



# آرین آفاق

ماهنامه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز



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

مدیر مسئول: عبدالرحمان سلیمانی مقدم

سر دبیر: داریوش امامی

همکاران تحریریه: کامران حسین پور، مجتبی گهستونی،

سیده فرخنده جلالی پیر بویری، مهدی جباری

مدیر هنری و طرح جلد: ارسلان پور حلاجی

صفحه آرایی: مهشاد حافظی

سازمان آگهی ها: کانون تبلیغاتی فارابی ۰۶۱۱-۲۲۰۲۵۸۰

تدوین، تنظیم، طراحی و چاپ: کانون تبلیغاتی فارابی

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

تلفن نشریه: ۰۶۱۱-۳۳۳۶۵۰۳

شماره پیامک: ۱۰۰۰۶۱۱۳۳۳۲۹۰۰

وبسایت: [www.ahvazccim.com](http://www.ahvazccim.com)

پست الکترونیک: [info@ahvazccim.com](mailto:info@ahvazccim.com)

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

تحریریه در ویرایش مطالب آزاد است.

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

برداری از آن پیگرد قانونی دارد.

نقل مطلب با ذکر ماخذ بلامانع است.

مطالب دریافتی مسترد نمی شود.

## فهرست

۲	عوامل رونق کارآفرینی
۳	کمیسیون گردشگری
۴	در مناطق آزاد به دنبال چه هستیم؟
۶	کمیسیون کشاورزی
۸	مشروح کامل مصاحبه استاندار خوزستان
۱۱	عکاسخانه اتاق تجارت
۱۲	کمیته آبریان
۱۳	نقش کشاورزی در اقتصاد مقاومتی
۱۴	کمیسیون صنعت و معدن
۱۶	هنر و فن مذاکره (دکتر احمد روستا)
۱۹	آمار صدور و تمدید کارت بازرگانی خرداد
۲۰	مصاحبه با مهندس اخلاق محمدیان
۲۲	شعر باغ بزرگ
۲۳	کاریکاتور
۲۴	کشاورزی خوزستان از نگاه پارلمان بخش خصوصی در سال ۹۲
۲۶	اخبار
۴۰	بررسی پدیده شوم قاچاق کالا در کشور
۴۲	رازهای موفقیت
۴۴	مصاحبه با دکتر بابک مختاری
۴۸	راهکارهایی که خوزستان را در مسیر توسعه قرار می دهد
۵۰	نقش قابلیت های بازاریابی در ایجاد مزیت رقابتی یک کسب و کار
۵۲	داستان های مدیریتی
۵۴	ترندهای استفاده بهینه از رایانه شخصی
۵۶	مصاحبه با سرپرست نظارت مقیم ساختمان جدید اتاق اهواز



## عوامل رونق کارآفرینی

داریوش امامی  
سر‌دبیر

## روحیه کسب

موفقیت و کشف و بهره برداری از فرصت‌ها برای

رسیدن به موقعیت‌های بهتر نیاز جوامع امروزی است و این همان روحیه

کارآفرینی است که معمولاً در وجود جوانان امیدوار، علاقه مند و مصمم بیشتر وجود دارد.

اگر بخواهیم به مفهوم کارآفرینی بشکل خیلی ساده و در عین حال واقعی بپردازیم، باید بگوئیم، «کارآفرین

به کسی می‌گویند که کسب و کاری را راه‌اندازی و اداره می‌کند» بطور طبیعی بیشتر افرادی که برای دیگران کار می

کنند ترجیح می‌دهند که خودشان صاحبان کسب و کار باشند تا برای دیگران کار کنند و این همان روحیه‌ای است که به آن اشاره

شد و البته این شرط لازم است ولی شرایط دیگری نیز باید وجود داشته باشد تا فرد بتواند یک کارآفرین تلقی شود.

فردی که می‌خواهد کارآفرین بشود باید از پول، انرژی و زمان خود سرمایه‌گذاری کند تا امکان راه‌اندازی یک کسب و کار را فراهم آورد و پس

از راه‌اندازی نیز عدم رونق کسب و کار همیشه بعنوان یک تهدید برای او وجود دارد و البته با توجه به این که کارآفرینان خود مالک کسب و کار خود

می‌باشند و از سوی دیگر تصمیم‌گیران اصلی آن کسب و کار هستند لذا موفقیت یا عدم موفقیت کسب و کار آنها مستقیماً به عهده آنهاست.

## در این بین چند عامل کلیدی در راستای ایجاد و تقویت روحیه کارآفرینی وجود دارد:

**الف- حمایت از کارآفرینان:** بنا به تعریف بالا همه کسبه و بازاریان، تجار و بازرگانان، شرکت‌ها، موسسات، واحدهای خدماتی و تولیدی بزرگ و کوچک که صاحبان آنها اشخاص حقیقی و حقوقی خصوصی هستند کارآفرین تلقی شده زیرا که با پول، انرژی و وقت و آبروی خود کسب و کاری را راه‌اندازی می‌کنند و نه تنها برای خود بلکه برای دیگران نیز ایجاد شغل نموده و برای جامعه نیز خدمات و یا کالا تولید می‌کنند و البته همه می‌دانیم که هیچ جامعه‌ای بدون وجود و حضور این قشر امکان اداره شدن ندارد از این دسته از اشخاص که انصافاً از مفیدترین افراد جامعه هستند در بسیاری از امور نه تنها حمایت نمی‌شوند بلکه بعضی از مواقع قضاوت‌های نادرستی در مورد آنها شده و جوانانی که مشتاق ورود به عرصه کارآفرینی هستند سرخورده شده و آرام آرام روحیه کارآفرینی تضعیف و جای خود را به روحیه کارمندی و کارگری داده و بقول معروف بدنبال یک جوی باریک برای امرارمعاش می‌گردند.

**ب- نقش دولت:** دولت در تمام زمینه‌ها باید حامی کارآفرین و کارآفرینی باشد تا امکان رشد و نمو این فرهنگ فراهم و فضای رقابت سالم باعث تنظیم عرضه و تقاضا شده و کارآفرینان با اطمینان از محیط رقابتی به ارائه و عرضه خدمات خود بپردازند در حالی که شاهد هستیم بعضاً دستگاه‌های دولتی بنام نظارت، اقداماتی انجام می‌دهند که کارآفرین را از تصمیم خود پشیمان کرده و احساس خوشی را به احساس ناخوشی تبدیل می‌کنند. یک‌کاش متولیان امور خود کارآفرین بودند! همه می‌دانیم کارآفرینی در جوامع توسعه نیافته مترادف با ریسک‌پذیری بالا است. ریسکی که گاهی به مرحله نابودی کارآفرین می‌انجامد و در بسیاری از موارد نیز ناشی از شرایط سیاسی، اجتماعی، امنیتی و ... جامعه است. بعبارت دیگر عواملی که خود کارآفرین نقشی در ایجاد آن ندارد و در اینجاست که متولیان آنها باید قدرت نفوذ، تدبیر و اراده حمایت و پشتیبانی داشته باشند که متأسفانه در بسیاری از موارد این ضعف کاملاً هویداست.

**ج- نقش آموزشی در توسعه فرهنگ کارآفرینی:** یقیناً افرادی که با مطالعه و آگاهی کسب و کاری را راه‌اندازی می‌کنند نتیجه

بهتری خواهند گرفت از مطالعه اولیه تا نحوه حضور در بازار، شناخت رقبای مدیریست کردن بنگاه اقتصادی خود، آشنایی و اشراف

بر قوانین و مقررات حاکم بر جامعه و کسب و کار خود همه از عواملی هستند که مستقیماً بر موفقیت یا عدم موفقیت

کارآفرین نقش ایفا می‌کنند و لذا یکی از مواردی که متولیان امر در جامعه باید کاملاً مراقبت و مواظبت کنند

اینست که میزان آگاهی کارآفرین را مورد سنجش قرار داده و در صورت نیاز به وی کمک کنند که به

نظر می‌رسد اگر آموزش‌های اولیه و مقدماتی بصورت کاملاً الزامی در دستور کار قرار

گیرد بدون شک نتیجه تلاش و زحمت کارآفرین بهتر و زودتر به بار

خواهد نشست.



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

اساس استاندارد های موجود در خارج از کشور و بخصوص در کشور عراق فعال می باشد.

**رئیس اتحادیه هتلداران خوزستان اظهار داشت:** بازار کشور عراق می تواند به یک فرصت و ظرفیت مناسب برای استان تبدیل شود که به دلیل عدم برنامه ریزی مناسب علی رغم ورود بیشماری از گردشگران و زائران عراقی بسیاری از ظرفیت های مراکز اقامتی خالی و بلااستفاده مانده است. وی تصریح کرد:

بسیاری از گردشگران عراقی بدون رزرواسیون وارد استان شده و به جای اقامت در هتل ها در خانه های استیجاری اقامت می کنند. حتی بسیاری از توره های گردشگری نیز به جای اسکان در هتل ها در خانه های شخصی اقامت می کنند؛ این در حالی است که در تمام دنیا عرف بر آن است که رزرواسیون هتل ها برای گردشگران ورودی قبل از ورود به کشور انجام می شود و تمام امور اسکان و اقامت آنها مشخص است. **خیاط رئیس گروه بازرگانی استانداری خوزستان** با اشاره به اینکه در استان ظرفیت های خالی در بخش سلامت وجود دارد گفت: اما بدلیل عدم دید اقتصادی توسط دستگاه های ذیربط بسیاری از تقاضا ها از سوی بازارهای خارجی از جمله کشور عراق از دست می رود. ایشان ارتباط هر چه نزدیک تر را میان آژانس ها و مراکز ارائه خدمات درمانی را راه حلی جهت استفاده بهتر از این پتانسیل در استان دانست.

**خلیلی معاون گردشگری اداره کل میراث فرهنگی صنایع دستی و گردشگری خوزستان** در خصوص امضاء توافقنامه چهار جانبه ای بین سازمان های میراث فرهنگی و گردشگری، نظام پزشکی، وزارت امور خارجه و وزارت بهداشت و درمان توضیحاتی ارائه داد و بیان کرد: براساس آن، شورای راهبردی گردشگری سلامت تشکیل می شود. وی با اشاره به اینکه دبیرخانه این شورا در سازمان میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی مستقر گردید افزود: به منظور ساماندهی این نوع گردشگری در استان و رفع چالش های موجود در این زمینه و با توجه به تعاملات صورت گرفته با استانداری بصره عراق، ساخت یک پلی کلینیک برای جذب توریسم درمانی در استان صورت می گیرد.



از جمله کشور عراق از دست می رود.

**حسن زاده مسئول هماهنگی امور کمیسیون ها و مشاور عالی اتاق** بیان کرد: خوزستان با وجود برخورداری از ظرفیت های بی نظیر در بحث توریسم درمانی و همچنین هم مرز بودن بخش جنوب این استان با کشور عراق، به درآمد زایی این مهم، توجه ویژه ای نداشته است. وی عدم پیوند مناسب بین اجزا و ارکان توریست سلامت در استان را دلیل عمده کم بهره بودن استان را از این صنعت قلمداد کرد و افزود: از ورود بیماران عراقی به خوزستان هیچگونه آمار مشخصی وجود ندارد. برای ورود گردشگر سلامت به استان باید برنامه ریزی کرد که در صورت عدم برنامه ریزی، اقتصاد استان از این جهت متضرر خواهد شد. ارتباط هر چه نزدیک تر میان آژانس ها و مراکز ارائه خدمات درمانی راه حل مناسبی برای استفاده بهتر از این پتانسیل در استان محسوب می شود.

**نماینده شرکت لیان کاوان** اظهار کرد: با توجه به اینکه در کشور عراق در خواست بسیاری جهت معالجه در زمینه جراحی قلب باز کودکان، جراحی چشم و IVF وجود دارد در صورت همکاری آژانس های خدمات مسافرتی و مراکز خدمات درمانی با شرکت لیان کاوان می توان به صنعت گردشگری سلامت در استان رونق بیشتری را بخشید. همچنین انتظار می رود مسئولین مراکز خدمات درمانی قیمت ها را به گونه ای ارائه دهند که قابل رقابت و جذب کننده توریست سلامت باشد. شرکت لیان کاوان در چهار شهر ایران از جمله مشهد، تهران، شیراز، خرمشهر و چهار کشور عراق، افغانستان، امارات و عمان دارای نمایندگی است. این شرکت به عنوان تسهیلگر در زمینه گردشگری سلامت بر

گردشگری سلامت، رویکردی است که بر اساس نیازهای جوامع بشری به خدمات پزشکی شکل گرفته و می گیرد. امروزه بیماران بیشماری از کشورهای همسایه و پیرامونی و حتی دورتر، برای مداوای خود به ایران سفر می کنند، وجود مراکز متعدد درمانی تخصصی و فوق تخصصی، هزینه های به نسبت پایین در مقایسه با سایر کشورها، برخورداری از جاذبه های منابع طبیعی، مذهبی، فرهنگی و نزدیکی به بازار

عرب و تشابه فرهنگ و گویش با برخی کشورهای همجوار از جمله مزیت های کشور در زمینه جذب بیمار خارجی و توریست پزشکی است. تاکنون بسیاری از بیمارستان های کشور با در نظر گرفتن استانداردهای بین المللی همچون تخت بیمارستان، خدمات درمانی، دارو، تجهیزات پزشکی، پزشک و پرستار به عنوان بیمارستانهای بین المللی شناسایی و برای پذیرش بیماران خارجی معرفی شده اند. لیکن به صراحت می توان گفت سرمایه گذاری برای توسعه صادرات خدمات پزشکی، بویژه جذب بیماران خارجی از لحاظ اقتصادی بالاترین توجه را داراست. با توجه به شرایط بالقوه، خوزستان از مزایای متعددی برای تبدیل شدن به استان پیشرو در صنعت گردشگری پزشکی برخوردار است. اما در وضعیت راهبردی و رقابتی نیازمند توسعه بوده و همچنین باید صنایع وابسته و پشتیبان خود را تقویت نماید. لذا با عنایت به مراتب فوق و اهمیت موضوع کمیسیون گردشگری موضوع بررسی وضعیت توریست سلامت را در خوزستان در دستور کار خود قرار داد. در این جلسه که با حضور مدیر عامل اتحادیه هتلداران، رئیس انجمن صنفی دفاتر خدمات اقامتی، برخی از مدیران عامل هتل ها و آژانس، مسئولین ذیربط و نماینده شرکت لیان کاوان برگزار شد. **نظری رئیس کمیسیون گردشگری گفت:** خوزستان با وجود برخورداری از ظرفیت های بی نظیر در بحث توریسم درمانی و همچنین هم مرز بودن بخش جنوب این استان با کشور عراق و بدلیل قرابت فرهنگی و زبانی با آنان، می تواند به یک فرصت و ظرفیت مناسب برای استان در زمینه جذب توریست تبدیل شود، اما به دلیل عدم دید اقتصادی توسط دستگاه های ذیربط بسیاری از تقاضاها از سوی بازارهای خارجی



## فلسفه وجود مناطق آزاد در کشور در مناطق آزاد به دنبال چه هستیم؟

کامران حسین پور

و همچنین وصل تدریجی اقتصادی ملی به اقتصاد جهانی باشد. کشورمان نیز در راه نیل به توسعه اقتصادی در چارچوب هدف های کلی فوق، هدف های تفصیلی تری را نیز برای مناطق آزاد دنبال می کنند و امید وار است با اعمال مطلوب آنها در منطقه آزاد به برآورد خواست های درونی اقتصاد ملی دست یابد. برخی از این اهداف شامل:

**الف:** جذب سرمایه خارجی، بویژه در بخش های مولد.

**ب:** تأمین ارز بیشتر برای رفع نیازهای اقتصاد ملی.

**ج:** جذب و انتقال تکنولوژی به درون اقتصاد ملی.

**د:** ایجاد فرصت های اشتغال جدید در منطقه آزاد و درون اقتصاد ملی.

**ه:** افزایش کارایی اقتصادی ملی

**و:** افزایش و تنوع بخشی صادرات و گسترش تجارت خارجی.

**ز:** کمک به ورود کالاهای سرمایه ای و واسطه ای به درون اقتصاد ملی به قیمت مناسب تر.

**ک:** تربیت نیروی انسانی و کسب آموزش های فنی و افزایش درجه مهارت نیروی کار.

**ل:** افزایش درآمد ناشی از فعالیت های خدماتی (حمل و نقل، انبارداری، بارگیری و تخلیه، بیمه گری و جهانگردی)

**م:** آشنایی عینی و عملی با تجارت جهانی.

**ن:** استفاده از برتریهای نسبی (نیروی کار ارزان، ذخایر معدنی، کالاهای کشاورزی و سایر مواد اولیه) اقتصاد ملی.

**ص:** توسعه منطقه ای و تبدیل بخشهای عقب مانده به قطب های توسعه می باشد.

از دیگر اهداف اساسی تأسیس مناطق آزاد، بلکه شاید مهمترین آن برای کشورمان می تواند رسیدن به آرمان دیرینه خروج از اقتصاد تک محصولی و دستیابی به اقتصاد بدون نفت باشد. مناطق آزاد باید سکوی پرتابی باشند که سهم محصولات غیر نفتی را در کل صادرات به صورت فزاینده ای افزایش دهند. پس از تصویب قانون تشکیل این مناطق، علیرغم قدمهای موثری که در این زمینه برداشته شده، هنوز تا رسیدن به رشد واقعی و کارکرد مناسب آنها فاصله زیادی با پیش بینی های اولیه وجود دارد. خروج از اقتصاد تک محصولی و متنوع سازی اقتصاد مبتنی بر نفت تک محصولی بودن صادرات ایران به خاطر اتکای شکننده به نفت، نوسانات شدید بهای نفت در بازارهای بین المللی که ناشی از سیاست های امپریالیستی کارتل های بین المللی است و نیز رکود و افت و خیز بازار صادرات فرش، صنایع دستی، پسته و دیگر صادرات ریز و درشت کشور و به طور کلی رقم پایین ارز حاصل از صادرات غیر نفتی، واقعیت های ملموسی هستند که عزم جزم دولت در توجه هرچه بیشتر به این معضل اقتصادی را بطور جدی می طلبد. هدف از متنوع سازی اقتصاد این است که اتکاء به درآمدهای نفتی و ریسک حاصل از آن به حداقل ممکن کاهش یابد. بنابراین متنوع ساختن اقتصاد به فرایند توسعه کشور، خود اتکائی، قدرت چانه زنی و توانایی در کاهش ریسک تجاری بستگی دارد. در مورد مفهوم متنوع سازی باید گفت که گسترش دامنه محصولات تولیدی و کاهش وابستگی به یک منبع درآمدی را می توان متنوع سازی

از سه دهه پیش که نخستین زمزمه ها برای تأسیس «مناطق آزاد تجاری صنعتی» در کشور به گوش رسید بحث ها و تبادل نظرهای گوناگونی در این مورد در روزنامه ها، رادیو و تلویزیون، مجلس شورای اسلامی، محافل مختلف اقتصادی و اجتماعی صورت گرفته و نظرات مختلفی ارائه گردیده است ولی واقعیت این است که هنوز بعد از گذشت سال ها برای عده ای هنوز مفهوم «منطقه آزاد» به گونه ای که شاید و باید دقیقاً روشن نیست. لذا در فرصت مناسب است به نقش این مناطق که در صورت موفقیت نقش غیر قابل انکاری در جذب سرمایه و تکنولوژی، ایجاد اشتغال، کاهش واردات، افزایش صادرات، دگرگونی بافت اجتماعی مناطق محروم جنوبی، تغییر جهت مثبت در مهاجرت و جلب توریست داخلی و خارجی خواهد داشت بیشتر پرداخته شود. بنا به تعاریف بین المللی، «منطقه آزاد» محدوده حراست شده بندری یا غیر بندری است که از شمول مقررات جاری عمومی کشور متبوع خارج است و با استفاده از مزایایی مانند بخشودگی مالیاتی و عوارض گمرکی و معافیت از مقررات ویژه صادرات و واردات، با جذب سرمایه خارجی و جذب تکنولوژی مدرن، امکانات کسب درآمدهای ارزی را فراهم می آورد. مناطق آزاد مناطقی هستند که بادر نظر گرفتن خصوصیات طبیعی خود (مانند قرار داشتن در شاهراه های تجاری، حوزه های ارتباطی - اقتصادی متراکم)، دارای قابلیت های بالقوه با اهمیتی می باشند. در این مناطق دخالت پاره ای از نهادهای رسمی سرزمین اصلی (عمدتاً گمرک و نهادهای اقتصادی) به حداقل می رسد تا بتوان جذب سرمایه، اعم از سرمایه های بانکی، تجاری، توریستی یا صنعتی را به حداکثر ممکن رساند.

### اهداف مناطق آزاد

ایجاد منطقه آزاد از جمله ابزار توسعه اقتصادی است که می تواند موجب جلب سرمایه، انتقال تکنولوژی، آموزش نیروی انسانی، تحصیل مدیریت علمی، وصل به بازار جهانی و در نهایت در پیچه ای به سوی توسعه اقتصادی گردد. به همین علت است که طی سالهای بعد از ۱۹۶۰ میلادی بسیاری از کشورهای در حال توسعه با استفاده از این ابزار در کنار دیگر ابزارهای توسعه، سعی در رهایی از «توسعه نیافتگی» خود داشته اند. از دیدگاه نظری و بین المللی، فلسفه اصلی روی آوری کشورهای در حال توسعه به ایجاد مناطق آزاد، دستیابی به توسعه اقتصادی از طریق استراتژی برون نگر است. کشورهای در حال توسعه برای دستیابی به توسعه اقتصادی، با کمبود ها و محدودیت های متعددی مواجه اند و در عین حال از برتریها و امکاناتی نیز برخوردارند. منطقه آزاد ابزاری است که به طور نسبی می تواند کمبودها را جبران و امکانات و برتری های بالقوه را در سطح ملی به توانایی بالفعل تبدیل کند و پلی بین اقتصاد داخلی و اقتصاد خارجی شود. از این رو اهداف اصلی مناطق آزاد می تواند شامل تأمین کمبودهای توسعه اقتصاد ملی، بهره گیری از مزایا، پتانسیل ها، و بطور کلی برتری های نسبی اقتصاد ملی، برقراری ارتباط منظم بین اقتصاد ملی و اقتصاد جهانی،

انسانی و اقتصادی، خصوصیات متنوع آب و هوایی و منابع عظیم معدنی و نفتی و هم چنین جاذبه های توریستی بی همتا و آثار باستانی بی رقیب نتوانسته است مراحل دستیابی به توسعه مورد دلخواه و مطلوب دست یابد. تحولات اقتصادی جهان، تجربه کشورهای توسعه یافته امروزی در قرن نوزدهم و نیمه اول قرن بیستم و نیز کشورهای تازه صنعتی شده طی چهار دهه اخیر، نشان داد که تجارت خارجی می تواند محرک و عامل توسعه باشد، بخصوص در دنیای اقتصادی امروز که تغییرات و تحولات تکنولوژی به اندازه ای سریع و چشمگیر است که هیچ کشوری به تنهایی قادر به تولید همه چیز برای همه نیست و توسعه بدون همیاری و بهره گیری و داد و ستد با دیگران ممکن نخواهد بود.

از آنجا که یکی از راههای بسط تجارت خارجی، بکارگیری ابزار منطقه آزاد است، بسیاری از اقتصاد دانان، استفاده از این ابزار را مفید تلقی می کنند، بویژه آنکه بکارگیری این ابزار می تواند عاملی جهت جلوگیری از شوکهای ناشی از مراحل انتقالی اقتصاد باشد و سیاستهای داخلی را تا حد زیادی با تحولات اقتصاد جهانی هماهنگ ساخته و کارایی اقتصادی را افزایش دهد.

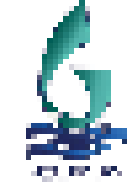
### نتیجه گیری و پیشنهادات

راهکار قابل انجام برای تحقق این مهم این است که دولت باید با یکپارچگی و عزم واقعی با جلب مشارکت بخش خصوصی، امور برنامه ریزی و سیاست گذاری مناطق آزاد و ویژه اقتصادی را با توجه به جهت گیری های کلان تجاری و سرمایه گذاری که منتهی به توسعه پایدار اقتصادی این مناطق و کشور خواهد شد به بخش خصوصی واگذار کند و خود نقش نظارتی داشته باشد تا از طریق این واگذاری، ایجاد تمرکز در مدیریت عالی مناطق مذکور، ساختار سازی نظام مند و سیاست گذاری های مربوط به آن در راستای اهداف کلان برنامه چهارم توسعه و سند چشم انداز ۱۴۰۴ محقق شود. از اینرو می توان گفت اقتصاد دانش بنیان یعنی فاصله گرفتن از درآمد نفت، منابع زیرزمینی و خام و حرکت به سمت ایجاد ثروت از طریق تولید و فروش فناوری و خدمات با استفاده از دانش های نوین اقتصادی و بهره گیری از منابع بکر و استعداد های کشور. در این مسیر، مهم ترین گام برنامه ریزی بلند مدت از سوی مدیران اقتصادی و پیگیری جدی آن به شرط بومی سازی الگوهای موفق جهانی در عرصه اقتصاد توسعه است. مناطق آزاد می تواند بعنوان طرحهایی پایلوت برای برون رفت از مشکلات موجود باشد. فراموش نکنیم موضوع اقتصاد و حواشی مربوط به آن تنها مربوط به کشور ما نیست و کشورهای مختلفی درگیر آن هستند، حتی کشورهای بزرگ سرمایه داری و شاید این مشکلات، درگیریهایی بیشتری را برای آنها بوجود آورده است. اما آنچه در این بین می توان به آن اشاره کرد استعدادهای فراوانی است که در هر گوشه از کشور برای سرمایه گذاری و بهره وری وجود دارد که مغفول مانده یا به درستی به آن پرداخته نشده است. استعدادهایی ناب که تاکنون دیده نشده است، بخش خصوصی باید در کنار دولت قرار گیرد و بعنوان بازو و اهرم های اجرایی عمل نماید تا این استعداد مغفول (بخش خصوصی) که تا چند سال گذشته با فاصله از بخش دولتی در حرکت بود، در کنار دولت و به موازات آن هنرنمایی کند. بیدیهی است مشکلاتی نظیر تحریم ها، بیکاری، مشکلات اقتصادی و... فرصتی برای عرض اندام نخواهند داشت اگر همگی باهم تلاش کنیم و منتظر دولت ها به تنهایی نباشیم و یا چشم امید به خارج از مرزها نداشته باشیم.

نامید. اما متنوع سازی به استراتژی توسعه اقتصادی کشور که باید ساختار کالاهای صادراتی را متنوع سازد نیز بستگی دارد. لذا متنوع سازی اقتصاد بدون نفت و خروج از اقتصاد تک محصولی، گسترش فعالیت های بخش های غیر نفتی است که وجود مناطق آزاد با اهدافی که برای آنان ذکر شد، می تواند در متنوع سازی اقتصادی نقش بس ارزشمندی را ایفا کند. از طرف دیگر متنوع سازی و توسعه به یکدیگر مربوطند، زیر هدف نهایی از متنوع سازی اقتصادی دستیابی به توسعه است و متنوع سازی وسیله ای است برای رسیدن به این هدف. لذا متنوع سازی نباید به عنوان هدف نهایی به کار رود. با افزایش تولیدات غیر نفتی و گسترش صادرات و انعطاف پذیر کردن ساختار تولید یک اقتصاد، توانایی آن اقتصاد برای کاهش خطرات ناشی از تجارت نفت و سایر کالاها که بهبود شرایط تجاری یک کشور را شامل می شود، بالا می رود و بنابراین وقتی متنوع سازی در اقتصاد صورت می گیرد میزان خطرات کاهش و بازدهی ناشی از سیستم تجاری کشور افزایش می یابد. همچنین «انعطاف پذیر شدن ساختار تولید باعث گسترش ظرفیت های تولیدی می شود که در پاسخ به تغییرات طرف تقاضا و عرضه اقتصاد در بازارهای جهانی برای افزایش تولید و درآمد لازم است. مشکلات اقتصادی فراوانی فراروی اقتصاد ایران وجود دارد که نیازمند بینشی عمیق در استراتژی بلند مدت جامعه است. مشکلات اساسی فوق را می توان پایین بودن قدرت صنعتی، تک محصولی بودن و اتکاء به درآمدهای نفتی، صادرات اندک محصولات صنعتی و... دانست. به نظر می رسد یکی دیگر از مشکلات اساسی، کاهش بهره وری صنایع در ایران و عدم دسترسی به تکنولوژی (فن آوری) مناسب است که به روابط تجاری ایران در صحنه جهانی و کمبود ارز خارجی بستگی دارد. همانگونه که پیشتر ذکر شد یکی از اهداف ایجاد مناطق آزاد تبدیل مناطق آزاد به پایگاههایی برای گسترش صادرات غیر نفتی است و لذا در صورت فراهم آوردن امکانات لازم، مناطق آزاد می توانند همچون دریچه ای به جهان خارج آزادی مبادلات تجاری را تأمین کرده و به جذب تخصصهای فنی، تکنولوژی و سرمایه مورد نیاز جریان توسعه اقتصادی ملی یاری رسانند. یکی دیگر از صنایعی که در منطقه آزاد می تواند موفق بوده و موجب جذب ارز خارجی و نیز تعامل فرهنگی گردد، صنعت توریسم است. طبق پیش بینی و اعلام صاحب نظران، تا سال ۲۰۲۰ وضع اقتصادی جهان دگرگون می شود و درآمدهای توریستی جای نفت را می گیرد. در این حال می توان با ایجاد جاذبه های توریستی در کنار دیگر فعالیتهای اقتصادی و تجاری در مناطق آزاد، صنعت توریسم را رواج داده و به درآمدی حتی چندین برابر درآمد نفت دست یافت.

### نقش مناطق آزاد در توسعه اقتصادی:

در تقسیم بندی های بین المللی به طور کلی کشورها به دو دسته تقسیم می شوند، یک دسته کشورهایی که توسعه یافته اند و دسته دوم کشورهای در حال توسعه با درجات مختلفی از توسعه نیافتگی، تفاوت اساسی دو گروه یاد شده این است که کشورهای توسعه یافته، کشورهایی هستند که انقلاب صنعتی را با موفقیت پشت سر گذاشته اند و به تبع چنین تحولی ساختارهای اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و فرهنگی آنان نیز متحول شده است. اما کشورهای در حال توسعه به علل و عوامل مختلف تاریخی و مشکلات جاری نتوانسته اند تحولات صنعتی به اصطلاح «انقلاب صنعتی» را با موفقیت پشت سر بگذارند. جمهوری اسلامی ایران نیز یکی از کشورهای در حال توسعه است که به رغم برخورداری از منابع عظیم





## تعیین برنامه های کمیسیون کشاورزی اتاق در سال ۱۳۹۳ تعیین برنامه ها و استراتژی ها؛ چراغ راه آینده



### آبزیان گرمابی

یکی از مهمترین موضوعاتی که بطور اساسی کمیسیون کشاورزی بدان پرداخته است موضوع آبزیان می باشد که مسائل مرتبط با آبزیان از طریق کمیته آبزیان مورد پیگیری قرار گرفته و لازم به یادآوری است که فعالیت کمیته حول پنج محور اساسی زیر باشد:

- محور اول: بررسی ابعاد مختلف تولید آبزیان در خوزستان.
  - محور دوم: مطالعه و شناسایی تشکل های موجود و نقاط ضعف و قوت آنها و چگونگی ساماندهی و ایجاد هماهنگی بین آنها.
  - محور سوم: شناسایی ظرفیتهای و پتانسیل های بالقوه توسعه شیلات خوزستان، موانع شکوفایی ظرفیت ها، راههای سرمایه گذاری وموانع آن.
  - محور چهارم: بررسی وضعیت فراوری ماهیان پرورشی در شرایط فعلی و راههای توسعه این فعالیت.
  - محور پنجم: بررسی و مطالعه بازار فروش آبزیان (اعم از بازار داخلی وصادرات).
- با عنایت به موارد پنجگانه، تاکنون کمیته مربوطه به محور اول و دوم پرداخته است و برای مابقی محورها جلسات کمیته در سال جاری ادامه خواهد داشت و پس از بررسی کامل محورهای مورد بحث در زمینه ماهیان گرمابی گزارش نقشه

سطح زیر کشت ۱۶۲۰ هزار هکتار از اراضی را دارد. با به کار گیری تکنولوژی مناسب می تواند ۲۳،۵ میلیون تن تولیدات زراعی و باغی و ۱۰۵۶ هزارتن محصولات دامی و ۲۲۵ هزار تن فرآورده های آبزیان داشته باشد.

این استان نقش بسیار بازاری در خودکفایی محصولات اساسی مثل گندم، ذرت دانه ای، شکر و فرآورده های دامی و همچنین توسعه صادرات غیر نفتی در زمینه آبزیان، محصولات باغی خصوصاً خرما، سبزی و صیفی، گل و گیاه، خدمات فنی و مهندسی، دام مازاد بر مراتع و... را دارد.

ظرفیت های تولیدی بگونه ای است که در صورت شکوفا شدن می تواند نرخ بیکاری استان را به سمت صفر کاهش دهند. با توجه به پتانسیل استان در بخش تولیدات کشاورزی و همچنین ظرفیت های توسعه تولیدات و صادرات محصولات کشاورزی کمیسیون کشاورزی در نظر دارد نسبت به بررسی وضعیت تولید و صادرات محصولات کشاورزی استان از طریق ایجاد یک تیم کارشناسی با همکاری سازمانهای مسئول و نمایندگان بخش خصوصی اقدام و یک طرح مطالعاتی با عنوان مطالعه و بررسی توان و ظرفیت های توسعه صادرات محصولات کشاورزی خوزستان با نگاهی به گذشته، حال و آینده را به مرحله اجرا درآورد.

برنامه ریزی نظام تصمیم گیری برای تعیین خط مشی هاست. لزوم داشتن برنامه در شرایط کنونی گامی مهم در جهت تحقق و دستیابی به اهداف از پیش تعیین شده هر سازمان می باشد و می تواند سندی باشد که چشم انداز مأموریت، اهداف و استراتژی آینده این سازمان را به همراه مجموع منابع مورد نیاز جهت اجرای موفق آن مشخص نماید.

برنامه ریزی با هدفهای افزایش احتمال رسیدن به هدف از طریق تنظیم فعالیت ها، اقتصادی بودن فعالیت ها، تمرکز بر روی هدف و دوری از تغییر مسیر، فراهم آمدن ابزاری برای کنترل انجام میگردد.

با توجه به اثر بخشی برنامه ریزی در انجام امور محوله، دبیرخانه کمیسیون کشاورزی، آب، منابع طبیعی و صنایع غذایی ذیربط از طریق جلب نظر کمیسیون مذکور، دفتر ساماندهی و توانمند سازی امور کشاورزی و آب اتاق ایران و با استفاد از رهنمود های رئیس اتاق برنامه سال ۱۳۹۳ خود را در زمینه های ضروری تدوین و به شرح زیر اعلام می نماید.

### تولید و صادرات محصولات کشاورزی

خوزستان یکی از مناطق بی نظیر کشاورزی ایران و کم نظیر دنیاست که توان و ظرفیت استفاده از ۱۹،۸ میلیارد متر مکعب آب را برای

راه آبریزان تهیه و به اتاق ایران ارسال می گردد؛ پس از تأیید گزارش مذکور توسط اتاق ایران، اتاق اهواز به عنوان اتاق تخصصی ماهیان گرمابی کشور شناخته خواهد شد. لازم به ذکر دبیرخانه کمیسیون راه اندازی انجمن فعالین آبرزی پروری و صنایع وابسته استان را در دستور کار دارد.

## خرما

یکی از محصولات مهم تولیدی خوزستان خرما است. در این استان ۱۵,۰۵ درصد سطح زیر کشت خرما و ۱۴,۴ درصد تولید کشور را در اختیار دارد. خرما محصولی است که هم در زمینه توسعه سطح زیر کشت و هم در زمینه بهبود راندمان تولید و بهبود کیفیت محصول و هم در زمینه بسته بندی و فرآوری و افزایش درآمد صادراتی و ارزی دارای مزیت نسبی بالایی در استان است. لذا برای توسعه این صنعت تلاش جدی همه دستگاههای اجرایی و بخش خصوصی را می طلبد؛ به همین منظور دبیرخانه کمیسیون در نظر دارد در سال جاری کمیته خرما را راه اندازی و از طریق این کمیته به بررسی مسائلی همانند توسعه، بهبود تولید، فرآوری و صادرات محصول خرما را دنبال نماید.

## آب

با توجه به پتانسیل استان در منابع آبهای جاری و وجود مشکلات عدیده در زمینه تولید، تأمین، توزیع، مصرف آن و با توجه به نقش آن در اقتصاد کشور و استان، دبیرخانه کمیسیون بر آن شد در سال جاری کمیته آب را با ترکیبی از متخصصین و محققین و دستگاههای ذیربط راه اندازی و موضوعات مرتبط با آب را از طریق کمیته مذکور پیگیری نماید.

## طرح توسعه کشاورزی

طرح احیاء و توسعه اراضی ۵۵۰ هزار هکتاری دشتهای لاله گون و زرخیز خوزستان (طرح توسعه کشاورزی) بزرگترین طرح بخش کشاورزی بعد از انقلاب اسلامی است و نوید بخش جهشی

چشمگیر در بخش کشاورزی و رونق اقتصادی خواهد بود. طرح توسعه کشاورزی دو هدف مهم اشتغالزایی و افزایش تولید و در نتیجه خودکفایی محصولات راهبردی کشاورزی را دنبال می کند. این طرح در صورت مدیریت مناسب می تواند سرمنشأ تحولات بزرگی در بخش کشاورزی باشد.

طرح توسعه کشاورزی ادامه دهنده و تکمیل کننده برنامه های بالا دستی در حوزه آب و کشاورزی کشور است که با تأکید بر وسعت طرح، می توان آن را منشاء اثرات مهمی در رشد و توسعه همه جانبه خوزستان مطرح کرد. با عنایت به اهمیت و ضرورت موضوع کمیسیون کشاورزی اتاق بررسی چگونگی اجرای طرح توسعه کشاورزی و آثار مترتب از اجرای این طرح را در برنامه سال جاری خود قرار داده است.



## همایش ها

یکی از عوامل موثر در فرآیند توسعه استانی و به طبع آن ملی برگزاری همایش و سمینارها میباشد. اهمیت برگزاری همایش در جهت شناسایی معضلات و تنگناها و در نتیجه، ارائه راه حل هایی به منظور رفع آنها است و مضافاً اینکه موجب تعامل مستقیم مخاطبان اصلی و دست اندر کاران میگردد.

اتاق اهواز در نظر دارد با نظر دبیرخانه کمیسیون کشاورزی همایشهای منطقه ای را برگزار نمایند؛ از نظر دبیرخانه کمیسیون موضوعات قابل طرح در همایش به شرح زیر می باشند:

- چگونگی بازیافت و استفاده از زه آبهای
- آثار کیفیت آب کارون بر تولیدات کشاورزی
- چگونگی ارتقاء بهره وری در بخش کشاورزی

- چگونگی بهبود تولید، فرآوری و صادرات آبریزان و محصولات دامی
- راهکارهای ارتقاء سهم صادرات محصولات کشاورزی

## سایر اقدامات و پیگیری ها

دو منظوره کردن صنایع نیشکری و بررسی مسائل و مشکلات صنایع تبدیلی و توسعه مکانیزاسیون در استان موارد توصیه شده به کمیسیون در سال ۱۳۹۲ می باشد. دبیرخانه کمیسیون در سال جاری موضوعات فوق الذکر را دنبال خواهد کرد. برگزاری منظم جلسات کمیسیون و کمیته های زیر مجموعه، تهیه گزارشات مختلف در زمینه (تولیدات کشاورزی، حوادث غیر مترقبه، بررسی های محصولی، گزارش فصلی) و حضور در جلسات برون یا درون تشکیلاتی از جمله فعالیت های دبیرخانه کمیسیون محسوب می شود. برنامه های فوق در جلسه کمیسیون کشاورزی مطرح و برای اعضاء تشریح گردید و اعضاء ضمن تأیید برنامه، پیشنهاداتی را در راستای تکمیل و اضافه شدن به برنامه کمیسیون بشرح زیر اظهار داشتند:

۱. بررسی تجارت با کشور عراق از طریق نشست مشترک کمیسیون های کشاورزی و بازرگانی اتاق.
۲. بررسی نیازهای آموزشی و پژوهشی بخش کشاورزی و چگونگی اجرای آن.
۳. بررسی تولید و تجارت آبریزان حرام گوشت.
۴. بررسی روش های نوین آبیاری و راه های توسعه آن

**ظرفیت های تولیدی خوزستان به گونه ای است که در صورت شکوفا شدن می تواند نرخ بیکاری استان را به سمت صفر کاهش دهند.**



در مصاحبه استاندار خوزستان با برنامه تلویزیونی افق روشن مطرح شد:

## انجام زیر ساخت ها و زمینه ها برای تسهیل در سرمایه گذاری ۸۸

کامران حسین پور

**استاندار خوزستان ۱۲ خرداد در برنامه زنده تلویزیونی افق روشن حضور پیدا کرد و فرصت های شغلی و سرمایه گذاری استان را تشریح نمود.**

عبدالحسین مقتدایی مدتی به عنوان استاندار خوزستان فعالیت کرد و بعد از آن با تصمیم دولت به عنوان استاندار هرمزگان انتخاب شد.

وی سابقه دو دوره نمایندگی مردم آبادان در مجلس شورای اسلامی را نیز در کارنامه دارد و آخرین سمت وی فعالیت به عنوان مشاور در شرکت ملی حفاری ایران بود.

«عبدالحسین مقتدایی» از چهره های معتدل و اجرایی، در دولت های هفتم و هشتم استاندار استان های خوزستان و هرمزگان بوده است. وی از مقبولیت خوبی در زمان تصدی استانداری این دو استان جنوبی برخوردار بوده است. مقتدایی که متولد سال ۱۳۳۴ است، سابقه نمایندگی مردم آبادان در دوره های سوم و چهارم مجلس شورای اسلامی را دارد و یکی از استانداران خوشنام این استان به شمار

می رود. پیش از وی سید جعفر حجازی به عنوان استاندار خوزستان فعالیت می کرد.

عبدالحسین مقتدایی گفت: در کشور برخی اوقات نداشتن معضل است و برخی اوقات نیز زیاد داشتن، خوزستان به دلیل داشته های مطلوب خودش هم اموال، امکانات، استعداد های نفت گاز و سایر استعدادهای صنعتی که دارد و از طرفی هم کثرت نیروهای بومی و منطقه ای و هم کسانی هستند که به جهت وجود این امکانات به استان مهاجرت می کنند شرایطی را فراهم کرده که حساسیت ها به این استان توسط حاکمان نظام به طور کلی و دولتمردان بیش از حد شود.

وی ادامه داد: این حساسیت ها ضمن اینکه توجه خاص ایجاد می کند و امکانات را هم وصول میکند برخی اوقات نیز تا حدی وسواس بیش از حد نسبت به تصمیمات موجب تعارض می شود. به اعتقاد من وقتی به خوزستان نگاه می کنیم

حجم سرمایه گذاری بعد از انقلاب کم نیست و قبل از آن هم به لحاظ استعداد و استراتژیک بودن منابع و ذخایر نفت اقدامات گسترده ای صورت گرفته است اما بعد از انقلاب بخش های مختلف مثل کشت و صنعت، سدها، توسعه پتروشیمی و همه امکاناتی که تحت عنوان صنعت هست توجه خاصی صورت گرفته است. علی رغم اینکه جنگ هم صدمات جبران ناپذیری وارد کرده ولی در بخش سرمایه گذاری یک شرایط بسیار مطلوب بر استان حاکم بوده است.

استاندار خوزستان تصریح کرد: این توجهات موجب شده که به بخشی از موارد تحت عنوان دور اندیشی که ختم به جلوگیری از تعارضات در مقابل این سرمایه گذاری باشد کمتر توجهی شود. مقتدایی در پاسخ به این سؤالات که بعنوان یک مدیر ارشد نفتی وقتی به وضعیت سرمایه گذاری در استان خوزستان نگاه می کنید آیا دچار نفت زدگی شده است؟ در بسیاری از بخش ها نتوانستیم برای سرمایه گذار فضایی پیدا کنیم که به موازات فعالیت هایی که نفت دارد و درآمدها و استخدام هایی که ایجاد می کند به خوزستان ورود پیدا کند؟ گفت: به لحاظ گستردگی خوزستان و شرایط جغرافیایی به راحتی می شود سیاستی را اعمال کرد که این سرمایه گذاری ها با منافع مردم یا صنایع و بخش های دیگر سرمایه گذاری قرار گیرد. شاید یکی از

اشکالاتی

که در

نفت



حادث شد و حتی سازمان آب و برق خوزستان که دو سازمان معظم و یکپارچه با اقتدار مدیریتی در استان خوزستان هستند این است که اساساً تجزیه شد یعنی به لحاظ قطعه قطعه کردن مدیریت نفت، یک زمانی پالایشگاه آبادان و کل منطقه نفت خیز بود که خارک را هم تحت پوشش قرار میداد و این مرکزیت اختیارات هم داشت و تصمیم می گرفت یا یک مجموعه مانند سازمان آب و برق اینقدر شرکت های مجزا نداشت که برخی اوقات برای تصمیم گیری های یکپارچه دچار معضل و مشکل شود. وی خاطر نشان کرد: اصل سرمایه گذاری به نظر من هیچ تعارضی ندارد و در استان نفت زدگی هم ایجاد نمی کند. بعد از نفت گسترش صنایع پتروشیمی در منطقه ماهشهر به راحتی جواب داد و بسیار هم سودآور است. بخش های خصوصی در منطقه ویژه اقتصادی ماهشهر نیز به راحتی جواب داده است. مهم بحث مدیریتی است. نگاه نظام به طور کلی و برنامه های بلندمدتش اهمیت دارد و آن اتفاقی که باید می افتاد در حقیقت به خوبی رخ داد به جز بخش تعارض این سرمایه گذاری و انتفاع مردم از این سرمایه گذاری که در واقع اشکال کار اینجاست که مردم باید خودشان احساس تعلق خاطر به هر نوع سرمایه گذاری که نظام در منطقه می کند را داشته باشد.

استاندار خوزستان در پاسخ به این سؤال که فقدان مدیریت واحد در مناطق نفتخیز چه ارتباطی می تواند داشته باشد که سرمایه گذاران وارد خوزستان نشوند گفت: مسئولین شرکتهای چندگانه نفت و پتروشیمی برای هر موضوعی در حوزه خود باید کسی از مرکز برایشان تصمیم بگیرد که این فرآیند های نامه نگاری اساس را لس می کند. به جز بخش تعارضی منافع مردم از این سرمایه گذاری و نسبت به تبعات زیست محیطی بقیه موارد امکانات خوبی است. در هر دوره ای از انتخابات ریاست جمهوری مردم هستند که به یک تفکر، سیاست و مجموعه ای که بسته اقتصادی، سیاسی و اجتماعی خودش را عرضه می کند بله می گویند و تا اینجا نظام وظیفه خودش را در بخش کشت و صنعت با نیشکر، سدها و نیروگاه ها، پتروشیمی ها و توسعه میادین نفتی انجام داده است.

عبدالحسن مقتدایی در این برنامه زنده تلویزیونی اظهار کرد: سرمایه دار پاک و منظم باید از این امکاناتی که برای خودش فراهم کرده با افتخار نام ببرد. ما به گرمی دست سرمایه گذارانی را که ایجاد اشتغال کرده و امکانات را فراهم می کنند

می فشاریم و بی مهابا از سرمایه پاک و زلال افراد استقبال می کنیم و زمینه های این استقبال در استان فراهم شده است.

وی افزود: زیرساختها و ایجاد زمینه ها برای تسهیل سرمایه گذاری در استان انجام شده است. بخش امنیت سرمایه گذاری نیز تا حدودی تأمین شده و یک وحدت قول در استان شکل گرفته که پیش قراول این کار نیز استانداری است تا هیچ کس هراسی از مذاکره با مجموعه سرمایه گذاری نداشته باشد. ما باید بپذیریم که سرمایه گذاران در قبال زحمتی که کشیده اند می توانند با ایجاد زنجیره سرمایه امکانات خوبی را برای استان فراهم کنند. استاندار خوزستان تصریح کرد: در هر دوره از انتخابات آن رأی و بله ای که مردم می دهند در حقیقت به بسته پیشنهادی هر کاندیدای ریاست جمهوری بله گفته اند. هر کدام از رؤسای جمهور کشور در دوره های تبلیغاتی خود نسبت به موضوعات مختلف اظهار نظر کرده اند و حرف های خود را در زمینه های سیاسی، اقتصادی، تجارت خارجی، تحصیلات و آزادی گفته اند پس نمی توانیم بگوییم در بخش اجرایی دولت مقصر است بلکه اشکالات موجود ریشه در رأی مردم دارد.

مقتدایی در جواب به این صحبت مجری که مشکلات مردم خوزستان در ادوار مختلف دولت لمس می شود و ارتباطی به یک رئیس جمهور خاص ندارد گفت: رفتارها و نگاه های هر رئیس جمهور تاکنون به خوزستان متفاوت بوده است. مردم باید در رأی و انتخاب خود بیشتر احساس مسئولیت کنند.

وی همچنین در ارتباط با این صحبت مجری که قرار بود مسیر برای حضور سرمایه گذاران فراهم شود و این کار سختی است و به آسانی در خوزستان صورت نمی گیرد گفت: کلانشهر اهواز به لحاظ امکانات و استعداد دارای وضعیت خوبی است. برای بخش عمران و آبادی هرآنچه از ابتدا تا انتهای کارون، و سایر تالاب ها و رودخانه ها است با همکاری معاونت عمرانی یک سازمان مجزایی را ایجاد کرده ایم که وظایف خاصی نیز در این زمینه به آنها محول شده است.

استاندار خوزستان ادامه داد: در خوزستان جنبه روانی سرمایه گذاری ها خوب نبوده و عدد و رقم های درشت باید در ذهن مردم نهادینه شود. برای استانی با عظمت و دارای استعداد های فراوانی مثل خوزستان که سه هزار میلیارد تومان

عددی نیست. قرار شده بانک ها نیز در زمینه سرمایه گذاری بیش از پیش همکاری کنند و به ما راهکار ارائه دهند.

مقتدایی در ارتباط با اینکه اگر انقلاب فکری این سرمایه گذاری سهل که در خوزستان ایجاد شده است توسط مدیران انجام نشود چه اقدامی صورت می گیرد گفت: اجرای این سرمایه گذاری آسان در استان زمان می برد و کسری کارشناس بسیاری داریم که باید نیروهای زیادی نیز استخدام شود ولی به دلیل مشکلات مالی این امکان استخدام فراهم نیست. از مرحله شعار در بدنه استانداری خارج شده ایم. برخی از دستگاه ها مسئول و پاسخگوی آنها مدیریت مرکزی است که ما پس از هر تغییر مدیریتی از سوی مرکز در اولین جلسات تشکیل شده با مدیر مربوطه انتظار آمان را خیلی صریح و روشن خواسته ایم.

وی در پاسخ به این سؤالات که برای با لقلع کردن ظرفیت های بالقوه استان چه اقدامی می شود و سرمایه گذاران بهتر است در چه بخشی ورود پیدا کنند گفت: مطالعات جامع و بسیاری در بخش فرصت های شغلی به لحاظ صنعت، گردشگری، انرژی و سایر زمینه ها انجام شده است. قریب به ۴۷۲ فرصت شغلی در بخش های مختلف ظرفیت های موجود استان دیده شده است.

استاندار خوزستان عنوان کرد: برای این فرصت های شغلی برنامه ریزی شده حدود هشت هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان بخش ریالی برای جنبه های سرمایه گذاری تعیین شده و دو میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار نیز بخش ارزی این فرصت های شغلی است که کار احصاء هم انجام شده و نتیجه آن باعث ایجاد ۵۳ هزار شغل مستقیم و غیر مستقیم می شود.

مقتدایی در پایان گفت: نه هزار و ۵۰۰ شغل از این فرصت ها در بخش صنعت و معدن، ۱۰ هزار در بخش کشاورزی و حدود ۲۳ هزار نیز در بخش گردشگری داریم که جمع این شغل ها بالغ بر ۵۳ هزار خواهد شد.

استاندار خوزستان گفت: وضعیت منطقه آزاد اروند به گونه ای است که اگر رونق پیدا کند کل مناطق آزاد کشور را تحت شعاع قرار می دهد.

عبدالحسن مقتدایی اظهار کرد: وضعیت منطقه آزاد اروند به گونه ای است که اگر رونق پیدا کند کل مناطق آزاد کشور را تحت شعاع قرار می دهد. هر آنچه مناطق آزاد دیگر به صورت تک تک دارند منطقه آزاد اروند یکجا دارد. مرز شلمچه

**استعداد پنهان منطقه آزاد اروند  
بسیار زیاد است به گونه ای که  
در فرصت های شغلی پیش  
بینی شده برای استان ۷ هزار و  
۱۵۰ شغل برای این منطقه در  
نظر گرفته شده است.**

یک زمانی پالایشگاه آبادان و کل منطقه نفت خیز بود که خاک را هم تحت پوشش قرار میداد و این مرکزیت اختیارات هم داشت و تصمیم می گرفت یا یک مجموعه مانند سازمان آب و برق اینقدر شرکت های مجزا نداشت که برخی اوقات برای تصمیم گیری های یکپارچه دچار معضل و مشکل شود. وی خاطر نشان کرد: اصل سرمایه گذاری به نظر من هیچ تعارضی ندارد و در استان نفت زدگی هم ایجاد نمی کند. بعد از نفت گسترش صنایع پتروشیمی در منطقه ماهشهر به راحتی جواب داد و بسیار هم سودآور است. بخش های خصوصی در منطقه ویژه اقتصادی ماهشهر نیز به راحتی جواب داده است. مهم بحث مدیریتی است. نگاه نظام به طور کلی و برنامه های بلندمدت اهمیت دارد و آن اتفاقی که باید می افتاد در حقیقت به خوبی رخ داد به جز بخش تعارض این سرمایه گذاری و انتفاع مردم از این سرمایه گذاری که در واقع اشکال کار اینجاست که مردم باید خودشان احساس تعلق خاطر به هر نوع سرمایه گذاری که نظام در منطقه می کند را داشته باشد.

استاندار خوزستان در پاسخ به این سؤال که فقدان مدیریت واحد در مناطق نفتخیز چه ارتباطی می تواند داشته باشد که سرمایه گذاران وارد خوزستان نشوند گفت: مسئولین شرکتهای چندگانه نفت و پتروشیمی برای هر موضوعی در حوزه خود باید کسی از مرکز برایشان تصمیم بگیرد که این فرآیند های نامه نگاری اساس را لس می کند. به جز بخش تعارضی منافع مردم از این سرمایه گذاری و نسبت به تبعات زیست محیطی بقیه موارد امکانات خوبی است. در هر دوره ای از انتخابات ریاست جمهوری مردم هستند که به یک تفکر، سیاست و مجموعه ای که بسته اقتصادی، سیاسی و اجتماعی خودش را عرضه می کند بله می گویند و تا اینجا نظام وظیفه خودش را در بخش کشت و صنعت با نیشکر، سدها و نیروگاه ها، پتروشیمی ها و توسعه میادین نفتی انجام داده است.



عبدالحسن مقتدایی گفت: در کشور برخی اوقات نداشتن معضل است و برخی اوقات نیز زیاد داشتن، خوزستان به دلیل داشته های مطلوب خودش هم اموال، امکانات، استعداد های نفت گاز و سایر استعدادهای صنعتی که دارد و از طرفی هم کثرت نیروهای بومی و منطقه ای و هم کسانی هستند که به جهت وجود این امکانات به استان مهاجرت می کنند شرایطی را فراهم کرده که حساسیت ها به این استان توسط حاکمان نظام به طور کلی و دولتمردان بیش از حد شود.

وی ادامه داد: این حساسیت ها ضمن اینکه توجه خاص ایجاد می کند و امکانات را هم وصول میکند برخی اوقات نیز تا حدی وسواس بیش از حد نسبت به تصمیمات موجب تعارض می شود. به اعتقاد من وقتی به خوزستان نگاه می کنیم حجم سرمایه گذاری بعد از انقلاب کم نیست و قبل از آن هم به لحاظ استعداد و استراتژیک بودن منابع و ذخایر نفت اقدامات گسترده ای صورت گرفته است اما بعد از انقلاب بخش های مختلف مثل کشت و صنعت، سدها، توسعه پتروشیمی و همه امکاناتی که تحت عنوان صنعت هست توجه خاصی صورت گرفته است. علی رغم اینکه جنگ هم صدمات جبران ناپذیری وارد کرده ولی در بخش سرمایه گذاری یک شرایط بسیار مطلوب بر استان حاکم بوده است.

استاندار خوزستان تصریح کرد: این توجهات موجب شده که به بخشی از موارد تحت عنوان دور اندیشی که ختم به جلوگیری از تعارضات در مقابل این سرمایه گذاری باشد کمتر توجهی شود. مقتدایی در پاسخ به این سؤالات که بعنوان یک مدیر ارشد نفتی وقتی به وضعیت سرمایه گذاری در استان خوزستان نگاه می کنید آیا دچار نفت زدگی شده است؟ در بسیاری از بخش ها نتوانستیم برای سرمایه گذار فضایی پیدا کنیم که به موازات فعالیت هایی که نفت دارد و درآمدها و استخدام هایی که ایجاد می کند به خوزستان ورود پیدا کند؟ گفت: به لحاظ گستردگی خوزستان و شرایط جغرافیایی به راحتی می شود سیاستی را اعمال کرد که این سرمایه گذاری ها با منافع مردم یا صنایع و بخش های دیگر سرمایه گذاری قرار گیرد. شاید یکی از اشکالاتی که در نفت حادث شد و حتی سازمان آب و برق خوزستان که دو سازمان معظم و یکپارچه با اقتدار مدیریتی در استان خوزستان هستند این است که اساساً تجزیه شد یعنی به لحاظ قطعه قطعه کردن مدیریت نفت،



۸۱۱



## عکاسخانه اتاق تجارت

گاهی نیازی نیست حرفی بزنیم، چیزی بگوییم و یا حتی چیزی بنویسیم. گاهی با نگاه حرف می زنیم، گاهی نگاهمان حرف میزند و گاهی تصویری ما را غرق در رویا می کند ما را به گذشته ها می برد، جولانی می دهد و خاطراتمان را نوازش می کند. غبار نقش برجسته های خاطرات ذهنمان را پاک می کند، دستی می کشد بر آن و گاهی صیقلش می دهد.

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



## در کمیته آبریان اتاق به منظور بررسی بازار صادراتی ماهیان گرمابی پرورشی ارائه شد: شش راهکار برای توسعه صادرات آبریان خوزستان



صادرات به عنوان موتور محرکه اقتصاد و رمز بقای کشورها در بازارهای جهانی نقش مهمی را در عرصه اقتصاد ایفا می کند، زیرا تقویت ظرفیت های تولید و ایجاد ظرفیت های جدید ضمن هموار کردن راه توسعه صادرات نقش دولت را به عنوان تضمین کننده سرمایه گذاری های موجود و کاهش انحصار پررنگ تر می کند. از سوی دیگر صادرات امکان استفاده از بازارهای جهانی را برای رشد تولید داخلی مهیا کرده و بنگاه های تولیدی را قادر می سازد از محدودیت های بازار داخلی رها شده و با توسعه صادرات بازارهای جهانی را هدف قرار داده و از صرفه های اقتصادی حاصل از مقیاس تولید بیشتر بهره برداری کنند.

یکی از مهم ترین ابزارهای استراتژی توسعه صادرات، برخورداری از مزیت نسبی در گردونه مبادلات خارجی است.

یکی از مزیت های تولیدی و اقتصادی بخش کشاورزی، ماهیان گرمابی پرورشی است که از مهمترین محصولات صادراتی بخش کشاورزی استان محسوب می شود. صادرات نقش مهمی در تولید و عرضه و پرورش ماهیان گرمابی دارد و اما صادرات آبریان استان در شرایطی قرار گرفته است که می توان گفت این کالا فاقد مزیت بازرگانی می باشد. فقدان مزیت بازرگانی از ناکارایی نسبی در بازار کالا در مراحل همچون بسته بندی، حمل، کنترل کیفیت، استانداردهای تولیدی، عدم دسترسی به اطلاعات مربوط به تجارت جهانی و... ناشی می شود. بخش صادرات ایران و به تبع آن استان به علت عدم وجود یک سیستم بازاریابی و بازرگانی مناسب و کارا نتوانسته به خوبی توسعه یابد.

به طوری که در اغلب موارد کالا و خدمات صادراتی ما با وجود برخورداری از کیفیت مطلوب و حتی فراتر از استانداردهای جهانی به دلیل نبود یک سیستم مناسب تبلیغاتی و اطلاع رسانی در بخش مبادلات خارجی جایگاه شایسته خود را در بازارهای جهانی به دست نیآورده است.

با عنایت به اهمیت مراتب فوق، کمیته آبریان کمیسیون کشاورزی اولین جلسه سال جاری خود را با دستور کار بررسی وضعیت بازار صادرات آبریان تحت عنوان نقش و کارکرد واسطه ها و

دلالت ها در صادرات ماهی، بررسی رقبای تجاری خوزستان اعم از (ایرانی و خارجی، بررسی مسائل مرتبط با حمل و نقل و انتقال پول و ارز) تشکیل داد. در استان خوزستان ۴۵ هزار تن ماهی گرمابی در سال گذشته تولید شده است؛ فیتوفاگ، آمور، کپور از عمده گونه های تولیدی از ماهیان گرمابی در استان می باشند.

ماهیان پرورشی تولید استان در بازارهای عراق و کویت عرضه می شوند و بیشترین عرضه استان به بازار عراق صورت می گیرد. میتوان گفت تنها کشور صادر کننده ماهی تازه به عراق، ایران است. در سال گذشته ۳۶ هزار تن ماهی از استان صادر شده است که نسبت به سال ۹۱ در حدود ۴/۲ درصد کاهش داشته است.

آبریان یکی از کالای های با ضریب نفوذ در بازار کشور عراق محسوب می شود و رقبای اصلی کشور ایران در این زمینه ترکیه و اردن می باشند. بازار صادراتی آبریان به عراق یک بازار سنتی، توسعه نیافته و پرریسک است. همچنین این بازار دچار مشکلات متعددی از قبیل نوسانات بالای قیمت آبریان بدلیل نبود یک متولی برای صادرات آبریان و نداشتن برنامه ای مدون در جهت تنظیم عرضه و تقاضای آبریان خارجی، بالا بودن حاشیه بازاریابی در بازار آبریان و ناکارایی این بازار، عدم رعایت اصول بهداشتی و امنیت زیستی در جریان صادرات آبریان به عراق، ورود افراد عراقی به بازار داخلی و دخالت در قیمت و خرید و فروش و بدنبال آن نوسانات شدید در بازار داخلی و خارجی می باشد. با توجه به مسائل و مشکلات پیش روی صادر کنندگان می توان گفت اقدامات زیر به عنوان راهکارهایی در کوتاه مدت و بلند مدت می تواند در جهت توسعه صادرات آبریان استان موثر واقع شود:

۱- تشکیل صادراتی (انجمن صادر کنندگان) به

عنوان حلقه واسط بین تولید کنندگان و مشتریان خارجی (بازارهای جهانی) می تواند با فراهم نمودن بستری لازم جهت توسعه صادرات، همچون رفع موانع قانونی، ایجاد همبستگی و یکپارچگی بین صادر کنندگان، بازاریابی، افزایش کیفی محصولات صادراتی، ایجاد صنایع بسته بندی، تعیین قیمت در بازارهای بین المللی، بهبود قوانین گمرکی و... به پیشبرد این سیاست کمک فراوانی کند.

۲- با توجه به وجود منابع آبی گسترده و ذخایر متنوع آبریان در استان و با توجه به ارزشمند بودن مصرف آبریان در سلامت افراد جامعه، به دلایل عدیده مصرف آن در جامعه در جایگاه خاص خود قرار نگرفته است و سرانه مصرف آن در جامعه پایین می باشد لذا در راستای گسترش فرهنگ مصرف آبریان باید کوشید.

۳- ایجاد سازو کار مناسب در مبادی خروجی آبریان برای عقد قرار داد میان تجار ایرانی و عراقی، عرضه مناسب کالا، ثبات قیمت گذاری، تضمین برگشت سرمایه تجار ایرانی و...

۴- ورود گونه های جدید ماهیان با خاصیت فرآوری مناسب (گونه های موجود بدلیل مشکلات فنی و تولیدی راندمان تولید پایین و خاصیت عمل آوری مناسبی ندارند؛ لذا باید تلاش کرد تا گونه های جدید نیز با توجه به مزایای ویژه مانند رشد سریع، مقاومت به انواع بیماریها، هزینه کمتر پرورش و دیگر مزایای اقتصادی به مزارع معرفی گردند.

در قسمت تکثیر و پرورش ماهیان، یکی از گونه های مناسب و سریع رشد، مقاوم و با خاصیت فرآوری بالا ماهی تیلاپیا می باشد که توانسته

ذائقه جهانی را بخود خود جلب کند.

۵- ایجاد و توسعه صنایع فرآوری آبریان.

۶- بازاریابی و توسعه بازارهای صادراتی.



## نقش کشاورزی در اقتصاد مقاومتی



اعظم ساسانی  
کارشناس ارشد کشاورزی

قسمت اول

جایگاه بخش کشاورزی در اشتغال‌زایی و تأمین امنیت غذایی، حفظ منابع پایه و توجه به مسائل زیست محیطی و فراهم کردن زمینه توسعه سایر بخش‌های صنعت و خدمات، در سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی و سیاست‌های کلی خودکفایی کشور باید توجه ویژه‌ای بر توسعه پایدار بخش کشاورزی گردد. در توسعه کشاورزی عوامل زیرساختی از جمله پایداری منابع پایه آب و خاک، نظام‌های بهره‌برداری، سیاست‌های حمایتی، کشاورزی، توسعه منابع انسانی، کشاورزی با بهره‌گیری از علم و دانش روز، سرمایه‌گذاری نقش بسیار مهم و اساسی دارد. اما در این میان مشکل اصلی این بخش، کمبود تاریخی سرمایه گذاری در آن است.

سرمایه گذاری از اجزای مهم هزینه ملی و لازمه تولید و اشتغال بوده و رشد تولید ناخالص داخلی و رشد اقتصادی در گرو سرمایه گذاری می باشد، عقلانیت و منطق سرمایه گذاری عمومی در کشاورزی توسط دولت ها و برنامه های توسعه بر پایه سه منفعت وابسته مهم برای جامعه قرار دارد که می تواند بهره وری کشاورز را ارتقاء دهد:

۱- رشد اقتصادی و کاهش فقر ۲- امنیت غذایی ۳- پایداری زیست محیطی. در بخش کشاورزی سالانه ۱۰ میلیارد دلار استهلاک وجود دارد که حتی در سطح ۵۰ درصد آن نیز سرمایه گذاری نمیشود. لذا به منابع انسانی فشار وارد می شود و قیمت تمام شده به شدت افزایش پیدا میکند. هم اکنون کالاهایی که به اجبار وارد می شوند، عبارت از: گندم، جو، روغن نباتی، علوفه، برنج، شکر، سویا، ذرت و دانه های روغنی که در بعضی از سالها میلیاردها دلار برای واردات آن هزینه می شود. لازم بذکر است حدود ۱۲ درصد از تولید ناخالص داخلی ایران ناشی از بخش کشاورزی است، ولی انباشت سرمایه در این بخش کمتر از ۵ درصد است؛ لذا استهلاک در آن رو به افزایش است. عدم تمایل به سرمایه گذاری در بخش تولید در طی سالیان اخیر، از موانع عمده رشد تولیدات کشاورزی محسوب می شود.

پایین بودن نرخ بازده مورد انتظار سرمایه گذاری در بخش تولید، نسبت به سایر فرصت های سرمایه گذاری، پایین بودن قیمت محصولات کشاورزی، نرخ تورم بالا، کمبود سرمایه گذاری زیربنایی دولت در بخش کشاورزی، سرمایه گذاری دولتی در حیطه مربوط به بخش خصوصی و به طور کلی، هر پدیده ای که منجر به ایجاد فضای ریسک و عدم اطمینان گردد، سبب کاهش سرمایه گذاری خواهد شد. با کاهش انباشت سرمایه در کشاورزی، بهره وری کاهش و قیمت تمام شده افزایش یافت و کشاورزی از صحنه رقابت بیرون خواهد رفت.

اقتصاد مقاومتی یک نظام اقتصادی است که هماهنگ با سیاست های کلان سیاسی و امنیتی نظام اسلامی و برای مقاومت در برابر اقدامات تخریبی شکل میگیرد، تا بتواند در برابر ضربات اقتصادی، تحریم ها و توطئه های گوناگون اقتصادی نظام استکبار مقاومت کرده و توسعه و پیشرفت خود را ادامه دهد و روند رو به رشد همه جانبه خود را در ابعاد ملی، منطقه ای و جهانی حفظ کند. منظور از اقتصاد مقاومتی یک اقتصاد فعال و پویا است؛ بطوری که کشور ضمن مقاومت در مقابل موانع و نامالیقات مسیر خود، روند پیشرفت پایدار خود را حفظ میکند. مقام معظم رهبری کاهش وابستگی به نفت را یکی از الزامات اقتصاد مقاومتی مطرح و توصیه می فرمایند: «تلاش کنیم نفت را با فعالیت های اقتصادی درآمدهای دیگری جایگزین کنیم» ایشان همچنین مردمی کردن اقتصاد را یکی از ملزومات اقتصاد مقاومتی بیان و می فرمایند: «بخش خصوصی را باید توانمند کرد تا به فعالیت های اقتصادی تشویق شوند. سیستم بانکی و دولتی باید کمک کنند،

دستگاههای

مردم وارد میدان

اقتصاد شوند» از سوی

دیگر بخش عمده ای از

طبقات جامعه و حتی سایر

ها به طور مستقیم یا غیر

بخش کشاورزی وابسته

و پویایی و تحرک

کشاورزی بستگی تام و

کشوری دارای اهمیت

کشاورزی در سفره

این بخش و مردم

نقطه پیوند این

حدود ۹۸ درصد

بخش های مهم

بی بدیلی با توجه

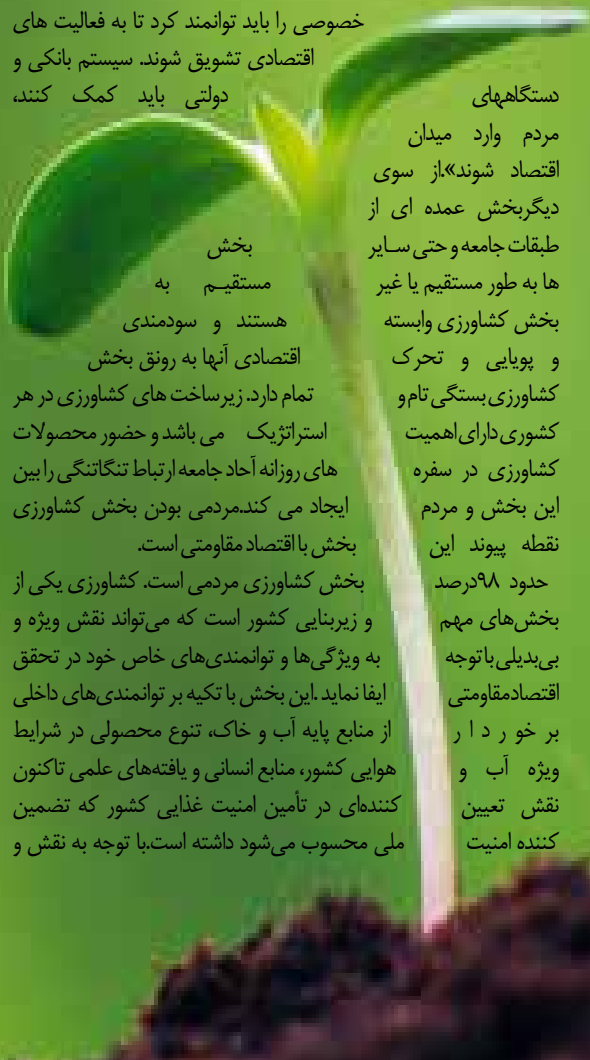
اقتصاد مقاومتی

بر خوردار

ویژه آب و

نقش تعیین

کننده امنیت



بخش

مستقیم به

هستند و سودمندی

اقتصادی آنها به رونق بخش

تمام دارد. زیرساخت های کشاورزی در هر

استراتژیک می باشد و حضور محصولات

های روزانه آحاد جامعه ارتباط تنگاتنگی را بین

ایجاد می کند. مردمی بودن بخش کشاورزی

بخش با اقتصاد مقاومتی است.

بخش کشاورزی مردمی است. کشاورزی یکی از

و زیربنایی کشور است که می تواند نقش ویژه و

به ویژگی ها و توانمندی های خاص خود در تحقق

ایفا نماید. این بخش با تکیه بر توانمندی های داخلی

از منابع پایه آب و خاک، تنوع محصولی در شرایط

هوایی کشور، منابع انسانی و یافته های علمی تاکنون

کننده ای در تأمین امنیت غذایی کشور که تضمین

ملی محسوب می شود داشته است. با توجه به نقش و

جدول: موجودی کل و سرانه سرمایه کشاورزی

سال	۱۳۹۰	۱۳۹۱	۱۳۹۲	۱۳۹۳	۱۳۹۴	۱۳۹۵
کل	۲۰۹۰	۲۰۰۰	۲۱۶۰	۲۱۳۰	۲۱۳۰	۲۱۳۰
سرانه	۲۸۰	۲۶۰	۲۸۰	۲۸۰	۲۸۰	۲۸۰

Resource: The state of food and agriculture, investing in agriculture for a better future, FAO (report-۱۷)



در کمیسیون صنعت و معدن اتاق اهواز مورد بررسی قرار گرفت:

## ۸۱۴ احصاء مهمترین مشکلات واحدهای صنعتی خوزستان



یارانه را به تولید پرداخت می‌کرد اما این مساله را عملی نکرد و به همین دلیل مشاهده می‌کنیم که صنعتگر روز به روز ضعیف‌تر می‌شود. حتی مشکل اساسی صنعتگر در زمینه نقدینگی نه تنها حل نشد، بلکه باعث شد که صنعتگر هزینه‌های ناشی از هدفمندی مانند بالا رفتن نرخ انرژی و سایر هزینه‌ها را به دوش بکشد.

رئیس کمیسیون صنعت ادامه داد: امروز نیز اعتقاد همه متولیان صنعت و تولید کنندگان واقعی این است که اگر به همان شیوه دولت قبل طرح هدفمندی یارانه‌ها اجرا شود، قطعاً ما آسیب‌های بیشتر و زیان‌بارتری را در بخش تولید شاهد خواهیم بود و همین اندک شغلی که باقی مانده، در مقابل آماج آسیب‌های قانون هدفمندی قرار می‌گیرد. تولیدکنندگان همان مشکلات دولت قبلی را در این دولت نیز دارند و هیچ چاره‌جویی برای مشکلات آن‌ها نشده است. ایشان ضمن ارائه توضیحاتی در مورد نحوه برگزاری روز گرامیداشت صنعت و معدن و همچنین نحوه گزینش واحدهای برتر استان، با انتقاد از حضور کم‌رنگ واحدهای صنعتی استان جهت شرکت در این همایش بزرگ تأکید کرد: این امر یک هشدار بسیار جدی برای استان است که نیازمند اجرای دقیق آمایش صنعتی در استان می‌باشد. در ادامه «بن عباس» رئیس گروه صنایع و معادن

مقدم به حصار، مهمترین خبر مسرت بخش در حوزه صنعت و تولید را بخشنامه صادر شده توسط جناب آقای مقتدایی استاندار محترم استان خوزستان، تحت عنوان «حمایت از تولید کنندگان داخل استان و لزوم خرید از این تولیدات» مطرح نمود و بیان کرد: صدور این بخشنامه بیانگر عزم راسخ ایشان برای حمایت همه جانبه از صنایع و متولیان آن در استان می‌باشد.

وی ضمن تشکر ویژه از استاندار خوزستان اعلام کرد: اتاق بازرگانی اهواز به ویژه کمیسیون صنعت و معدن و همچنین خانه صنعت و معدن استان آمادگی هر گونه همکاری در راستای تحقق بخشیدن به این امر بسیار مهم در استان را دارد. وی همچنین در مورد اجرای فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها و تبعات شوم آن بر بخش صنعت گفت: همان‌طور که آمارها نشان می‌دهد اجرای مرحله اول قانون هدفمندی یارانه‌ها نه تنها کمکی به تولید و اشتغال کشور نکرد بلکه آسیب جدی نیز به این بخش وارد کرده است. در بخش اشتغال‌زایی، توسعه صنایع و در زمینه کیفیت و تولید نیز رشد منفی را شاهد بوده‌ایم. در مجموع صنعتگران و در کل اقتصاد کلان و ملی ما آسیب دیده است، به دلیل این که آن بخش از تعهدات و اقداماتی که دولت باید انجام می‌داد، محقق نشد. احمدی‌نژاد تصریح کرد: دولت باید ۳۰ درصد

نخستین جلسه کمیسیون صنعت و معدن اتاق اهواز در سال ۱۳۹۳ در روز سه شنبه مورخ بیستم خرداد به ریاست فرامرز احمدی نژاد و با حضور رئیس گروه صنایع و معادن استانداری خوزستان، رؤسای انجمن‌های پخش و حمایت از حقوق مصرف کنندگان و تولید کنندگان و صنایع غذایی همگن استان و دیگر اعضاء کمیسیون برگزار شد. در ابتدای این جلسه شرح مختصری از عملکرد کمیسیون صنعت و معدن اتاق بازرگانی اهواز در سال ۱۳۹۲ توسط دبیر این کمیسیون «سمیه اسماعیلی خراچی» ارائه شد.

در سال گذشته در مجموع ۶ جلسه کمیسیون برگزار گردید که مدیران ارشد دستگاه‌های اجرایی استان از قبیل استانداری خوزستان، سازمان صنعت، معدن و تجارت، شرکت شهرکهای صنعتی، سازمان حمایت از حقوق مصرف کنندگان و تولید کنندگان و همچنین رؤسای انجمن‌ها، اتحادیه‌ها، کانون‌های کارگری و کارفرمایی، شرکت‌های نیشکری، صنایع بزرگ استان، صنعتگران نمونه و برتر استان و دیگر اعضاء کمیسیون در این جلسات حضور قابل تقدیری داشتند و ضمن بحث و تبادل نظر پیرامون مسائل و مشکلات صنعت استان، راهکارهای ارزشمندی برای بر طرف نمودن این موانع ارائه نمودند. در ادامه «فرامرز احمدی نژاد» ضمن خیر

استانداری خوزستان، پیرامون بخشنامه صادر شده در نوروز امسال توسط استاندار توضیحاتی را بیان کرد و گفت: این دستورالعمل به منظور حمایت از تولیدکنندگان کالاها و خدمات اعم از مشاوره‌ای و پیمانکاری و برای ایجاد اشتغال ناشی از افزایش ظرفیت شرکت‌های تولیدی استان، اسفندماه سال گذشته در شورای برنامه‌ریزی و توسعه استان به تصویب رسید که براساس آن مدیران و روسای دستگاه‌های اجرایی، شرکت‌ها، ذیحسابان و مدیران امور مالی موظف شدند ضمن اجرای کامل این مصوبه، گزارش عملکرد خود را در مقاطع سه‌ماه یکبار به معاونت برنامه‌ریزی استانداری ارسال کنند و قرار شد براساس این مصوبه از ظرفیت‌های خالی شرکت‌های تولیدی در جهت اشتغال استفاده کنند.

**«بختیاری»** معاونت فروش و بازاریابی گروه ملی صنعتی فولاد ایران تأمین مواد اولیه را مهمترین دغدغه این شرکت دانست و افزود: به دلیل پایین بودن میزان تولید شمش در کشور، کارخانه‌های نوردی نمی‌توانند مواد اولیه و شمش مورد نیاز خود را تأمین کنند. قطعاً اگر گروه ملی بتواند شمش بیشتری برای خود تأمین کند، می‌تواند تولید سالانه خود را به یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن برساند. ایشان ارزش افزوده، عدم پرداخت سرمایه در گردش از سوی دولت به بخش خصوصی، هزینه‌های بالای تولید در استان و اثر مستقیم آن در قیمت تمام شده ی تولیدات در استان، بخشنامه و قوانین محل تولید را از مهمترین مشکلات تولیدکنندگان در استان دانست و انجام خرید تضمینی محصولات صنعتی توسط دولت را مؤثرترین راهکار برای برون رفت از این مشکلات عنوان کرد.

**«رئیس»** مدیر تدارکات و امور کالا شرکت ملی حفاری ایران با مهم بر شمردن بخشنامه صادر شده توسط استاندار خوزستان، اجرای دقیق این بخشنامه را راهکار مناسب و فوق‌العاده‌ای برای برون رفت از مشکلات صنعتگران در استان دانست و گفت: به این شرط که علاوه بر ملزم نمودن سازمان‌ها، نهادها و شرکتهای بزرگ استان، شرکتهای پیمانکارانی که طرف قرارداد با آنان هستند نیز ملزم به رعایت موارد این بخشنامه باشند. در ادامه، اعضای کمیسیون به شرکت ملی حفاری ایران پیشنهاد دادند جلسه‌ای در محل آن شرکت با حضور تولیدکنندگان استان با هدف عقد تفاهمنامه همکاری‌های فیما بین، برگزار شود.

**«حمدانی»** مدیرعامل شرکت پاک چوب خوزستان با انتقاد از عملکرد ضعیف مسئولین در رسیدگی به مشکلات موجود در شهرکهای صنعتی استان، مهمترین مشکلات موجود در این شهرکها را نبودن امکانات اولیه رفاهی از قبیل؛ آتش نشانی، آسفالت، اورژانس، رستوران، بانک، پاسگاه، فضای سبز و ... عنوان کرد.

**«دلاور پور»** مدیر کارخانه شرکت سازه فوم خوزستان، با اشاره به وضعیت بحرانی شهرکهای صنعتی به لحاظ نبودن امنیت و امکانات رفاهی، آخذ به موقع ۳۶ درصد ارزش افزوده از واحدهای مستقر، توسط شهرداری‌ها را با توجه به وجود مشکلات فراوانی که بعد از عملکرد ضعیف این سازمان برای این شهرکها بوجود آمده و باعث فرار صنعتگر و عدم رغبت به سرمایه‌گذاری در این شهرکها شده است را فشار مضاعفی بر تولید کنندگان عنوان کرد و از مسئولین خواست تا با نگاه جدی به این مشکل از خروج صنایع از استان جلوگیری نمایند.

**«فعال»** مدیر کارخانه شرکت پخش و پالایش فراورده‌های نفتی اکسین دنا با طرح مشکلات مهمی نظیر؛ تغییرات مکرر در قوانین کشور، بحث ضمانتنامه‌های ارزی و ریالی، بالا بودن هزینه‌های تولید در خوزستان نسبت به سایر استان‌ها، روند سخت و پیچیده تهیه مواد اولیه از خارج از کشور، مشکلات موجود در شهرکهای صنعتی، از مسئولین و دستگاههای اجرایی استان خواست تا با بررسی به موقع این مشکلات و ارائه راهکارهای مناسب مانع از حاد و غیر قابل حل شدن این مشکلات شوند.

**«بلک»** دبیر انجمن صنعت پخش خوزستان، بر ضرورت بهبود بخشیدن به تعاملات این انجمن با تولیدکنندگان استان تأکید کرد و گفت: برای بهتر شدن این تعاملات نیاز است هر کس به حرفه‌ای که در آن مهارت دارد بپردازد، یعنی توزیع کننده به امور مربوط به توزیع بپردازد و کارش را توسعه دهد و تولید کننده نیز به امور مربوط به تولید پرداخته و کارش را وسعت بخشد، با رعایت این قاعده مهم توازن و تعامل مطلوب برقرار خواهد شد و هر دو در کار خود موفق و از حمایت یکدیگر بهره‌مند خواهند شد.

بلک بهترین علت عدم همکاری توزیع کنندگان با تولید کنندگان را برهم زدن این قاعده توسط تولیدکنندگان عنوان کرد و افزود: متأسفانه ایجاد پخش‌های متعدد مویرگی توسط تولید کنندگان

استان، انگیزه توزیع کننده را برای حمایت از ایشان کم کرده است.

**«جابری»** رئیس انجمن مراکز مشاور شغلی و کاریابی خوزستان با انتقاد از مشارکت ضعیف اعضای انجمن‌ها در حمایت از نمایندگان خود، تبعات این امر را بسیار بد و نامطلوب دانست و افزود: عدم وجود انسجام و وحدت رویه در اعضای یک مجموعه باعث افت شدید در کارایی و اثر بخشی و تنزل جایگاه آن مجموعه در دیگر عرصه‌های جامعه خواهد شد.

وی از اعضای انجمن‌ها خواست تا پیگیری امور و مشکلات خویش را به نماینده انجمن محول نمایند و از انجام موازی کاری و پیگیری‌های تک نفره پرهیز نمایند و با حفظ اتحاد و انسجام خویش، حلوات و شیرینی طعم این همبستگی را با مرتفع شدن مشکلات و رونق تولید بچشند.

جابری همچنین اجرای متفاوت آیین‌نامه اجرایی بند «و» ماده (۸۰) قانون برنامه پنجساله پنجم توسعه توسط وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در شهرهای کشور را یکی دیگر از دغدغه‌های تولید کنندگان در بحث اشتغال عنوان کرد.

**«دادگری نژاد»** مدیر طرح و برنامه شرکت کشت و صنعت نیشکر دهخدا ضمن تشکر از استاندار خوزستان به جهت درک شرایط و مشکلات صنایع مستقر در استان و حمایت‌های انجام شده از سوی ایشان گفت: در کنار مشکلات عمومی که گریبانگیر همه فعالین در عرصه تولید میباشد، می‌توان مشکلاتی نظیر؛ قرارگیری صنایع نیشکری در زمره صنایع آلاینده و مشمولیت قانون مالیات صنایع آلاینده، افزایش بی‌رویه آب بهای، بی‌کیفیتی گاز و کاهش ارزش حرارتی آن را، از جمله موارد خاص صنایع نیشکری عنوان کرد.

در پایان فرامرز احمدی نژاد ضمن قدردانی از حضور و مشارکت شایسته و قابل تقدیر اعضای جلسات این کمیسیون تصریح کرد، وی همچنین با مدیران شرکت ملی حفاری به منظور عقد تفاهمنامه همکاری‌های فیما بین برگزار خواهد شد. وی همچنین از اعضا کمیسیون خواست نظرات و پیشنهادات خود را برای تدوین برنامه کاری این کمیسیون در سال ۱۳۹۳ به دبیرخانه این کمیسیون ارسال نمایند تا با برنامه‌ریزی دقیق، همفکری و پشتکار بتوانیم در مسیر تحقق اهداف این کمیسیون گام‌های موثر و ارزشمندی را برداریم.



# هنر و فن مذاکره (دکتر احمد روستا)



نام و نام خانوادگی: احمد روستا

متولد: ۱۳۳۷/۱/۱۷

محل تولد: یزد

تحصیلات: دکترای مدیریت از دانشگاه برادفورد

انگلستان در سال ۱۹۷۹ میلادی

شغل فعلی: عضو رسمی هیئت علمی دانشگاه

شهید بهشتی - دانشکده مدیریت و حسابداری

سابقه فعالیت: ۳۴ سال سابقه تدریس، تحقیق و

مشاوره در امور مدیریت، بازاریابی، صادرات و مدیریت

استراتژیک.

استاد مدعو دانشگاه های مختلف کشور

شامل: دانشگاه علامه طباطبایی، دانشگاه تهران،

دانشگاه صنعتی شریف، دانشگاه علم و صنعت،

دانشگاه امیرکبیر، دانشگاه تربیت مدرس، دانشگاه یزد،

سازمان مدیریت صنعتی، مرکز مطالعات و پژوهش

های وزارت بازرگانی، واحد تحقیقات دانشگاه آزاد

اسلامی، مرکز آموزش مدیریت دولتی، سازمان توسعه

تجارت، سازمان گردشگری و میراث فرهنگی،

دانشگاه آزاد اسلامی دبی

• مدیرعامل رئیس هیئت مدیره و عضو هیئت مدیره

شرکت های دولتی و خصوصی

• موسس و مدیر عامل اولین شرکت تحقیقات و

مشاوره بازاریابی در ایران به نام شرکت راستا بین

عضو کارگروه تجارت الکترونیک

• مجری و مشاور پروژه ملی صادراتی کردن بنگاه

های ایرانی UNDP و وزارت بازرگانی

• عضو هیئت تحریریه مجله های اقتصاد ایران،

بررسی های بازرگانی، بازاریابی، کمال مدیریت،

تبلیغات، پیام صادرات، تجارت امروز، مجله اتاق

بازرگانی اصفهان و ...

• موسس اولین سایت جامع مدیریت (باشگاه مدیریت)

• عضو انجمن علوم مدیریت ایران

• عضو هیئت موسس انجمن علمی بازاریابی

مؤلف بیش از ۷۰ جلد کتاب در زمینه

بازاریابی و فروش

خودتان و بر طبق قراردادهای خودتان صورت پذیرد. این یک مزیت روانی برای وادار ساختن طرف مقابل جهت بحث می باشد. این مسئله تحت کنترل بودن اوضاع توسط شما را می رساند و اینکه شما قبلاً امتیازی به چنگ آورده اید. محلی مناسب، راحت و نورگیر و عاری از هر گروه ازدحام و شلوغی را جهت جلسه ملاقات برگزینید. رهبر تیم مذاکره خود را سر میز بنشانید و سعی کنید اعضاء تیم مقابل به صورت متفرق بنشینند. اجازه ندهید بیشتر صحبتها از سوی فروشنده باشد، حداقل در ابتدای جلسه بگذارید فروشنده دلایل خود برای تقاضایش را اول عنوان نماید. اگر شما بخوبی جنبه احتیاط را رعایت نمائید، او خود امتیازاتی که هرگز تصور آنها را نمی کردید را اعصا خواهد نمود. هنگامیکه نوبت صحبت کردن شما فرا رسید، ارقام و حقایق را سرهم بندی نکنید. هرگاه در میانه بحث حتی دنبال اطلاعات ضروری هم نروید. ضعف اطلاعاتی و یا وعده اطمینان، شما را از جنبه روانی در موقعیت نامناسبی قرار می دهد. سعی کنید تا در قبال بحثهای فروشنده عکس العملهای هیجانی از خود نشان ندهید و یا در معرفی خودتان نیز از برخوردی احساساتی اجتناب نمائید. از طرفی اگر بدین طریق عمل نمائید، مقاصد اصلی مورد نظر از مذاکره را گم کرده و احتمالاً موقعیت خود را بخطر خواهید افکند. شخصی که اجازه می دهد غرور و عصبانیت بر روابطش با دیگران حاکم باشند معمولاً در نهایت بیش از آنچه که تصور می کرده متضرر خواهد شد. اگر فروشنده در مورد نکته ای احتیاج به تجدید نظر دارد، با متانت و وقار اجازه چنین کاری را به او بدهید. برای مثال اگر در تخمین هزینه ها اشتباه شد، طرف دیگر را به حقه بازی و ناشایستی متهم نکنید. در نظر داشته باشید که اصلاح و تعدیل در دستور کار قرار دارد. از رسیدن به توافقاتی سریع پرهیز نمائید. نهایتاً دستیابی شما به نوعی توافق باید بتدریج صورت گیرد و این دلیلی برای مذاکره کردن می باشد، اما اگر فروشنده ایی را آنچنان تحت فشار قرار دهید و موقعیتی برای او فراهم سازید که عاقبت به اجبار بگوید، «بیائید، اینها شرایط من می باشند یا آنها را بپذیرد و یا رد کنید» اینکار می تواند

بعنوان نتیجه یک مذاکره کننده، با در اختیار داشتن اهداف معین و حالتی حداقل و حداکثر باید سعی نماید که اهداف فروشنده و حداقل و حداکثر موقعیت وی را نیز تخمین بزند. هر یک از این عوامل ممکن است در پیشنهاد قیمت و یا مناقصه تبیین شده باشند و یا می توان آنها را از تجزیه تحلیل هزینه های خریدار و یا از تجربیات پیشین در ارتباط با فروشنده نتیجه گیری نمود. در هریک از حالات یک مذاکره کننده خوب سعی خواهد نمود تا این مطلب که با فروشنده در چه جاهائی مایل به اعطاء امتیاز است و یا در چه جاهائی بر عقیده اعلام شده خود راسخ می باشد را حدس بزند. او در پرتو اهدافش و بر طبق این دانسته ها برای آماده سازی خود عمل خواهد نمود. پیش از ورود به مذاکره برای هر دو طرف مذاکره کننده - خریدار و فروشنده - لازم است تا در مورد اینکه درباره چه چیزی مذاکره خواهد شد به نوعی توافق برسند و این توافق را بصورت کتبی بنویسند. این عمل سبب قطع مخالفتها و درگیریهای لفظی به هنگام مذاکره خواهد شد و بعنوان منبعی مکتوب و یا نوعی دستور کار مورد استفاده قرار خواهد گرفت. در عین حال هر دو طرف باید روشن سازند که در حین مذاکره کدامیک از افراد تیم برای آنها سخن خواهد گفت و حدود اختیارات وی را نیز باید مشخص نمایند. هنگامیکه نماینده یکی از طرفهای مذاکره جهت توافق بر سر موضوعی حاد چون قیمت اختیار رسمی نداشته باشد. جایی برای طراحی مذاکره ای دقیق وجود نخواهد داشت.

## تاکتیکهای مذاکره

اغلب مذاکره موضوعی بسیار فنی است اما در عین حال موضوعی بسیار انسانی نیز بشمار می رود. از آنجائیکه عنصر اساسی مذاکره چانه زدن میان افراد است، این فرایند، شخصیت انسانها، محرکهای بشری، نقاط ضعف و قوت مردم و به مقدار زیادی روانشناسی را شامل می گردد. در بساری از متونی که خطاب به گروه های خرید نوشته شده است، نویسندگان به استفاده از این قوانین کلی برای تغییر مسیر انسانی حاضر در مذاکرات در جهت کسب مزایای بیشتر تاکید نموده اند؛ سعی کنید تا مذاکرات در محیط فعالیت

بحث را در همین نقطه خاتمه دهد. بعد از چنین اولتیماتومی برای فروشنده مشکل خواهد بود تا امتیازات بیشتری اعطاء نماید. بنابراین قبل از آنکه آخرین پیشنهادتان را ارائه کنید از نهائی بودن آن اطمینان حاصل نمائید. نیازهای احساساتی افرادی که با آنها مذاکره می نمائید را برآورده سازید. اکثر فروشندگان از فروش و ترغیب برای خرید کالاهايشان لذت می برند، اما نوعی عدم اطمینان در آنها به چشم می خورد. بجای سعی در خشن برخورد نمودن با فروشندگان، این شانس را به آنها بدهید که برای فروش کالاهايشان شما را ترغیب نمایند و در این صورت است که آنها برای انجام کار شما حاضر به اعطای امتیازاتی خواهند بود. این احساس را در آنها بوجود آورید که به رغم معامله با آنها به موقعیت آنها احترام گذاشته و از آنها بعنوان عضوی از یک تیم همکاری قدردانی می نمائید. دین امر رئیس مسئول یک دوره مذاکرات خرید، خصوصیات مذاکره کنندگان خوب را چنین تشریح می کند:

آنها باید متفکرین روشن ضمیر و سریع الانتقالی باشند، داد و ستد در مذاکرات پیچیده نیازمند فردی با قابلیت تفکر سریع است.

آنها باید خود را بطرزی ساده و مفید معرفی نمایند. در حین مذاکره آنچه که شما می دانید ممکن است به اندازه آنچه که به دیگران انتقال می دهید اهمیت نداشته باشد، توانائی ایجاد ارتباط مؤثر یکی از شرایط اصلی است. سادگی معارفه به معنای بی قیدی نیست. این مسئله ناشی از دانشی است که درباره کار مورد نظر در دست است.

آنها باید قادر به تجزیه تحلیل باشند، آنها باید در بررسی گفتارهای دیگران توانا بوده و قابلیت مشخص نمودن علاقمندیهای همفکرانشان، آنهایی که مخالفشان هستند و آنهایی که به راه حلهای دیگر فکر می کنند را داشته باشند.

آنها باید خودبین نباشند، درگیر و دار گرمای حاصل از نبردی سخت بنام مذاکره، گاهی اوقات آرام بودن مشکل است اما یک مذاکره کننده همواره باید با دیدی که اهداف شرکت متبوعش نسبت به موضوع برای او تعیین می کنند به مسئله بنگرد، نه از نقطه نظر علائق و تمایلات شخصی خودش. آنها باید صبور باشند، گاهی اوقات اجازه دادن به دیگران جهت صحبت و یا تشریح موقعیت، در حل مسائل بدون آنکه بحثی بروز نماید کمک می کند. آنها باید قادر باشند تا عقاید دیگران را بیطرفانه بررسی نمایند. آنها باید بتوانند خود را

بجای مخالفینشان قرار دهند و بدین ترتیب آنها را ارزیابی نمایند. آنها باید مبادی آداب بوده، موقر باشند، مردم را دوس بدارند و به خصائل انسانی آگاه باشند و حدود خود را نیز بشناسند.

آنها باید خوش مشرب باشند. شما در یک مذاکره نمی توانید کلیه مزایا را بدست آورید. توانائی برای بدست آوردن امتیازات و ادامه روحیه و اخلاق مطلوب، سهم بیشتری از موفقیت را برای شما به ارمغان می آورد و در حل باقیمانده نیز راه گشا خواهد بود.

مذاکره، آنگونه که گاهی اوقات ذکر می شود، تکنیکی در دست بخش خرید برای قطع منافع فروشنده نیست و علمی اسرار آمیز که انحصاراً به بکارگیرندگانش اعطاء شده باشد هم نیست. فرآیند ابتدائی و اساسی است که رقابت در خرید و فروشهای صنعتی بوسیله آن آغاز می شود. این از مسئولیتهای مخصوص بنگاه خرید است که برای رسیدن به اهداف شرکت از طریق مذاکره به بهترین نوع معامله دست پیدا کند و نیز از مسئولیتهای مخصوص نمایندگان فروش است که برای کسب اهداف شرکت خود دست به مذاکره بزنند.

### شیوه مذاکره

همانگونه که روش و شیوه مدیریت افراد متفاوت می باشد، مدیران مذاکره نیز دارای روشهای گوناگون هستند که خود از تجربه، دانش و ویژگیهای فردی آنها شکل گرفته است و با توجه به عوامل زمان، مکان و وضعیت مذاکره و هدفهای آن ممکن است مجموعه ای از روشها مورد استفاده قرار گیرند. اگر چه نمیتوان روشهای فردی را بطور دقیق طبقه بندی کرد اما با توجه به نوع برخورد با موضوعات افراد و اهداف مهمترین روشهای مذاکره به سه دسته تقسیم می گردند که عبارتند از:

### ۱- روش مذاکره ملایم

«انعطاف پذیری، برای نتیجه گیری» شعار همیشگی مدیرانی است که این شیوه را دنبال می کنند. پرهیز از درگیری، کوتاه آمدن، امتیاز دادن و برخورد دوستانه از مشخصات این روش می باشد. اما باید توجه داشت که ملایمت بیش از اندازه ممکنست باعث مزاحمت برای مذاکره گردد و افراد از آن سوء استفاده نمایند. ملایمت بعنوان یک ضعف قلمداد گردد که باید وسیله و روشی برای آرام کردن هیجانات و کاهش دادن انتظارات و اعطای امتیازات تا بتوان در محیطی

آرام و صمیمی و جلب رضات طرف دیگر، به نتیجه دست پیدا کرد. گاهی اوقات این شیوه بعنوان یک تاکتیک مورد آزمایش قرار می گیرد. گروه مقابل را مورد ارزیابی قرار گرفته شود. در بعضی از مواقع نیز برای گرفتن امتیازات بیشتر در آینده و یا موارد استراتژیک و برای نشان دادن روحیه مسالمت آمیز و همکاری به دیگران، از این روش استفاده می گردد. ملایمت زیاد از طرف دیگر مذاکره بعنوان یک علامت و هشدار باید مورد توجه ما قرار گیرد. زیرا در پشت این این ملایمت ها، خطراتی نهفته است.

### ۲- روش مذاکره منطقی

«هر چیز بجای خویش نیکوست» شعار مذاکره کننده ای است که از این روش بهره می برد. اصول گرائی، منطقی پذیری، عدالت، ملایمت بجا و سرسختی بموقع، داد و ستد امتیاز، نگرش سیستمی از ویژگیهای مذاکره کنندگانی است که در صدد نتیجه گیری بر مبنای اصول هستند. این شیوه اگر بدرستی مورد استفاده قرار گیرد مورد احترام دیگران قرار می گیرد و بعنوان یک ارزش در مذاکرات آینده مطرح می گردد. این نوع مذاکره که بر مبنای ضوابط، شایستگی و احترام به ارزشها و انسانها می باشد ممکن است از ویژگیهای مذاکره سخت و ملایم نیز مبنای مناسب بدرستی استفاده نماید مدیرانی که با این روش خو گرفته اند مذاکرات جهت می دهند و از افراط و تفریط جلوگیری می نمایند. مذاکره اصولی می تواند در موارد گوناگون ساده و پیچیده مورد استفاده قرار گیرد. مدیریت مذاکره اصولی با فرآیند مذاکره و گامهای آن آشنا می باشد و بموقع و بجا به آنها می پردازد.

### دوره های مذاکره

بطور کلی مذاکره به سه دوره قابل تقسیم می باشد که عبارتند از:

الف- مرحله پیش مذاکره:

در این مرحله موارد عمومی و در خواستههای اولیه مطرح می گردد و زمینه سازی لازم برای مراحل بعد بشمار می آید. پیش مذاکره بیشتر جنبه آشنائی، ایجاد رابطه اولیه، و تعیین هدفهای کلی است. مقدمات کار برای مذاکره فراهم می گردد و برنامه ریزی مذاکره صورت می پذیرد، در مورد محل و زمان مذاکره و هیئت های مذاکره کننده و ترکیب آنها تصمیم گیری می گردد و موافقتهای عمومی برای مذاکره بعمل می آید. تسهیلات، امکانات و محدودیت ها و شرایط مورد

بررسی قرار می گیرند. در این مرحله مذاکره بطور جدی آغاز و دنبال می گردد. فرآیند مذاکره در این مرحله صورت می پذیرد و روشهای گوناگون بکار گرفته می شود. در این مرحله ممکنست برای جلسات مذاکره و ادامه آن «تنفس» اعلام گردد و یا بعلت بروز مسائل و درگیری ها، مذاکره قطع گردد. در صورت رفع موانع و جلب رضایت، مذاکره به نتیجه میرسد. در این مرحله باید از کلیه تکنیکها و تاکتیکها و توانائی ها برای رسیدن به هدف مذاکره بدرستی و بجا استفاده گردد. در صورت رفع موانع و جلب رضایت، مذاکره به نتیجه میرسد. در این مرحله باید از کلیه تکنیکها و تاکتیکها و توانائی ها برای رسیدن به مدت مذاکره به نوع و هدف و افراد بستگی دارد. انجام مذاکرات ممکنست در محلهای گوناگون و یا در کشورهای مختلف صورت گیرد. مذاکره در این مرحله از قوه به فعال در می آید و توانائی و توانمندی ها در بوطه عمل ارزیابی می گردند. سرانجام در این مرحله قرار داده امضاء میسرند و موافقت های نهائی بعمل می آید.

ج- مرحله بعد از مذاکره:

یک سلسله فعالیت ها پس از پایان مذاکره صورت می گیرد که ممکنست بصورت آئین نامه های اجرایی، زمینه سازی اجراء، ارزیابی نکات تأیید شده و قرار داد نهائی و پیگیری امور برای نتیجه گیری عملی می باشد. در این مرحله آنچه را که به نتیجه رسیده است بازشناسی و بازنگری می گردد، در صورت نیاز اصلاحاتی با رضایت طرفین بعمل می آید. در کلیه مراحل فوق باید به این نکته نیز توجه کنیم که مذاکرات ممکن است بصورت دو جانبه و یا چند جانبه باشد.

### انواع نتایج مذاکرات

در نتیجه گیری مذاکرات سه حالت ممکن است بوجود آید که عبارتند از:

الف- برنده-برنده: این حالت زمانی حاصل میگردد که هر دو طرف مذاکره و یا تمام مذاکره کنندگان (در مذاکرات چند جانبه) از نتیجه آن راضی بوده و خود را برنده و پیروز بدانند. این نوع مذاکرات زمان به وقوع می پیوندد که میزان انعطاف پذیری افراد و مبادله امتیازات مناسب بوده و گروه ها بطور نسبی به خواسته ها و انتظارات خود دست می یابند.

ب- برنده-بازنده: بوقتی یکی از طرفین از نتیجه مذاکرات راضی باشد ولی دیگری احساس سرخوردگی و شکست نماید حالت برنده-بازنده

مطرح می گردد. این خطر وجود دارد که بازنده برای مقابله به نتیجه حاصله اقداماتی منفی بعمل آورد. در یک معامله بازرگانی که به قرارداد نیز ختم یافته است، ممکن است فروشنده بعلت اصرار و فشار خریدار شرایطی را پذیرفته باشد که مورد رضایت او نباشد و در این معامله خود را بداند. واکنش های گوناگون او می تواند دیر انجام دادن، انجام ناقص و حتی خودداری از معامله باشد. مذاکرات با روش سخت معمولاً این حالت را پدید می آورد که اثر دراز مدت آن شکل های گوناگون مقاومت، مخالفت و مزاحمت می باشد.

ج- بازنده-بازنده: گاهی نتیجه مذاکره بگونه ای است که هیچکس از آن راضی نیست، اما آنرا می پذیرد، این نوع مذاکرات در زمینه های سیاسی و اقتصادی دیده می شود و بیشتر نتیجه بی توجهی و یا عدم استفاده بجا و بموقع از امتیازات در گذشته می باشد.

البته در بعضی موارد نیز فشارها و شرایط خاص و یا مصلحت مذاکره پایه مذاکراتی دیگر باشد که در ان امتیازات مهمتری دریافت می گردد. اگر مذاکره ای خارج از در نظر گرفتن مواد خاص و هدفدار آینده باشد و نتیجه آن باعث گردد که هر دو طرف احساس بازنده بودن داشته باشند، یک شکست واقعی تلقی می گردد و آثار آن در دراز مدت مثبت نخواهد بود.

### فرآیند مذاکره

فرآیند مذاکره مدیریت مذاکره اگر چه به شکلهای گوناگون قابل ارائه می باشد و بنا به شرایط مذاکره متغیر است اما برای آگاهی و بهره گیری از یک برنامه اصولی می توان آنرا بشرح زیر دنبال نمود.

۱- مجادله و گفتگو CONTENTION در این مرحله هر یک از طرفین بنا بر توقعات و اطلاعاتش مذاکره را آغاز می کند. بحث ها کلی، مبهم، پر شاخ و برگ و گاهی خود خواهانه است. عدم آشنائی با نظرات و خواستههای طرف مقابل و یا عدم توجه به آنها باعث می شود تا گفتگو به نوعی مجادله نزدیک باشد و هر کس ب فکر خویش و برای هدفهای خود به بحث بپردازد. این روند نمی تواند ادامه بیاید و باید با گامی مناسب از نقطه نظرها به طور روشن تا زمینه ادامه فراهم گردد.

۲- روشن سازی CLARIFICATION روشن ساختن نقاط تاریک و کور و رفع اتمام می تواند گام مناسبی برای ایجاد زمینه مناسب مذاکره باشد. شناخت افراد، اهداف، ارزشها

و آشنائی با شرایط و نیازها باعث می گردد تا بجای گام برداشتن در تاریکی، با آسودگی بیشتر و مسیری معین هدف را جویا باشیم. رد و بدل کردن اطلاعات و شیوه مبادله صحیح نظرها و خواسته ها می تواند در این مرحله بسیاری از سئوالات و نکات پوشیده را بر طرف سازد.

۳- شناخت و درک COMPREHENSION طرفین مذاکره، هر اندازه با هدفها و نیازها بیشتر آشنا شوند، شیوه برخوردشان آسانتر و مناسب تر خواهد شد و در نتیجه میزان درک، شناخت و تفاهم افزایش می یابد. در این مرحله باید بتوان با تفهیم این موضوع که هدف رسیدن به توافق رضایت بخش نهائی است جهت مذاکره را در مسیر دلخواه قرار داد. همزمانی و همفکری برای هم پایانی هدف این مرحله از مذاکره می باشد.

۴- اطمینان CONFIDENCE اطمینان زائیده شناخت و آگاهی است. وجود روحیه اطمینان در مذاکره می تواند عامل بسیار مؤثری در ادامه آن باشد. اطمینان ناگهانی ایجاد نمی گردد، اگر چه گاهی اوقات بطور ناگهانی از دست می رود. مذاکره کنندگان باید با مدیریت مناسب این رویحه را ایجاد نمایند و مذاکره کنندگان خود را در محیطی که بر آن اطمینان سایه افکنده است آسوده خاطر بیابند. اگر اطمینان به یکدیگر بوجود آید، روحیه افراد برای دستیابی به توافق مثبت و معتدل می گردد.

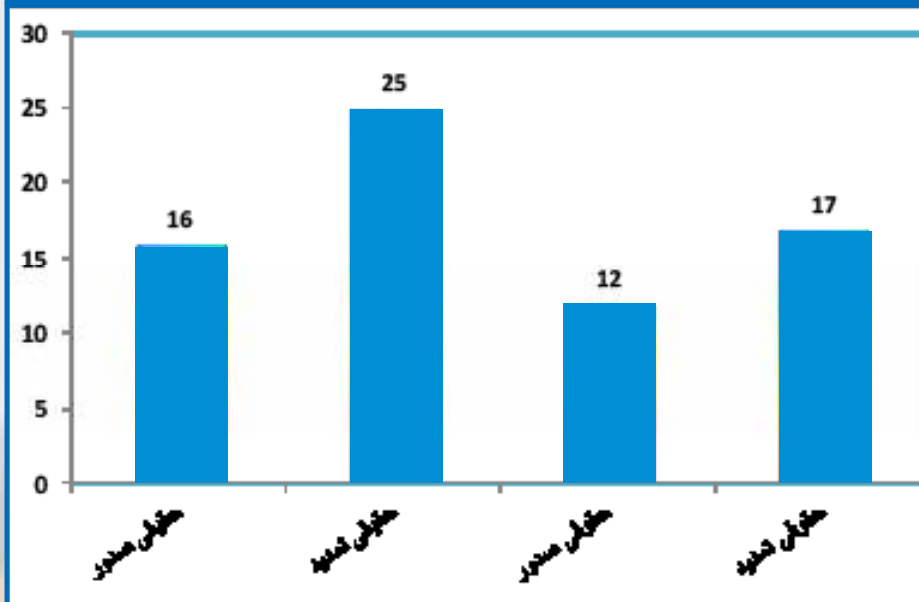
شناخت از هم و اطمینان به هم باعث می گردند تا نوعی همگرایی بوجود آید.

توجه به مقصدی مشترک، تقارن و نزدیک کردن خطوط فکری و رفتاری، هماهنگی در انجام مذاکرات همه بیانگر این حالت هستند افراد نه تنها اختلافات را بزرگ نمی کنند، بلکه در جستجوی کم کردن فاصله ها و هم مسیر شدن بر می آیند.

۶- قابل پذیرش بودن CREDIBILITY بسیاری از نکات مذاکره می تواند مورد پذیرش قرار گیرند و قابل اعتبار باشند. این وضعیت زمانی بوجود می آید که با گذراندن مراحل قبلی و با روحیه اطمینان و همسوئی بخواهیم هر چه بهتر به نتیجه دست پیدا کنیم. پذیرفتن پیامها و خواسته ها کار دشواری است که شرایط مناسبی را می طلبد. هند مدیر مذاکره این است که بتواند جلسات را بگونه اداره نموده و جهت دهد که از مرحله ای خاص نکات مورد مذاکره و شرایط قابل پذیرش و اعتبار جلوه گر شوند.



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



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

تعداد گواهی مبدا	وزن خالص	مبلغ به دلار
۵۱۵ فقره	۵۸۰۶۳۹۷۲۰ kg	۱۶۲۴۹۵۲۵۵

کالاها صادره: فولاد - آهنک - سیمان سفید و خاکستری - خرما - آجر - پوشال کولر آبی - کاشی - مصنوعات پلاستیکی، شیشه ای - تره بار - ماهی - باریت - تیربرق - سیم برق - سازه های فلزی - کفش - آسفالت - چوب - آهن - موتورسیکلت - بنتونایت - خوراک مرغ - تخم مرغ - نطفه دار - پوست گردو - گوشت - لبنیات - آرد - پفک  
کشورهای مقصد: عراق - دبی - کانادا - کویت

( واحد روابط عمومی و آموزش اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز )



## در گفت و گو با مدیرعامل شرکت شهرکهای صنعتی استان خوزستان مطرح شد: تکمیل زیرساختها در اولویت قرار دارد



تهیه و تنظیم: خانم مکوندی - مجتبی گهستونی

مهندس «اخلاق محمدیان» با ۲۲ سال سابقه و تجربه کار در اداره کل دفتر فنی استانداری خوزستان و شرکت شهرکهای صنعتی استان؛ پله های ترقی را یک به یک طی کرده و اکنون در سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت شهرکهای صنعتی استان خوزستان مشغول به فعالیت می باشد.

وی ابتدا کار خود را به عنوان کارشناس فنی سپس مدیر شهرک صنعتی آبادان و خرمشهر آغاز کرد و پس از آن در سمت های معاونت صنایع کوچک و معاونت برنامه ریزی و امور اقتصادی این شرکت به صنعت استان خدمت کرده است.

ایشان در ۲۱ اسفند ۱۳۹۲ به عنوان رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت شهرکهای صنعتی استان خوزستان منصوب شد. مجله آیینیه اتاق با وی گفت و گویی انجام داده است که می خوانید:

### • در این مدت که شما به عنوان مدیرعامل شرکت شهرکهای صنعتی خوزستان مسئولیت گرفته اید چه اقداماتی در این شرکت انجام شده است؟

از ابتدای سال جاری انجام و تکمیل زیرساختها در شهرکهای صنعتی و انجام امور عمرانی را در برنامه داشتیم؛ با توجه به لزوم واگذاری اداره امور شهرکها به شرکتهای خدماتی اولویت اصلی به بحث آماده سازی شهرکها، ایجاد و توسعه فضای سبز و بهبود فضای عمومی شهرکها اختصاص پیدا کرده است.

همچنین اجرا و تکمیل زیرساختهای شهرکها و نواحی صنعتی جدید در برنامه کاری قرار دارد تا هرچه سریعتر امکان واگذاری زمین در آنها مهیا گردد. در شهرستان اهواز نیز تکمیل زیرساختها و واگذاری در شهرک صنعتی اهواز ۵ در دستور کار قرار دارد. دیگر اینکه پروژه های برق رسانی، شامل احداث و توسعه شبکه فشار متوسط، تکمیل شبکه روشنایی، اتصال شبکه مخابرات شهرکها و نواحی صنعتی و تکمیل سردرهای شهرکها در دست اقدام است. واحدهای کارگاهی در شهرستانهایی

که پتانسیل لازم را برای ایجاد دارند از جمله اهواز، دزفول و آبادان احداث شده اند.

ساخت واحدهای کارگاهی جدید در اولویت کاری قرار دارد که البته برای واگذاری آنها بر اساس شرایط و توان مالی شرکت و یا ایجاد شرایط پیش فروش برنامه داریم و اقدامات موثری در این زمینه به عمل آورده ایم.

جهت کنترل ضوابط زیست محیطی پایش واحدهای صنعتی مستقر در شهرکهای صنعتی اهواز را در برنامه داشتیم که در حال انجام است.

با توجه به اینکه شبکه های فاضلاب و تصفیه خانه ها در شهرکهای صنعتی اهواز ۳، آبادان و بهبهان در سرویس نبودند، راه اندازی مجدد صورت گرفته تا انشالله مشکل فاضلاب این شهرکها مرتفع گردد. مذاکرات بسیار خوبی با شرکت گاز استان صورت گرفت و آن شرکت قول همکاری داده تا گازرسانی به شهرکها و نواحی صنعتی باقیمانده را در اولویت کاری خود قرار دهد.

همچنین این شرکت تلاش می نماید مقدمات تحویل شبکه های موجود در شهرکها به شرکت گاز استان را فراهم آورد.

### • در حال حاضر وضعیت گازرسانی به شهرکها و نواحی صنعتی استان چگونه است؟

تاکنون در ۳۳ شهرک و ناحیه صنعتی شبکه داخلی گاز و ایستگاه تقلیل فشار احداث گردیده است که از این تعداد ۲۲ شهرک و ناحیه صنعتی به شبکه سراسری گاز متصل شده اند.

### • آیا برای ایجاد شهرک های صنعتی جدید برنامه ای دارید؟

تقاضاهایی برای مطالعه نواحی صنعتی جدید در برخی شهرهای جدید از طریق مسئولین شهرها داشتیم که در دست بررسی و مطالعه است تا مشخص شود که آیا ایجاد آن در منطقه توجیه اقتصادی دارد یا خیر و موضوع دیگر تملک زمین است که بتوان زمینی تهیه کرد که ویژگیهای لازم برای شهرک سازی را داشته باشد. اکنون همکاران من در شرکت در حال پیگیری این موضوع هستند.

### • در حال حاضر چه تعداد واحد صنعتی فعال در استان داریم؟

شهرکهای صنعتی استان تاکنون مجموعاً تعداد ۲۲۱۹ طرح عقد قرارداد نموده و واگذاری زمین داشته ایم که از این تعداد ۱۰۴۴ طرح به بهره برداری رسیده که برخی از این طرح ها فعال و برخی نیمه فعال و برخی راكد می باشند و در حال برنامه ریزی جهت فعال نمودن این طرح ها می باشیم. یادآور میشوم که در شهرکها و نواحی صنعتی استان بالغ بر ۱۸۰۰۰ نفر شغل ایجاد شده است.

### • چه برنامه ای برای واحدهای غیرفعال دارید؟

ما سعی داریم با رایزنی های لازم با بانکهای عامل مشکلات سرمایه در گردش و نقدینگی واحدهای صنعتی را حل نماییم. در همین راستا، با توجه به اهمیت رونق بخشی به فعالیت های سرمایه گذاری در شهرکها و نواحی صنعتی و توسعه



## متقاضیان اخذ تسهیلات بانکی در خواست خود را به شهر کهای صنعتی استان ارائه کنند و با اخذ مصوبه از کمیته تخصصی طرح های اقتصادی اشتغالزایه بانک عامل معرفی شوند.

بیشتر واحدهای مستقر در شهرکها به منظور نگهداری از امکانات موجود شهرک ها باشیم.

### • در سال جاری برای توسعه شهرکهای صنعتی خوزستان چه برنامه هایی دارید؟

رسانی، تکمیل پروژه ساختمان فناوری و خدمات کسب و کار، احداث فضای سبز و زیبا سازی شهرکها و نواحی صنعتی و تکمیل تصفیه خانه های فاضلاب از برنامه های سال جاری است. از دیگر برنامه های این شرکت میتوان به حمایت از واحدهای صنعتی در برگزاری تورهای صنعتی، برگزاری دوره های آموزشی، حمایت از پایان نامه های کارشناسی ارشد و دکترا و حمایت از واحد های صنعتی همگن از طریق شناسایی و توسعه خوشه های صنعتی در حوزه توسعه صنعتی و فن آوری اشاره کرد. همچنین حمایت از واحدهای صنعتی در برخورداری از مشاوره صنعتی واحد های خدماتی و مشاوره ای مستقر در مراکز کسب و کار، حمایت در برگزاری و شرکت در نمایشگاه های داخلی و خارجی، حمایت در اعزام هیات های تجاری، حمایت در ثبت اطلاعات واحد های صنعتی و محصولات تولیدی آنها در دفتر کار مجازی و حمایت از صادرات از طریق صندوق ضمانت صادرات نیز در دستور کار این شرکت قرار دارد و انجام میگردد.

### • در زمینه واگذاری شهرکهای صنعتی به بخش خصوصی هم توضیحاتی بفرمایید؟

در راستای اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی شهرکهای صنعتی موظفند انجام امور خدماتی شهرکها و نواحی صنعتی را به بخش خصوصی و شرکتهای خدماتی بسپارند. با این واگذاری نگهداری اداره امور شهرکها به شرکتهای خدماتی سپرده می شود ولی انجام حمایتهای نرم افزاری، آموزش، توسعه بازارها، مشاوره و ایجاد و توسعه زیربنایها و نظارت توسط سازمان صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی ایران و شرکتهای تابعه استانی همچنان به قوت خود باقی است. امیدواریم با واگذاری اداره شهرکهای صنعتی به خود تولید کنندگان و صنعتگران، شاهد مشارکت

اشتغال در کشور به طرح های اشتغالزای کوچک و متوسط تسهیلات بانکی پرداخت می نمایم. سهم خوزستان برای پرداخت این تسهیلات بانکی ۵ هزار و ۷۴۴ میلیارد ریال است و طرح های نیمه تمام با پیشرفت فیزیکی بیش از ۶۰ درصد، توسعه ظرفیت بنگاه های اقتصادی فعال و تامین سرمایه در گردش واحدهای به بهره برداری رسیده در اولویت پرداخت این تسهیلات قرار دارند.

### • واحدهای صنعتی برای دریافت این تسهیلات چکار باید بکنند؟

بنگاه های صنعتی به منظور حفظ اشتغال موجود خود و حل مشکل نقدینگی میتوانند در قالب طرح سرمایه در گردش از این تسهیلات بهره مند شوند. بنگاه های اقتصادی که برای توسعه بنگاه خود نیاز به دریافت تسهیلات دارند میتوانند در قالب خرید تجهیزات، ماشین آلات و یا توسعه ساختمان از این تسهیلات استفاده نمایند همچنین بنگاه های اقتصادی که برای اتمام و بهره برداری نیاز به سرمایه تکمیلی دارند در صورتیکه حداقل ۶۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته باشند میتوانند از دریافت تسهیلات بانکی به طرح های اشتغالزای کوچک و متوسط بهره مند شوند.

متقاضیان اخذ این تسهیلات بانکی میتوانند مدارک و درخواست خود را به معاونت صنایع کوچک شرکت شهرکهای صنعتی استان ارائه کنند تا پس از طی مراحل قانونی و اداری و اخذ مصوبه از کمیته تخصصی طرح های اقتصادی اشتغالزای به بانک عامل معرفی شوند. این را هم اضافه کنم که پرداخت این تسهیلات بانکی به طرح های اشتغالزای کوچک و متوسط با عاملیت بانکهای ملی، ملت، تجارت، سپه، صادرات، رفاه و پست بانک صورت خواهد گرفت.

### • در زمینه واگذاری شهرکهای صنعتی به بخش خصوصی هم توضیحاتی بفرمایید؟

در راستای اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی شهرکهای صنعتی موظفند انجام امور خدماتی شهرکها و نواحی صنعتی را به بخش خصوصی و شرکتهای خدماتی بسپارند. با این واگذاری نگهداری اداره امور شهرکها به شرکتهای خدماتی سپرده می شود ولی انجام حمایتهای نرم افزاری، آموزش، توسعه بازارها، مشاوره و ایجاد و توسعه زیربنایها و نظارت توسط سازمان صنایع کوچک و شهرکهای صنعتی ایران و شرکتهای تابعه استانی همچنان به قوت خود باقی است. امیدواریم با واگذاری اداره شهرکهای صنعتی به خود تولید کنندگان و صنعتگران، شاهد مشارکت



## باغ بزرگ

اثر کار من و توسست در این باغ بزرگ که چریدند و خزیدند و پریدند از این باغ بزرگ غافل از این که چه کردیم در این باغ بزرگ تا فراتر ببریم سهم از این باغ بزرگ وسعت مال نمودیم در این باغ بزرگ نه به نادیدن این راز در این باغ بزرگ هر کسی سهم خودش داشت در این باغ بزرگ چنگ و دندان بنمایاند در این باغ بزرگ کم کمک جایگزین گشت در این باغ بزرگ تا که اخلاق بمیرد در این باغ بزرگ همگی رهرویی هستیم در این باغ بزرگ نه به رغبت بگذاریم در این باغ بزرگ وقت رفتن بستانند در این باغ بزرگ پادشاهان زراندوز چه بردند از این باغ بزرگ راست رو باش و بخودای در این باغ بزرگ دل بدست آر و نگهدار در این باغ بزرگ بد و خوب من و تو ماند در این باغ بزرگ سر و سری نبود نیز در این باغ بزرگ دست خالی که روی آخر از این باغ بزرگ همه اش غصه ترک است از این باغ بزرگ که بیینی ره انسان، در این باغ بزرگ رهروان شاد گذارند در این باغ بزرگ دم آخر بروی پاک از این باغ بزرگ تا حلاوت تو بفهمی در این باغ بزرگ که بماند ز تو آن خیر در این باغ بزرگ

داریوش امامی

روز و شب می گذرد آنچه به جا می ماند کم نبودند مثال تو در این باغ بزرگ ما در این باغ جهیدیم و دمی سر کردیم لحظه هامان به تب و تاب فراوان بگذشت گاه با زور و گاهی با زد و بندای دگر این همه جور و جفا بهر کدامین سبب است زندگی رسم و رهی داشت ز آغاز ورود چشم انسان به خطا رفت و نگاهش کج شد زور و قدرت به میان آمد و دیوار کشی رنگ و تزویر در این بین نمایانتر شد چشم را باز کن و غافله را خوب ببین نه به تدبیر و تمایل به جهان آمده ایم هر چه داریم به زعم خودمان کم داریم ماندگاری تو و نسل تو در مالت نیست با تو هستم بشر چشم سفید و ناحق بدی و دوز و کلک تا به کجایت ثمر است من و تو رفتنی و باغ بجا ماندنی است اگرم هیچ ندانی که کجا خواهی رفت نه بهشتی، نه جهنم، نه سوالی، نه جواب پول و مالت دم آخر چه شود ای بیمار فرصتی هست هنوز و تو از آن آگاهی راه باز است و مسیرش بدرستی پیداست هر کجای رهی و هر چه خرابی کردی چشم دل باز کن و دست بگیر از ضعفا بنما نیت خیر و آستین بالا زن



نشست عمومی ۶۰۰ بنگاه اقتصادی و دادستان کل کشور و مدیران بانک مرکزی جهت بررسی چگونگی سه ستاره کردن صدها کارخانه توسط رؤسای چهار بانک عامل و هدایت آنها به سمت ورشکستگی کامل در اتاق ایران برگزار شد. این پرونده تکلیف ۱۵۰۰۰ میلیارد تومان و هزاران شغل را مشخص خواهد کرد.

۵ خرداد - روزنامه اعتماد



کارتون : فرزاد موسوی

## کشاورزی خوزستان از نگاه پارلمان بخش خصوصی در سال ۹۲



### عادل خداداد نژاد

مشاور اتاق در بخش کشاورزی  
مسئول دبیرخانه شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان خوزستان

#### خوزستان یکی از

قطب های مهم و قابل توسعه کشاورزی کشور است، سهم آن در تولیدات و اقتصاد کشاورزی کشور و استان بسیار برجسته است. امیدوارم که شعار و رهنمود مقام عظمای ولایت برای سال ۱۳۹۳ در بخش اقتصاد کشاورزی استان با عزمی راسخ و مدیریتی جهادی توسط همه دست اندرکاران اعم از مدیران، مسئولان، کشاورزان، حامیان و پشتیبانی کنندگان تحقق یابد. در نگاهی کلی به کشاورزی خوزستان در سال ۹۲ مشخص می شود که پس از سالها خشکسالی و بحران کم آبی، وضعیت بارندگی حجم و منابع آبهای جاری استان نسبتاً بهتر شدند و در همین راستا کشاورزان سطوح بیشتری را کشت کردند.

به گونه ای که در محصولی مثل برنج تا دو برابر یعنی بالغ بر ۹۰ هزار هکتار کشت صورت گرفت و به همین دلیل هم قیمت خرید و فروش برنج های محلی تا حدودی از ثبات نسبی برخوردار بودند. اگر چه تولید و تولید کنندگان این محصول از ضعف صنعت تبدیل و شالیکوبی مدرن رنج می برند و دسترنجشان عادلانه عاید نمی شود. بهبود منابع آب برای آبیزی پروران هم خوب بود و امیدوارانه تر به تولید پرداختند اگر چه مشکل بیماری در تابستان سال ۹۲ تلفاتی خصوصاً برای واحدهای آبیزی پروری شوشتر و دزفول ایجاد کرد اما تولید بیشتر بود ضمن اینکه تعداد واحدهای غیرمجاز بیشتری در این سال به جرگه فعالین این زیر بخش وارد شدند.

سال ۱۳۹۲ برای نخل داران هم سال نسبتاً خوبی بود و از محصول خود راضی بودند، برآوردها حکایت از ۲۰ درصد افزایش در تولید نسبت به سال قبل و رسیدن به رکورد ۲۰۰ هزار تنی خرما شدند، کیفیت محصول تولیدی همچنین بهتر بود، از طرفی براساس قیمت های توافقی نرخ خرید خرما از نخل داران نسبت به سال قبل بیش از دوبرابر تعیین گردید که موجب خوشنودی تولید کنندگان گردید ولی صادر کنندگان نگران از وضع قیمت های توافقی و افزایش هزینه های حمل و نقل بین المللی و بالطبع از دست دادن بعضی از بازارهای خارجی اند و گفته می شود بخش مهمی از خرما خریداری شده برای صادرات در انبار کارگاه های بسته بندی رسوب کرده است.

در سال ۹۲ با همت و تلاش مسئولین سازمان جهاد کشاورزی و همفکری و پیگیری های اتاق بازرگانی سرانجام پس از سالها مجدداً چغندر قند در سطحی معادل ۲۰۰۰ هکتار کشت گردید که جای تشکر دارد چرا که کشت این محصول برای پایداری کشاورزی و بهبود تولیدات زراعی و حاصلخیزی خاک بسیار حائز اهمیت است. اگر چه بخش صنعت آن همچنان غیرفعال و راکد است و کشاورزان مجبور هستند محصول خود را براساس هماهنگی های سازمان جهاد کشاورزی به کارخانه ای در اصفهان تحویل دهند. در همین راستا بخش کشاورزی اتاق بازرگانی اعتقاد دارد پایدارترین و مناسب ترین راه توسعه این محصول در استان دو منظوره کردن صنایع نیشکری موجود است که راهکاری نوین در این زمینه می باشد و امیدوار است که این اتفاق میمون در آینده رخ دهد.

در سال ۹۲ وضعیت کشت و تولید علوفه اعم از یونجه، ذرت علوفه ای و دانه ای بهتر شده بود، هم از جهت سطح زیر کشت و هم به لحاظ عملکردی، به

نظر می‌رسید ارتباط بین

دامداران (پروراندان) و زارعین علوفه کار و همچنین سیاست

های حمایتی دولت از عوامل موثر در این کشت بوده است.

بررسی‌های میدانی نشان می‌دهد پروراندگان گاو و گوسفند خصوصاً گوساله در سال ۹۲ دام

بیشتری پرور کردند و قیمت گوشت قرمز هم از ثبات بیشتری نسبت به سال قبل برخوردار بود. در همین

راستا صادرکنندگان دام زنده برای صدور گوسفند هرچه زودتر به درب بسته خوردند و تاکنون علیرغم قولهای مساعد

نتوانستند گوسفندی صادر کنند و بازار آنها خصوصاً در کشور کویت در حال از دست رفتن است.

لیکن برای گوساله تعداد محدودی مجوز صادر شده که آنهم با تأخیر زیادی همراه بوده است. در کنار بهبود وضعیت گوشت

قرمز در داخل استان، وضعیت تولید گوشت مرغ در ۹ ماهه اول سال چندین رضایت بخش نبود که مهمترین دلایل آن افزایش هزینه

های تولید (اعم از جوجه یک روزه، حمل و نقل و خصوصاً هزینه‌های خوراک طیور که بخش عمده‌ای از آن وارداتی است) عدم تصمیم

گیری به موقع در قیمت گذاری نهاده‌های وارداتی تعیین قیمت نهاده با نرخ ارز مرجع یا ارز آزاد و بلا تکلیفی تولیدکنندگان و قیمت مرغ در

آن ایام بود. با افزایش قیمت‌های مرغ در اواخر سال شرایط نسبتاً مطلوب گردید به گونه‌ای که در شرایط فعلی (بهار سال ۱۳۹۳) صادرات مرغ

و تخم مرغ آزاد گردیده است.

اعلام قیمت‌های تضمینی از طرف دولت پس از سال‌ها نابسامانی کار شایسته‌ای بود و تا حدودی باعث گردید که کشاورزان امکان برنامه ریزی برای

کشت‌های مربوطه را پیدا کنند و با نگرانی کمتری به فعالیت بپردازند. اما در طی یکسال اخیر کشاورزی استان با مشکلاتی نیز مواجه شد.

کمبودها نهاده‌های تولید خصوصاً کودهای شیمیایی در سال زراعی ما قبل و سال ۹۲ علیرغم افزایش چند برابری قیمت، کمبود بذر گندم خصوصاً در ابتدای

سال ۹۲ و کیفیت نامناسب آن یقیناً باعث کاهش تولید می‌شوند، باران سیل آسا و طوفان اواخر اردیبهشت سال ۹۲ خسارات زیادی به مزارع غلات، سیب

زمینی، گوجه و پیاز وارد که میزان تولید را کاهش داد. کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش مثل سایر بخش‌های اقتصادی گریبان گیر واحدهای صنعتی

کشاورزی خصوصاً دامداری‌ها، مرغداری‌ها و آبی‌پروران و واحدهای صنایع تبدیل شد. همچنین تغییرات رطوبت و دما در اواخر سال ۹۲ باعث افت تولید

گندم می‌گردید. علیرغم آن پیش‌بینی می‌شود قریب به یک میلیون و دویست هزار تن گندم مازاد بر نیاز خریداری گردد و این رقم نسبت به خرید تضمینی

سال قبل توسط ارگان دولت قریب به ۳۵۰ تن بیشتر است و تأییدی بر صحت آمار خرید می‌باشد.

اما مهمترین خبر خوب سال ۱۳۹۲ برای کشاورزان خوزستان اجرای طرح مقام معظم رهبری بود که توسط ریاست جمهوری در سفر به استان اعلام گردید و

موجی از خوشحالی را ایجاد کرد. اما شاید مهمترین مشکل برای بخش کشاورزی تهدیدی است که حیات کشاورزی حوزه کارون بزرگ را در اثر افزایش شوری

آب دریاچه سد گنوند که مهمترین سد تنظیم کننده آب کشاورزی است را نشانه گرفته و آثار آن را هم اکنون فعالین آبی‌پروری شرکت توسعه نیشکر و صنایع

جانایی و کشاورزی گندمکار احساس می‌کنند. ضرورت توجه اساسی و رفع این مشکل همواره تأکید است.

\*در بحث صادرات محصولات کشاورزی مشکلات متفاوتی وجود دارد که صادرکنندگان ماهی، خرما، سبزی ابراز ناراحتی و نگرانی داشتند. قیمت ماهی در

مرز عراق کاهش پیدا کرد، صادرات سبزی به اوکراین به دلیل شرایط سیاسی و نظامی آن کشور با مشکلاتی مواجه گردید. قیمت‌های جهانی خرما بدلیل

افزایش تولید در سطح کشور و اکثر کشورهای تولیدکننده خرما تغییر محسوسی نداشته ولی هزینه‌های صادراتی نزدیک به دو برابر شدند با این همه آمار

گمرکات نشان می‌دهد

در سال ۱۳۹۲ صادرات محصولات کشاورزی به لحاظ وزنی ۴۳ درصد و به لحاظ ارزشی ۱۱ درصد نسبت به سال قبل رشد داشته یعنی در گروه

کشاورزی میزان صادرات از ۸۱۴ هزار تن در سال ۹۱ به ۱۱۶۸ هزار تن و از لحاظ ارزشی از حدود ۳۳۵ میلیون دلار به حدود ۳۷۴ میلیون دلار رسید

که رشد خوبی است. اما نکته مهم اینکه بهاء یک کیلوگرم کالای صادراتی که در سال ۹۱ به طور متوسط معادل ۴۱/۶ سنت بود این شاخص

در سال ۹۲ به ۳۲/۱ سنت کاهش پیدا کرد.

یعنی ارزش هر کیلوگرم کالای صادراتی مان در سال ۹۲ نسبت به سال ۹۱ معادل ۲۹/۶ درصد افت کرد.

علل این کاهش را می‌توان در افزایش خام فروشی، بسته بندی نامناسب، درصد کالاهایی با کیفیت پایین و ارزش افزوده کمتر،

پایین آمدن قیمت‌های جهانی و یا رقابت منفی و ناسالم بین صادرکنندگان دانست.

بنابراین توجه خاص به بحث صادرات و برنامه ریزی برای رفع مشکلات توسط همه دست اندرکاران موضوع مهمی

است که بایستی به آن پرداخته شود.



## نماینده ویژه ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق در خوزستان



«علیرضا شیخ رباط» نماینده ویژه ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق در خوزستان در جلسه هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز حضور یافت و پیرامون توسعه روابط اقتصادی با عراق سخن گفت.

به گزارش روابط عمومی اتاق، در ابتدای این جلسه «عبدالرحمن سلیمانی مقدم» رئیس اتاق ضمن خیرمقدم به حاضران، شیخ رباط را از سرداران نامی و اثرگذار جنگ تحمیلی برشمرد و از اشراف وی به مسائل مرتبط با عراق، سخن گفت.

عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران با تأکید بر توانمندیهای فراوان فعالان اقتصادی استان خوزستان جهت حضور در بازارهای داخلی و خارجی، ضرورت تفکیک مشکلات در بخش تجارت با عراق و کشف نقاط ضعف تولید و تجارت استان را مورد تأکید قرار داد و خاطرنشان کرد: توجه داشته باشیم که همه موانع را نمی توانیم برداریم زیرا یک بخشی از این مسائل، مشکلات ملی است.

سلیمانی مقدم گفت: با توجه به همجواری خوزستان با عراق و تولید بخش اعظمی از کالاهای مورد نیاز آن کشور در درون استان،

هر قانون، مقررات، بخش نامه و دستورالعملی که موجب شود حضورمان در بازارهای بین المللی به صورت فعلی و دارای افت و خیز باشد باید برداشته شود. برای مثال زمانی برای کالایی در بازار بین المللی مشتری پیدا می کنیم اما به ناگهان برای آن کالا در داخل با کمبود مواجه می شویم و تصمیم می گیریم صادرات آن ممنوع شود؛ این اتفاق موجب می شود بازاری که با زحمت زیاد به دست آمد را از دست بدهیم. بوی خاطر نشان کرد: در این شرایط برای حفظ بازار سایر کالاها نیز با تهدید مواجه می شویم و بی ثباتی برای مشتریان کالاهای ایرانی ایجاد شود.

رئیس اتاق بازرگانی اهواز عنوان کرد: آموزش صادرکنندگان در مسائل مختلف اعم از تبلیغات، بسته بندی، نحوه مذاکره و قوانین و مسائل حقوقی مربوط به تجارت بین المللی باید مورد توجه قرار گیرد. همچنین شرایط برای حضور فعالان اقتصادی در بازارها و نمایشگاه های بین المللی باید فراهم شود تا فرایند صادرات توسعه یابد. سلیمانی ادامه داد: دستگاه دیپلماسی کشور باید مسائل اقتصادی را یکی از مهمترین فرآیندهای کاری خود قرار دهد و پیوند دهنده تولیدات داخلی با بازارهای بین المللی باشد. قوانین و مقررات نظام بانکی باید در جهت گسترش اعطای تسهیلات ارزان به تولیدات صادرات محول عمل کند. به کالاهای صادراتی باید تسهیلات داده شود و از پرداخت حقوق و عوارض معاف شوند تا بتوانند در بازارهای جهانی حضور خود را حفظ کنند. وی گفت: در بسیاری از کشورها سود حاصل از صادرات از محل مشوق های صادراتی که به صادرکننده اعطا می شود حاصل می گردد.

## اخبار اتاق اهواز

### رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز: باید به فکر بازارهای جدید بود

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز، رئیس اتاق بازرگانی اهواز گفت: با تقویت، تشویق و آموزش صادرکنندگان و مطالعه و شناخت سایر کلان بازارهای بین المللی باید شرایطی فراهم شود که صادرات فراتر از کشورهای همسایه صورت گیرد.

عبدالرحمن سلیمانی مقدم اظهار کرد: برای همه نقاط کشور امکان صادرات وجود دارد اما مسئله مهم رفع مشکلات و موانع صادرات است. در صورت رفع موانع می توان به بازارهای هدف دسترسی پیدا کرد. بوی افزود: گاهی به دلیل وجود نواقص نگاه ما فقط به کشورهای همسایه است. البته این خوب است زیرا ما به طور مطلوب حتی نتوانسته ایم از این بازارهای همسایه استفاده کنیم اما نگاه صرف به همسایه کافی نیست زیرا محصولاتی چون خرما در کشور عراق بیش از ما تولید می شود؛ پس باید به فکر بازارهای جدید بود. رئیس اتاق بازرگانی اهواز تصریح کرد: هم اکنون مناسبات مالی و بین المللی یکی از مهمترین موانعی است که بر سر راه توسعه صادرات قرار دارد که باید رفع شود. همچنین داشتن تولیدات خوب با شرایط رقابتی از لحاظ کیفیت و قیمت مناسب برای عرضه و حضور در بازارهای بین المللی از مهمترین مسائلی است که باید به آن توجه شود تا از این طریق انتظار داشته باشیم حضورمان در بازارهای بین المللی تثبیت شود. سلیمانی تأکید کرد:

باید بتوانیم به نحوی حضور خود را در بازار عراق توسعه دهیم که طرف عراقی نیازهای خود را از استان خوزستان تأمین کند.

«علیرضا شیخ رباط» نماینده ویژه ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق در خوزستان نیز ضمن ابراز خرسندی از حضور در جمع نمایندگان بخش خصوصی، بخشی از اقدامات انجام شده در حوزه روابط اقتصادی با عراق علی‌الخصوص استانهای بصره و میسان را تشریح کرد.

وی با اشاره به همجواری استان خوزستان با کشور عراق و مستعد بودن بازار آن کشور جهت عرضه کالاهای ایرانی، عراق فعلی را یک کشور کاملاً وارداتی عنوان و از اینکه استان خوزستان تاکنون نتوانسته از ظرفیت‌های موجود استفاده کند، ابراز ناخشنودی کرد. به گفته نماینده ویژه استاندار خوزستان در امور عراق، عمده روح حاکم بر توافقات قبلی بین خوزستان و آن کشور، توافقات دولتی بوده است که این امر دلیل اصلی شکل نگرفتن یک ارتباط جدی در روابط فیما بین بوده است. شیخ رباط افزود: به دکتر «مقتدایی» استاندار خوزستان، پیشنهادهای ارائه شده است که با توجه به ظرفیت‌هایی که در استان‌های مجاور خوزستان وجود دارد یک سامانه متمرکز مدیریتی ایجاد شود که بتواند توافقات گذشته و آنچه در آینده قرار است رخ دهد را راهبری کند.

نماینده ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق در استانهای میسان و بصره، بصره را بر اساس سند چشم‌انداز دولت عراق، قطب تجاری ده سال آینده آن کشور عنوان کرد.

شیخ رباط در خصوص سایر استانهای عراق نیز گفت: در استان میسان شرایطی وجود دارد که باعث میشود عراق به بازار هدف مناسبی برای تجارت آزاد مبدل گردد. سلیمانیه نیز به لحاظ اقتصادی بعنوان یک پارتنر عالی برای ورود به بازار عراق است. وی ادامه داد: استان سلیمانیه، اتاق مشترک بازرگانی با تعدادی از اتاقهای بازرگانی کشورمان دارد و علیرغم اینکه قریب به ۷۰ درصد از نیازهای آن استان در استان خوزستان تولید می‌شود اما شناخت کافی و لازم از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های خوزستان ندارند. مشاور ویژه استاندار خوزستان در امور مرتبط با عراق خطاب به تولیدکنندگان استان گفت: تولیدکنندگان داخلی اگر به سمت صادرات نروند در دراز مدت دچار روزمرگی خواهند شد ضمن اینکه اگر فضای تولید صادرات محور ایجاد شود به رشد کیفیت کالا در کشور کمک خواهد کرد و با این کار خدمت بزرگی به کشور شده است. شیخ رباط با بیان اینکه وظیفه تاجر ایجاد حلقه واسط بین تولیدکننده و بازار است، خطاب به تجار استان نیز گفت: شما در

بازار عراق باید به سود کم قانع باشید. نگاه اول شما به تولیدات استان باشد و نگاه دوم این باشد که اگر قرار است از کشورمان کالایی به استان میسان و بصره صادر گردد، با توجه به اشتراکاتی که استانمان با طرف عراقی دارد، از طریق تجار خوزستانی انجام شود. وی در ادامه جهت حضور در بازار عراق پیشنهاد داد، طرح مطالعه پژوهشی توسعه مناسبات اقتصادی با تمرکز بر استان‌های بصره، میسان و سلیمانیه بنحویکه یک نقشه راه جامع و مورد توافق همه را ترسیم کند، توسط بخش خصوصی استان انجام شود.

همچنین، با توجه به علاقمندی تجار میسان و بصره به برقراری ارتباط مستقیم با استان خوزستان، اجلاس استان‌های میسان و بصره به طور مستقل در اهواز به عنوان روز اقتصاد میسان یا روز اقتصاد بصره برگزار شود و بالعکس روز اقتصاد خوزستان در آن دو استان برگزار شود. شیخ رباط پیشنهاد تأسیس و راه‌اندازی اتاق مشترک بازرگانی با استانهای سلیمانیه، بصره و میسان با توجه به اعلام آمادگی طرف عراقی، را نیز مطرح کرد. در خصوص خدمات فنی و مهندسی، بخش کشاورزی، درمان و سایر بخش‌های عراق نیز گفت: عراق به لحاظ خدمات فنی و مهندسی، در بصره و میسان هیچگونه زیرساختی ندارد و در حال حاضر و در سالهای آتی، کاملاً نیازمند خدمات فنی مهندسی هستند. شیخ رباط در خاتمه با تأکید بر اینکه بسیاری از مسائل کنونی فیما بین با طرف عراقی را می‌توان با پیگیری و چانه زنی حل کرد، از شروع اقدامات تأسیس اتحادیه شرکتهای خوزستانی و راه‌اندازی کلینیک درمانی در بصره، تلاش برای حل مشکلات مربوط به ویزای متعدد، پیشنهاد جداسازی درب خروج زائرین از تجار در مرزهای مشترک خوزستان و عراق، خبر داد.

در این جلسه، اعضاء هیأت نمایندگان نیز نقطه نظرات خود را در خصوص توسعه فعالیت‌های اقتصادی استان علی‌الخصوص با طرف عراقی عنوان نمودند. ضرورت بررسی مسائل حوزه صادرات از دو منظر ملی و منطقه‌ای و لزوم ترسیم رویکرد استراتژیک در بخش صادرات و نیز حل مشکلات صادرات کشور، بحث حذف کالای ایرانی از فهرست کالاهای مورد نیاز در کشور عراق، اعمال محدودیت‌های مکرر توسط طرف عراقی، فرصت‌سوزی ناشی از عدم حضور مستمر تجار کشورمان در عراق، بحث روایت مکرر و پیشنهاد ایجاد کارگروه مشترک اتاق بازرگانی اهواز و ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق متشکل از فعالان اقتصادی دارای مرادوات تجاری و آشنا به ظرفیت‌ها و نیازهای کشور عراق

با هدف احصاء و حل مسائل فعالان اقتصادی حوزه عراق، از جمله مطالبی بود که هیأت نمایندگان در سخنان خود بدان پرداختند.

در ادامه این جلسه، سلیمانی مقدم ضمن تأیید و تأکید بر اجرای پیشنهادات نماینده ویژه ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق در خوزستان، ایجاد اتاق مشترک بازرگانی با طرف عراقی را با توجه به وجود برخی محدودیت‌ها، غیرعملی عنوان کرد. دبیر شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان خوزستان در خاتمه با تأکید بر لزوم انجام طرح پژوهشی توسعه فعالیت‌های اقتصادی با تمرکز بر استانهای بصره و میسان، از بررسی مسائل حوزه عراق در اولین جلسه آتی شورای گفتگوی استان خبر داد.

### «عادل خدادانزاد»

## مسئول دبیرخانه شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان خوزستان شد

با حکم رئیس اتاق بازرگانی اهواز، «عادل خدادانزاد» مسئول دبیرخانه شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان خوزستان شد. به گزارش روابط عمومی اتاق، «عبدالرحمن سلیمانی مقدم» رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز و دبیر شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان خوزستان، طی حکمی «عادل خدادانزاد» را به سمت مشاور خود و مسئول دبیرخانه شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان خوزستان منصوب کرد. خدادانزاد دبیر کمیسیون کشاورزی و مشاور خبره اتاق بازرگانی اهواز در بخش کشاورزی، آب و منابع طبیعی نیز هست که سوابق مدیریتی در سازمان جهاد کشاورزی استان خوزستان دارد.

## رکورد جدید شرکت فولاد خوزستان در تولید سنگ آهن



مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان گفت: با تولید ۳۲۰ هزار و ۳۶۵ تن گندله سنگ آهن در واحد شماره دو گندله‌سازی در اردیبهشت امسال این شرکت به یک

رکورد جدید تولید ماهانه این محصول میانی دست پیدا کرد. عبدالمجید شریفی افزود: رکورد پیشین در این زمینه مربوط به مهر پارسال و به میزان ۳۱۰ هزار تن بود. حجم تولیدات شرکت از ابتدای امسال تا پایان اردیبهشت ۵۸۱ هزار و ۲۳۸ تن شمش فولاد، ۵۸۹ هزار و ۵۲۲ تن آهن اسفنجی و ۸۹۳ هزار و ۱۳ تن گندله سنگ آهن اعلام شد که در بخش گندله سازی جلوتر از برنامه پیش بینی شده است. تولید بیش از برنامه واحدهای گندله سازی در حالی صورت گرفته که واحد یک گندله سازی در اردیبهشت امسال به طور کامل به دلیل انجام تعمیرات اساسی در مدار نبوده و در این فرصت با تلاش بی وقفه همکاران، برنامه تعمیراتی این واحد با موفقیت به انجام رسیده است.

### علت کاهش صادرات به عراق چیست؟



معاون توسعه تجارت خارجی سازمان صنعت، معدن و تجارت خوزستان گفت: در حال حاضر محدودیتی در صادرات محصولات به کشور عراق وجود ندارد اما کاهش صادرات به دلیل شروع فصل برداشت محصولات کشاورزی در این کشور است که رغبت تجار را به صادرات کمتر کرده است. یونس حسین نژاد بیان عنوان کرد: نماینده سازمان منطقه آزاد اروند به عنوان مسئول بارانداز شلمچه مدت زمانی در ابتدای برداشت محصولات کشاورزی اجازه ورود بیش از ۱۰۰ کامیون را در باراندازی نمی داد که این امر اعتراضاتی را در پی داشت. جلوگیری از ورود کامیون های عراقی به باراندازی شلمچه موجب برگشت بسیاری از محصولات به بازار داخلی شد. نماینده سازمان منطقه آزاد اروند مسئول ساماندهی

بارانداز شلمچه است، نه اختلال در روند صادرات. این نماینده باید حساب شده و هماهنگ با مسوولان مربوط در امر صادرات تصمیم گیری کند.

### تخلیه بیش از سه میلیون تن انواع کالاهای اساسی در بندر امام(ره)

مدیرکل بندر و دریانوردی استان خوزستان گفت: بیش از سه میلیون و ۳۷۶ هزار تن انواع محموله های کالاهای اساسی در دو ماه نخست سال جاری در مجتمع بندری امام خمینی(ره) در شهرستان ماهشهر تخلیه شد.

عبداللهی بر آمادگی مجتمع بندری امام خمینی(ره)، برای تخلیه سریع تمامی محمولات کالاهای اساسی و نهاده های کشاورزی در صورت همراهی ناوگان جاده ای تاکید کرد.

بندر امام خمینی(ره) به عنوان بزرگترین منطقه ویژه اقتصادی، بندری است که در شمال غربی خلیج فارس واقع شده و سالانه بیش از ۴۰ درصد از مبادلات بازرگانی در آن صورت می پذیرد.

### هیئت رییسه اتاق اصناف اهواز انتخاب شد

انتخابات هیئت رییسه اتاق اصناف اهواز همزمان با سراسر کشور برگزار شد. انتخابات هیئت رییسه اتاق اصناف شهرستان اهواز، مرکز استان خوزستان همزمان با سراسر کشور با شرکت روسای ۶۶ اتحادیه صنفی توزیعی خدماتی و تولیدی خدمات فنی در محل سالن اجتماعات سازمان صنعت، معدن و تجارت و با حضور نمایندگان سازمان صنعت معدن و تجارت، استانداری، نماینده اتاق اصناف اهواز و رییس اداره اماکن عمومی نیروی انتظامی استان خوزستان برگزار شد.

در این انتخابات سعید ممبینی با کسب ۴۲ رای، نعمت الله خادم با ۳۵ رای، غلامعلی گلزار با ۳۵ رای، عبدالمجید وحیدی با ۳۳ رای و بهنام حیدری با ۳۰ رای به عنوان عضو هیئت رییسه اتاق اصناف شهرستان

اهواز انتخاب شدند. ضمناً مهرداد راد هوش با کسب تعداد ۳۰ رای و فرید اسدی با کسب تعداد ۲۷ رای به عنوان عضو علی البدل انتخاب شدند.

اگر چه در دوره های پیشین انتخاباتی مجامع امور صنفی برگزار و در طی آن رییس و اعضای هیئت رییسه این مجامع برای مدت دو سال انتخاب می شدند

اما از این دوره با تغییر نام مجمع امور صنفی به اتاق اصناف، رییس اعضای هیئت رییسه این اتاق برای دوره های چهارساله انتخاب خواهند شد. گفتنی است قریب به ۴۰ هزار واحد صنفی در قالب ۶۶ اتحادیه صنفی در شهرستان اهواز فعالیت می کنند.

### کاهش زمان ترخیص کالاهای صادراتی در خوزستان به ۳۰ دقیقه



زمان ترخیص کالاهای صادراتی در خوزستان از سه روز به ۳۰ دقیقه کاهش یافت.

ناظر گمرکات استان خوزستان با بیان این مطلب افزود: با توجه به اقتصادی بودن بخشی از شعار امسال، گمرک حمایت از تولید را در دستور کار قرار داده و اجرای طرح های جدید در راستای کاهش هزینه ها و کاهش زمان انجام یک فعالیت صادراتی از سه روز به ۳۰ دقیقه از جمله برنامه های حمایت از تولید و تولیدکنندگان است. وی تصریح کرد: سال گذشته روند ترخیص کالا به صورت دستی انجام می شد اما امسال به صورت کاملاً الکترونیکی انجام می شود.

جعفری ضمن تشریح عملکرد سال گذشته گمرکات استان خوزستان به مهمترین اقدامات و برنامه های انجام شده اشاره کرد. وی پیش از بیان آمار

عملکرد اداره متبوعشان از بکارگیری شیوه ها و سامانه های جدید با هدف تکریم هر چه بهتر ارباب رجوع و کسب رضایتمندی و تسهیل تجارت برای بازرگانان و تجار خبر داد و اظهار داشت: در آینده نزدیک تمامی امور گمرکی در این استان بصورت اینترنتی و آنلاین انجام خواهد شد و در این زمینه یک تحول جدی و بسیار موثر را شاهد خواهیم بود.

جعفری در این خصوص با اشاره به آغاز اجرای بخش هایی از این برنامه ها در برخی از گمرکات استان همچون خرمشهر اشاره و عنوان داشت: دیگر اثری از اظهارنامه کاغذی نخواهد بود و این مهم در سایر موارد همچون بحث احراز هویت یا تعیین ارزش کالا نیز تسری خواهد یافت، به این ترتیب که بازرگان یا صاحبان کالا با ورود به سیستم ضمن وارد کردن اطلاعات مورد نیاز نسبت به تعیین شیوه ارزیابی کالای خویش نیز تصمیم گیری نموده و در صورت فعال کردن گزینه ارزیابی کالا بدون حضور وی همه امور گمرکی ایشان حتی ارزش گذاری کالاهایش نیز بصورت غیابی انجام خواهد شد که این موضوع مورد استقبال مراجعہ کنندگان محترم به گمرک را در برداشته است چرا که تفاوت چشمگیری در کاهش توقف و معطلی آنها و کالاهایشان ملاحظه نمودند و این اقدام رضایتمندی قابل توجهی را در میان آنها موجب گردید.

### گمرک شلمچه در دو شیفت خدمات ارائه می دهد

مدیرکل گمرک خرمشهر گفت: با رونق تجارت خارجی در مرز بین المللی شلمچه و در راستای روان سازی، تسریع و رشد صادرات، از این پس گمرک شلمچه در دو شیفت صبح و بعدازظهر تمام روزهای هفته و حتی روزهای تعطیل تا ساعت ۱۹ به صادرکنندگان و زوار عتبات عالیات خدمات ارائه می دهد. عارف باوی اظهار کرد: با افزایش ساعات کار گمرک شلمچه از اول خردادماه امسال به طور میانگین، بیش از ۶۰۰ کامیون حامل کالاهای صادراتی از مرز شلمچه به مقصد

عراق خارج می شوند. وی افزود: این رویه از معطلی کامیون های حامل کالا جلوگیری کرده و شتاب بیشتری به روند صادرات در مرز شلمچه می بخشد و علاوه بر رونق تجاری در سایه امنیت اقتصادی و توسعه همه جانبه و پایدار، موجب شده مرز شلمچه به عنوان یکی از از مبادی خروجی فعال کشور بیش از پیش مورد توجه قرار گیرد.

مدیرکل گمرک خرمشهر گفت: با ارتقاء توانمندی گمرک شلمچه و تلاش برای حضور بیشتر صادرکنندگان ایرانی در بازار عراق از طریق این مرز بین المللی، اکنون توسعه بیشتر بازرگانی خارجی این منطقه، از طریق افزایش حجم مبادلات مرزی تحقق پیدا کرده و گمرک شلمچه جزء گمرکات پیشرو در امر صادرات به کشور عراق است. وی همکاری بیشتر سازمان های همجوار با گمرک در زمینه صادرات به موقع کالاها را مایه خرسندی خدمت گیرندگان دانست و با اشاره به این که تجارت در مرز شلمچه منبع ایجاد اشتغال، درآمد و ثروت است، تصریح کرد: صادرات کالا از مرز شلمچه امکان اشتغال زایی مستقیم و غیرمستقیم برای بیش از ۱۰ هزار نفر را ایجاد نموده است.

### گمرک خرمشهر به نماد توسعه شهر خرمشهر تبدیل شده است

عارف باوی مدیرکل گمرک خرمشهر به مناسبت سوم خرداد سالروز آزادسازی خرمشهر گفت: گمرک خرمشهر هم اکنون به نماد توسعه ی شهر خرمشهر تبدیل شده است. باوی با بیان این مطلب افزود: ارائه تسهیلات ویژه گمرکی، امکان تردد کشتی های کانتینر بر بر بندر خرمشهر و افزایش سطح مبادلات تجاری میان بازرگانان ایرانی و سایر کشورها از طریق گمرک خرمشهر شرايطی را فراهم آورده تا روزه روز فضای کسب و کار در این منطقه بهبود یابد.

وی یکی از دلایل افزایش روز افزون حجم سرمایه گذاری ها در خرمشهر را تسهیل تجارت بر اساس سیاستهای جدید گمرک در این منطقه عنوان کرد و گفت

: رئیس کل گمرک هم اکنون با تعصب خاصی به فعالیتهای گمرک خرمشهر نگاه می کند و همواره ایشان در سخنان خود به تسهیل تجارت و بهبود فضای کسب و کار در خرمشهر تأکید کرده است.



باوی در رابطه با برنامه های در دست اجرای گمرک خرمشهر تصریح کرد: گمرک خرمشهر ارائه ی حداکثر تسهیلات را به تجار و بازرگانان بر اساس برنامه های جدید رئیس کل گمرک و در چارچوب تسهیل تجارت و بهبود فضای کسب و کار در دستور کار خود دارد و این گمرک پس از اجرای موفقیت آمیز اظهار الکترونیکی در رویه واردات از محل دفتر کارو یا منزل در تلاش است تا سیستم اظهار از راه دور را در رویه صادرات هم پیاده سازی نماید.

### راهکارهای ساده برای روان سازی صادراتی

معاون توسعه تجارت خارجی سازمان صنعت، معدن و تجارت خوزستان گفت: راهکارهایی وجود دارد که با استفاده از آنها می توان روند صادرات را در مسیری آسان و روان قرار داد.

یونس حسین نژادیان اظهار کرد: در مرحله اول باید در همه قوانین و مقررات تجدید نظر کرد و قوانینی که مانع صادرات هستند را حذف کرد؛ همچنین باید تمام زیرساخت های لازم برای توسعه صادرات غیرنفتی ایجاد و تکمیل شود.

وی افزود: مسئولان استان باید تلاش بیشتری برای برقراری روابط با بازار هدف که کشورهای همسایه را شامل می شود و به خصوص عراق انجام دهند. با برقراری رفت و آمد و هماهنگی های زیاد می توان روند صادرات را بیش از گذشته بهبود داد. عراق بازاری است که می تواند به اشتغال

دولتی تشریح شد و جلسه پرسش و پاسخ در این خصوص نیز برگزار شد. عنوان های اصلی برنامه اصلاحات در مدیریت و نظام اداری شامل نقش و ساختار دولت، دولت الکترونیک و هوشمندسازی اداری، خدمات عمومی در فضای رقابتی، مدیریت سرمایه انسانی، فناوری های مدیریتی، فرهنگ سازمانی، صیانت از حقوق مردم و سلامت اداری و نظارت و ارزیابی است.

## اخبار ایران

### علل افزایش مطالبات معوق در شبکه بانکی



رئیس کل بانک مرکزی گفت: نسبت مطالبات معوق به کل مطالبات یکی از معیارهای سنجش سلامت بانک است. در نظام بانکی بین الملل این نسبت قاعدتاً بین ۲ تا ۵ درصد است ولی در کشور ما در مقایسه با عرف جهانی این نسبت در بهمن ۱۳۹۲ به ۱۵٫۶ درصد رسیده است که به هیچ وجه قابل پذیرش نیست و باید تمام عوامل را برای متعادل کردن این نسبت بکار بگیریم.

ولی الله سیف تصریح کرد: بدیهی است یکی از شاخص های ارزیابی عملکرد مدیریت در هر بانک میزان تاثیر گذاری و حساسیت مدیریت در ارتقا کیفیت مطالبات است که از طریق روند نسبت مطالبات غیرجاری به کل مطالبات محاسبه می شود. ضعف در نظارت های درون سازمانی و کنترل های داخلی کارا و کافی در مورد عملیات داخلی بانک ها برای اطمینان از کفایت بررسی ها، قبل از پرداخت تسهیلات و عدم ایجاد اطمینان کافی نسبت به بازگشت تسهیلات اعطایی از جمله دلایل افزایش مطالبات

استاندار خوزستان گفت: نا رضایتی و گله مندی مردم از دستگاه دولتی نشان دهنده وجود مشکل در سیستم اداری است.

عبدالحسن مقتدایی روز چهارشنبه در سمینار تشریح نقشه راه نظام اداری در محل استانداری خوزستان افزود: زمانی که محدودیت در سیستم و یا جغرافیا افزایش یابد تهاجم افراد برای برخورداری از امکانات بیشتر می شود و برای به دست آوردن امکانات افراد با یکدیگر مبارزه می کنند

وی گفت: در تمامی دستگاه های اجرایی کشور مشکلاتی وجود دارد و در برخی موارد تنها در ظاهر قوانین استخدای رعایت می شود.

عالی ترین نماینده دولت در استان خوزستان گفت: اگر ساختار سازمانی بر اساس پاسخ به نیاز های مردم تدوین نشود آن سازمان هرگز موفق نخواهد بود. مقتدایی با بیان اینکه در سه دهه گذشته مردم خواستار تحقق حداقل ها بوده اند اظهار کرد: مدیران دستگاه های اجرایی، مسوول ایجاد تعادل بین منبع تولید و مصرف هستند و تنها زمانی معضلات موجود از بین می رود که مردم اعتراضی به وضعیت خود نداشته باشند.

وی افزود: کسانی که حکم مدیریت دارند باید پیش از وقوع، از بحران ها جلوگیری کنند و شان و جایگاه مردم در تمامی دستگاه های اجرایی باید حفظ شود. استاندار خوزستان با اشاره به اینکه اجرای عدالت در تمامی استخدام های انجام شده را تایید نمی کنم بیان کرد: مردم می بینند در برخی از استخدام ها افراد با واسطه وارد می شود و همین امر موجب شده که نسبت به عدالت دستگاه های دولتی گلایه داشته باشند.

مقتدایی گفت: زمانی که امکانات تنها در اختیار قشر خاصی از جامعه باشد مردم حق دارند نسبت به این مسئله اعتراض داشته باشند.

در پایان این سمینار که با حضور مدیران دستگاه های اجرایی استان برگزار شد دستور العمل اصلاح نظام اداری کشور برای مدیران و کارشناسان دستگاه های

و تولید کمک فراوانی کند. معاون توسعه تجارت خارجی سازمان صنعت، معدن و تجارت خوزستان تصریح کرد: صادراتی که اکنون با کشور عراق انجام می شود با وجود برقراری ارتباط و انجام صادرات، به صورت ایده آل و مطلوب نیست و به دلیل وجود ظرفیت های گوناگون، می توان بهتر از این ظرفیت ها استفاده کرد. حسین نژادیان ادامه داد: اگر به دنبال حل مشکلات تولید، اشتغال، صادرات و سرمایه گردش واحدهای تولیدی هستیم باید صادرات غیرنفتی با عراق را جدی تر دنبال کنیم و با برگزاری جلسات زیاد با عراق روند صادرات را بهبود بخشیم.

وی در خصوص مشکلات صادرکنندگان افزود: مشکلات صادرکنندگان زیاد است و یکی از این مشکلات بحث ویزای متعدد که اخیراً اعمال شده و این امر نه تنها به درد صادرکنندگان نمی خورد بلکه به مشکلات آن ها نیز می افزاید. همچنین باید زیرساخت های لازم برای صادرات فراهم شود؛ به عنوان مثال جاده سوسنگرد به بوستان و بوستان به چزابه که صادرکنندگان زیادی از این جاده می گذرند دارای مشکلات متعدد و رفع آن ها ضروری است.

### استاندار خوزستان: ناراضایتی مردم از دستگاه ها نشان دهنده وجود مشکل در سیستم اداری است



معوق در شبکه بانکی ما است. به عبارت دیگر در نظامات کنترل داخلی بانک ها نقش واحدهای اجرایی در مورد کسب اطمینان نسبت به سوددهی فعالیت، اهلیت تسهیلات گیرنده، نوع وثایق مربوط به تسهیلات اعطایی، مراقبت از تسهیلات و نظارت مستمر بر فعالیت تسهیلات گیرنده، نقش بسیار جدی در کاهش مطالبات معوق دارد.

### نعمت زاده خواستار اخذ عوارض از صادرات سنگ آهن شد



در حالی پیش از این زمزمه‌هایی مبنی بر تعویق یک ساله عوارض صادرات سنگ آهن شنیده می‌شد که وزیر صنعت، معدن و تجارت در تازه‌ترین نامه خود به معاون اول رئیس‌جمهوری بر اخذ عوارض از صادرات سنگ آهن تاکید کرده است. پیشتر قرار بود از ابتدای امسال از صادرات سنگ آهن عوارض ۱۰ درصدی اخذ شود و این رقم ظرف سه سال به ۲۰ درصد برسد. با این وجود اخذ عوارض از صادرات سنگ آهن تاکنون و پس از گذشت دو ماه از ابتدای سال اجرایی نشده و همین باعث شده تا زمزمه‌هایی مبنی بر تعویق یک ساله اخذ عوارض شنیده شود.

### ۴ شرط معافیت مالیاتی برای واحدهای تولیدی

وزیر صنعت، معدن و تجارت و وزیر امور اقتصادی و دارایی در ابلاغیه ای شرایط جدید مالیاتی برای صنایع کشور را اعلام کردند.

در این ابلاغیه، معافیت مالیاتی با لحاظ کردن ۴ شرط برای تولیدکنندگان در نظر گرفته شده است. یکی از سیاستهای دولت یازدهم در وزارت صنعت، معدن و تجارت

این است که قوانین دست و پاگیر و زاید را از پیش روی تولیدکنندگان و صنعتگران بردارد و به نوعی فضا و محیط کسب و کار را برای آنها بهتر کند، این در حالی است که مباحث بانکی و مالیاتی همواره از جمله گلایه‌های بخش تولید و صنعت از دولتمردان بوده است. حال دو عضو کابینه یازدهم در تفاهمی با یکدیگر، تصمیم بر این گرفته اند تا شرایط را برای نوسازی صنایع سهل تر کرده و سهل گیری بیشتری در دریافت مالیات ها داشته باشند.

علی طیب نیا، وزیر امور اقتصادی و دارایی و محمدرضا نعمت زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت در ابلاغیه مشترکی به بخش های مختلف تولیدی و صنعتی کشور، اصلاحیه ضوابط اجرایی موضوع تبصره «۳» ماده «۱۳۸» قانون مالیاتهای مستقیم مصوب ۱۳۶۶/۱۲/۳ و اصلاحیه های بعدی آن و الحاقی موضوع بند (ب) ماده «۶» قانون تنظیم بخشی از مقررات تسهیل نوسازی صنایع کشور و اصلاح ماده «۱۱۳» قانون برنامه سوم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران را در دستور کار قرار داده اند. بر این اساس، تبصره ذیل ماده «۱۰» به «تبصره ۱» اصلاح و «تبصره ۲» به ذیل ماده «۱۰» اضافه شده است؛ به نحوی که تبصره ۲ این چنین اصلاح شده است که مودیان مشمول ماده «۷» این ضوابط اجرایی که نسبت به انتقال کارخانه های خود قبل از بیست و نهم اسفندماه سال ۹۱ به شهرکهای صنعتی مصوب اقدام کرده اند؛ چنانچه قبل یا بعد از انتقال تاسیسات کارخانه خود به شهرکهای صنعتی مصوب، صرفا نسبت به اعلام کتبی موضوع ماده «۷» و بند «الف» ماده «۸» به اداره امور مالیاتی و تسلیم مدارک مورد اشاره در ماده «۸» اقدام نموده باشند؛ در صورتی که حداکثر ظرف مدت ۶ ماه پس از تصویب این اصلاحیه نسبت به اعلام انتقال تاسیسات خود به شهرکهای صنعتی مصوب به ادارات امور مالیاتی اقدام نمایند و مدارک ذیل را که به تأیید وزارت صنعت معدن

و تجارت رسیده است، به ادارات امور مالیاتی ذریبط تسلیم نمایند؛ مشروط بر اینکه پرونده مالیاتی عملکرد سال یا سالهای مربوطه در یکی از مراحل رسیدگی و یا مراجع حل اختلاف مالیاتی قابل طرح باشد امکان برخورداری از معافیت مالیاتی قسمت اخیر تبصره «۳» ماده «۱۳۸» قانون مالیاتهای مستقیم را با رعایت این دستورالعمل و سایر مقررات دارا خواهند بود.

### لیست جدید ارزشهای گمرکی پایه اعلام شد



دفتر بررسی و تعیین ارزش بمنظور شفاف سازی، حمایت از تولید داخلی، کاهش اختلافات، اطلاع واردکنندگان کالا از ارزش های گمرکی پایه و در اجرای استاندارد ۵ - ۹ کنوانسیون تجدیدنظر شده کیوتو درمورد ساده و هماهنگ سازی تشریفات گمرکی (مصوب ۱۳۸۹ مجلس شورای اسلامی) و تسهیل امور، لیست جدید ارزش های گمرکی پایه را اعلام کرد.

رسول کوهستانی پژوه سرپرست دفتر بررسی و تعیین ارزش با بیان اینکه لیست جدید ارزش گمرکی پایه کالاها در سایت گمرک در دسترس است، نکاتی را جهت بهره برداری از ارزشهای گمرکی پایه اعلام نمود که به شرح ذیل است:

۱- ارزشهای ثبت شده ذیل با کد ۲۴ (بنام دفتر بررسی و تعیین ارزش) بعنوان ارزشهای گمرکی پایه در جهت حمایت از تولید داخلی و بر مبنای اطلاعات و منابع موجود تعیین و ثبت گردیده است و با توجه به نوع، کیفیت و کشور سازنده بوده و اولویت اجرا و استناد را با رعایت مواد ۱۴ و ۱۵ قانون امورگمرکی در گمرکات اجرایی خواهند داشت.

۲- ارزشهای گمرکی پایه بر اساس 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 فعلی) ملاک عمل می باشد.

۳- مسئولیت پایش و بروز رسانی ارزشهای گمرکی پایه بعهدہ دفتر بررسی و تعیین ارزش خواهد بود و این ارزش ها بر اساس ضرورت و در صورت تغییر بروز رسانی خواهد شد.

۴- ارزش های گمرکی پایه 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- ارزش های خودروهای سواری و کامیون و موتورسیکلت بر مبنای سال ساخت و مدل خودرو و طبق مصوبات کمیته تبصره شش قانون خودرو مصوب ۱۳۷۰ و طبق ماده ۱۷ آئین نامه اجرایی قانون امور گمرکی منتشر و بر اساس سیاهه خرید و ارزش های مصوب رسیدگی و تعیین می گردد. همچنین ارزش خودرو و ماشین آلات راهسازی مستعمل بر اساس تبصره هشت قانون خودرو بر مبنای ارزش نو سال ساخت تعیین می گردد.

۶- ضمناً تولیدکنندگان و واردکنندگان، اتحادیه ها و انجمن های تخصصی هرگونه نظری در مورد ارزش های اعلامی دارند، می توانند دلایل و مستندات را از طریق پست الکترونیک (g.d.v.t@irica.org) به دفتر بررسی و تعیین ارزش اعلام تا مورد بررسی قرار گیرد و در اجرای ماده ۲۰ آئین نامه اجرایی قانون امور گمرکی واردکنندگان در صورت درخواست کتبی می توانند توسط گمرک در جریان چگونگی تعیین ارزش کالاهای وارداتی خود قرار گیرند.

۷- دستگاههای موضوع ماده ۳۶ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز موظفند بر اساس ارزشهای 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.

## تلاش ایران و ترکیه برای دستیابی به یک توافقنامه جامع گمرکی

اومیت یاردیم سفیر ترکیه در ایران با مسعود کرباسیان رئیس کل گمرک جمهوری اسلامی ایران دیدار و گفتگو کرد. در این دیدار مسعود کرباسیان از عدم اجرای توافقنامه های استفاده از دروازه مشترک مرزی انتقاد کرد و علت آن را ماده ای دانست که براساس مقررات سازمان تجارت جهانی (WTO) تنظیم گردیده، در صورتیکه ایران فعلاً عضو سازمان تجارت جهانی نیست.



کرباسیان تاکید کرد که من به دنبال این هستیم که علاوه بر حل مسئله مذکور مسائل مرزی و گمرکی با کشور ترکیه نداشته باشیم و ما به روابط گمرکی فی مابین دو کشور بالاتر از دروازه مشترک مرزی نگاه می کنیم.

رئیس کل گمرک ایران در ادامه تنظیم یک موافقتنامه همکاری جامع گمرکی میان ایران و ترکیه را براساس موافقتنامه مدل جدید سازمان جهانی گمرک (نسخه ۲۰۰۴ میلادی) ضروری دانست. کرباسیان همچنین با اشاره به راه اندازی سامانه جامع گمرک الکترونیکی در کشورمان و ارتباط آنلاین گمرکات اجرایی با مرکز گفت: بازرسی کالاها می تواند یک مرحله ای شود و دلیلی ندارد که ما کالاها در یک طرف ارزیابی کنیم و گمرک ترکیه دوباره همان کار را تکرار کند.

## ترخیص قبل از اظهار هدف اصلی گمرک است

رئیس کل گمرک جمهوری اسلامی ایران گفت: هدف اصلی همه تلاش ها

و اقدامات گمرک در زمینه استفاده از فن آوری های مدرن، ترخیص کالا قبل از اظهار آن به گمرک است و در این راستا اجرای طرح مانیفست الکترونیکی در مسیر های دریایی، هوایی و زمینی از اولویت های کار گمرک است.

دکتر مسعود کرباسیان که در همایش مدیران ستادی و گمرکات اجرایی سخن می گفت، با بیان این مطلب افزود: توصیه جدی ما این است که موافقتنامه تسهیلات تجاری سازمان جهانی تجارت که با سازمان جهانی گمرک به امضاء رسیده ملاک کار گمرکات باشد و کالاها با حداقل اسناد از گمرک ترخیص شود.

معاون وزیر اقتصاد در همین زمینه به برنامه گمرک برای اجرای طرح پنجره واحد تجاری به صورت مجازی و افزایش ارتباطات گمرکات با یکدیگر اشاره کرد و در خصوص سامانه جامع امور گمرکی اظهار داشت: این سیستم در حال پیاده سازی در گمرک است و باید به طور کامل اجرا شود تا شاهد نتایج مثبت آن به ویژه در فرآیند ترخیص کالا از گمرک باشیم.

## تصمیماتی که به اقتصاد ایران و امارات خسارت زد!



رئیس دفتر رییس جمهوری با یادآوری تعامل و فضای خوب همکاری میان شرکت های ایرانی و اماراتی و تاکید بر ضرورت رفع موانع و مشکلات موجود در مسیر توسعه همکاری ها گفت: متأسفانه تصمیماتی که دیگران در سالهای اخیر اتخاذ کردند موجب وارد آمدن هزینه ها و خسارات فراوان به اقتصاد ایران و امارات شد. دکتر «محمد نهاوندیان» در دیدار محمد ثانی الرمیثی رییس اتاق بازرگانی و صنایع دولت امارات عربی متحده و هیات همراه وی، افزود: معتقدم

باید هرچه سریعتر برای استفاده از فضای جدید بوجود آمده دستگاههای خود را آماده کرده و روابط را فراتر از سطح تعاملات تجاری توسعه دهیم. رییس دفتر رییس جمهوری بر توسعه روابط و همکاری های تجاری و اقتصادی و فراهم ساختن زمینه های سرمایه گذاری های مشترک میان جمهوری اسلامی ایران و امارات عربی متحده و تقویت بخش های خصوصی دو کشور در این راستا تاکید کرد.

با اشاره به اینکه امروز فصل جدیدی در روابط ایران با دیگر کشورها آغاز شده است، گفت: روابط جمهوری اسلامی ایران و امارات فرای مناسبات دو کشور همسایه با یکدیگر بوده و ما به دولت و ملت امارات به عنوان یک برادر مسلمان با علائق و اهداف مشترک نگاه می کنیم.

### امکان ارائه الکترونیکی اظهارنامه مالیاتی از ابتدای خرداد

رییس کل سازمان امور مالیاتی کشور از امکان ارائه الکترونیکی اظهارنامه های مالیاتی از ابتدای خرداد ماه امسال خبر داد و گفت: ارائه الکترونیکی اظهارنامه به منزله تسلیم اظهارنامه مالیاتی بوده و ضرورتی برای مراجعه حضوری به ادارات مالیاتی و تحویل نسخه کاغذی آن وجود ندارد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از خبرگزاری شادا، علی عسکری از آمادگی کامل سازمان برای خدمت رسانی به مودیان خبر داد و افزود: ارائه خدمات الکترونیکی سازمان در سطح وسیعی توسعه یافته است و مودیان مالیاتی می توانند از ابتدای خرداد ماه نسبت به ارائه اظهارنامه های مالیاتی به صورت الکترونیکی از طریق سامانه WWW.TAX.GOV.IR اقدام نمایند.

وی با اشاره به اینکه تکریم ارباب رجوع و تسریع امور مودیان مالیاتی یکی از مهم ترین اهداف سازمان امور مالیاتی کشور است، ادامه داد: امسال، ارسال الکترونیکی اظهارنامه به منزله تسلیم اظهارنامه به واحد مالیاتی بوده و ضرورتی برای مراجعه حضوری به ادارات مالیاتی و تحویل نسخه کاغذی آن وجود ندارد.

رییس کل سازمان امور مالیاتی کشور با بیان اینکه همچون سال گذشته امکان پرداخت مالیات به صورت الکترونیکی برای مودیان فراهم است، خاطرنشان کرد: افرادی که ثبت نام الکترونیکی آنان در نظام مالیاتی تکمیل شده و نام کاربری و کلمه عبور دریافت کرده اند، می توانند ضمن ارائه الکترونیکی اظهارنامه، مالیات خود را نیز به صورت الکترونیکی پرداخت کنند

### آزاد شدن واردات میوه های گرمسیری با تعرفه

مدیر کل بازرگانی وزارت جهاد کشاورزی اعلام کرد: واردات میوه های گرمسیری از جمله انبه، نارگیل و آناناس که تا پیش از این علیرغم ممنوعیت واردات، در بازار داخلی وجود داشت با تعرفه های مشخص آزاد شد. اسماعیل عباسپور اظهار کرد: با توجه به اینکه واردات بدون نظارت و غیر رسمی میوه های گرمسیری از جمله انبه، آناناس و نارگیل علیرغم ممنوعیت آن انجام می شد و این نگرانی نسبت به میزان و سلامت این محصولات وارداتی وجود داشت وزارت جهاد کشاورزی تصمیم گرفت با قرار دادن تعرفه های مشخص و ارز متقاضی، واردات این محصولات را در بازار داخلی کنترل کند. این میوه های گرمسیری که عمدتاً به عنوان میوه های فانتزی شناخته می شوند پس از ابلاغ این مصوبه وزارت جهاد کشاورزی وارداتشان منوط به دریافت مجوز از این وزارتخانه و با نظارت کامل بهداشتی سازمان حفظ نباتات انجام می شود اما از این پس اگر محموله ای از این محصولات در بازار مشاهده شود که بدون نظارت بهداشتی و قانونی وزارت جهاد کشاورزی وارد شده به شدت با متخلفان برخورد و به مراجع ذیصلاح معرفی می شوند.

### مقررات جدید برای صادرات ماشین آلات مستعمل وضع شد

مدیر کل دفتر مقررات واردات و صادرات سازمان توسعه تجارت ایران، از حذف مجوز موردی در صادرات ماشین آلات

مستعمل وارداتی با عمر بالای ۱۰ سال و دارای مدرک ورود خبر داد. سیدعباس حسینی در نامه ای به گمرک جمهوری اسلامی ایران اعلام کرد: صادرات ماشین آلات مستعمل وارداتی با عمر بالای ۱۰ سال و دارای مدرک ورود، نیاز به اخذ مجوز از دفتر مقررات واردات و صادرات را ندارد و صدور آن با رعایت سایر مقررات بلامانع است. وی افزود: این تصمیم در راستای تسهیل صادرات، جایگزینی ماشین آلات خط تولید جدید و با تکنولوژی بالا و جلوگیری از اتلاف وقت صادرکنندگان اتخاذ شده است.

### ممنوعیت صادرات محصولات وارداتی!



در حالی که چند روز پیش سازمان توسعه تجارت، صادرات گوشت قرمز، کنجاله سویا و دام زنده سبک را تا اطلاع ثانوی ممنوع اعلام کرد، رییس سازمان دامپزشکی گفت: این محصولات پیش از این نیز جزو کالاهای صادراتی نبودند. سازمان توسعه تجارت صادرات گوشت قرمز، کنجاله سویا، روغن خوراکی و دام زنده سبک را تا اخذ مصوبه عوارض صادراتی پیشنهادی و ابلاغ آن به گمرک غیر مجاز اعلام کرده است اما این سیاست در حالی تصویب و اعلام می شود که این چهار قلم محصول جزو محصولات هستند که عمده آنها از واردات تامین می شود یا برای رسیدن به خودکفایی و تامین نیاز داخل به واردات بخشی از آن نیازمندیم.

مهدی خلج، رییس سازمان دامپزشکی در این باره گفت: تاکنون صادرات دام زنده سبک، کنجاله سویا و گوشت قرمز نداشته ایم چرا که این محصولات یا به اندازه نیاز در داخل تولید می شوند یا

برای تامین آن نیازمند واردات هستیم. وی افزود: دام زنده سبک هیچ گاه جزو کالاهای صادراتی نبوده و چندی پیش وزارت جهاد کشاورزی صادرات گوساله پروار شده را مجاز اعلام کرده بود.

## دولت برای صادرات پتروشیمی عوارض وضع نمی کند



معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با تاکید بر اینکه مطابق با قانون برنامه پنجم توسعه، دولت به منظور تنظیم بازار نیز، صادرات کالایی را ممنوع اعلام نمی کند، گفت: دولت بنا ندارد برای صادرات پتروشیمی عوارض وضع کند و اگر کمبودی در بازار وجود دارد، باید واردات صورت گیرد. ولی اله افخمی راد در خصوص تمهیدات دولت برای آن دسته از پتروشیمی هایی که بدون تامین نیاز داخلی، محصولات خود را صادر می کنند، گفت: طبق قانون برنامه پنجم توسعه، به غیر از وضع تعرفه یا عوارض، ممنوعیت دیگری از سوی دولت بر سر صادرات کالاها اعمال نمی شود. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: بر این اساس، دولت نیز قانون را اجرا می کند و بنا ندارد برای صادرات پتروشیمی، عوارض وضع کند. وی تصریح کرد: حتی به منظور تنظیم بازار داخلی نیز دولت صادرات کالایی را ممنوع و یا محدود نمی کند؛ لذا اگر می خواهیم تنظیم بازار انجام دهیم، می توانیم مابه التفاوت تولید داخلی و نیاز مصرف را واردات انجام دهیم.

## راههای سرمایه گذاری شرکتهای ایرانی در ساحل عاج بررسی شد

وزیر حمل و نقل ساحل عاج در دیدار با وزیر راه و شهرسازی ایران، راههای

سرمایه گذاری شرکتهای ایرانی در بخش راه و مسکن ساحل عاج را مورد بحث و بررسی قرار دادند. گائوسو توره وزیر حمل و نقل ساحل عاج در دیدار با عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی ایران اظهار داشت: مناقصه های زیادی در بخش های جاده و راه آهن کشور متبوعش وجود دارد و ابراز علاقه کرد، شرکت های ایرانی در اجرای این پروژه ها مشارکت کنند. مقام ساحل عاجی در این دیدار تمایل خود را برای سرمایه گذاری شرکت های ایرانی به شیوه BOT در پروژه های عمرانی کشورش بیان کرد و افزود: در این شیوه ما مداخله ای در تأمین مالی پروژه ها نداریم و تنها مجوزهای لازم را صادر خواهیم کرد. به گفته گائوسو توره با روش بی او تی سرمایه و سود بخش خصوصی نیز در



نهایت با تعیین مدت زمان بهره برداری، مستهلک خواهد شد. وزیر حمل و نقل ساحل عاج گفت: برنامه احداث سه هزار دستگاه واحد مسکونی از سوی یک شرکت ایرانی در ساحل عاج، تاکنون عملیاتی نشده است. بر اساس این گزارش، وزیر حمل و نقل ساحل عاج، ضمن ابراز خرسندی از سفر به جمهوری اسلامی ایران بر تداوم چنین سفرهایی میان دو کشور تاکید کرد و گفت: مایلیم در بخش راهسازی با طرف ایرانی مذاکراتی داشته باشیم. وی تصریح کرد: وزیر امور خارجه ساحل عاج مسئولیت کمیسیون همکاری های مشترک با ایران را دارد و انتظار می رود در آینده ای نزدیک این کمیسیون تشکیل شود.

## به غیر از ۱۷ قلم کالای استراتژیک، صادرات کلیه کالاها آزاد است

معاون کل سازمان توسعه تجارت گفت: در حال حاضر در راستای اجرای

سیاست های قانون برنامه پنجم توسعه صادرات کلیه کالاها به غیر از ۱۷ قلم کالای اساسی آزاد است. سید مهدی میرابوطالبی با بیان این که تنها صادرات ۱۷ قلم کالای استراتژیک ممنوع است، گفت: این موضوع در حالی است که برای اجرای قانون برنامه پنجم توسعه باید صادرات کلیه کالاها در کشور آزاد شود. وی با اشاره به برخی سیاست های کوتاه مدت در راستای کنترل بازار و قیمت و یا جلوگیری از خام فروشی که باعث می شود در مقاطعی صادرات برخی از کالاها ممنوع و یا محدود شود، بیان کرد: ولی به طور کلی این محدودیت ها و ممنوعیت ها کوتاه مدت است و هدف آزادسازی کلیه کالاها است. ابوطالبی گفت: در ابتدا به دلیل محدودیت های منابع ارزی صادرات ۵۰ قلم کالا ممنوع شد. این لیست رفته رفته کاهش یافت و صادرات ۲۴ قلم کالا محدود شد، در نهایت این لیست به ۱۷ قلم کالا رسیده است.

## صادرات گوشت قرمز و روغن خوراکی ممنوع شد



بر اساس بخش نامه جدید از سوی سازمان توسعه تجارت، صادرات چهار قلم کالا از جمله گوشت قرمز، کنجاله سویا، روغن خوراکی و دام زنده سبک تا اخذ مصوبه عوارض صادراتی پیشنهادی و ابلاغ آن به گمرک غیر مجاز اعلام شد. در حالی که پیش از این بر اساس مصوبه ای از سوی سازمان توسعه تجارت به دفتر صادرات گمرک ایران صادرات ۲۴ محصول پتروشیمی و محصول فولادی، مسی و آلومینیومی در صورت اخذ مابه التفاوت ارزش مرجع و یا مبادله ای آزاد شده بود بر اساس بخش نامه جدید صادرات چهار قلم کالا رسماً غیر مجاز اعلام شد. پیش از این مقرر شده بود که کلیه

## دستورالعمل گمرک برای ارائه تسهیلات ترانزیتی

دستورالعمل گمرک برای ارائه تسهیلات ترانزیت خارجی و داخلی براساس سیاستهای کلی اقتصاد مقاومتی از سوی دکتر مسعود کرباسیان رئیس کل گمرک جمهوری اسلامی ایران به گمرکات سراسر کشور ابلاغ شد.

در این دستورالعمل به طور جامع موضوعات متعدد و مرتبط با ترانزیت داخلی و خارجی گنجانده شده و برای اولین بار در چارچوب موضوع بندهای ۱۰ و ۱۱ سیاستهای کلی اقتصاد مقاومتی تسهیلات ترانزیتی برای واحدهای تولیدی در نظر گرفته شده است.

همچنین این دستورالعمل به منظور وحدت عمل در رویه های عبور داخلی و خارجی و اهمیت و لزوم دقت در انجام این رویه ها و با توجه به مواد مرتبط در قانون امور گمرکی، آئین نامه اجرایی آن و با اختیارات حاصله از بند ۳-۵ کنوانسیون کیوتو تجدید نظر شده جهت اجرا به گمرکات سراسر کشور ابلاغ گردیده است.

## اخبار اتاق ایران

### رئیس اتاق ایران: رفع مشکلات بانکی خواسته اصلی بخش خصوصی است



امنیت سرمایه گذاری، رسیدگی به وضعیت بانک ها و تفکیک بین فعالان اقتصادی حرفه ای و اقتصاد پنهان، مهم ترین مطالبی بودند که اعضای اتاق ایران در دیدار با دادستان کل کشور مطرح کردند. ششمین صبحانه کاری اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران با حضور دادستان کل کشور، اعضای هیأت رئیسه، دبیرکل و جمعی از اعضای هیأت نمایندگان اتاق ایران، یکشنبه ۴ اردیبهشت ماه برگزار شد. در این جلسه

۳. در خصوص اقلامی که صادرات آنها طبق اعلام وزارت جهادکشاورزی جمهوری اسلامی ایران مطابق بخشنامه ردیف ۵۵۹ مورخ ۹۲،۱۲،۲۱ و بخشنامه های پیروی آن آزاد است.

لیکن نام آن کالا جزء فهرست اقلام ۱۴ گانه مندرج در بند ۲ نامه نیز ذکر شده است، صدور آنها با پرداخت عوارض مربوطه بدون نیاز به مجوز صادراتی امکانپذیر است.

۴. با توجه به اینکه ورق فولادی، تیرآهن، میلگرد و ... مشمول اقلام تنظیم بازار است، لذا صادرات آنها مطابق بخشنامه ردیف ۳۹۹ مورخ ۹۲،۱۱،۱۴ تا پایان خردادماه سال جاری آزاد است.

۵. صدور مانده سهمیه های محصولات پتروشیمی در شش ماهه دوم سال ۹۲ و همچنین سهمیه شش ماهه اول سال جاری پس از اعلام از طریق این دفتر امکانپذیر خواهد بود.

۶. صادرات زغال قالبی صنعتی تهیه شده از خاک و آخال زغال (زغال صنعتی یا بریکت) مشمول ممنوعیت، عوارض یا مجوز نبوده و صادرات آن با رعایت سایر مقررات آزاد است.

۷. صادرات شیرخشک اطفال، پیش سازهای موادمخدر و روانگردان، داروها و مواد تحت کنترل مندرج در ضمیمه کتاب مقررات صادرات و واردات پس از مجوز سازمان غذا و داروی وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، دفتر مقررات صادرات و واردات و ابلاغ از این دفتر امکانپذیر است.

۸. صادرات کود شیمیایی اوره وفق بخشنامه ردیف ۴۹۶ مورخ ۹۲،۱۱،۱۳ کماکان توسط واحدهای تولیدی پتروشیمی با مجوز شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران به صورت ابلاغ مستقیم به گمرکات اجرایی امکانپذیر است.

۹. صادرات ۸ قلم کودهای شیمیایی مندرج در بخشنامه ردیف ۱۲۷ مورخ ۸۹،۰۴،۰۱ مطابق با شرایط مندرج در بخشنامه کماکان منوط به مجوز دفتر مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت ایران است.

اقلامی که مشمول عوارض صادراتی بودند با رعایت مصوبات دولت مشمول اخذ عوارض صادراتی شوند و اقلامی که در حال حاضر مشمول پرداخت عوارض هستند اما وصول آن متکی به مصوبه دولت نیست با اخذ تعهد قابلیت صادرات داشته باشد.

البته محدودیت های اعلام شده در رابطه با اقلام مشمول تنظیم بازاری نیز به قوت خود باقی است.

## لیست ممنوعیت های صادراتی اعلام شد

گمرک ایران در بخشنامه ای اقلام جدید مشمول ممنوعیت، مجوز و یا عوارض صادراتی را اعلام کرد. گمرک ایران در بخشنامه ای به ناظرین گمرکات اجرایی، مدیران کل و مدیران گمرکات اجرایی مستقل کشور اعلام کرد: پیرو بخشنامه ردیف ۳۰۱ مورخ ۹۲،۰۷،۰۱ و بخشنامه های تکمیلی در خصوص اعلام فهرست اقلام صادراتی مشمول ممنوعیت، مجوز یا عوارض صادراتی اعلام می دارد:

۱. در خصوص بند ۱ نامه شماره مورخ ۹۳،۰۲،۱۴ با توجه به توضیحات مندرج در استعلام یاد شده در صورت وصول فهرست اقلام مشمول مصوبه مندرج در بند یاد شده از سوی سازمان حمایت از مصرف کنندگان و تولیدکنندگان متعاقبا اعلام خواهد شد.

۲. در خصوص بند ۲ نامه مورخ ۹۳،۰۲،۱۴ مبنی بر اعلام فهرست اقلام صادراتی مشمول عوارض طبق لیست ۱۴ گانه مندرج در جداول ضمیمه نامه یاد شده ملاک است.

تبصره: با توجه به اینکه وفق بند ۶ جوابیه مورخ ۹۳،۰۲،۲۱ به استناد رأی شماره ۷۷۴ دیوان عدالت اداری مندرج در روزنامه رسمی مورخ ۹۲،۱۲،۰۵ مفاد مصوبه شماره ۹۲۳۷۸ مورخ ۸۷،۰۶،۱۶ ابطال شده است؛ لذا وفق بند ۱۱ جدول یادشده عوارض صادراتی برای آهن قراضه و ضایعات فلزی به هر شکل و نیز شمش حاصل از قراضه کلیه فلزات به میزان ۷۰ درصد است.

نمایندگان بخش خصوصی کشور، خواستار برقراری امنیت برای سرمایه‌گذاری و احیای تولید در کشور شدند. اقدامات خودسرانه بانک‌ها و خارج از هرگونه چارچوب قانونی، مسأله دیگری بود که به اعتقاد فعالان اقتصادی باید حل شود، چرا که در فضای بی توجهی به قانون نمی‌توان حرکت رو به توسعه داشت. «غلامحسین شافعی»، رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور در این جلسه رسیدگی به مسأله معوقات بانکی را مورد تأکید قرار داد و گفت: با وجود طرح ابهامات مربوط به معوقات بانکی از سوی اتاق ایران، هنوز پاسخ مناسبی در این رابطه دریافت نکردیم.

باید مشخص شود که چه میزان از حجم معوقات بانکی به بخش خصوصی واقعی تعلق دارد؟ از سوی دیگر باید بین افرادی که به دلیل مسائل و شرایط تحمیل شده دچار بدهی شده‌اند و افرادی که خود از پرداخت بدهی‌ها غافل مانده‌اند تفاوت قائل شویم.

### صنعت گردشگری از پایه‌های اقتصاد مقاومتی است

همایش فرصت‌های گردشگری منطقه ۴ (قلب ایران) برگزار شد.

«محسن جلال‌پور» عضو هیأت رئیسه اتاق ایران گفت: این نگاه که در برنامه ایران ۱۴۰۰ باید ۳۴ هزار میلیارد دلار درآمد از صنعت گردشگری داشته باشیم نیاز به حضور ۲۰ میلیون گردشگر دارد. باید بررسی کنیم که چرا برخی کشورها نتوانسته‌اند دستاوردهای خوبی از گردشگری داشته باشند و برخی کشورهای دیگر بسیار موفق عمل کرده‌اند. باید مطالعه کنیم که نقاط ضعفمان چیست و در چه زمینه‌هایی نیاز به کار بیشتر داریم، ضمن این‌که هر کدام از این ۶ استان حاضر در این منطقه یک قطب گردشگری محسوب می‌شوند. در صنعت گردشگری کشور مشکلات اساسی وجود دارد و ما به طور کلی گردشگری را صنعت ندیده‌ایم و برنامه‌ای برای آن نداشته‌ایم و این صنعت با نگاه علمی جلو نرفته است.

هتل‌ها شرکت‌های هواپیمایی و بسیاری زیرساخت‌های اصلی گردشگری که باید توسط بخش خصوصی مدیریت می‌شد، توسط دولت اداره شده و دولت‌ها نیز پوشش لازم را به عمل نیاورده‌اند.

### فرهنگ، زمینه‌ساز حرکت‌های مؤثر با مقبولیت عمومی



بحانه‌کاری پارلمان بخش خصوصی کشور با چاشنی فرهنگ و هنر صرف شد. «علی جنتی» وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی در بین فعالان اقتصادی حضور یافت و در کنار صرف صبحانه به دغدغه‌ها و چالش‌های بخش خصوصی در حوزه نشر کتاب، ICT، تولیدات الکترونیک و غیره پاسخ داد. البته از آنجایی که درودل‌های وزیر در این رابطه زیاد بود، این جلسه نزدیک به ۳ ساعت به طول انجامید. گفتنی است این اقدام در راستای توجه به نام سال که فرهنگ و اقتصاد را در کنار یکدیگر قرار می‌دهد، صورت گرفت.

«غلامحسین شافعی»، رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور فرهنگ و اقتصاد را دو بخش مرتبط به یکدیگر ارزیابی کرد و گفت: برای بالندگی فرهنگی باید محصولات این بخش را بر بال اقتصاد سوار کنیم. این محصولات م‌توانند با صرف هزینه‌های کمی، ارزش افزوده بالایی به همراه داشته باشند.

خوشبختانه رهبری معظم در آغاز سال ۹۳ با تعیین عنوان اقتصاد و فرهنگ با عزم ملی و مدیریت جهادی به عنوان نام سال، به خوبی عمق و نزدیکی این دو حوزه را نمایان کرد.

باید در تصمیم‌سازی‌ها به فرهنگ و فرهنگ‌سازی توجه بیشتری داشته باشیم. با این توجه می‌توان در اجرای طرح‌ها و

پروژه‌های تعریف شده به طور مؤثر گام برداریم.

شافعی در ادامه به جایگاه و منزلت فعالان اقتصادی و کارآفرینان در نگاه‌های فرهنگی اشاره کرد. براساس اظهارات وی نگاه نادرستی در این حوزه نسبت به اقشار کارآفرین و سرمایه‌گذار وجود دارد. برای رهایی از دغدغه‌ها به فرهنگ‌سازی نیاز است. تهیه فیلم‌هایی با نگاه‌های غیراصولی نسبت به اقتصاد و فعالان اقتصادی بینش عمومی را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد در پایان این نشست، تفاهم نامه همکاری بین اتاق ایران و وزارت فرهنگ و ارشاد به امضاء رسید.

### طرح تأسیس سازمان ملی استاندارد در اتاق بررسی شد



نشست بررسی طرح تأسیس سازمان ملی استاندارد با حضور کمیسیون‌های اقتصادی اتاق ایران به همت معاونت امور مجلس این اتاق یکشنبه ۱۱ خردادماه برگزار شد.

«محمدرضارضامضانی» معاون امور مجلس اتاق ایران در ابتدای نشست اعلام کرد: طرح تأسیس سازمان ملی استاندارد ایران در تاریخ ۲۱ سال ۹۰ در مجلس هشتم اعلام وصول گردید و با توجه به اتمام مجلس هشتم نوبت بررسی این طرح در صحن علنی مجلس شورای اسلامی نرسید. طرح مذکور مجدد در تاریخ ۲۴ / ۴ / ۹۱ در مجلس نهم از سوی تعدادی از نمایندگان مجلس مطرح گردید و مقرر شد برای بررسی بیشتر، طرح تأسیس سازمان ملی استاندارد ایران به کمیسیون مشترکی متشکل از اعضای کمیسیون‌های آموزش و تحقیقات - اجتماعی - انرژی برنامه بودجه - بهداشت و درمان - صنایع و معادن و کشاورزی ارجاع گردد.

گفتنی است هدف از تدوین این طرح ۴۵ ماده ای تقویت و توسعه نظام استاندارد ملی با توجه به الگوهای استاندارد سازی در کشورهای پیشرفته و مطالعه تطبیقی نظام های استاندارد دنیا است.

## توجه تقسیمات استانی در روابط بین المللی



در پی حضور رئیس و هیأت رئیسه اتاق ایران در سمنان جلسه هیأت نمایندگان این استان نیز برگزار شد و مسائل مختلف استان در آن مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

«غلامحسین شافعی» رئیس اتاق ایران تعامل بسیار خوب میان بخش خصوصی و مسئولان دولتی این استان را شایان تقدیر دانست و گفت: امیدوار هستم با ادامه این رویه شاهد توسعه هر چه بیشتر این استان باشیم. وی افزود: انسجام بسیار خوب تشکل های این استان نیز بسیار شایان توجه است، در برخی استان ها شورای هماهنگی تشکل ها ایجاد شده و اصناف نیز به آن دعوت شده اند و با تجمیع مجموعه بخش خصوصی به نتایج بسیار خوبی رسیده اند. وظیفه ماده ۷۶ در قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، شناسایی قوانین محل تولید و خلاء های قانونی و رفع آنهاست و کمیته ای در این خصوص تشکیل شده که فعال است و از تشکل ها پیشنهادها را دریافت کرده و در دستور کار قرار می دهد و به این شکل برای بهبود امور تلاش می کند، بنابراین پیشنهادها باید به دبیرخانه این کمیته ارسال شود. شافعی در مورد حمل و نقل نیز توضیح داد: حمل و نقل مشکل قدیمی در کشور است و در همه مراحل وجود دارد، گاهی حمل و نقل ریلی برای تجارت خارجی وابسته به واردات محصول یک کشور دیگر است، زیرا واگن وجود ندارد.

اکنون در شورای عالی ترابری کشور موضوع حمل و نقل ریلی مطرح است و برای افزایش ترانزیت کشور و سرعت دادن به حمل و نقل ریلی برنامه هایی تدوین شده است.

## بیانیه ای برای جلوگیری از تعطیلی کارخانجات و ورشکستگی



نشست مشترک فعالان بخش خصوصی و مدیران شرکتها با هدف بازپرداخت تسهیلات حساب ارزی، با حضور جمعی از اعضای هیأت نمایندگان اتاق ایران، یکشنبه، ۴ اردیبهشت ماه در محل همین اتاق برگزار شد. گفتنی است در این جلسه بیانیه ای مبنی بر پیشنهادات فعالان اقتصادی برای جلوگیری از تعطیلی کارخانجات و ورشکستگی صاحبان سرمایه مطرح شد. نشست فعالان بخش خصوصی و مدیران شرکتهایی که از تسهیلات حساب ذخیره ارزی برای تأسیس و یا توسعه کارخانجات تولیدی صنعتی استفاده کرده اند، برای جلوگیری از تعطیلی کارخانجات و ورشکستگی صاحبان سرمایه پیشنهادهایی در قالب یک بیانیه ارائه کردند.

اول اینکه با توجه به ابلاغ سیاستهای کلی اقتصاد مقاومتی توسط مقام معظم رهبری به قوای سه گانه که حمایت از صنایع و تولیدات داخلی در اکثر بندهای ۲۴ گانه آن تأکید شده است، اجبار کردن صاحبان صنایع به پرداخت بدهی های ارزی خارج از نرخ روز گشایش که توجیه اقتصادی، مالی و فنی، طرح های صنعتی بر مبنای آن صورت گرفته، منجر به کاهش تولید، افزایش بیکاری و احتمال توقع ورشکستگی صنایع را در پی خواهد داشت. دوم، فعالان بخش خصوصی بخش

خصوصی همچنین در بند دوم بیانیه خود به این نکته اشاره کردند که چون تمام بدهی های ارزی تهاتر شده توسط ۴ بانک (صادرات، ملت، رفاه و تجارت) که به نرخ روز مبادله و تهاتر تبدیل به ریال و برابر بخشنامه شماره ۳۱۰۶۳۲ / ۹۱ به تاریخ ۱۸ / ۱۱ / ۹۱ مندرج در ماده ۱۹ بخشنامه مذکور محاسبه و در سررسید اقساط آن مطالبه می شود، انتظار داریم که شورای پول اعتبار با توجه به قانون بودجه سال جاری در جهت رفع تبعیض از تسهیلات گیرندگان حساب ذخیره ارزی برای تسویه بدهی سایر بانکها از نظر تعیین نرخ مدت زمان بازپرداخت، نحوه تسویه و بخشودگی (مانند ۴ بانک مذکور) تصمیم عادلانه ای بگیرند.

## مجمع عالی واردات زیرمجموعه اتاق بازرگانی شد

مدیر کل تشکل های اتاق بازرگانی ایران گفت: در حالی که مجمع عالی واردات به عنوان تشکل وارداتی زیرمجموعه اتاق ایران نبود، از این پس این مجمع به عنوان یکی از تشکل های بازرگانی ایران به حساب آمده و از ماه آینده پس از تشکیل کنفدراسیون واردات در اتاق ایران زیرمجموعه این تشکل مادر قرار می گیرد. هومن حاجی پور با بیان این که مجمع عالی واردات مجتمعی از شرکت های واردکننده بوده است که در سالیان گذشته به طریقی و با حکم و دستور وزیر صنعت، معدن و تجارت وقت تشکیل شد، گفت: ولی در آن زمان براساس سیستم انتخاباتی که بر آن حاکم بوده، کسانی که در مجمع عمومی عضو بودند رای گیری کرده و افرادی را به عنوان هیأت رئیسه انتخاب کردند. وی ادامه داد: این هیأت رئیسه با حکم وزیر وقت به عنوان هیأت مدیره مجمع عالی واردات انتخاب شدند. حاجی پور با بیان این که واقعیت این است که مجمع عالی واردات خارج از اتاق بازرگانی شکل گرفته بود، بیان کرد: و تاکنون به شکل قانونی زیرمجموعه اتاق بازرگانی قرار نگرفته بود. مدیر کل تشکل های اتاق بازرگانی ایران با تأکید بر

این که در پروسه‌ای که ابتدا با مذاکره آغاز شده بود مجمع واردات مانند سایر تشکل‌ها به اتاق ایران ملحق شد، گفت: این پروسه با رعایت تمامی تشریفات و ضوابط انجام شد. وی افزود: مجمع عالی واردات مجمع عمومی و فوق‌العاده را برگزار کرده و در آن مجمع موضوع الحاق به اتاق ایران و متمم اساسنامه آن به رای گذاشته شده و در مجمع این موضوع پذیرفته و پس از رای به تصویب نهایی مجمع عمومی فوق‌العاده در مجمع عالی واردات رسید.

### مشارکت ایران و ترکیه نفعی دو طرفه است



ظهر سه شنبه ۲۰ خردادماه ساختمان TOBB آنکارا مملو از جمعیت بود. رئیس جمهور و رئیس اتاق ایران به این ساختمان رفته بودند تا پس از پیوستن به رئیس جمهور و رئیس اتاق ترکیه در جمع تجار دو کشور به مذاکره و تعاملات اقتصادی بپردازند.

رؤسای اتاق‌های دو کشور در این نشست بر لزوم افزایش مناسبات اقتصادی با استفاده از پتانسیل‌های ایران و ترکیه تأکید کردند. این دیدار رسمی پس از هجده سال برای اولین بار در این سطح با حضور اکثر اعضای هیئت دولت برگزار شد و فعالان بخش‌های خصوصی هر دو کشور مذاکراتی را در راستای بیشتر شدن مناسبات انجام دادند. «غلامحسین شافعی»، رئیس پارلمان بخش خصوصی ایران ضمن قدردانی از مسئولان و مقامات سیاسی ترکیه برای برپایی جلسات متعدد بین ایران و ترکیه، اینگونه دیدارها و نشست‌ها را اقدامی ضروری خواند. وی همکاری بین ایران و ترکیه را فراتر از روابط عادی بین دو کشور دانست و گفت: خوشبختانه سیاست رؤسای سیاسی هر

دو کشور در راستای حضور در بازارهای منطقه که جمعیتی افزون بر چهارصد میلیون نفر دارد، است.

رئیس اتاق ایران با اشاره به سیاست دولت یازدهم در خصوص همکاری‌های بیشتر با همسایگان و مسلمانان و در رأس آنها ترکیه به عنوان دوست تاریخی ایران از پیگیری‌های جدی بخش‌های خصوصی به منظور رفع موانع و مشکلات موجود در تجارت بین دو کشور خبر داد. شافعی با اشاره به پتانسیل‌های ایران و ترکیه در زمینه‌های مختلف، تشریح کرد: تجار ترکیه ای می‌توانند با بهره‌گیری از موقعیت جغرافیایی ایران در منطقه به بازار آسیای شرقی دسترسی پیدا کنند و درعین حال ایران نیز از طریق ترکیه به بازار اروپا راه یابد. وی در پایان تداوم ارتباطات طرفین را به عنوان دو کشور قدرتمند در راه ابریشم خواستار شد.

### رئیس جمهور در دیدار ایرانیان مقیم ترکیه عنوان کرد: دسترسی به بازارهای جدید با تکیه بر دانش بخش خصوصی



در نشست صمیمانه رئیس جمهور با ایرانیان مقیم ترکیه، رئیس اتاق ایران و فعالان اقتصادی بخش خصوصی نیز حضور داشتند.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از اتاق ایران، حسن روحانی، رئیس جمهور کشورمان در دیدار با ایرانیان مقیم ترکیه این افراد را سفیران کشور برای انتقال تمدن، فرهنگ، ادب و منش ایرانی در سایر نقاط جهان دانست و گفت: تشکیل شورای عالی همکاری‌های راهبردی گامی است برای حرکت به سوی نقطه مطلوب در روابط بین دو

کشور ایران و ترکیه. به اعتقاد وی ظرفیت‌های بالایی برای ارتقای سطح روابط اقتصادی بین دو کشور وجود دارد.

رئیس جمهور ایران از سوی دیگر بر لزوم پررنگ شدن نقش بخش خصوصی در اقتصاد تأکید کرد گفت: ریسک موجود برای انتقال سهم دولت به بخش خصوصی غیرقابل پیش‌بینی است. در هر حال خوشبختانه راه‌های جدید تأمین مالی برای پروژه‌ها و کشف بازارهای جدید در دو کشور و سایر کشورهای منطقه با تکیه بر دانش بخش خصوصی وجود دارد.

روحانی در ادامه برقراری روابط رسمی بین ایران و ترکیه را بعد از ۱۸ سال، اقدامی مبارک و قابل توجه دانست و افزود: امیدوارم بتوانیم با تعاملات و مذاکرات صورت گرفته در این یک روز و اندی که در آنکارا حضور داشتیم در راستای تبلور بیشتر مناسبات بین دو کشور گام‌های مهمی برداریم.

### رئیس پارلمان بخش خصوصی با رؤسای اتاق‌های امارات دیدار کرد



رئیس اتاق ایران با سفیر و رئیس اتاق‌های بازرگانی امارات، صبح یکشنبه با هدف توسعه سطح مناسبات اقتصادی دیدار کرد.

رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور به همراه اعضای هیأت رئیسه، «علا میرمحمدصادقی»، «محسن جلال‌پور»، «پدرام سلطانی»، «محمود اسلامیان»، «عبدالرحمن سلیمانی مقدم» و «حسین نقره‌کارشیرازی»، دبیرکل اتاق ایران با هیأت تجاری به سرپرستی رئیس اتاق‌های بازرگانی و سفیر امارات دیدار کردند. در این نشست طرفین، افزایش

مناسبات اقتصادی بین دو کشور را از اولویت‌های تجار دو کشور اذعان کردند. شافعی ارتباط ناگسستگی، پایدار و دیرینه بین دو کشور را عامل اصلی نزدیک‌تر شدن دو کشور از نظر اجتماعی و اقتصادی دانست. وی همچنین افزایش حجم معاملات سالیانه بین تجار دو کشور و توسعه روابط اقتصادی در گذشته را گامی مثبت در رسیدن به نتایج مطلوب آینده عنوان کرد.

رئیس اتاق ایران استفاده از موقعیت‌های سیاسی و منطقه‌ای ایران برای دسترسی به بازارهای آسیای مرکزی، قفقاز و افغانستان را امتیازی برای فعالان اقتصادی امارات دانسته و تشریح کرد: کشورهای که قصد برقراری روابط تجاری با ایران را دارند باید بدانند که بازار ایران بالغ بر ۳۰۰ میلیون جمعیت است چرا که این اقتصاد بزرگ منطقه بر اقتصاد کشورهای همسایه خود از جمله آسیای مرکزی، افغانستان و منطقه قفقاز تاثیرگذار است. در ادامه «محمدثانی مرشدالرمیتی» رئیس اتاق های هفت گانه امارات، گسترده‌تر شدن روابط آینده را از اهداف این سفر خواند و مرتفع شدن مسائل بانکی بین دو کشور را گامی مثبت در افزایش مناسبات اقتصادی بین دو کشور برآورد کرد. در این دیدار همچنین هیأتی ۱۱ نفره متشکل از نایب رئیس اتاق ابوظبی، دبیر، ام‌القوین و هماهنگ‌کننده شوراها بازرگانی امارات به همراه روسای اتاق های هفتگانه امارات متحده عربی حضور داشتند.

شایان ذکر است این هیأت تجاری که در قالب گروه‌های پنج‌گانه نفت و گاز، بانکداران، صنایع غذایی، صنعت خودرو و شرکت‌های سرمایه‌گذاری به ایران اعزام شده نخستین هیأت تجاری و اقتصادی محسوب می شود که بعد از ۸ سال از کشور امارات به ایران سفر کرده است.

### بیانیه شورای رؤسای اتاق های بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی سراسر کشور

سند چشم انداز جمهوری اسلامی ایران در افق ۱۴۰۴ میثاق ملی برای دستیابی به

توسعه اقتصادی و کسب رتبه اول علمی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی در منطقه خاورمیانه است. اجرای سیاست های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی، قانون برنامه پنجم توسعه کشور و قانون بهبود مستمر کسب و کار نقشه راه رسیدن به اهداف موصوف محسوب می شود. با این اوصاف، مشکلات اقتصادی مهم‌ترین چالش کشور و رکود تورمی مهم‌ترین مشکل اقتصادی کشور در شرایط فعلی به شمار می آید. این وضعیت حاصل مشکلات ناشی از تحریم های اقتصادی، فضای نامساعد کسب و کار، محیط نامناسب قوانین و مقررات و سلاقی و تفاسیر شخصی است. به همین جهت فعالیت بسیاری از واحدهای تولیدی متوقف شده است و تعداد زیادی از آن ها با کمتر از ۵۰ درصد ظرفیت فعالیت می کنند که این امر به بیکاری نیروی کار، کاهش قدرت خرید مردم و آسیب های اجتماعی از یک سو و تورم دو رقمی از سوی دیگر منجر شده است.

رؤسای اتاق های بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی سراسر کشور به نمایندگی از فعالان بخش خصوصی و بر پایه بررسی ها و مطالعات کارشناسی انجام شده در مراکز و مؤسسات پژوهشی و کمیسیون های تخصصی اتاق های سراسر کشور و با عنایت به اسناد بالادستی، استراتژی ها و برنامه های راهبردی دولت تدبیر و امید، برای برون رفت از شرایط اقتصادی جاری، پیشنهادات زیر را در نشست ۲۱ / ۰۳ / ۹۳ شورا در استان همدان ارائه می کند:

۱. با توجه به آثار منفی تحریم های اقتصادی بر فعالیت های اقتصادی کشور، استراتژی دولت محترم مبنی بر تنش زدایی و توسعه روابط سیاسی با کشورهای منطقه و جهان و حل و فصل موضوع پرونده هسته‌ای ایران مور حمایت بخش خصوصی است.

ضمن حمایت از استراتژی دولت مبنی بر تنش زدایی و توسعه روابط سیاسی با کشورهای منطقه و جهانی در راستای

منافع ملی از دستگاه دیپلماسی کشور و وزارت امور خارجه درخواست می شود جهت جذب سرمایه گذاری خارجی، رونق تولید، توسعه صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی، رشد ترانزیت و توسعه صنعت گردشگری و تسهیل در این روند از تمامی ظرفیت ها استفاده کنند.

۲. از وزارت امور خارجه درخواست می شود از تمامی ظرفیت های روابط خارجی وزارت امور خارجه و نمایندگی های سیاسی جمهوری اسلامی ایران در سراسر دنیا جهت جذب سرمایه گذاری خارجی، رونق تولید، توسعه صادرات کالاها و خدمات فنی و مهندسی، رشد ترانزیت و جذب گردشگر ورودی استفاده کند.

۳. تهیه و تصویب آیین نامه های اجرایی قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار و اولویت دولت تدبیر و امید در حل مشکلات بنگاه های اقتصادی و لزوم پرهیز از سیاست های تأخیری در راستای ایجاد انگیزه و نشاط در بین فعالان اقتصادی و بهبود محیط کسب و کار و حل مشکلات جامعه اقتصادی کشور

## انتصابات

### روابط عمومی اتاق اهواز ضمن تبریک به آقایان:

• **علی اکبر علیمرادی**  
رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب خوزستان

• **همایون قنواتی**  
مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان خوزستان

**برای انتصاب به سمتها و مسئولیتهای محوله، برای این بزرگواران و فرزندان استان خوزستان در راه انجام وظایف و مسئولیتهای جدید آرزوی موفقیت نموده و برای ایشان توفیق خدمت از خداوند منان مسئلت می نماید.**



## با توجه به آسیب های اقتصادی و اجتماعی پدیده شوم قاچاق کالا در کشور



### قاسم کوره چینی

معاون توسعه بازرگانی داخلی سازمان صنعت معدن و تجارت خوزستان

کالا و ارز که به گفته بسیاری از فعالان اقتصادی بخشهایی از آن با سیاست های کلی نظام در جهت بهبود فضای کسب و کار منافات داشته و بعضاً ادارات تعزیرات هم در اجرای آن با مشکل مواجه می باشند.

• وحدت نگرش در نوع نگاه مدیران ارشد کشور به موضوع قاچاق و راه های مبارزه با آن و مدنظر قراردادن الزامات فعلی کشور از جمله پیشگیری از تشتت نظرات و نگاه های مختلف به امر قاچاق بویژه در پیش بینی و اجرای طرح ها و پروژه های پرهزینه ای مانند طرح شبنم و توقف طرح مذکور و احیاء مجدد آن در قانون جدید مبارزه با قاچاق کالا و ارز

• استفاده از روش ها و ابزارهای نوین الکترونیکی و نرم افزاری جهت مدیریت واردات کالاها در کلیه فرآیندهای ورود کالا به کشور

• همسوئی و همسوتگری دستگاه های مسئول بویژه قوای سه گانه کشور با مدنظر قراردادن اسناد بالادستی و نا امن کردن کالای قاچاق با استفاده از روش ها و شیوه های مورد اشاره، بطوری که واردات کالا از این طریق برای افراد قاچاقچی که در حال حاضر بصورت سازمان یافته و حرفه ای عمل می نمایند مقرون به صرفه نباشد و راه اندازی سامانه یکپارچه اطلاعات مربوط به واردات کالا و رهگیری آن

• آگاه سازی مردم به آثار زیانبار خرید و استفاده از کالاهای قاچاق خصوصاً کالاهای سلامت محور از طریق مراکز علمی و آموزشی بویژه مدارس و اندالزوم اختصاص بخش هایی از کتب درسی مدارس با آگاه سازی افراد بویژه نسل جوان که عمدتاً در معرض خطرات استفاده از این قبیل کالاها می باشند.

• رفع موانع و مشکلات و ایجاد زمینه های اشتغال پایداری برای جوانان ساکن در مناطق مرزی که عمدتاً به دلیل بیکاری و فقر حاکم بر این مناطق، زمینه ارتکاب قاچاق برای آنها مهیا گردیده ( هر چند که این مهم نیاز به یک برنامه ریزی دقیق کوتاه و بلند مدت خواهد داشت. )

• رفع اشکالات و ابهامات قانون فعلی قاچاق و تعدیل برخی مقررات سختگیرانه و جایگزینی قوانین و مقررات کارآمدتر که کمترین هزینه و بیشترین اثربخشی را برای نظام در برداشته باشد.

• حذف نگاه امنیتی به موضوع قاچاق و برنامه ریزی جهت مدیریت تقاضای اینگونه کالاها در سطح جامعه یا حذف مقررات دست و پاگیر.

نتیجه اینکه برای کاهش پدیده شوم قاچاق و جلوگیری از آثار مخرب آن بر روی تولیدات داخلی، اشتغال، اخلال در سیاست های اقتصادی دولت، افزایش تورم، گرانی و رکود و ده ها مشکل و معضل دیگر می بایستی با استفاده از نظرات همه فعالان بخش های اقتصادی و افراد صاحب نظر و اهرم های مدیریتی موجود برای مقابله با آن بهره گیری نمود.

قاچاق پدیده ای مخرب و چند وجهی و معضلی پیچیده است که بیشترین اثر تخریبی آن بر صنایع تولیدی و به مخاطره افتادن امنیت اقتصادی، اجتماعی، سرمایه گذاری کاهش رشد اقتصادی کاهش درآمد دولت از بین رفتن فرصت های شغلی، رواج انواع مشاغل کاذب و غیر قانونی، رواج مصرف گرای، افزایش فساد اداری، قانون گریزی، رانت خواری، از بین رفتن شفافیت امار و اطلاعات اقتصادی و زمینه ساز بسیاری از مفاسد دیگر بویژه رخنه در قانون های فرهنگی خواهد بود.

از سوی دیگر امنیت کشور با ورود کالاهای قاچاق با مخاطره مواجه و علاوه بر صدمات جبران ناپذیری که بر پیکره تولیدات کشور وارد خواهد شد حقوق مصرف کنندگان که حق دارند تا با پرداخت وجه یک کالا همواره کالایی مرغوب، استاندارد و با کیفیت را دریافت کنند از بین خواهد برد. از همین رو و از آنجایی که منافع حاصل از قاچاق عامل محرکه قوی برای انجام این رفتار ضد اجتماعی ایجاد می نماید و روز به روز روش ها و شگردهای باند های قاچاق پیچیده تر و حرفه ای تر می گردد.

**بنابراین می بایستی روش های ناکارآمد و مقطعی گذشته کنار گذاشته شده و روش های ناکارآمد و به روز تر ملایک کار قرار گرفته و نوع نگرش در مبارزه با این امر تغییر پیدا نماید که به بخشی از اهم موارد مورد نظر اشاره می گردد:**

• تحلیل و بررسی علل رویکرد افراد به استفاده از کالاهای قاچاق و اتخاذ تدابیر لازم علمی برای مبارزه و مقابله با آن

• اصلاح قوانین و مقررات و مدیریت کردن واردات که بیشترین حجم کالای قاچاق را به خود اختصاص داده با استفاده از ابزارهایی مانع اصلاح منطقی نرخ تعرفه ها

• رفع ابهام از قوانین و مقررات موجود بویژه قانون جدید مبارزه با قاچاق



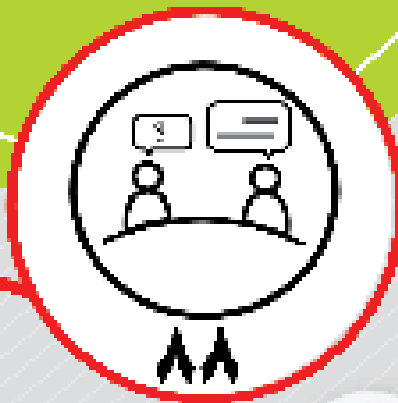
# نظر شما مهم است

مخاطبین مهمترین سرمایه هر نشریه است. بازتاب نظر خوانندگان نشریه به گردانندگان آن چراغ راه شورای سیاست گذاری خواهد بود تا بداند باید به چه سمت و سوی برود. مخاطبانه آینده تعلق با طیف متنوعی از مخاطبینی که بزرگانان، صنعتگران، مدیران، دانشجویان و محققین حوزه صنعت، معدن، بازرگانی، کشاورزی، بیمه، بانک و گردشگری را شامل می شود در راستای هرچه پربارتر نمودن محتوای نشریه، تصمیم گرفته از این شماره که پیش رو دارید با کد گذاری هر مطلب امکانی فراهم آورد تا سریعتر، راحتتر و شفاف تر از نظرات شما عزیزان مطلع گردد.

لذا خواهشمندیم کد درج شده در بالای سمت راست صفحه یا مطلبی که نظر شما را جلب نموده و مفید می دانید را به شماره ۰۰۶۱۱۳۳۳۳۲۹-۶ ارسال نمایید. تا ما بتوانیم در شماره های بعدی بر اساس سلیقه و دیدگاه شما محتوای نشریه را تهیه نماییم.

**پس منتظر ارسال کد مطلبی که پسندیده اید به شماره**

**۰۰۶۱۱۳۳۳۳۲۹-۶ هستیم.**





## رازهای موفقیت

از همین لحظه که خواندن این مطالب را شروع کردید و تصمیم به اجرای آن گرفتید شما در راه موفقیت قرار گرفته اید. موفقیت چیزی نیست که روزی به آن برسیم و بگوییم که آنرا به دست آوردیم بلکه موفقیت راهی است که انتها ندارد و شما می توانید تا هر مرحله از آن پیش بروید. در مسیر موفقیت باید عمل خود را محاسبه کنید و ببینید در کجای مسیر قرار گرفته اید اما نباید خود را با دیگران مقایسه کنید. هیچ کس جز خود فرد نمی داند که چقدر موفق است چون موفقیت یک حس درونی است و کسی نمی تواند بگوید که آیا شما موفق هستید یا نه. پس به حرف دیگران بی اهمیت باشید و سعی کنید که به نظر اطرافیان نسبت به خود فقط لبخند بزنید. ببینید کسانی که درباره شما قضاوت می کنند خودشان چگونه هستند و در کجای راه قرار گرفته اند.

ما در مسیر موفقیت با فراز و نشیب ها و چالش های بسیاری مواجه هستیم اما باید به آنها بی توجه باشیم تا به آنچه می خواهیم برسیم. عزت و ذلت انسان فقط در اختیار خداوند است. خدایی که به اعمال انسان نگاه می کند. در قرآن به موارد بسیاری اشاره شده که خدا به هر که بخواهد می دهد از عزت، ذلت، روزی، هدایت و... حال صحبت اینجاست که خدا کی می خواهد و به چه کسانی می دهد معیار خدا برای دادن چیست؟ پاسخ ساده است خدا به هر کس متناسب با بهایی که پرداخته است می دهد اگر بهای عزت را بدهیم عزت می گیریم و اگر بهای ذلت را بدهیم ذلت نصیبمان می شود پس این خودمان هستیم که تعیین می کنیم چه چیزی دریافت کنیم.

از این شماره نشریه به بعد از راز و رمزهایی که ما را به موفقیت و کامیابی نزدیک میکنند سخن خواهیم گفت از راههایی که هر کدام از ما را سریعتر به هدف نزدیک می کنند میگوییم، خاطرات انسانهای موفق را بررسی میکنیم و مصاحبه هایی با افراد موفق خواهیم داشت تا ببینیم که آیا انسانهای موفق، انسانهایی با توان متفاوت هستند؟

آیا با دیگران فرق دارند؟ آیا جور دیگری زندگی را می بینند؟ آیا و آیاهای بسیاری را زیر رو می کنیم. شما نیز به ما پیوندید و از موفقیت هایتان بگویید، از پیروزیهایتان بگویید. از درسهایی که از شکست هایتان در زندگی گرفته اید بگویید. چگونه از شکست هایتان پلی برای پیروزی ساخته اید و موفق شدید...

### • شاه کلید همه قفلها

که اگر رودی گل آلود شود دانای کل که همان عقل سلیم است به سرچشمه رجوع می کند تا رفع نقص کند، ما نیز برای یافتن راه حل کدورت های ذهنی به بینش و بصیرت و جهان بینی خویش رجوع می کنیم تا سررشته افکار تیره و مایوس را بیابیم. در واقع اگر تفکر ما نسبت به حوادث پیرامونمان مثبت و سازنده نباشد همواره جریان رفتارهای فردی و اجتماعی ما مکرر به دلسردی، بی انگیزگی، ناامیدی و منفی بافی خواهد بود. افکار آلوده و مسموم لحظات ما را مکرر می کنند و این مسمومیت به اطرافیان هم سرایت خواهد کرد. پرسش این است که آیا می توانیم حوادث بیرون از خود را کنترل کنیم یا مانع بروز حوادث ناخوشایند باشیم؟ قطعا نمی توانیم! پس چه باید کرد تا افکار ما از سرچشمه، مثبت، روشنگرانه و خلاق و کارساز باشند؟

ما همگی واژه روح بخش امید را می شناسیم و آهنگ آرام کننده آن برابیمان آشناست. این واژه محبوب دل همگان است؛ از پیر و جوان، دارا و نثار و از هر قوم و ملیت و نژادی. در جوهر معنوی امید، لطف و سری نهان است که حتی تلفظش دل آدمی را می برد. با

بسیار گفته اند و خوانده ایم که «سالی که نکوست از بهارش پیداست». شاید برخی گمان کنند منظور از این تمثیل اشارت به بارش باران است که البته در ایجاد حال نکو موثر است اما در این جمله هوشمندانه ایهامی نهفته است که صاحبان را مجذوب تفکر و تامل می کند. به راستی اگر دایه ابر بهاری بیارد و زمین های تشنه سیراب شوند و دشت های خشک سبز و تر شوند و آب رودها از فراوانی طغیان کند و سدها لبریز شوند و ذخایر آب های زیرزمینی، مشروب از الطاف باران شوند و هوا از آلودگی ها پاک شود، سال نو سالی نکو خواهد شد؟

نزول رحمت الهی نویدبخش است و بادایاد که چنین باشد و ما شاهد سرود بهجت و آیین سپاس و شکرگزاری از خداوند بخشاینده و رزاق، اما این همه برای سالی نکو کفایت نمی کند. همان طور

به کارگرفتن این واژه می‌توان در قلب هر کسی نفوذ کرد و عامل انگیزه و حرکت و تحول شد چه قدرتی در این واژه نهفته که از قیل آن ناممکن‌ها ممکن می‌شود؟ حتی در متن کتب آسمانی بارها خداوند با بیدار کردن حس امیدواری در دل مومنان آن‌ها را برای غلبه بر دشمنانشان ترغیب می‌کند؛ همچنان که در طول تاریخ استعمارگران همواره برای تحمیل ملت‌ها کوشیده‌اند تا با نابود کردن احساس امیدواری ایشان، روح آن ملل را تسخیر و تحقیر کنند و دیده‌ایم که متجاوزان و استعمارگران هرگز توان استیلا بر اقوامی که امیدوار به پیروزی و مصمم بر موفقیت بوده‌اند را نداشته‌اند و شکست‌خورده و ناکام باخته‌اند. حال چه نیکوست در آغاز حلول سال نو نگاهی تحلیلی به واژه امید داشته باشیم تا صرفاً این واژه به شکل کلیشه‌ای به کار نرود بلکه جوهر معنوی‌اش فهم و درک شود و به باوری توانمند و کاربردی در اندیشه یک‌یک ما مبدل شود. شاید گمان کنید امید و امیدواری اکتسابی است یا برای امیدوار بودن باید از نقطه‌ای به نقطه دیگر حرکت کرد یا بود؛ در حالی که امید، بالقوه حرکتی جوهری رو به تکامل است و حالت طبیعی و حقیقت درون هر موجود است؛ برای مثال به دم و بازدم خود توجه کنید. جذب اکسیژن و دفع دی‌اکسید کربن چه پیامی به شما می‌دهد؟ این حرکت پیوسته، آهسته و پی‌گیر مدام می‌گوید: «می‌خواهم زندگی کنم! من در حال زندگی کردنم! من هستم».

حال اگر کسی بینی شما را محکم بگیرد و دهانتان را هم ببندد، شما چه می‌کنید؟ آیا بی‌خیال صبر می‌کنید تا دم و بازدمتان متوقف شود یا با شدت دست‌وپا می‌زنید و جسورانه و متهورانه خودتان را از مزاحمتی که در مسیر تنفستان به وجود آمده خلاص می‌کنید؟

این شوق و تلاش و تداوم در هر دم و بازدم همان امید است؛ یعنی حالت طبیعی شما، همین حس که با آن خلق شده‌اید؛ و اگر مانعی در مسیر تداوم تنفس‌های طبیعی شما به وجود آورند، ضدامید است و ما ناگزیریم آن مانع را از میان برداریم؛ به‌طور مثال اگر عملی انجام می‌دهی مانند سیگار کشیدن که در مسیر تنفست خلل ایجاد می‌کند ضدامید رفتار کرده‌ای و اگر عملی انجام دهی که به ریه‌هایت برای تنفس بهتر کمک کند، مانند ورزش کردن، تو همسو و همراه امید گام برداشته‌ای. در واقع تو با اکسیژن‌رسانی به خونت، حیات را در بدنت ایجاد، تسهیل و تسریع می‌کنی. عمل دم و بازدم برآیند فرایندی طبیعی در سیستم فیزیولوژی توست و تو هیچ نقشی در طراحی این سیستم دقیق نداری.

این سیستم از قبل برنامه‌ریزی شده و هدفی از خلقتش مورد نظر کائنات بوده است. حال تو می‌توانی علت و معلول‌ها را در این فرایند طبیعی کشف کنی و بر روی

نتایج مثبت و منفی آن تاثیر بگذاری.

پس توجه کن اندیشه‌ای که در ما به شکل رفتار یا حالت ذهنی بروز می‌کند از سرچشمه این بینش خلق می‌شود که آیا ما مایلیم در مسیر چرخش کائنات عضوی مفید و همراه و موثر و همسو با قوانین الهی باشیم یا بالعکس مایلیم خلاف جهت این مدار رفتار کنیم و عضوی مضر، مخرب، ناهماهنگ و سردرگم و بی‌توجه باشیم. انتخاب اول یعنی ما جوهر امید را درک کرده‌ایم و پایه و اساس هر فکر و ایده و هر قصدی که می‌کنیم بر مبنای همراهی با مسیر موزون طبیعت به رهبری نیروی لایزال خداوند است. طبیعتا کنش و واکنش ما یا رفتارهای فردی و جمعی ما همسو با نظم کائنات است.

چنین فردی انسانی مشتاق، متعهد، مسئول و موثر است که جهان‌بینی و بینش و بصیرتش بر این اصل استوار است که: «من با نظمی هماهنگ و هدفمند خلق شدم، پس با نظام آفرینش همسو می‌شوم و هرآنچه مانع حرکت مفید، موثر و خلاق باشد با بهره‌مندی از شعور ذاتی‌ام یا حذف می‌کنم یا از کنارش عبور می‌کنم و اگر در جوهر آن مانع، قابلیت تغییر و رشد و حرکت روبه‌صعود دیدم، آن مانع یا موانع را به انرژی مثبت و سازنده و به نیروی مولد و حمایت‌کننده تبدیل می‌کنم».

این طرز تفکر، تفکری بالنده، زاینده و خلاق است که بر اصل وحدت وجود و کثرت وجود پی‌ریزی شده است؛ یعنی راهی که با ایمان به صحت هدف و مقصد با ابزاری سالم و مثبت و با الهام از نیروی لایزال الهی به سمت کشف ناشناخته‌ها پیش می‌رود؛ تفکری که می‌تواند در ذات هر اتفاقی در هستی امید به تکامل را ببیند و در نظر بگیرد و ما را به جهایی که از ذهن نفسانی در مقابل دیدگان معرفت و دلمان ایجاد شده آگاه و بصیر کند. وقتی شما پرده را کنار می‌زنید حقیقت امید آن سوی پرده سرجای خود باقیست؛ یعنی لازم نیست تجسس کنید تا بیابیدش. حجاب از ظلمت دل بردارید؛ نور درون یا همان امید زیر حجاب ادراک شماست.

امید گوهری گمشده نیست که طلب از گمشدگان دیگر بکنیدش. امید گوهری است که در دل بینی ما محجوب است و تا پرده نیافتد دیده نمی‌شود.

پس هر مشکل یا معطلی که دارید، از هر نوع غم و اندوه و گرفتاری‌های مادی و معنوی، هم‌اینک به خود بگویید مشکل من یک حجاب است که مانع ادراک من و رویت امیدم شده است. برای پرده‌برداری از خورشید امید باید اول بتوانید باور کنید که مشکل در طرز نگاه شما به این معماست؛ به‌طور مثال اگر پرده اتاق شما مانع دیدن خورشیدی باشد که آن سوی پرده است،

آیا افسوس و دریغ می‌خورید که پرده نمی‌گذارد من خورشید را تماشا کنم؟ آیا پرده را مشکل می‌پندارید یا طرز فکر خودتان را؟ می‌توانید مدام مویه کنید که حیفا! روز گذشت و من خورشید را ندیدم؛ نشد؛ قسمت نبود؛ خدا نخواست؛ شانس نداشتم و... یا نه! می‌توانید با اراده و مصمم برخیزید و پرده را کنار بزنید و از انوار روح‌بخش آفتاب لذت ببرید.

آنچه باعث شد شما برخیزید و پرده را کنار بزنید اول آگاهی شما بود زیرا می‌دانستید شما از پرده تواناترید و دیگر اینکه آن سوی پرده حقیقتی هست که منتظر اقدام افشاگرانه شماست و دوم توانایی شما برای اقدام کردن و عمل.

حال مشکل خود را چون پرده‌ای در نظر بگیرید که مانع دیدن نور امید یا شناخت است. این پرده جز به اراده شما کنار نمی‌رود؛ گاه باید برای کنار زدن پرده صبر کنید، گاه باید از کسی کمک بگیرید، گاه باید به راه چاره فکر کنید، گاه باید برای یافتن راه‌حل هیچ کاری نکنید، گاهی هیچ کاری نکردن نوعی عمل است اما فهم این روش نیازمند روشن‌بینی و آگاهی است. زمانی که با مشکلات فردی و اجتماعی در یک جامعه این‌گونه برخورد می‌شود به کائنات پیام می‌دهیم که ما هشیاریم و می‌توانیم صدف و مروارید را از هم تفکیک کنیم. ما آگاهییم و می‌دانیم حقیقت منتظر دریافت ماست. منتظر است تا ما پرده از رخ تابناکش برداریم. اگر سال پیش رو را با دقت به هر گفتار، کردار و اندیشه و تفکیک افکار تیره و مات از افکار روشن و شفاف آغاز کنیم، امید را لمس خواهیم کرد. امید، نوری است که همواره در دل شماست و دیدگان شما به همان نور می‌بیند و گوش‌هایتان به همان نور می‌شنود و قلب‌هایتان به همان نور می‌تپد، لیکندهای شما از همان نور نقش می‌پذیرد، وقتی می‌بخشید، همان نور است که شما را به انجام عمل خیر ترغیب می‌کند، وقتی عشق می‌ورزید به همان نور گرم می‌شوید، وقتی به خطاهای خود اعتراف می‌کنید این اقتدار همان نور است و این همان نوری است که خداوند می‌فرماید: «بندگان مومن من به همان نوری که به آن‌ها می‌بخشم راه پیش روی خود را می‌بینند و به مدد همان نور از راه راست منحرف نمی‌شوند». نور امید همان نوری است که خداوند آن را به چراغی تشبیه کرده است که مانع گمشدن انسان است. حجاب را به اذن خداوند بردار تا ببینی سیمای حقیقی تو لایق تحسین و حمد و ثنات است.

تو سزاوار مقام انسانیت هستی. تو کارگزار خداوندی. بگو امید، منم که می‌تایم تا قلب همگان را به محبت روشن کنم؛ امید تویی که می‌تایی تا بدانم حقیقتی در انتظار تابیدن وجود دارد. پرده بردار که سالی که نکوست از بهارش پیداست و بهار بی‌پرده، امید همه دل‌هاست.



## در گفت گو با دکتر بابک مختاری مدیریت پارک علم فناوری خوزستان مطرح شد: افزایش ثروت در جامعه با ارتقا فرهنگ نوآوری و رقابت سازنده ۸۴۴



### مجتبی گهستونی

پارک علم و فناوری سازمانی است که به وسیله متخصصین حرفه ای مدیریت می شود و هدف اصلی آن افزایش ثروت در جامعه از طریق ارتقا فرهنگ نوآوری و رقابت سازنده میان شرکت های حاضر در پارک و موسسه های دانش بنیان است. برای دستیابی به این هدف، پارک جریان دانش و فناوری را در میان موسسات آموزش عالی پژوهشی، شرکت های خصوصی و بازار به حرکت انداخته و با مدیریت خود رشد شرکت های متکی بر نوآوری را تسهیل می کند.

خوزستان از جمله ۸ استان نخست کشور است که شعبه پارک علم و فناوری در آن راه اندازی شده است که البته نام آن در ابتدا سازمان پژوهش های علمی و صنعتی بود. آغاز جنگ تحمیلی عراق بر علیه ایران باعث شد تا این مرکز به استان فارس نقل مکان کند.

دکتر بابک مختاری مدیر پارک علم و فناوری خوزستان که در سال ۱۳۹۱ به عنوان مدیر برتر فناوری کشور انتخاب شد از بدو تاسیس این پارک در خوزستان در سال ۱۳۸۸ مسئولیت راه اندازی و اداره آن را برعهده دارد. به همین دلیل در پنجمین سالگرد فعالیت دوره جدید پارک علم و فناوری خوزستان به سراغ وی رفته و با ایشان به گفت و گو نشستیم.

### هدف از ایجاد پارک علم و فناوری چیست؟

صنعتی منطقه و کشور، ایجاد فضای مناسب جهت جذب دانشمندان و متخصصان داخل و خارج از کشور، فراهم نمودن امکانات برای فعالیت واحد های تحقیق و توسعه دولتی و غیر دولتی در پارک، حمایت از حضور و همکاری واحدهای فناور خارجی و تسهیل فعالیت مشترک در پارک برای توسعه فناوری شرکت های بومی، تشویق به انجام پژوهش های علمی با اهداف توسعه محصولات و فرآیند های منتج به فناوری، کمک به ایجاد شرکت ها و بنگاههای اقتصادی از طریق مراکز رشد واحد های فناوری به منظور توسعه منطقه ای و معرفی قابلیت ها و امکانات پارک و مراکز رشد در قالب تبلیغات، ارائه سمینارها و شرکت در نمایشگاه ها از دیگر اهداف شکل گیری پارک علم و فناوری محسوب می شود.

### مهمترین مزیت استقرار در پارک علم و فناوری چیست؟

واحد هایی که در پارک علم و فناوری مستقر می شوند علاوه بر بهره مندی از مزایای خدماتی پارک از جمله فضای دفتری، تجهیزات کارگاهی، خدمات ارتباطی و همچنین هم افزایی دانش فنی واحد های مستقر، از مزایای قانون حمایت از شرکت های دانش بنیان شامل معافیت های

تجاری سازی نتایج تحقیقات و تحقق ارتباط بخش های تحقیقاتی و تولیدی و خدماتی جامعه با ایجاد فن بازار منطقه ای جهت افزایش قدرت رقابت و رشد شرکت های متکی بر دانش، کمک به جذب دانش فنی و سرمایه های بین المللی و داخلی، کمک به افزایش حضور و مشارکت تخصصی شرکت های فناور داخلی در سطح بین المللی، حمایت از ایجاد و توسعه شرکت های کوچک و متوسط فناوری و حمایت از موسسه ها و شرکت های تحقیقاتی و مهندسی نوآور، با هدف توسعه فناوری، کارآفرینی و تجاری سازی از اهداف پارک علم و فناوری محسوب می شود. اما کمک به ارتقاء دانش فنی واحدهای فناوری به منظور رقابت در عرصه داخلی و بین المللی، سازماندهی برای ارائه خدمات موثر و مورد نیاز به واحد های فناور به منظور سرعت بخشیدن به رشد آنها، سازماندهی توانایی ها و امکانات موجود در بخش های مختلف از جمله دانشگاه ها، مراکز علمی و فناوری و صنعتی منطقه جهت برقراری ارتباط با واحدهای فناور، کمک در جهت دهی مراکز علمی به سوی تحقیق در رفع نیازهای

شرکت ها موظفند تعهدات وضع شده برای استقرار در مرکز رشد را پذیرا باشند. از جمله این تعهدات می توان به ارائه گزارش عملکرد از پیشرفت مراحل اجرایی ایده محوری مطابق با برنامه و زمان بندی ارائه شده در پرسشنامه طرح و بازپرداخت اعتبارات دریافتی مطابق با مصوبه شورای مرکز رشد اشاره نمود.

مالیاتی و عوارض معمول کشور، امکان سرمایه گذاری خارجی، تسهیل روابط کار و اشتغال و ... مشابه قوانین مناطق آزاد تجاری به مدت ۱۵ سال برخوردار می شوند.

### متقاضیان واجد شرایط استقرار در پارک علم و فناوری چه کسانی هستند؟

موسسات، شرکت ها و مراکز خصوصی، عمومی یا دولتی و واحد های تحقیق و توسعه صنایع بزرگ، شرکت های دانش بنیان وابسته به دانشگاه ها و موسسات آموزش عالی، واحدهای اجرایی یا مدیریتی شرکت های بزرگ دارای فعالیت های مهم علمی و فناوری، شرکت های کوچک و متوسط دارنده فناوری پیشرفته و شرکت های خدمات فنی و مشاوره ای، نهاد هایی با اهداف رشد و گسترش علم، فناوری و نوآوری و موسسات دارای فعالیت های تکمیلی متقاضیان واجد شرایط استقرار در پارک هستند. واحد ها می توانند پس از اخذ صلاحیت به صورت استیجاری در یکی از واحد های پارک مستقر گردند.

### تفاوت واحدهایی که در پارک علم و فناوری و مرکز رشد پذیرش می شوند چیست؟

واحد هایی که در پارک پذیرش می شوند باید علاوه بر داشتن سابقه و تجربه مناسب از توانایی مالی مناسب برای استقرار در ساختمان های چند مستاجر و یا ساخت و ساز در زمین های پارک برخوردار باشند. در حالی که واحد های مستقر در مرکز رشد عموماً سال های اولیه راه اندازی را طی کرده و برای رشد و ورود به بازار تکنولوژی، نیاز به حمایت های مالی و پشتیبانی مرکز رشد دارند.

### هدف از ایجاد مرکز نوآوری و کانون شکوفایی خلاقیت و نوآوری چیست؟

نهادی است که در راستای شکوفایی استعداد و خلاقیت محققان، نوآوران، پژوهشگران و دانش آموزان علاقمند و با هدف فراهم کردن بستری مناسب برای اجرایی نمودن ایده های این گروه از محققان تاسیس می شود.

در این کانون از این دسته محققان که به صورت گروهی و یا انفرادی فعالیت های تحقیقاتی و پژوهشی انجام می دهند (دانش آموزان پژوهنده)، حمایت های معنوی و مالی بعمل می آید. این حمایت ها به جهت شکل گیری ایده اولیه (کسب اطلاعات اولیه در خصوص مشخصات علمی و فنی، امکان پذیری اجرائی ایده، چگونگی و سابقه اجرا، بازار و غیره) به متقاضیان ارائه می گردد.

### مرکز رشد واحد های فناوری چگونه سازمانی است؟

مرکزی تحت مدیریت متخصصین حرفه ای که با ارائه خدمات از ایجاد و توسعه فناوری و کسب و کارهای جدید پشتیبانی می کند. هسته های فناوری نوپا همچنین واحد های فناور که در زمینه های مختلف فناوری با دیدگاه اقتصادی مبتنی بر دانش فعالیت می کنند مورد حمایت این مرکز می باشد.

### هدف از ایجاد مرکز رشد چیست؟

ایجاد کسب و کار دانش بنیان و حمایت از نوآوری و خلاقیت نیروهای جوان محقق، کمک به رونق اقتصاد محلی مبتنی بر فناوری، ایجاد فضای لازم برای گسترش و رشد واحد های کوچک و متوسط دانش بنیان و فناور فعال در زمینه فناوری، فراهم نمودن زمینه مناسب به منظور جذب کارآفرینان و دانش آموختگان دانشگاهی در زمینه های منجر به توسعه فناوری، تولید و توسعه محصولات و فرآیند های فناوری قابل عرضه به بازار و فراهم نمودن زمینه جهت تجاری سازی دستاورد های پژوهشی از اهداف ایجاد مراکز رشد محسوب می شود.

### مرکز رشد چه وظایفی بر عهده دارد؟

ارائه خدمات سازمان یافته و هدفمند جهت استقرار هسته ها و واحد های فناور، تلاش برای فراهم آوردن حمایت های قانونی به منظور تسریع رشد واحد های فناور و در موارد لزوم حمایت مالی مطابق ضوابط مندرج در قانون، ارائه مشاوره های تخصصی مورد نیاز واحد ها در راستای تبدیل ایده های نو به محصولات قابل تجاری شده و تجاری سازی آنها، نظارت بر روند رشد واحدها و ارزیابی مستمر دستاوردها با هدف افزایش کارایی مرکز رشد، تلاش در جهت ارائه نتایج و دستاوردهای واحدهای فناوری در مجامع داخلی و بین المللی، نظارت بر تحقق ایده محوری واحد های فناور و تدوین برنامه هایی جهت معرفی و ارائه توانمندی ها و قابلیت های مرکز رشد به بخش های مختلف از جمله مراکز علمی از جمله وظایف این واحدها است.

### واحد های فناور در چه مراحل در مرکز رشد مورد حمایت قرار می گیرند؟

واحد های فناور طی دو مرحله در مرکز رشد تحت حمایت قرار می گیرند:

۱- مرحله رشد مقدماتی: در طی این دوره به افراد یا گروه های مستعدی که دارای ایده های

نوآورانه هستند، علاوه بر حمایت مالی، مشاوره و آموزش های لازم جهت آشنایی با بازار، شناسایی گروه کاری، تثبیت ایده کاری و نیز ایجاد هویت حقوقی مستقل ارائه می شود.

۲- مرحله رشد: در این مرحله واحد های فناور مستقر در مرکز رشد با استفاده از امکانات، خدمات و حمایت های مرکز رشد، ایده محوری فناورانه خود را اجرا و توانایی های لازم جهت حضور فعال در بازار و تجاری شدن نتایج حاصله را کسب می کنند. این دوره با فراهم نمودن شرایط لازم جهت استقلال واحد های فناوری، رهگذر مناسبی جهت تبدیل واحد های فناور به مجموعه های فعال و موفق اقتصادی می باشد.

### مرکز رشد چه خدماتی به واحد های فناوری ارائه می کند؟

خدمات استقرار و اداری، خدمات آزمایشگاهی، کارگاهی و اطلاع رسانی، خدمات حقوقی، اداری، پروژه یابی و بازاریابی، آموزش های تخصصی و مشاوره، حمایت های قانونی و مالی، تسهیل در ایجاد ارتباط با مجامع دانشگاهی، صنایع، سازمان های اجرایی، مراکز تحقیقاتی، مجامع بین المللی، تسهیل در امور ثبت اختراع و ابداع در سطح ملی و بین الملل، استفاده از نام و نشان مرکز در امور اطلاع رسانی و معرفی واحد فناور بعنوان یک عضو مستقر در مرکز و استفاده از امور اطلاع رسانی از جمله خدماتی است که از طرف مراکز رشد به واحدهای فناوری ارائه می شود.

### شرایط پذیرش واحدهای فناور در مرکز رشد چیست؟

داشتن ایده کاری دانش محور با در نظر گرفتن جنبه های اقتصادی آن، ارائه برنامه کسب و کار برای شرکت های متقاضی دوره رشد، داشتن نیروهای تخصصی مرتبط با زمینه فعالیت واحد فناور و داشتن شخصیت حقوقی برای متقاضیان استقرار در دوره رشد و دارا بودن آمادگی ثبت یک شرکت یا موسسه برای مستقر شدگان در دوره پیش رشد از جمله شرایط پذیرش احدهای فناور در مرکز رشد است.

### ایده هایی که در مرکز رشد فناوری پذیرفته می شوند باید دارای چه ویژگی هایی باشند؟

مرکز رشد از ایده هایی حمایت می کند که مبتنی بر فناوری باشند و ضمن داشتن توجیه اقتصادی از پتانسیل بازار مناسبی نیز برخوردار باشند.

## منظور از ایده محوری چیست؟

طرح یا ایده ای است که با تکیه بر فناوری و با توجه به جنبه های تجاری و بازاریابی منجر به ایجاد محصول یا ارائه خدمات با ارزش افزوده بالا می گردد.

## آیا برای ورود و استقرار در مرکز رشد مدرک دانشگاهی لازم است؟

حضور در مرکز رشد و استفاده از امکانات منوط به داشتن ایده محوری قابل تجاری شدن است و داشتن مدرک تحصیلی دانشگاهی یا محل اخذ مدرک تحصیلی ملاک اصلی نمی باشد. اما پس از پذیرش ایده اولیه، فرد ایده دهنده می بایست افرادی با مدارک تحصیلی دانشگاهی به گروه کاری خود اضافه نماید.

## آیا در مرکز رشد مالکیت معنوی طرح ها حفظ می شود؟

پارک علم و فناوری و مراکز رشد متعهد می باشند که پس از بازپرداخت کل اعتبارات اعطایی (تحقیقاتی - خدماتی) و تسویه حساب واحد فناوری، مالکیت معنوی و نتایج حاصله از تحقیقات را عیناً به واحد فناوری واگذار نماید.

## تعهدات شرکت ها در قبال امکاناتی که در اختیار آنها گذاشته می شود چیست؟

شرکت ها موظفند تعهدات وضع شده برای استقرار در مرکز رشد را بپذیرا باشند. از جمله این تعهدات می توان به ارائه گزارش عملکرد از پیشرفت مراحل اجرایی ایده محوری مطابق با برنامه و زمان بندی ارائه شده در پرسشنامه طرح و بازپرداخت اعتبارات دریافتی مطابق با مصوبه شورای مرکز رشد اشاره نمود.

## چه نوع آموزش هایی در مرکز رشد به واحد های مستقر ارائه می شود؟

مرکز رشد علاوه بر برگزاری کارگاه های آموزشی تخصصی متناسب با زمینه فعالیت واحد ها، دوره های آموزشی عمومی مرتبط با کسب و کار مانند اصول علمی و بازاریابی، قوانین حقوقی و قراردادهای، نگارش طرح تجاری، اصول اولیه قانون تجارت، مدیریت و کنترل پروژه، قوانین مالیاتی را برگزار می کند.

## نحوه ارائه خدمات مالی اعتباری به واحد های مستقر در مرکز رشد چگونه است؟

مرکز رشد به هسته های فناوری برای دوره رشد مقدماتی حداکثر مبلغ ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و برای دوره رشد حداکثر ۳۹۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال پس از

تصویب شورای فناوری مرکز تسهیلات مالی ارائه می کند. این تسهیلات به صورت مرحله ای و پس از ارزیابی عملکرد شرکت و تصویب شورا فناوری مرکز پرداخت می گردد.

## نحوه بازپرداخت تسهیلات دریافتی در طول مدت استقرار چگونه است؟

واحد فناور موظف است بر اساس قرارداد بازپرداخت منعقد شده با مرکز، اعتبارات اعطایی دریافت شده را پس از خروج از مرکز رشد بازپرداخت نماید. تشخیص میزان دقیق، نحوه وصول و زمان شروع بازپرداخت اعتبارات اعطایی با توجه به آیین نامه مرکز و ارزیابی مرکز رشد از عملکرد واحد فناوری در طی مدت زمان استقرار در مرکز رشد به پیشنهاد مدیر، تصویب شورای مرکز رشد و تایید پارک خواهد بود.

## معرفی مراکز رشد تابعه پارک علم و فناوری خوزستان در چه شهرهایی واقع شده اند؟

مرکز رشد فناوری دانشگاه شهید چمران اهواز در دی ماه ۸۲ توسط دانشگاه شهید چمران اهواز تاسیس و در سال ۱۳۸۳ به طور رسمی فعالیت خود را شروع نمود. مرکز رشد واحدهای فناور نفت و گاز مستقر در دانشگاه صنعت نفت با همکاری دانشگاه صنعت نفت در ۱۹ مهرماه سال ۱۳۹۱ تاسیس گردید. موافقت اصولی تاسیس این مرکز در مهرماه ۹۱ از سوی کمیته تخصصی فناوری وزارت علوم، تحقیقات و فناوری صادر گردید. ساختمان این مرکز در خیابان آزادگان اهواز واقع است. مرکز رشد واحد های فناوری دانشگاه علوم و فنون دریایی خرمشهر در اسفند ماه ۱۳۸۹ با حضور معاونت پژوهشی و فناوری وزارت علوم، تحقیقات و فناوری افتتاح گردید و فعالیت رسمی آن با صدور موافقت اصولی توسط کمیته تخصصی فناوری در مهرماه ۱۳۹۰ آغاز شد. مرکز رشد واحد های فناور دزفول در دانشگاه آزاد اسلامی واحد دزفول قرار دارد. موافقت اصولی تاسیس این مرکز در بهمن ماه سال ۱۳۹۱ از سوی معاونت پژوهشی و فناوری وزارت علوم، تحقیقات و فناوری صادر و در ۲۰ بهمن ماه ۱۳۹۱ رسماً افتتاح گردید. مرکز رشد واحدهای فناور مسجد سلیمان با تلاش ها و پیگیری های صورت گرفته از سوی پارک علم و فناوری خوزستان در ۱۶ اردیبهشت ۱۳۹۲ افتتاح گردید. این مرکز که پنجمین مرکز رشد تابعه پارک علم و فناوری خوزستان محسوب می شود در دانشگاه آزاد اسلامی مسجد سلیمان قرار دارد.

همچنین کسب موافقت اولیه تاسیس مرکز رشد فناوری ایده صورت گرفته و مجوز اولیه تاسیس مرکز رشد در ۱۵ اسفندماه ۱۳۹۱ وابسته به پارک علم و فناوری خوزستان از سوی معاونت پژوهش و فناوری وزارت علوم، تحقیقات و فناوری صادر گردید.

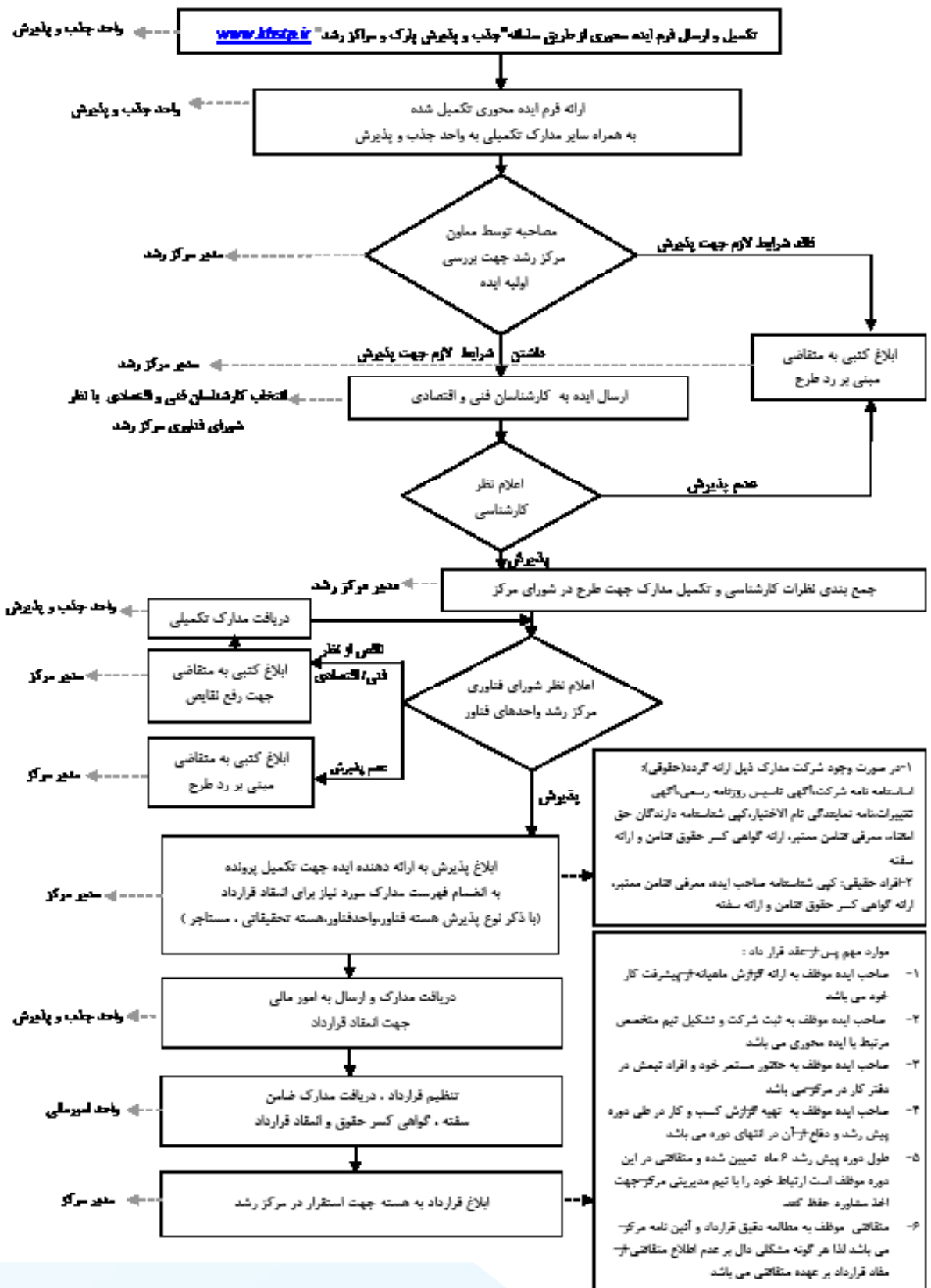
## لطفاً به موفقیت های علمی پارک علم و فناوری هم اشاره ای داشته باشید؟

در سال ۱۳۹۰ یک طرح از طرح های پارک علم و فناوری به عنوان یکی از ۲۰ طرح برتر ملی در جشنواره از علم تا عمل معرفی شد. در سال ۱۳۹۱ دو طرح از میان ۳۵ طرح برتر ملی جشنواره علم تا عمل از پارک خوزستان معرفی شدند. در سال ۱۳۹۲ هم یک طرح در بین ۲۰ طرح برتر مربوط به خوزستان بود.

در سیزدهمین جشنواره ملی پژوهش و فناوری در سال ۱۳۹۱ یک طرح از پارک علم و فناوری خوزستان به عنوان تنها طرح برتر ملی انتخاب شد. در حوزه استانی هم هر سال به طور متوسط از سال ۱۳۸۸ به این سمت بین ۳ تا ۵ نفر از مدیران شرکت های مستقر در پارک به عنوان کارآفرین نمونه و برتر انتخاب می شوند. همچنین بین ۳ تا ۵ نفر هم به عنوان جوان برتر در جشنواره حضرت علی اکبر انتخاب می شوند.

ارائه خدمات سازمان یافته و هدفمند جهت استقرار هسته ها و واحد های فناور، تلاش برای فراهم آوردن حمایت های قانونی به منظور تسریع رشد واحد های فناور و در موارد لزوم حمایت مالی مطابق ضوابط مندرج در قانون، ارائه مشاوره های تخصصی مورد نیاز واحدها به راستای تبدیل ایده های نو به محصولات قابل تجاری شده و تجاری سازی آنها، نظارت بر روند رشد واحدها و ارزیابی مستمر دستاوردها با هدف افزایش کارایی مرکز رشد، تدوین برنامه هایی جهت معرفی و ارائه توانمندی ها و قابلیت های مرکز رشد به بخش های مختلف از جمله مراکز علمی از جمله وظایف این واحدها است.

# مراحل استقرار در مرکز رشد



# راهکارهایی که خوزستان را در مسیر توسعه قرار می دهد

## مجتبی گهستونی

چرخ های توسعه خوزستان گام خود را سرعت بخشیده است. اینبار همه باید با هم سوار این قطار توسعه شوند تا به مقصد برسند. دولت عزم خود را جزم کرده تا مشکلات اقتصادی را حل کند. به صنایع سامان بدهد. اما آیا به راستی دولت به نهایی می تواند. هیچ عقل دوراندیشی این مهم را نمی پذیرد که دولت به تنهایی به حل مشکلات بپردازد.

در حال حاضر مدیران استانی خوزستان هم عزم خود را جزم کرده اند تا فاصله محرومیت ها را کاهش بدهند.

اما ذکر چند نکته در این خصوص ضروری است. کارشناسان به منظور رفع مشکلات استان و فراهم شدن بسترهای لازم برای توسعه استان خوزستان پیشنهادهایی ارائه می دهند از جمله اینکه فعالیت های مستمر و مؤثری از سوی گروه مدیریت مطالعات آمایش سرزمین در استان انجام شود و این گروه در تصمیم گیری های راهبردی استان دارای نقش محوری باشد. همچنین ضروری است قابلیت ها و توانمندی های جمعیت فعال استان توسعه یابد.

علاوه بر آن افزایش تقاضا برای نیروی کار بومی در استان افزایش یابد. توسعه انواع آموزش های فنی و حرفه ای نیز افزایش و تسهیل روابط اجتماعی و مبادلات فرهنگی بین اقوام مختلف، تقویت روابط خرده فرهنگ های محلی و گذر از فرهنگ قومی عشیره ای به فرهنگ ایرانی اسلامی، ارزش های فرهنگی و ویژگی های هویتی استان از جمله دیگر اقدام هایی است که باید در استان انجام شود.

از طرفی دیگر افزایش کیفیت آب شرب، افزایش بهره وری در توزیع و مصرف و کاهش هدر روی آب شرب در تمام نقاط مصرف و افزایش حجم تولید سرانه آب در برخی از نقاط ضروری است.

مهار و انتقال آب های سطحی، توسعه بهره برداری از منابع آب های زیرزمینی در مناطق مساعد استان و افزایش بهره وری در بهره برداری از منابع سطحی و زیرزمینی استان و نیز حفظ، بازسازی، مدیریت علمی و بهره برداری بهینه از اکوسیستم های آبی استان (اعم از آب های داخلی و ساحلی) در تمام فعالیت های شیلاتی از دیگر توصیه های کارشناسان است. در کنار موارد ذکر شده، این استان در زمینه کشاورزی نیازمند افزایش سطح زیرکشت آبی، ارتقای بهره وری عوامل تولید در فعالیت های کشاورزی و ترویج بینش علمی در بهره برداران و همچنین مقابله با بهره برداری های غیراصولی و عوامل طبیعی و انسانی آلودگی و تخریب منابع طبیعی و محیط زیست استان (با داخلی و ساحلی، خاک، هوا، آبزیان، مراتع، جنگل ها، ... ) و اعمال مدیریت علمی و بهره برداری بهینه از آنها است.

توسعه امکانات جمع آوری و دفع فاضلاب و کنترل حجم تولید فاضلاب در استان یکی دیگر مسایل بسیار ضروری استان محسوب می شود. این استان همچنین در زمینه درمانی نیازمند توجه های ویژه است. در این راستا توسعه بخش درمان با استفاده از سرمایه گذاری و مشارکت بخش خصوصی (داخلی و خارجی) و اصلاح ساختاری و مدیریتی نظام خدمات تشخیصی درمانی پیشنهاد می شود.

افزایش کمیت و کیفیت فضاهای فیزیکی و تجهیزات مورد نیاز آموزش و پرورش استان و ارتقای نقش مراکز آموزش عالی استان به عنوان مرکز ارائه خدمات برتر آموزشی و پژوهشی در منطقه جنوب غرب کشور هم از دیگر الزام های توسعه استان خوزستان در زمینه آموزشی است.

یکی دیگر از مسایل خوزستان به وضعیت راه ها مربوط می شود. براساس این، شبکه راه های داخلی استان (بین شهری و روستایی) و محورهای ارتباطی با استان های همجوار با تأکید بر راه های اصلی و راه آهن و نوسازی و ناوگان حمل و نقل عمومی استان باید بیشتر توسعه و تقویت شود. در همین ارتباط نوسازی، گسترش، توسعه و تجهیز امکانات ارتباطی استان باید مدنظر قرار گیرد.

از دیگر راهکارهایی که به توسعه استان شتاب می دهد ساماندهی و افزایش ظرفیت تولید و قابلیت شبکه توزیع برق استان است. تشویق و حمایت از مشارکت هر چه بیشتر بخش خصوصی در توسعه فعالیت های اقتصادی اجتماعی در زمینه های مختلف و گسترش زمینه های خوداشتغالی و خویش فرمایی از مسایل مهم و اساسی است.

توصیه می شود در برنامه ریزی های استان به آن توجه شود. یکی از بسترهای مورد نیاز توسعه در هر استان تقویت امنیت اجتماعی فراگیر و مقابله با انواع ناهنجاری های اجتماعی که این موضوع باید در استان خوزستان نیز از سوی مسؤولان استان مورد توجه قرار گیرد.

نهادینه سازی فرهنگ بهره وری در فرآیند تولید بخش های مختلف فعالیت های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی و همچنین ترویج و تشویق کاربرد روش های علمی در فرآیند فعالیت های مؤسسه های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی استان به ویژه در بخش عمومی نیز از مسایل مهمی است که برای بهبود وضعیت بخش های مختلف استان باید در نظر گرفته شود.

ارتقای سطح فناوری و اصلاحات ساختاری و مدیریتی در تمام بخش های فعالیت های اقتصادی و اجتماعی و ایجاد و گسترش همه جانبه زیرساخت ها و افزایش بهره برداری و بهره وری در استفاده از منابع در بخش های صنعت (ایجاد و توسعه شهرک های صنعتی و تأمین آب، برق، گاز، فاضلاب، راه، ... ) و کشاورزی (تجهیز و نوسازی، احداث شبکه های آبیاری، احداث زهکش های روباز و زیرزمین در مزارع موجود، تسطیح اساسی، احداث جاده های بین مزارع، ... ) شیلات و آبزیان و سایر بخش های فعالیت های اقتصادی و اجتماعی از عمده مسایلی است که در تسریع توسعه باید مورد توجه قرار گیرد.

بسط و توسعه صنایع متوسط و کوچک به عنوان حلقه مکمل صنایع بزرگ و توسعه شهرک های تخصصی در زمینه نفت، پتروشیمی همچنین توسعه صنایع انرژی بر و صنایع شیمیایی پایین دست، پتروشیمی و پالایشگاهی، متالورژی و ذوب فلزات، صنایع حمل و نقل (به ویژه صنایع حمل و نقل دریایی)، صنایع تبدیلی و تکمیلی کشاورزی و دامی و بسته بندی مواد غذایی، نساجی، فراوری نیشکر و محصولات پایین دستی، خرما، شیلات و آبزیان و صنایع کانی غیرفلزی با قابلیت صادرات به کشورهای حاشیه خلیج فارس و تأکید بر سرمایه گذاری بخش خصوصی و توسعه صنایع

آثار بر جای مانده از سال‌های دفاع مقدس و تجهیز قطب‌های گردشگری از دیگر پیشنهادهایی است که برای بهبود هر چه بیشتر وضعیت استان خوزستان در زمینه‌های مختلف فرهنگی، اقتصادی و اجتماعی می‌تواند ارائه داد.

**نهادینه‌سازی فرهنگ بهره‌وری در فرآیند تولید بخش‌های مختلف فعالیت‌های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی و همچنین ترویج و تشویق کاربرد روش‌های علمی در فرآیند فعالیت‌های مؤسسه‌های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی استان به ویژه در بخش عمومی نیز از مسایل مهمی است که برای بهبود وضعیت بخش‌های مختلف استان باید در نظر گرفته شود.**

ماشین‌سازی و ساخت تجهیزات و صنایع پایین‌دستی از دیگر اقدام‌های مهمی است که می‌تواند در جهت فراهم کردن زمینه مساعد برای بهبود وضعیت و پیشرفت استان خوزستان به آن اشاره کرد.

ایجاد زمینه‌های انگیزشی مناسب برای کاهش روند مهاجرت نیروی متخصص از استان و جذب نیروی انسانی کارآمد از سایر استان‌های کشور و گسترش زیرساخت‌های توسعه بازرگانی خارجی استان به عنوان یکی از پایانه‌های اصلی ورود و خروج کالا با تأکید بر محصولات کشاورزی و توسعه قرنطینه‌ها و ترانزیت کالا و مسافران مهم‌ترین راهکارهای پاسخ به نیازهای توسعه‌ای استان است و همچنین بازسازی زیرساخت‌ها و فعالیت‌های اقتصادی اجتماعی در مناطق جنگ‌زده استان (به ویژه شهرستان‌های آبادان و خرمشهر) و پی‌گیری مستمر و دائمی مدیریت کلان استان و دستگاه‌های اجرایی ذی‌ربط از طریق مراجع فرا استانی برای حل و فصل ابعاد و جنبه‌های مختلف و متنوع مشکل اراضی استان و همچنین گسترش زیرساخت‌ها و تأسیسات و امکانات گردشگری در عرصه‌های تاریخی، آثار جنگ تحمیلی و نوار ساحلی جنوب استان (به منظور استفاده از قابلیت‌های گردشگری مناطق ساحلی استان در فصل زمستان و مناطق کوهستانی در فصل تابستان و حفظ و احیا و معرفی آثار فرهنگی و تاریخی و نیز حفظ

# KHOZESTAN





## نقش قابلیت های بازاریابی در ایجاد مزیت رقابتی یک کسب و کار



پریا قاسمی

کارشناس ارشد بازرگانی بین الملل

صورت گسترده تر به اینگونه تعریف می شود که هم شامل دارایی ها می شود و هم قابلیت ها، اما در دیدگاه مبتنی بر منابع، پیش بینی در خصوص اینکه چگونه این منابع منجر به مزیت رقابتی می شوند وجود ندارد. در واکنش به این شکاف، برخی مطالعات پیشنهاد کرده اند که منابع خاص، تنها زمانی منجر به مزیت ها و عملکردهای موقعیتی برتر می شوند که شرکت استراتژی های مناسب را اتخاذ کند. علاوه بر این، توانایی یک شرکت برای به کارگیری منابع از طریق قابلیت های سازمانی ممکن است از سطح منابع مطلق مهم تر باشد.

### • قابلیت های بازاریابی و عملکرد شرکت

قابلیت های بازاریابی به توانایی یک شرکت برای استفاده از منابع خود به شیوه های رقابتی اشاره دارد. علاوه بر این، نشان می دهد که ایجاد ارزش یک سازمان بر مجموعه ای از قابلیت ها و شایستگی های آن استوار است. ادبیات موجود نشان می دهد که تاثیر قابلیت بازاریابی بر عملکرد کسب و کار شرکت، با توجه به ویژگی های خاص یک شرکت، متفاوت است. سانگ<sup>۲</sup> و همکاران (۲۰۰۷) نقش تعدیل کننده استراتژی شرکت را بر اساس چهارچوب مایلز و اسنو<sup>۳</sup> مورد مطالعه قرار دادند و متوجه تاثیر مثبت قابلیت بازاریابی بر عملکرد مالی شرکت هایی شدند که می توانند وفاداری مشتری را از طریق ارتباط منحصر به فرد خود با بازاریابی پایدار حفظ کنند.

قابلیت بازاریابی تاثیر بیشتری بر عملکرد مالی شرکت هایی دارد که بر روی نوآوری در یک فضای پویای سازمانی سرمایه گذاری می کنند. ادبیات مدیریت استراتژیک نشان می دهد که قابلیت بازاریابی، بسته به روشی که یک شرکت خود را با محیط کسب و کار هماهنگ می کند، تاثیر متفاوتی بر عملکرد آن دارد. شرکت هایی که دارای بازار گرای فعال هستند، نسبت به شرکت هایی که ترجیح می دهند منتظر شوند و تماشا کنند (رویکرد انفعالی دارند)، دارای شایستگی های متمایزی در برنامه ریزی بازار، تخصیص منابع بازاریابی و کنترل کلی هستند.

بنابراین، شرکت های نوآورانه منابع قابل توجهی را برای فعالیت های بازاریابی خود اختصاص می دهند در حالیکه شرکت های مدافع، تمرکز بیشتری بر روی کاهش هزینه به جای توسعه توانایی های نوآورانه مهم خود، دارند. رابطه قابلیت های بازاریابی و عملکرد بازاریابی مهم است، اما تشریح مکانیسمی که منجر به ایجاد و مدیریت قابلیت های بازاریابی می شود نیز ضروری است. به نظر می رسد که هر شرکت برای ایجاد قابلیت های بازاریابی به ترکیبی از توانمندیها نیاز دارد، به این معنی که هر قابلیت، قابلیت جدیدی را ایجاد می کند.

### • انواع قابلیت های بازاریابی

قابلیت های بازاریابی را به دو دسته تخصصی و ساختاری طبقه بندی می شوند. قابلیت های بازاریابی تخصصی نشان دهنده فعالیت های بازاریابی وظیفه محور هستند (به عنوان مثال، ارتباطات بازاریابی، فروش شخصی، قیمت گذاری، توسعه محصول)، در حالیکه قابلیت های ساختاری مکانیسم برنامه ریزی و هماهنگی را ارائه می کنند که متضمن به کارگیری موثر این

اینکه چگونه یک بنگاه می تواند توان رقابتی خود را افزایش دهد مساله ای است که برای مدیران بسیار مهم است. ممکن است عوامل متعددی بر ارتقای توان رقابتی یک کسب و کار موثر باشند، عواملی مانند استراتژی ها، عوامل محیطی، دارایی ها و ... یکی از این عوامل که در اینجا به آن می پردازیم قابلیت های بازاریابی است. قابلیتها عبارتند از: «مجموعه ای از مهارت ها و دانش انباشته شده که شرکتها (و یا واحدهای استراتژیک) را قادر به هماهنگ کردن فعالیت ها و استفاده از دارایی های خود» می کنند. قابلیت بازاریابی به عنوان فرایندی یکپارچه تعریف می شود که در آن یک شرکت با استفاده از منابع محسوس و نامحسوس خود برای درک نیازهای پیچیده و خاص مصرف کننده، دستیابی به تمایزهای رقابتی محصول و دستیابی به نام تجاری برتر استفاده می کند.

یک شرکت زمانی به توسعه قابلیت های بازاریابی خود می پردازد که بتواند مهارت های فردی و دانش کارکنان خود را با منابع موجود ترکیب کند. شرکتی که منابع بیشتری را صرف تعامل با مشتری می کند، می تواند توانایی های «بازاریابی» خود را بهبود ببخشد.

قابلیت، معمولاً به عنوان عامل چسبناکی تعریف می شود که دارایی های سازمانی را گرد هم آورده و به صورت سودمندی آنها را به کار می گیرد. این قابلیت ها از دارایی هایی که قابل مشاهده نبوده، امکان ارزیابی آنها وجود ندارد و نمی توان ارزش پولی آنها را بررسی کرد متمایز هستند. علاوه بر این، قابلیت ها چنان در امور روزمره و روش های سازمانی ریشه کرده اند که نمی توان آنها را دادوستد نمود و یا جایگزین کرد. بنابراین، آنها به احتمال زیاد منبع مزیت رقابتی هستند.

به این ترتیب، قابلیت بازاریابی به عنوان یک منبع مهم به منظور افزایش مزیت رقابتی شرکت ها در نظر گرفته می شود. قابلیت بازاریابی به شرکت ها کمک می کند تا ارتباط قوی تری با مشتریان داشته باشند. همچنین، تصویر تجاری قوی ای از شرکت ارائه می دهد که آنها را قادر می سازد عملکرد برتری داشته باشند. قابلیت بازاریابی برای هر شرکت، منحصر به فرد می باشد. چنین قابلیت هایی که باعث ایجاد ارزش برای مشتری می شوند غیر قابل کپی برداری جایگزینی و یا انتقال هستند. بنابراین مبنای ایجاد مزیت رقابتی خواهند بود. شرکت های رقیب از قابلیت های بازاریابی بر سر جذب بازار مشتری استفاده می کنند که یکسان نیستند. محققین، نظریه قابلیت را به عنوان توسعه ساختاری دیدگاه مبتنی بر منابع (RBV<sup>۱</sup>)، در نظر می گیرند. به طور خاص، در دیدگاه مبتنی بر منابع، فرض بر این است که منابع، توانایی شرکت را در طراحی، تولید، بازاریابی و توزیع محصولاتش استخراج می کنند. علاوه بر این نشان می دهد که مزیت رقابتی از در اختیار داشتن منابع با ارزش، کمیاب، غیر قابل جایگزین و کامل حاصل می شود. منابع به

گیرند. این قابلیت‌ها، عمدتاً به منظور ارتقا عملکرد عملیاتی شرکت توسعه یافته و یا کسب می‌شوند و نشان می‌دهند که شرکت در چه چیزی خوب است. این موضوع ممکن است با مواردی همچون توسعه فناوری، فرایندهای سازمانی و مدیریت منابع انسانی در ارتباط بوده و بنابراین موجب افزایش کارایی در فرایند تحویل و کاهش هزینه‌های اجرایی شود.

### • قابلیت‌های بازاریابی و نوآوری

قابلیت‌های شرکت ممکن است نقش مهمی در توسعه استراتژی‌های پایداری نوآوری ایفا کند. ادبیات بازاریابی استراتژیک بر این باور است که نقش اصلی بازاریابی در فرایند مزیت رقابتی، نوآوری است.

تحقیقات گذشته نشان می‌دهد که قابلیت بازاریابی به موفقیت تجاری محصولات و خدمات کمک می‌کند. البته باید گفت تحقیقات صورت گرفته در خصوص بررسی نقش قابلیت‌های بازاریابی در استراتژی‌های مبتنی بر مزیت رقابتی، محدود هستند.

تحقیقات نشان می‌دهد که ترکیبی از قابلیت‌های بازاریابی و تسهیل موفقیت در بازار منجر به مزیت رقابتی می‌شود. قابلیت‌ها با شایستگی‌ها فرق می‌کنند، چرا که رقبای فعلی قادر به تقلید قابلیت‌ها نبوده و نمی‌توانند آنها را جایگزین کنند. همانگونه که استراتژی‌های نوآورانه شرکت، توجه بسیاری از محققان را به سوی خود جلب نموده است، انتخاب بازار هدف، فرایندهای توسعه محصول، برنامه‌های ارتباطی و فرایندهای تحویل و بسیاری از توانمندی‌های دیگر نیز باید مورد بگیـرند

فعالیت‌ها در سطح برنامه بازاریابی است. هر دو نوع این قابلیت‌ها، در ایجاد مزیت‌های رقابتی موثر هستند. علاوه بر این طبقه بندی گسترده، تحقیقات دیگر قابلیت‌های خاص مربوط به فرآیندهای بازاریابی فردی را بررسی کرده اند، از جمله قابلیت‌های حساس به بازار، قابلیت‌های ارتباطی، قابلیت مدیریت برند و قابلیت‌های نوآوری. یافته‌های این مطالعات نشان دهنده اثر مثبت قابلیت بازاریابی بر عملکرد تجاری بوده و سهم قابل توجه قابلیت بازاریابی را در اجرای استراتژی موثر، تأیید می‌کنند. بازارگرایی و سایر جهت‌گیری‌های استراتژیک به عنوان منابع سطح شرکت در نظر گرفته می‌شوند. بازارگرایی به طور خاص به عنوان یک قابلیت کمیاب، سخت و ناپایدار تعریف می‌شود. با این وجود، جهت‌گیری‌های استراتژیک، نیازمند قابلیت‌های سازمانی مکمل هستند که منعکس کننده فعالیت‌های انجام شده توسط شرکت برای اجرای استراتژی‌های انتخاب شده، می‌شود. دای (۱۹۹۴) بر این باور است که مجموعه سه نوع قابلیت در هر سازمان وجود دارد که منجر به ایجاد مزیت رقابتی می‌شود: از بیرون به درون، از درون به بیرون و قابلیت‌های چرخشی. براساس نظر دای (۱۹۹۴)، قابلیت‌های بیرون به درون، فرایندهایی را که سایر قابلیت‌های سازمانی را تعریف می‌کنند به محیط بیرونی متصل کرده و شرکت را قادر می‌سازد تا جلوتر از رقبای دیگر نیازهای بازار را پیش بینی کند و بدین صورت روابطی با دوام با مشتریان و سایر ذینفعان برقرار کند. قابلیت‌های بیرون به درون برای فعالیت‌هایی همچون ارزیابی بازار و ایجاد رابطه با مشتریان ضروری می‌باشد.

علاوه بر این، همانند قابلیت‌های بیرونی، این قابلیت‌ها نیز شامل تغییر در ارائه و تحویل به مشتری و همچنین درک و بهره برداری بهتر از بازار می‌شوند. از سوی دیگر، بدون وجود چنین قابلیت‌هایی، شرکت از دسترس بازار خارج می‌شود و توانایی خود را در نشان دادن عکس العمل و نوآوری از دست می‌دهد. قابلیت‌های درون به بیرون، به سهم خود، به شدت از نظر داخلی مورد تأکید قرار می‌



۱ - Resource-based view

۲ - Song

۳ - Miles and Snow

**همه کس، یک کس، هر کس، هیچ کس**

این داستانی در مورد چهار فرد به نام های همه کس، یک کس، هر کس، هیچ کس است. هنگامی که یک کار مهم باید انجام شود، همه مطمئن هستند که یک کس آن را انجام خواهد داد. هر کس می‌توانست آن کار را انجام دهد، اما هیچ کس آن را انجام نداد. یک کس به این خاطر عصبانی شد چون این وظیفه همه بود.

همه کس فکر کردند هر کس می‌توانست از عهده آن کار برآید، اما هیچ کس نفهمید که همه کس آن را انجام نخواهد داد. در نتیجه هر کس، آن چیزی را که هر کس باید انجام می‌داد، انجام نداد.

**عیب جویان**

روزی امپراطور اکبر از بیربال خواست تا چهره او را نقاشی کند. بیربال پس از شش روز تلاش تصویر را کشید.

اکبر شاه از هشت تن از دربارانش خواست تا در مورد آن نقاشی نظر بدهند.

هر یک از آنها نیز با دست جایی از تابلو را نشان دادند و از آن ایراد گرفتند.

اکبر از بیربال توضیح خواست. بیربال کمی اندیشید و بعد هشت پرده نقاشی سفارش داد و از درباریان خواست تا هر یک تصویری از امپراطور بکشند.

اما هیچ کس قدمی جلو نگذاشت. اکبر با خشم گفت: ای عیب جویان.

نتیجه: یافتن عیب در کار دیگران آسان، اما انجام آن بوسیله خودمان، مشکل است.

**احترام به مهارت**

کادیلک یک آمریکایی در راه سفر به افغانستان خراب شد. هر کاری کرد نتوانست ماشین را دوباره روشن کند. سرانجام از مکانیکی که سوار بر الاغی از آنجا عبور می‌کرد کمک خواست. او هم کاپوت ماشین را بالا زد و با چکش شش بار به سیلندر ماشین ضربه زد، بعد هم از آمریکایی

خواست تا استارد بزند و ماشین روشن شد. آمریکایی پرسید که باید چه مبلغی بپردازد. مکانیک گفت ۱۰۰ دلار. آمریکایی با تعجب صورت حساب خواست. مکانیک گفت: ۱۰ سنت به خاطر آن شش ضربه و ۹۹ دلار و ۹۰ سنت هم به این خاطر که فهمیدم که باید به کجا ضربه بزنم. نتیجه: به تخصص افراد احترام بگذارید.

**روش پیشنهادی برای از بین بردن ایده های خوب همکاران**

اگر می‌خواهید ایده های خوب و اشتیاق هم تیمی ها و همکاران تان را به نابودی بکشانید. بد نیست تا به موارد زیر نگاهی بیندازید:

- ۱- بر خلاف سیاست های شرکت است.
- ۲- با سیستم موجود متناسب نیست.
- ۳- به هیچ وجه تایید نمی‌شود.
- ۴- اصلا با محاسبات جور در نمی‌آید.
- ۵- قبلا چنین کاری انجام نشده است.
- ۶- بیش از اندازه جسورانه است.
- ۷- برای این کار آمادگی نداریم.
- ۸- پیشنهاد را بنویس تا بعدا بررسی کنیم.
- ۹- در موردش فکر خواهیم کرد.
- ۱۰- باید صبر کنی تا در جلسه مطرحش کنیم.
- ۱۱- هیچ فرد مهمی وجود ندارد!

هر موقع احساس مهم بودن کردید. هر موقع که با خود تصور کردید عدم حضورتان در سازمان، ضایعه ای بزرگ را موجب خواهد شد. آزمایش ساده زیر را انجام داده و نتایج آن را عملا ببینید. سطلی آورده و آن را از آب پر کنید دستتان را تا مچ، درون سطل فرو کرده و در یک لحظه آن را از آب بیرون کشیده و حفره ای که در آب ایجاد می‌شود را با دقت بنگرید نتایج بدست آمده نشان می‌دهد که فضای ایجاد شده توسط حفره حتی یک لحظه هم باقی نمی‌ماند.

این آزمایش حاوی نکته ای مهم است: همان اندازه که یک حفره می‌تواند در سطح آب ضایعه ای را بوجود آورد، عدم حضور شما در سازمان نیز می‌تواند به سازمان لطمه بزند، بنابراین هیچ گاه خود را مهم تصور نکنید!

**اگر نروم چیزی نصیبم نمی‌شود**

پیرمردی بود که از راه عبور مسافران با قایق از یک سوی رودخانه به سمت دیگر آن، امرار معاش می‌کرد.

از او پرسیدند که در طول روز چند بار این کار را انجام می‌دهی؟ پیرمرد گفت تا آنجا که توان دارم، زیرا هر چه بیشتر برم بیشتر بدست می‌آورم و اگر نروم، چیزی نصیبم نمی‌شود.

این هم مطلبی است که شما باید در مورد تجارت، اقتصاد، موفقیت و اعتمادبه نفس بدانید.

**بعدش چه...؟**

هنری فورد هر جمعه برای زنش از یک گلفروشی، گل می‌خرید.

یک بار از گل فروش پرسید: «آقای محترم، شما مغازه خوبی دارید.

چرا یک شعبه دیگر نمی‌زنید؟»

گل فروش گفت بعدش چی... آقا؟»

فورد گفت: «بعد از مدتی، نیز چندین شعبه در دیترویت دایر خواهید کرد.»

گل فروش گفت بعدش چه... آقا؟»

فورد گفت: «بعد هم در تمام آمریکا.» گل فروش گفت: «بعدش... چی آقا؟»

فورد با عصبانیت گفت: «لعنت بر شیطان! بعد می‌توانی راحت باشی.»

گل فروش گفت: «همین حالا هم راحت هستم!»

فورد سرش را پایین انداخت و رفت.

**نتوانستن**

جرج رويس، آموزگار کلاس پنجم من بود. یک روز ناگهان سر کلاس فریاد کشید: «ساکت». بعد پای تخته سیاه رفت و با خط درشت نوشت، «نتوانستن»، بعد رو به کلاس کرد و گفت: «حالا چکار کنیم؟» همه می‌دانستیم که منظورش چیست، بنابراین همه با هم گفتیم: «نون نتوانستن را بشکن.»

او هم با وقار به سمت تخته پاک کن رفت و

لفت را به «توانستن» مبدل کرد و همانطور که دستش به گنج آغشته بود گفت: بگذارید درسی به شما بدهم، حتماً می‌توانید، اگر فکر کنید که می‌توانید.

### چرا نگرانید...؟

تنها دو چیز وجود دارد که موجب نگرانی شما می‌گردد. هر چیزی که سلامتی را تضمین می‌کند یا این که مریضتان می‌کند. اما اگر سالم هستید، تنها دو چیز وجود دارد که موجب نگرانی شما می‌شود. چیزهایی که شما را دوباره سالم می‌کند یا منجر به مرگتان می‌گردد. اگر سالم شدید که موردی برای نگرانی وجود ندارد. اما اگر مرید دو مورد برای نگرانی وجود دارد. چیزهایی که شما را به بهشت می‌برند یا به جهنم. اگر به بهشت رفتید، که نگرانی وجود ندارد، اما اگر به جهنم رفتید آن قدر سرگرم دست دادن و خوش و بش کردن با رفقای قدیمیتان می‌شوید که دیگر وقتی برای نگرانی نخواهید داشت. پس چرا نگرانید؟

### برنده‌ها هیچ‌گاه تسلیم نمی‌شوند

دو پسر بچه در حال قدم زدن در کنار جاده ای بودند که چشمشان به دو بشکه شیر که برای فروش به شهر می‌بردند، افتاد. پسرهای شیطان در هر بشکه یک قورباغه انداختند. قورباغه اول با خود گفت: «خدایا! من که تا به حال در شیر شنا نکرده‌ام. در پوش را هم که به خاطر سنگین بودنش نمی‌توانم کنار بزنم خود را رها کرد. وقتی در شهر، در بشکه آب را برداشتم.

با یک قورباغه مرده مواجه شدند. اما قورباغه بشکه دوم با خود گفت: «من نمی‌توانم در بشکه را کنار بزنم، اما می‌توانم شنا کنم.» و آن قدر شنا کرد تا خود را به تکه ای خامه شناور رساند. وقتی که در بشکه دوم باز شد. قورباغه با یک جهش بیرون پرید و خود را نجات داد.

نتیجه یک برنده هیچ‌گاه تسلیم نمی‌شود و کسی که تسلیم شود نیز هیچ‌گاه برنده نمی‌شود.

### در باب بزرگ اندیشی...

روزی نیکیتا خروشچف، نخست وزیر سابق شوروی، از خیاط مخصوصش خواست تا از قواره پارچه ای که آورده بود، برای او یک دست کت و شلوار بدوزد.

خیاط بعد از اندازه گیری ابعاد بدن خروشچف گفت که اندازه پارچه کافی نیست. خروشچف پارچه را پس گرفت و در سفری که به بلگراد داشت از یک خیاط یوگوسلاو خواست تا برای او یک دست، کت و شلوار بدوزد. خیاط بعد از اندازه گیری گفت که پارچه کاملاً اندازه است و او حتی می‌تواند یک جلیقه اضافی نیز بدوزد.

خروشچف با تعجب از او پرسید که چرا خیاط روس نتوانسته بود کت و شلوار را بدوزد. خیاط گفت: «قربان! شما را در مسکو بزرگتر از آنچه که هستید تصور می‌کنند!»

ما نیز گمان می‌کنیم از آنچه هستیم بزرگتریم. اما وقتی از محل زندگی و کارمان دور می‌شویم به حد و اندازه واقعی خود پی می‌بریم.

### بخاطر سوپ ریخته تأسف نخور...

روزی یک کشاورز سالخورده چینی، در حالی که مقداری سوپ را در ظرفی به انتهای چوبی حمل می‌کرد، از جاده ای می‌گذشت. بعد از مدتی کاسه ترک برداشت و شکست و سوپ درون ظرف به زمین ریخت.

کشاورز پیر بی توجه به اتفاقی که افتاده بود به راهش ادامه داد. مردی که ماجرا را مشاهده کرده بود رو به پیرمرد کرد و گفت: «متوجه نشدی که همه سوپ به زمین ریخت؟» کشاورز پاسخ داد: «چرا، صدای شکستنش را شنیدم.

تمام سوپ هم از بین رفته است. اما چه کاری از دست من ساخته است؟»

نتیجه: بر اتفاق گذشته، اندوه مخور تأسف نیز مسئله ای را حل نمی‌کند.

### اگر خوشحال هستید...

یکی بود یکی نبود. روزی گنجشکی تصمیم

گرفت، تا برای کوچ زمستانی به سمت جنوب پرواز نکند. اما بزودی هوا سرد شد و او هم با بی میلی شروع به پرواز به سمت جنوب کرد. چند لحظه بعد، بالهایش شروع به یخ زدن کردند و او در حالی که داشت از سرما می‌مرد، در حیاط مزرعه ای افتاد. گاوی که از آنجا می‌گذشت، فضله ای روی او انداخت. گنجشک که تصور می‌کرد کارش تمام است، ناگهان بالهایش دوباره گرم شدند. گرم و خوشحال از این که می‌تواند نفس بکشد، شروع به آواز خواندن کرد. لحظه ای بعد گربه ای بزرگ که آن طرف پرسه می‌زد، مسیر صدا را دنبال کرد. گربه فضولات را بلعید.

و اما نتایج داستان:

- ۱ - هر کسی که روی شما فضولات انداخت. لزوماً دشمنتان نیست.
- ۲ - هر کسی که شما را از آن فضولات رهایی داد، لزوماً دوستتان نیست.
- ۳ - و اگر در آن فضولات گرم و خوشحالید، دهانتان را بسته نگه دارید.

### بهترین راه حل

در روزگاران قدیم تاجری زندگی می‌کرد. یک روز او متوجه شد که محلی در زیر فرش اتاق پذیرایی، بالا آمده است.

او به فکر فرو رفت و بعد تصمیم گرفت تا روی محل ورم کرده بپرد. برآمدگی در یک لحظه ناپدید شد، اما لحظه ای بعد در محل دیگری سر بر آورد.

مرد مجدداً به روی آن پرید، برآمدگی از میان رفت و بلافاصله از محل دیگری سر در آورد. به همین ترتیب این کار چندین بار تکرار شد.

تا این که مرد مطمئن شد که چیزی زیر فرش اتاق است. بنابراین شروع به جمع کردن فرش کرد که ناگهان ماری بزرگ و خشمگین از زیر آن بیرون جهید.

نتیجه: بهترین راه برای حل یک مشکل، یافتن منشأ آن است.



## ترفندهای استفاده بهینه از رایانه شخصی

### محمد رضا مطیعی

#### فعال کردن فکس در ویندوز XP

اگر شما هم در خانه یا محل کارتان دستگاه فکس ندارید ناراحت نباشید چون میکروسافت لطف کرده و مشکل رو حل کرده! میکروسافت امکان ارسال و دریافت فکس رو در حالت پیش فرض ویندوز غیر فعال قرار داده که ما الان می خواهیم با هم این امکان را فعال کنیم پس با من همراه باشید ابتدا از منوی Start وارد Control Panel شوید وقتی Control Panel باز شد به قسمت Printers & Faxes وارد می شوید. در قسمت چپ بالا صفحه دو گزینه مشاهده می کنید: یکی Add a Printer و دومی Set Up faxing شما گزینه دوم را انتخاب کنید.

پس از کلیک روی آن صفحه باید مدت بسیار کمی منتظر بمانید. سپس صفحه ای به نام Configuring Components باز می شود. (دقت داشته باشید باید سی دی ویندوز در سی دی رام باشد در غیر این صورت ویندوز از شما می خواهد که سی دی را در سی دی رام قرار دهید و سپس گزینه OK را بزنید) ویندوز به صورت اتوماتیک شروع به کپی کردن فایل های مربوط به فکس می کند... حالا دیگر شما یک فکس بر روی کامپیوتر خود دارید که بوسیله آن می توانید به هر کجای دنیا فکس ارسال کنید.

#### خاموش کردن سیستم بدون از دست دادن پنجره ها و برنامه های در حال اجرا

حتما تا به حال به این موقعیت برخورد کرده اید زمانی که مشغول کار با کامپیوتر هستید و برنامه های متعددی در حال اجرا است به دلیلی ناچار به خاموش کردن کامپیوتر می شوید.

در این صورت با این همه برنامه و چیزهایی که پیش روی شماست چه کار می کنید باید حتما از همه آنها خارج شوید؟ نه اصلا لازم نیست! زیرا یکی از قابلیت های ویندوز XP خروج از ویندوز بدون بستن برنامه های فعال و در حال اجرا است. قابلیت Hibernate در ویندوز XP امکان خاموش کردن کامپیوتر بدون بستن پنجره ها و برنامه ها را به راحتی در اختیار شما قرار می دهد.

برای استفاده از این قابلیت کافی است بر روی منوی Start کلیک کرده و Turn off computer را OK کنید البته لازم نیست از برنامه های فعال خارج شوید.

حالا کلید Shift را پایین نگه دارید. در این حالت کلمه Stand by

هر روزه ما به کامپیوتر به گونه ای نیاز داریم. از چک کردن میل هایمان گرفته تا پرداخت قبوض از طریق اینترنت همه و همه ما نیاز به یک کامپیوتر داریم و تازه باید طریقه استفاده از آن را بدانیم. البته ما یاد گرفته ایم که همه چیز را تا آنجا یاد بگیریم که مشکل ما حل شود و صد البته باید مقدماتی از رایانه را بدانیم. ما در کامپیوتر با دو مقوله سخت افزار و نرم افزار سر و کار داریم. یعنی می توان گفت که سخت افزار قسمت قابل لمس کامپیوتر است که ما می توانیم آنها را ببینیم. و از طرف دیگر نرم افزار قابل دید نیست و ما نمی توانیم آن را با دستان خود لمس کنیم بلکه یک سری فرامین و برنامه ساخته شده توسط برنامه نویسان است که امکان بهره برداری از سخت افزار را به ما می دهد. نرم افزار های کامپیوتر یا از نوع کاربردی مانند مجموعه Office و photoshop و ... هستند و یا از نوع سیستم عامل مانند windows و Linux و ... می باشند. در کل تنوع برنامه های کاربردی بسیار زیاد می باشد و تقریبا در هر رشته ای نوع آن ساخته و مورد استفاده قرار می گیرد. در اینجا سعی شده است ترفندهای ساده ای در کار با کامپیوتر شخصی مان را یاد بگیریم که ممکن است تاکنون از آن بی اطلاع باشیم.

#### چگونه اطلاعات راجع به کامپیوترتان را ببینید؟

گاهی اوقات اتفاق می افتد که شما به دلایل مختلفی نیاز به دانستن اطلاعاتی راجع به سیستمتان دارید.

در این مواقع داشتن یک مرجع به سیستمتان دارید. در این مواقع داشتن یک مرجع نییستا کامل براحتی قابل دسترسی باشد موهبت است. ما روشی برای دسترسی به این منبع را به شما ارائه می دهیم. کافی است گزینه Run از منوی start را اجرا کرده و در قسمت Open عبارت Msinfo۳۲ را وارد کنید.

پنجره ای در برابرتان ظاهر می شود که شامل بخشهای مختلفی است و اطلاعات کاملی از خلاصه سیستم شما از قبیل نوع پردازنده و میزان حافظه و ... تا اطلاعات کاملی درباره هر کدام از پورتهای سریال موازی و ده ها مطلب دیگر.

به کلمه Hibernate تغییر پیدا می کند! حال روی آن کلیک کنید. پس از این کار کامپیوتر شما به طور کامل خاموش می شود ولی مرتبه بعد که کامپیوتر را روشن می کنید و وارد ویندوز می شوید همه پنجره ها و برنامه های فعال که قبل از خاموش کردن پیش رو داشتید را ملاحظه می کنید. تذکر: قابلیت Hibernate فقط در زمانی اجرا خواهد شد که قبلاً فعال شده باشد.

برای فعال سازی Hibernate این مسیر را دنبال کنید:

Start Menu -> Control Panel -> Power Options->Hibernate

حال گزینه Enable hibernation را علامت زده و خارج شوید.

#### نکات کلیدی نرم افزار word

در این مطلب قصد داریم شما را با چند ترفند ساده اما کاربردی در نرم افزار Word آشنا کنیم که با به کار بستن این ترفندها در کار خود با نرم افزار Word سرعت بخشید و همچنین خود را حرفه ای تر نشان دهید.

#### [ - ] اندازه متن [ + ]

۱- با فشردن کلید F5 + Shift می توانید به قسمتی از متن که به تازگی تغییری در آن ایجاد کرده اید، بروید. فشردن مجدد این کلیدها شما را به قسمت های تغییر یافته قبلی متن می برد.

۲- اگر فرمت قسمتی از متن را تغییر داده اید، مثلاً رنگ یا نوع فونت آن را عوض کرده اید و حالا می خواهید به همان وضعیت پیش فرض Word برگردانید، می توانید آن بخش از متن را انتخاب کنید و کلیدهای CTRL + SPACEBAR را فشار دهید.

۳- وقتی می خواهید بخشی از متن را انتخاب کنید، می توانید کلمه ALT را پایین نگه دارید و با ماوس DRAG کنید.

این کار باعث می شود عمل انتخاب به صورت مستطیل شکل انجام شود و سرعت شما به طرز چشمگیری افزایش یابد.

۴- وقتی در حال تایپ کردن یک متن انگلیسی هستید، و به دنبال مترادف یک کلمه خاص می گردید، کافی است نشانگر را در کنار یا در زیر کلمه مربوطه ببرید و کلیدهای Shift + Fv را فشار دهید.

با این کار فهرستی از کلمات مترادف آن کلمه خاص نمایش داده می شود.

۵- در پنجره Print Preview شما می توانید پیش از پرینت گرفتن، پیش نمایشی از فایل خود را ببینید. برای انجام تغییرات در همین صفحه، کافی است روی آیکن Magnifier کلیک کنید تا اجازه تصحیح در متن به شما داده شود.

۶- اگر می خواهید همزمان دو بخش مختلف از یک Document را ببینید، می توانید فایل مربوطه را در نرم افزار Word باز کرده، ماوس را بالای فلش موجود در بالای نوار لغزان نگه دارید تا نشانگر ماوس به شکل دو خط موازی با دو فلش در بالا و پایین آن درآید.

آنگاه کلیک کرده و بدون رها کردن ماوس، آن را به سمت پایین بکشید. حال صفحه به دو قسمت تقسیم می شود که در هر دو بخش همان فایل نمایش داده می شود و همزمان می توانید دو بخش مختلف فایل را ببینید و ویرایش کنید.

۷- فرض کنید یک فایل طولانی دارید و پیدا کردن مطالب برایتان دشوار است. کافی است گزینه Document Map را از منوی View انتخاب کنید تا فهرستی از عناوین Document شما را نشان دهد. حال با کلیک بر هر عنوان به آن قسمت از فایل خود پرش می کنید.

#### مقایسه محتوای دو فایل Word

فرض کنید دو فایل Word در اختیار دارید و می خواهید بدانید که محتوای این دو فایل چه تفاوت هایی با یکدیگر دارد. این موضوع زمانی کاربرد بیشتری دارد که قصد دارید تفاوت های نسخه اصلی و نسخه اصلاح شده یک متن را دریابید.

به ویژه در کارهای گروهی این نیاز بیشتر احساس می شود. جالب است بدانید در نسخه های ۲۰۰۷ و ۲۰۱۰ نرم افزار Word چنین قابلیت وجود دارد. در این ترفند قصد داریم به نحوه مقایسه محتوای دو فایل Word با همدیگر توسط خود نرم افزار Word بپردازیم.

برای این کار:

ابتدا نرم افزار Word (نسخه ۲۰۰۷ یا ۲۰۱۰) را اجرا کنید. اکنون در نوار بالای صفحه به تب Review بروید.

حال در قسمت Compare، بر روی دکمه Compare کلیک کرده و مجدد Compare را انتخاب کنید. در پنجره باز شده، در قسمت Original document باید فایل Word اصلی و در قسمت Revised document نیز فایل اصلاح شده را انتخاب کنید. برای این کار باید بر روی دکمه پوشه زرد رنگ هر قسمت کلیک کرده و فایل را انتخاب کنید. با فشردن دکمه More نیز تنظیمات مقایسه نظیر آنچه باید مقایسه شود و همچنین تنظیمات نمایش تغییرات را می توانید صورت دهید. در پایان با فشردن دکمه OK مقایسه انجام می گیرد و نتیجه ظاهر می شود.

شما می توانید این فایل و نتیجه را نیز به طور مجزا ذخیره کنید.



## در مصاحبه با سرپرست نظارت مقیم ساختمان اتاق اهواز مطرح شد: بررسی اجرای ساختمان در فاز نهایی



TREE WALL و... ولیست کردن مزایا و معایب هر کدام و بحث و بررسی های بسیار نهایتاً با توجه به بومی بودن سفال در معماری ایرانی و در دسترس بودن آن و بسیاری از مزایای دیگر، تصمیم به استفاده از سفال برای ساخت دیوارهای پیرامونی و بخشی از دیوارهای جداکننده داخلی ساختمان گرفته شد.

### صحبت از عایق کردن دیواره ها در برابر صوت و گرما و سرما شد، آیا با استفاده از سفال به تنهایی این کار انجام می شود؟

البته سفال یکی از مصالح مورد نیاز است. ما برای بهینه کردن مصرف انرژی در ساختمان و عایق نمودن آن از پشم شیشه و پشم سنگ در دیواره های پیرامونی و داخلی ساختمان استفاده می کنیم، ضمن اینکه در پایان باید حتماً از پنجره های دو جداره هم استفاده شود.



### مواردی که بر شما رسید چه مزایایی برای ساختمان دارند؟

- مقاومت در برابر عبور سرما و گرما (مبحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان)
- کاهش مصرف انرژی برای سرد و گرم کردن ساختمان
- مقاومت در برابر آلودگی صوتی
- کاهش ضخامت دیوار با توجه به رعایت مباحث ۱۸ و ۱۹
- سبک سازی ساختمان
- کاهش قیمت خرید مصالح
- کاهش مصرف مصالح مانند گچ و خاک در پوشش داخلی دیوار
- افزایش سرعت اجرای ساختمان در بخش دیوار کشی
- افزایش فضای داخلی ساختمان
- افزایش سود مصرف کننده نهایی

### و مرحله بعد از دیوار چینی چه اقدامی صورت می گیرد؟

تاسیسات میکائیکی و زیرسازی های مربوطه و کف سازیهای مربوط به دو طبقه زیر زمین

### کامران حسین پور

آجر سفال از قدیمی ترین مصالح ساختمانی است که قدمت استفاده از آن در کشورمان به بیش از شش هزار سال می رسد. استفاده علمی از مصالح ساختمانی یکی از بزرگترین دغدغه های بشر و سازندگان از ابتدا و تاکنون بوده است بطوریکه همیشه مواردی چون، صرفه جویی، افزایش بازدهی، انتقال سریع مقاومت در برابر سرما و گرما، سبک سازی جهت انتقال و کاربرد مصالح مورد نظر بوده است. از این رو و در فاز نهایی، اجرای ساختمان اتاق اهواز وارد مرحله دیوارچینی شد. استفاده از سفال در دیواره های پیرامونی و نیز دیوارهای حایل سبب شد تا برای اطلاع بیشتر شما عزیزان از کم و کیف پیشرفت کار و اجرا با مهندس مسعود جعفری شهنی، سرپرست نظارت مقیم پروژه در همین رابطه گفتگویی انجام دهیم.

### آقای مهندس جعفری شهنی وضعیت پیشرفت فیزیکی ساختمان چگونه است و بفرمایید چرا از آجر سفال در اجرای دیوارها استفاده شده است؟

روند رو به رشد اجرای ساختمان اتاق اهواز در خرداد هم طبق برنامه های زمان بندی و C.P.M مشاور پیشرفت خوبی داشته است و این پیشرفت به گونه ایست که تمام مراحل کار طبق برنامه تعریف شده در حال اجرا است. در این مرحله همانگونه که قبلاً هم اشاره شد فاز نهایی اجرای ساختمان انجام می شود. یکی از مراحل اجرایی ساختمان در این مرحله اجرای دیوارهای پیرامونی و دیوارهای جداکننده داخلی است. از این رو برای جلوگیری از هدر رفت انرژی در بخش های سرمایشی و گرمایشی می بایست به موارد مختلفی از جمله فرهنگ صرفه جویی، انتخاب نوع انرژی، افزایش بازدهی، انتقال دمای مورد نظر به فضای مورد نیاز، حفظ و نگهداری دمای بدست آمده و عایق صدا (آکوستیک بودن مصالح مصرفی) می بایست دقت و توجه ویژه داشت. پس از بررسی های مختلف و کارشناسی شده در همین خصوص از مصالح مختلفی چون بلوکهای سیمانی، مصالح سبک بتنی، سفال،

