتظرند تا سهمی از مراودات اقتصادی با ایران داشته باشند و همین امر باعث شده است که ما در مورد آینده اقتصاد کشور خوش‌بین باشیم.

رئیس اتاق بازرگانی ایران:

نبود سند آمایش مشکل اصلی در استان هاست

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران گفت: مشکل اصلی در استان‌ها، نبود سند آمایش است. باید کار اصولی در این زمینه انجام شود و استان‌ها نیازسنجی و اولویت‌بندی شوند.

غلامحسین شافعی در شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی که با حضور روسای اتاق بازرگانی سراسر کشور در سالن جلسات استانداری برگزار شد، اظهار کرد: کل فعالیت‌های استاندار لرستان در زمینه مباحث حساس مخصوصاً اقتصاد بوده که این فرصت خوبی برای اتاق خرم‌آباد است.



وی اضافه کرد: در این استان قراوت و همگرایی قابل توجهی بین دستگاه‌های اجرایی وجود دارد که جای تقدیر و شکرگذاری است. این فضای حاکم در استان جبران‌کننده کمبودهایی است

که وجود دارد و استانی با این همه ظرفیت نباید آمار بیکاری آن نزدیک به دو برابر نرخ بیکاری کشور باشد.

رئیس اتاق بازرگانی ایران افزود: در استانی با وسعت کم، اختلاف درجه تا ۷۰ درجه وجود دارد که باید قدر این نعمت الهی را دانست.

وی تصریح کرد: در بخش خصوصی این توقع بوجود آمده که این دولت، دولت حرف نیست و عمل می کند. آن نگاهی که به بخش خصوصی می‌شود نگاهی متفاوت با گذشته است.

وزیر نفت:

نخستین عرضه نفت خام در بورس انرژی



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران برای صرف صبحانه میزبان وزیر نفت بود.

غلامحسین شافعی در ابتدای این جلسه با اشاره به اینکه بهتر زمان را در اختیار فعالان اقتصادی قرار دهیم تا مشکلات و چالش‌های خود را با وزیر در میان بگذارند، تریبون را در اختیار وزیر و سپس جمع حاضر قرار داد.

بیژن نامدار زنگنه وزیر نفت با اعلام این خبر که قرار است در ماه جاری اولین عرضه نفت خام را در بورس انرژی داشته باشیم توضیح داد: اولین عرضه نفت خام به میزان روزانه ۱۰۰ هزار بشکه به طور ریالی و با نرخ ارز مبادله‌ای از همین ماه در بورس انرژی انجام می‌شود.

وی به سیاست دولت در سرمایه‌گذاری و حمایت از بخش خصوصی اشاره کرد و گفت: بنا نداریم که منابع زیادی را به یکباره برای سرمایه‌گذاری در طرحی خاص هزینه کنیم بلکه خواستار خرید صرفه‌جویی از طریق بیع متقابل هستیم که نامحدود است. خصوصی باید سرمایه‌گذاری کند و از طریق درآمدزایی ادامه مسیر را بدهد تا پروژه اش تکمیل شود.

وی افزود: همچنین باید ساخت تجهیزات در داخل همراه با انتقال فناوری باشد. علاوه بر آنکه کیفیت محصولات طبق استانداردها در نظر گرفته شود و قیمت‌ها هم رقابتی باشد.

اتاق ایران بررسی می کند؛

استفاده از «پیمان پولی دو جانبه» برای مقابله با تحریم بانکی



نشست بررسی سیستم «پیمان پولی دو جانبه» با هدف تنوع بخشی و تقویت ارزشهای محلی در تجارت فرامرزی با حضور تعدادی از کارشناسان اقتصادی در اتاق ایران، سه شنبه ۹ مهرماه برگزار شد. در پی تحریمهای بانکی علیه ایران سعی شد روشهای مختلفی برای کم اثر کردن محدودیتهای ناشی از تحریمها مورد استفاده قرار گیرد.

در همین رابطه سیستم پیمان پولی دو جانبه مطرح شد که در نشست با حضور «مرتضی اللهداد»، معاون اقتصادی اتاق ایران، «مهدی بهکیش»، دبیرکل کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین الملل و «محمدرضا شجاعالدینی»، عضو کمیسیون اقتصاد کلان اتاق ایران مورد بررسی قرار گرفت.

گفتنی است پس از بحران مالی ۱۹۹۷ میلادی در جنوب شرق آسیا، کشورهای آس آن برای مقاومت اقتصادشان در مقابل نوسانات خارجی روش جدیدی را انتخاب کردند. یکی از مهم ترین مفاد این روش، توسعه پیمانهای پولی دو جانبه بین کشورهای عضو بود.

بر اساس گزارشهای موجود تاکنون ۴۷ پیمان پولی بین ۳۳ کشور به امضا رسیده است که در این رویکرد، تجارت به جای استفاده از یک پول واسط با دو پول محلی انجام می شود. در واقع هدف این سیستم حذف دلار و یورو از تجارت نیست بلکه در پی تنوع بخشی و تقویت ارزشهای محلی در تجارت فرامرزی است. این نکته را هم باید اضافه کرد که در حال حاضر کشورهای چین، هند، کره جنوبی، ترکیه، امارات، تایلند و پاکستان از جمله کشورهایی هستند که برای انعقاد این پیمان در اولویت قرار دارند. طبق بررسیهای به عمل آمده این روش از ضعفهایی نیز برخوردار است که در این جلسه مورد توجه کارشناسان قرار گرفت از جمله اینکه به طور قطع کشورهای مورد نظر

محصولاتی که می توانند آن ها را به صورت نقدی بفروشند وارد این سیستم نمی کنند. از طرف دیگر اجرایی کردن پیمان دو جانبه پولی به یک نظام تک نرخی ارز نیاز دارد که بهای آن در بازار آزاد تعیین شود.

مهم ترین سؤالی که در این رابطه مطرح می شود این است که چرا در طول ۱۶ ساله که از این سیستم استفاده می شود تنها ۲ درصد تجارت جهانی را به خود اختصاص داده است. کارشناسان بر این باورند که قبل از اجرایی شدن این رویکرد باید بررسی کرد که کشورهای دیگر برای چه مدت و در مورد چه کالاهایی از پیمان دو جانبه استفاده کرده اند.

مذاکره بازرگانان ایران و قزاقستان در حاشیه همایش تجاری دو کشور

در همایش تجاری ایران و قزاقستان که روز دوشنبه هفتم مهر ماه سال جاری با حضور فعالان اقتصادی دو کشور در محل اتاق ایران برگزار شد، توسعه همکاری های اقتصادی و افزایش مبادلات تجاری مورد تأکید طرفین قرار گرفت.



«عبدالرحمن سلیمانی مقدم»، عضو هیئت رئیسه اتاق ایران اظهار داشت: قزاقستان یکی از وسیع ترین کشورهای آسیای مرکزی با اراضی وسیع، آب فراوان، آب و خاک مناسب برای کشاورزی، جنگل داری و ماهیگیری است و وجه اشتراکات زیادی بین دو کشور وجود دارد.

عضو هیئت رئیسه اتاق ایران با اشاره به سفر اخیر رئیس جمهور به همراه هیأت تجاری بلند پایه ایرانی به آن کشور گفت: قزاقستان در اولویت های سیاست خارجی ایران قرار دارد و در دیدار رؤسای جمهور دو کشور بر توسعه مناسبات اقتصادی فی ما بین تأکید شد و ده یادداشت تفاهم همکاری در زمینه های صدور خدمات فنی مهندسی توسط شرکت های ایرانی، تأمین غلات برای ایران، ارائه تکنولوژی صنعت کشاورزی و دامپروری توسط ایران، کشت فراسرزیمینی، گردشگری و صنعت نفت، گاز و پتروشیمی به

امضاء فعالان اقتصادی دو کشور رسید.

سلیمانی مقدم ادامه داد: برای رسیدن به اهداف ابتدا باید مشکلات را بشناسیم و آنها را حل کنیم. این مشکلات شامل اخذ روادید طولانی مدت برای رانندگان کامیون های حمل و نقل بین المللی، مشکلات ساختار حمل و نقل زمینی و ریلی، هزینه های بالای تعرفه های گمرکی و مالیاتی و فقدان روابط بانکی بین دو کشور است. وی با اشاره به عضویت ایران و قزاقستان در سازمان همکاری های اقتصادی ECO، بیان کرد: می توانیم از ظرفیت ها و پتانسیل های موجود در رابطه با کشورهای عضو اکو استفاده کنیم و موانع موجود را مرتفع کنیم.

در ادامه جلسه، «آرنوو اصغر آرنوویچ»، مدیرعامل آژانس سرمایه گذاری و صادرات ملی قزاقستان اظهار داشت: طی سالیان قبل قزاقستان و ایران شرکای اصلی یکدیگر بودند و شاهد نقطه نظرات مشترک رؤسای دو کشور بودیم که سفر رئیس جمهور ایران به قزاقستان نشان دهنده این موضوع است.

آرنوویچ ادامه داد: سطح روابط تجاری پایین است در سال ۲۰۱۳ حجم معاملات ۶۲۰ میلیون دلار بوده است. این عدد نشانگر پتانسیل قزاقستان نیست و باید تلاش کنیم روابط تجاری را توسعه و گسترش دهیم.

مدیرعامل آژانس سرمایه گذاری و صادرات ملی قزاقستان افزود: احداث راه آهن ایران - ترکمنستان - قزاقستان، نقطه عطفی برای توسعه روابط تجاری بین دو کشور خواهد بود و باعث افزایش مبادلات کالاها به دیگر کشورهای همسایه و منطقه خواهد شد. او پیشنهاد کرد: این همایش های تجاری و دیدار های فعالان اقتصاد دو کشور، سالیانه در ایران و قزاقستان برگزار شود تا سطح مراودات تجاری افزایش یابد.

گفتنی است در پایان جلسه بازرگانان و صنعتگران دو کشور در نشست رو در رو با یکدیگر مذاکره کردند.

رئیس اتاق بازرگانی ایران در مراسم روز ملی صادرات،

بی ثباتی سیاسی سال های قبل بالای جان صادر کنندگان شده است

در طول سال های گذشته به دلیل عدم توجه کافی به تولید کشور و ایجاد هزینه های ناغافل به بخش تولید شاهد کاهش رقابت پذیری برای

تولیدات کشور در صحنه جهانی روبرو هستیم.



غلامحسین شافعی در همایش روز ملی توسعه صادرات که در سالن اجلاس سران در حال برگزاری است، گفت: آنچه مسلم است در صحنه رقابت جهانی آنهایی موفق ترند و در صادرات از توفیق بیشتری برخوردار هستند که از تولید بیشتری هم برخوردارتر باشند.

وی با بیان اینکه در طول سال های گذشته به دلیل عدم توجه کافی به تولید کشور و ایجاد هزینه های ناغافل به بخش تولید شاهد کاهش رقابت پذیری برای تولیدات کشور در صحنه جهانی روبرو هستیم به وابستگی اقتصاد کشورمان به نفت اشاره کرد و اظهار داشت: شاهدیم درآمد نفت هرگاه کاهش می یابد صادرات عزت می یابد و توجه به صادرات نیز افزایش پیدا میکند ولی زمانی که دلارهای نفتی به کشور سرازیر می شوند شاهد نامهربانی ها به صادرات هستیم.

رئیس اتاق بازرگانی ایران ادامه داد: صادرات هنوز به عنوان مولفه توسعه اقتصاد کشور جایگاه خود را پیدا نکرده است.

شافعی با تاکید بر اینکه توسعه پایدار نیازمند تدوین استراتژی توسعه راهبردی است، تصریح کرد: بحث صادرات سال ها نقل مباحث مجالس ما است ولی هنوز این استراتژی توسعه راهبردی کشور را تدوین نکرده ایم.

وی افزود: آنچه در بازارهای کشورهای اطراف در سال های اخیر رخ داده ما را از توجه اساسی به صادرات باز داشته است و روش های مرسوم ما از یک رقابت پذیری در بازارهای توسعه ای عقب نگه داشته و برای تغییر روش های موجود باید چاره اندیشی بکنیم.

رئیس اتاق بازرگانی ایران با بیان اینکه صادرکنندگان ما در سال های اخیر دچار لطمات شدیدی شده اند به بی ثباتی در سیاست ها طی سال های اخیر اشاره کرد و ابراز داشت: به دلیل تصمیمات خلق الساعه و غیرکارشناسی مشاهده کردیم که بازارهای به دست آمده به سادگی از دست رفت و ما امیدواریم تجربه تلخ سال های

گذشته مورد توجه قرار بگیرد و اطمینان و اعتماد برای صادرکننده ایجاد شود که دچار تزلزل در قوانین نیستیم.

شافعی در بخش دیگری از سخنانش با تاکید بر لزوم توجه به بنگاه های کوچک و متوسط، به مشکلات صادرکنندگان اشاره کرد و یادآور شد: بانک توسعه صادرات یکی از نهادهای مسئول در این رابطه است و می شود این بانک با صندوق توسعه صادرات در هم آمیزند و یک سازمان خدمت رسان صادرات کشور باشند.

وی با اشاره به مشکل حمل و نقل عنوان کرد: آیا این مشکل نیست که کالا برای صادرات و مشتری وجود دارد ولی وسیله برای صادرات وجود ندارد؟ آیا این یک مشکل اساسی و محوری نیست.

رئیس اتاق بازرگانی ایران با یادآوری اینکه امروز صادرکننده ما با عدم هماهنگی میان سازمان های موجود روبرو است. خاطرنشان کرد: آیا امکان تفویض اختیار وجود ندارد یا این هم برای آنان نیست؟ اگر سازمان توسعه تجارت مسئول است باید اختیارات و اعتبارات لازم نیز در اختیارش قرار گیرد.

شافعی خطاب به وزیر کشور بیان کرد: در سال های گذشته صادرات کشور بیش از هر بخش دیگری باعث خسارت شده و صدای جبران آنها کوتاه است اگر این ها پیش ران حرکت برای خروج از رکود هستند باید مورد توجه قرار بگیرند.

تجارت محصولات بهداشتی و درمانی زیرساخت مناسب ندارد



صرف سبحانه کاری با تاکید بر اصول بهداشتی، رعایت استانداردهای غذایی و دارویی و بیان مشکلات فعالان این حوزه در پی حضور وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و معاونان این وزارتخانه، موضوعی بود که فعالان این حوزه را یکشنبه ۲۰ مهرماه در اتاق ایران به دور هم گرد آورد.

«غلامحسین شافعی» رئیس اتاق ایران در

نشست با وزیر بهداشت ضمن قدردانی از اقدامات سریع و مطلوب این وزارتخانه در طول یکسال گذشته، منابع در دسترس برای مراقبت های بهداشتی را اندک ارزیابی و از آن به عنوان دردی که نه یاد کرد.

رئیس اتاق ایران موضوع اقتصاد و بهداشت را دو جز جدانشدنی از یکدیگر قلمداد کرد و گفت: رابطه اقتصاد و بهداشت تعریف شده است؛ با بالا رفتن سطح بهداشت، توسعه نیز روند صعودی پیدا می کند و در کنار آن هزینه های درمان و حتی پیشگیری کاهش می یابد و از اینجاست که شاهد نزدیکی بیشتر بین اقتصاد و بهداشت می شویم.

گردشگری سلامت موضوع دیگری بود که به زعم رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور باید توسط دولت و مسؤولان، مورد توجه جدی قرار گیرد. در حال حاضر گردشگری سلامت در مبادلات بین المللی رتبه چهارم را به خود اختصاص می دهد و در سال ۲۰۱۲ میلادی شاهد افزایش مبادلات این حوزه تا سقف ۱۰۰ میلیارد دلار بودیم؛ متأسفانه علی رغم اینکه قرار بود طبق سند چشم انداز ۲۰ ساله در سال ۱۴۰۴ خورشیدی از این نظر در رتبه اول منطقه باشیم، و درآمد یکسال ما بالغ بر یک میلیارد دلار باشد اما امروز درآمد کشورمان از گردشگری سلامت در سال گذشته تنها ۳۵۰ هزار دلار برآورد شده است.

شافعی تصریح کرد: در ایران کار اصولی برای توسعه گردشگری سلامت صورت نگرفته و همچنان با وجود ظرفیت های بالای ایران و امکان صرف هزینه های کمتر، همسایگان کشورمان برای درمان راهی سایر کشورهای دنیا می شوند. وی با اشاره به فضای جدید بین المللی ایران توضیح داد: روابط خارجی موجود، آینده روشن تری را در گردشگری سلامت نوید می دهد، هر چند نیازمند طراحی ساز و کار جدیدی در این رابطه هستیم.

در تولید تجهیزات پزشکی دچار

عقب ماندگی هستیم

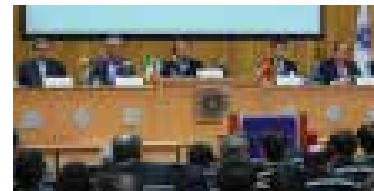
در ادامه «حسن قاضی زاده هاشمی»، وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، با اشاره به وسعت این حوزه به دستاوردهای این وزارتخانه در طول چندین سال قبل توضیح داد: در امر دارو و مهارت های پزشکی وضعیت خوبی داریم ولی از نظر تولید تجهیزات پزشکی دچار عقب ماندگی هستیم، چرا که تعریف مشخص و شفافیتی از این

حوزه نداریم.

وی افزود: هنوز یکپارچگی و هماهنگی لازم در وزارت بهداشت شکل نگرفته است چرا که در طول همه این سالها دخالت‌های نادرستی در مدیریت بخش بهداشت کشور شده است و امروز می‌توان امیدوار بود که حضور افرادی با نگاه اقتصادی و مدیریت کلان بتواند در کنار مجموعه پزشکی که مدیریت این وزارتخانه را بر عهده دارند، کارساز باشد و نگاه‌های جزمی را از حوزه بهداشت و درمان دور کند.

هاشمی با یادآوری این موضوع که بازار منطقه در بخش بهداشت و درمان در اختیار ترکیه قرار دارد، تصریح کرد: ترکیه با حضور قدرتمند در بازار منطقه، درآمد خوبی کسب می‌کند هرچند در داخل با وجود گرفتاری‌ها و مسائلی که از اولویت بالاتری قرار دارند، فعلاً رسیدگی به وضعیت ایران در بازارهای منطقه در رده‌های پایین‌تری قرار می‌گیرد. در ادامه فعالان اقتصادی به بیان پیشنهادات و مشکلات خود پرداختند.

امضای تفاهم نامه تجاری تسهیل روابط ایران و ویتنام



رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، در دیدار با معاون نخست وزیر ویتنام به همراه هیئتی بلند پایه متشکل از وزیران و رؤسای اتاق بازرگانی این کشور، تفاهم نامه تجاری امضا کرد.

«غلامحسین شافعی» رئیس اتاق ایران و «نگوین خوان فوک» معاون نخست وزیر ویتنام در نشست با حضور فعالان اقتصادی ایران و ویتنام به توسعه روابط تجاری میان دو کشور تأکید کردند و فعالان اقتصادی ایرانی و ویتنامی در زمینه‌های مختلف کشاورزی، غذایی، تجاری و حمل و نقل دریایی به دیدار و گفتگو پرداختند و راهکارهای توسعه روابط اقتصادی میان دو کشور از طریق مذاکرات رو در رو و حمایت دو دولت را مورد بررسی قرار دادند.

«غلامحسین شافعی» در این دیدار ضمن اظهار امیدواری به رشد روابط بین دو کشور ایران و ویتنام گفت: علیرغم روابط سیاسی مناسب بین دو کشور،

میزان روابط اقتصادی کم است و بدیهی است که محدودیت‌های ایجاد شده در روابط خارجی ایران در طول چند سال گذشته، در روابط دو کشور بی‌تأثیر نبوده است.

رئیس اتاق بازرگانی ایران در نشستی که به مناسبت سفر هیأت ویتنامی به ایران برای انعقاد قراردادهای اقتصادی بین دو کشور در اتاق ایران برگزار شد اظهار کرد: چهار سال روابط سیاسی بین دو کشور وجود دارد و چهار سالگی در ایران زمان رشد تکامل انسان‌ها تعبیر می‌شود.

وی افزود: دولت دکتر روحانی با تعاملی سازنده فصل جدیدی از روابط ایران با کشورهای جهان را آغاز کرده است و احساس ما این است که درهای جدیدی برای همه کشورهای دنیا به اقتصاد ایران و منطقه گشوده خواهد شد.

شافعی با تأکید بر اینکه در نگاه به ایران تنها بازار ۸۰ میلیونی ایرانی مد نظر سرمایه‌گذاران خارجی نیست افزود: رسیدن به بازار بزرگ منطقه مد نظر سرمایه‌گذاران خارجی است و حضور ایران در کل منطقه و بازار افغانستان، عراق، آسیای مرکزی و قفقاز امکان توسعه مناسبات سه جانبه و چند جانبه را می‌تواند فراهم نماید.

وی با اشاره به اسنادی که در شب گذشته بین دو کشور به امضا رسیده است گفت: خبر خوبی برای فعالان اقتصادی است که می‌توانند حرکات جدید را در فعالیت‌های اقتصادی تسریع کنند و آن موضوع موافقت‌نامه گمرکی و اجتناب از مالیات مضاعف است که سرمایه‌گذاری بین دو کشور را تسهیل خواهد کرد.

رئیس پارلمان بخش خصوصی ایران افزود: اتاق‌های بازرگانی دو کشور به عنوان فعالان بخش خصوصی آماده حرکت و ایجاد بستر مناسبی خواهند شد که دو دولت زمینه آن را فراهم خواهند کرد و امیدواریم با امضای تفاهم‌نامه بین دو اتاق زمینه مبادلات کالا نیز بیش از پیش فراهم شود.

در ادامه «نگوین خوان فوک» معاون نخست وزیر ویتنام گفت: با وجود روابط دیپلماتیک خوبی که بین دو کشور وجود دارد متأسفانه هنوز روابط اقتصادی رشد و توسعه نیافته است.

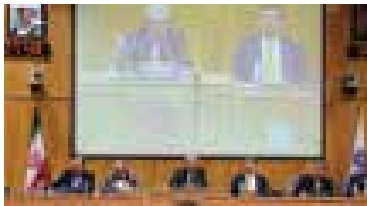
نگوین خوان فوک در نشستی که در اتاق ایران برگزار شد، هدف از این سفر را گسترش روابط تجاری بین دو کشور ارزیابی کرد. وی با تأکید بر نقش بخش خصوصی برای بسط روابط تجاری بین دو کشور افزود: بخش خصوصی و دولتی

ما نیاز به تغییراتی برای بهبود در روابط دارد. در واقع چنین نشست‌هایی می‌تواند نقش مهمی در توسعه روابط دو کشور ایفا کند.

در ادامه، دوان دوی خوئونگ نایب رئیس اتاق بازرگانی صنعت و معدن ویتنام گفت: در سال ۲۰۱۳ دو کشور ایران و ویتنام، ۵۸ میلیون دلار صادرات و ۴۶ میلیون دلار واردات داشته‌اند.

وی افزود: روابط اقتصادی ایران و ویتنام در چهار سال گذشته محدود بوده است و امیدواریم روابط چند جانبه دو کشور را به مرور زمان توسعه بدهیم و در حال حاضر محصولاتی که بین دو کشور تبادل شده، شامل برنج، چای، قهوه، سبزیجات، چرم، کفش، محصولات چوبی، کود و کامپیوتر می‌باشد.

رئیس اتاق ایران: استراتژی جامع صادراتی در کشور وجود ندارد



رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران در چهلمین نشست هیئت نمایندگان اتاق ایران ضمن تبریک این روز به همه صادرکنندگان کشور، امروز را زمان بازگشت اعتمادها و تدوین استراتژی جامع توسعه صادراتی کشور دانست.

«غلامحسین شافعی» رئیس اتاق ایران، با اشاره به نگاهی که از گذشته نسبت به صادرات وجود داشته است، گفت: به رسم معمول در کشور ما اعتقادی نسبت به بخش صادرات و این موضوع که صادرات محور اصلی توسعه اقتصادی است، وجود ندارد. همیشه در طول تاریخ، صادرات یک امر حاشیه‌ای بوده و به همین دلیل در طول این چند سال توفیقی در امر صادرات نداشتیم.

وی ادامه داد: در وضعیت کنونی این باور به وجود آمده که صادرات یک امر پیشران است اما آنچه در چند سال اخیر بر سر صادرات آمد جایگاه صادراتی کشور را متزلزل کرد. شافعی تصریح کرد: تصمیمات لحظه‌ای، صادرات کشور را با شرایط نامساعدی روبرو می‌کرد خود را و آنچه به فنا رفت با هزار خون دل خوردن قابل بازگشت نیست. متأسفانه قوانین به هر ساعت تغییر

می‌کردند و زحمات فراوانی که کشیده می‌شد از بین می‌رفت.

شافعی افزود: حال شرایط تغییر کرده و رئیس جمهور ایران اصرار دارد که در سفرهای خود از حضور بخش خصوصی بهره‌برد و در سفر اخیر قرقستان یک هواپیما از فعالان اقتصادی رئیس جمهور را همراهی می‌کردند. وی در پایان خاطر نشان کرد: در فضای جدید و با توجه به فعالیت‌های سازنده برون‌مرزی، موقعیت مناسب برای سازندگی و رسیدن به آینده بهتر وجود دارند.

بازار عراق را دریابید

در ادامه جلسه هیئت نمایندگان «رستم قاسمی» با حضور در تاق ایران به بررسی موانع پیش روی تجارت ایران و عراق پرداخت و گفت: ۵۰۰ میلیون نفر جمعیت در کشورهای همسایه ایران زندگی می‌کنند که بازار خوب صادراتی برای ما محسوب می‌شود و از این میزان به طور حدودی ۳۵ تا ۴۰ میلیون جمعیت در عراق ساکن هستند و از آنجایی که عراق، کشور غنی محسوب می‌شود، می‌توانیم از ظرفیت بازار آن استفاده کنیم.

رئیس ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق به این نکته اشاره کرد که بودجه سالانه عراق رقمی حدود ۱۴۷ میلیارد دلار است و طبق برآورد به دلیل از بین رفتن تمام زیرساختها رقمی حدود ۳۵۰ میلیارد دلار برای بازسازی عراق باید هزینه شود و ایرانی‌ها در حوزه‌های مختلف می‌توانند از ظرفیت این بازار استفاده کنند.

قاسمی تصریح کرد: طبق بررسی‌های انجام شده حدود ۲۰ مورد موانع صادراتی داریم و این موانع به تدریج در جلسه شورای عالی صادرات مطرح می‌شود. با توجه ناامنی‌های اخیر توسط داعش، اقلیم کردستان عراق و استان‌های جنوبی این کشور همچنان برای صادرات کالای ایرانی امن است. تا قبل از مسئله داعش در عراق، ۷۰ درصد صادرات ما از طریق اقلیم کردستان عراق بود که با توجه به نبود تعرفه گمرکی و مورد قبول بودن استاندارد ایران فضای امنی بر تجارت ما حاکم بوده است که در حال حاضر با کاهش ۶ درصدی روبرو است که این کاهش با صادرات مصالح ساختمانی، مواد غذایی و دارو پوشش خواهد یافت. رئیس ستاد توسعه ایران و عراق گردشگری درمانی و صادرات دارو و تجهیزات پزشکی مورد توجه قرار و گفت: بودجه وزارت بهداشت و درمان عراق ۷ میلیارد دلار بودجه برای واردات دارو و تجهیزات پزشکی اختصاص داده که یک میلیارد

دلار آن از ترکیه تامین شده است و متأسفانه سهم ایران از این رقم ۸ میلیون دلار بوده است که عدد بسیار کوچکی است، البته معاون وزیر بهداشت این کشور را ریزنی طرف ایرانی برای تامین پرستار خواهان جذب از ایران شد. اکنون ۲۰۰۰ عراقی متقاضی جراحی چشم در ایران می‌باشند که وی خواستار لغو روادید ایران برای اتباع عراقی شد. در حال حاضر ورود گردشگران عراقی سالیانه یک میلیون هفتصد هزار نفر است در ادامه برخی از اعضای هیئت نمایندگان اتاق ایران انتقادهای پیشنهادی خود را در خصوص بازار عراق بیان کردند که خلاصه آن بدین شرح است.

حمیدیان گفت: روزی بازار افغانستان و آسیای میانه هم همین وضعیت را داشت ما تا زمانی که برنامه استراتژیک و مدونی برای صادرات خود نداشته باشیم نمی‌توانیم حضور پایدار و تاثیرگذار را داشته باشیم.

چمن آرا: در بحث صادرات به عراق دولت و دست‌اندرکاران ابتدا باید منشور مدونی را تدوین نماید و بعد به سراغ بخش خصوصی بیایند. اینکه ما در هر گوشه‌ای از دنیا به دنبال بازار باشیم و بخواهیم سهم خود را افزایش بدهیم خوب است اما تا زمانی که در مناسبات سیاسی با کشورهای همسایه یک رابطه تضمین شده وجود نداشته باشد بخش خصوصی ریسک بالای اقتصادی این روابط را نخواهد پذیرفت. شمس اردکانی: یکی از مواردی که ما مزیت نسبی داریم برق است و وضعیت برق عراق سالیانه ۱۰ میلیارد دلار ارزش صادرات برای ما ایجاد می‌کند به نظر من تشکیل یک کارگروه صادرات انرژی با توجه به ارزشی که صادرات انرژی دارد می‌تواند کیفیت صادرات ما را و رقم آن را به عراق افزایش دهد.

در امر صادرات برندسازی را فراموش کردیم
در ادامه، «شمسعلی هادی‌زاده معلم»، رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق ایران، با تأکید بر برندسازی و تأثیر آن بر توسعه صادرات، گفت: در کشور ظرفیت‌های بالای صادراتی وجود دارد که متأسفانه به دلیل بی‌توجهی به برندسازی در کوتاه مدت موجب از دست رفتن بازار می‌شود. وی ادامه داد: با اجرای طرح‌های زودبازده، بنگاه‌های کوچک و متوسطی را به وجود آوردیم که امروز به دلیل نبود بازار مصرف، این واحدها تعطیل شدند.

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق ایران، درخصوص تولیداتی که با سلامت جامعه در ارتباط است، تصریح کرد: سرانه مصرف لبنیات در کشور ۵۰ تا ۶۰ کیلوگرم است که باید بیشتر از این باشد. در واقع قطع کردن یارانه شیر تصمیم نادرستی بود که اتخاذ و عملیاتی شد و همین موضوع تربیت فرزندان سالم را تحت تاثیر قرار داده و باعث کاهش نخبگان می‌شود.

این فعال اقتصادی از انبار شدن مرغ در مرغداری‌ها خبر داد و گفت: در حال حاضر میزان خرید مرغ ۴۰ درصد کاهش پیدا کرده است و این سؤال پیش می‌آید که آیا تولیدکننده باید تاوان مبارزه با تورم و رکود را هم بدهد؟



صنعت گردشگری ۷۲ متولی دارد

«کیامرز کیهان‌فر»، رئیس اتاق ارومیه به مناسبت روز ملی صادرات، به موضوع تجارت و صادرات در کشور اشاره و تصریح کرد: در سال‌ها شاهد آن بودیم که کیفیت قربانی کمیت شده است. این موضوع حتی در بازارهای صادراتی هم قابل لمس است که باعث می‌شود به تدریج موقعیت‌های صادراتی خود را از دست بدهیم. این فعال اقتصادی با طرح این سؤال که چرا بدون برنامه اقدام به صادرات می‌کنیم، گفت: تولید همه محصولات توجیه ندارد. تولیداتی مثل چغندر قند به دلیل آب بودن، توجیه کشت ندارند چون ایران دچار بحران آب است.

وی در ادامه به موضوع گردشگری در کشور اشاره کرد: براساس اظهارات این عضو هیئت نمایندگان اتاق ایران، ارومیه با وجود شرایط ویژه از نظر گردشگری، درآمد ناچیزی از این بخش کسب می‌کند. وی با تأکید بر این که صنعت گردشگری تنها به یک متولی نیاز دارد، توضیح داد: در حال حاضر این صنعت زیر نظر ۷۲ سازمان، نهاد و ارگان اداره می‌شود که موجب ناهماهنگی شده و امکان توسعه این صنعت را از بین برده است. رئیس اتاق ارومیه در پایان گزارشی را از وضعیت بحرانی دریاچه ارومیه ارائه داد.



راز موفقیت در معاملات تجاری

۱۲۴۶ ما در ارتباط با دیگران، معمولاً فریب کسانی را می‌خوریم که آنها را ساده‌تر از خودمان فرض می‌کرده‌ایم

نتیجه رسیدند که شریک کردن آنها در سود اشتباه است. بهتر است امتیاز معدن را از آنها بخرند.

به محض شروع جلسه با هدف کسب امتیازات بیشتر، سعی کردند در کیفیت الماس‌ها شبهه ایجاد کنند. اما این کار اسلاک و آرنولد را عصبانی کرد و نزدیک بود که جلسه را به حالت قهر ترک کنند. به هر زحمتی بود، دوباره آنها را بر سر میز آوردند. پس از بحث‌های طولانی، توانستند آنها را قانع کنند که کل امتیاز معدن را به هفتصد هزار دلار از آنها بخرند. آن موقع هفتصد هزار دلار پول زیادی بود. آن دو کارگر ساده لوح، وقتی از جلسه بیرون آمدند از خوشحالی فریاد کشیدند.

پروژه استخراج معدن به سرعت کلید خورد. سرمایه‌گذاران مجهزترین و شیک‌ترین دفترها را در لس‌آنجلس و نیویورک تجهیز کردند. به سرعت بهترین ماشین‌آلات آن روز را خریدند و پروژه کلید خورد. اما، هیچ الماسی در معدن پیدا نشد. آخرین دانه‌های الماس، همان‌ها بود که در زمان ارزیابی پیدا کرده بودند.

اسلاک و آرنولد پس از سالها کارگری در معدن، تفاوت معدن واقعی و مصنوعی را به خوبی می‌دانستند. به همین دلیل توانستند با دوازده هزار دلاری که حاصل یک عمر تلاششان بود چند قطعه الماس بخرند و در خاک به گونه‌ای جاسازی کنند که یک معدن واقعی به نظر بیاید. دفعه دوم هم، اگر بیعانه یکصد هزار دلاری هارپندینگ نبود، نمی‌توانستند الماس بیشتری بخرند و آبرویشان را حفظ کنند.

آنها وقتی به نیویورک می‌آمدند می‌دانستند که نباید زرنج و باهوش جلوه کنند. این بود که لباس‌های کهنه پوشیدند، مثل انسانهای شهر ندیده، از دیدن هر صحنه‌ای تعجب زده شدند و وقتی روبروی گروه سرمایه‌دارها قرار گرفتند، این اطمینان را در آنها ایجاد کردند که با دو احمق روبرو هستند.

حاصل این رفتار، موفقیت آنها در فریب دادن قانونی طرف مقابل بود. آنها طبق قرارداد هیچ جرمی مرتکب نشده بودند. معدنی پیدا شده بود، کارشناسان آن را ارزیابی کرده و امتیاز معدن به صورت کاملاً قانونی معامله شده بود!

احساس «اینکه دیگری، تیزهوش‌تر و فهمیده‌تر از من است» برای هیچ انسانی، حتی نادان‌ترین انسانها، قابل تحمل نیست. به محض مواجهه با یک انسان برتر، خود به خود شروع به توجیه کردن می‌کنیم: «او فقط چند کتاب را حفظ کرده» یا «من هم اگر در آن همه ثروت غوطه می‌خوردم، این چیزها را آموخته بودم» و یا «موفقیتش حاصل تصادف و شانس است. چیزی که من همیشه کم داشته‌ام».

این پدیده، چیز تازه‌ای نیست و ریشه در روند تکامل انسانها

«این یک الماس واقعی! این واقعی! کاملاً واقعی! این یک الماس واقعی!». لویی جانین، معروف‌ترین ارزیاب معادن در آمریکا، در حالی که نمی‌توانست هیجان زدگی خود را کنترل کند، فریاد می‌زد که: «این الماس‌ها واقعی هستند». اسلاک و آرنولد، دو نفری که معدن را پیدا کرده بودند، از خوشحالی در پوست خود نمی‌گنجیدند. آنها بالاخره ثروتمند می‌شدند.

آرنولد و اسلاک، کارگران قدیمی معدن بودند. آنها در استخراج برخی از بزرگ‌ترین معادن جواهر زمان خود، همکاری کرده بودند. این کارگران فقیر و ساده‌زمانی که در زمستان ۱۸۷۲ با خبر پیدا شدن یک معدن بزرگ الماس به شهر برگشتند، هیچ کس باور نمی‌کرد این خبر واقعیت داشته باشد.

هارپندینگ، سرمایه‌دار معروف آمریکایی، بلافاصله از لندن به آمریکا بازگشت. او به سراغ چارلز تیفانی، مهم‌ترین جواهرشناس نیویورک رفت و با شنیدن نظر او مطمئن شد که الماس‌های پیدا شده، اصل و ارزشمند هستند.

هارپندینگ، یکی از ثروتمندترین مردان آن زمان، آنقدر ساده لوح نبود که به سادگی فریب بخورد. او باید همه چیز را به خوبی آزمایش می‌کرد. به همین دلیل از لویی جانین خواست تا آن معدن را ارزیابی کند. آرنولد و اسلاک به راحتی حاضر نبودند برنامه بازدید را که قبلاً هم انجام شده بود، تکرار کنند. آنها فکر می‌کردند که هارپندینگ در پی پیدا کردن آدرس معدن و تصاحب آن است. هارپندینگ برای اثبات حسن نیت اش صد هزار دلار نزد آنها به امانت گذاشت.

لویی جانین از دورترین و پیچیده‌ترین مسیر به معدن برده شد و هشت روز تمام در محل معدن اقامت کرد. فریادهای «این الماس‌ها واقعی هستند» بعد از این هشت روز بلند شد. لویی جانین به سرعت به نیویورک بازگشت و گفت: «اگر کارگر و ماشین‌آلات مناسب در اختیار داشته باشید این معدن ماهیانه یک میلیون دلار الماس خواهد داشت». هارپندینگ به سرعت چند تن از بزرگترین سرمایه‌داران وقت را خبر کرد. همگی در نیویورک جمع شدند و منتظر شدند تا با یابندگان معدن به مذاکره بنشینند.

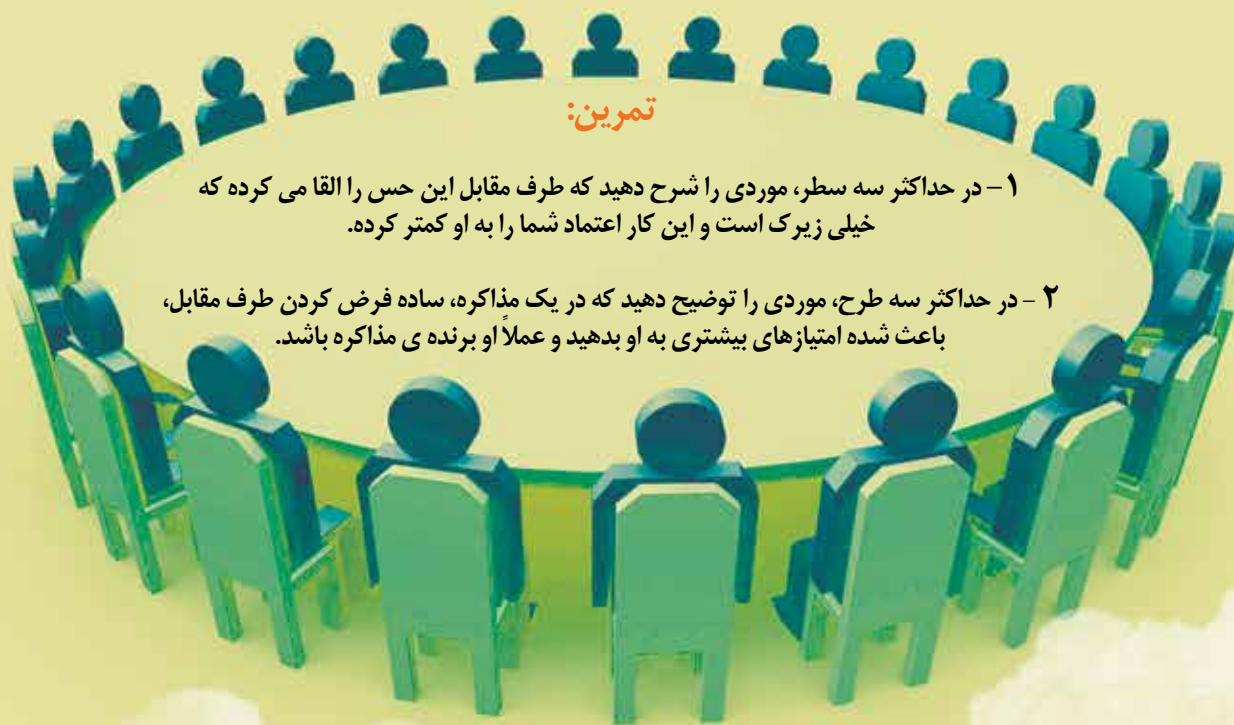
یابندگان که قبلاً به نیویورک نیامده بودند، با لباسهای کهنه و کت‌های تنگ (که شاید از مراسم عروسی به بعد، هیچوقت پوشیدنشان لازم نشده بود!) وارد شهر شدند. با اینکه از ساعت شروع جلسه گذشته بود، با هیجان مغازه‌های نیویورک را بازدید می‌کردند.

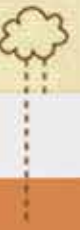
اما این تأخیر فرصت خوبی بود تا سرمایه‌دارها، در مورد نحوه مذاکره با این کارگران خوش اقبال به توافق برسند. همه به

برسد. به همین دلیل در بسیاری از مذاکره ها، برندگان مذاکره کسانی هستند که طرف مقابلشان، فکر می کند بیشتر از آنها می داند و می فهمد. مهم نیست که بگویند او ساده دل است. ما در پی تأیید طرف مقابل نیستیم. ما در پی نتیجه ی مذاکره هستیم. آنچه در اینجا آمده برگرفته و الهام گرفته از کتاب قوانین قدرت نوشته ی روبرت گرین است. روبرت گرین در توضیح ایده ها و نظریات خود، برای تأکید بیشتر کمی مطلق صحبت می کند. ما دیدگاه او را با همان نگاه مطلق تأیید نمی کنیم. منظورمان هم این نیست که ساده لوح جلوه کنیم تا کلاه بردار موفقی باشیم. اما واقعیت مطرح شده در سخنان او را نمی توان به سادگی رد یا انکار کرد: ما در ارتباط با دیگران، معمولاً فریب کسانی را می خوریم که آنها را ساده تر از خودمان فرض می کرده ایم.

دارد. تنازع برای بقا، میلیون ها سال پیش آغاز شد و هنوز نیز ادامه دارد. در گذشته، نزاع و جنگ بر سر قدرت فیزیکی بود و امروز، تنازع برای بقا در میان انسانها بر مدار قدرت و نبوغ فکری می گردد.

انسانها، وقتی با کسی مواجه می شوند که از نظر توانایی و استعداد فکری بالاتر از آنهاست، او را برای خود یک تهدید می بینند. شاید او را تحسین کنند. شاید از او تعریف کنند. اما این تنها به آن خاطر است که هنوز فرصتی برای انتقام دست نداده. در نخستین فرصت، تمام توان خود را برای زمین زدن او به کار خواهند گرفت. پس بدان که انسان تیزهوش و فهمیده، هیچوقت مورد اعتماد انسانهای متوسط و معمولی قرار نخواهد گرفت. به نظر می رسد که هیچکس دوست ندارد احمق تر از ما به نظر





ماجرای خواندنی هنری فورد و نحوه ثروتمند شدنش

فورد در جولای ۱۸۶۳ در مزرعه ای در دیربرن میشیگان به دنیا آمد. سال های نخست زندگی او در همان مزرعه سپری شد. مثل اغلب کودکان روستایی قرن نوزدهم، اوقات او در مدرسه ای یک کلاسه یا در مزرعه می گذشت.

او خیلی زود دریافت که علاقه اش بیش از آنکه متوجه کار روی گاواهن باشد، به سر در آوردن از شیوه ی کار گاواهن معطوف است. هنری از همان سنین کودکی به کارهای مکانیکی علاقه نشان می داد و در مقابل از کارهای روزمره مزرعه بی زار بود.

در ۱۸۹۱ فورد به عنوان مهندس در شرکت روشنایی ادیسون مشغول به کار شد.

این واقعه باعث شد تا او چشم انداز آینده خود را آگاهانه بر حرفه های صنعتی متمرکز کند و رویای ارابه بدون اسب را در سر بیوراند. بالاخره در سال ۱۸۹۳ هنگامی که فورد به سمت سر مهندس ارتقا یافت، پول و فراغت کافی برای اجرای ایده های خود در رابطه با موتورهای احتراق درونی به دست آورد. این تلاش ها به تکمیل وسیله نقلیه «خودرو» او به نام «Quadricycle» در ۱۸۹۳ منجر گردید. این وسیله، ۴ چرخ سیمی، به چرخ های یک دوچرخه سنگین شباهت داشت و به وسیله یک اهرم شبیه سکان قایق، رانده می شد. این وسیله فقط در جهت جلو رانده می شد.

بعد از دو بار تلاش ناموفق برای تاسیس یک کمپانی سازنده اتومبیل، بالاخره فورد به همراه ۱۰ نفر مبتکر دیگر از جمله کوزنس و برادران دوج، در ۱۹۰۳ به تاسیس «شرکت موتور فورد» در دیترویت موفق شد. فورد به دلیل اهمیتی که برای تقویت روحیه کارکنان در محیط کار قایل بود، ساعت کار روزانه را کم کرد، دستمزدها را افزایش داد و محیطی بهتر و سالمتر برای کارگران ایجاد نمود. افزایش دستمزدها موجب گردید، کارگران فعال تر و

در انجام کار در زمان کوتاه تر توانمندتر شوند. هیچ کس به اندازه توماس ادیسون برای فورد الهام بخش نبود.

در اولین سال های قرن بیستم در یک دیدار اتفاقی در کمپانی ادیسون، او تلاش و پی گیری فورد برای ساخت یک اتومبیل کارآمد و مناسب را تشویق کرد. بعد از موفقیت عظیم در ساخت مدل T، دو رویاپرداز روستاهای میشیگان، دوست و شریک تجاری شدند.

فورد از ادیسون خواست تا یک باتری الکتریکی برای خودروی بسازد و برای این کار ۱٫۵ میلیون دلار سرمایه گذاری کرد.

به هر حال تا سال ۱۹۲۷ بیش از ۱۵ میلیون دستگاه اتومبیل یعنی تقریباً نیمی از کل تولیدات جهان تا آن هنگام فروخته شده بود.

هنری فورد نمونه بارزی از یک شخصیت کارآفرین است. صنعتگری که با تکیه بر استعدادها و قابلیت های فردی خویش خالق ایده ای جدید و تحول ساز گردید.

فورد رویای ارابه بدون اسب را در مسیر کار و تلاش روزانه آفرید و چون به تحقق ایده خویش ایمان داشت با اختصاص پول و زمان کافی به استقبال مخاطرات آن رفت و بالاخره ایده جدید خود را در قالب کسب و کاری سودآور جامه عمل پوشاند و پدر صنعت آمریکا در قرن بیستم و بنیانگذار تولید انبوه صنعتی در جهان گردید.

به نحوی که در سال های پایان دهه دوم قرن بیستم (و در آستانه بحران بزرگ) علاوه بر مدیریت کارخانجات فورد با بیش از صد هزار کارگر، کنترل یک کارخانه لاستیک و رزین، یک ناوگان کشتی، یک راه آهن، ۱۶ معدن زغال سنگ و هزارها جریب جنگل و معدن سنگ آهن در میشیگان و مینی سوتا را در اختیار داشت.

رضایت مشتری تا کجا؟

درباره کیفیت محصولات و استانداردهای کیفیت در ژاپن بسیار شنیده‌اید. این داستان هم که در مورد شرکت آی بی ام اتفاق افتاده

در نوع خود شنیدنی است. چند سال پیش، آی بی ام تصمیم گرفت که تولید یکی از قطعات کامپیوترهایش را به ژاپنی‌ها بسپارد. در مشخصات تولید محصول نوشته بود: سه قطعه معیوب در هر ۱۰۰۰۰ قطعه‌ای که تولید می‌شود قابل قبول است. هنگامیکه قطعات تولید شدند و برای آی بی ام فرستاده شدند، نامه‌ای همراه آنها بود با این مضمون: «مفخریم که سفارش شما را سر وقت آماده کرده و تحویل می‌دهیم. برای آن سه قطعه معیوبی هم که خواسته بودید خط تولید جداگانه‌ای درست کردیم و آنها را هم ساختیم. امیدواریم این کار رضایت شما را فراهم سازد.»

نتیجه گیری آسان

شرلوک هلمز کارآگاه معروف و معاونش واتسون رفته بودند صحرا نوردی و شب هم چادری زدند و زیر آن خوابیدند.

نیمه های شب هلمز بیدار شد و آسمان را نگرست. بعدواتسون را بیدار کرد و گفت: «نگاهی به آن بالا بینداز و بگو چه میبینی؟» واتسون گفت: «میلیون ها ستاره.»

هلمز گفت: «چه نتیجه ای می گیری؟» واتسون گفت: «از لحاظ روحانی نتیجه می گیریم که خداوند بزرگ است و ما چقدر در این دنیا حقیریم. از لحاظ ستاره شناسی

نتیجه می گیریم که زهره در برج مشتری است، پس باید اوایل تابستان باشد. از لحاظ فیزیکی نتیجه می گیریم که مریخ در محاذات قطب است، پس ساعت باید سه نیمه شب باشد. شرلوک هلمز قدری فکر کرد و گفت: «واتسون تو احمق بیست. نتیجه اول و مهمی که باید بگیری این است که چادر ما را دزدیده اند!»

شرح حکایت

در زندگی همه ما گاهی اوقات، بهترین وساده ترین جواب و راه حل وجود دارد ولی این قدر به دور دست ها نگاه می کنیم یا سعی می کنیم پیچیده فکر کنیم که آن جواب ساده را نمی بینیم.



۱۲۴۹

در خرید خودرو چقدر مراقب هستیم فریب نخوریم؟

انتخاب خودرو تا حدود زیادی در کشورمان به میزان پولی است که قرار است هزینه کنیم و کمتر سلیقه و خواست ما در انتخابمان دخیل است. مثلاً شاید زمانی تنها دلخوشی تعداد زیادی، خرید خودرو نو بود بدون اینکه اجازه انتخاب حتی رنگ خودرو را داشته باشد. انتخابی که جزو اولیه حقوق مصرف کننده ها بشمار می‌رود. در حال پیشرفت تکنولوژی و صنعت خودرو سازی و واردات انواع و اقسام خودروها سبب شده تا قدرت انتخاب ما به نسبت بالا رفته و نگرش

است درباره وضع مالی و شغلی تان، اطلاعات کمتری به فروشنده بدهید. به آنها نگویند امروز قصد خرید دارید یا ندارید و نگذارید آنها تصمیم شما را حدس بزنند. فقط کافی است آنها بدانند شما فوراً به یک اتومبیل نیاز دارید، آنگاه کار شما سخت خواهد بود.

انگیزه های فروشنده را حدس بزنید

هنگامی که در نمایشگاه هستید، وظیفه فروشنده این است که شما را با اتومبیل به منزل برساند. نه تنها آنها می‌کوشند شما را قانع به خرید اتومبیلشان کنند، بلکه می‌کوشند با تغییر تصمیم شما، باعث شوند شما اتومبیل گران تری بخرید. به هیچ عنوان در رودربایستی فروشنده قرار نگیرید. این پولی است که شما برایش زحمت کشیده و هزینه داده اید. پس با رودربایستی آن را هدر ندهید.

ما هم نسبت به خودرو تغییر نمایید. با اینحال قیمت خودروها نیز در کنار تنوع افزایش پیدا کرد. اما با تصمیم اخیر استاندار محترم این امکان تقریباً برای تمام ساکنان خوزستان بوجود آمد که در یک میدان رقابت منطقی و عاقلانه و به دور از هرگونه نگاه متعصبانه و با فراق بال، افراد خودروی خود را انتخاب نمایند. با این مقدمه باید اذعان داشت خرید خودرو تصمیم بزرگی است. بنابراین قبل از این که سراغ نمایشگاه ها و نمایندگی های فروش اتومبیل بروید، باید بخوبی درباره آنچه آنجا انتظارتان را می‌کشد، آماده باشید.

کسی که سریع حرف بزند، باخته است

بسیار مهم است که شما هنگام خرید، آرامش خود را حفظ کنید تا تصمیم عجولانه ای نگیرید. هنگامی که فروشنده شما را با اطلاعات تازه ای درباره ویژگی ها و اختصاصات اتومبیل آشنا می‌کند با دقت گوش دهید. مکث کرده و درباره آن فکر کنید. وقتی آنها سخن می‌گویند اگر به جای سخن گفتن، مکث و تامل کنید، فروشنده مجبور است اطلاعات بیشتری ارائه کند تا توجه شما را جلب کند. آنها می‌خواهند شما را وادار به تصمیم گیری عجولانه کنند.

حتی اگر پاسخ شما نه است، اجازه بدهید فروشنده اطلاعات و توضیحات بیشتری درباره اتومبیل ارائه کند. پاسخ منفی سریع، فقط باعث می‌شود که فروشنده تکنیک های دیگر خود را بیازماید.

خرید خودرو تصمیم بزرگی است. بنابراین قبل از این که سراغ نمایشگاه ها و نمایندگی های فروش اتومبیل بروید، باید بخوبی درباره آنچه آنجا انتظارتان را می‌کشد، آماده باشید. این نکته را درباره هر فروشنده ای همواره به یاد داشته باشید. آنها می‌خواهند چیزی به شما بفروشند. پس درباره همه گفته هایشان با احتیاط برخورد کنید. در ادامه چند نکته در این باره متذکر می‌شویم:

آماده باشید

حتماً قبل از این که وارد فروشگاه یا نمایندگی شوید، اطلاعات کامل و جامعی درباره اتومبیل موردنظر و مشخصه ها و ویژگی های آن به دست آورید. قرار نیست شما در فروشگاه تصمیم بگیرید، چه نوع اتومبیلی قرار است بخرید. این تصمیمی است که باید قبل از این که پایتان را به نمایشگاه بگذارید، گرفته باشید.

تا آنجا که امکان دارد خوش برخورد باشید
هر خریدی نوعی مذاکره است و به نفع شماست که فضای مذاکره، آرام و مودبانه باشد. اگر مودبانه و محترمانه برخورد کنید، واکنش مشابهی خواهید دید. البته محترمانه رفتار کردن با تعارف کردن، فاصله ای از زمین تا آسمان دارد.

اگر می‌خواهید اتومبیل دست دوم بخرید، حتماً باید فردی آشنا با مکانیک اتومبیل را با خودتان ببرید. حتی می‌توانید از یک مکانیک بخواهید که با شما بیاید. ۵۰ یا ۱۰۰ هزار تومان در قبال خرید یک ماشین، پول بسیار ناچیزی است.

اشتیاق نشان ندهید
اگر اشتیاق نشان دهید، مطمئن باشید که قافیه را به فروشنده باخته اید. ممکن است، اتومبیلی پیدا کنید که کاملاً مطابق با خواست ها و انتظارات شما باشد. از خودتان هیجان نشان ندهید. اصرار بی مورد هم می‌تواند قصد شما را برای فروشنده آشکار کند. پس حتی اگر تصمیم تان را گرفتید، مکث کرده و اتومبیل های دیگر را هم ببینید.

مکانیک همراه شما می‌تواند اطلاعات فروشنده را تأیید کند. اگر متاهل هستید، حتماً همسرتان را با خود ببرید و اگر مجرد هستید، با چند نفر از دوستانتان به نمایشگاه بروید زیرا وقتی فردی تنهاست، راحت تر تحت تاثیر القانات فروشنده قرار می‌گیرد. همراه بردن چند نفر، اعتمادبه نفس شما را افزایش می‌دهد.

شما دست بالا را دارید
همواره یادتان باشد که شما قرار است، پول بدهید و دست بالا از آن شماست. هزاران فرصت و امکان خرید در اختیار شماست و فروشنده به شما نیاز دارد نه شما به فروشنده. بنابراین مدیریت خرید را خودتان به عهده داشته باشید و اجازه ندهید فروشنده شما را فریب بدهد که شما باید حتماً و سریع این اتومبیل را بخرید.

به هیچ عنوان در معاینه اتومبیل تعارف نکنید. تا آنجا که امکان دارد از همه جزئیات و نقص و قوت های اتومبیل بیشتر اطلاعات جمع کنید. همان جلسه ای که اتومبیل را می‌بینید تصمیم به خرید آن نگیرید. چند روز یا چند ساعت وقت بگیرید، مشورت کنید و سپس تصمیم بگیرید.

اطلاعات شخصی تان را در اختیار فروشنده قرار ندهید

یکی از ابزار متعارف فروشندگان این است که سعی می‌کنند اطلاعات شخصی مشتری شان را به دست بیاورند تا راحت تر بتوانند با استفاده از تکنیک های معینی جنس خود را به او بفروشند. پس تا آنجا که ممکن



اگر دیدنی بود که...؟!

می‌گویند در روزگار قدیم در روستایی دور دست، آب سرچشمه به دلیلی نامشخص گل‌آلود و بدطعم شده بود. اهالی روستا هر چه گشتند علت آن را نفهمیدند. مردم مریض شدند و بی‌آبی به مشکلی بزرگ تبدیل شد. به ناچار اهالی پولی جمع کردند و به شهر رفتند و یک متخصص آب‌شناس را با هزار زحمت و هزینه به روستا آوردند. آب‌شناس بزرگ بعد از اینکه کلی استراحت کرد و از اهالی باج گرفت، سرانجام لطف کردند و سر وقت سرچشمه رفتند. می‌گویند آن آب‌شناس بلندمرتبه، نگاهی ظاهری به چشمه کرد و جرعه‌ای از آب نوشید و گفت: «چقدر این آب کثیف و بدمزه است؟!» بعد گشتی اطراف چشمه زد و با بی‌اعتنایی شانه‌هایش را بالا انداخت و گفت: «من که چیزی نمی‌بینم! و اصلاً نمی‌فهمم برای زلالی آب و خوش طعمی آن باید چه کنم؟!» در بین اهالی کودکی بود که مثل بقیه نتوانست ساکت بماند و بلافاصله گفت: «اگر دلیش دیدنی بود که خودمان می‌دیدیم و دیگر نیازی به تو

نداشتیم! منت تو را کشیدیم و اینجا آوردیم تا بگردی و آن نادیدنی را برای ما دیدنی کنی! وگرنه اگر قرار بود تو هم آخرش به همان جواب اول ما برسی که دانش آب‌شناسی تو دیگر به چه دردی می‌خورد؟» باقی این قصه را کسی تعریف نکرده و معلوم نشده چه بلایی بر سر مردم آن روستا آمده است. به احتمال زیاد چون اهالی روستا آدم‌هایی صاف و پاکدل بوده‌اند، پس بدون تردید آن کودک را به خاطر بدزبانی‌اش ادب کرده‌اند و آن آب‌شناس کارشناس را با عزت و احترام به شهر بازگرداندند و خودشان چاره‌ای برای آب تلخ و تیره روستایشان اندیشیدند. اما نکته مهم داستان برای ما این است که: «راه حل مشکلات زندگی همیشه کاملاً روشن و آشکار نیست که بدون هیچ تلاش و زحمتی، هر وقت دل‌مان خواست بتوان سراغش رفت و آن را به‌کار بست. راه‌حل‌ها و جواب‌های مشکلات در پوششی رمزبندی شده قرار دارند که با هشیاری، تامل، تفکر، دقت و تلاش ما این رمزها باید یکی‌یکی گشوده شوند تا سرانجام پاسخ و جواب نهایی خودش را نشان دهد.»

وقتی مدیر یک شرکت برای حل مشکلات جاری در زمانی مشخص جلسه می‌گذارد و پیشاپیش در صورت جلسه موضوعات قابل بحث را مشخص می‌کند، تک‌تک حاضرین باید قبل از حضور، روی موضوع جلسه فکر کنند و بر حسب

تجربه و دانش و منابعی که در اختیار دارند با دست پر در جلسه حاضر شوند و حرفی برای گفتن داشته باشند. اگر غیر از این باشد اوضاع شرکت قبل و بعد از برگزاری جلسه هیچ تفاوتی نخواهد کرد. نباید هم تفاوت کند. اگر چاره مشکلات دیدنی بودند که دیگر نیازی به جمع شدن این همه آدم نبود!؟ خود مدیر شرکت آن راه حل‌های آشکار را می‌دید و به‌کار می‌بست.

عین همین داستان در مورد کسانی که دنبال کار و شغل پردرآمدی می‌گردند هم صادق است. خیلی‌ها می‌گویند: «راه مستقیم و سراسر پول زیاد در آوردن را نشانمان دهید تا بدون هیچ زحمت و تلاشی سراغ آن برویم و تا آخر عمر توانگر و ثروتمند باقی بمانیم!» هیچ‌یک از این افراد برای چند دقیقه فکر نمی‌کنند که اگر راه توانگر شدن این‌قدر آشکار و بدیهی و مشخص بود که همه آن را می‌دیدند و این همه فقیر در جهان وجود نداشت و فقط دو درصد مردم دنیا توانگر نبودند!

خداوند روزی هیچ پرنده‌ای را همیشه در لانه او قرار نمی‌دهد! بسیاری اوقات لازم است پرنده از آشیانه بیرون بیاید، جست‌وجویی کند، بالی بزند و پری بریزد تا بتواند شکار و روزی و درواقع سهم غذای روزانه خود از کائنات را به‌دست آورد، این در حالی است که پرنده به اندازه ما آدم‌ها از قوه فکر و اندیشه برخوردار نبوده و مثل ما به ابزارهای مدرن اطلاع‌رسانی مجهز نیست. بدیهی است اوضاع برای ما انسان‌ها متفاوت است و باید هر انسانی به فراخور توانایی‌ها و قابلیت‌ها و از همه مهم‌تر تجربیاتی که داشته، هنگام برخورد با یک مشکل

روی جوانب مختلف آن فکر و تامل کند و راه حل‌های منطقی و موثر را برای رسیدن به جواب از منابع اطلاعاتی مختلف نتیجه‌گیری کند.

معلم و مدرسی که بدون مطالعه اولیه و تحقیق و پژوهش سر کلاس درس می‌رود، بدیهی است غیر از کلی‌گویی و قصه‌گویی در مورد داستان‌های زندگی شخصی‌اش چیزی نمی‌تواند بگوید. فردی که بدون حضور ذهن و آمادگی قبلی در یک جلسه مشاوره جدی حضور می‌یابد، مشخص است به‌خاطر کم‌دانشی مجبور است داد و هوار راه بیندازد و موضوعات فرعی و حاشیه‌ای را در جلسه مطرح کند تا کل نشست بی‌نتیجه شود. این افراد تقصیری ندارند. آنها گمان می‌کنند راه حل‌ها از قبل مشخص و روی میز است و وقتی در عمل می‌بینند چیزی دیده نمی‌شود و راه حلی که در جست‌وجویش هستند بیرون آشیانه استراحت آنها بوده و نیاز به بال و پر ریختن داشته، طبیعی است شروع به هدیان‌گویی و رفتارهای غیرمتعارف می‌کنند. باید پذیرفت راه حل‌های مشکلات ما در لفافه‌ای از پیچیدگی، رمزبندی شده است و یافتن این جواب‌ها نیاز به راه‌اندازی فکر و به‌کاراندازی بدن و تلاش و زحمت دارد. تنها در این صورت است که معماهای سخت زندگی آسان شده و سختی‌ها پشت‌سر گذاشته می‌شوند. خوب به اطراف خود نگاه کنید. موفق‌ها در زندگی خود این نکته را به‌خوبی آموخته‌اند و به‌صورت جدی و حساب‌شده به سمت آینده گام برمی‌دارند. آنها استادان غیرقابل انکار رمزگشایی‌اند. شما هم اگر می‌خواهید موفق شوید باید چنین باشید.

۶ مرحله جلوتر در رقابت را پیش‌بینی کنید

آیا رشد جهشی می‌خواهید؟ مانند یک بازیکن سرشناس در بلیارد، استراتژی داشته باشید. سال‌ها قبل یکی از بهترین بازیکنان بلیارد، فردی به نام جان لی را ملاقات کردم. نام مستعار او «بازیگر سیاه» بود. دلیل این نام این بود که او

لباس سراسر مشکی می‌پوشید- و به همان روش عنکبوت سیاه که جفت خود را می‌بلعد، رقابت را ویران می‌کرد. جان برای خیریه و کمک‌رسانی، در مسابقات بزرگ بلیارد شرکت می‌کرد و به عنوان یکی از اعضای تیم اجرایی و سرمایه‌گذاری Priceline.com فعالیت انجام می‌داد و من هم پشتیبانی مالی آن را به عهده داشتیم. در یک نقطه، جان ضربه راحتی داشت. کیوبال دقیقاً جلوی شار شماره ۱۲ بود که روی لبه قرار داشت. وقتی که داشت ضربه‌اش را بررسی می‌کرد، نگاهش می‌کردم. ضربه را بررسی کرد و ضربه را بیشتر بررسی کرد. سرانجام پرسیدم که «چرا این همه وقت را صرف ضربه‌ای به این آسانی می‌کنی؟» پاسخ داد: «من به این ضربه نگاه نمی‌کنم. از حالا دارم تصور می‌کنم که می‌خواهم ۶ ضربه بعد کیوبال کجا باشد.»

تعجبی ندارد که او بهترین بازیکن در دنیا بود. این دقیقاً همان چیزی است که امیدوارم در این مطلب به شما بیاموزم: چگونه در رقابت ۶ ضربه جلوتر باشیم. چگونه به واری موقعیت کنونی خود بنگرید و بهترین آینده را برای خود طراحی کنید. برای برنده شدن در تجارت استراتژی داشته باشید. درست مانند «بازیگر سیاه».

در شرکت پرایس‌لاین کارهای خاصی انجام دادیم تا پیشرو باشیم. ما نه تنها صنعت خود را مطالعه و قدم‌ها را پیگیری کردیم بلکه کاری انجام دادیم که به همه شما توصیه می‌کنم. ما به سراغ همه مشتریان، تامین‌کننده‌ها و شرکا رفتیم و از آن‌ها پرسیدیم که فکر می‌کنند آینده‌شان چگونه خواهد بود. از آن‌ها پرسیدیم که چگونه نیازهایشان و عادت خریدشان تغییر خواهد کرد. پرسیدیم که چه عواملی در دنیای اطرافشان باعث بیشترین نگرانی در مورد آینده‌شان می‌شود و در مورد کدام عوامل هیجان بیشتری داشتند.

این علمی دقیق نیست. هیچ کس از فردا خبر ندارد. اما وقتی که از مشتریان‌تان و شرکای کاری آنان که هر کدام از آن‌ها در ارزیابی عادات خرید

خود و روندی که بر آن‌ها تاثیر می‌گذارد تجارب فراوانی دارند، پالس مقطعی گسترده بگیرید، از ارتباط آن‌چه که در ابتدا به شکل نظرات غیر عملی و پیش‌بینی به نظر می‌رسید، تصویری شروع به شکل‌گرفتن می‌کند.

اکنون آن تصویر آینده را بردارید، آن را روی دیوار بچسبانید و از آن مانند یک نقشه راه برای طرح‌های خود و توسعه محصولات‌تان استفاده کنید. آیا راهی را طرح‌ریزی کرده‌اید که به همان مقصدی که مشتریان‌تان رسیده منتهی می‌شود؟ آیا برای محصولات و خدمات‌تان آویزی ساخته‌اید که آن‌ها را برای آینده مورد نظر مشتری آماده می‌کند؟ به محصولات یا خدمات خود آن‌گونه که امروز هستند، ننگرید. یک، دو یا حتی ۶ ضربه جلوتر را ببینید تا مطمئن شوید که تجارت شما به همان جایی که فکر می‌کنید باید باشد، منتهی می‌شود.

این دقیقاً همان کاری است که زاپوس انجام داد. من زمان زیادی را صرف صحبت با بنیان‌گذاران شرکت کردم و دریافتم که زاپوس به خدمات مشتری شرکت خود به شکلی که امروز کار می‌کند، نگاه نمی‌کند. آن‌ها با مشتریان احتمالی صحبت کردند تا دریابند که انتظار آن‌ها از خدمات چگونه است- ۶ ضربه از حالا. و در پاسخ، زاپوس خدمات مشتری سابق را برعکس کرد. وقت بیشتری را با مشتری سپری کردند. حالا نتایج را با رضایت مشتری مورد قضاوت قرار دهید. احتمان است؟ در قوانین بلیارد، مطمئنم که آن‌ها کل امتیاز را می‌گیرند. تنها به گفته‌های من اکتفا نکنید. خودتان امتحان کنید. و چه کسی می‌داند شاید شما در پایان یک اسم مستعار عالی داشته باشید، مانند بازیگر سیاه.



۱۳۵۲

روند مطلوب عملیات اجرایی ساختمان اتاق اهواز



۱ اتمام عملیات کف سازی و پارکینگ زیرزمین دوم



۲ تکمیل سنگ کاری بدنه پارکینگ زیر زمین اول



۳ اجرای عایق حرارتی و پوکه ریزی و شیب بندی پشت بام



۴ تکمیل کانال های تاسیساتی تهویه مطبوع سیستم سرمایشی و گرمایشی



۵ تکمیل عملیات عایق کاری با پشم سنگ و اجرای دیوار های کناف



۶ تکمیل عملیات لوله کشی فاضلاب و آب باران طبقات



۷ ادامه اجرای عملیات لوله کشی برق و نصب سابلورت سینی کابل های برق در طبقات



۸ ورود دستگاه های سیستم سرمایش و گرمایش ساختمان