



آیین آفاق

ماهنامه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز



فهرست

۲	سخن ماه (آموزش با نگاهی کاربردی تر)
۳	گفتگو با رئیس اتاق اهواز
۴	سرمایه گذاری؛ کلید رونق اقتصادی
۶	کمیسیون عمران و خدمات فنی مهندسی
۷	آمار صدور و تمدید کارت بازرگانی تیر
۸	نقش خلاقیت و نوآوری در رقابت پذیری شرکت های کوچک و متوسط
۱۰	برند سازی، سود آوری و مسئولیتهای اجتماعی
۱۱	عکاسخانه اتاق تجارت
۱۲	چگونه کارآفرینی موفق شویم؟
۱۳	نقش کشاورزی در اقتصاد مقاومتی
۱۴	هنر و فن مذاکره (دکتر احمد روستا)
۱۸	راهنمای تجارت با کشور عراق
۲۲	شعر دوستی
۲۳	کارتون
۲۴	اخبار
۳۸	گفت و گو با دکتر عبدالهادی درزیان عزیز
۴۱	این شغل ها به زودی ناپدید می شوند! ...
۴۲	رازهای موفقیت (قسمت دوم)
۴۴	کشاورزی محور زیربنایی پیشرفت
۴۷	گرمای هوا فرسوده تان می کند
۴۸	سرمایه گذاران جدید، صنعت پتروشیمی ایران را متحول می کنند
۵۰	داستان های مدیریتی
۵۲	نقش صنعت گردشگری در تحقق اقتصاد مقاومتی
۵۴	۶ بیمه نامه ای که نباید بدون آنها زندگی کرد! ...
۵۶	پنجگانه مدیریت
۵۸	خرید مسکن با وام پرقدرت؛ از کی؟
۶۰	روند پیشرفت در فاز نهایی اجرای ساختمان اتاق 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 حاجی

صفحه آرایی: مهشاد حافظی

سازمان آگهی ها: کانون تبلیغاتی فارابی ۰۶۱۱-۲۲۰۲۵۸۰

تدوین، تنظیم، طراحی و چاپ: کانون تبلیغاتی فارابی

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

تلفن نشریه: ۰۶۱۱-۳۳۳۶۵۰۳

شماره پیامک: ۱۰۰۰۶۱۱۳۳۳۲۹۰۰

وبسایت: www.ahvazccim.com

پست الکترونیک: info@ahvazccim.com

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

تحریریه در ویرایش مطالب آزاد است.

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

برداری از آن پیگرد قانونی دارد.

نقل مطلب با ذکر ماخذ بلامانع است.

مطالب دریافتی مسترد نمی شود.



آموزش با نگاهی کاربردی تر

داریوش امامی / سردبیر

آموزش به معنی یادگرفتن و یاد دادن یکی از زیباترین رفتارهایی است که بشر از بدو خلقت به اشکال مختلف با آن سروکار داشته و از این رهگذر به تمامی علوم و فنون بشری دست یافته است. به گواه عقل انسان اولیه از اولین ارتباط خود با سایرین به این نیاز پی برده و البته شاید هزاران سال به طول انجامیده تا این توان را پیدا کرده که بتواند یاد بگیرد و یاد بدهد.

خوشبختانه کشور ما با سرعت تمام در راستای توسعه آموزشهای کلاسیک و آکادمیک در حال پیشرفت است و آمار تحصیل کرده های کشور به نسبت گذشته های نه چندان دور گویای این واقعیت است، اما اینجا یک سؤال کلیدی پیش می آید که آیا آموزشهای ما در دوران تحصیل خصوصاً بعد از دیپلم چقدر با نیازهای بازار کار مطابقت دارد؟ و البته پاسخ این سؤال بارها از زبان کارشناسان و خبره گان این مباحث داده شده و امید است برنامه ریزان مباحث و کتابهای درسی به این مهم توجه بیشتری نموده و این انحراف کمتر گردد.

اما در حال حاضر راهکاری میانبر، کاربردی و کوتاه مدت یعنی شرکت در دوره های آموزشی کوتاه مدت و تخصصی می تواند تا حد زیادی این نقیصه را برطرف نماید و این موضوع به همت مدیران محترم مؤسسات، شرکتهای و بنگاههای اقتصادی بستگی خواهد داشت. در اینجا روی سخنم بیشتر با صاحبان بنگاه های اقتصادی تولیدی، بازرگانی، خدماتی، فنی مهندسی و ... بخش خصوصی می باشد.

آنهایی که عاشقانه کسب و کاری را خلق نموده از جان، مال، آبرو و زمان خود سرمایه گذاری کرده تا هم به و خانواده و هم مهمتر از این به جامعه خدمات شایانی عرضه کنند و در راستای توسعه کشور با ایجاد اشتغال- افزایش تولیدی و خدمات و در نهایت افزایش درآمد ناخالص ملی سهم بسزایی دارند و مطمئناً حضور کارکنان یک شرکت در دوره های تخصصی و کاربردی علاوه بر ارتقاء سطح دانش و بینش فرد موجب نشاط بیشتر و همچنین رضایتمندی و انگیزش کارمند خواهد بود و این امر در نهایت باعث ارتقاء تولید- فروش و موفقیت روز افزون بنگاه اقتصادی خواهد شد.



گفتگو با رئیس اتاق اهواز به بهانه برگزاری همایش

۹۳

راهکارهای روانسازی تجارت خوزستان با عراق



کامران حسین پور

اهمیت توجه به تجارت خارجی به طور کلی و به طور ویژه با همسایگان در ساختار تولید در شرایط فعلی جذب بازارهای صادراتی اهمیت مضاعفی می‌یابد. چرا که افزایش صادرات صرف نظر از اینکه درآمدهای ارزی را نصیب اقتصاد می‌کند، در بهبود شرایط اشتغال و حتی کسب تکنولوژی جدید در فرآیند رقابت بین‌المللی اهمیت می‌یابد. کسب بازارهای صادراتی نیازمند وارد شدن به فرآیند به نسبت رقابتی است که این رقابت به نوبه خود خدمات شایانی را به کل اقتصاد می‌رساند. در همین راستا تجارت با همسایگان علاوه بر اینکه تمامی این مزیت‌ها را دارا است موجب تقویت روابط و همکاری منطقه‌ای و گسترش منافع مشترک نیز می‌شود. در این زمینه مطرح کردن تجارت جمهوری اسلامی ایران و عراق قابل توجه است. با خبر شدیم همایشی هم با عنوان راهکارهای روانسازی تجارت خوزستان با عراق قرار است در نیمه دوم مرداد امسال در اهواز برگزار شود. در همین رابطه گفتگویی با عبدالرحمن سلیمانی مقدم رئیس اتاق اهواز و عضو هیئت رئیسه اتاق ایران انجام دادیم.

ایرانی تبدیل کند این درحالی است که استان خوزستان تاکنون نتوانسته از ظرفیت‌های موجود استفاده کند. این مهم را هم باید در نظر داشت تولید کنندگان داخلی اگر به سمت صادرات نروند در دراز مدت دچار مشکل 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. در همین راستا و نیاز به شناسایی بازار عراق ما را برآن داشت تا در همایشی به این بازار مهم و راهکارهای تسهیل رقابت در این بازار پرداخته شود.

آیا تجارت با کشور عراق می‌تواند به عنوان یک راهکار در پیشرفت اقتصادی استان با اهمیت باشد؟

توسعه روابط تجاری با کشور عراق یکی از بهترین راههای توسعه استان خوزستان است و لذا لازم است یک مدیریت واحد و یک پارچه ملی در مرزها و خروجی‌های صادراتی کشور و استان ایجاد شود تا مشکلات ناشی از مقررات دست و پاگیر و برخی موانع گمرکی که تجار و بازرگانان دو کشور با آن روبرو هستند مرتفع شود. باید بپذیریم اگر خواهان توسعه صادرات و روابط اقتصادی پویا باشیم باید مسیرهای آن را در ابتدا بررسی و هموار کنیم که در این همایش این مشکلات به تفصیل

بررسی خواهد شد.

متولی برگزاری این همایش کیست و چه کسانی میتوانند آن حضور داشته باشند

این همایش به پیشنهاد اتاق اهواز و پیگیری مساعدت و همراهی ستاد توسعه روابط با کشور عراق، اتاق‌های اهواز، آبادان و خرمشهر، استانداری خوزستان، سازمان منطقه آزاد اروند، اتاق تعاون، شرکت شهرکهای صنعتی، سازمان جهاد کشاورزی و سازمان صنعت معدن و تجارت اهواز برگزار می‌شود و اعضای اتاق بازرگانی، مدیران تشکلهای و سازمانهای اقتصادی می‌توانند در این همایش که نقش ارزشمندی در تسهیل بازرگانی و تجارت با کشور عراق دارد و بسیار مفید است، شرکت کنند. در پایان ذکر این نکته را لازم می‌دانم که بازار عراق به تنهایی می‌تواند نقاط کور اقتصاد استان را بگشاید.

چرخ تولید را به جریان بیندازد، بیکاری را کم کند و فشار تورم و تحریم‌ها را به حداقل برساند به شرط اینکه هر چه بیشتر نسبت به بالا بردن دانش تجارت و راهکارهای نوین بازرگانی و بازاریابی تلاش کنیم و دولت هم می‌بایست در کنار اقتصاد بخش خصوصی باشد و برگزاری این همایش‌ها و سمینارهای مرتبطی می‌تواند در این امر راهگشا باشد.

باسلام به جنابعالی بفرمایید اهداف این همایش چیست و ابعاد آن را تشریح بفرمایید.

با سلام به شما و خوانندگان ماهنامه وزین آیینة اتاق. با توجه به همجواری خوزستان با عراق و تولید بخش اعظمی از کالاهای مورد نیاز آن کشور در درون استان، باید بتوانیم به نحوی حضور خود را در بازار عراق توسعه دهیم که طرف عراقی نیازهای خود را از استان خوزستان تأمین کند. همجواری با خوزستان و مستعد بودن بازار عراق جهت عرضه کالاهای ایرانی، می‌تواند این کشور را به وارد کننده‌ای تمام عیار برای کالاهای



سرمایه گذاری؛ کلید رونق اقتصادی

زیاد بود، زیان نایجابی از این نوسانات نصیب بخش تولید شد به طوری که اکثر تولیدکنندگان به دلیل افزایش یکباره نرخ ارز در تأمین مواد اولیه و در نهایت انجام تعهداتشان ناتوان ماندند.

در مقام مقایسه، سرمایه گذاری خارجی نسبت به سرمایه گذاری داخلی این حسن را دارد که علاوه بر رفع کمبود سرمایه، ابزاری مناسب برای دستیابی به تکنولوژی مدرن و استفاده از ماشین آلات و تجهیزات با فناوری جدید است.

متقابلاً سرمایه گذاری خارجی نسبت به سرمایه گذاری داخلی این عیب را دارد که نسبت به ریسک های موجود حساسیت بیشتری دارد. بنا بر تقسیم بندی انجام شده توسط راهنمای ریسک بین المللی کشورها، هر کشوری با سه گروه ریسک مواجه است: ریسک اقتصادی، ریسک مالی و ریسک سیاسی.

به زعم اینکه هر سه دسته ریسک دارای اهمیت می باشند ولی امروزه ریسک سیاسی تأثیر بیشتری بر روی سرمایه گذاری دارد آنهم به دلیل اینکه حتی اگر منافع سرمایه گذار تضمین شود، باز ریسک سیاسی آن را از بین می برد. از این رو دولت ها و سرمایه گذاران تمایل بیشتری به بررسی این ریسک دارند.

آن زمان که توافق ژنو حاصل شده بود و کشورهای غربی گوی رقابت را برای سرمایه گذاری در ایران از یکدیگر می ربودند، مقامات آمریکایی نسبت به سرمایه گذاری در ایران تا قبل از رفع کامل تحریم ها، به اروپائیان هشدار می دادند و با این کار ریسک سیاسی سرمایه گذاری در ایران را به حداکثر می رساندند. در واقع به آنها هشدار می دادند که ممکن است هر آن قواعد بازی تغییر کند. عملاً با این هشدار همه مذاکرات در حد حصول به توافق خلاصه شد. حال که زمان رفع تحریم هاست، شایسته است دولت توجه بیشتری نسبت به رفع مشکلات سرمایه گذاری خارجی نماید. مشکلاتی چون بی ثباتی اقتصادی، دیوانسالاری گسترده، مقررات دست و پاگیر و وجود نهادهای موازی همواره بر سر راه سرمایه گذاری خارجی وجود داشته و دارد که این مشکلات قابل رفع است. حتی دولت می تواند به منظور افزایش سرمایه گذاری خارجی، برای رفع مشکلات آنها اولویت قائل شود. فرصتی که اینک در اختیار اقتصاد ایران است. این است که در سال های تحریم، بازار ایران از دسترس کشورهای خارجی دور مانده و خود خارجی ها از این بابت متحمل زیان بیشتری شدند. اکنون که کاسه تحریم ها شکسته شده، کشورهای خارجی به ویژه اروپائیان در سودای سرمایه گذاری در ایران به سر می برند. تحقق سرمایه گذاری آنها هم منوط به این است که بازگشت اصل سرمایه و سود سرمایه تضمین شده باشد یا به عبارتی سرمایه گذاری برایشان جذاب باشد. چنانچه اصل و سود سرمایه گذار تضمین نگردد، در اینصورت سرمایه ها به جایی می روند که معنادار باشد. به بیان دیگر جابجایی سرمایه اتفاق می افتد که بسیار ناخوشایند است. اگر دولت بتواند در این سال به تدبیری سرمایه مورد نیاز بخش تولید را فراهم نماید، در اینصورت اقتصاد وارد دوران شکوفایی خواهد شد.

دولت یازدهم در سالی که سال اقتصاد و فرهنگ با عزم ملی و مدیریت جهادی نام گرفته است، در راستای منویات مقام معظم رهبری و با استفاده از تجربه ها و عبرت های گذشته در تصمیم گیری های آینده، به دنبال شکوفا کردن اقتصاد است. شکوفایی اقتصاد در گرو رونق پویای اقتصاد است. و این یعنی که اقتصاد هم رونق داشته باشد و هم این رونق پویا باشد.

اگر رونق اقتصادی ایستا باشد، اقتصاد گرفتار بازی رشد خواهد شد و در کوتاه مدت، اقتصاد رشد خواهد داشت و تولید ناخالص داخلی افزایش خواهد یافت ولی در بلندمدت رشدی حاصل نخواهد شد. چند سالی است که اقتصاد کشور به طور عمده تحت تأثیر تحریم های ظالمانه ای که زیاده خواهان وضع کرده اند، دچار رکود شدیدی شده است. دولت یازدهم از ابتدای روی کار آمدن با دیپلماسی تدبیر و امید سعی در رفع این تحریم ها نمود.

اکنون حاصل این تلاش ها به جایی رسیده است که رئیس دولت با شهامت عنوان می کند: «کاسه تحریم ها شکسته شده و هیچ کس و هیچ بندی قادر نیست این کاسه شکسته را به حالت اول بازگرداند». رئیس دولت یازدهم به مشکلات ناشی از تحریم ها نیز صحنه می گذارد؛ آنجا که می گوید: «ما امروز در شرایطی هستیم که تولید ما با مشکلاتی مواجه است و حل برخی از این مشکلات وظیفه دولت است. مثلاً ما باید فضای روابط خارجی را فضای مناسبی قرار دهیم تا شما [تولیدکنندگان] راحت تر مواد اولیه را وارد کنید، تکنولوژی وارد کنید و در زمینه پولی و مالی راحت تر تبادل داشته باشید».

این جملات آینده روشنی را از وضعیت اقتصادی در اذهان ترسیم می کند؛ آینده ای که در آن رونق اقتصادی وجود دارد و معضل بیکاری که امروز دغدغه اصلی جامعه جوان کشور و به ویژه تحصیل کردگان است، کاهش می یابد. تحقق خواسته دولت یعنی خروج از رکود نیازمند تأمین نقدینگی و سرمایه لازم برای بخش تولید است.

در حال حاضر وضعیت نقدینگی دولت به گونه ای نیست که بتواند به تنهایی به وضعیت تأمین سرمایه یا همان سرمایه گذاری سامان دهد. بودجه بندی قطره ای که دولت به ناچار برای طرح های عمرانی انجام داده و بعضاً کفاف هزینه تأخیر و مطالبات قبلی پیمانکار را نمی کند، خود گواه روشنی از وضعیت نقدینگی دولت است.

همچنین بازارها، نهادها و ابزارهای مالی نیز به زعم همه تلاش های دولت، هنوز رشد لازم را نیافته اند تا عصای دست دولت باشند. لذا بکارگیری منابع مختلف تأمین اعتبار غیردولتی اعم از داخلی و خارجی برای سرمایه گذاری اجتناب ناپذیر است. دولت می تواند از منابع داخل مانند استفاده از تسهیلات نظام بانکی و انتشار اوراق مشارکت و یا از منابع خارج مانند فاینانس، یوزانس، سرمایه گذاری مستقیم و غیر مستقیم خارجی و معاملات جبرانی استفاده نماید. در سرمایه گذاری داخلی به ویژه آنجا که سرمایه جهت تأمین واردات تهیه می شود، دولت باید تا حد امکان نوسانات را از بین ببرد. در زمان دولت دهم که نوسانات نرخ ارز



اولین جلسه کمیسیون عمران و خدمات فنی مهندسی اتاق بازرگانی اهواز



سمیه اسماعیلی خراچی
دبیر کمیسیون عمران و خدمات فنی مهندسی



ایجاد تعامل سازنده میان شرکتهای عضو و شرکتهای داخلی و خارجی جهت بهره مندی از توانمندیهای علمی و سخت افزاری و دستیابی به استانداردهای بین المللی در این حوزه لازم است. لویمی پیگیری مطالبات و فضا سازی جهت تعامل دو جانبه شرکتهای با بخش دولتی از طریق شورای گفتگوی بخش خصوصی و دولت، ارتقاء توان رقابتی بنگاههای فعال در این بخش از طریق آسیب شناسی و نحوه رقابت صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی، تشکیل سازمان نظام پیمانکاری و خدمات فنی و مهندسی با کمک و همکاری تشکل های این بخش را از دیگر اهداف تشکیل این کمیسیون ذکر کرد.

در پایان رئیس اتاق اهواز خاطر نشان کرد؛ این اتاق با تمام امکانات، آمادگی کامل برای کمک به شکل گیری این دست فعالیت های ارزشمند را دارد.

وی همچنین ابراز امیدواری کرد، در جلسات بعدی، با دعوت از افراد با تنوع تخصص و دستور کارهای کارشناسی شده بتوانیم در یک عملکرد سه ماهه شاهد افزایش صادرات خدمات فنی مهندسی به کشورهای همسایه باشیم.

همگرایی در بازارهای بین الملل تأکید کرد و گفت: این مهم باید به جد در رابطه با فعالیت های این کمیسیون دنبال شود.

در ادامه حمید لویمی رئیس کمیسیون عمران و خدمات فنی مهندسی اتاق اهواز هم ضمن خوش آمدگویی به حاضرین، بر رفع مشکلات کارآفرینان و فعالان بخش خصوصی از طریق تعامل اتاق با دستگاههای دولتی تأکید و اظهار کرد: مصمم هستیم مشکلات فضای کسب و کار با همدلی، همفکری و همیاری بین دستگاههای دولتی برطرف شود.

وی با اشاره به وظایف مهمی که در قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار بر عهده اتاقهای بازرگانی گذاشته شده گفت؛ امیدواریم در راستای عمل به وظایف یاد شده در این قانون بتوانیم شاهد تسهیل در فرآیند سرمایه گذاری و افزایش انگیزه کارآفرینی در کشور و حرکت سرمایه های سرگردان به سمت کارهای مولد باشیم.

لویمی ضمن بیان برنامه های کلی کمیسیون، هدف تشکیل کمیسیون عمران و خدمات فنی مهندسی را ارائه راهکار جهت ایجاد خط اعتباری برای صادرات پایدار خدمات فنی و مهندسی به کشور عراق و کشورهای هدف بیان کرد.

وی گفت: برای ماندگاری پایدار در این بازارها،

اولین جلسه کمیسیون عمران و خدمات فنی مهندسی روز چهارشنبه چهارم تیرماه ۱۳۹۳ به ریاست حمید لویمی و با حضور رئیس اتاق اهواز، رئیس امور مشاوران و پیمانکاران استانداری خوزستان، رئیس سازمان نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی خوزستان، مدیر امور سرمایه گذاری سازمان جهاد کشاورزی استان، معاون بازرگانی خارجی سازمان صنعت معدن و تجارت استان، معاونت اداری و مالی حوزه نظارت گمرکات استان خوزستان و گمرک اهواز و دیگر اعضای کمیسیون برگزار شد.

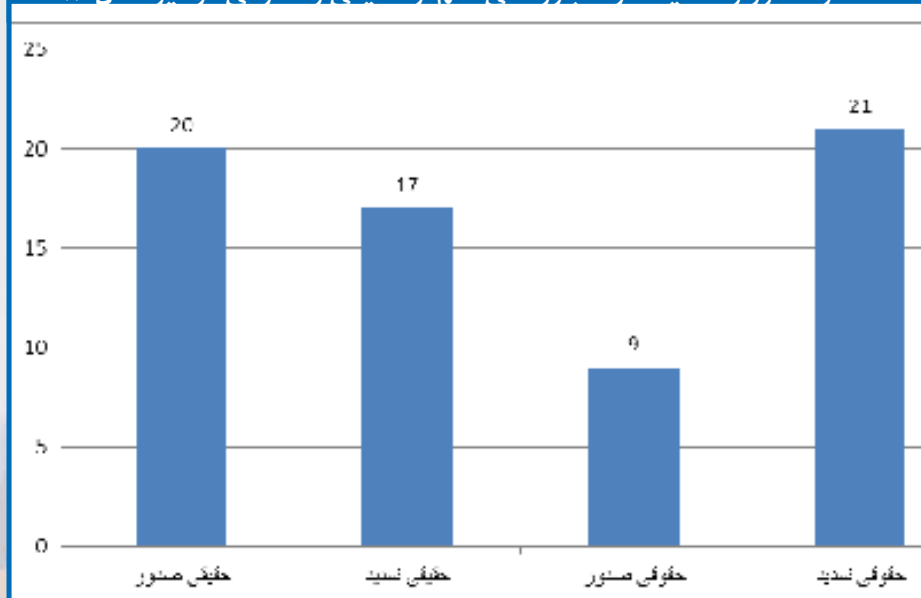
عبدالرحمن سلیمانی مقدم رئیس اتاق اهواز با ابراز خرسندی از تشکیل این کمیسیون، ظرفیت های خدمات فنی، مهندسی و عمرانی استان خوزستان را از مشخصه های بارز بخش های اقتصادی استان برشمرد و گفت: این ظرفیتهای در تعامل با فعالیت های بین المللی و اقتصادی مغفول مانده است.

عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی ایران، یکی از مهمترین دلایل این موضوع را، ضعیف بودن همگرایی تشکلی بین فعالان اقتصادی در همه بخش های استان عنوان کرد.

رئیس اتاق اهواز، بر مشارکت اعضای برای شناسایی زیرساخت های سخت افزاری و نرم افزاری و لزوم



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



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

تعداد گواهی مبدا	وزن خالص	مبلغ به دلار
۵۹۳ فقره	۸۰۴۶۶۳۰۲۰ kg	۴۹۲۷۲۷۴۷

کالاهای صادره: سیمان خاکستری و سفید- چکش- کاشی سرامیک و موزاییک- آجر- مصنوعات شیشه ای و پلاستیکی و فلزی- تره بار و میوه- باریت و هماتیت- آب معدنی- محصولات غذایی- کربنات کلسیم- مرغ- سنگ مرمر و گرانیت- مربا- خیارشور- تخم مرغ- لبنیات- آرد- وایتکس- رشته سوپ- شامپو- مایع ظرفشویی- رب گوجه- آهک- پوست گردو- ستون های فولادی- گچ- نمک طعام

کشورهای مقصد: عراق - دبی - کویت



نقش خلاقیت و نوآوری در رقابت پذیری شرکت های کوچک و متوسط (SMEها)



پریا قاسمی
کارشناس ارشد بازرگانی بین المللی

کننده مدل مؤلف های خلاقیت سازمانی، سهم مدیران در این میان، تشخیص نقاط ضعف و قوت کارکنان و سازماندهی نمودن آنها در تیمهایی است که توانمندی های شخصی به کار گرفته شده و نقاط ضعف بهبود یابند. بازخورد مثبت، ریسک پذیری و وجود استقلال همگی به ایجاد نوآوری کمک می کنند. امنیت شغلی باید بخشی از یک استراتژی نوآوری باشد. مدیران اجرایی شرکت دریم ورکز که به این موضوع پی برده اند، سیاستی را اتخاذ نموده اند که در هر حال و به هر قیمت مانع بیکار شدن کارکنان می شود. رئیس بخش منابع انسانی این شرکت معتقد است دسترسی به نوآوری امکان ندارد مگر آنکه کارکنان بدانند شغل آنها از امنیت برخوردار است. یک طراح محصول در این شرکت نیز با این موضوع موافق بوده و می گوید: شکست فرصتی برای رشد است و اگر افراد نگران آن باشند این فرصت از دست می رود. دریم ورکز در ایجاد محیطی که باعث بروز نوآوری میشود موفق بوده است. در این شرکت محیط کار بیشتر شبیه محوطه دانشگاه است تا یک فضای تجاری سنتی. فرصت هایی برای کاهش استرس، همچون یوگا و کیک پوکسینگ (نوعی ورزش رزمی) برای کارکنان فراهم شده، یک آشپزخانه کاملا مجهز در هر طبقه قرار دارد و ساختار طبقات، کارکنان را به داشتن تعامل و جلسات غیر رسمی ترغیب میکند جایی که گفتگوهای خلاقانه واقعی در آنجا رخ می دهند.

تجربه سوئیس

یک مطالعه اخیر که در سوئیس انجام شد از یک رویکرد ساختارگرایانه اجتماعی برای ایجاد روایتی استفاده نمود که خلاقیت و نوآوری را در شرکت هایی که کمتر از ۵۰۰ کارمند دارند تشریح میکند. این گونه شرکت ها را شرکت های کوچک و متوسط SME می نامند. اخیرا SMEها به عنوان عناصر کلیدی در بازاریابی و رشد اقتصادی شناسایی شده اند که ظرفیت نوآوری، عاملی کلیدی در موفقیت آنها است. در مصاحبه ای که با مدیران بیش از ۸۵ شرکت کوچک و متوسط سوئیسی انجام شد در اولین بررسی ها، آنها سه ساختار کلیدی را که بر توانایی شرکت در نوآوری تاثیر گذار است مشخص نمودند: کارآفرینی، مدیریت نوآوری و فرهنگ سازمانی. تجزیه و تحلیل داده ها چهار پروفایل نوآورانه SME را آشکار ساخت.



شکل شماره ۱- چهار پروفایل نوآورانه SME ها بر اساس مطالعه انجام شده در سوئیس

خلاقیت و نوآوری پیش نیازهای موفقیت، هم در فرایند تولید و هم فرایند محصولات هستند. بنابراین، این ویژگی ها برای شرکت هایی که می خواهند در عرصه رقابت باقی بمانند ضروری می باشند. اما این ویژگی های ضروری از کجا ناشی می شوند؟ آیا یک مدیریت خوب منشا آنهاست؟ آیا از طریق استخدام خلاق ترین افراد محقق می شوند؟ آیا این کار مستلزم وجود یک فرهنگ سازمانی است که باعث بروز خلاقیت می شود؟ اینها سوالاتی هستند که شرکت هایی که می خواهند خلاقیت و رقابت پذیری خود را افزایش دهند، باید به آنها بپردازند. شرکت های کوچک و متوسط (SMEها) شدیداً مشتاقند که بدانند چگونه می توانند با استفاده از خلاقیت و نوآوری بیشتر، با شرکت های بزرگتر رقابت کنند.

تحقیقات چه نشان می دهند؟

کمکی که خلاقیت و نوآوری به موفقیت یک شرکت می کنند از دیرباز شناخته شده بود. عبارت معروف «تله موش بهترین سازید آنوقت دنیا راه بهتری به سوی خانه برای شما می گشاید» که به والدو امرسون نسبت داده می شود نشان می دهد اگر دنیای مدرن تجارت از پیچیدگی های بسیار بیشتری برخوردار است، اما عقیده بنیادین همچنان همان است، «کار را بهتر انجام بده و بازار را در اختیار خود بگیر». این که چگونه ایجاد خلاقیت موجب بروز نوآوری می شود نیز سؤال دیگری است، سؤالی که پاسخگویی به آن چندان ساده نیست. تحقیقات گسترده ای در بخش تجارت به این موضوع پرداخته اند و دریافته اند که محیط سازمانی حمایت کننده، باعث بروز خلاقیت در کارمندان می شود. با این وجود مطالعات بسیار کمی یک رابطه شفاف را میان ایجاد خلاقیت و دست یابی به فرهنگی که باعث ایجاد نوآوری شود نشان داده اند. یکی از موارد استثناء در این میان مطالعاتی است که توسط هارادوج و متون (۲۰۰۰) انجام شده است. آنها دریافته اند که یک رویکرد ساختاری به نوآوری در کنار تخصیص منابع کافی، ایجاد خلاقیت کرده و منجر به سطوح بالاتری از نوآوری می شود. مطالعه صورت گرفته توسط سون و جانگ (۲۰۱۰) نیز به اهمیت فرهنگ کاری در ایجاد نوآوری اشاره دارد.

استراتژی های کلیدی برای ایجاد نوآوری

یک فرهنگ کاری که باعث بروز نوآوری می شود فرهنگی است که به کارمندان ارزش می دهد؛ چالش های فکری و عملی ایجاد می کند و ریسک پذیری را ارج می نهد. ریسک پذیری در یک محیط کاری پایدار که کارمندان احساس ارزشمندی می کنند و می دانند که اشتباه کردن منجر به اخراج آنها نمی شود به یک رفتار مثبت تبدیل میشود. ایجاد چنین محیط کاری نیازمند منابع اضافی برای آموزش کارکنان و فراهم آوردن پشتوانه های مالی برای تجربه کردن فرایند و محصولات جدید است. بنابر نظر آمایل (۱۹۸۸)، ارائه

اولین مورد از آنها پروفایل نوآوران جامع نگر است. شرکت هایی که در این دسته بندی قرار می گیرند، فرهنگی مبتنی بر خلاقیت و نوآوری دارند که در تمام محیط و استراتژی شرکت نفوذ کرده است. شرکت هایی که این پروفایل را اتخاذ می کنند، بسیار مشتاق به تجارب جدید هستند. فقط تعداد بسیار محدودی از شرکت ها (۱۱ مورد) در این دسته قرار می گیرند. ۴۰ مورد SME در دسته بندی بعدی قرار گرفتند؛

نوآوران شبکه محور. این شرکت ها نوآوری را ارج می نهند اما دارای فرهنگ خلاقیت درونی نیستند. این شرکت ها در پی منابع خارجی نوآوری می باشند، منابعی همچون دانشگاه ها، مشتریان و همکاران تجاری. نوآوران شبکه محور، برای تعیین و اتخاذ حوزه های نوآوری در داخل شرکت، بیشتر بر مدیران ارشد متکی هستند. مجموعاً ۳۳ شرکت «پروفایل» خودت انجام بده را نشان دادند.

در این شرکت ها یک فرهنگ پویای خلاقیت وجود دارد اما در بازار داخلی بکار گرفته می شود. تبادل دانش، به صورت آزادانه میان بخش های مختلف صورت می پذیرد اما این موضوع منجر به تغییر در فرایندها و محصولات می شود نه در موفقیت های تجاری عمده. آخرین پروفایل نوآوری که در این مطالعه آشکار شد مقاومت در برابر نوآوری بود که این مورد فقط در یک شرکت بسیار محافظه کار و خانوادگی مشاهده شد. با وجود آنکه این شرکت برای مدت طولانی موفق بوده است اما هیئت مدیره آن با هر گونه تغییر مخالف است.

نقش محیط خلاق

وولف و همکاران (۲۰۱۲) سبک های نوآوری متعددی را شناسایی نمودند اما به اینکه چگونه SMEها می توانند به آنها دست یابند، اشاره ای نکردند. کاکپدین و نانسن (۲۰۱۲) این سؤال را مطرح نمودند که فرهنگ های نوآوری چگونه ایجاد می شوند؟

سوال اصلی این است که آیا سازماندهی برای خلاقیت منجر به نوآوری در یک شرکت می شود؟ مطالعات این افراد، به بررسی برخی از فرضیه های برجسته درخصوص رابطه میان خلاقیت و نوآوری پرداخت. برخی از این فرضیه ها توسط یافته های تحقیق تایید نشدند. از جمله این فرضیه که تکلیف کردن چالش های فکری به کارکنان موجب افزایش خلاقیت می شود. آزاد گذاشتن کارکنان در شیوه پیگیری مشکلات، در واقع تأثیر منفی بر نوآوری دارد. این مطالعه همچنین تمایز بارزی را بین عواملی که باعث

تسهیل نوآوری در فرایند می شوند و آنهایی که موجب نوآوری در محصول می شوند شناسایی نمود. این موضوع شاید بدان دلیل باشد که محصول به عنوان سمبل نهایی خلاقیت شرکت در نظر گرفته می شود. نوآوری فرایند را ممکن است به عنوان مسئولیت مدیریتی در نظر بگیرند چرا که به انجام یک کار به صورت مؤثر و با کم ترین هزینه مربوط می شود.

نتیجه گیری

نوآوری و خلاقیت عوامل کلیدی در صنعت ساخت مدرن هستند و شرکت های بسیار محدودی می توانند بدون داشتن این ویژگی ها در عرصه رقابت باقی بمانند. این استثناء ممکن است به تعداد بسیار کمی محدود شود که دارای پروفایل مقاومت در برابر خلاقیت هستند.

برخی از شرکت ها ممکن است خلاق تر بوده و بیشتر رقابتی باشند. با این وجود، تحقیقات سازمانی برای بررسی عوامل سازمانی مؤثر بر خلاقیت آغاز شده اند. استفاده از راهکارهای مدیریتی برای توسعه یک محیط نوآورانه ظاهراً از نوآوری محصول حمایت می کند ولی تأثیر چندانی بر نوآوری فرایند ندارد. اما ظاهراً استفاده از استراتژی های انگیزشی، موجب بروز نوآوری در هر دو زمینه می شود.

منابع:

- 1-Amabile, T.M. (1988), "A model of creativity and innovation in organizations", in Staw, B.M. and Cummings, L.L. (Eds), Research in Organizational Behavior, Vol. 10, JAI Press, Greenwich, CT, pp. 123-67.
- 2-Bharadwaj, S. and Menon, A. (2000), "Making innovation happen in organisations: Individual creativity mechanisms, organisational creativity mechanisms or both?", Journal of Product Innovation Management, Vol. 17 No. 6, pp. 424-34.
- 3-Cokpekin, O. and Knudsen, M.P. (2012), "Does organizing for creativity really lead to innovation?", Creativity and Innovation Management, Vol. 21 No. 3, pp. 304-13.
- 4-Henneman, T. (2012), "Day dream believers. Special report: talent management (creativity)", Workforce Management, Vol. 91 No. 8, pp. 30-3.

- 1- small and medium-sized enterprises
- 2- Waldo Emerson
- 3-Bharadwaj and Menton
- 4- Sohn and Jung
- 5- Amabile
- 6- DreamWorks
- 7- Holistic innovation
- 8-Network-based innovation
- 9-Do-it-yourself (DIY) innovation



برند سازی، سود آوری و مسئولیتهای اجتماعی



علی کایدانی
مدیرعامل شرکت بازرگانی کابان خوزستان

در این دوره، ایران دستخوش تغییرات سریع و غیر قابل کنترلی است، از جمله تغییرات تکنولوژی و به عنوان مثال تغییر از سیستمهای مکانیکی به سیستمهای الکترونیکی باعث تغییر در رفتار سازمانها و مشتریان شده است. در این شرایط سازمانی در کشور موفق خواهد بود که نگرش مجددی بر کسب و کار خود داشته باشد.

تا اواخر دهه ۸۰ میلادی، تولید کالای قابل عرضه (پیوند با ذهن مشتری) چالش مهم صاحبان صنایع بود. از پایان این دوره تا سال ۲۰۰۵ موضوع اصلی صاحبان صنایع تبدیل به مشتری مداری، کسب رضایت مشتری و تلاش برای بازگشت مشتریان (پیوند با قلب مشتری) شد.

اما در دهه پیش رو شرکتی پیشرو و موفق خواهد بود که علاوه بر ذهن و قلب با روح مشتری نیز پیوند برقرار کند که این مهم فقط با به مشارکت گرفتن مشتریان حاصل خواهد شد. هنوز بسیاری از تولیدکنندگان و ارائه دهندگان خدمات، براساس نسل اول بازاریابی (اهمیت به محصول) و بعضی از صاحبان صنایع براساس بازاریابی نسل ۳ (مشتری مداری) کار می کنند. بسیار اندکند شرکت هایی که بازاریابی نسل ۲ را روش کاری خود قرار داده و فرصت های بسیاری را برای خود خلق میکنند.

در این روش کیفیت خوب، قیمت مناسب و تلاش در راستای برطرف کردن نیازهای مشتری یک الزام است ولی شرکتها در این متد می توانند با به مشارکت گرفتن مشتریان خود بعنوان یک انسان کامل و صاحبان اصلی برندشان بازار فروش غیر قابل تصویری را برای خود خلق نمایند.

تمایز شرکتهایی که بازاریابی نسل ۳ را به عنوان متد استراتژیک سازمانشان انتخاب کرده اند در آن خواهد بود که با ذهن، قلب و روح مشتری پیوند برقرار کنند. امروزه مشتریان ایرانی به سازمان هایی که فقط بدنبال سوددهی و بقای خود هستند توجه کمتری دارند مشتریان ایرانی در جستجوی سازمان هایی هستند که انتظارات و نیازهای آنان و جامعه پیرامونشان را به عنوان شرکای تجاری مورد توجه قرار دهند، از طرفی دیگر این نگرش زمانی برای سازمان معنا دار و قابل تلاوم خواهد بود که این شرکای جدید نه تنها برای سازمان بار مالی نداشته باشند بلکه درآمد زا نیز باشند.

این مهم زمانی حاصل می شود که شرکت ها ضمن حرکت به سمت رعایت مسئولیت های اجتماعی با ایجاد مسیر جدیدی در حرکت سازمانی، سود خود را نیز در این رویکرد افزایش دهند که همان مفهوم کلی بازاریابی نسل ۳ است.

BRAND



عکاسخانه اتاق تجارت

گل‌گذاری ز گلستان جهان ما را بس
 من و هم صحبتی اهل ریادورم باد
 قصر فردوس به پادشاه عمل می‌بخشند
 بنشین بر لب جوی و گذر عمر ببین
 تقد بازار جهان بنگر و آزار جهان
 یار با ماست چه حاجت که زیادت طلبیم
 از در خویش خدا را به بهشتم مفرست
 حافظ از مشرب قسمت گله ناانصاف‌یست
 زین چمن سایه آن سرو روان ما را بس
 از گرانان جهان رطل گران ما را بس
 ما که رندیم و گدا دیر مغان ما را بس
 کاین اشارت ز جهان گذران ما را بس
 گر شماره نه بس این سود و زیان ما را بس
 دولت صحبت آن مونس جان ما را بس
 که سر کوی تواز کون و مکان ما را بس
 طبع چون آب و غزل‌های روان ما را بس

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



شورای نویسندگان

راه اندازی و مدیریت یک کسب و کار نوپا در بسیاری از موارد همانند تجربه پدر و مادر شدن برای اولین بار است.

شما می توانید مطالعات زیادی در زمینه کارآفرینی داشته باشید و به مقالات و مجلات و کتاب های گوناگونی رو آورید و با افرادی که این تجربه را پشت سر گذاشته اند، مشورت کنید. اما هیچ کس نمی تواند به طور کامل چگونگی و جزئیات آن را به درستی برای شما تعریف کند تا زمانی که خود فرد در آن موقعیت قرار گیرد. در این مطلب قصد دارم تا با استفاده از تجربیاتی که در طول این سال ها کسب کردم به معرفی و بررسی ۸ اصل مهم کاری بپردازم.

تعداد کمی از افراد قادر به درک افکار ذهن شما هستند.

تعداد کمی از افراد هستند که توانایی و درک درستی از سرمایه گذاری، احساسات و انرژی مورد نیاز و مرتبط به راه اندازی یک کسب و کار موفق را دارند. اگرچه درک این موضوع شاید کار چندان آسانی نباشد، اما پذیرش ذات انزوا طلبانه مدیریت امری ضروری است. پذیرش این موضوع به شما کمک می کند تا به جای تلف کردن زمانتان و کسب تایید از دیگران و یافتن افرادی که قادر به درک شما باشند، بر قدرت خود متمرکز شوید و به جلو حرکت کنید. سعی کنید با تنهایی تان یکبار برای همیشه کنار بیایید.

به ندای درونتان گوش دهید.

عمدتاً کارآفرینان با انبوهی از نصیحت های گوناگون همکاران، دوستان و آشنایان یا حتی افراد کاملاً غریبه روبه رو هستند. اما حتی بهترین نصیحت ها و پند ها نیز اگر در مسیر و جایگاه نادرست استفاده شوند، بی فایده و حتی مخرب نیز خواهند بود. بنابراین وقتی قدرتی از یک اندرز خوب ارزش و جایگاه خود را دارد، استفاده درست از آن و توجه به حس درونی تان نیز بسیار مهم است. اغلب اولین ایده شما بهترین بوده و اولین عملکردها صحیح است. علاوه بر این اگر با مشکلی مواجه شدید، هیچ کس جر شما مسوول نیست و نباید سرزنش شود.

«پول دیگران» را برای همیشه کنار بگذارید.

تمام کارآفرینان باید طوری رفتار کنند که انگار سرمایه اصلی از آن خود آنان است. پس از مدتی اغلب کارآفرینان با این باور که از سرمایه شخص دیگری استفاده می کنند، اشتیاق خود را از دست می دهند. یک کسب و کار موفق نمی تواند نسبت به منابع خود غفلت داشته باشد.

اجتناب از غرور و تعصب

من افراد بی شماری را دیدم که با غرور و متعصبانه، حرفه خود را به باد دادند. شما نمی دانید که کی و چگونه افراد به زندگی شما قدم می گذارند، یا از زندگی تان بیرون می روند و چه زمانی ممکن است آنها را دوباره ملاقات کنید. به خصوص در دنیای امروزی که افراد مدام در حال رشد و تکامل هستند

و فردی که امروز یک مهندس ساده است، فردا می تواند مؤسس یک کسب و کار موفق

باشد. به خاطر بسپارید تا هدفمند، محکم و استوار گام بردارید و با همه با متانت و منش والا رفتار کنید. همین طور که عبارت معروف می گوید با افراد وقتی در حال صعود هستید مهربان باشید، زیرا در حال پایین آمدن نیز به آنها نیاز دارید.

به جای حرف زدن بیشتر گوش دهید.

با حرف زدن نمی توان چیز زیادی آموخت. شما با همفکری با اعضای گروهتان نکات بسیاری را خواهید آموخت. یک مدیر خوب و موفق ابتدا گوش فرا می دهد سپس حرف می زند. این رفتار به شما این امکان را می دهد تا قبل از بررسی موقعیت تمامی جوانب را در نظر بگیرید. فایده استفاده بهترین افراد چه خواهد بود، اگر شما زمانی را برای گوش دادن به صحبت ها و نظرات آنها اختصاص ندهید؟!

ارزش هر فرد

اگرچه تکنولوژی یکی از بخش های اساسی تشکیل دهنده بسیاری از کسب و کارهای امروزی است. اما هنوز هم نیروی انسانی به عنوان پایه گذار اصلی یک کسب و کار مطرح می شود. این افراد هستند که در آخر تصمیم نهایی را می گیرند. بنابراین مسوولیت این امر بر شانه مدیر یک شرکت است تا با گردآوری بهترین افراد و تشکیل بهترین گروه و ایجاد مطلوب ترین شرایط، محیطی مناسب برای کار روزانه افراد و جذب آنها در محیط کاری ایجاد کند. برقراری توازن مناسب میان خواسته های کارمندان و نیازهای شرکت نیازمند گذشت زمان طولانی و طی کردن مسیر مناسب است.

در حقیقت سرمایه گذاران شما بزرگ ترین منابعتان هستند

همکاری با سرمایه گذاران بزرگ و نامدار می تواند آینده کاری یک کسب و کار کوچک و تازه کار را برای همیشه تغییر دهد. ارتباطات آنها با خریداران، دسترسی به استعداد های برتر و وجود شرکای استراتژیک از نکات مفید و بسیار ارزشمند آنها است.

باور به هدف نهایی الهام بخش است.

حتی اگر به نظرتان این حرف شعاری تکراری است، باید سعی کنید بیشتر از هر فرد دیگری به خودتان و شرکت تان ایمان داشته باشید. اگر شما در زمینه کاری خود شور و اشتیاقی نداشته باشید سرمایه گذاران، کارمندان و خریداران محصولاتتان نیز در مورد شما شور و اشتیاقی از خود نشان نخواهند داد.

از بسیاری جهات باور داشتن به خود، شور و اشتیاق و اعتقاد به چشم اندازها از مهم ترین دارایی های هر کارآفرین است.

منابع در دفتر نشریه موجود است.



نقش کشاورزی در اقتصاد مقاومتی



اعظم ساسانی
کارشناس ارشد کشاورزی

قسمت دوم و پایانی

خصوصی مرتبط با بخش کشاورزی، بویژه در زمینه های دانش و فناوری، (۲) تقویت خدمات ترویجی که به شکل ضعیفی مدیریت می شوند و (۳) بهبود دسترسی کشاورزان، بویژه کشاورزان زن، به آموزش، اعتبارات و نهاده ها. نیازها در برنامه های سطح عملیاتی نیز شامل موارد زیر می شوند: (۱) نهادی کردن برنامه های کارآموزی، (۲) تقویت برنامه های ترویج حل -

مسئله و مختص شرایط در کشورهای در حال توسعه برای خدمات رسانی به کشاورزان خرده پا، (۳) حمایت از دسترسی افراد، بویژه زنان، به آموزش رسمی کشاورزی و (۴) ارائه آموزش های غیررسمی در مناطق روستایی، با توجه به اینکه اصولاً توسعه منابع انسانی در یک برنامه جامع، مستمر و پویا قابل تحقق است لذا باید ابعاد مختلف توانمندسازی منابع انسانی با توجه به جامعه هدف مورد توجه قرار گیرد و به صورت تعاملی با سایر عوامل مؤثر در توسعه بخش در یک ساختار نظام یافته، هماهنگ، مکمل، هم افزا در برنامه های کلان در سطح ملی و متناسب با اقتضانات زیربخش های کشاورزی، منطقه ای و محصلی با لحاظ قراردادن شرایط بومی برنامه های اجرایی تدوین شود. بنابراین توسعه و توانمندسازی منابع انسانی در بخش کشاورزی، در برنامه های محدود، کوتاه مدت، مقطعی و در محدوده خاص جغرافیایی عملی نیست.

با توجه به ویژه گی های کشاورزی ایران، پراکندگی و تنوع محصولی، شرایط آب و هوایی، ویژگی های منطقه ای، تعاملات اجتماعی، ویژگی های شاغلان، نظام های بهره برداری، نظام مالکیت از یک سو و برنامه ها، شرایط و ضوابط نهادها و دستگاه های مسئول در توسعه منابع انسانی بخش کشاورزی در سطوح آموزش های مهارتی کوتاه مدت، آموزش های پایه ای در آموزش و پرورش و آموزش عالی در دانشگاه ها از سوی دیگر مستلزم شناخت دقیق و داشتن اطلاعات جامع برای تدوین برنامه توانمندسازی نیروی انسانی متناسب با نیاز بخش کشاورزی می باشد.

امکان عملیاتی شدن و تدوین برنامه های اجرایی توسعه و توانمندسازی نیروی انسانی در صورتی فراهم می شود که ابتدا این تغییر نگرش و باور در مسئولان ذیربط ایجاد شود که تحول در نظام کشاورزی به منظور تحقق کشاورزی دانش بنیان زمانی حاصل می شود که تحول در توسعه منابع انسانی و توانمندسازی کشاورزان صورت گیرد به عبارت دیگر دستیابی به کشاورزی توسعه یافته زمانی میسر است که کشاورزان دارای دانش روز، مهارت کاربردی علمی و عملی باشند و این فرآیند به صورت مستمر، پویا، فراگیر و همه جانبه تداوم داشته باشد.

با توجه به گستردگی مخاطبین و حضور کشاورزان در اقصی نقاط کشور و همچنین ویژگی های خاص آنان، تحقق آموزش کشاورزی جامع، کاربردی و مؤثر مستلزم سرمایه گذاری کافی و تخصیص منابع لازم به آن است. این سرمایه گذاری در سطح کلان زمانی مقدور خواهد بود که مسئولان منابع در نظر گرفته شده برای توانمندسازی و توسعه منابع انسانی را، یک سرمایه گذاری پایدار، تجدید شونده محسوب کنند و باور داشته باشند که مقرون به صرفه ترین سرمایه گذاری در توسعه بخش کشاورزی توسعه منابع انسانی است.

بررسی ها نشان داده است که درصد قابل توجهی ظرفیت بالقوه منابع و عوامل تولیدی که در اختیار بخش کشاورزی و منابع طبیعی است، بدون بهره برداری شایسته رها شده است. علاوه بر عدم بهره گیری کامل از امکانات بالقوه، ظرفیت های دیگری در بخش کشاورزی وجود دارد که بدون استفاده رها شده اند؛ در صورت توجه به امکانات بالقوه، ظرفیت های درپیش گفته شده نیز قابل بهره برداری و معطوف به نتیجه خواهند بود.

وجود این وضعیت، شاهد متقنی است که توجه به ترویج و آموزش کشاورزی را توصیه می کند؛ به عبارت دیگر با توجه به ترویج می توان انتظار داشت از منابع بالقوه استفاده و از ظرفیت ها به طور کامل بهره گرفته شود.

نتایج پژوهش ها، تحقیقات و تجربیات نشان می دهد که تأثیر منابع انسانی در بهره وری هر یک از عوامل مؤثر در توسعه بخش کشاورزی منحصر بفره، تعیین کننده و بی بدیل است و به دلیل اهمیت

و جایگاه توسعه منابع انسانی در توسعه کشاورزی، در سیاست های

پایدار بخش

کلی اقتصاد مقاومتی

و سیاست های کلی

خودکفائی کشاورزی در

چندین بخش به طور

و غیر مورد تأکید قرار

بطور مثال در بند ۲ به

در بند ۳ به «محور

اقتصاد با تقویت عوامل

به «افزایش سهم

مهارت، خلاقیت

موارد ذکر شده

دانش بنیان، علمی

و توانمندی

اقتصاد مقاومتی

برنامه ریزان و

طبق نظر

کشاورزی

نهادی

نیاز اطلاعاتی

برنامه های

مستقیم

گرفته است.

«اقتصاد دانش بنیان»

قراردادن رشد بهره وری در

تولید، توانمندسازی نیروی کار» در بند ۵

سرمایه انسانی از طریق ارتقای آموزش،

و کارآفرینی» توجه شده است که تأمل در

بیش از هر چیز از ضرورت توجه به کشاورزی

می باشد و سرمایه گذاری در توسعه منابع انسانی

نیروی انسانی» به عنوان یک اصل زیربنایی در

باید مورد توجه مسئولان به ویژه قانونگذاران،

مجریان قرار گیرد.

ریوزا (۱۹۹۸)، برای توسعه منابع انسانی در بخش

بایستی برخی از نیازهای ضروری در سطوح سیاسی،

و عملیاتی مرتفع شود. در سطح سیاسی، نیاز ضروری،

می باشد. در سطح نهادی، نیازها عبارتند از: (۱) تقویت

توسعه و کارآموزی آژانس های عمومی و سازمانهای



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

شاید یکی از مهمترین نکات مذاکره بررسی . ارزیابی نتایج و برگشت دادن اطلاعات برای رفع نواقص و کاستی ها می باشد و فرآیند مدیریت مذاکره استفاده از سیستم بازخورد برای اصلاح و بهسازی مذاکرات وجود فرآیند یک ضرورت می باشد.

حق العمل COMMISSION یا امتیاز مادی برای انجام امور در زمینه بازرگانی یک عامل مهم و انگیزه بخش به حساب می آید که شاید در همه مراحل به گونه ای نقش دارد.

در بعضی از مذاکرات اقتصادی و بازرگانی آن قدر به این عامل بها داده می شود که متأسفانه هدف اصلی فراموش می گردد و گاهی اوقات توافق بر مقدار و شیوه پرداخت آن بطور نقدی و یا در مورد اولیه کارخانجات بصورت مواد FREE OF CHARGE بصورت F.O.C خود به نوعی مذاکره نیاز دارد.

ارکان مذاکره

مهمترین ارکان مذاکره عبارتند از:

۱- افراد

نقش افراد در مذاکره بسیار مهم می باشد. افراد با دانش، بینش و روش ها همراه با احساسات و عواطف گوناگون در مذاکره شرکت می کنند که هدف و انتظارات آنها متفاوت می باشند.

۲- اهداف

هدف مذاکره نفعی است که در نتیجه مذاکره عاید هر یک از طرفین می گردد. اهداف باید مطالعه شده، روشن و قابل دستیابی باشند.

۳- روش ها

مذاکره با شیوه های گوناگون و راه چاره های متعددی انجام می گیرد مذاکره کننده باید روش خود را متناسب با شرایط برگزیند تا نتیجه مذاکره دلخواه باشد.

۴- معیارها

معیارهای مذاکره باید از پیش مشخص شده باشند تا د جریان مذاکره بتوان به موقع جهت گیری ها را اصلاح نمود.

مهمترین معیارهای مذاکره می توانند کسب کارائی، تحقق منافع و موافقت معقول در مذاکره باشد.

گذشت و امتیاز دادن CONCESSION هیچ مذاکره موفق نیست که در آن طرفین به مبادله امتیازات نپردازند. گذشت و امتیاز دادن باید دو طرفه باشد تا بتواند آینده را روشن تر و دستیابی به اهداف را میسر سازد.

مدیریت مذاکره اصولی بر این باور است که گذشت و امتیاز بادی بجا و بموقع باشد تا نتیجه بخش باشد.

امتیاز دادن بجا حتی اگر ناچیز باشد می تواند باعث گرفتن امتیاز بیشتر و مهمتری گردد. روش مذاکره سخت و غیر قابل انعطاف در این مورد با مشکل روبرو می گردد و ادامه مذاکره را بخطر می اندازد.

۸- راضی ساختن CONCILIATION در مذاکرات، اگر هر چیز در جای خویش بکار گرفته شود و مدیریت مذاکره بگونه ای باشد که هر یک از افراد بطور نسبی به خواسته هایش رسیده باشد، رضایت آنها را جلب می سازد.

اگر چه جلب رضایت همگان بطور کامل تقریباً غیر ممکن است، اما می توان با مدیریت صحیح و ارائه استدلالهای اصولی و منطقی و یا پذیرش بجا و گذشت بموقع بعضی از خواسته ها و توقعات کنار گذارده شوند و در همین حال رضایت هم بوجود آید.

رضایت در هر امر بویژه در مذاکره زمانی حاصل می گردد که نیازها و انتظارات با توجه به امکانات و محدودیتها و شرایط خاص بطور نسبی بر طرف گردند. جلب رضایت همراه با مهارت و ظرافت باید بعنوان یک ضرورت در مذاکره مطرح و عمل گردد.

۹- نتیجه گیری CONCLUSION سرانجام هر مذاکره، توافق نهائی بر نکات و موارد مورد نظر می باشد که در واقع نتیجه مذاکره به حساب می آید. نتیجه مذاکره ممکنست همیشه ایده آل و دلخواه همگان نباشد اما بطور نسبی قابل قبول و اجرا باشد.

مذاکره ای موفق خواهد بود که نتیجه آن مورد رضایت و پذیرش هر دو طرف و یا همه افراد ذینفع در مذاکره قرار گیرد. نتیجه مذاکره بیانگر توافق بر روی نکاتی است که بصورت کتبی و در قالب قراردادهای و یا موافقت نامه ها اعلام می گردد.

نتیجه مذاکره نشان دهنده تعهدات افراد و مسئولیت های آنان می باشد.



- ۴- اهداف و تاکتیکها را معین و مرتب نمایید.
- ۵- انعطاف پذیر اما محکم باشید.
- ۶- سناریوهای مختلفی را برای مذاکره داشته باشید.
- ۷- از نظرات و دیدگاه های خودتان و رقیب در مورد مذاکره آگاه شوید.
- ۸- به ادراکات، پیامها و ارتباط های غیر کلامی خود و رقیب توجه کنید.
- ۹- مؤدب و شکیباً باشید.
- ۱۰- از تصمیمات و گذشتهها یا امتیاز دادن های معمولانه بپرهیزید.
- ۱۱- هرگز اشتباه نکنید، سعی کنید بیشتر بررسی کنید.
- ۱۲- جدول زمانی برای خودتان داشته باشید «نقطه آغاز، پایان و ادامه»
- ۱۳- تصمیم بگیرید که شما یا رقیب کدام بهتر است شروع کننده باشید.
- هر مورد دارای مزایا و معایبی است. آنها را درست بسنجید
- ۱۴- بموقع مذاکره را قطع و ختم کنید یا تنفس دهید

تاکتیکهای مذاکره

تاکتیکها اعمالی هستند که توانایی فرد را در دستیابی و اجرای استراتژی توانمندمیسازند.
انواع تاکتیکها:

۱- ایجاد وقفه در مذاکرات چگونه؟

- تقاضای مؤدبانه برای تنفس مذاکره.
- برخورد قاطعانه و تهدید گونه.
- چه واکنشی؟
- شدید و مقابله ای
- خونسردی و بی تفاوتی افراطی
- ارتباط با دیگر همکاران یا مدیران شما توسط حریف و متقاعد ساختن آنها
- مذاکره با رقبای شما
- نمایش بی تفاوتی در اول و بازگشت در مرحله بعد

۲- مذاکره غیر رسمی چه افرادی با چه ویژگیها؟

- قابل اعتماد و معتبر بودن
- اختیار داشتن
- مجرب بودن و ارشد بودن
- هم قدرت با مخاطب بودن
- واکنشهای احتمالی؟
- محتاط عمل کردن
- خودداری

۳- تاکتیک حمله

حمله یعنی گرفتن نیروی حرکت و ایجاد مانع برای رقیب

ویژگیها و شرایط لازم:

- حمله در اسرع وقت
- تمرکز بر نقاط ضعف و در نتیجه جلوگیری از تقویت نمودن نقاط ضعف توسط رقیب.
- بدست آوردن نیروی حرکت و تقویت موقعیت
- ادغام حالت تهاجمی و محافظه کاری برای افراد با تجربه
- تمرکز بر جنبه های مثبت برای مذاکره کننده کم تجربه
- فرصت به رقیب برای حمله اولیه و موقتی و سپس اقدام به حمله اولیه و موقتی و سپس اقدام به حمله قوی.
- باز پس گیری موقعیت حمله از طریق تغییر جهت دادن مذاکره.
- خودداری از عوامل تهاجمی ظاهری و زود گذر (بلند کردن فریاد، روی میز کوبیدن و ...)

۴- حمله غافلگیرانه

هرگونه مانوری که تغییرات ناگهانی و غیر مترقبه در رقیب ایجاد نماید.

عوامل مؤثر در این تاکتیک:

- وقت شناسی برای اینگونه غافلگیری
- عصبانیت ناگهانی
- تغییر در زیر و بم صداها
- تغییر کلی و غیر مترقبه در موضوع در اواسط مذاکره یا بعد از وقفه ای کوتاه

• ابراز غیر مترقبه احساسات برای به هیجان آوردن رقیب

- به بن بست رساندن مذاکره بطور ناگهانی و برای مدتی کوتاه یا طولانی
- ۵- قاطعیت (FAIT ACCOMPLI معامله انجام میشود)

اهداف؟

- تسلط بر رقیب ضعیف
- مجبور بودن مخاطب برای نتیجه گیری از مذاکره

آثار؟

- ایجاد حس تنفر و انزجار
- استفاده از همین تاکتیک توسط مخاطب کاربرد تاکتیک قاطعیت:
- استفاده از این تاکتیک برای بن بستهای موقتی
- رفع بلا تکلیفی و بن بست
- تاکتیک به عنوان آخرین ضربه
- التیماutom دادن به مخاطب
- ایجاد ارتباط غیر رسمی
- در نظر داشتن راههای دیگر در صورت شکست این تاکتیک
- ایجاد ارتباط های غیر رسمی
- حفظ آبروی افراد

۶- تاکتیک گام به گام

- افشای اهداف به تدریج
- جدی گرفتن هر مرحله



۹۱۸

راهنمای تجارت با کشور عراق



قسمت اول

ن و القلم و ما یسطرون

طی سالهای گذشته، شاهد تکوین تدریجی «نظام اقتصادی یکپارچه جهانی» بوده ایم. توسعه دانش و فناوری در عرصه های مختلف، وضعیت متفاوتی از کسب و کار را در این سالها در پی داشته است. از یکسو توسعه ارتباطات و دسترسی گسترده مشتریان به اطلاعات، چهره بازارها را دگرگون نموده و «خواستههای» آنها را تحت تأثیر قرار داده و از سوی دیگر تولید مبتنی بر فناوری پیشرفته و روشهای اصلاح شده، امکان پاسخگویی به تقاضاهای متنوع و متغیر مشتریان را فراهم نموده است. تعدد و تنوع عوامل محیطی مؤثر بر موفقیت کسب و کارها، به ویژه در بازارهای جهانی، نسبت به گذشته که قلمرو فعالیتها محلی و ملی بوده، بسیار بیشتر است. امروزه شناخت این عوامل نسبت به شناخت عوامل داخلی بنگاه به دلیل تأثیرگذاری آنها در تحلیلهای مربوط به فرصتهای کسب و کار مقدم است. به همین دلیل مدیران سازمانها باید عناصر غیر قابل کنترل محیطی را شناخته و آنها را تا آنجا که ممکن است، مدیریت نمایند. در تمام محیطهای کسب و کار، شرایط نامطمئن به وسیله عناصر غیر قابل کنترل به وجود می آید و هر بازار جدید، مجموعه عوامل غیر قابل کنترل خاص خود را نیز به آن اضافه می کند. مدیر موفق برنامه بازاریابی خود را به نحوی طراحی می کند که بهتر بتواند با شرایط نامطمئن محیط کسب و کار منطق شود. به این جهت و در راستای حمایت از شرکتهای ایرانی، برای ورود و کسب موفقیت آنها در بازارهای خارجی، در این بخش از نشریه واز این شماره مصمم هستیم تا راهنمای تجارت با کشورهای مختلف را به رشته تحریر در آوریم. در گردآوری و تدوین اطلاعات این بخش تلاش شده است تا اطلاعات دقیق و به روز، با بهره گیری از منابع اطلاعاتی موثق در اختیار خواننده گرامی قرار گیرد. با این حال، این دقت ما را از رهنمودهای اساتید و صاحب نظران محترم بی نیاز نمی کند و از هرگونه راهنمایی و تذکر صاحبان فکر و فعالان عرصه تجارت خارجی استقبال می نماییم.

اطلاعات پایه

نام رسمی کشور: جمهوری عراق
موقعیت جغرافیایی: عراق در منطقه خاورمیانه واقع در جنوب غربی آسیا، بین کشورهای ایران، ترکیه، سوریه، اردن، عربستان و کویت قرار گرفته است.



مساحت: وسعت عراق ۴۳۷,۰۷۲ کیلومتر مربع می باشد که از این لحاظ شصت و چهارمین کشور جهان محسوب می شود. از کل مساحت این کشور ۴۳۲,۱۶۲ کیلومتر مربع آن خشکی و ۴,۹۱۰ کیلومتر مربع نیز مساحت آب ها می باشد. عراق بیشترین مرز خاکی به طول ۱,۴۵۸ کیلومتر را با ایران دارد و همچنین ۵۸ کیلومتر مرز آبی در خلیج فارس دارد.

همسایگان

کشور عراق از شمال با کشور ترکیه، از جنوب با کویت و عربستان، از

شرق با ایران و از غرب با اردن و سوریه همسایه است. در واقع اثر مرزهای این کشور به جز بخش کوچکی به خلیج فارس منتهی میگردد، را مرزهای خشکی تشکیل می دهند. به سبب قرار داشتن در میان سه قاره آسیا، آفریقا و اروپا و نیز همسایگی با کشورهای ایران و ترکیه از ابعاد مختلف بین المللی دارای اهمیت (از جمله حمل و نقل، تجارت، سیاست و ...) می باشند، عراق دارای موقعیت جغرافیایی استراتژیکی است.

جمعیت

براساس آمار سال ۲۰۱۴، جمعیت این کشور بالغ بر ۳۶/۰۴ میلیون نفر است که از این نظر چهل و چهارمین کشور پرجمعیت جهان محسوب می شود.

شهرهای مهم

عراق دارای شهرهای عمده بصره، کربلا، نجف، اربیل، کرکوک، سامرا و سلیمانیه می باشد. شهر بغداد پایتخت و مرکز سیاسی، تجاری و ارتباطی این کشور می باشد و تقریباً در مرز خاک عراق نیز قرار دارد.

شهر موصل مرکز تجاری و اداری عراق بوده و بصره نیز شهر بندری مهم عراق است. بر اساس آخرین تقسیمات کشوری عراق از ۱۸ استان (به علاوه دولت محلی کردستان) تشکیل شده است.

واحد پول

واحد پول این کشور، دینار عراق است که به اختصار IQD نامیده می شود. اسکناسهای ک رایج در این کشور ۵۰، ۲۵۰، ۵۰۰، ۱۰۰۰، ۵۰,۰۰۰ و ۱۰۰,۰۰۰ دیناری است. در انتهای سال ۲۰۰۸ میلادی هر ۱,۱۸۰ دینار عراق برابر ۱۰,۰۰۰ ریال ایران میباشد. همچنین هر ۱,۱۵۷ دینار عراق برابر با ۱ دلار آمریکا بوده است.

تفاوت زمان با ایران



به دلیل عدم گستردگی عرض جغرافیایی در عراق، تفاوت زمانی بخشهای مختلف آن کشور با مقیاس بین المللی قابل ملاحظه نیست. از این رو ساعت کشور عراق (پایتخت) ۳+ ساعت GMT می باشد و با کشور ایران از لحاظ زمانی نیم ساعت اختلاف دارد. این تفاوت زمانی برای بیشتر مناطق عراق (به جز نواحی نزدیک به مرز غربی آن) صادق است.

و ناآرامی های متعدد در نقاط مختلف، سران سیاسی عراق فوراً نسبت به ایجاد تشکیلاتی موقت به منظور اداره امور جاری کشور و برگزاری انتخابات مجلس و ریاست جمهوری، اقدام نمودند. هم اکنون دولت موقت و پارلمان عراق برآمده از آرای مردم هستند، مسئولیت اداره امور این کشور را برعهده دارند.

۱-۲. نوع و ارکان اصلی حکومت

کشور عراق دارای حکومت جمهوری فدرال است. حکومت کشور دارای سه شاخه قوه مجریه با ۳۴ وزیر، قوه مقننه (یا همان پارلمان عراق با ۲۷۵ عضو) و قوه قضاییه میباشد.

۱-۲. قوه مقننه

قوه قانونگذاری در کشور عراق از دو رده مجمع ملی، شورای منطقه ای و استانها تشکیل شده است. مجمع ملی از نمایندگان تمامی ملت عراق تشکیل شده و هر عضو نماینده ۱۰۰ هزار فرد است. نمایندگان بر اساس قانون از طریق انتخابات سراسری انتخاب می شوند. مجمع ملی باید قوانین دولت فدرال را وضع کند و بر انجام کارها و سیستمهای دولتی بر اساس آنچه در قانون اساسی آمده، نظارت داشته باشد و نیز برای سازماندهی کارها و انجام وظایف محوله یک سیستم داخلی تدوین کند. حد نصاب برگزاری جلسات مجمع با حضور اکثریت اعضا، معادل نصف تعداد کل به اضافه یک است. تصمیمات در نشستهای مجمع ملی با رأی اکثریت است، مگر در مواردی که در قانون اساسی رویه دیگری ذکر شده باشد. مدت دورهی پارلمان چهار سال بوده و ۲۷۵ کرسی دارد که هم اکنون ۴۴ کرسی آن به ک جبهه التوافق تعلق دارد، جریان صدر، ۳۰ کرسی را در اختیار دارد. حزب فضیلت اسلامی با ۱۵ کرسی و فهرست العراقیه با ۲۲ کرسی، ائتلاف واحد با ۸۵ کرسی، ائتلاف کردها با ۵۴ کرسی و مستقلین با ۱۵ کرسی نمایندگان پارلمان عراق را تشکیل



میدهند. در واقع پارلمان عراق نماد آشکار نظام دموکراتیک در این کشور محسوب میشود. کلیه قوانین و مقررات کشوری باید در این نهاد به تصویب نمایندگان مردم و گروهها برسد.

۱-۲. قوه مجریه

در کشور عراق، ریاست جمهوری مقام رئیس قوه مجریه را دارا میباشد. قوه مجریه از رئیس جمهور و شورای وزیران تشکیل شده است. مجمع ملی رئیس جمهور و معاونش را با اکثریت دو سوم آراء انتخاب میکند،

فصل اول. محیط سیاسی و قانونی

در این فصل محیط سیاسی و محیط قانونی کشور عراق به صورت مجزا مورد بررسی قرار می گیرد. در بخش محیط سیاسی تاریخچه، نوع حکومت، میزان ریسک سیاسی و میزان تاثیر افراد و گروه های بانفوذ سیاسی در فعالیتهای اقتصادی و تجاری مورد بررسی قرار می گیرد. در بخش محیط قانونی نیز نظام قانون گذاری، حقوقی و قضایی، قانون اساسی، قوانین مالکیت، مالکیت فردی، گمرکی، کنسولی، ثبت و راه اندازی شرکتها، قوانین بانی و مالیاتی، قوانین و ضوابط برگزاری نمایشگاه ها، عضویت در پیمان های اقتصادی، اتحادیه های گمرکی و نهادهای بین المللی و ... تشریح می گردد.

محیط سیاسی

موارد مورد بررسی در این بخش، شامل تاریخچه شور، نوع حکومت و نحوه انتخاب رئیس و ارکان اصلی شور، میزان ریسک سیاسی و میزان تاثیر افراد و گروههای بانفوذ سیاسی در فعالیتهای اقتصادی و تجاری می باشد.

۱-۱. تاریخچه حکومت



کشور عراق در تاریخ یک اکتبر ۱۹۱۹ از حکومت عثمانی استقلال یافت و همچنین در سه اکتبر ۱۹۳۲ از بریتانیا مستقل شد. پس از

متلاشی شدن امپراتوری عثمانی کشور کنونی عراق که جزئی از آن بود در سال ۱۹۲۰ به تصرف بریتانیا درآمد. کشور عراق از سه ولایت موصل در شمال، بغداد در مرکز و بصره در جنوب تشکیل شد. تا سال ۱۹۸۵ خاندان هاشمی که تحت حمایت بریتانیا بود بر عراق حکومت می کرد، تا این که در ۱۴ ژوئیه ۱۹۵۸ با کودتای عبدالکریم قاسم برکنار شد. عبدالکریم قاسم با برانداختن حکومت سلطنتی، حکومت جمهوری تشکیل داد. دوران حکومت عبدالکریم پنج سال طول کشید تا این که در سال ۱۹۶۳، عبدالسلام عارف وی را از حکومت خلع نمود. عبدالسلام عارف در سال ۶۶۹ درگذشت و برادرش عبدالرحمان عارف، زمام امور را در دست گرفت. در سال ۱۹۶۸، عبدالرحمان عارف توسط جناح راست حزب سوسیالیستی عربی بعث برکنار شد و حزب بعث توانست قدرت را در دست گیرد. و این آغازی برای به قدرت رسیدن و حاکمیت صدام حسین در دهه های آتی شد.

در سال ۱۹۸۰ جنگ ایران و عراق با حمله غافلگیرانه صدام به مرزهای ایران آغاز شده تا سال ۱۹۸۸ ادامه یافت. به دنبال تهاجم ارتش عراق به کویت و جنگ خلیج فارس کشور عراق با تحریم های اقتصادی روبرو شد و قسمت شمالی آن منطقه پرواز ممنوع اعلام شد.

نهایتاً در پی تهاجم نظامی ایالات متحده آمریکا و همپیمانانش در سال ۲۰۰۳ میلادی، حکومت صدام سرنگون شد. اما پس از حمله نظامی آمریکا که سریع به پایان رسید، این شور در سالهای پس از آن، دوران تازه ای به خود دید. به طوری همزمان با حضور نیروهای نظامی خارجی

دوره ریاست جمهوری پنج سال است.

ریاست جمهوری، ۳۴ وزیر را تعیین می کند. نظام فدرال در جمهوری فدرال عراق از مناطق، استانها و پایتخت مناطق تشکیل میشود. هر منطقه از دو استان و یا بیشتر تشکیل شده است، بنابراین هر منطقه حق دارد



که یک منطقه واحد به شمار بیاید و دولتهای منطقه های بر سرزمین خود و اهالی آن بر اساس مرزهای اداری حکمرانی می کنند. دولتهای منطقه های از قوه قضاییه، مجریه و قانونگذاری تشکیل میشوند.

۲-۱. قوه قضاییه

سیستم قضائی این کشور ترکیبی از مجموعه قوانین مدنی اروپایی وقوانین شرع اسلام می باشد. وظیفه قوه قضاییه بررسی اختلافات بین تمامی اشخاص عادی و روحانیون و همچنین سازمانهای دولتی و غیردولتی است. قضات بر اساس دستور ریاست جمهوری و بر اساس نامزدهای معرفی شده از سوی شورای عالی قضایی و موافقت مجمع ملی انتخاب میشوند. قوه قضاییه از دادگاه و دادستانی کل در هر منطقه و استان تشکیل شده که دادگاهها شامل دادگاههای درجه یک، استیناف، هیأتهای تحقیقاتی و دادگاه عالی هستند. دادگاه عالی از دو هیأت قضایی و دیوان عالی تشکیل میشود. قوه قضاییه فدرال از دادگاه عالی فدرال تشکیل شده که خود متشکل از دو هیأت قضایی و دیوان عالی است. شورای عالی قضایی بر دادگاه های قضایی فدرال نظارت دارد و بودجه شورا را تعیین میکند.

این شورا رییس دادگاه عالی فدرال را به عنوان رییس و ریاست دیوان عالی را به عنوان معاون تعیین می کند که اعضای آن را معاونان رییس دیوان عالی، رؤسای دادگاه های فدرال استیناف و رؤسای دیوان عالی منطقه های تشکیل می دهند. شورای عالی قضایی اختیارات زیر را بر عهده دارد: تعیین رییس اعضای دادگاه عالی فدرال و ارائه اسامی آنها به مجمع ملی برای تصویب.

نظارت بر وظایف دادگاه قضایی فدرال. تهیه بودجه قوه قضاییه با هماهنگی وزارت دارایی. این بودجه باید علاوه بر بودجه کل دولت از سوی مجمع ملی تصویب شود. ارائه اسامی قضات دادگاه های فدرال.

دیوان عالی

امور قضایی در عراق توسط شورای عالی قضایی اداره میشود که این نهاد اعضای دیوان عالی دادگستری، بازرسی ملی و دیگر مقامات عالی قضایی را برای تأیید توسط شورای نمایندگان تعیین می نماید. اعضای دیوان عالی باید در زمینه حقوق مدنی و قانون شرع اسلام متخصص بوده و با دو سوم آراء قوه مقننه انتخاب می شوند.

دادگاه فدرال قانون اساسی

دادگاه فدرال قانون اساسی یک هیأت قضایی مستقل از نه عضو است که از سوی مجمع ملی با اکثریت دوسوم انتخاب میشوند. این انتخاب به شرح زیر است: پنج قاضی از بین ۱۰ تن از نامزدهایی که شورای عالی قضائی معرفی میکند، چهار عضو از بین فقهای شریعت و اساتید حقوق و کسانی که لقب استاد، وکیل، مشاور حقوقی دارند و یا در عرصه حقوق فعالیت دارند با حداقل ۲۰ سال سن انتخاب خواهند شد. این چهار تن از میان هشت تن از افرادی هستند که از سوی شورای وزیران معرفی می شوند. دادگاه فدرال قانون اساسی باید بر قانونی بودن قوانین نظارت داشته باشد و به توضیح متون قانون اساسی بپردازد.

دادگاه عالی

دادگاه عالی عراق قوانین خاص خود را دارد و در عین حال قوانین و حقوق وضع شده در این شور را به رسمیت می شناسد از جمله وظایف و مسئولیتهای مصوب سال ۱۹۶۹ میلادی دادگاه عالی فدرال به شرح زیر است:

نظارت بر مسایلی که در راستای اجرای قوانین فدرال است. نظارت بر دعاوی که بین دولت فدرال، دولتهای منطقه ای و استانها پیش می آید. نظارت بر دعاوی میان دولتهای منطقهای و ادارات استانی. نظارت بر دعاوی بین افراد و دولت فدرال.

عزل قاضی یا اعضای شورای عالی قضایی جز در صورت محکوم شدن به جنایت و یا محکوم شدن به فساد مجاز نیست. عزل قاضی یا اعضای شورا بر اساس تصمیم رئیس جمهوری، درخواست شورای عالی قضایی و موافقت شورای وزیران است. انجمن حقوقدان های عراق نیز از مراجعی است که در مباحث قانونی، فقهی و حقوقی صاحب نظر بوده و در شکل گیری قوانین و مقررات نقش دارد.

هیأت عمومی آزاد اندیشی

رسالت اصلی هیأت، نظارت بر درستی انجام وظایف دولت میباشد. این هیات که از استقلال مالی و اداری برخوردار است، از یک رییس و یک معاون رییس تشکیل شده که از سوی مجمع ملی و از بین چهار قاضی که شورای عالی قضایی آنها را معرفی کرده، تعیین می شوند. در هیات یک روحانی نیز حضور دارد.

وظایف این هیأت به شرح زیر است: پیگیری اجرای مناسب قوانین و آئین نامه های مربوط به خدمات کلی و ارزیابی میزان تناسب آن. کشف تخلفات اداری و مالی که به سلامت و انجام وظایف و خدمات عمومی لطمه وارد میکند، تحقیق در خصوص تخلفات، ارجاع آن به مسئولان ذیربط و پیگیری آن.

صدور دستورات مقتضی برای تسهیل در اجرای قوانین مربوط به کار هیأت.

تمامی مؤسسات دولتی موظفند تسهیلاتی برای انجام کار این هیأت ایجاد و در صورت امکان مستقیماً به آن کمک کنند. تشکیل هیأت، مدت کار رئیس هیأت و معاونش، حقوق افراد هیأت، وظایف، مصونیتها و وظایف هیأت های دیگری که وظیفه نظارت را برعهده دارند، بر اساس قانون است.

۳-۱. وضعیت ریسک سیاسی

بر اساس ارزیابی های انجام شده توسط مراجع بین المللی، کشور عراق

یکی از مناطق با ثبات نسبی می باشد.

طبق ارزیابی های انجام شده توسط صندوق ضمانت صادرات ایران، این کشور در طبقه بندی ریسک، رتبه هفت را دارا میباشد و سقف اعتبارات کوتاه مدت (زیر دو سال) برای این کشور معادل یک میلیارد دلار و برای اعتبارات میان مدت و بلندمدت (بالای دوسال) نیز معادل یک میلیارد دلار است.

۴-۱. افراد و گروههای با نفوذ

به طور کلی در مورد گروهها یا دسته های اصلی موجود در عراق می توان به پنج گروه زیر که اشاره نمود:

شیعیان که حدود ۶۵ درصد جمعیت را تشکیل می دهند.

کردهای شیعه با ۲۰ درصد جمعیت عراق در استانهای سلیمانیه، اربیل، دهوک و کرکوک ساکن هستند.

اهل سنت که با ۳۲ درصد جمعیت عراق بیشتر در مناطق شمالی و پیرامون بغداد قرار دارند.

ترکمن ها که اکنون توسط حزب ترکمن ملی به فعالیت سیاسی می پردازند.

آشوریها با ۳ درصد جمعیت، بخش بزرگی از غیرمسلمانهای عراق را تشکیل می دهند و در دوره های مختلف اغلب درگیریهایی با حکومتهای موجود در عراق داشته اند. نمایندگان احزاب نیز از طریق حضور در مجلس و اعلام نظر در خصوص برنامه های پیشنهادی دولت، در هدایت کشور نقش دارند. این روند توسط کلیه احزاب به رسمیت شناخته شده است. در راستای حفظ دموکراسی، احزاب به این فرایند قانونی پایبند میباشند. مجموعه قوانین مصوب مجلس در خصوص گروههای سیاسی، نحوه حضور آنها در فعالیتهای سیاسی و جایگاه آنها در فعالیتهای کشور را به روشنی مشخص نموده است.

چند نهاد قدرت سیاسی دارند عبارتند از: عشیره (به معنای همان قبایل یا عشایر)، مراجع دینی و احزاب سیاسی. قدرت گروه عشیره در این میان بیشتر است. عمده دلیل آن به وجود ساختار بومی و سنتی در عراق امروز برمی گردد. بزرگترین مرجع در عراق، آیت الله سیستانی میباشد برخی از احزاب نیز با حمایت ایشان عمل می کنند اما به طور کلی حضور و دخالت ایشان در مسایل عراق بسیار است و تمام امور دفتر ایشان به عهده پسرشان میباشد. حزب فضیله الاسلامی، جریان صدر، جیش المهدی شاخه نظامی جریان صدر، حزب بعث از جمله گروههای موجود هستند. به طور کلی تعداد احزاب در عراق بسیار زیاد است و انشعابات درونی احزاب نیز زیاد است، برای مثال در چند ساله اخیر حزب الدعوه به شش شاخه تقسیم شده است برخی عبارتند از: حزب الدعوه تنظیم عراق، حزب الدعوه تنظیم لندن، ابناء حزب الدعوه و ... احزاب قدرتمند در جامعه عراق عبارتند از: مجلس اعلای انقلاب اسلامی، حزب الدعوه الاسلامیه، جریان صدر، جریان های اهل سنت (خود از احزاب متعددی تشکیل و دو قومیت عرب و کرد را شامل میشود) و حزب وفاق وطنی به رهبری علاوی. سه گروه جریان صدری، حزب الدعوه و مجلس اعلای اسلامی از گروه های فعال سیاسی شیعی میباشند. کردها در نواحی شمال و شمال شرقی عراق به کردستان عراق مشهور است زندگی می کنند و از لحاظ فرهنگی و زبانی و طرز پوشش با عربها متفاوتند. از لحاظ سیاسی مستقل عمل می کنند، دارای مجلس بوده و ریاست جمهوری کردستان

اکنون آقای مسعود بارزانی است. پس از جنگ کویت و عراق و وضع ممنوعیت پرواز عراق به بالای خط ۲۳ درجه در سال ۱۹۹۱ کردهای عراق عملاً توانستند حکومت خود را تأسیس نمایند و با حل اختلافات گروهی و قیام علیه حکومت بعث، حکومت منطقه را به عهده گرفتند.

کردها این خیزش را «راپه رین» می نامند. پس از ده سال و با حمله دوباره آمریکا به عراق در شمال و شمال شرقی عراق به کردستان عراق معروف است کردها حکومت خود مختار کردستان را در جمهوری فدرال عراق به طور رسمی تشکیل دادند. در دوره اخیر نیز نهادهای اصلی سیاست شامل ریاست جمهوری و وزارت امور خارجه عراق توسط کردها اداره می گردد. کردستان عراق به شش استان تقسیم شده است از این میان بر سه استان اربیل، سلیمانیه، دهوک و قسمتهایی از استانهای نینوا و دیاله تسلط دارند. در چنین شرایطی جهت موفقیت در بازار این کشور و انجام طرح های کلان اقتصادی، تجاری و سرمایه گذاری در عراق، برقراری و حفظ ارتباط با اعضای گروه های اجتماعی، سیاسی، اقتصادی و بازرگانی راه گشا می باشد.

محیط قانونی:

در این بخش نظام قانون گذاری، حقوقی و قضایی شامل قانون اساسی، قوه مقننه (مجلس شورای ملی)، قوای مجریه و قضاییه و دادگاه ها، قوانین مالکیت، مالکیت فکری، گمرکی، کنسولی، سرمایه گذاری، ثبت و راه اندازی شرکت ها، قوانین بانکی و مالیاتی، معافیت ها و مشوقهای قانونی سرمایه گذاری، عضویت در پیمان های اقتصادی، اتحادیه های گمرکی و نهادهای بین المللی و قانون و ضوابط برگزاری نمایشگاه ها بیان می گردد.

۲-۱. قانون اساسی

قانون اساسی عراق ۲۰۰۵ تدوین و پس از انجام همه پرسی تصویب گردید. در این قانون ۶ فصل جداگانه وجود دارد که عبارتند از:

* اصول اساسی

* حقوق اساسی و آزادی های عمومی

* نهاد های دولت فدرال

* نهادهای دولت های منطقه ای

* ضمانت های قانون اساسی

* احکام پایانی

برخی اصول کلی قانون اساسی عبارتند از:

حکومت عراق جمهوری، فدرال، دموکراتیک و کثرت گراست

عراق کشوری چند ملیتی، چند مذهبی و چند فرهنگی است

آزادی مذهبی و آزادی برگزاری مراسم مذهبی به رسمیت شناخته شده

است. دین رسمی کشور عراق اسلام است. در عراق، قانون اساسی جدید

بر مبنای فدرالیسم تصویب شده و همه نیروهای سیاسی، قومی و مذهبی

(و اغلب نیروهای سیاسی شیعه از جمله مجلس اعلای انقلاب اسلامی

به رهبری آقای حکیم) با آن موافق هستند و زبان کردی را که زبان ۱۸

درصد مردم عراق است در کنار زبان عربی که زبان حدود ۷۵ درصد مردم

عراق است رسمی اعلام کرده اند. قانون اساسی جدید عراق علاوه بر

زبانهای عربی و کردی، همچنین زبانهای سریانی، ارمنی و ترکمنی را

در مناطق و استانهای خودشان رسمی اعلام نموده و تدریس آنها را در

مدارس اجباری کرده است.



دوستی

چون گلی خوشبو میان بوستان
تا رفاقت پاس دارند هر زمان
شرحی از کشف ملامت ها بود
خود شنیدی وصف آنرا بیش و کم
آدمی بهتر ز آن چیزی ندید
خالصانه عاشق و غمخوار گشت
در رفاقت پایه و خیلی شفیق
مثل یک شیرینی معجون شدند
رابطه با دوستان، بی ضابطه
در فراق یار، خود بیمار بود
غافل از چرخیدن این دوک گشت
در کنار حس خود اندیشه کرد
خدعه و دوز و کلک شد آشکار
دوستی در این میان شد یک قمار
دوستی بیچاره و آواره گشت
سینه ها از درد دلها باز شد
و آنطرف نقشی به قالب می کند
و آن یکی رفتار و کردارش غریب
گاه نالان سوی قاضی میروند
دوستی را این چنین کردن خطاست
ریشه نیت ولی تربیت است
گر برای منفعت باشد خطاست
گاه خوردن در بدنها ماندنی است
همره انسان بماند یادگار
همدلی در این میان رمز بقاست
پهن و خوشرنگ است همچون بوستان
دوستی از عمق جان جاری کنید
دوستستان خالی از نیرنگ باد

دارپوش امامی

قصه ای دارم برای دوستان
ارزشش بالاترست از آب و نان
قصه ام وصف رفاقت ها بود
قصه ام خیلی ندارد پیچ و خم
دوستی همراه انسان شد پدید
اولش مادر برایش یار گشت
بعد از او بابا برایش شد رفیق
اندک اندک دوستان افزون شدند
لذت دنیای او شد رابطه
روز و شب ورد زبانش یار بود
زندگی جاری و سازش کوک گشت
همزمان عقل و درایت ریشه کرد
کم کمک نیرنگ ها آمد بکار
بردن و غالب شدن شد راه کار
حلقه سست رفاقت پاره گشت
شکوه ها از هر طرف آغاز شد
این طرف خود حق به جانب می کند
این یکی پندار و گفتارش عجیب
همچو خط های موازی میروند
دوستان، این آخر خط جفاست
نطفه یک دوستی در نیت است
دوستی گر بهر دل باشد رواست
دوستی چون شربتی نوشیدنی است
این اثر گاهی بماند ماندگار
راز این ماندن ولی صدق و صفاست
دام شیطان در مسیر دوستان
دوستان با یکدیگر یاری کنید
حلقه پیوندتان یکرنگ باد



۹۲۳

سال‌های
روز ملی صنعت و معدن
۱۰ تیرماه ۹۳

والله، بالله، تالله، سال‌های ۸۴ تا ۹۲ گذشت و دیگر تکرار نمی‌شود.

۱۰ تیر ۹۳ - رئیس‌جمهور در روز صنعت و معدن



صنعت و معدن



کارتون : فرزاد موسوی



اخبار خوزستان در تیر ۱۳۹۳



اخبار اتاق اهواز

همزمان با ماه مبارک رمضان و فرارسیدن روز بهزیستی انجام شد؛ **بازدید رییس و جمعی از اعضای هیأت رئیسه و نمایندگان اتاق بازرگانی اهواز از دو مرکز توانبخشی شبانه روزی در اهواز**

همزمان با ماه مبارک رمضان و فرارسیدن روز بهزیستی، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز به همراه جمعی از اعضای هیأت رئیسه و هیأت نمایندگان اتاق از مرکز توانبخشی شاکرین ویژه نگهداری از کودکان استثنایی زیر ۱۴ سال و مرکز توانبخشی اطهر ویژه نگهداری دختران معلول ذهنی در شهر اهواز بازدید کردند. به گزارش روابط عمومی اتاق، رئیس و هیأت نمایندگان اتاق در جریان این بازدیدها، در فضایی صمیمی با اهداء شیرینی از معلولان ذهنی حاضر در این مراکز دلجویی کردند. «عبدالرحمن سلیمانی مقدم» و هیأت همراه همچنین در گفتگو با مدیران و کارکنان مراکز مذکور، ضمن آگاهی از روند ارائه خدمات توانبخشی و مراقبتی به معلولان، از نزدیک در جریان مسائل و مشکلات آنان قرار گرفتند.

عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی اهواز ضمن آرزوی سلامتی برای عموم هموطنان جامعه اسلامی، به فرمایش مقام معظم رهبری مبنی بر اینکه «فرهنگ جامعه، باید اهمیت کار پرستار و دشواری آن را بشناسد» اشاره کرد و خطاب به پرسنل این مراکز گفت: بدون تردید لحظات عمر گرانبهای آدمی که صرف خدمت به بندگان خدا می گردد، توفیقی است ارزشمند برای انسان های

خادم که سفیران سلامت و مهرورزی و دادرسان دردهای پریشانی هموعان خویش هستند. وی در ادامه بمنظور تقدیر از زحمات و تلاشهای بی شائبه مدیریت و پرسنل این مراکز در عرصه سلامت جامعه اسلامی، به هر نفر لوح سپاس و هدیه نقدی اهداء و برای آنان سلامتی و توفیقات الهی روزافزون مسألت نمود. شایان توجه است مبالغی نیز جهت کمک به بهبود سطح خدمات این مراکز، به مدیران آنها اعطا شد.



اولین دوره آموزشی ویژه تشکل های اقتصادی استان خوزستان توسط اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز برگزار شد

اولین دوره آموزشی ویژه تشکل های اقتصادی استان خوزستان توسط اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز برگزار شد. به گزارش روابط عمومی و آموزش اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز، اولین دوره آموزشی ویژه تشکل های اقتصادی استان خوزستان تحت عنوان «شیوه اداره مطلوب تشکل های اقتصادی

عضو محور» برگزار شد. در این دوره که قریب به ۲۲ تن از رؤسا، مدیران و کارشناسان اتحادیه ها، انجمنها و تشکل های اقتصادی استان حضور داشتند، انواع تشکل های اقتصادی، ویژگی های خاص و تمایزات ساختاری، تعاریف مختلف و سیر تکامل انجمن های ذینفع کسب و کار، آسیب شناسی فعالیت های تشکلی در ایران، معماهای عمل جمعی، تفاوت های مدیریت یک تشکل اقتصادی با بنگاه ها و شرکت ها، نقش و کارکرد



تشکل های اقتصادی، انواع ناپایداری ها در تشکل های اقتصادی، اصول سازماندهی انجمن های اقتصادی عضو محور، دستاوردهای بخش خصوصی در سال های اخیر و مشکلات متداول در مدیریت انجمن های کسب و کار، توسط «سیدعلیرضا سیاسی راد» و «هادی حدادی» اساتید دوره برای حاضران تشریح و به سوالات شرکت کنندگان در این خصوص پاسخ داده شد. «اباذر براری» کارشناس امور تشکل های اتاق بازرگانی اهواز نیز در سخنانی، تصویب قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار در مجلس شورای اسلامی و تشکیل شورای گفتگوی بخش خصوصی و دولت را از مهمترین دستاوردهای بخش خصوصی طی سالهای اخیر عنوان کرد. گفتنی است این دوره، اولین دوره از مجموعه دوره های آموزشی فصلی مشترک اتاق بازرگانی

اهواز و ایران و هفتمین دوره آموزشی برگزار شده توسط اتاق اهواز در سالجاری بوده است.

کمیسیون عمران و خدمات فنی مهندسی اتاق بازرگانی اهواز تشکیل شد و اولین جلسه خود را برگزار کرد

کمیسیون عمران و خدمات فنی مهندسی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز، اولین جلسه خود را برگزار کرد.

به گزارش روابط عمومی اتاق به نقل از دبیرخانه کمیسیون، جلسه کمیسیون به ریاست «حمید لویمی» و با حضور رئیس اتاق، رئیس امور مشاوران و پیمانکاران استانداری، رئیس سازمان نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی، مدیر امور سرمایه گذاری سازمان جهاد کشاورزی، معاون بازرگانی خارجی سازمان صنعت، معدن و تجارت و نماینده حوزه نظارت گمرکات استان به همراه تنی چند از فعالان حوزه خدمات فنی و مهندسی عضو اتاق، برگزار شد. در ابتدای این جلسه، لویمی رئیس کمیسیون، بر رفع مشکلات کارآفرینان و فعالان بخش خصوصی از طریق تعامل اتاق با دستگاههای دولتی تأکید و اظهار کرد: مصمم هستیم مشکلات فضای کسب و کار را با همدلی، همفکری و همیاری بین بخش خصوصی و دستگاههای دولتی مرتفع نماییم. وی با اشاره به وظایف مهمی که در قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار بر عهده اتاقهای بازرگانی گذاشته شده است، گفت: امیدواریم در راستای عمل به وظایف قید شده در این قانون بتوانیم شاهد تسهیل در فرایند سرمایه گذاری و افزایش انگیزه کارآفرینی در کشور و حرکت سرمایه های سرگردان به سمت کارهای مولد باشیم. لویمی ضمن بیان برنامه های کلی کمیسیون، هدف تشکیل کمیسیون عمران و خدمات فنی مهندسی اتاق اهواز را ارائه راهکار جهت ایجاد خط اعتباری برای صادرات پایدار خدمات فنی و مهندسی به کشور عراق و کشورهای هدف، ایجاد تعامل سازنده میان شرکتهای عضو و شرکتهای داخلی و خارجی جهت بهره مندی از توانمندیهای علمی و سخت افزاری و دستیابی به استانداردهای بین المللی در این حوزه، پیگیری مطالبات و تعامل دو جانبه شرکتهای با بخش دولتی از طریق شورای گفتگوی بخش خصوصی و دولت، ارتقاء توان رقابتی

بنگاههای فعال در این بخش از طریق آسیب شناسی و نحوه رقابت صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی، تشکیل سازمان نظام پیمانکاری و خدمات فنی و مهندسی با کمک و همکاری تشکل های این بخش، عنوان کرد. «عبدالرحمن سلیمانی مقدم» رئیس اتاق اهواز نیز ظرفیت های فنی، مهندسی و عمرانی استان خوزستان را از مشخصه های بارز بخش های اقتصادی استان برشمرد و اظهار کرد: این ظرفیتها در تعامل با فعالیت های بین المللی و اقتصادی مغفول مانده است. عضو هیأت رئیسه اتاق بازرگانی ایران، یکی از مهمترین دلایل این موضوع راه ضعیف بودن همگرایی تشکلی بین فعالان اقتصادی در همه بخش های استان عنوان کرد. رئیس اتاق بازرگانی اهواز، مشارکت اعضاء برای شناسایی زیرساخت های سخت افزاری و نرم افزاری و لزوم همگرایی در بازارهای بین المللی را دو موضوع مهم عنوان کرد که باید به طور جدی در رابطه با فعالیت های این کمیسیون دنبال شود. سلیمانی مقدم خاطر نشان کرد: اتاق بازرگانی اهواز با تمام امکانات، آمادگی کامل جهت کمک به شکل گیری این دست فعالیت های ارزشمند را دارد. وی همچنین ابراز امیدواری کرد، در جلسات بعدی با دعوت از افراد با تنوع تخصص و دستور کارهای کارشناسی شده بتوانیم در یک عملکرد سه ماهه شاهد افزایش صادرات خدمات فنی مهندسی به کشورهای همسایه باشیم. در ادامه این جلسه، مدعوین نقطه نظرات و پیشنهادات خود را در خصوص موارد دستور کار جلسات آتی کمیسیون بیان کردند.

اخبار خوزستان

بندرامام خمینی(ره) مقصد کارنه تیر

گمرک منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی بندرامام خمینی(ره) بعنوان مقصد کارنه تیر تعیین شد. داود دهقان مدیرکل گمرک بندرامام خمینی(ره) با اعلام خبر فوق اظهار داشت: بمنظور ارائه خدمات مطلوب و در راستای تسریع و تسهیل در انجام تشریفات گمرکی و جلوگیری از تخلیه و بارگیری مضاعف و کاهش خسارات احتمالی، با پیگیریهای بعمل آمده گمرک منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی بعنوان مقصد کارنه تیر معرفی گردید، بنابراین از این پس شرکت های مستقر در آن منطقه می توانند مقصد کالاهای

وارد خود تحت صحبت کارنه تیر را گمرک منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی تعیین و تشریفات مربوطه را صرفاً در گمرک مذکور پیگیری و به انجام رسانند. از مزایای مهم آن می توان به کاهش زمان انجام تشریفات گمرکی، عدم مراجعه دوباره ارباب رجوع به گمرک، صرفه جویی در زمان و هزینه و دسترسی به موقع صاحبان صنایع به مواد اولیه و تجهیزات مورد نیاز اشاره نمود.

لغو تعطیلی پنجشنبه ها در گمرک بندرامام خمینی(ره)

مدیر کل گمرک بندرامام خمینی(ره) همچنین گفت: به منظور توسعه فعالیت های تجاری و اقتصادی در این بندر، تعطیلی روزهای پنجشنبه این گمرک لغو شد. داود دهقان افزود: با توجه به نقش گمرک در توسعه فعالیت های تجاری ضمن هماهنگی با مسئولان استانی و شهرستانی، تعطیلی روزهای پنجشنبه این گمرک لغو و در همه ایام هفته خدمات لازم به بازرگانان و صاحبان صنایع ارائه می شود. علیرغم تعطیلی پنجشنبه ها در کلیه ادارات و سازمان های استان، تشریفات گمرکی در تمام رویه ها در روزهای پنجشنبه در این گمرک انجام می پذیرد و هدف گمرک بندرامام خمینی(ره) از این اقدام، تسریع و تسهیل در انجام تشریفات ورود و خروج کالا و کاهش ماندگاری کالا و در نتیجه کاهش قیمت تمام شده است. در ب خروج و امور بندری این گمرک نیز بصورت شبانه روزی فعال و حتی در روزهای تعطیل خدمات لازم را به خدمت گیرندگان و صاحبان کالا ارائه می کند.

نماینده ویژه ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق در خوزستان:

آمادگی تجار خوزستانی برای تامین کالاهای مورد نیاز بصره

نماینده ویژه ستاد توسعه اقتصادی ایران و عراق در خوزستان گفت: با توجه به درخواست مسؤولان استان بصره عراق برای تأمین کالا، بخش خصوصی و تجار استان خوزستان آمادگی لازم برای تأمین کالاهای ضروری بصره را دارند. علیرضا شیخ رباط در دیدار با مسؤولان مجلس محلی استان بصره عراق و تجار این کشور در محل بازارچه محلی شلمچه افزود: در استان خوزستان ظرفیت های لازم برای تأمین تمامی

کالاهای مورد نیاز استان بصره وجود دارد.

وی با اشاره به تفاهمنامه همکاری بین تجار خوزستان و بصره گفت: تاکنون جلسات بسیاری بین نماینده های بخش خصوصی دو استان برگزار و تفاهمنامه هایی نیز منعقد شده اما به دلایل مختلفی روابط بین تجار دو استان خوزستان و بصره به نحو مطلوب برقرار نشده است. مشاور و نماینده ویژه استاندار خوزستان در هماهنگی امور با کشور عراق گفت: در این نشست به دنبال ارایه راهکاری هایی برای افزایش ارتباطات بین بخش خصوصی و تجار دو استان خوزستان و بصره هستیم زیرا این دو استان از لحاظ فرهنگی و اعتقادی اشتراکات بسیاری دارند. با نگاه به آینده مسوولان دو استان باید شرایط لازم برای افزایش ارتباط تجاری بین تجار خوزستان و بصره را فراهم کنند. با راه اندازی خط آهن دو استان خرمشهر و بصره میزان مبادلات کالا و صادرات دو استان بیشتر می شود. بنادر خرمشهر و آبادان این ظرفیت را دارند تا بخشی از مبادلات کالا بین دو استان بصره و خوزستان از طریق این بنادر انجام شود. اتاق های بازرگانی اهواز، خرمشهر و آبادان آمادگی دارند تا تجار خوزستانی را برای تامین کالا به مسوولان استان بصره معرفی کنند. در این جلسه مقرر شد که جلسه مشترکی بین نماینده تجار استان های بصره با اتاق های بازرگانی اهواز، خرمشهر و آبادان برگزار و در آن فهرست کالاهای مورد نیاز استان بصره به تجار خوزستانی ارائه شود.

افزایش صادرات محصولات سالم خوزستان



مدیرعامل انجمن تولیدکنندگان محصولات سالم خوزستان گفت: قرار است تا پایان امسال میزان صادرات محصولات سالم خوزستان افزایش یابد. امیر سلامتی اظهار کرد: در زمستان به دلیل شرایط و درگیری های اوکراین و روسیه، وقفه ای در

صادرات محصولات سالم ایجاد شد اما از ابتدای سال جاری تاکنون خوشبختانه وضعیت صادرات این محصولات بهتر شده است. وی افزود: در این مدت ۳۷۰ هزار تن محصولات صیفی شامل سیب زمینی، پیاز و بادمجان به کشور روسیه صادر شد. این محصولات با آنالیز اداره استاندارد همراه بوده و از نظر استاندارد و کیفیت مورد تأیید این اداره است. برنامه داریم امسال علاوه بر صادرات به کشور روسیه، محصولات خود را به سایر کشورها شامل تاجیکستان، ازبکستان، عمان و قطر صادر کنیم. محصولات سالم در شهرهای شمالی استان شامل شوش، دزفول و اندیمشک تولید می شود. هزینه تولید این محصولات بالا است اما کیفیت بیشتری نیز دارند و بازار فروش بهتر، ارزآوری و اشتغال زایی از دیگر مزیت های این محصولات است.

مدیرعامل فولاد اکسین مطرح کرد: درخواست کشورهای جهان برای خرید از فولاد اکسین

مدیرعامل شرکت فولاد اکسین خوزستان گفت: سالانه یک میلیون و ۵۰ هزار تن محصولات فولادی در این کارخانه تولید می شود. عزیز قنوتی اظهار کرد: این کارخانه در سال ۸۲ کلنگ زنی و در نهایت در سال ۸۸ افتتاح شده است. وظیفه اصلی این کارخانه تولید ورق عریض فولادی با عرض ۴٫۵ متر برای لوله های ۵۶ اینچ گاز است.

سازنده تجهیزات این کارخانه یک شرکت ایتالیایی است و این کارخانه پیشرفته ترین تکنولوژی تولید ورق در ایران را دارد. حاشیه سود بالا به دلیل تولید ورق خاص و انحصاری برای پروژه های نفت، گاز و پتروشیمی از مزیت های اجرای طرح فولاد اکسین است. وجود کارخانه های متعدد لوله سازی و نیازمندی آن ها به محصول ورق عریض، نداشتن رقیب در بازارهای داخلی و در خاورمیانه، نزدیکی به دریا و همجواری با خطوط ترانزیتی و ریلی و جاده های از دیگر مزیت های ایجاد کارخانه فولاد اکسین به شمار می آید. مدیرعامل شرکت فولاد اکسین خوزستان اظهار کرد: این کارخانه با ۲۵۰ میلیون دلار هزینه ارزی و حدود ۱۶۰ میلیارد تومان هزینه ریالی احداث شده است. این کارخانه در زمینی به مساحت ۱۶۰ هکتار احداث شده و تنها

تولیدکننده ورق عریض فولادی و انجام عملیات حرارتی در کشور و خاورمیانه محسوب می شود. تولید ورق عریض در دنیا به ابعاد مختلف صورت می گیرد اما میزان تولید ورق با عرض ۴٫۵ متر کم است. تولید این ورق ها، نیروهای متخصص می خواهد که خوشبختانه در کارخانه ما این نیروها وجود دارد. قنوتی بیان کرد: این کارخانه برای ۸۳۶ نفر به صورت مستقیم اشتغال زایی کرده است که ۶۰ درصد این نیروها با شرکت قرارداد مستقیم و ۴۰ درصد آن ها با پیمانکار قرارداد دارند. از این تعداد نیرو ۱۴ درصد با مدرک زیر دیپلم، ۲۳ درصد با مدرک دیپلم، ۲۷ درصد با مدرک فوق دیپلم، ۳۴ درصد مدرک لیسانس، ۵ درصد فوق لیسانس و ۲ درصد با مدرک دکتر مشغول به کار هستند. در حال حاضر تمام نیروهای این کارخانه بومی هستند و نیروی شاغل غیربومی نداریم.

فرصتی طلایی برای ورود به بازار عراق



معاون توسعه خارجی سازمان صنعت، معدن و تجارت خوزستان از سفر یک روزه هیاتی عراقی به ریاست خلف عبدالصمد خلف، رئیس مجلس محلی استان بصره عراق به استان خوزستان خبر داد و گفت: جلسه ای با این هیات در پایانه مرزی شلمچه تشکیل شد و دو طرف بر ضرورت تقویت و گسترش مناسبات تجاری تأکید کردند. یونس حسین نژادبان عنوان کرد: با توجه به مسائلی که اخیراً در عراق ایجاد شده و مشکلاتی که در مرزهای غربی این کشور به وجود آمده، فرصتی طلایی برای واحدهای تولیدی صادرات گرا و صادرکنندگان استان به وجود آمده تا از ظرفیت های خالی بیشترین استفاده را برده و برای تامین نیازهای استان های جنوبی جایگزین صادرکنندگان کشورهایی که عراق خارج شده اند، شوند.

وی افزود: در این جلسه درخواست اتصال خط

آهن شلمچه به بصره و شبانه‌روزی شدن ارائه خدمات توسط پایانه‌های مرزی شلمچه و جزایه از سوی طرف عراقی ارائه شد و از این هیات خواسته شد نسبت به حذف شرایط سخت گذشته و آسان‌سازی روند مبادلات اقدام شود.

حسین‌نژاد بیان ادامه داد: افزایش تاریخ مصرف لبنیات صادراتی از ۱۴ روز به ۲۱ روز، صدور ویزای متعدد، افزایش اعتماد بین طرفین و برگزاری کمیته‌های مشترک بین دو طرف از مباحث مطرح شده در این نشست بود.

معاون توسعه خارجی سازمان صنعت، معدن و تجارت خوزستان خاطرنشان کرد: در این جلسه همچنین مقرر شد علاوه بر صادرات از مرزهای آبی خرمشهر، آبادان و اروند، دروازه دوم عراق برای تسهیل در ورود کامیون‌های بیشتر به کشور عراق ظرف ۱۰ روز آینده راه‌اندازی شود و طرفین توجه بیشتری به ایجاد و تکمیل زیرساخت‌های لازم برای گسترش مبادلات داشته باشند.

وی از تلاش‌های هیات ریسه اتاق بازرگانی خرمشهر در برگزاری نشست دو طرفه بین استان‌های خوزستان و بصره عراق قدردانی کرد.

کاهش ۲,۵ درصدی تورم خرداد در مناطق شهری خوزستان

مدیرکل دفتر آمار و اطلاعات استانداری خوزستان با اشاره به گزارش مرکز آمار ایران از وضعیت تورم در اقتصاد، گفت: نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به خرداد ماه در استان با کاهش ۲,۵ واحد درصدی نسبت به رقم مشابه ماه قبل، به ۲۴,۶ درصد رسیده که ۱,۶ واحد درصد کمتر از رقم مشابه کل کشور بوده است.

سیدلطف‌الله هاشمی اظهار کرد: تورم نقطه‌به‌نقطه در استان با ۲,۲ واحد درصد کاهش نسبت به رقم مشابه ماه قبل، به ۱۱,۹ درصد رسیده که ۲,۸ واحد درصد کمتر از رقم مشابه کل کشور بوده است.

نرخ تورم ماهانه در استان خوزستان در خرداد ماه معادل ۰,۴ درصد کاهش یافته است. شاخص گروه عمده خوراکی‌ها در خردادماه نسبت به ماه قبل ۱,۵ درصد کاهش و نسبت به ماه مشابه سال قبل، ۶,۷ درصد افزایش را نشان می‌دهد. نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به خردادماه سال جاری این گروه در استان خوزستان ۲۹,۳ درصد و در کل کشور ۳۱,۲ درصد بوده است. در استان خوزستان بیشترین نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به خردادماه امسال در بین گروه عمده خوراکی‌ها مربوط به میوه و خشکبار به

میزان ۴۶,۴ درصد بوده است.

شاخص گروه عمده کالاهای غیرخوراکی و خدمات در خردادماه سال جاری نسبت به ماه قبل ۰,۳ درصد افزایش یافته است. میزان افزایش شاخص این گروه نسبت به ماه مشابه سال قبل در استان خوزستان ۱۵,۱ درصد و در کل کشور ۱۸,۲ درصد بوده است.

نرخ تورم ۱۲ ماه منتهی به خرداد امسال نیز در گروه عمده کالاهای غیرخوراکی و خدمات نسبت به دوره مشابه سال قبل در استان ۲۱,۷ درصد و در کل کشور ۲۳,۹ درصد بوده است. مدیرکل دفتر آمار و اطلاعات استانداری خوزستان خاطرنشان کرد: در بین کالاهای غیرخوراکی و خدمات بیشترین تورم ۱۲ ماه منتهی به خردادماه ۹۳ در استان مربوط به بهداشت و درمان به میزان ۳۶,۴ درصد و پس از آن حمل‌ونقل به میزان ۳۲,۱ درصد بوده است.

نام ۳ واحد صنعتی خوزستانی در لیست واحدهای نمونه کشوری

همزمان با روز صنعت و معدن سه واحد صنعتی در خوزستان به عنوان واحد صنعتی نمونه کشوری انتخاب و معرفی شدند.

شرکت‌های فولاد پایا، ماشین‌سازی تاشا و پاک چوب به عنوان نمونه و صنعت برتر انتخاب شدند. شرکت فولاد پایا در شهرک صنعتی شماره ۳ اهواز واقع است و قطعات صنعتی تولید می‌کند. شرکت ماشین‌سازی تاشانیز تولیدکننده تجهیزات صنعتی مورد نیاز پالایشگاه‌ها و پتروشیمی‌ها و در شهرک شماره یک و ۳ اهواز مستقر است. شرکت پاک چوب نیز که در شهرک صنعتی شوش واقع شده، تولیدکننده ورق MDF در خوزستان است.

اخبار اتاق ایران

افزایش ارتباط هیأت‌های اقتصادی کشورهای مختلف با ایران

نایب رئیس و عضو هیأت رئیسه اتاق ایران ضمن سفر به ایلام، با هیأت رئیسه اتاق ایلام دیدار کرده و از افزایش ارتباط هیأت‌های اقتصادی کشورهای مختلف جهان با بخش خصوصی ایران خبر دادند. «محسن جلال‌پور» نایب رئیس اتاق ایران گفت: «میزان رفت و آمد هیأت‌های تجاری کشورهای مختلف جهان در یک‌سال اخیر به کشورمان افزایش چشمگیری یافته است و باید

از این فرصت به نحو شایسته‌ای استفاده شود.» وی با بیان این که بخش خصوصی در گسترش روابط با کشورهای اقتصادی نقش اساسی را ایفا می‌کند، افزود: «بخش خصوصی در کنار دیپلماسی فعال می‌تواند برای ورود به میدان اقتصادی بیش از پیش فعال باشد و با توجه به همسایگی ایلام با عراق، شرایط مناسبی برای گسترش مراوده‌های تجاری با این کشور ایجاد شده است. یکی از نیازهای واقعی بخش خصوصی ایلام داشتن ساختمان و امکاناتی مناسبی برای استفاده بهینه از ظرفیت‌های این بخش است که انتظار می‌رود مسؤولان استان در این زمینه همکاری مناسبی داشته باشند.



«عبدالرحمان سلیمانی مقدم» عضو هیأت رئیسه اتاق ایران نیز مرز بین‌المللی در ایلام با عراق را مهم‌ترین مرز رسمی با کشور همسایه توصیف کرد و گفت: «مرز مهران به سبب نزدیکی به مراکز سیاسی، اقتصادی و صنعتی عراق دارای موقعیت مناسبی است. خوشختانه امنیت مطلوبی نیز در مرزهای رسمی ایلام با کشور عراق برقرار است که می‌تواند به توسعه روابط اقتصادی کمک بیشتری کند. اتاق ایران هیچ گونه محدودیتی مالی برای اجرای طرح‌های تحقیقی ندارد و از هرگونه طرح تحقیقاتی کاربردی که همراه با راه‌کار به منظور توسعه روابط تجاری با کشورهای مختلف به ویژه عراق باشد، استقبال خواهد کرد.» «محمدرضا مروارید» استاندار ایلام نیز گفت: «روابط اقتصادی این استان با عراق رو به گسترش است و ایلام به سبب شرایط مرزی با عراق از گذشته تاکنون مراوده‌های اقتصادی مطلوبی با کشور همسایه دارد.

اکنون ایلام به مرکزیت مطلوبی در خصوص مراوده‌های تجاری و اقتصادی با عراق دست یافته است، ضمن این که امکانات خاصی در مرز بین‌المللی مهران نیز وجود دارد که تلاش شده بتوان کارهای بزرگ‌تری را به منظور گسترش ارتباط اقتصادی با کشور عراق در آن انجام داد. بخش خصوصی ایلام نقش مؤثری در گسترش همکاری با عراق ایفا می‌کند و افزون بر این

چندین ساختمان دولتی و زمین نیز در استان وجود دارد و اتاق می‌تواند پس از طی مراحل قانونی، ساختمان مطلوبی برای ارائه خدمات مطلوب‌تر به بخش خصوصی بسازد.»

«شعبان فروتن» رئیس اتاق ایلام نیز گفت: «نقش بخش خصوصی در تحول اقتصادی در کنار دولت تدبیر و امید منحصر به فرد است و خوشبختانه دولت جدید به بخش خصوصی اهمیت مطلوبی داده است و این عامل سبب گسترش روابط اقتصادی کشورمان با دیگر کشورها شده است. ایلام نیز به سبب همجواری با عراق دارای شرایط مناسبی به منظور گسترش روابط با این کشور است و خوشبختانه روند فعالیت‌های اقتصادی در مرز مهران با کشور عراق رو به گسترش بوده و فعالان بخش خصوصی روابط مطلوبی با تجار طرف مقابل دارند. روزانه بین ۷۰۰ تا ۸۰۰ کامیون انواع کالا از طریق مرز بین‌المللی مهران به عراق صادر می‌شود.

اتاق ایلام برای ارائه خدمات مطلوب‌تر به بخش خصوصی استان نیازمند یک ساختمان مناسب است که مسؤولان استانی و کشوری باید در این زمینه به بخش خصوصی کمک کنند.»

رئیس اتاق ایران در جشن صنعت و معدن پیشنهاد کرد؛ انتخاب معاون اول به عنوان متولی اجرای قانون کسب و کار



دهم تیرماه، روزی است که جشن بزرگی برای صنعتگران و تولیدکنندگان از سوی مسئولان ارشد کشور برگزار می‌شود.

در این روز با حضور بالاترین مقام اجرایی کشور از تلاش پرچمداران اقتصادی تجلیل به عمل می‌آید.

جشن صنعت و معدن با حضور رئیس جمهور، رئیس و نواب رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، جمعی از فعالان اقتصادی و دیگر مقامات مربوط دهم تیر ماه در سالن اجلاس سران برگزار شد.

غلامحسین شافعی، رئیس اتاق ایران ابتدای سخنان خود با اشاره به مدت کوتاهی که برای سخنرانی ایشان در نظر گرفته شده بود، گفت: برای اشاره به چالش‌ها و معضلاتی که تولیدکنندگان و صنعتگران کشور با آن مواجه هستند، ۵ دقیقه زمان بسیار اندکی است. هرچند تلاش می‌کنم که مهم‌ترین آنها را در این جشن ملی که رئیس جمهور کشور نیز در آن حضور دارد، بیان کنم.

وی با بیان اینکه در فاصله سال‌های ۴۰ تا ۵۱ نرخ تورم ایران ۱،۹ درصد و نرخ رشد اقتصادی ۱۰ درصد بوده است، خواستار اجرای قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار شد و گفت: معاون اول رئیس جمهور متولی این قانون شود. در برنامه‌های توسعه قبل از انقلاب و در دهه ۱۳۴۰ تا ۱۳۵۱ به علت اعمال سیاست‌های مالی و پولی مسئولانه و نیز سیاست‌های حمایت از بخش خصوصی نرخ رشد اقتصادی ۱۰ درصد، نرخ تورم ۱۰،۹ درصد و سهم بخش خصوصی از اقتصاد به بالای ۸۴ درصد رسید.

در برنامه‌های توسعه ای مذکور ابتدا دولت حمایت‌های لازم را از بخش تولید و صنعت به

عمل آورد و بعد از اجرای برنامه‌های توسعه‌ای خود را از اقتصاد کنار کشید و اقتصاد را به بخش خصوصی سپرد و به وظیفه نظارت بازگشت. در برنامه‌های توسعه‌ای بعد از انقلاب از جمله برنامه اول و دوم، مبنای کار خصوصی سازی بود اما به دلیل عدم انضباط پولی، مالی و ارزی و نبود انسجام در اجرای برنامه‌ها و بسته‌های حمایتی، اجرای این برنامه‌ها با شکست مواجه و راهبرد آزادسازی در این برنامه نیمه‌کاره رها شد.

به گفته شافعی در برنامه سوم توسعه به دلیل پایبندی دولت به اجرای برنامه و برخی نهدسازی‌های مناسب از جمله حساب ذخیره

ارزی و تصویب قانون سرمایه‌گذاری خارجی در کنار ایجاد شفافیت نسبی و انسجام در اجرای برنامه‌ها، عملکرد آزادسازی تا حدودی موفق بود. برخلاف برنامه‌های توسعه‌ای، در این برنامه حجم تصدیی دولت محدود شد و بر همین اساس در برنامه سوم بود که بهره‌وری کل عوامل تولید به رشد یک و نیم درصدی رسید. در این برنامه، سالانه ۶۰۰ هزار شغل ایجاد شد در حالیکه در برنامه چهارم عملکرد ضعیفی از دولت در راستای خصوصی سازی به جا ماند.

در برنامه چهارم توسعه حجم دخالت دولت در تصدیی‌گری‌ها افزایش یافت و نرخ رشد بهره‌وری کل عوامل تولید به صفر رسید ضمن اینکه نرخ رشد اقتصادی نیز به نصف اهداف برنامه و تورم به ۲ برابر این اهداف رسید. به گفته وی به دلیل ضعف دولت در اجرای این برنامه، عملکرد بسیاری از متغیرهای اقتصادی برخلاف برنامه پیش‌بینی شده پیش رفت ضمن اینکه در برنامه پنجم نیز در طول سال‌های ۸۴ تا ۹۰ کشور به درآمدهای رویایی دست پیدا کرد اما حاصل آن چیزی جز فاجعه نبود. این منابع سرشار ارزی در برنامه پنجم توسعه، تولید و صنعت کشور بی‌پناه رها شد و واسطه‌گری مالی رشد افزایشی به خود گرفت به نحوی که بازار ایران به بهشت تولیدکنندگان خارجی تبدیل شد.

آمادگی دانمارک برای همکاری ایران در زمینه حفظ منابع آبی

رئیس اتاق ایران در دیدار با سفیر دانمارک در تهران بر لزوم بهره‌گیری از توانمندی دانمارک در شیوه‌های جلوگیری از اتلاف منابع آبی و خاکی در صنعت کشاورزی تأکید کرد.

«غلامحسین شافعی»، رئیس پارلمان بخش خصوصی با ابراز خرسندی از دیدار مجدد سفیر دانمارک در اتاق ایران، روابط خوب قبلی و همکاری شرکت‌های دانمارکی در بخش‌های مختلف با ایران را بستری برای افزایش مناسبات بین دو کشور دانست.



وی استفاده از توان علمی و تجربه دانمارک برای پیاده‌سازی شیوه‌های نوین کشاورزی را، اشتیاق فعالان صنعت کشاورزی ایران ارزیابی کرد.

شافعی کمبود منابع آبی در ایران را یکی از مشکلات پیش‌رو عنوان کرد و استفاده از روش‌های آبیاری و هم‌چنین مکانیزه کردن تجهیزات کشاورزی به کمک فعالان دانمارکی این صنعت را خواستار شد.

رئیس پارلمان بخش خصوصی ایران از سفر گروه فعالان متخصص در زمینه‌های مختلف در آینده نزدیک به دانمارک خبر داد و خواستار هماهنگی برای ملاقات این هیأت با شرکت‌های دانمارکی

در این سفر شد.

در ادامه «آندرس کریستین هوگارد» سفیر دانمارک در تهران، از نتیجه مذاکرات ایران با ۱ + ۵ ابراز امیدواری کرد و گفت: روابط اقتصادی با ایران به هنگام تحریم‌ها را فقط به میزان ۲۰ درصد ارزیابی کرد. وی از آمادگی فدراسیون بازرگانی دانمارک برای اعزام و یا دعوت از هیأت‌های تجاری خبر داد و همکاری در امور اخذ ویزا و هرگونه هماهنگی برای سفر به دانمارک را از حمایت‌های سفارت دانمارک قلمداد کرد. وی از برنامه سفر گروه‌های تجاری بعد از ماه رمضان به ایران و از اشتیاق شرکت‌های مختلف دانمارکی برای حضور در نمایشگاه‌های ایران خبر داد.

تاسیس هیأت مؤسس شورای مشترک بازرگانی ایران و اندونزی



شورای مشترک بازرگانی ایران و اندونزی با انتخاب اعضای هیأت مؤسس این شورا در مورخ سوم تیرماه تأسیس شد.

«علی اکبر فرازی» معاون بین الملل اتاق ایران با اشاره به تبادل هیأت‌های تجاری بین ایران و اندونزی در سال گذشته، بیان کرد: اهمیت کشورهای مختلف برای توسعه روابط تجاری متفاوت است که در این بین اندونزی از اهمیت به سزایی در منطقه جنوب شرق آسیا برخوردار است. فرازی با بیان مزایای تجارت با اندونزی نسبت به سایر کشورها گفت: «اندونزی می‌تواند سکویی برای تجار ایرانی در شرق آسیا باشد، چون ساختارهایش از دیگر کشورهای آسیایی متفاوت است و توانسته است گام‌های مثبتی برای تسهیل روابط تجاری بین دو کشور بردارد.

معاون بین الملل اتاق ایران ضمن ابراز خرسندی از تشکیل شورای مشترک بازرگانی ایران و اندونزی اعلام کرد: تشکیل شورای مشترک بازرگانی ایران و اندونزی مقدمه‌ای برای گسترش مبادلات اقتصادی بین دو کشور و همچنین کشورهای ثالث است. شوراها و اتاق‌های مشترک، بازوهای اتاق ایران هستند و

می‌توانند مشکلات و موانع موجود بر سر راه تجارت را با ارائه راهکارها حل نمایند. انتخاب ۹ نفر به عنوان هیأت مؤسس شورای مشترک بازرگانی ایران و اندونزی، تهیه صورت جلسه انتخاب هیأت مؤسس، امضای اساسنامه توسط هیأت مؤسس، تعیین تاریخ مجمع، تعیین محل استقرار شورا، تعیین رئیس و دبیرکل و نائب رئیس شورا، تعیین حق عضویت شورا و چگونگی عضوگیری شورا از موضوعات مورد بحث در این جلسه بود. گفتنی است که آقایان «مجتبی عرفانی»، «محمد رضا جعفری»، «علی شافعی»، «علیرضا آقاخانی»، «هیوا کیارسی»، «محمد رضا صداقت لاریجانی»، «علی محمد دوست محمدی»، «مطمئن موسوی» و «برج تاج‌الدین» به عنوان اعضای هیأت مؤسس شورای مشترک بازرگانی ایران و اندونزی انتخاب شدند.

تدوین برنامه ششم توسعه با مشارکت بخش خصوصی

معاون پارلمانی رئیس‌جمهور و اعضای کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی دهمین روز از ماه مبارک رمضان را به همت معاونت پارلمانی اتاق در کنار فعالان اقتصادی در اتاق ایران افطار کردند.

اتاق ایران از اعضای کمیسیون برنامه و بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی دعوت کرد تا برای تدوین ششمین برنامه توسعه با یکدیگر همفکری کنند.

«غلامحسین شافعی»، رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور در این دیدار به اجرای مرحله دوم قانون هدفمندی یارانه اشاره کرد و یادآور شد: دولت با کمبود ذخایر و منابع روبروست و به همین دلیل نمی‌تواند از تولید حمایت کند. از طرف دیگر تولید بدون دریافت یارانه جان نخواهد گرفت. حال که به آغاز مرحله تدوین، تصویب و اجرای برنامه ششم توسعه نزدیک می‌شویم باید از این بستر مناسب برای ارتقای وضعیت تولید و لغو موانع موجود بهره گرفت.



شافعی از آمادگی اتاق برای حضور در جلسات تخصصی برای تدوین برنامه ششم توسعه خبر

داد و گفت: حضور نمایندگان اتاق در این جلسات می‌تواند به جامع شدن مباحث کمک کند. «حجت الاسلام انصاری»، معاون پارلمانی رئیس‌جمهور به رویکردهای مثبت دولت نسبت به بخش خصوصی، تولید و صنعت اشاره و تأکید کرد: در بحث هدفمندی یارانه‌ها و تدوین برنامه ششم توسعه، آسیب‌شناسی لازم در حال انجام است تا در ادامه راه، مجدد با چالش‌های گذشته مواجه نشویم.

وی ادامه داد: حمایت از تولید موضوعی است که به طور جدی توسط دولت پیگیری می‌شود چراکه تنها راه‌هایی از معضلات موجود، ارتقای سطح تولیدات داخلی و صادرات است.

«مضانی» معاون امور مجلس اتاق ایران ضمن خبر مقدم به اعضای کمیسیون برنامه و بودجه و محاسبات از همکاری و توجه به نظرات اتاق ایران و اعضای کمیسیون در طرح‌ها و لوایح به عنوان مشاوره سه قوه قدرانی و تأکید کرد: با توجه به قانون هدفمندی یارانه‌ها باید ۳۰ درصد از منابع آن برای بخش تولید و بهینه‌سازی مصرف انرژی در واحدهای تولید اختصاص می‌یافت که متأسفانه تاکنون اقدامی صورت نپذیرفته و واحدهای تولیدی کشور را با مشکل بسیار روبرو ساخته است.

«غلامرضا تاجگردون»، رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس، از اشتیاق این کمیسیون برای دریافت نظرات مشورتی نمایندگان اتاق ایران برای مباحث اقتصادی خبر داد و گفت: هم مجلس و هم دولت در تلاش است که هر چه سریعتر موانع بر سر راه تولید را برداشته و از تولید حمایت شایسته کرده و کشور را از وضعیت رکودی خارج کند.

«حمیدرضا فولادگر»، رئیس کمیسیون اصل ۴۴ مجلس، لزوم هدفمند کردن مصرف در کشور را مورد تأکید قرار داد و عنوان کرد: هنوز برای دستیابی به این هدف دیر نشده و بهتر است هر چه سریعتر فعال شویم.

وی در بخش دیگری از سخنان خود قوانین بهبود مستمر محیط کسب‌وکار و سیاست‌های کلی اصل ۴۴ را بسیار کارساز ارزیابی کرد و گفت: متأسفانه تعداد زیادی از بندهای این دو قانون اجرایی نشدند، در صورت عملیاتی شدن آن‌ها به طور قطع بسیاری از مشکلات اقتصادی امروز را دچار نمی‌شدیم.

نماینده مجلس شورای اسلامی از پایش‌های

مرکز پژوهش‌های مجلس خبر داد و تشریح کرد: این نهاد مدت‌هاست به امر پایش در بخش‌های تولیدی و قوانین مربوط به این حوزه مشغول است. مطمئن هستیم اگر دستاوردهای این مرکز با آنچه که شما در اختیار آن‌ها قرار می‌دهید تجمیع شوند، نتایج مطلوبی به دست می‌آید که به حل بحران‌های موجود منجر می‌شود.

«علی شمس اردکانی» در این جلسه از پیشنهاد کمیسیون انرژی اتاق ایران در مورد صدور کارت سبز انرژی سخن گفت: به اعتقاد وی این کارت باعث اجرای عدالت در حق کسانی که انومبیل ندارند ولی در این سوخت خدادادی سهیم هستند، می‌شود.

اگر این طرح اجرایی شود به طور خود به خود عده زیادی اقدام به سرمایه‌گذاری کرده و از این طریق می‌توانیم فرهنگ سرمایه‌گذاری را تشویق کنیم.

«سیدحمید حسینی»، رئیس کمیسیون اصل ۴۴ اتاق ایران با اعلام این مطلب که در کشور از نبود استراتژی آسیب‌های جدی متحمل شده‌ایم، گفت: قوانین و ابلاغیه‌های خوبی در کشور وجود دارد که متأسفانه به دلیل نبود استراتژی به کامیابی نمی‌رسد. از یک طرف سیاست‌های اصل ۴۴، از طرف دیگر سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، همچنین قوانین کارسازی که در این سال‌ها به تصویب رسیدند.

همه این موارد وجود دارند ولی تاکنون نتوانسته‌ایم آن طور که باید از آن‌ها بهره‌مند شویم.

با توجه به آغاز فعالیت‌ها برای تدوین برنامه ششم، باید در ابتدا برنامه توسعه پنجم را آسیب‌شناسی کرده و سپس با توجه به نقاط ضعف و قوت آن اقدام به تصویب و اجرای برنامه جدید کنیم.

«اسدالله عسگرولادی»، رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق با انتقاد نسبت به تداوم اجرای بخشنامه دریافت مالیات از صادرکنندگان، تشریح کرد: صادرات از مالیات معاف است. اینکه طی بخشنامه‌ای از صادرات مالیات دریافت می‌کنند در حقیقت آسیب رساندن به این بخش مهم از تجارت جهانی با اقدامی غیرقانونی است.

یکی از چالش‌های جدی موجود همین بانک‌ها هستند که ضدسیاست‌های حمایت از تولید عمل می‌کنند

«شمسعلی معلم»، رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق ایران، از لزوم رونق سرمایه‌گذاری در کشاورزی به ویژه صنایع تبدیلی سخن گفت: وی از وضعیت درآمدی فعالان بخش کشاورزی اظهار

نارضایتی و تأکید کرد: امروز کشاورزان از افزایش تولید خود نگرانند.

سؤال اینجاست که چرا یک کشاورز باید از افزایش تولیدات خود خوشحال نباشد؟ امروز افزایش تولید برای وی به معنی ضرر و زیان است. در جریان تدوین برنامه توسعه به کشاورزی پایدار توجه ویژه داشته باشید.

سرمایه‌گذاری در بخش صنایع تبدیلی یکی از لازمه‌های حرکت کشور به سمت کشاورزی معدن است.

تصویب بیانیه پایانی کنفرانس تدوین اهداف توسعه بعد از سال

۲۰۱۵

سند و بیانیه نهایی کنفرانس بین‌المللی «نقش بخش خصوصی در تدوین اهداف توسعه بعد از سال ۲۰۱۵» بعد از دو روز برگزاری و برپایی هفت نشست تخصصی در محل اتاق بازرگانی ایران با حضور مدعوین ایرانی و خارجی تدوین، قرائت و تصویب شد.

در این کنفرانس نمایندگانی از جوامع مدنی کشورهای ترکیه، پاکستان، بنگلادش، بحرین، اردن، مصر، امارات متحده عربی، تانزانیا، زیمبابوه، مالی، فیلیپین، هلند و مکزیک و سازمان‌های بین‌المللی مانند سازمان ملل، سازمان بهداشت جهانی، آنتکاده، فائو، یونیدو، یونسکو، دفتر اسکان بشر ملل متحد، آیسکو، مرکز تحقیقات آماری اقتصادی و اجتماعی کشورهای اسلامی (سریک)، بانک توسعه اسلامی، دی-هشت، انجمن توسعه و ترویج محصولات حلال، کانون زنان بازرگان، فرهنگستان علوم پزشکی ایران، سازمان غذا و دارو، مؤسسه کاهش آثار بلایای طبیعی، کمیسیون انرژی، نفت و محیط زیست اتاق ایران حضور داشتند.

در این کنفرانس نمایندگان دولت، بخش خصوصی، جامعه مدنی و سازمان‌های بین‌المللی با ارزیابی دستاوردهای حاصله در زمینه اهداف هزاره ظرف ۱۴ سال گذشته، پیشنهادهای متضمن گنجاندن اهداف جدید یا راه‌های جدید برای دنبال کردن اهداف قبلی ارائه کردند.

«مهدی فخری» دبیر کل مرکز تحقیقات و اطلاع‌رسانی اتاق اسلامی و دبیر این کنفرانس خاطر نشان کرد: نتیجه مباحث کارگروه‌های مختلف این همایش در قالب بیانیه نهایی مدون شده و در اختیار سازمان ملل، سازمان

همکاری‌های اسلامی و سایر نهادهای بین‌المللی قرار خواهد گرفت.

وی تلاش برای تأمین و تحقق زیست، مرفه، انسانی، شاد و اخلاقی همگان را هدف عام این کنفرانس عنوان کرد.

«باقر نمازی» نماینده پژوهشکده بلایای طبیعی امارات متحده عربی و مشاور ارشد شورای تجاری ایران در این جلسه به موضوع همکاری تمام بخش‌های جامعه در زمینه توسعه پایدار پرداخت. برای جلب همکاری بخش‌های مختلف جامعه در زمینه تحقق توسعه باید بر توان و ظرفیت‌های جامعه مدنی و بخش خصوصی متمرکز شد.

بدون حضور جامعه مدنی و تشکل‌های غیر دولتی نمی‌توان به تحقق اهداف توسعه

به خصوص در زمینه کاهش فقر و افزایش رفاه و گسترش آموزش و بهداشت امیدوار بود.

«محمّد امین اکدوغان» افسر دفتر اسکان بشر سازمان ملل متحد در ایران دیگر سخنران این جلسه بود که به موضوع ارائه چهار چوبی برای نشان دادن قدرت زیاد کمک بخش خصوصی به مدیریت بحران و کاهش بلایای طبیعی و تأثیرات عملی و استراتژیکی مشارکت بخش‌های دولتی، خصوصی در مدیریت بحران پرداخت.

جلب همکاری و مشارکت بخش خصوصی در زمینه به مدیریت بحران و کاهش بلایای طبیعی نه یک انتخاب که یک ضرورت و باید مؤکد است. دولت در مواقع بروز حوادث طبیعی چون زلزله بیشتر به بخش خصوصی به عنوان یک بخش زیادی نگاه می‌کنند که این رویکرد منفی باید اصلاح شود. بلایایی طبیعی در بسیاری از نقاط جهان که پیشتر سابقه چنین حوادثی نداشته به شکل شدید رخ می‌دهد و این شدت و گستردگی حوادث لزوم مشارکت بخش خصوصی را ضروری کرده است.

«امیر حسین شاهمیر» نماینده پیشین ایران در سازمان جهانی کار نیز در این جلسه مبحث «کاهش فقر و گرسنگی، نقش بخش خصوصی در معرفی عوامل و مشوق‌های موثر در اشتغالزایی» را تشریح کرد و گفت: براساس اهداف توسعه سازمان ملل متحد که با حضور سران ۱۸۹ کشور جهان تدوین شد قرار بود در فاصله سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۵ معضل‌هایی چون فقر، فقدان آموزش و ایدز ریشه کن شده و یا دستکم کاهش یابد. هم‌اکنون که جهان در آستانه پایانه این برنامه قرار گرفته بیش از نیمی از کره زمین

همچنان با مشکل فقر، بیسواد و مشکلات و معلول های این معضل ها مواجه هستند که نشانه ناکامی در تحقق اهداف بوده است.

«اولیس کالجولا» سفیر مکزیک میحثی تحت عنوان چهار چوبی قابل تهیه، عملی و شفاف برای اهداف توسعه ارائه و طی آن تأکید کرد:

فارغ از هر خواست خوش بینانه شرایط واقعی جهان امروز ایجاب می کند که توسعه در قالب برنامه سیستماتیک، راهبردی علمی و شفاف محقق شود. بدون داشتن اهداف با خط مشی و چشم انداز مشخص و علمی هیچ ایده ای هرچند آرمانی امکان تحقق ندارد.

«عبدالقادر ورسما» مشاور حقوقی بانک بحرین و کویت نیز در نشست پایانی کنفرانس نقش بخش خصوصی در تدوین اهداف توسعه ملل متحد بر موضوع حمایت از مشارکت استاندارد و سیاست گفت و گوی بخش دولتی و بخش خصوصی تأکید کرد.

در خصوص عملکرد بخش خصوصی نمی توان چشم بر بسیاری از قانون شکنی ها و سودجویی های بی ملاحظه مانند کودکان کار، تخریب محیط زیست و تضییع حقوق زنان بست. خانم «تاتیانا کرلوا» رییس بخش تشکیلات اقتصادی کنفرانس تجارت و توسعه ملل متحد آنکتاد نیز در این نشست از برگزاری این آیین قدر دانی کرد و آن را مبین دغدغه عمومی بشر و مسوولیت برگزار کنندگان در جهت رفع مشکلات حیات بشری ذکر کرد.

سازمان ملل متحد اواخر قرن گذشته موضوع توسعه اجتماعی را در اولویت برنامه های خود قرارداد که براساس آن در سال ۲۰۰۰ اجلاس هزاره را در نیویورک برگزار کرد که طی آن تلاش برای تحقق اهداف هشت گانه ای که به «اهداف توسعه ای هزاره» معروف شدند مورد توافق گرفت.

سران کشورهای عضو سازمان ملل در اجلاس نیویورک تعهد و توافق کردند که در قالب برنامه زمانی ۱۵ ساله برای تحقق این اهداف هشتگانه شامل مبارزه با فقر و گرسنگی، تضمین دسترسی همه به آموزش ابتدایی، ارتقاء مساوات جنسیتی و توانمندسازی زنان، کاهش مرگ و میر کودکان، بهبود بهداشت مادران، مبارزه با بیماریهایی مانند ایدز و مالاریا، حفاظت از محیط زیست تلاش کنند

جایگاه پررنگ بخش خصوصی در تحقق اهداف هزاره



رئیس اتاق ایران در همایش نقش بخش خصوصی در تدوین اهداف توسعه ملل متحد بعد از ۲۰۱۵ مشارکت در تحقق اهداف اولیه هزاره یعنی کاهش فقر، گرسنگی، مرگ و میر کودکان را در چارچوب مسوولیت اجتماعی بخش خصوصی ارزیابی کرد.

غلامحسین شافعی برنامه اهداف هزاره را یکی از عظیم ترین تلاش ها برای مبارزه با فقر در تاریخ بشر دانست.

وی در رابطه با وضعیت اهداف هزاره اشاره کرد: فقر شدید کاهشی روزافزون داشته است؛ دسترسی به آب آشامیدنی بیشتر شده؛ از میزان زاغه نشینی کاسته شده؛ مبارزه با مالاریا و سل با جدیت ادامه دارد و به طور کلی در حوزه های سلامت، آموزش و پرورش پیشرفتهای محسوسی حاصل شده است. با این حال تارسیدن به وضعیت مطلوب حتی در زمینه های مذکور نیز راه زیادی باقی است. هنوز حدود دو و نیم میلیارد نفر از امکانات بهداشتی محرومند؛ یک میلیارد نفر در جهان مجبورند بدون دسترسی به سرویس بهداشتی به زندگی ادامه دهند که خود یکی از عوامل تهدیدزا در رابطه با محیط زیست به شمار می آید.

منابع عمومی به طور خطرناکی رو به کاهش هستند؛ جنگل ها، گونه های جانوری، و منابع صید ماهی در معرض تهدید قرار دارند درحالیکه تغییرات آب و هوایی هم شرایط بحرانی را بیشتر می کند.

رئیس اتاق ایران همچنین لزوم فراهم کردن تسهیلات ویژه برای بانوان کارآفرین توسط بخش خصوصی مانند معافیت از مالیات، ترویج نگاه برابر به زنان و مردان توسط نهادهای اجتماعی و همچنین آموزش مهارت های فنی و حرفه ای به بانوان را به منظور توانمند سازی آنها از جمله اقدامات مؤثر برای ترویج و تبلیغ برابری جنسیتی و توانمند سازی آنها دانست. ضرورت

دارد دولت ها، بخش خصوصی و سازمان های غیر دولتی نسبت به تأمین منابع مورد نیاز بخش بهداشت حداقلی ظرفیت های خود را به کار گیرند. از آنجا که موضوع محیط زیست بر حوزه تجارت نیز تأثیرات قابل توجهی دارد، بخش خصوصی، چه از طریق مشارکت در سازمان های بین المللی محیط زیست و چه از طریق گرفتن تسهیلات از دولت ها فعال تر عمل کند.

تأکید هیئت رئیسه اتاق ایران بر وظایف خطیر اتاق ها و شوراهای مشترک؛

در اتاق های مشترک به سوی بازارهای خارجی باز می شود



اعضای هیأت رئیسه و دبیرکل اتاق ایران، در دیدار رؤسا و اعضای اتاق ها و شوراهای مشترک در رابطه با لزوم حضور مؤثر تر شوراهای اتاق های مشترک در بازارهای جهانی سخن گفتند.

«غلامحسین شافعی»، رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور با تأکید بر نقش و جایگاه مهم و اساسی اتاق ها و شوراهای مشترک در امر توسعه روابط تجاری ایران در سطح بین المللی تشریح کرد: این نهادها می توانند مهم ترین و پایه ای ترین اقدام را به منظور توسعه صادرات و واردات کشور انجام دهند و آن پر کردن خلاء اطلاعاتی از اقتصادهای جهان است. اتاق های مشترک می توانند اطلاعات ضروری و اساسی اقتصاد کشور مقابل خود را به طور جامع و کامل تهیه کرده و در اختیار کلیه تجار ایرانی قرار دهند. از سوی دیگر با قرار دادن اطلاعات لازم از اقتصاد ایران در اختیار تجار کشور مقابل، می توانند بهتر از امروز به وظیفه خطیر خود رسیدگی کنند.

رئیس پارلمان بخش خصوصی در ادامه بر لزوم افزایش سطح هماهنگی ها و توسعه انسجام بین فعالیت های بین المللی اتاق های سراسر کشور تأکید و تصریح کرد: باید اعزام هیأت های تجاری با هماهنگی از طریق معاونت بین الملل اتاق ایران صورت گیرد. از این طریق سیاست های کلی

رعایت شده و رسیدن به هدف امکانپذیرتر خواهد شد. این هماهنگی علاوه بر اتاق‌های مشترک باید از طریق اتاق‌های استانی نیز صورت گیرد. گفتنی است این موضوع به هیچ وجه استقلال اتاق‌ها خدشه وارد نمی‌کند.

وی در بخش دیگری از سخنان خود برنامه محور بودن هر یک از اتاق‌های مشترک را اقدامی ضروری و مهم تلقی و عنوان کرد: این نهادها نیروهای متخصص معاونت بین‌الملل محسوب می‌شوند. بنابراین باید برنامه محور حرکت کنند. این اقدام موجب هماهنگی و انسجام بیشتر امور شده و حمایت‌های اتاق ایران را نیز هدفمند می‌سازد.

شافعی در انتهای سخنان خود ایجاد کمیسیون‌های مشترک برای هر کشوری را ضروری دانست و گفت: باید نمایندگان شوراها و اتاق‌های مشترک با هر کشوری در کمیسیون مربوط به همان کشور حضور داشته باشند. چرا که اطلاعات آن‌ها را هیچ سفیر و وزیری ندارد.

«علا میرمحمدصادقی»، عضو هیأت رئیسه اتاق ایران، با تأکید بر نقش مهم اتاق‌های مشترک گفت: این نهادها نیروهای ارزنده برای پیشبرد اهداف اتاق ایران به شمار می‌آیند. به همین دلیل باید توجه بیشتری نسبت به آن‌ها داشته باشیم و این جلسه را هر ۳ ماه یک‌بار تکرار کنیم.

در گذشته نیز تجربه کرده‌ایم هرگاه روابط اتاق ایران با شوراها و اتاق‌های مشترک تنگاتنگ بود، اتاق در سرمایه‌گذاری‌ها و توسعه سطح روابط بازرگانی موفق‌تر عمل کرده است.

«پدرام سلطانی»، عضو هیأت رئیسه اتاق ایران، تأکید کرد: لازم است که اتاق‌ها و شوراها مشترک در تحرکات اخیر اتاق و افزایش سطح مذاکرات بین‌المللی سهیم شوند. انتظار داریم که این نهادها که برخی از آن‌ها قدیمی‌تر و ظرفیت بالاتری دارند، نقش پررنگ‌تری در جریانات جدید بین‌المللی ایفا کنند. این ظرفیت که به طور متدوام در حال تکثیر است باید در یک جا مورد استفاده قرار گیرد. فلسفه وجودی اتاق‌های مشترک برداشتن باری از دوش اتاق ایران است. این نهادها باید بتوانند اتاق را از نظر جذب سرمایه‌گذاری خارجی تجهیز کرده و در کنار آن گزارش‌هایی از فعالیت‌های خود را اختیار معاونت بین‌المللی ارائه دهند. این تقسیم کار ضرورت دارد. حال که فرصتی از نظر تجارت جهانی برای ایران به وجود آمده است باید با همکاری یکدیگر از آن

بهره ببریم. تلاش کنیم تا اتاق‌های مشترک از ظرفیت خود برای هم‌افزایی بیشتر استفاده کنند. به طور حتم در آینده تاریخ در مورد فرصت‌های موجود و اقدامات ما قضاوت خواهد کرد.



«عبدالرحمن سلیمانی‌مقدم» عضو دیگر هیأت رئیسه اتاق ایران با اشاره به آغاز حرکت‌های نو در اتاق‌ها و شوراها مشترک از تغییر در روند تأسیس این نهادها خبر داد و گفت: شاید این گونه حرکت‌ها باید زودتر از این آغاز می‌شد ولی خوشبختانه توانستیم در همین مدت اقدامات مؤثر و قابل قبولی داشته باشیم. در شیوه انتخاب اعضای هیأت مؤسس شوراها و اتاق‌های مشترک تغییراتی داده‌ایم.

در گذشته مکانیزم این گونه بود که تعدادی از متقاضیان با هیأت رئیسه اتاق مکاتبه کرده و بعد با حکم رئیس اتاق ایران اعضای هیأت مؤسس تعیین می‌شدند، حال برای این موضوع ابتدا فراخوان عام‌زده می‌شود و سپس اعضا انتخاب می‌گردند.

این عضو هیأت رئیسه همچنین از در نظر گرفتن بودجه‌ای مناسب برای کمک به این نهادها خبر داد. وی یادآور شد: این مبلغ از نظر ما هزینه نیست بلکه سرمایه‌گذاری است برای ارتقای سطح فعالیت‌های بین‌المللی کشور و اعتباری برای اتاق ایران به شمار می‌آید.

«علی‌اکبر فرازی» معاون امور بین‌الملل اتاق ایران، با نگاهی به هدف از تشکیل این جلسه، عنوان کرد: لزوم حضور مؤثرتر شوراها و اتاق‌های مشترک در بازارهای جهانی هدفی است که باید از سوی این نهادها جدی گرفته شود.

امروز همه بخش‌های دولتی و خصوصی این مهم را مطرح و گوشزد می‌کنند. همیشه آقای شافعی، رئیس اتاق ایران در سخنان خود از اتاق‌ها و شوراها مشترک به عنوان بازوهای اجرایی اتاق یاد می‌کند که این بیانگر میزان اهمیت آن‌ها است.

«اسدالله عسگراولادی» رئیس اتاق ایران و

روسه اولین نقص در برخورد با اتاق‌های مشترک را عدم نگاه تشکیلی نسبت به آن‌ها ارزیابی کرد. وی تشریح کرد: هر اتاقی که ظرفیت بالایی دارد برای مثال از اعضای بالای چند صد نفر برخوردار است باید مانند یک تشکل، نماینده‌ای در هیأت

نمایندگان اتاق ایران داشته باشد.

«حسین سلیمی»، رئیس شورای مشترک ایران و سوئیس با اعلام این خبر که در ۲۵ سپتامبر هیأتی ۲۵ نفره از بازرگانان سوئیس به ایران خواهند آمد، توضیح داد: یکی از کمبودهای اصلی در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی نبود کارشناس این حوزه در بخش بین‌الملل اتاق ایران است.

ضروری است که یک کارشناس برای جذب سرمایه‌های خارجی در اتاق ایران فعال شود و در جلساتی که هیأت‌های تجاری به ایران می‌آیند شرکت کند.

«سنجایی»، دبیرکل اتاق مشترک ایران و عراق با اشاره به بحران داعش از تغییر جغرافیایی تعاملات تجاری ایران و عراق سخن گفت. در حال حاضر مرز خسروی غیرفعال شده و فعالیت‌ها در مرز پرویزخان به کندی صورت می‌گیرد. البته مرز مهران و شلمچه با همان آهنگ اولیه ادامه می‌دهد.

امروز این بحران شاید از نظر سیاسی تأثیرات سوئی در برداشته‌ولی از نظر اقتصادی برای ایران فرصت به وجود آورده است. در این مدت به دلیل تحریم محصولات ترکیه و عربستان به طور خود جوش، فرصت برای کالاهای ایرانی فراهم شده است.

در حال حاضر بازار عراق خالی است و در کنار آن مردم نیاز وافر به کالا دارند پس تجار ایرانی می‌توانند با حفظ مسؤولیت و رعایت اصول کسب‌وکار در راستای در اختیار گرفتن بازار عراق گام بردارند.

«شیرزادبان» دبیر اتاق مشترک ایران و عمان از نقش استراتژیک این نهادها برای سرمایه‌گذاری و صادرات سخن گفت.

وی در ادامه از امضای موافقت‌نامه‌ای ۴ جانبه مبنی بر ایجاد یک کریدور حمل و نقلی از ازبکستان، ترکمنستان، ایران و عمان خبر داد و اضافه کرد: هنوز این موافقت‌نامه جامه عمل بر تن نکرده است. باید به گونه‌ای حرکت کنیم که در اعزام هیأت‌های تجاری و اجرای توافقات با هر کشور به طور هماهنگ با اتاق یا شورای مشترک همان کشور باشیم.

«علینقی خاموشی» رئیس اتاق ایران و انگلیس، بر لزوم انتقال اطلاعات تجاری ایران به کشور مقابل از سوی اتاق‌ها و شوراهای مشترک تأکید کرد و گفت: از اتاق ایران درخواست می‌کنیم یک فرم مشترک برای انتقال اطلاعات اقتصادی ایران به کشورهای هدف تهیه کند.

از این طریق هیأت‌های تجاری خارجی در مذاکرات خود از اطلاعات اولیه لازم برخوردارند. توانمندی‌های اتاق‌ها و شوراهای مشترک به حدی است که می‌توانند در تغییر نگاه‌ها نسبت به ایران در سطح جهانی تأثیرگذار باشند.

گردهمایی مسئولان خدمات بازرگانی اتاق‌های سراسر کشور



گردهمایی مسئولان خدمات بازرگانی اتاق‌های سراسر کشور، روز ۳ تیرماه با حضور دبیرکل اتاق ایران، سرپرست معاونت امور استان‌ها و معاون دفتر مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت ایران، در اتاق ایران برگزار شد.

«حسین نقره‌کار شیرازی» دبیرکل اتاق ایران گفت: تعریف بازرگانی چیزی به جز دادوستد و مبادله کالا و خدمات نیست و شکل فعلی اقتصاد ایران هر روز ابعاد تازه‌ای پیدا می‌کند و این محورها در آن پررنگ‌تر می‌شود.

اکنون شاخص کسب‌وکار در دنیا فعالیت‌های بازرگانی و ارائه آن در سطح ملی و بین‌المللی است و نکته مهم درست انجام شدن فعالیت‌های اقتصادی است. باید بتوانیم رتبه خود را در شاخص‌های بین‌المللی فعالیت‌های اقتصادی ارتقا دهیم و باید متوجه بود یکی از سرمایه‌های بزرگ هر کشور نیروی انسانی آن است و ما در این زمینه و صنعت بسیار خوبی داریم.

جایگاهی که اکنون ایران در زمینه مسائل علمی کسب کرده است، مایه افتخار آفرینی برای آن شده است و شاخص‌های علمی جزو اولویت‌های کاری کشورهاست.

نقره‌کار شیرازی ادامه داد: ما در اتاق‌های سراسر کشور امروز از جایگاه بسیار رفیع و ارزش‌مندی

برخوردار هستیم و باید قدردان آن باشیم و اکنون اتاق مشاور سه قوه است و کار کارشناسی انجام می‌دهد. اتاق اکنون تعامل خوبی به دانشگاه‌ها نیز برقرار کرده، اما هنوز در شاخص‌های خدمات بازرگانی عملکرد قابل قبولی نداشته است و باید به این مسأله توجه بیشتری داشته باشد.

در دولت جدید انتظارات از اتاق افزایش یافته و باید حاصل تمام خدمات در اتاق‌ها جمع شده و پاسخ‌های روشن منظم و گره‌گشا از آنان دریافت شود. با وجود همه این فعالیت‌ها، اما هنوز به فعالیت‌های اصلی خود بازنگشته‌ایم، زیرا یکی از وظایف اتاق براساس قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار به عهده اتاق‌ها گذاشته شده، تهیه آمارهای مختلف است.

«مظفر عیلمانی» سرپرست معاونت امور استان‌ها نیز بیان کرد: امروزه حوزه اقتصاد اهمیت فراوانی دارد که مهم‌ترین علت آن توجه ویژه مقام معظم رهبری به حوزه اقتصاد و نام‌گذاری‌های سال‌های اخیر در این رابطه بوده است و علت دیگر آن سیاست‌های دولت تدبیر و امید در حوزه توسعه روابط سیاسی با کشورهای مختلف و حوزه حل‌وفصل مسائل اقتصادی کشور و اجرای قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار و تدوین آیین‌نامه‌های آن برای کمک به فعالان اقتصادی کشور است.

قانون تجارت کشور تمامی فعالیت‌های صنعتی، معدنی، حمل‌ونقل و ... را در برمی‌گیرد و آن قدر اهمیت دارد که قوانین مختلفی برای بخش‌های مختلف آن وجود دارد. اما در شاخص کسب و کار رتبه ۱۵۲ و در تجارت فرامرزی رتبه ۱۴۶ را به خود اختصاص داده‌ایم که نشان می‌دهد با توجه به تلاش‌های صورت گرفته در عملکرد خود موفق نبوده‌ایم که یک بعد آن به سیاست‌های کلان و یک بعد آن به دستگاه‌های اجرایی بازمی‌گردد.

وی افزود: اطلاع‌رسانی درست و به موقع به ذی‌نفعان، صدور و تمدید کارت بازرگانی، صدور گواهی مبدأ به عنوان سند بین‌المللی، آموزش فعالان اقتصادی کشور و تربیت نیروهای متخصص، ارائه مشاوره‌های فنی و تخصصی به فعالان اقتصادی به ویژه به دارندگان کارت بازرگانی و تبادل دانش، تجربه و اطلاعات در میان مدیران و کارمندان اتاق‌های سراسر کشور از اصلی‌ترین وظایف فعلی ما است.

در بحث کارت بازرگانی با چالش بزرگی روبه‌رو

هستیم و آن سوءاستفاده از کارت‌ها است و در این زمینه بحث آیین‌نامه صدور و تمدید و ماده ۱۰ آیین‌نامه اجرایی مطرح است و باید گفت ۲ اصلاحیه درخصوص آن دیده شده که حاصل تلاش‌های چندماهه اتاق ایران است.

اصلاحیه ماده ۱۰ در کمیسیون اقتصاد دولت قرار دارد و تدوین لایحه در دولت برای حذف مفاصاحساب، سازمان امور مالیاتی و گمرک است و نکته دوم اراده دولت به تسهیل فرآیند بازرگانی خارجی و صدور و تمدید کارت بازرگانی است و قرار است آن چه مبنای قانونی ندارد از این دستورالعمل حذف شود و به سمت شفاف‌سازی و دوری از برداشت‌های شخصی برویم.

نکته مهم فعلی که باید به آن توجه داشت، اجرای مقررات براساس اراده قانون‌گذار و احراز اهلیت تاجر بودن متقاضی کارت بازرگانی است.

تسهیل رویه‌ها و فرآیندها نیز مدنظر است و ایجاد سامانه صدور کارت هوشمند بازرگانی نیز در همین خصوص بوده است، اما نقش مدیران نیز در این زمینه بسیار تأثیرگذار خواهد بود.

اخبار ایران

اعلام شرایط پرداخت قسطی مالیات



رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور با ابلاغ بخشنامه جدیدی شرایط و نحوه پرداخت اقساط مالیات بر ارزش افزوده به شرط پرداخت حداقل ۵ میلیون تومان به صورت نقد را اعلام کرد.

علی عسکری رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور طی بخشنامه‌ای ابلاغ کرد: با عنایت به اینکه مالیات بر ارزش افزوده بر پایه مالیات بر مصرف وضع گردیده و مؤدیان مالیاتی مکلف هستند مالیات و عوارض ارزش افزوده را از خریداران کالاها و خدمات نقداً وصول و برابر حکم مقرر در ماده «۲۱» قانون مالیات بر ارزش افزوده پس از کسر مالیات‌هایی که طبق مقررات این قانون پرداخت کرده‌اند و قابل کسر می‌باشد

به همراه تسلیم اظهارنامه به حساب های تعیین شده سازمان امور مالیاتی کشور واریز نمایند؛ لذا با توجه به مبنای دریافت وصول نقدی مالیات و عوارض ارزش افزوده از خریداران بدیهی است مؤدیان مشمول اجرای قانون نیز مکلفند مالیات و عوارض ابرازی را نقداً پرداخت نمایند. علی هذا به منظور اتخاذ رویه واحد در این خصوص مقرر می دارد:

۱- مالیات و عوارض ابرازی اظهارنامه مؤدیانی که مانده بدهی (مالیات و عوارض ارزش افزوده) آنان مبلغ ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال و کمتر باشد قابل تقسیط بوده و می بایستی نقداً وصول شود.

۲- مالیات و عوارض ابرازی اظهارنامه مؤدیانی که مانده بدهی (مالیات و عوارض ارزش افزوده) آنان بیش از ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال باشد ضمن تأکید بر وصول نقدی در صورتیکه مؤدیان قادر به پرداخت مالیات و عوارض ابرازی به صورت یکجا نباشند و موضوع عدم توانایی مؤدی در پرداخت مالیات و عوارض ابرازی توسط اداره کل امور مالیاتی ذریبط احراز و تأیید گردد، اداره کل امور مالیاتی مجاز خواهد بود با درخواست مؤدی با دریافت حداقل ۵۰ درصد از مبلغ مالیات و عوارض ابرازی نسبت به تقسیط مالیات و عوارض حداکثر ظرف مدت سه ماه از تاریخ انقضای سررسید تسلیم اظهارنامه هر دوره موافقت نماید مشروط بر اینکه میزان مبلغ نقدی پرداختی از مبلغ ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال کمتر نباشد.

تذکر: در شرایط خاص و ویژه در خصوص مؤدیانی که مانده بدهی آنان بیش از ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال می باشد صرفاً تعیین میزان دریافت نقدی با رعایت موارد مذکور تابع شرایط تفویض اختیار قبلی در خصوص تقسیط و بخشودگی جرائم خواهد بود.

۳- مالیات و عوارض شماره گذاری موضوع بند(ج) ماده(۴۲) قانون مالیات بر ارزش افزوده به لحاظ وصول نقدی از خریداران قابل تقسیط نمی باشد و تابع شرایط مذکور نخواهد بود.

۴- با توجه به اینکه به موجب بند(ز) تبصره(۲) قانون بودجه سال ۱۳۹۳ مقرر شده است: (مالیات بر ارزش افزوده و عوارض آب، برق و گاز با توجه به مالیات و عوارض مندرج در صورتحساب(قبوض) مصرف کنندگان و همچنین نفت تولیدی و فرآورده های وارداتی، فقط یک بار در انتهای زنجیره تولید و توزیع آنها توسط شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی(شرکت های

پالایش نفت) و شرکتهای دولتی تابعه ذریبط وزارت نفت و شرکتهای گاز استانی و شرکتهای تابعه ذریبط وزارت نیرو و شرکتهای توزیع آب و برق استانی بر مبنای قیمت فروش داخلی محاسبه و دریافت می شود.

مالیات مؤثر به حساب درآمد عمومی نزد خزانه داری کل کشور واریز و عوارض طبق ماده(۳۹) قانون مالیات بر ارزش افزوده مصوب ۱۷ / ۲ / ۸۷ توسط سازمان امور مالیاتی کشور واریز می گردد.

همچنین مبنای قیمت فروش برای محاسبه عوارض آلایندهی موضوع تبصره (۱) ماده (۳۸) قانون مالیات بر ارزش افزوده، قیمت فروش فرآورده به مصرف کننده نهایی در داخل کشور است.)) لذا پرداخت مالیات و عوارض ارزش افزوده این دسته از مؤدیان(به استثنای شرکت های آب و فاضلاب شهری و روستایی) در خصوص فروش فرآورده های مذکور در زنجیره تابع شرایط تعیین شده خواهد بود.

بدیهی است در صورتی که مالیات پرداخت شده سه ماهه اول این گروه از مؤدیان حسب اعلام دفتر نظارت بر امور اجرایی کمتر از میزان ابرازی دوره اول سال ۱۳۹۳ باشد، لازم است تفاوت توسط ادارات ذریبط قبل از ثبت نهایی اظهارنامه وصول گردد.

اعلام شرایط واردات ۱۰ نوع ماشین آلات مستعمل کشاورزی



شرایط واردات ۱۰ نوع ماشین آلات مستعمل کشاورزی براساس تسهیلات جدید گمرکی برای کشاورزان اعلام شد.

مرکز واردات و امور مناطق آزاد ویژه اعلام کرد که ۱۰ نوع ماشین آلات مستعمل کشاورزی با شرایط خاص و تا پنج سال ساخت قابل ورود است و فقط مارک های خاصی را شامل می گردد که عمدتاً «ماشین آلات کشاورزی

اروپایی و آمریکایی را مشمول می گردد.



این مصوبه که از سوی سازمان توسعه تجارت به گمرک اعلام و به گمرکات سراسر کشور جهت اجرا ابلاغ گردیده است، شامل تراکتور کشاورزی چرخدار لاستیکی و انواع کمباین برای برداشت غلات، ذرت، گوجه فرنگی، سیب زمینی و ... می شود که با ورود این ماشین آلات به شکل مستعمل در کمیته ماده یک آئین نامه اجرایی مقررات صادرات و واردات موافقت شده است. همچنین جهت دریافت متن کامل می توانید به سایت گمرک ایران به آدرس WWW.irica و به قسمت بخشنامه ها مراجعه نمایید.

الکترونیکی شدن اظهار در ۱۷ گمرک بزرگ کشور

با راه اندازی سامانه اظهار از راه دور در گمرک کیش و بندر لنگه تعداد گمرکات مجزه به سامانه اظهار از راه دور در رویه واردات به ۱۷ گمرک رسید.

علی بعیدی مفردنیا مدیرکل دفتر فن آوری اطلاعات و ارتباطات گمرک ایران از انجام ۸۵ درصدی اظهار کالاهای وارداتی به روش الکترونیکی در گمرک خبر داد و گفت: پیش بینی شده تا پایان آبان ماه سال جاری تمامی گمرکات کشور به سامانه اظهار الکترونیکی یا از راه دور مجهز شوند.

وی تصریح کرد: در بحث صادرات فقط گمرکات غرب تهران اظهار از راه دور را انجام می دهد و هم اکنون همه رویه های گمرکی بندر امام خمینی (ره) هم به سامانه اظهار از راه دور تجهیز شده اند.

شایان ذکر است که با همت و تلاش کارشناسان دفتر فن آوری اطلاعات و ارتباطات گمرک ایران اظهار در رویه واردات گمرکات تهران، بندر شهید رجایی، اراک، منطقه ویژه اقتصادی بوشهر، فرودگاه امام خمینی (ره)، بازرگان، بندر چابهار، بندر امیرآباد، خرمشهر، شهید باهنر، قشم، جلفا، ارومیه، بندر امام خمینی (ره)، کرمان، بندر لنگه

و کیش الکترونیکی شده است.

تصویب و ابلاغ آیین نامه اجرایی قانون امور گمرکی



اصلاح آیین نامه اجرایی قانون امور گمرکی با تصویب هیأت وزیران از سوی معاون اول رئیس جمهور ابلاغ شد.

اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس جمهور مصوبه دولت در مورد اصلاح آیین نامه اجرایی قانون امور گمرکی را برای اجرا به وزارت امور اقتصادی و دارایی و گمرک جمهوری اسلامی ایران ابلاغ کرد. هیأت وزیران در جلسه ۱۳۹۳/۴/۴ به پیشنهاد وزارت امور اقتصادی و دارایی و به استناد ماده (۱۶۴) قانون امور گمرکی - مصوب ۱۳۹۰ - تصویب کرد:

آیین نامه اجرایی قانون امور گمرکی، موضوع تصویب نامه شماره ۲۶۲۷۵۸/ت/۴۷۷۷۵ هـ مورخ ۱۳۹۱/۱۲/۲۹ به شرح زیر اصلاح می شود:

۱- در ماده (۲۰۳)، عبارت «اشخاص تحت حسابرسی» به عبارت «در ارتباط با موضوع رسیدگی» اصلاح می شود.

۲- ماده (۲۰۵) حذف می شود.

۳- ماده (۲۲۰) و تبصره (۱) آن به شرح زیر اصلاح می شود:

ماده ۲۲۰- گمرک در موقع صدور قبوض سپرده موظف است علت اخذ سپرده و مدت تسویه آن را در متن قبض تصریح و وجه سپرده را به حساب های موضوع ماده (۴۱) قانون محاسبات عمومی کشور - مصوب ۱۳۶۶ - واریز کند.

در موارد ارجاع پرونده به گمرک ایران یا کمیسیون ها، واریز سپرده موکول به ابلاغ نتیجه از طرف گمرک ایران خواهد بود.

تبصره ۱- چنانچه معلوم شود تمام یا مبلغی از وجه سپرده، اضافه دریافت شده است، با رعایت مقررات مربوط به اضافه دریافتی، قابل استرداد خواهد بود. برگه قبض سپرده از طرف گمرک ایران تهیه خواهد شد.

حذف موقت ارائه گواهی انطباق برای صادرات کالا به عراق

مدیرکل دفتر خدمات بازرگانی سازمان توسعه تجارت ایران با اعلام حذف موقت ارائه گواهی انطباق (COC) برای صادرات کالا به عراق، صادرکنندگان ایرانی را به استفاده از این فرصت ویژه فراخواند.

سیدحسین حسینی محمدی گفت: با توجه به شرایط کنونی عراق و مسدود بودن مبادی ورودی کالا از اردن و ترکیه، هیأت وزیران این کشور برخی از ضوابط ورود کالا از ایران را برداشت. هیأت وزیران عراق عدم الزام ارائه گواهی انطباق (COC) برای واردات کالا به عراق را به صورت موقت تصویب کرده و این اقدام در جهت تسهیل و افزایش واردات از ایران انجام شده است.



شرایط ایجاد شده یک فرصت مناسب و ویژه برای صادرکنندگان کالای ایرانی است تا با حفظ کیفیت و برند ملی کالای ایرانی در بازار عراق، موانع غیرتعرفه ای در مسیر صادرات را تعدیل و حذف کنند.

فراخوان ۱۰ صنف برای نصب صندوق مکانیزه فروش



معاون مالیات بر ارزش افزوده سازمان امور مالیاتی از فراخوان ۱۰ صنف برای نصب صندوق مکانیزه فروش خبر داد و گفت: اصناف مشمولی که برای نصب این صندوق مراجعه نکنند از معافیت ۱۲۰ میلیون ریالی محروم می شوند.

علیرضا طاری بخش، در پاسخ به این پرسش که آیا مودیان برای نصب و بهره برداری از صندوق

مکانیزه فروش در سال ۹۳ فراخوان شده اند، افزود: در اجرای ماده ۱۲۱ قانون برنامه پنجم توسعه و دستورالعمل های مواد ۱۶۹ مکرر قانون مالیات های مستقیم و ماده ۱۹ قانون مالیات بر ارزش افزوده و همچنین ماده ۷۱ قانون نظام صنفی ۱۰ صنف برای اجرای قانون فراخوان شدند. فروشندگان لوازم یدکی خودروهای سبک و سنگین و ماشین آلات راهسازی، کشاورزی و ساختمانی؛

صاحبان تعمیرگاه های مجاز خودرو و انواع وسائط نقلیه سنگین و ماشین آلات راهسازی، کشاورزی و ساختمانی؛
فروشندگان تجهیزات و تاسیسات حرارتی و برودتی، شوفاژ و تهویه مطبوع و لوازم مربوط مشمول این موضوع هستند؛

فروشندگان لوازم بهداشتی ساختمانی و همچنین فروشندگان تزئینات ساختمانی (موکت، کفپوش، انواع پرده، کاغذ دیواری، شومینه و کارهای تزئینی چوبی و فلزی) از جمله صنوف برای نصب صندوق مکانیزه فروش هستند. فروشندگان انواع تلفن (ثابت و بی سیم)، همراه و تجهیزات جانبی آن؛

تولیدکنندگان و فروشندگان مبل، مصنوعات چوبی و فلزی و غیرفلزی اهم از اداری و خانگی؛
فروشندگان فرش ماشینی، تابلو فرش، موکت و قالیچه ماشینی؛

فروشندگان لوازم آرایش و بهداشتی و فروشندگان لوازم طبی بیمارستانی، آزمایشگاهی و دندانپزشکی و دندانسازی و انواع لوازم و تجهیزات پزشکی پنج صنف دیگر هستند که باید نسبت به نصب صندوق مکانیزه فروش اقدام کنند. هزینه های انجام شده بابت خرید، نصب و راه اندازی دستگاه های مربوطه (اعم از سخت افزار و نرم افزار)، از درآمد مشمول مالیات مودیان مزبور در اولین سال استفاده قابل کسر است.

گمرکات خرمشهر و آبادان از موضوع تخصصی شدن گمرکات

مستثنی هستند

مرکز واردات و امور مناطق آزاد و ویژه گمرک ایران اعلام کرد: گمرکات خرمشهر و آبادان از موضوع تخصصی شدن گمرکات مستثنی هستند

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از گمرک ایران، هم اکنون کلیه کالاهای

مجاز از طریق گمرکات خرمشهر و آبادان اجازه ورود و صدور دارند.



موضوع مستثنی شدن گمرکات خرمشهر و آبادان از موضوع تخصصی شدن گمرکات، قبلاً به تصویب هیئت وزیران رسیده بود.

مشارکت فعال گمرک ایران در اجلاس روسای گمرکات جهان



هیأت نمایندگی گمرک جمهوری اسلامی ایران به ریاست دکتر مسعود کرباسیان در اجلاس سالیانه روسای گمرکات جهان مشارکت فعال داشت و با ارائه یک پیشنهاد، مورد تمجید دبیر کل سازمان جهانی گمرک قرار گرفت.

رییس کل گمرک ایران بر اساس دعوت رسمی دبیر کل سازمان جهانی گمرک و در راس یک هیأت بلند پایه از چهارم تا هفتم تیر ماه سال جاری در نشست سالیانه سازمان جهانی گمرک در بروکسل شرکت کرده بود.

نشست سالیانه سازمان جهانی گمرک امسال با حضور بیش از ۱۸۰ کشور و سازمان عضو یا ناظر شرکت کننده در مقر این سازمان برگزار شد و در این اجلاس دکتر کرباسیان رییس کل گمرک ایران ضمن مطرح نمودن نقطه نظرات و پیشنهادات گمرک ایران، با مسئولین ارشد سازمان جهانی گمرک و روسای گمرکات مهم کشورهای همسایه و شرکای عمده تجاری جمهوری اسلامی ایران دیدار و گفتگو کرد.

غلامرضا صفاری طاهری مدیر کل دفتر همکاریهای بین الملل گمرک در خصوص جزئیات حضور هیأت ایرانی در این اجلاس گفت: ارائه پیشنهاد گمرک جمهوری اسلامی ایران در

خصوصاً ضرورت توجه به کدهای منحصر به فرد شناسایی کالا، که علاوه بر سازمان گمرک توسط سایر ارگانها و نهادهای کنترلی نیز جهت رهگیری و ردیابی کالاهای خطرناک و قاچاق مورد استفاده قرار می گیرند و لزوم متمایز نمودن آنها از کدهای سیستم هماهنگ (HS) در عین بررسی، تحقیق و شفاف سازی مستمر در این زمینه و همچنین امکان سنجی برقراری نوعی ارتباط یا ادغام این کدها، مورد توجه و تمجید دبیر کل سازمان جهانی گمرک قرار گرفت و مقرر گردید دبیرخانه این موضوع را یادداشت و پیگیری نماید.

موضوع اثربخشی پروژهها و اقتصاد آب مورد توجه قرار گیرد



مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب کشور گفت: در اکثر نقاط کشور مشکل کیفی و کمی آب شرب وجود دارد.

حمیدرضا جانباز اظهار کرد: طرحهای ساماندهی فاضلاب با تأخیر در کشور اجرا شده و به ویژه در خوزستان مشکلات جدی در اجرای طرحهای فاضلاب داریم.

موضوع اثربخشی پروژهها و اقتصاد آب از موضوعهایی است که باید مورد توجه قرار گیرد؛ متأسفانه در اجرای طرحهای آبفا اثربخشی مطلوبی نداریم و این موضوعات به ساختار اجرایی کشور، طرحهای تملک دارایی، مقید بودن به تخصیص و عدم تخصیص به موقع اعتبارات باز می گردد. یکی از چالشهای اساسی به ویژه در شرکت آبفا استان، اقتصاد آن است.

متأسفانه زبان انباشته شرکت روز به روز در حال افزایش است و این باعث می شود که ما در اجرای طرحهای زیربنایی کمترین اتکا را به درآمدهای شرکت داشته باشیم.

شرکت آبفا استان باید علاوه بر پیگیری طرحهای عمرانی و بحث اوراق مشارکت و

فاینانس پروژهها، به پایداری منابع مالی بیشتر بپردازد زیرا میزان متوسط آب بدون درآمد در استان از میزان متوسط کشور بالاتر است. ساختمان آبفا این شرکت را من دیده ام و می توان ساختمان بهتری را با فضای بیشتری در اختیار پرسنل قرار داد تا بتوان خدمات بیشتری به مشترکین آبفا استان ارائه داد.

جانباز گفت: باید پروژههایی که درآمد بیشتری دارد را دنبال کرد. در مجموع وزارت نیرو با حمایت نمایندگان در تدوین قانون بودجه سال ۹۳ مقرر شد که بخشی از درآمدهای شرکت های آبفا به سازمان هدفمندی یارانهها واریز نشود. طرحهای آبرسانی در استان در حال اجرا است که از جمله آنها می توان به طرح غدیر شمال شرق و جنوب شرق اشاره کرد.

تصفیهخانه شرق اهواز باید مدار شود. مصوبه اعتبارات بانک جهانی مربوط به تصفیهخانه غرب اهواز نیز اخذ شده و امیدواریم عملیاتی شود و باید مسوولان پیگیری کنند تا روند اجرایی آن سرعت یابد.

در ادامه احمد سیاحی، معاونت عمرانی استانداری خوزستان اظهار کرد: استان خوزستان سرشار از نعمت های خدادادی است و یکی از ملی ترین استان های کشور است. به تأکید یکی از مسوولان میراث فرهنگی کشور، نبض کشور با نبض استان گره خورده است و اگر نبض خوزستان خوب باشد، نبض کشور خوب خواهد بود. تأثیرگذاری استان بر کسی پوشیده نیست. نفت، کشاورزی، معادن و حمل و نقل و دسترسی به آبهای آزاد از قابلیت های استان است اما مشکلات هم یکی، ۲ تا نیست. جنگ در استان ۸ ساله نبود و باید تبعات جنگ را نیز در نظر گرفت زیرا این جنگ مشکلات جدی و اساسی برای استان ایجاد کرد. زمانی مشکل ما فقط کیفیت آب بود اما بحث فعلی ما کمیت و کیفیت است و باید طرح های در دست اجرا را تسریع دهیم.

یک زمانی مطرح می شد که ۳۳ درصد آب جاری کشور در استان است و اکنون هم این در زمینه رتبه اول را داریم اما اکنون بسیاری از شهرها از نبود آب شرب مناسب و مطلوب نگران و یا در رنج هستند. طرح های عمده آب استان شامل غدیر، شمال شرق و جنوب شرق است و این طرح ها، طرح های استانی و جاری استان است که باید به سرانجام برسند.

با ابلاغ بخشنامه ای به گمرکات سراسر کشور، نصب و راه اندازی سیستم موقعیت یاب بر روی کامیون های ترانزیتی الزامی شد



علی مددی چهرمی معاون حقوقی و نظارت گمرک جمهوری اسلامی ایران در بخشنامه ای، گمرکات سراسر کشور را ملزم کرد تا از صدور مجوز بارگیری و تردد کامیون های ایرانی و خارجی حامل کالای عبوری فاقد تجهیزات سیستم موقعیت یاب GPS خودداری نمایند.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اهواز به نقل از گمرک ایران، معاون حقوقی و نظارت گمرک این بخشنامه را بدنبال تاکید رییس کل گمرک جمهوری اسلامی ایران مبنی بر اهمیت کنترل وسایط نقلیه حامل کالاهای عبوری جهت اجرا به گمرکات سراسر کشور ابلاغ و اعلام کرده که موارد ذیل در گمرکات سراسر کشور باید بر اساس این بخشنامه اجرایی گردد:

۱- خروج کامیون های ایرانی و خارجی حامل کالای عبوری از آن گمرک پس از استقرار شرکت پیمانکار، منوط به تجهیز و راه اندازی سیستم GPS بر روی کامیون ها بوده و گمرکات موظفند از صدور مجوز بارگیری و تردد کامیون های ایرانی و خارجی حامل کالای عبوری فاقد تجهیزات سیستم GPS خودداری نمایند.

۲- کامیون های عبوری که مجهز به سیستم مزبور نیستند در بدو ورود به کشور و یا گمرک مبدأ باید توسط شرکت های حمل و نقل و شرکت پیمانکار با نظارت گمرک محل، مجهز به GPS گردیده و سپس تشریفات قانونی صورت گیرد.

۳- گمرکات موظفند محل و تجهیزات لازم، متناسب با حجم کار، ساعت کاری و تعداد نیروی انسانی مورد نیاز در اختیار شرکت پیمانکار قرار داده و موضوع الزام نصب GPS به نحو مقتضی به اطلاع شرکت های حمل و نقل فعال در آن گمرک برسد.

۴- شرکت پیمانکار موظف است علاوه بر نصب و راه اندازی سیستم مزبور بر روی کامیون، آموزش های لازم را درخصوص چگونگی تخلیه داده ها و نحوه استفاده از اطلاعات به همکاران ذی‌مدخل (واحدهای ذی‌ربط و حراست) بعمل آورد.

۵- گمرکات مقصد موظفند در صورتی که گمرک مبدأ ورودی، کامیونی را بدون نصب GPS به آن گمرک ارسال نموده، مراتب را به گمرک مزبور و دفتر نظارت بر ترانزیت اعلام نمایند.

۶- چنانچه در گمرک مقصد براساس اطلاعات موجود در GPS، مشخص گردید که شرکت حمل و نقل مرتکب تخلف شده است، بدو موضوع می بایست به بالاترین مقام آن گمرک گزارش و با نظر ایشان و پس از تنظیم صورتجلسه اقدامات قانونی لازم معمول و مراتب به دفتر نظارت بر ترانزیت نیز اعلام شود.

۷- باتوجه به اهمیت موضوع، در گمرکاتی که سامانه مذکور تاکنون اجرایی گردیده، می بایست گزارشی جامع از عملکرد را با لحاظ مفاد بخشنامه شماره ۹۳/۶۳۵۶۷ مورخ ۹۳/۴/۱۱ دفتر نظارت بر ترانزیت، و پس از آن کلیه گمرکات مرتبط با موضوع اعلامی، می بایست هر پانزده روز گزارش اقدامات انجام شده را تهیه و به دفتر مذکور و همچنین دفتر بازرسی و مدیریت عملکرد ارسال نمایند.

وضعیت فاجعه بار صنعت در ۸ سال اخیر با وجود درآمدهای افسانه‌ای



رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران خواستار اجرای دقیق قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار از سوی دولت یازدهم شد. غلامحسین شافعی در مراسم بزرگداشت صنعت و معدن با اشاره به این که پیشنهاد می کنیم رییس جمهوری معاون اول خود را به عنوان متولی اجرای قانون بهبود فضای کسب و کار

تعیین کند افزود: برنامه‌های اول و دوم توسعه به دلایل مختلف با شکست مواجه شدند و اجرای آزادسازی اقتصادی در این برنامه‌ها نیمه کاره رها شد.

در برنامه سوم به دلایلی مانند برخی نهادسازی‌ها، ایجاد حساب ذخیره ارزی و شفافیت بیشتر در بودجه برنامه آزادسازی اقتصادی تا حدودی موفق بود و تصدی گری‌های دولت در اقتصاد کاهش یافت.

رییس اتاق بازرگانی ایران با اشاره به این که خصوصی سازی در برنامه چهارم توسعه به شدت ضعیف بود و بهره وری عوامل تولید به صفر رسید افزود: از سال ۸۴ تا ۹۲ دولت به درآمدهای رویایی دست یافت اما حاصل این درآمدهای رویایی نتیجه‌ای در حد فاجعه بود و تولید و صنعت بی پناه رها شد.



واسطه‌گری‌های مالی رشد افسانه‌ای پیدا کرد و بازار ایران بهشت تولیدکنندگان خارجی شد. در هشت سال اخیر مانده تسهیلات بانکی در بخش بازرگانی و خدمات ۱۱۸ هزار میلیارد تومان، در بخش ساختمان ۹۸ هزار میلیارد تومان، صادرات دو هزار میلیارد تومان، کشاورزی ۲۹ هزار میلیارد تومان و صنعت تنها ۶۰ هزار میلیارد تومان بود. پایبندی دولت یازدهم به قانون می‌تواند باعث بهبود هر چه سریع تر وضعیت بخش صنعت شود.

درخواست ما از رییس جمهور اجرای دقیق قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار است. متولی اجرای این قانون در کشور مشخص نیست بنابراین بهتر است معاون اول رییس جمهوری به عنوان متولی اجرای این قانون مشخص شود.



در گفت و گو با دکتر عبدالهادی درزبان عزیزی متخصص مدیریت بازاریابی بین الملل مطرح شد: یکی از مشکلات ما غفلت از برند سازی است



مجتبی گهستونی - کامران حسین پور

«ما در منطقه جغرافیایی زندگی می کنیم و با جمعیتی از ساکنان کشورها مجاورت داریم که ۱۰ درصد جمعیت دنیا را تشکیل می دهند. ما می توانیم به صورت مستقل با آنها در تبادل باشیم. اما مجموعه مسائلی باعث شده است که از فضای کسب و کار حرفه ای دور باشیم. این مهم باعث شده تا هم با نگاه سنتی در بازار مواجه باشیم، هم از مدیریت تخصصی و هم از منابع مالی دور بشویم.»

آنچه که در بالا گفته شد بخشی از نقطه نظرات «دکتر عبدالهادی درزبان عزیزی» بود که در حوزه تحصیلات کارشناسی دارای مهندسی شیمی نفت و پالایش و در حوزه کارشناسی ارشد در مدیریت بازاریابی و بازرگانی در دانشگاه شهید بهشتی تحصیل کرده و دکترای او در حوزه مدیریت بازاریابی بین الملل می باشد. وی پنج سال است که عضو هیئت علمی دانشگاه شهید چمران می باشد.

او هم اکنون در زمینه بازاریابی و مدیریت استراتژی اشتغال دارد. با توجه به اینکه از سوی مدیرکل ثبت اسناد و املاک خوزستان عنوان شده بود که ۱۳۰ هزار و ۴۲۸ شرکت در خوزستان به ثبت رسیده است که با یک بررسی می توان متوجه شد که این عمده شرکت ها نه در زمینه اشتغال زایی و نه در زمینه کسب درآمد موفقیتی نداشته اند. به همین دلیل با دکتر عبدالهادی درزبان عزیزی گفت و گویی انجام شداده ایم که می خوانید:

تعریف شما از بازاریابی چیست؟

فعالیت هایی که ما انجام می دهیم در راستای جلب انتظار مطلوب مشتری است و اینکه از رقبای خود بهتر باشیم. ما در کسب و کار تنها نمی بینیم. مشتری پول هزینه می کند تا ما منافع او را تامین کنیم
ما بدنبال از بالقوه به بالفعل کردن مشتری هستیم.

لذا باید مشتری را حفظ کنیم و ارتباطمان را با او بیشتر کنیم.

در فضای فعلی کسب و کار ایران بهترین شیوه بازاریابی را چگونه می بینید؟

بازاریابی ابعاد گوناگونی دارد. از نظر من ابعادی مثل محصولات، قیمت گذاری، ترفیعات و ترویجیات را شامل می شود.

در زمینه محصول مشتری را باید به دو بخش یعنی کسانی که هزینه کمتر انجام می دهند و مشتریانی که به دنبال کیفیت هستند تقسیم کنیم. در ایران حساسیت داشتن به قیمت پررنگ تر از کیفیت است.

از جهت قیمت گذاری، من قیمت های نفوذی را در ایران موفق تر می دانم، یعنی اگر شرکت ها محصولات خود را با حفظ کیفیت و برتری نسبت به سایرین محصول را به زیر قیمت رقبا برای مشتری ایرانی عرضه کنند موفق تر می شوند. اما توزیع یکی از چالش های عمده کسب و کار و بازاریابی است.

یکی از مواردی که باعث می شود مشتری ۳۰ درصد هزینه ها را نسبت به قیمت فروش از کارخانه صرف خرید کند بحث واسطه ها است. این مهم ناکارآمدی توزیع را می رساند. در ایران شرکت های پیشرو به توزیع موثری روی آورده اند و

واسطه ها را کم کردند. اما من فکر می کنم شرکت ها باید هم توزیع بی واسطه داشته باشند و هم اینکه بخش عمده محصول خود را در اختیار شرکت های توزیع کننده بگذارند تا قدرت پیدا کنند. با بسیاری از شرکت های تولیدی وقتی صحبت می کنم روش آنها در توزیع سنتی است.

مثلاً یک شرکت اهواز را به پنج و یا ده قسمت تقسیم می کند اما سیستم ارزیابی کارآمدی خوبی ندارد.

اما کسی که در بازار خوب بوده است را در بخش بازاریابی و توزیع ضعیف بوده را جابه جا می کند و اصل اول که ارتباط است را نادیده می گیرد. اما بخش دیگر تا از بازاریابی صحبت می کنیم فکر می کنند که باید فقط تبلیغات کنند.

الان تبلیغات عمدتاً با اهدا جایزه همراه شده است و این موضوع ضربات جبران ناپذیری را به کشور وارد خواهد کرد. من متعجبم که چرا صدا و سیما متوجه این منظور نیست چون در آینده نزدیک بسیاری از مردم دیگر محصولات داخلی را خرید نخواهند کرد.

در کالاهای مصرفی می شود روی تبلیغات کار کرد و در بازارهای صنعتی و نیمه صنعتی روی بخش توزیع کار کرد. در این میان سلوموزن

باید مداوم تر اما محدودتر باشد مثل فروشگاههایی که می گویند هر روز قیمت ارزان تر. در این فروشگاهها به صورت تدریجی و زنجیره وار قیمت کالاها نسبت به سایر کالاها در آن فروشگاه کاهش می یابد. از نظر بازاریابی مستقیم باید بیشتر کار شود. از طرفی در ایران بسیاری از شرکت ها در فروشگاههایشان منتظر مشتری هستند اما آنها باید به سراغ مشتری بروند.

در زمینه روابط عمومی هم عمده شرکت ها به این مهم توجه ندارند و حضور آن را کم اثر مطرح می کنند.

وقتی با تجار حرف می زنیم آنها می گویند قیمت تمام شده کالای ایرانی با قیمت کالاهای خارجی تناسبی ندارد علت این تفاوت قیمت چیست؟

در قیمت گذاری هزینه های تولید عامل اصلی است. هرچه باعث شود که هزینه تولید افزایش پیدا کند عاملی منفی برای عرضه کالای ارزان قیمت می شود. یکی از دلایل اصلی که هزینه های تولید گران می شود، ظرفیت خالی است.

یعنی به آن مقیاس و آن صرفه مقیاس نمی رسیم. چون هر خط تولیدی یک ظرفیتی دارد. پس اگر به اندازه کل ظرفیت تولید کنیم کاهش پیدا می کند. در صنعت خودرو سازی هم چون تولید به اندازه کافی نیست هزینه ها بالا می رود. پس توصیه به شرکت ها صادرات است.

لذا باید از فروش فصلی فاصله بگیریم. متأسفانه گاهی شرکت ها ابتدا تولید می کنند و بعد قیمت گذاری می نمایند در حالی که ما باید بینیم محصول تولیدمان برای چه قشری و با چه قیمتی باید تولید شود. یک جورهایی حق انتخاب را از سفارش گیرنده می گیرد.

آیا اشاره شما به همان شرکت های مدیریت صادرات است؟

این شرکت های مدیریت صادرات واسطه ای هستند. وضعیت صادرات در کشور ما مطلوب نیست. ما می خواهیم کاری کنیم که صادرات این شرکت ها با هدف اشتغال زایی، درآمد بیشتر، بهینه سازی تولید، رفاه شهروندی، ارزآوری و تلطیف کردن فضای سیاسی بیشتر شود. وقتی می پذیریم که صادرات یک هدف است لذا باید بازار هدف را بشناسیم. باید متوجه شرایط تقاضا باشیم. وضعیت فرهنگ مصرف کننده باشیم.

مثلاً یکی از شرکت های عرضه تن ماهی افتخارش این بود که ما سالهاست محصولمان به همان شکل ثابت باقی مانده و سایز و اندازه آن تغییر نکرده است در حالی که ایتالیا همان تن ماهی را به صورت ماهی زیر صدگرم که در ایران البته به این مقدار نداریم را وارد بازار کرده است.

چون سبک و شیوه زندگی مردم تغییر کرده لذا از این محصول استقبال شده است. بیشتر شرکت های داخلی توان تحقیقات و توان مالی کافی ندارند.

اما کاری که شرکت های مدیریت صادرات بهتر می توانند انجام بدهند شبکه های توزیع در بازارهای هدف راه اندازی کنند.

کار دیگری که شرکت های مدیریت صادرات می توانند انجام بدهند این است که به شرکت های تولید کننده پیشنهاد بدهند که بازار چه محصولی و با چه قیمتی را می پذیرد.

این شرکت های مدیریت صادرات می تواند از مرحله تولید تا مرحله عرضه برای تولیدکننده انجام بدهد. این مزیت مثبت برای تولیدکننده و برای مصرف کننده است.

پس قرار نیست الزاماً یک تولید کننده توزیع کننده و صادر کننده هم باشد؟

اصلاً چنین توصیه ای را ما انجام نمی دهیم که تولید کننده خود واسطه گری کند. اما پیشنهاد می دهیم که در حد شناخت از بازار و تعامل با مشتری و تصویرشان را در بازار هدفشان بهبود بدهند می توانند توزیع را انجام بدهند.

در نتیجه چالش هایی که در ایران وجود دارد یا از صادرات غفلت کرده ایم یا فقط به اقتصاد متکی به نفت توجه می کنیم. شما مشکل در حال حاضر صادرات را در ایران در چه می دانید؟

من چند عامل را می بینم. عامل اول ضعف ساختار حرفه ای صادرات است. بعضی تولیدکنندگان خیلی زود می خواهند به درآمد و منافع بیشتر برسند. از طرفی دولت هم خیلی حمایت لازمی انجام نمی دهد. کشور ما الان یکی از کشورهای خام فروش دنیا است.

اما در تجارت بین الملل در کشورهای دیگر مواد خام را تعرفه کم می زنند و در چرخه تولید خودشان فرآوری می شود و ارزش افزوده خلق می کنند و به کشورهای دیگر صادر می کنند. این نگاه را ما در کشورمان نداریم. در ایران فقط به

این فکر می شود تراز صادرات و واردات مساوی بشود. صادرات می کنیم تا فقط از واردات کمتر نباشیم. دهها سال است که تراز آب داریم. در بحث صادرات دولت به سوخت و آبی که به کشاورز می دهد توجه نمی کند و می گوید مثلاً پرتغال را از کشاورز سه هزار تومان خریدیم و ۶ هزار تومان در کشور هدف فروختیم. خب در این شرایط دولت باید فکر کند آن کشور هدف اگر خودش بخواهد پرتغال مورد نظر را تولید کند چقدر باید هزینه می کرد. اینجا ما سودی نکرده این بلکه زمانی که ما به تمام هزینه تولید توجه کنیم آنوقت سود کردیم.

کشور هدف از تولید کننده ما خرما را پنج هزار تومان می خرد ولی همین محصول را در کشورهای دیگر دنیا ۲۰ هزار تومان می خرد. زعفران دنیا را ایران تولید می کند ولی اسپانیا سودش را می برد. یکی از مشکلات ما غفلت از برند سازی است.

همین نداشتن برند خیلی از منافع ما را از بین برده است. من در جمع مدیرانی پیشنهاد دادم که برند سازی را استانی کنید و این شکلی از کنسرسیوم است.

گسترش بنگاههای کوچک و زود بازده ظاهراً با نگاهی جدید و کارشناسی شده از جمله اقدامات جدید دولت است. با توجه به عدم موفقیت های قبلی راه اندازی این بنگاهها را چگونه می بینید؟

این بحث ضروری و مهم است. کشورهای پیشرو در گذشته همین بنگاههای کوچک و زود بازده را تقویت کردند که حالا رشد کردند. ما یک نگاه اقتصادی را که می خواهیم تاسیس کنیم باید نیازسنجی کنیم. ما ابتدا باید بازار خود را شناسایی کنیم بعد شرکت تاسیس کنیم.

در پایشی که در شرکت شهرکهای صنعتی در حال انجامش هستیم شناسایی شرکت های فعال و غیرفعال است. بخش عمده ای از این شرکت ها غیر فعال هستند. شرکت های کوچک در منابع مالی، اطلاعاتی، تخصصی و فنی ضعیف هستند. یکی از مجموعه هایی که به شرکت های کوچک و زود بازده می تواند کمک کند شرکت مدیریت صادرات است. موضوع دیگر پایش این شرکت ها است تا رشدش به صورت نرمال صورت بگیرد. نکته دیگر بازاریابی محصولات آنها ضروری است. خیلی از شرکت ها چون در بازاریابی محصولشان ضعف دارند دچار لغزش هایی می شوند.

با توجه به تجربه قبلی تشکیل این شرکت ها آیا ممکن است که دوباره دچار اشتباه بشویم؟

بحث بنگاههای زود باده قبلی خوب اجرا نشد و هدفگذاری آن درست نبود. بنگاههای زود بازده باید دوام داشته باشند. اگر انتظار داریم شرکتی در مدت زمان کوتاهی بازدهی داشته باشد زمینه های لازم را برای آنها فراهم کنیم. مؤسسات مالی گلاویه داشتند که چرا در بعضی مواقع باید تحت تأثیر فشارهای جانبی تسهیلاتی بدهند تا به اسم، کارگاهی تشکیل دهند ولی عملاً می روند این پول را خرج نیازهای اولیه زندگی شان می کنند. یکی از مباحثی که دولت یازدهم بحث کرده موضوع شورای گفتگو دولت و بخش خصوصی است. در این شورا جای اساتید دانشگاه خالی است. موضوع دیگر قانون بهبود مستمر شرایط کسب و کار است.

دولت نگاه ویژه ای به این موضوع دارد. ارتباط دولت با بخش خصوصی ضرورت دارد. اما دولت در جهت واگذاری اقتصاد باید گام بردارد. نباید بخش خصوصی به گونه ای باشد که به دولت وابسته شود که خودش رأساً اختیاری نداشته باشد.

یکی از منابعی که بخش خصوصی نیاز دارد دانش است. دانشگاهیان بهتر می توانند این دانش را به بخش صنعت منتقل کنند. اما این زمان می برد که فعالان بخش صنعت و دانشگاه با هم و با بازار کشور هماهنگ شوند. در بحث بهبود فضای کسب و کار وضعیت بفرنجی در شاخص ها داشتیم که باید برای آن تدبیری اندیشه شود.

این باور باید به وجود بیاید که مردم باید بخش اقتصاد را بر دوش بکشند.

مردم بخش اقتصاد را می توانند بر دوش بکشند چون اگر مردم در این بخش حضور داشته باشند هم قابلیت دارند و هم توانمند می شوند و هم برای دولت بهتر است. اگر این اتفاق نیفتاد هیچ شاخص کسب و کاری در دولت رخ نخواهد داد.

تقریباً خیلی از علاقمندان به تولید و کسب و کار به دلیل شرایط نامطلوبی که در کشور وجود دارد قدرت ریسک برای فعالیت نداشته اند. اصل ۴۴ قانون اساسی مثل خیلی دیگر از اصول خوب اجرا نشد. کار کردن یک فرهنگ و مناسباتی می طلبد که باید بین تمام بخش ها تعاملی باشد تا این زنجیر از هم گسسته نشود.





این شغل ها به زودی ناپدید می شوند...!

شورای نویسندگان

تکنولوژی های جدید هر چند فرصت های جدیدی را خلق کرده اما در عین حال طی سال های اخیر شغل های بسیاری را نیز از جامعه حذف کرده است. یک تحقیق جدید که توسط CareerCast منتشر شده ۱۰ شغل اصلی را معرفی کرده که تا سال ۲۰۲۲ بخش قابل توجه آن با تکنولوژی جایگزین می شود. هر چند این آمارها و پیش بینی ها در همه کشورها یکسان نیست و بر اساس مدل دستمزد و تحلیل شغل در جامعه آمریکا تنظیم شده، اما به هر حال می تواند تلنگری باشد برای افرادی که در درآمدت می خواهند روی یک شغل حساب باز کنند.

۱۰ شغلی که به زودی ناپدید می شوند...!

۱- نامه رسان

تعریف شغل: رساندن نامه ها توسط ماشین یا پیاده به مقصد.

میانگین حقوق: ۵۳ هزار و ۱۰۰ دلار

تخمین نرخ تغییر شغل تا سال ۲۰۲۲: ۲۸ درصد

چرا این شغل ناپدید می شود: افزایش استفاده از ایمیل باعث کاهش قابل توجه نامه های پستی می شود (چنانکه تاکنون نیز شده است). به همین دلیل طی سال های آینده به تعداد نامه رسان های کمتر و کمتری نیاز هست.

۲- کارکنان کشاورزی

تعریف شغل: انواع و اقسام کارهای مربوط به کشاورزی از مدیریت گرفته تا رانندگی دستگاه های کشاورزی

میانگین حقوق: ۶۹ هزار و ۳۰۰ دلار

تخمین میزان تغییر شغل تا سال ۲۰۲۲: ۱۹ درصد

چرا این شغل ناپدید می شود: پیشرفت های تکنولوژیکی به صاحبان مزارع کشاورزی اجازه می دهد که همان کارها را با کارکنان کمتری انجام دهند.

۳- مامور برق، آب، گاز و...

تعریف شغل: کسانی که با استفاده از دستگاه های سنجش مصرف به منازل مراجعه می کنند.

میانگین حقوق: ۳۶ هزار و ۴۱۰ دلار

تخمین میزان تغییر شغل تا سال ۲۰۲۲: ۱۹ درصد

چرا این شغل ناپدید می شود: شرکت های مختلف با نصب سنجش گرهای الکترونیکی بیشتر مرور اطلاعات را بدون نیاز به مراجعه فیزیکی به منازل و دیگر اماکن به دست می آورند.

۴- گزارشگر روزنامه

تعریف شغل: جمع آوری و تحلیل اطلاعات درباره اطلاعات خبری به وسیله مصاحبه، تحقیق و مشاهده. نوشتن گزارش برای روزنامه ها و مجلات و رادیو و تلویزیون.

میانگین حقوق: ۲۷ هزار و ۹۰ دلار

تخمین میزان تغییر شغل تا سال ۲۰۲۲: ۱۳ درصد

چرا این شغل ناپدید می شود: با رشد رسانه های آنلاین، رسانه های سنتی مانند روزنامه مخاطبان و مشترکانشان کم می شود و این باعث کاهش جذب آگهی می شود. این باعث جذب کمتر گزارشگرها می شود.

۵- کارکنان آژانس مسافرتی

تعریف شغل: برنامه ریزی و فروش تورهای مسافرتی و اقامتی برای مشتریان آژانس های مسافرتی.

میانگین حقوق: ۳۴ هزار و ۶۰۰ دلار

تخمین میزان تغییر شغل تا سال ۲۰۲۲: ۱۲ درصد

چرا این شغل ناپدید می شود: بسیاری از مسافران هم اکنون هم خودشان برنامه ریزی سفر را از طریق منابع آنلاین انجام می دهند. میزان مراجعه به آژانس های مسافرتی در آینده نیز کاهش بیشتری می یابد.

۶- آره کننده الوار

تعریف شغل: کارگران بخش برش الوار و درختان.

میانگین حقوق: ۲۴ هزار و ۲۴۰ دلار

تخمین میزان تغییر شغل تا سال ۲۰۲۲: ۹ درصد

چرا این شغل ناپدید می شود: پیشرفت های تکنولوژیکی به تدریج کارگران بخش چوب و برش الوار کمتری را طلب می کند.

۷- مهماندار هواپیما

تعریف شغل: ارائه سرویس های امنیتی، حفاظتی و راحتی به مسافران هواپیما در طول پرواز.

خوش آمدگویی به مسافران، چک کردن شماره کارت پرواز، توضیح درباره تجهیزات امنیتی و سرو غذا.

میانگین حقوق: ۳۷ هزار و ۲۴۰ دلار، تخمین میزان تغییر شغل تا سال ۲۰۲۲: ۷ درصد

چرا این شغل ناپدید می شود: کاهش تعداد مهمانداران خطوط هوایی ناشی از تلفیق شرکت های هواپیمایی و وضعیت اقتصادی آنها از هم اکنون هم چشم انداز چندان مثبتی را برای این عرصه نمایان نمی کند.

۸- کارگر دریل

تعریف شغل: سوراخ کردن انواع و اقسام قطعات و کار کردن با ماشین های دریل در بخش های پلاستیک و فلز.

میانگین حقوق: ۳۲ هزار و ۹۵۰ دلار، تخمین میزان تغییر شغل تا سال ۲۰۲۲: ۶ درصد

چرا این شغل ناپدید می شود: پیشرفت های تکنولوژیکی در زمینه ماشین های دریل باعث می شود که در آینده حجم کار بیشتری توسط نیروی انسانی کمتری با یک ماشین انجام شود.

۹- کارگران بخش چاپ

تعریف شغل: راه اندازی و نظارت بر عملکرد دستگاه های چاپ دیجیتالی، لیتوگرافی، فلو کسوگرافی و سایر اقسام صنعت چاپ و افسس.

میانگین حقوق: ۳۴ هزار و ۱۰۰ دلار، تخمین نرخ تغییر شغل تا سال ۲۰۲۲: ۵ درصد

چرا این شغل ناپدید می شود: با دیجیتالی شدن بیشتر فرآیندهای چاپی عملاً نیاز به کارگران این بخش در آینده کمتر و کمتر می شود.

۱۰- مأمور مالیات

تعریف شغل: تخمین میزان مالیات اشخاص یا شرکت ها و تطابق عملکرد مالی آنها بر اساس قوانین مالیاتی

میانگین حقوق: ۵۰ هزار دلار و ۴۴۰ دلار

تخمین میزان تغییر شغل تا سال ۲۰۲۲: ۴ درصد

چرا این شغل ناپدید می شود: سیستم های دیجیتالی و کامپیوتری فرآیندهای مربوط به تخمین و محاسبه مالیات و همچنین دریافت آن را کاملاً تغییر می دهد به این ترتیب نیاز کمتری به استخدام مأمور مالیاتی هست.

منابع در دفتر نشریه موجود است.



۹۴۲

رازهای موفقیت

دوستان من!
اگر شما به دیگران حسادت می‌ورزید، تنها به این دلیل است که خود را کامل و لایق نمی‌دانید. همین امروز از تفکرات منفی دست بردارید و به خودتان فرصت دهید تا این عادت غلط را فراموش و رفتار صحیحی را جایگزین آن کنید. ارزش خود را بالا ببرید، تحت هیچ شرایطی خودتان را با کسی مقایسه نکنید. ما تنها می‌توانیم خود را با خودمان نسبت به سال گذشته و امروز مقایسه کنیم. به جای «حسادت»، «غبطه» را جایگزین کنید.
«غبطه»، روحیه‌ای است که در پی آن فرد می‌خواهد نعمت و کمالی را به دست آورد که دیگری آن را دارد؛ بدون آنکه آرزوی نابودی آن را برای دیگران داشته باشد.
و در پایان، تقویت ایمان مهم‌ترین راهکار برای تبدیل شدن به فردی دریادل است که من به همه خوانندگان خوب موفقیت آن را توصیه می‌کنم.

قسمت دوم

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 می‌کنند می‌گوییم، خاطرات انسانهای موفق را بررسی میکنیم و مصاحبه‌هایی با افراد موفق خواهیم داشت تا ببینیم که آیا انسانهای موفق، انسانهایی با توان متفاوت هستند؟

آیا با دیگران فرق دارند؟ آیا جور دیگری زندگی را می‌بینند؟ آیا و آیاهای بسیاری را زیرو رو می‌کنیم.
شما نیز به ما بپیوندید و از موفقیت هایتان بگویید، از پیروزی‌هایتان بگویید، از درس‌هایی که از شکست هایتان در زندگی گرفته‌اید بگویید.
بگویید چگونه از شکست هایتان پلی برای پیروزی ساخته‌اید و موفق شدید...

مخالفانه، اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی آموان

افق‌های نوموفقیت زمانی برای شکوفایی

«باربارا برگر» نویسنده کتاب‌های پرفروشی مانند «جاده قدرت/ فست‌فودی برای روح» و «آیا تو الان شادی؟» و نیز چندین کتاب موفقیتی و انگیزشی دیگر است که بسیاری از این کتب به زبان‌های مختلف دنیا ترجمه شده‌اند.

علاقه ویژه او تحقیق درباره نقش غذا در سلامتی ذهنی و جسمی و همچنین علوم ذهنی است. برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد «باربارا برگر» می‌توانید به وبسایت او به نشانی <http://careerwellnesspartners.com> مراجعه کنید.

در اینجا مطلبی از کتاب «آیا تو الان شادی؟» می‌خوانیم.

چیزی مانع شادی همین الان ماست؟ چیزی که گمان می‌کنیم در بیرون از وجود ما

قرار دارد! رئیسی که بدخلق است و آینده شغلی ما را با رفتارهای غیرطبیعی‌اش مدام تهدید می‌کند. همسری که برای طبیعی رفتار کردنش باید دائماً باج بدهیم. همسایه‌ای که اگر به او بخندیم، پررو شده و گستاخی‌اش بیشتر می‌شود. خاطره‌ای تلخ از گذشته که به خاطر آن باید حتماً حالت غم و اندوه به خود بگیریم. ترس از آینده که خنده را بر لبان اکنونمان خشک می‌کند و اجازه تبسم را هم به ما نمی‌دهد! ما از همه‌طرف در محاصره پدیده‌هایی هستیم که خندیدن و شاد بودن را از ما می‌گیرند. اما آیا واقعا چنین است؟! آیا واقعا ما در محاصره یک دشمنان بیرونی برای شادی نکردن خوبیشیم؟

وقتی خوب فکر کنیم، می‌بینیم بزرگ‌ترین دشمن شادی ما، خودمان هستیم. همه آن پدیده‌هایی که شادی خود را مشروط به اجازه آن‌ها می‌دانیم که عملاً آن‌ها هیچ قدرت و کنترلی بر روی شادی یا ناراحتی الان ما ندارند؛ البته اینکه در محاصره دشمنان شادی خود هستیم، آن قدرها هم بیراه

نیست. اما نکته اینجاست که این دشمنان بیرون از وجود ما نیستند، بلکه افکار و باورهای هستند که خودمان آن‌ها را درون ذهنمان پروراندیم. ما با قصه‌هایی که در مورد خاطرات گذشته و ترس‌ها و ابهامات آینده در زمان الان تعریف می‌کنیم، به‌طور پیوسته و مستمر «اکنون‌های» خود را به خشن‌ترین شیوه ممکن به غم و اندوه تبدیل می‌کنیم. گذشته و آینده، پدیده‌هایی ذهنی هستند و وجود خارجی ندارند. ما از طریق قصه‌هایی که مستمراً برای خود نجوا می‌کنیم آن‌ها را به زمان کنونی می‌آوریم و واقعی‌شان می‌کنیم و نیز ترس، وحشت و اندوه پنهان درون آن‌ها را در اکنون‌های زندگی‌مان می‌پراکنیم. مقصر اصلی برای غمگین بودن ما در لحظات اکنونمان کسی غیر از خود ما نیست. تا زمانی که شادی را از بیرون طلب کنیم و متوجه دشمن درونی‌مان، یعنی افکار و باورهای محدودکننده و غم‌افزای وجودمان، نشویم هرگز نمی‌توانیم مزه شادی واقعی ایام کودکی را دوباره بچشیم. غیر از این راه دیگری وجود ندارد.

فقط خودت از حال و هوایت خبرداری

وقتی منتظر چیزی باشی، به آن می‌رسی. وقتی به چیزی معتقد باشی، همان را جذب می‌کنی و از هر چیزی هم که بررسی، همان بر سرت خواهد آمد! حتماً تعجب می‌کنی! ولی تمام این موارد حقیقت دارد؛ به این دلیل که همیشه نگرش تو موارد مشابه بیشتر را جذب می‌کند. اما تو هرگز در مورد جذب چیزهای منفی نگران نباش؛ زیرا این حرف‌ها به این معنا نیست که فوراً همه این‌ها را جذب می‌کنی و روزگارت سیاه می‌شود. وقتی راهکارهای کنترل افکار و احساسات را یاد بگیری، در یک لحظه می‌توانی همه چیز را به نفع خودت تغییر بدهی.

اگر در زندگی مواردی را تجربه کرده‌ای که دیگر تمایلی به تجربه مجدد آن‌ها نداری، باید باور خود را تغییر دهی. اگر هم دلت می‌خواهد مواردی جدید را تجربه کنی، باز هم مجبور هستی اعتقاد دیرینه‌ات را دگرگون کنی. با انتخاب افکاری متفاوت، می‌توانی هر غیرممکنی را ممکن کنی. انتخاب افکار و باور متفاوت، مستلزم تمرکز و تمرین است. اگر بر روی شیوه سابق تفکری و اعتقادی تمرکز کنی اما باورهایت را متحول نکنی، هرگز به جایی نمی‌رسی و در زندگی در جا می‌زنی. تو باید بدانی که همیشه زندگی در جریان است و جمله «من در این مرحله از زندگی گیر

کرده‌ام و از دست آن خلاصی ندارم»، بی‌معنی است؛ زیرا انرژی و زندگی مدام در حرکت است و همه چیز دائماً تغییر می‌کند و متحول می‌شود. آیا می‌دانی که چرا فکر می‌کنی در جایی از زندگی گیر کرده‌ای و از آنجا نمی‌توانی حرکت کنی؟ ایراد از خودت است؛ زیرا تو، طبق روال همیشه درباره افکار مشابه گذشته فکر می‌کنی؛ درحالی‌که اوضاع و احوال به‌شدت در حال تغییر و تحول است. تو با طرز تفکر متفاوت می‌توانی اوضاع را دگرگون کنی. برای رسیدن به موارد ملموس و آشنا، باید شیوه‌هایی ناشناخته را بیایی. وقتی چیزی را می‌خواهی و می‌بینی آن را نداری، فوری فکر می‌کنی که مانعی بر سر راهت ظاهر شده است که تو را از رسیدن به آن باز می‌دارد. اما این طرز تفکر به‌هیچ‌وجه درست نیست؛ زیرا تنها مانع رسیدن تو به خواسته‌ات، هماهنگ نبودن ارتعاش فکری تو با ارتعاش خواسته‌ات است؛ پس با هماهنگی این دو مورد، تو می‌توانی نتیجه دلخواهت را کسب کنی. بر روی هر واقعیتی تمرکز کنی، همان را هم ایجاد می‌کنی تا برای موردی دعوت‌نامه نفرستی، سروکله آن در زندگی‌ات پیدا نمی‌شود؛ یعنی ارتعاش تو با موارد مثبت و یا منفی، موجب خلق واقعیت‌های زندگی‌ات می‌شود. خیر خوش این است که هر چقدر بیشتر خواهان چیزی باشی و حال و هوای داشتن آن را در زمان حال حس کنی، همان چیز، سریع‌تر به سراغت می‌آید. تو خودت سرچشمه انرژی ناب و عشق هستی؛ پس هر فکر مثبتی که در ذهنت ایجاد شود، احساسی خوشایند را به دنبال دارد که تو را به خود واقعی‌ات متصل می‌کند که این اتصال، موجب رشد معنوی و موفقیت خواهد شد. در هر مقطعی از زندگی که هستی، باید باور قوی را در هر موردی در خودت پرورش دهی. عشق و علاقه و باور قلبی تو، عوامل مهمی در رسیدن به خواسته‌هایت هستند. اگر در مقطعی هستی که از بابت آن راضی و خشنود نیستی، فوراً فرانکس (بسامد) ذهنی خود را تغییر بده و تفکر و باوری جدید را که حال و هوای خوبی در تو ایجاد می‌کند، به ذهنت بیاور. هر قدر تمرکز تو قوی‌تر باشد، ارتعاشات ساطع‌شده درونی تو بیشتر می‌شود و در نتیجه موارد مشابه همان موضوع را سریع‌تر به سوی خودت جذب می‌کنی. پس سعی کن از طریق قانون مشابه، مشابه را جذب می‌کنی، همه موارد آرمانی و خواسته‌ای را جذب کنی.

با شکستن پای دیگران، بهتر راه نمی‌رویم یاد خدا آرام بخش قلبه‌است. حکایت است کودکی در پای درختی گریه می‌کرد و دائم دوستش را که بالای درخت گردو بود و از گردوها می‌خورد، نشان می‌داد. رهگذری کودک را در آغوش گرفت و به بالای درخت هدایت کرد و گفت: «تو هم برو و بخور». اما کودک فریاد برآورد: «من را بالا نبر؛ من گردو نمی‌خواهم، او را پایین بیاور!»

عده‌ای از روان‌کاوان معتقدند حسادت یکی از شایع‌ترین هیجانات انسانی است که مستقیماً به روابط میان افراد مربوط می‌شود. همکاران روان‌شناس من می‌گویند: «حسادت، نتیجه‌ای است که فرد احساس آشفتگی، ضعف، ناتوانی، آسیب‌پذیری و ترس شدید می‌کند. افراد حسود نه تنها دلشان می‌خواهد آنچه را که دیگری دارد، داشته باشند بلکه خواسته اصلی‌شان این است که طرف مقابل، آن خیر را از دست بدهد و اگر طرف مقابل زمین بخورد، آن‌ها جشن می‌گیرند؛ به طور کلی، حسادت، رفتار و عملی غیرارادی است که فرد در برابر عدم موفقیتش در رقابت، از خود بروز می‌دهد.

عزیزان دلم!

این احساس منفی در درجه اول خود شخص را از بین می‌برد و ضمن ایجاد آثار روانی بر رفتار، ذهن و اجتماع نیز اثری تلخ دارد. اما چه عواملی باعث ایجاد این عادت ناپسند می‌شود؟ اولین مسئله، مقایسه فرزندان یا یکدیگر است. والدینی که فرزندی را «یوسف» می‌کنند و فرزند دیگر را در مقابل همسالانش «تحقیر». این بی‌عدالتی چنان ضربه‌ای بر پیکر روانی فرد می‌زند که تا پایان عمر به صورت یک دام غیرقابل گریز آن فرد را می‌سوزاند و از بین می‌برد. اما برای درمان حسادت باید نحوه تفکر و نگرش خود را تغییر دهیم، باید متوجه منافع حسادت نکردن باشیم، باید فهرستی از نعمت‌های خدادادیمان را مرور کنیم، توانایی‌هایمان را بشناسیم و در جهت آن حرکت کنیم؛ البته در مواردی که نتوانستیم به خود کمک کنیم حتماً با مشاوری کارآموده گفت‌وگویی داشته باشیم. امروزه CBT (نظریه درمان رفتاری شناختی) با جلسات درمان‌های گفت‌وگویی توانسته است کمک زیادی به رفع این بیماری کند. CBT کمک می‌کند تا شیوه تفکر و عمل فرد تغییر کند و مشکلش قابل تحمل تر شود.





۹۴۴

کشاورزی محور زیربنایی پیشرفت

شورای نویسندگان

سیاسی، امکان سرمایه گذاری کافی در این عرصه از مسئولین ذیربط سلب و موضوع تا حدودی مورد غفلت قرار گرفت و به تدریج وضعیت به جایی رسید که موازنه جمعیت روستایی که تولید بخش عمده ای از محصولات کشاورزی را برعهده داشت، با یک جابجایی کاملاً متفاوت، از حدود ۶۰ درصد اوایل انقلاب به حدود ۴۰ درصد کاهش یافت.

در سالهای اخیر رشد بخش کشاورزی تا مدتی متوقف و در برخی از موضوعات کاهش یافت، بیش از ۲۲ هزار قنات که از سرمایه های اصلی تامین کننده آب و به عنوان یک دانش کاملاً بومی از افتخارات کشاورزی ایران محسوب می شد، کاملاً خشکید. یعنی نه تنها در هدایت و استفاده از منابع آب های سطحی موفقیت لازم کسب نشد، بلکه منابع قبلی نیز با اعمال سیاست های نادرست از دست رفت و حتی هزاران هکتار از جنگل ها و مراتع نیز نابود و سرانجام کشور به یکی از واردکنندگان عمده محصولات استراتژیک کشاورزی از جمله گندم و برنج تبدیل شد.

این موضوع در حالی اتفاق افتاده است که همواره مقام معظم رهبری در مناسبتهای مختلف بر اهمیت بخش کشاورزی و توجه به آن تاکید داشته و از جمله در سخنرانی مورخ ۸۰/۶/۵ در جمع اعضای هیئت دولت فرمودند: «من امروز به آن نکته ای که به ایشان (رئیس جمهور وقت) عرض کردم، مسئله کشاورزی را اضافه می کنم... ما در موارد اصلی غذایی کشور یعنی گندم و برنج و احتمالاً روغن خودکفا شویم... ما باید مشکل گندم را از دوش وزارت بازرگانی برداریم و روی دوش کشاورز خودمان و وزارت جهاد کشاورزی بگذاریم».

۲۵ سال پس از رحلت بنیانگذار انقلاب اسلامی حضرت امام خمینی (ره)، هر روز ابعاد تازه تری از ژرفای اندیشه عمیق و سیاست های مدبرانه و راهبردی بزرگترین اندیشمند و استراتژیست جهان در قرن اخیر، برای جهانیان و صاحبان خرد آشکار می شود. سیاست هایی که اجرای آن می تواند، متضمن استمرار و تداوم حیات سرفرازانه، مقتدرانه و شکوهمند انقلاب اسلامی در زمینه های مختلف از جمله مسائل اقتصادی باشد.

توجه خاص به موضوع کشاورزی به عنوان یکی از اصلی ترین محورهای پیشرفت اقتصادی، نمونه ای از مهمترین راهبردهای بنیادین و اصولی ایشان در مسیر رشد کشور به شمار می رود، به طوری که در همان اوایل انقلاب در یکی از سخنرانی های خود خطاب به مردم فرمودند: «عمده چیزی که در ایران، خاصیتی که در ایران بود کشاورزی بود، کشاورزی ایران غنی بود و محصولاتش زائد بود بر آن مقداری که احتیاج داشت و باید صادر کننده باشد و ما امروز واردکننده هستیم و هرچه داریم باید از غیر، خارج بیاوریم، مراتع ما را، مراتعی که بسیار مراتع عالی است، به غیر داده اند...»

علی رغم اینکه در طول سالهای پس از پیروزی انقلاب اسلامی در راستای رهنمودهای بنیانگذار کبیر انقلاب اسلامی حضرت امام خمینی (ره)، اقدامات گسترده و ارزشمندی در جهت آبادانی روستاهای کشور انجام شده است، اما شواهد حکایت از آن دارد که علی رغم اقدامات صورت گرفته و رشد نسبتاً مناسب کشاورزی در اوایل انقلاب و خودکفایی در برخی از زمینه ها مانند گندم، به علل مختلف از جمله:

بروز جنگ نابرابر و تحمیل صدها توطئه خرد و کلان دیگر از سوی دشمنان خارجی و ایادی آنها در داخل و در مقاطعی نیز پرداختن بیش از حد به مسائل حاشیه ای و

با این حال نتایج بیانگر آن است که حمایت از بخش کشاورزی معمولاً متناسب با رویکرد و نگاه مسئولین اجرایی کشور، با فراز و فرودهای فراوان همراه بوده و تقریباً هیچ گاه در حد مطلوب و متناسب با ظرفیتهای این عرصه صورت نگرفته و به عبارت دیگر سرمایه گذاری در این بخش همگام و متوازن با رشد جمعیت و نیازهای اصلی و اساسی کشور و مهم تر از آن، انتظارات به حق و اصولی کشاورزان و به خصوص روستائیان که به تعبیر امام راحل ولی نعمتان انقلاب می باشند نبوده است.

این در حالی است که عرصه کشاورزی به عنوان تامین کننده ابتدایی ترین و ضروری ترین نیاز هر فرد و جامعه، (غذا و تا حدودی پوشاک و مسکن) یکی از موضوعاتی محسوب می شود که نه تنها کمترین وابستگی را به خارج از کشور دارد، بلکه در همه شرایط به ویژه به هنگام بروز بحران ها و تشدید تحریم های جهانی می تواند، به طور غیرمستقیم نقشی اساسی در کاهش اثر بحرانها و مقابله با تداوم پیشرفت و رشد سایر عرصه ها از جمله:

بخش های اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی و حتی سیاسی داشته باشد. نتایج تحقیقات علمی نیز بیانگر آن است که کلید حل بسیاری از مشکلات کشور از جمله: معکوس کردن روند مهاجرت بی رویه از روستاها به شهرها، مسکن ارزان، اشتغال پایدار، تولید رقابتی و حتی امنیت اجتماعی با ثبات و امثال آن را تا حد قابل ملاحظه ای می توان در آبادانی روستاها و تقویت و ترویج کشاورزی به عنوان محور توسعه جست و جو نمود، لذا در راستای تدبیر عالمانه مقام عظمای ولایت مبنی بر نام گذاری سال ۹۰ به عنوان سال جهاد اقتصادی، ضمن تاکید مجدد بر ضرورت توجه به این موضوع، پیشنهادات ذیل برای توسعه بخش کشاورزان ارائه می گردد.

برخی پیشنهادات قابل اجرا در این زمینه:

- ۱) تلویین سند راهبردی (سند چشم انداز و راهبردهای مورد نیاز) بخش کشاورزی با تاکید بر تنظیم حلقه واسط آن با اجرا (یعنی طرح اقدام) برای تمام بخش های این عرصه ضروری به نظر می رسد. با توجه به نیاز کشور و شرایط تحریم و نظر به اینکه بخش کشاورزی کمترین وابستگی را به خارج داشته و همان گونه که اشاره شد، یکی از بنیادی ترین و ضروری ترین نیازهای جامعه به شمار می رود، لذا پیشنهاد می شود، توسعه کشاورزی نسبت به سایر موضوعات در اولویت قرار گرفته و ضمن کانالیزه نمودن بخش عمده ظرفیت های موجود به سمت کشاورزی، طرح های مربوط به این بخش به عنوان مکمل و حتی جایگزین برخی از طرح های صنعتی و عمرانی، در دستور کار قرار گیرد. بدیهی است، با توجه به وجود پاره ای از شرایط اجتناب ناپذیر در بخش صنعت از جمله: مشترک بودن مخازن نفتی در نقاط مرزی مانند خلیج فارس که به سرعت و با تمام توان از سوی طرف مقابل در حال بهره برداری است و سایر موارد مشابه مانند انرژی هسته ای که به موضوعی حیثیتی برای کشور تبدیل شده، موضوعات خاص نباید و نمی تواند شامل این روش شود، بلکه باید ضمن تمرکز ظرفیت های موجود، به تلاش ها در این گونه موارد به شدت افزوده شود، اما در عین حال همان گونه که اشاره شد، کاهش موقت برخی از فعالیت های عمرانی و صنعتی به خصوص در نقاط مرکزی کشور و گرایش و تمرکز فعالیت ها به بخش کشاورزی اجتناب ناپذیر به نظر می رسد.
- ۲) تمرکز تلاش ها برای تسریع در مدیریت بهینه بر منابع آب از طرق

مختلف از جمله: ایجاد سازمان احیاء قنوات، ایجاد رشته مهندسی قنات در دانشگاه ها برای ترویج این دانش بومی، تسریع در اجرای طرح های سدسازی و آبخیزداری، تسریع در کانالکشی و زهکشی آب سدها که بعضاً سال ها بدون استفاده رها شده، کمک به بازسازی مسیلهها و کانالهای انتقال آب و ساماندهی و استانداردسازی شبکه های آبرسانی محلی و سنتی موجود در روستاها، سرعت بخشیدن به مکانیزه سازی سیستم های آبیاری و سرمایه گذاری برای توسعه و گسترش سیستم های آبیاری تحت فشار قطره ای و بارانی، استحصال آبهای شیرین زیرسطحی که در برخی نقاط مانند استان بوشهر (در مقیاس یک رودخانه) از طریق گسلهای زیر زمینی وارد دریا می شود، انتقال آب از نقاط پرآب به نقاط خشک (حتی آب دریا برای تغییر شرایط اقلیمی و تقویت منابع آبهای زیرزمینی) و سایر اقدامات مشابه.

اگرچه در سالهای اخیر رشد فناوریهای علمی و دانش کاربردی این بخش در خارج و حتی داخل کشور چشمگیر بوده، اما متأسفانه به طور مناسب در اختیار کاربران اصلی یعنی کشاورزان قرار نگرفته است، بنابراین انتقال دانش و اطلاع رسانی در مورد ابزار و ماشین آلات جدید آخرین یافته ها و دستاوردهای علمی بخش های کشاورزی و نیز شناسایی و معرفی کشاورزان نمونه و موفق، می تواند، بطور جدی در فرهنگ سازی، ایجاد جو رقابتی سالم و سازنده و ارتقاء دانش عمومی در این زمینه مؤثر واقع شود. بدیهی است که برای تحقق این هدف، باید از تمام ابزار و روشهای قابل استفاده از جمله: ایجاد شبکه تلویزیونی ویژه کشاورزی، ایجاد سایت های اینترنتی، برگزاری نمایشگاه کتب، نشریات و تجهیزات کشاورزی و برگزاری جشنواره های ترغیبی، ترویجی، فرهنگی و امثال آن در بخش کشاورزی و در تمام نقاط روستایی بهره برد.

در حال حاضر روستائیان و کشاورزان ما به عنوان بزرگترین بخش تولیدی، کشور، کمترین سهم را از برنامه های صداوسیما دارند، در حالی که قطعاً ایجاد یک شبکه تلویزیونی ویژه مباحث کشاورزی با محوریت و موضوعات مختلف علمی، آموزشی، مستند و حتی تفریحی و سرگرمی در این زمینه، (به عنوان مثال تحت عنوان شبکه روستا، شبکه سبز، شبکه کشاورزی و امثال آن) می تواند نقش اساسی و فوق العاده ای در آموزش، فرهنگ سازی و توسعه این بخش داشته باشد، لذا اقدام برای ایجاد شبکه تلویزیونی ویژه توسعه کشاورزی، به عنوان یک اولویت و یکی از محورهای اصلی توسعه و خودکفایی، با موضوعات کاری مورد اشاره در بند ذیل و همچنین نمایش انواع فیلم و سریال های داستانی و مستند آموزشی، برای ترویج و توسعه و به روز نمودن کشاورزی در کشور و معرفی ظرفیت ها و قابلیت های هر منطقه ضروری به نظر می رسد.

۳) کمک به ایجاد و توسعه پایگاه های اینترنتی، در تمامی روستاها بمنظور تبادل اطلاعات موردنظر در بخش کشاورزی از طریق فناوری های نوین و در راستای طرح دولت الکترونیک با همکاری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و نیز طراحی یک سیستم مناسب به منظور اعلام میزان پیش بینی شده محصولات موردنیاز هر سال به تفکیک هر موضوع، توسط وزارت جهاد کشاورزی و متقابلاً اعلام میزان کاشت هر محصول در هر سال توسط کشاورزان با بهره گیری از اینترنت (سایت) یا حداقل سیستم تلفن همراه (پیامک) با تعیین یک کد اختصاصی برای هر کشاورز (انفرادی)

یا تعاونی) با قابلیت ارائه آخرین اطلاعات دریافتی تجمیعی و اعلام ظرفیت باقیمانده برای کشت هر نوع محصول تا اشباع نیاز بازار، در جهت جلوگیری از تولید مازاد و خارج از نیاز و همچنین تنظیم تولید و عرضه، به طور مستمر و منطقی در طول سال.

ایجاد سایت اینترنتی ویژه کشاورزی با هدف: برقراری ارتباط دو طرفه با کشاورزان و سایر افراد ذی نفع و علاقه مند و همچنین معرفی وزارت جهاد کشاورزی و سازمان های وابسته و نشانی آنها، معرفی شرکت ها و مؤسسات خدماتی و علمی آموزشی و تحقیقاتی بخش کشاورزی، اطلاع رسانی در مورد مسائل مختلف کشاورزی از جمله: آمار و اطلاعات سالانه مربوط به بخش کشاورزی، اطلاع رسانی و آموزش در زمینه باغداری، پرورش آبزیان، زنبورداری، دامداری، زراعت و ارائه روش های جدید کاشت و داشت و برداشت، قیمت محصولات کشاورزی، قیمت انواع کود و سموم، روش های مختلف مبارزه با آفات دامی و زراعی، انواع تجهیزات و ماشین آلات کشاورزی، اعلام میزان نیاز سالانه کشور به هر محصول، ارائه آخرین دستاوردهای علمی و تجربی مربوط به بخش کشاورزی، معرفی کشاورزان و مزارع نمونه در موضوعات مختلف، معرفی سایت های علمی و اطلاع رسانی بخش کشاورزی، ارائه تصاویر دستاوردهای برتر در این بخش، معرفی کتاب و مقالات علمی، معرفی مراکز تحقیقاتی این بخش، معرفی دام پزشکی ها، معرفی قابلیت ها و محصولات جدید و قابل تولید در هر منطقه از کشور، اخذ پیشنهادات و انتقادات و سایر اطلاعات مشابه.

فرهنگ سازی و تقویت و توسعه آموزش ها در این زمینه بویژه در مورد روش های نوین کاشت، داشت و برداشت انواع محصولات گیاهی و حیوانی در بخش کشاورزی و فراهم نمودن امکانات و زمینه های لازم به منظور تشویق و ترغیب افراد متمول، متخصص و مستعد، برای سرمایه گذاری مادی و معنوی در عرصه کشاورزی.

تهیه و اجرای طرح ها و برنامه های مناسب به منظور فراهم نمودن شرایط لازم برای جلوگیری از مهاجرت بی رویه روستاییان به شهرها با روش های تشویقی مانند: اعطای تسهیلات بانکی ویژه، تسریع در توسعه روستایی، اختصاص و در صورت لزوم انتقال برخی از تسهیلات و امکانات مستقر در شهرها به مناطق دور افتاده و حتی روستایی و در صورت لزوم استفاده از روش های سلبی در این زمینه.

کمک به احداث و توسعه انبارهای چند منظوره نگهداری محصولات کشاورزی (انبار محصولات برای زمان برداشت، پایگاه امدادی در زمان بحران، سالن فرهنگی و... در زمان های مازاد بر نیاز) و همچنین سردخانه های روستایی و محلی در قطب های کشاورزی کشور، بعنوان یکی از روش های ضروری برای نگهداری و عرضه به موقع محصولات به بازار و کنترل قیمت ها، متناسب با نیاز و شرایط هر منطقه و نوع محصول.

سرعت بخشیدن به تلاش ها برای تقویت، توسعه و روزآمد نمودن صنایع بسته بندی محصولات کشاورزی با استفاده از جدیدترین روش ها قابل دسترس کمک به توسعه و تقویت صنایع دستی و جانبی محصولات کشاورزی در روستاها و تهیه طرحهای گردشگری روستایی در جهت شکوفایی روستاها.

۷) پرداخت وامهای خود اشتغالی و وام احداث بنگاههای زود بازده با اولویت به توسعه تعاونیهای کشاورزی بویژه برای احیاء زمینهای موات و نیز سایر موارد مورد اشاره از جمله: صنایع تبدیلی و صنایع جانبی کشاورزی مانند ایجاد سردخانه وانبارهای چند منظوره، صنایع دستی و سایر صنایع کوچک روستایی.

بدیهی است، اجرای این روش با توجه به ویژگیهای اعتقادی و دینی قشر محروم روستایی و کشاورزان عزیز، اطمینان از مصرف درست و به جای اعتبارات تخصیصی و همچنین اثربخشی کار از ضمانت بیشتری برخوردار خواهد نمود.

۸) برنامه ریزی و تلاش برای یکپارچه سازی زمینهای کشاورزی کوچک در قالب تعاونیهای بزرگ روستایی و تسریع در مکانیزه سازی فعالیتها در تعاونیهای مورد اشاره با مشارکت متقابل مردم و دولت از طریق فرهنگ سازی و آموزش عمومی مردم و همچنین اعطای تسهیلات ویژه به اینگونه تعاونیها.

۹) ارتقاء فعالیتهای مطالعاتی و پژوهشی و افزایش تعداد مزارع تحقیقاتی، استانداردسازی بومی فعالیتهای کشاورزی، ایجاد نظام پیشنهادات برای ثبت و تعمیم خلاقیتها و نوآوریهای این عرصه، تسریع در خصوصی سازی بخشهای واجد شرایط، توسعه و تقویت نظارتها، شاخص گذاری و درجه بندی مزارع و تولیدات این عرصه برای ایجاد رقابت سالم و سازنده، تلاش برای توسعه مراکز طراحی و تولید ماشین آلات و ابزار کشاورزی و مهم تر از همه، اصلاح و به روز رسانی ساختار و سازمان و سیستمها و روشهای مورد استفاده، متناسب با تحولات نوین جهانی و نیاز کشور از دیگر موضوعات قابل اجرا در این بخش می باشد.

مجددا این ویژگی مهم یادآوری می شود که، عرصه کشاورزی با توجه به نوع و ماهیت کار نه تنها نسبت به صنعت و سایر رشته ها دارای کمترین وابستگی و پایین ترین میزان آسیب پذیری در برابر تحولات جهانی است، بلکه نوعی ضمانت برای حفظ ثبات و تداوم مقاومت در بحرانها نیز محسوب می شود و به یاد داشته باشیم که اهمیت و ضرورت توجه بیش از پیش به کشاورزی و توسعه زیرساختها و سایر نیازهای جانبی این بخش، به قدری حائز اهمیت بوده و هست که حضرت امام (ره) در زمان حیات پر برکتشان و مقام معظم رهبری بارها از آن به عنوان محور رشد و پیشرفت کشور نام برده اند.



گرمای هوا فرسوده تان می کند

شورای نویسندگان

فرسودگی گرمایی یکی از سه سندروم مربوط به گرمای هواست که گرفتگی عضلات در اثر گرما (کرامپ گرمایی) خفیف ترین و گرمزدگی شدیدترین آن هاست. دلایل بروز خستگی گرمایی عبارتند از: دمای بالای هوا مخصوصاً وقتی رطوبت هوا هم زیاد باشد و فعالیت شدید بدنی. اگر خستگی گرمایی فوراً درمان نشود، منجر به بروز گرمزدگی خواهد شد که خطرناک و کشنده است. خوشبختانه می توان از خستگی گرمایی جلوگیری کرد.

ناتوانی بدن در خنک کردن خودش

در هوای گرم، بدن اصولاً با عرق کردن خودش را خنک می کند. تبخیر عرق از سطح پوست باعث تنظیم دمای بدن می شود. اما وقتی در هوای گرم و مرطوب به طور شدید ورزش می کنید و یا بیش از حد کار و تقلا می کنید، بدن نمی تواند به اندازه کافی خودش را خنک کند.

در نتیجه دچار کرامپ گرمایی یعنی گرفتگی عضلات در اثر گرما می شوید که خفیف ترین نوع بیماری مرتبط با گرمای هواست.

علائم کرامپ گرمایی معمولاً شامل تعریق زیاد، احساس خستگی، تشنگی و گرفتگی عضلات است. درمان سریع کرامپ گرمایی مانع تبدیل آن به خستگی گرمایی می شود. شما معمولاً می توانید با نوشیدن مایعات حاوی الکترولیت مثل نوشابه ورزشی، رفتن به یک مکان خنک مثل اتاق کولر دار و یا محل سایه و نیز استراحت کردن کرامپ گرمایی را برطرف کنید.

نشانه ها

علائم خستگی گرمایی به طور ناگهانی و یا به تدریج بروز می کنند، مخصوصاً در طی ورزش طولانی مدت.

علائم احتمالی آن عبارتند از: پوست سرد و مرطوب با برآمدگی هایی روی آن،

عرق کردن بیش از حد، نبض ضعیف و تند، ضعف و غش، افت فشار خون به محض ایستادن، سرگیجه، گرفتگی عضلات، خستگی، حالت تهوع، سردرد. اگر فکر می کنید دچار خستگی گرمایی شده اید: تمام کارهای خود را کنار بگذارید و استراحت کنید. به یک محل خنک بروید. آب خنک و یا نوشیدنی ورزشی بنوشید.

اگر علائم شما بدتر شدند و یا طی یک ساعت خوب نشدند، به پزشک مراجعه کنید. اگر دمای بدن شما به ۴۰ درجه سانتی گراد و یا بیشتر رسید، فوراً نزد پزشک بروید.

علل

گرمای بدن همراه با گرمای محیط اطراف، دمای داخلی بدن را تشکیل می دهند. در هوای گرم بایستی بدن، گرمایی را که از محیط به دست می آورد، تنظیم کند (در هوای سرد هم گرمایی را که از دست می دهد) تا دمای طبیعی بدن که حدود ۳۷ درجه سانتی گراد است، حفظ شود.

عوارض

عدم درمان فرسودگی گرمایی منجر به گرمزدگی خواهد شد که خطرناک است و وقتی دمای بدن به ۴۰ درجه سانتیگراد یا بالاتر می رسد، رخ می دهد. گرمزدگی نیاز فوری به مراقبت پزشکی دارد تا از آسیب مغز و سایر اندام های حیاتی که باعث مرگ فرد می شود، جلوگیری کند. راه های تشخیص، درمان و جلوگیری از فرسودگی ناشی از گرما را در مطلب بعدی برایتان خواهیم گفت.

عوامل خطر

هر فردی می تواند دچار خستگی گرمایی شود، ولی برخی عوامل حساسیت شما را نسبت به

گرمای هوا افزایش می دهند، مانند:

۱- سن کم و سن بالا: کودکان کمتر از ۴ سال و بزرگسالان بالاتر از ۶۵ سال در معرض خطر بیشتری برای ابتلای به خستگی گرمایی هستند، زیرا توانایی بدن برای تنظیم دمای خود در کودکان هنوز کامل نشده است و در افراد پیر هم در اثر بیماری ها، مصرف داروها و سایر عوامل کاهش می یابد.

۲- برخی داروها: داروهایی که روی توانایی بدن برای حفظ آب خود و عکس العمل مناسب به گرما موثرند عبارتند از: داروهای فشارخون بالا و بیماری های قلبی (بتابلوکرها و دیورتیک ها)، داروهای ضد حساسیت یا ضد آلرژی (آنتی هیستامین ها) و داروهای آرام بخش و یا ضد روان پریشی. به علاوه برخی داروهای غیر قانونی و غیر مجاز مثل کوکائین، آمفتامین و اکستاسی می توانند دمای داخلی بدن را افزایش دهند.

۳- چاقی: وزن اضافی بدن روی توانایی بدن برای تنظیم دمای خودش موثر است و باعث می شود بدن گرمای بیشتری را نگه دارد.

۴- تغییرات ناگهانی دمای هوا: اگر شما به گرما عادت نداشته باشید، بیشتر دچار بیماری های ناشی از گرما مثل خستگی گرمایی خواهید شد. اگر در یک شهر خنک زندگی می کنید و به یک منطقه با آب و هوای گرم سفر کنید و یا اگر جایی زندگی می کنید که موج گرمایی در آنجا زودتر شروع می شود، در معرض خطر ابتلا به بیماری های مرتبط با گرمای هوا خواهید بود، زیرا بدن نمی تواند به راحتی به دمای بالای هوا عادت کند.

۵- بالا بودن شاخص گرمای هوا: شاخص گرمای هوا، مقدار دمای خاصی است که هم دمای بیرون و هم رطوبت را در نظر می گیرد. وقتی که رطوبت هوا بالاست، عرق نمی تواند به راحتی تبخیر شود و بدن سخت تر می تواند خودش را خنک کند و در نتیجه باعث بروز خستگی گرمایی و گرمزدگی در فرد می شود. وقتی شاخص گرما ۳۳ درجه سانتیگراد یا بیشتر است، بایستی اقدامات لازم را برای خنک نگه داشتن خود انجام دهید.



۹۴۸

سرمایه گذاران جدید،
صنعت پتروشیمی ایران را
متحول می کنند

شورای نویسندگان / قسمت اول

سواحل خلیج فارس و دریای عمان با توجه به ویژگی های منحصر به فرد خود مکانی مناسب برای توسعه صنعت پتروشیمی است و با توجه به وجود منابع گسترده گاز، قابلیت های خوبی برای توسعه دارند.

مطالعه برای ایجاد مجتمع های پتروشیمی در سواحل مکران سال ها قبل آغاز شده بود که به دلیل عدم وجود زیرساخت ها، اقدامی برای اجرایی کردن این مطالعه ها انجام نگرفت و در این مسیر چندی پیش اعلام شد که شرکت سرمایه گذاری ساتا در طرح پتروشیمی مکران در چابهار احداث ۱۸ واحد پتروشیمی را برنامه ریزی کرده است که این میزان شامل ۴ واحد متانول، ۴ واحد متانول آمونیاک، ۴ واحد اوره آمونیاک و ۲ واحد الفین با زیرمجموعه پلی اتیلن سبک، سنگین، خطی و انواع گلایکل ها است.

مدیران ارشد شرکت ملی صنایع پتروشیمی با تاکید بر وجود زیرساخت های مناسب برای توسعه صنعت پتروشیمی در چابهار بر این اعتقاد هستند که چابهار در آینده قطب جدید صنعت پتروشیمی ایران خواهد شد.

بدون تردید اجرایی شدن احداث مجتمع های پتروشیمی، نقطه عطفی در اقتصاد منطقه جنوب شرق کشور خواهد بود و افزون بر ایجاد اشتغال مناسب در منطقه، به مطرح شدن چابهار به عنوان یک بندر مهم صنعتی و تجاری بزرگ در ایران کمک شایانی خواهد کرد. در این میان نکته ای که باید مورد توجه ویژه قرار بگیرد، در نظر گرفتن شرایط زیست محیطی است و رعایت محیط زیست باید خط قرمز ایجاد مجتمع های پتروشیمی در سواحل منحصربه فرد دریای عمان باشد.

توجه به زیر ساخت های منطقه و رعایت قوانین زیست محیطی می تواند توسعه پاک در این منطقه بکر را به همراه آورد.

طبق برنامه ریزی های انجام شده چابهار به عنوان قطب جدید پتروشیمی ایران میزبان ۱۸ مجتمع پتروشیمی خواهد بود. طبق برنامه ریزی های اولیه ۱۶ طرح پایین دستی نیز در این منطقه تعریف شده که با تکمیل زنجیره ارزش، محصولات متنوع و جدیدی وارد سبد محصولات صنعت پتروشیمی خواهد کرد و در نهایت، توسعه متوازن در بخش های بالادست و پایین دست تکمیل زنجیره ارزش را به همراه خواهد داشت.

تاکنون طبق اعلام متولیان امر در شرکت ملی صنایع پتروشیمی درخواست های زیادی برای مشارکت و ساخت مجتمع های پتروشیمی در چابهار مطرح شده و این شرکت در حال بررسی شرایط شرکت های متقاضی است تا بهترین انتخاب ها انجام شود و تاکنون فقط احداث ۲ واحد پتروشیمی توسط شرکت هلدینگ خلیج فارس که چندی پیش توسط مدیرعامل این شرکت اعلام شد، نهایی شده است. معاون مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی درباره مزیت های چابهار، برای حضور صنعت پتروشیمی چندی پیش اظهار کرد: ایرانشهر و چابهار، به دلیل نزدیکی به آب های آزاد دارای اهمیت ویژه ای هستند و نزدیکی به بازار مصرف که کشورهای چین و هند بازرزترین آنها به شمار می روند، یک مزیت منحصربه فرد است.

محمد حسن پیوندی افزود: ایرانشهر در مقایسه با مناطقی مانند ماهشهر و عسلویه حدود یک هزار کیلومتر به بازارهای هدف مانند هند و چین نزدیک است و چابهار نیز یک موقعیت ممتاز در منطقه از نظر صادرات به شمار می رود.

کارشناسان اعتقاد دارند که برای توسعه این صنعت باید سالانه پنج میلیارد دلار سرمایه گذاری انجام شود که امری بسیار سخت و دشوار است، اما می توان جذب

سرمایه های جدید را با عزمی ملی و با مشارکت فعال تر بخش خصوصی و به ویژه بانک های داخلی محقق ساخت. در سال های گذشته به علت عدم پیشرفت مطلوب طرح های توسعه ای و تغییر برنامه ها، ساخت طرح های پتروشیمی با کندی مواجه بوده و سرعت لازم را نداشته است، اما باید تلاش کرد برنامه سرمایه گذاری سالانه پنج میلیارد دلاری برای توسعه صنعت پتروشیمی عملی شود.

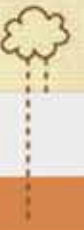
ایران باتوجه به ذخایر گسترده هیدروکربوری و دارا بودن اتان، متان، پروپان و بوتان و نیز میعانات گازی شرایط بسیار خوبی برای توسعه صنعت پتروشیمی دارد و با کمک وزارت نفت باید خوراک مورد نیاز مجتمع های پتروشیمی را تامین کرد و در این مسیر سرمایه گذار باید مطمئن باشد که دارای خوراک مورد نیاز است. تحلیلگران انرژی اعتقاد دارند که دسترسی به خوراک و نزدیکی به آب های آزاد به عنوان دو مزیت منطقه چابهار، می تواند زمینه را برای حضور سرمایه گذاران در بخش های متنوع و مرتبط با صنعت پتروشیمی تسهیل کنند و بدون تردید ساخت مجتمع های پتروشیمی در این منطقه سودآور خواهد بود و می تواند اقتصاد منطقه را متحول کرده و سبب رونق و شکوفایی شود. برنامه ریزی های انجام شده حاکی از آن است که بهره برداری از مرحله نخست این مجموعه بزرگ اقتصادی شامل تولید ۱۵ میلیون تن انواع محصولات پتروشیمی در سال طبق برنامه از امسال آغاز می شود و پروژه نهایی در سال ۱۳۹۷ به بهره برداری کامل خواهد رسید. شرکت سرمایه گذاری ساتا کار اجرای طرح ملی آماده سازی شهرک پتروشیمی مکران و دعوت از سرمایه گذاران باصلاحیت را برای ساخت واحدهای پتروشیمی و تاسیسات عمومی شهرک، مخازن محصولات و خط لوله اتان بر عهده دارد.

این شهرک که در سفر اخیر دکتر روحانی، رئیس جمهوری اسلامی ایران به استان سیستان و بلوچستان مورد بازدید قرار گرفت در نزدیکی چابهار و در محدوده منطقه آزاد تجاری صنعتی این شهر واقع شده است.

بر پایه این گزارش، در این شهرک اقتصادی، خط تولید محصولات پتروشیمی اوره آمونیاک، متانول آمونیاک، انواع پلی اتیلن، الفین، آروماتیک، **MTP, MEG** و کریستال ملامین به میزان سالانه ۱۵ میلیون تن راه اندازی خواهد شد که از این میزان تولید ۱۳ میلیون تن صادراتی و بقیه محصولاتی است که برای مجتمع های پتروشیمی و صنایع پایین دستی در نظر گرفته شده تا به عنوان خوراک، مبادله یا وارد بازار شرق کشور شود. خوراک این مجموعه، تولید محصولات پتروشیمی و به طور عمده گازهای اتان و متان است، به طوری که روزانه ۳۳ میلیون مترمکعب گاز طبیعی و سالانه ۴ میلیون تن اتان نیاز دارد.

گاز طبیعی مورد نیاز این شهرک از طریق خط لوله هفتم سراسری گاز که هم اکنون تا ایرانشهر کامل شده تغذیه خواهد شد. در پایان باید یک بار دیگر بر این نکته تاکید کرد که ایران با توجه به دارا بودن ذخایر گسترده نفت و گاز، آینده ای روشن و چشم اندازی موفق خواهد داشت و می توان با تامین مالی طرح های توسعه ای در صنعت نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی اقتصاد ایران را متحول کرد. امروز صنعت پتروشیمی ایران در حال رقم زدن جهشی تازه است و سرمایه گذاران می توانند با تامین مالی طرح ها در روند رشد و توسعه این صنعت مشارکت فعالی داشته باشند.

منابع در دفتر نشریه موجود است.



پسر من

ابراهیم لینکن به معلم پسر خود نامه جالبی نوشته است که قسمتی از آن چنین است: او باید دریابد که همه انسان‌ها عادل و همه آن‌ها راستگو نیستند

اما به پسر من یاد بدهید که در ازاء هر انسان حيله گر، انسان‌های صادق و درستکار نیز وجود دارند. به او بیاموزید که در ازاء هر سیاستمدار خود خواه، رهبری مدبر و کوشا نیز وجود دارد.

به او یادآور شوید که در ازاء هر دشمن نیز دوستی وجود دارد. به او بیاموزید که اگر با کار و تلاش خود یک دلار بدست آورد بهتر از این است که اتفاقی پنج دلار روی زمین پیدا کند.

به او یاد بدهید که از شکست‌ها درس بیاموزید، از پیروزی‌ها لذت ببرید و به خاطر گذشته افسوس نخورد به او بگویید که کتاب می‌تواند چه نقش مهمی در زندگی او ایفا کند.

به او تفکر عمیق یاد آور شوید و این که پرندگان در حال پرواز در آسمان بنگرد، به گل‌های باغچه، به تلاش زنبورها و ... به پسر من یاد بدهید مردود شدن در یک امتحان بسیار بهتر از تقلب کردن است.

همچنین با انسان‌های آرام به آرامی و با سرکش‌ها با سرکشی برخورد نماید. به او بگویید که به اصول و عقایدش پایبند باشد، حتی اگر همه با او مخالف کنند.

این که سخن همه را بشنود و آنچه را به نظرش درست می‌رسد برگزیند. ... و در پایان به پسر من ارزش‌های زندگی را بیاموزید.

پسر ایده آل

سانتور داگلاس مک‌آرتور این نوشته را در اتاقش نصب نموده است:

۱ - خداوند به من پسری عطا فرما که آنقدر نیرومند باشد که بر هر اشش غلبه کند. پسری که شکست را از روی صداقت پذیرا باشد و به وقت پیروزی فروتن باشد.

۲- خداوند، در موقعیت‌های دشوار و در مشکلات زندگی از پسر من محافظت فرما.

۳- به پسر من یاری رسان تا در برابر طوفان،

مقاومت کند. به او یاری رسان تا به انسان‌های ضعیف و در ماندگان توجه کند. خداوند به من پسری عطا فرما که دلی روشن و با صفا و هدفی والا داشته باشد.

پسری که به آینده امیدوار باشد اما از گذشته درس بیاموزید.

۴- اینگونه خواهم گفت، زندگی را به هدر نداده‌ام.

هیچ مانعی، نامحدود نیست

می‌خواهم صحنه‌ای از یک فیلم را که در خاطر من مانده، برایتان تعریف کنم. دوربین مرغی را نشان می‌دهد که پشت حصار توری ایستاده و با حسرت به دانه‌های گندمی که در آن سو ریخته شده است می‌نگرد.

او هر چقدر تلاش کرد نتوانست تا از میان حصار به دانه‌ها برسد.

آن مرغ همین‌طور که بالا و پایین می‌پرید و اطراف را برانداز می‌کرد، چشمش به انتهای حصار خورد. بله، حصار تنها شش فوت طول داشت. بنابراین به

راحتی حصار را دور زد و به دانه‌ها دست یافت.

نتیجه: وقتی که به مسئله‌ای می‌اندیشیم، در حقیقت حوزه دید خود را نسبت به آن گسترش می‌دهیم، پس هر تلاشی که بی‌ثمر می‌ماند علتی جز محدود بودن حوزه افکار و نگرش ما نخواهد داشت.

نامه آبراهام لینکن

روزی آبراهام لینکن رئیس‌جمهور سابق ایالات متحده، در بحبویه یکی از جنگ‌ها فراغتی یافت تا به خانم بیکیسی نامه‌ای بدین مضمون بنویسد:

خانم عزیز! در میان اسناد و مطالب موجود در وزارت دفاع دولت ایالات متحده، نامه یکی از ژنرال‌ها را یافتم که در آن ذکر شده بود، شما مادر پنج فرزند هستید که همگی آنها در میدان جنگ کشته شده‌اند.

می‌دانم که با این کلمات نمی‌توانم از شدت غم و اندوه شما بکاهم، با این وجود نمی‌توانم از جانب دولتی که فرزندانان به خاطر آن جان باخته‌اند، از شما قدردانی ننموده و برایتان آرزوی

صبر و استقامت ننمایم. شما باید به واسطه داشتن چنین فرزندان‌ی بر خود بیایید.

نتیجه: اگر یک رئیس‌جمهور در نهایت دل مشغولی می‌تواند چنین نامه‌ای را بنویسد. بنابراین شما هم خواهید توانست که فرصتی را برای پرداختن به مسائل و مشکلات خود بیابید.

تخمین زدن

یکبار در ارتش فرانسه طرح تعویض فرم کلاه سربازها تصویب شد. ژنرال از سرهنگ مسئول این طرح، تعداد کلاه‌های مورد نیاز را خواست. سرهنگ نیز با جدیت تمام شش روز روی مسئله کار کرد. وقتی که او گزارش خود را به ژنرال ارائه داد.

ژنرال گزارش را در فایل پرونده‌های رسیدگی شده قرار داد. سرهنگ ابتدا جا خورد اما بعد فهمید که باید ابتدا از ژنرال سؤال می‌کرد: «شما این اطلاعات را با چند درصد تخمین می‌خوانید؟ «احتمالاً» او می‌توانست بلافاصله بر اساس تجارب پیشین خود حدودی را برای ژنرال تعیین نماید. نتیجه: همواره در شرایط خود مسئله تخمین و اصلاح «قریب به یقین» را بکنجانند.

پاسخ منفی

پدر و پسری از جاده‌ای می‌گذشتند. در راه فیلی را دیدند. پسر قصد داشت تا آن فیل را بخرد. اما پدرش، مخالفت کرد. بعد از گذشت ده سال، پدر و پسر سوار بر اتومبیل شخصی خود از جاده‌ای می‌گذشتند.

پسر از پدر پرسید که آیا می‌تواند یک فیل بخرد؟ این بار پدر به او اجازه خرید یک فیل را داد. پسر از او پرسید که چرا ده سال پیش به او اجازه نداد تا آن فیل را که ارزان تر از حالا نیز بود، بخرد؟

پدر گفت: «پسر من، به خاطر بیابور که آن زمان ما فقیر بودیم و تهیه بسیاری از چیزها بر خرید فیل مقدم نبود.

اما حالا استطاعت خرید آن را داریم. به همین سادگی!» نتیجه: به یاد داشته باشید که معمولاً هیچ کس نمی‌خواهد به دیگران پاسخ منفی بدهد.

از شاد بودن

پیر مردی در یکی از مسابقات تلویزیونی شرکت کرد و توانست جایزه اول مسابقه را به خود اختصاص دهد. مجری برنامه از او پرسید: «شما انسان بسیار شاد و سرزنده ای هستید، اما راز شاد بودن شما چیست؟» «پیرمرد پاسخ داد:» چرا خوشحال نیاشم پسر؟
خوب اگر درست و دقیق ببیندیم مثل روز روشن است.

وقتی که صبح از خواب بر می خیزیم، دو انتخاب پیش رو داریم، اول این که گرفته و آشفته باشیم و دیگر این که سرزنده و شاد. اما دوست دارم بدانی من آنقدر هم که به نظر می رسد احمق نیستم و بر عکس آن قدر زیرکم تا شاد بودن را برگزینم. من ذهنم را برای شاد بودن آماده کرده ام، فقط همین! «بنابراین هر روز صبح، پیش از این که از رختخوابتان بیرون بیایید این جملات را در ذهنتان مرور کنید:

- ۱- امروز روز انجام کار بزرگی است.
- ۲- من امروز بیش از آنچه که تصور می کنم کارهای مفید انجام خواهم داد.
- ۳- من می خواهم امروز را شاد سپری کنم.
- ۴- نتیجه تمام گذاشتن کارها اصلاً خوب نیست.
- ۵- زندگی زیباست. بنابراین باید آن را زیبا بسازیم.
- ۶- می خواهم امروز کاملاً کار ساز باشم.
- ۷- در انجام هر کاری می توان همواره به خوشی ها و لذت های آن اندیشید.

چرا موتور ماشین معمولاً جلوی آن قرار دارد؟

هنگامی که از گروهی از افراد این سؤال پرسیده شد. آن ها جواب هایی این چنین دادند:

- ۱- موتور ماشین می تواند خنک تر شود.
- ۲- در این حالت تجهیزات و لوازم مورد نیاز به راننده نزدیک تر بوده و رانندگی آسان تر می شود.
- ۳- در این حالت اگر موتور دچار مشکلی شود

راننده به راحتی متوجه می شود و جلو خسارت را می گیرد... و خیلی جواب های دیگر.

شاید بعضی از آن ها درست بگویند، اما دلیل اصلی این امر را بایستی در تاریخچه اختراع اتومبیل یافت.

وقتی هنر فورد موتور اتومبیل را اختراع کرد در ذهن خود کالسه ای تصور کرد که طبیعتاً برای این که بتواند رو به جلو حرکت کند باید اسب جلوی آن بسته می شد. از آن زمان به بعد موتور در قسمت جلو ماشین تعبیه می شود.

لاستیک چرخ چگونه اختراع شد؟

لاستیک چرخ به معنای امروزی آن توسط دکتر آلفرد دانلپ طراحی شد. دانلپ مخترع نبود و در رشته دامپزشکی مشغول فعالیت بود.

او پسری داشت که از لحاظ جسمی ضعیف بود. یک روز دانلپ در خانه شاهد تلاش پسرش برای جابجا کردن سه چرخه ای بود.

او از مشاهده این صحنه ناراحت شد. اما این حادثه باعث دلسریش نگردید.

دکتر در ذهنش به دنبال راهی می گشت تا حرکت سه چرخه را برای پسر ناتوانش آسان تر سازد و بالاخره به حیاط خانه رفت و برای چرخ ها زواری لاستیکی را طراحی نمود. امروز، تصور اتومبیل بدون لاستیک محال است.

چرا از سمت چپ رانندگی می کنیم؟

در کشور انگلستان راننده ها از سمت چپ رانندگی می کنند. در ایام قدیم پادشاه انگلستان چون شمشیرش را در دست راست نگه می داشته، اسب خود را از سمت چپ جاده می رانده است تا بتواند در مقابل دشمنانی که از سمت مخالف می آیند واکنش مناسبی از خود نشان دهد. هنگامی که بعدها اتومبیل جایگزین اسب شد، این رسم قدیم هم چنان پا بر جا باقی ماند.

چگونه زیبا اختراع شد؟

سال ها قبل مردی هر روز مجبور بود مدت زمان زیادی از وقتش را به بستن دکمه های لباس

خودش صرف نماید.

بستن آن همه دکمه

از پایین تا بالا کاری خسته

کننده و تکراری بود که باعث

اوقات تلخی مرد می شد.

او بالاخره توانست با استفاده از خلاقیتش

زیب را اختراع کند.

مخترع زیب توانست با بهره گیری از موقعیت

و زیرکی خود از زحمت بستن آن همه دکمه

خلاصی یابد.

جرقه انگیزش

نورمن وینست در خاطرات خود چنین آورده است که: روزی، مدیری به من گفت که قصد دارد تا یکی از کارمندان را به خاطر کندی و تنبلی در کار، اخراج نماید. من گفتم:

چرا بجای این کار او را به بیرون پرتاب کنی، او را در مسیر تجارت خود پرتاب نمی کنی؟

«مدیر گفت: منظوره شما این است که زیر او ماده منفجره کار گذاشته و فیتیله اش را برای پرتاب روشن کنم!!!»

من گفتم: نه، تو تنها باید فیتیله او را روشن کنی، مواد پرتاب کننده در وجود خود اوست.

فقط باید به او انگیزه بدهی.

بعد از چند سال آن کارمند یکی از بهترین کارمندان آن شرکت مبدل گشت. تنها به خاطر

اینکه فیتیله او را روشن نمودند.

بیمه عمر

مردی وارد شرکت بیمه شد تا با آن شرکت قرار داد بیمه عمر تنظیم نماید. نماینده شرکت پرسید:

«بخشید آقا، آیا شما معمولاً زیاد با اتومبیل سر و کار دارید؟» مرد: «خیر.» نماینده شرکت: «آیا

با هواپیما زیاد سفر می کنید؟» مرد با قاطعیت: «خیر، آقا.» نماینده شرکت با بی اعتنائی «متأسفم

قربان! ما به هیچ وجه عابرین پیاده را بیمه عمر نمی کنیم.»



اعظم ساسانی

کارشناس ارشد کشاورزی

باستانی و تاریخی، طبیعی و فرهنگی و... می تواند عایدات قابل توجهی را در زمینه اقتصادی برای کشور به ارمغان آورد به همین دلیل است که در تدوین استراتژی اقتصاد مقاومتی باید گردشگری را به عنوان جزیی از اقتصاد قلمداد و در عین حال گردشگری به عنوان ابزاری در برابر چالشهای فرهنگی و اقتصادی کارساز خواهد بود. صنعت گردشگری امروزه در ردیف صنعت های پر درآمد و کم هزینه در دنیا قرار دارد؛ این صنعت به لحاظ تنوع فعالیت ها با اکثر بخش های اقتصادی در ارتباط است که می توان گفت رونق و توسعه اقتصادی آن، رونق سایر زیر بخش ها را به دنبال دارد.

گردشگری را می توان به عنوان نیروی محرکه توسعه اقتصادی در تمام کشورها محسوب داشت. گردشگری ضمن ایجاد یک سلسله فعالیتهای جدید در جامعه موجب فعال شدن سایر بخشهای اقتصادی شده و می تواند در موازنه ارزی نیز اثرات سازنده ای داشته باشد.

بنابراین هر کشوری با کوشش درخور و سرمایه گذاری مناسب در زمینه گردشگری می تواند گردشگران را جذب نموده و از این راه بر سرعت رشد اقتصادی خود افزوده و در بالا بردن درآمد ارزی خود کوشا باشد.

به همین دلیل در طول زمان، این صنعت به شدت مورد توجه کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه قرار گرفت، چراکه توسعه گردشگری بخصوص افزایش تعداد جهانگردان بین المللی، باعث رونق طیف وسیعی از فعالیتهای اقتصادی کشور یا منطقه میزبان می شود.

صنعت گردشگری و تولید ملی

نخستین دلیل توسعه صنعت گردشگری در اغلب کشورها، بهره برداری از منافع اقتصادی آن است؛ توسعه صنعت گردشگری برای کشورهایی که با معضلاتی نظیر نرخ بالای بیکاری، محدودیت منابع ارزی، و نیز اقتصاد تک محصولی مواجه هستند از اهمیت بالایی برخوردار است. گردشگری به دو صورت مستقیم و غیر مستقیم بر رشد اقتصادی تأثیر می گذارد.

اثر مستقیم: از آنجایی که گردشگری یکی از صنایع خدماتی است، از این رو درآمد حاصل از این صنعت بخشی از تولید ناخالص داخلی میزبان محسوب می شود و مستقیماً بر رشد اقتصادی آن تأثیر می گذارد.

اثر غیر مستقیم: گردشگری به صورت غیر مستقیم نیز بر رشد اقتصادی تأثیر می گذارد به این صورت که اگر گردشگری دچار رونق شود، سایر فعالیتهای اقتصادی که به آن کالا یا خدمت ارائه می دهند و یا محصول آن را مصرف می کنند، همراه با آن حرکت خواهند کرد؛ یعنی گردشگری می تواند به عنوان موتور برای رشد اقتصادی عمل کند که سایر فعالیتهای آن نیز به دنبال خود رو به جلو براند.

اگر چه در مناطق مختلف شرایط متفاوت است، اما گردشگری همواره عامل مهمی برای توسعه اقتصادی به حساب می آید. بسیاری از کشورها، این صنعت پویا را بعنوان منبع اصلی درآمد، اشتغال زایی و توسعه ساختار زیربنایی خود محسوب می نمایند به واسطه ورود گردشگر به منطقه تقاضا برای کالاهای بومی و صنایع دستی افزایش می یابد و در فعالیتهای اقتصادی و منابع درآمد افراد محلی تنوع ایجاد می شود و در نتیجه اقتصاد منطقه از

اقتصاد مقاومتی مجموعه تدابیر و راهکارهایی است که برای پیشبرد امور اقتصادی در شرایط مقاومت در همه زمینههای اقتصادی به کار گرفته می شود. اقتصاد مقاومتی به معنی تشخیص حوزههای فشار و متعاقباً تلاش برای کنترل و بی اثر کردن آن تاثیرها می باشد و در شرایط آرمانی تبدیل چنین فشارهایی به فرصت است همچنین برای رسیدن به اقتصاد مقاومتی باید وابستگیهای خارجی کاهش یابد و بر تولید داخلی کشور و تلاش برای خوداتکایی تاکید گردد.

گردشگری به عمل مسافرت به منظور تفریح و تفرج و تدارک براساس تعریف سازمان جهانی گردشگری سروسپهاری و خدمات لازم برای این عمل اطلاق می شود و گردشگر به کسی که به منظور و با هدف تفریح و تفرج حداقل ۸۰ کیلومتر از منزل فاصله بگیرد اطلاق می گردد.

صنعت گردشگری یکی از بزرگترین و پربازدهترین فعالیتهای اقتصادی در دنیا است؛ که بالاترین میزان ارزش افزوده را ایجاد می کند و بطور مستقیم و غیر مستقیم، سایر فعالیتهای اقتصادی و فرهنگی را تحت تاثیر قرار می دهد. و طبق نظر سازمان جهانی گردشگری - وابسته به سازمان ملل بزرگترین صنعت فعال در جهان است؛ و بزرگترین فعالیت اقتصادی بزرگتر از صنایع دفاع، تولیدات صنعتی، نفت و کشاورزی محسوب می شود، همچنین این صنعت سومین صنعت مولد شغل و سرمایه بعد از صنعت نفت و خودروسازی می باشد. توسعه صنعت گردشگری آثار و پیامدهای مثبت زیادی دارد که یکی از اصلی ترین و مهمترین پیامدهای آن اثراتی است که بر اقتصاد آن جامعه دارد.

در واقع توسعه درست و صحیح صنعت گردشگری موجب شکوفائی اقتصادی و کاهش بیکاری و اشتغال زائی خواهد شد و در مجموع توسعه پایدار در صنعت گردشگری اثراتش را در تمام بخشهای اقتصادی، سیاسی، فرهنگی و اجتماعی بسرعت نشان خواهد داد.

اما از نظر اقتصادی چنانچه صنعت گردشگری به طور صحیح مدیریت و سازماندهی شود باعث ورود ارز به کشور می گردد در نتیجه با ورود ارز به کشور، موجب افزایش سرمایه گذاری در نتیجه باعث کاهش بیکاری و افزایش اشتغال می شود، از طرف دیگر باعث فعال شدن فرودگاهها و سیستم های حمل و نقل و هتل ها و سایر خدمات مرتبط و پویایی بازار خرده فروشی می شود و در نهایت بخش اعظمی از تولید ناخالص را به خود اختصاص می دهد. و در صورتی که به طور صحیح مدیریت گردد به یکی از بزرگترین منابع درآمدی در کشور تبدیل خواهد شد.

نقش گردشگری در اقتصاد مقاومتی

گردشگری تجلی فرهنگ یک جامعه است که در اقتصاد مقاومتی و تحکیم بنیان های اقتصادی نقش مهمی را ایفا میکند. گردشگری به عنوان یک فعالیت و یا صنعت بین رشته ای با اتکا به فرهنگ غنی و توانمندیهای بالقوه

حالت تک بعدی بودن و محدود بودن منبع درآمد به اقتصاد چند بعدی و تنوع فعالیت‌های اقتصادی تغییر می‌یابد.

توسعه صنعت گردشگری علاوه بر رونق تولید ملی و ایجاد فرصت‌های جدید شغلی، اثرات مثبت دیگری نظیر افزایش عواید دولت خواهد داشت بطوری که افزایش تولید در بخش‌های مختلف، که در اثر توسعه گردشگری ایجاد شده است، باعث افزایش مالیات‌های غیر مستقیم دولت خواهد شد. مسافران بین‌المللی بطور مستقیم ارز را به اقتصاد یک کشور تزریق می‌کنند که این امر درآمد‌های صادراتی را افزایش می‌دهد. در سطح جهانی، سفر و گردشگری از بزرگترین بخش اقتصادی صادرکننده محسوب می‌شود. سرمایه‌گذاری در زمینه ایجاد تسهیلات گردشگری سبب جذب سرمایه‌های راکد و پس‌انداز افراد محلی و به جریان افتادن آن در سیستم اقتصادی منطقه و بالطبع اشتغال و درآمد در نظام اقتصادی منطقه می‌گردد.



تحقق اقتصاد مقاومتی در سایه توسعه گردشگری

گردشگری پدیده‌ای است که از دیرباز در جوامع انسانی مختلف وجود داشته اما با ورود به عصر مدرن به صورت یک صنعت سودآور درآمده و مورد توجه بسیاری از کشورهای دنیا قرار گرفته است و اغلب کشورها برای سرمایه‌گذاری در این صنعت برنامه‌ریزی‌های گسترده و کلان می‌کنند و گاهی به عنوان منبع اصلی درآمد کشورها محسوب می‌شود.

اما در کشور ما این صنعت با وجود یک پیشینه غنی فرهنگی و تاریخی و با داشتن جاذبه‌های فراوان طبیعی می‌تواند زمینه‌ساز بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی بوده و ارزآوری زیادی برای کشور داشته باشد.

بر اساس آمارهای سازمان جهانی و جهانگردی، ایران به لحاظ داشتن چشم‌اندازهای طبیعی در رتبه پنجم و از نظر جاذبه‌های تاریخی در رتبه دهم جهان قرار دارد اما این در حالی است که به لحاظ برخورداری از درآمد ۲۰۰ میلیارد دلاری کشور ما در رتبه ۱۱۴ جهان قرار دارد و سهمی بیش از یک هزارم را بیشتر به خود اختصاص نداده ایم.

اقتصاد مقاومتی دارای ابعاد مختلفی است که یکی از راه‌های تحقق آن

توسعه صنعت گردشگری و استفاده از ظرفیت‌های موجود فرهنگی و تاریخی کشور است. به گفته کارشناسان، گردشگری به عنوان تجلی فرهنگ یک جامعه می‌تواند نقش مؤثری در تحکیم بنیان‌های اقتصادی کشور داشته باشد از آنجایی که اقتصاد مقاومتی اصولاً بر پایه قطع وابستگی به نفت اتفاق می‌افتد می‌توانیم با یک همت و تلاش جمعی و با فعال کردن پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های موجود، ضمن دستیابی به اشتغال‌زایی و رونق اقتصادی، در راستای هدف اقتصاد مقاومتی، درآمد غیر نفتی کشور را نیز افزایش دهیم. اقتصاد مقاومتی یک سیاست راهبردی است که باید تهدیدها و چالش‌ها را به فرصت تبدیل کند.

پس در شرایط کنونی که دشمن با انواع تحریم‌ها و گسترش تبلیغات منفی، سعی در سنگ‌اندازی و ایجاد چالش در اقتصاد کشور دارد، صنعت گردشگری به عنوان ابزاری مهم و کارساز و البته زودبازده به شکل یک بازوی اقتصادی می‌تواند این تهدیدها را به فرصت مناسبی برای پیشرفت روند اقتصادی کشور تبدیل کند.

نتیجه:

گردشگری می‌تواند بستر مناسبی را برای رشد اقتصادی (افزایش تولید ملی) و اشتغال در کشور فراهم کند؛ از آنجایی که بین گردشگری و رشد اقتصادی رابطه علی‌دو طرفه وجود دارد بدین معنی که گردشگری باعث رشد اقتصادی می‌شود و رشد اقتصادی نیز رشد گردشگری را به همراه دارد. در شرایط کنونی ایران با توجه به تحریم‌ها، اقتصاد کشور اقتصاد مقاومتی است و برای مقابله با تحریم‌ها صنعت گردشگری به دلیل اینکه در ردیف صنعت‌های پر درآمد و پاک و کم‌هزینه دنیا قرار دارد بهترین گزینه می‌باشد و برای توسعه گردشگری در تمامی عرصه‌ها، چه در سطح ملی و منطقه‌ای و چه در سطح بین‌المللی مورد توجه برنامه‌ریزان دولتی و شرکتهای خصوصی قرار گرفته است.

گردشگری به یکی از پویاترین بخشهای اقتصادی در بسیاری از کشورهای در حال توسعه تبدیل شده است و خدمات گردشگری در این کشورها فرصت‌های زیادی را برای فعالیتهای اقتصادی و تولید ثروت در سطح محلی و منطق‌های فراهم می‌کند؛ توسعه صنعت گردشگری، بویژه برای کشورهای در حال توسعه که با معضلاتی همچون میزان بیکاری بالا، محدودیت منابع ارزی و اقتصاد تک‌محصولی مواجه هستند، از اهمیت فراوانی برخوردار است از این جهت که صنعت گردشگری نوعی سرمایه‌گذاری غیر مستقیم خارجی در داخل کشور است و اثرهای انبساطی آن در کلیه بخش‌های اقتصادی، اثرهای توسعه‌ای دارد.

اقتصاد ایران نیز اتکالی شدیدی به درآمدهای حاصل از صادرات نفت دارد و متغیرهای کلان اقتصادی آن با پیروی از قیمت جهانی نفت در طول زمان دچار نوسانات شدیدی می‌شود. روند حاکم بر متغیرهایی مانند تولید ناخالص ملی، سرمایه‌گذاری ناخالص، درآمد سرانه و غیره در سه دهه اخیر اقتصاد ایران، به روشنی نشان‌دهنده این موضوع است. از این رو، به منظور تنوع بخشیدن به منابع رشد اقتصادی و درآمدهای ارزی و همچنین ایجاد فرصت‌های جدید شغلی در کشور، توسعه صنعت گردشگری از اهمیت فراوانی برخوردار است؛ چرا که ایران از نظر جاذبه‌های گردشگری جزء ده کشور اول جهان قرار دارد و از پتانسیل بسیار زیادی برای جهانگردی و گردشگری بین‌المللی برخوردار است. از این رو باید زمینه‌های توسعه گردشگری، بیش از پیش فراهم گردد.



بیمه نامه ای که نباید بدون آنها زندگی کرد...!

شورای نویسندگان

تا حالا با خودتان فکر کرده اید در مراحل و موقعیت های مختلف زندگی ممکن است به چه بیمه نامه هایی احتیاج پیدا کنید؟

این سوال از سوی هر کسی ممکن است جواب های مختلفی داشته باشد. خیلی ها یک بیمه نامه را بیشتر به رسمیت نمی شناسند، آن هم چون اجباری است اما خیلی ها هم ممکن است یکی دو بیمه نامه دیگر را به فهرست شان اضافه کنند.

از نظر ما هر کسی به همه این بیمه نامه های نیاز دارد اما اگر هزینه تان بالا می رود حداقل چندتایی را که فکر می کنید ضروری تر است، انتخاب کنید. همین امروز هم دیر است.

سعی کنید در اولین فرصت خودتان را به این بیمه نامه ها تجهیز کنید تا با دست پرتر به سراغ حوادث و تنگناهای مختلف بروید. بیمه نامه های معرفی شده در این گزارش جزو بیمه نامه هایی هستند که جبران خسارتی را تعهد می کنند.

برای اینکه از بیمه به عنوان یک سرمایه گذاری استفاده کنید باید سراغ بیمه های سرمایه ای مانند بیمه عمر و مستمری بروید. آنچه در مورد تبدیل شدن صنعت بیمه به یکی از شاخه های مهم بازار پول و سرمایه گفته می شود، مربوط به بیمه های سرمایه ای است.

۱- بیمه مسئولیت؛ بیمه نامه های متنوع زیر سایه شخص ثالث

اولین پکیج بیمه ای که باید سراغش بروید بیمه های مسئولیت است. بیمه شخص ثالث تنها یکی از این بیمه نامه ها است. کسانی که خودرو شخصی دارند یا کارشان به نوعی به وسیله نقلیه شان مرتبط است به دلیل اجباری بودن این بیمه نامه حتما آن را خریداری کرده اند اما به این معنی نیست که دیگر با پکیج بیمه مسئولیت خداحافظی کنید.

هر کسی بنا به شغلش می تواند بیمه نامه های دیگری را هم از این رسته بیمه ای انتخاب کند.

پزشکان، مهندسان، کارفرماها و ... همه آنها مسئولیت هایی در قبال مراجعان و کارمندان شان دارند. اگر شغل شما هم به گونه ای است که مسئولیتی برعهده تان است بیشتر در این بخش جستجو کنید و بیمه نامه های مرتبط را خریداری کنید.

چگونه انتخاب کنیم: همه شرکت های بیمه و نمایندگی های آنان لیستی از انواع بیمه های مسئولیت را در اختیار دارند. اول لیست با شخص ثالث شروع می شود، با رسیدن به آخر لیست ممکن است با بیمه نامه

هایی مواجه شوید که تا به حال اسم شان را نشنیده اید. همین که توضیح یک پاراگرافی مربوط به آن را بخوانید متوجه خواهید شد برخی از اینها همان چیزی است که مدت ها دنبالش بوده اید.

نکته: بیمه حوادث سرنشین در شخص ثالث را باید جداگانه بخرید. بیمه شخص ثالث مسئولیتی در قبال جبران خسارت وارده به راننده مقصر ندارد.

۲- بیمه های درمانی؛ تکمیلش نکنید به مشکل خواهید خورد

بیمه های درمانی در دو نوع عمده بیمه های پایه و تکمیلی دسته بندی می شوند. در مورد بیمه های پایه شما اگر از بیمه تامین اجتماعی استفاده می کنید کافی است اما اگر دفترچه خدمات درمانی روستایی و شهری در اختیار دارید می توانید برای آن مکمل های پایه هم بگیرید اما مهمتر از آن بیمه تکمیلی است. هر کسی با داشتن هر نوع بیمه درمانی پایه ای نیاز به بیمه تکمیلی دارد.

این بیمه نامه کاملا تجاری است و از سوی شرکت های تجاری عرضه می شود. در این مورد شما با انتخاب های متنوعی روبرو هستید.

چگونه انتخاب کنیم: اگر می خواهید از بیمه تکمیلی تان به بهترین شکل استفاده کنید باید انتخاب درستی انجام داده باشید. اگر از طرف محل کارتان به بیمه معرفی شده اید شک نکنید کارفرمای شما حداقل ترین پوشش ممکن را برایتان خریده، خودتان به شرکت بیمه بروید و پوشش ها را با هزینه شخصی بالا ببرید.

اگر هم خودتان می خواهید بیمه تکمیلی خانوادگی بخرید حتما اول از نماینده بیمه بخواهید انواع پوشش ها را برایتان معرفی کند. به حق بیمه فکر نکنید و بالاترین پوشش را خریداری کنید.

نکته: بیمه نامه هایی مانند بیمه سرطان و بیمه ناباروری جزو بیمه های خاص درمانی است که توسط شرکت های خاص بیمه ای عرضه می شود. داشتن بیمه سرطان یک ضرورت انکارناپذیر است.

۳- بیمه بدنه؛ یک نام و چند کاربرد

بیمه بدنه اتومبیل جزو بیمه های مسئولیت نیست. دل تان را به اینکه هنگام خرید شخص ثالث بیمه حوادث سرنشین هم خریده اید خوش نکنید. بیمه بدنه یک بیمه نامه ضروری است که شامل پوشش های مختلف است. فکر نکنید فقط وقتی تصادف کنید می توانید سراغ دفترچه بیمه بدنه تان بروید. شما می توانید در قالب همین بیمه نامه ماشین تان

را در مقابل سرقت، آتش سوزی و ... هم بیمه کنید. البته در انتخاب نوع بیمه بدنه حق انتخاب با شماست. چگونه انتخاب کنیم: برای انتخاب یک بیمه بدنه مناسب باید به نکات مهمی توجه کنید. اگر شما ماشین تان را در پارکینگ پارک می کنید با ریسک کمتری نسبت به کسانی که پارکینگ ندارند در مورد سرقت لوازم اتومبیل تان مواجه هستید پس با خرید حداقلی از سرقت و تمرکز روی سرقت کلی، پوشش تصادف را بالا ببرید. صاحبان وسایل نقلیه عمومی می توانند روی این بخش که هزینه های توقف در تعمیرگاه را جبران می کند تمرکز بیشتری کنند.

نکته: نمایندگی های بیمه خیلی مایل نیستند جزئیات این بیمه نامه را برای مشتری معرفی کنند. خرید بیمه بدنه به این آسانی ها هم که فکر می کنید نیست. قبل از خرید حتما خوب همه پوشش های آن را مطالعه کنید.

۴ - بیمه منازل مسکونی؛ اجاره نشین و مالک ندارد

اگر شما هم در آپارتمان زندگی کنید و در طبقات بالاتر ساکن هستید همیشه باید نگران ترکیدن لوله های آب و فاضلاب باشید؛ آن هم نه فقط به خاطر خسارتی که به منزل تان ممکن است وارد شود بلکه مهمتر از آن به خاطر غرامتی که باید به همسایه های تان در طبقات پایین تر بپردازید یا اینکه اگر جزو آدم های خوشبختی هستید که در یک خانه ویلایی سکونت دارید حتما می دانید خطر سرقت از خانه تان دو برابر آپارتمان هاست.

به طور کلی خانه و اثاث آن را خطرهای مختلفی تهدید می کنند نکته ای که باید به آن توجه کنید این است که همه این خطرها قابل بیمه شدن هستند، آتش سوزی، انفجار، صاعقه، سیل، طوفان، زلزله، سرقت، ترکیدگی لوله آب، خرابی های ناشی از برف و باران، شکست یا ترکیدگی شیشه تنها بخشی از این خطرها هستند که شما می توانید به راحتی با خرید یک بیمه نامه جامع به عنوان بیمه منازل مسکونی آن را بیمه کنید. چگونه انتخاب کنیم:

اگر مالک هستید و خودتان در خانه سکونت دارید باید یک بیمه نامه کامل شامل سرقت و آتش سوزی و ... بخرید اما اگر می خواهید منزل تان را اجاره بدهید، مجبور نیستید پوشش سرقت را خریداری کنید چون به هر حال اگر اسباب و اثاثیه اجاره نشین تان همس رقت شود، بیمه نامه شما کمکی به او نمی کند.

نکته: بیمه نامه مشمول مکان های تجاری هم می شود.

۵ - بیمه حوادث؛ پاتکی به همه اتفاق های ناخواسته

بیمه حوادث یکی از بیمه های مهم اما در عین حال ناشناخته در کشور به حساب می آید. بیمه نامه ای که برای هر کسی در هر موقعیتی یک ضرورت است. این بیمه نامه در انواع مختلفی مانند بیمه حوادث تمام اوقات، ناشی از کار، زندگی خصوصی، ورزشی، رانندگی، مسافرت با هواپیما، مسافرت با هر نوع وسیله نقلیه و سرنشینان وسایل نقلیه موتوری، زمینی عرضه می شود.

این بیمه نامه در حال حاضر در همه شرکت های بیمه عرضه می شود. به دسته بندی حوادث توجه کنید. چگونه انتخاب کنیم: هر چند با توجه به این موضوع می توان به هر کسی توصیه کرد با توجه به موقعیت و

فعالیت هایش نوعی خاص از این بیمه نامه را خریداری کند اما مناسب ترین آن بیمه حوادث تمام وقت است. با خرید این بیمه نامه شما حتی نیازی به خرید بیمه زلزله و حوادث طبیعی هم نخواهید داشت.

البته اگر می خواهید هزینه تان را کاهش دهید می توانید برخی پوشش ها را حذف کنید؛ مثلا اگر زیاد اهل کوهنوردی و مسافرت با هواپیما و ورزش نیستید این پوشش ها را از بیمه تان حذف کنید اما یادتان باشد در گاو صندوق تان جایی برای بیمه حوادث برای خود و خانواده تان باز کنید.

نکته: بیمه حوادث گروهی را می توانید برای گروه هایی غیر از خانواده تان هم تهیه کنید. مثلا یک اکسپ که می خواهند بروند کوه، می توانند یک بیمه نامه موقت مثلا ۱۰ روزه بخرند.

۶ - بیمه اجاره نشینی؛ تضمینی برای یک سال آینده

یکی از مسائل مهم در اجاره نشینی برای آدم های نکته بین این است که در حوادثی مانند آتش سوزی بیمه نامه های ساختمانی فقط حاضر به جبران خسارات مالک هستند و مسئولیتی در قبال اموال اجاره نشین ها نمی پذیرند.

این یعنی اگر اجاره نشینی احيانا با حادثه ای مانند آتش سوزی مواجه شود و هر چه دارد و ندارد را از دست بدهد، نمی تواند برای جبران خسارت مالی دلش را به بیمه حوادث مالک ساختمان خوش کند. او اگر بیمه حوادث داشته باشد بیمه صرفا خساراتی را که به ملک و هر آنچه به او متعلق باشد پرداخت می کند.

این موضوع خودش واقعا یکی از مشکلات مهم اجاره نشینی است. چگونه انتخاب کنیم: اوایل قرار بود فقط اجاره نشین های بخش مسکونی را تحت پوشش قرار دهد اما با توجه به مشکلاتی که اجاره نشین های تجاری با آن مواجه اند این بخش هم مورد توجه قرار گرفت و جالب است بدانید که در این بخش هم همان مشکل اصلی وجود دارد؛ یعنی بیمه حوادث مالک ملک تجاری، قط خسارت وارده به ملک را جبران می کند و اموال اجاره نشین که همه آنچه را در یک مکان تجاری قرار است به فروش برسد شامل می شود تحت پوشش قرار ندارد.

با اصلاحاتی که شرکت های بیمه در این طرح انجام دادند، اجاره نشین های واحدهای تجاری، صنعتی و تولیدی نیز می توانند از این نوع بیمه نامه ها استفاده کنند که با توجه به ریسک بالای فعالیت شان می تواند یک نوع آرامش روانی برای آنها خصوصا کسانی که کسب و کارهای کوچک دارند ایجاد کند.

با طراحی این رشته بیمه ای به راحتی می توان خطراتی از جمله آتش سوزی، دزدی، هزینه اسکان موقت، زیان های ناشی از سیل و طوفان و حتی هزینه های اضافی زندگی را که ممکن است مستاجر نتواند پرداخت کند، بیمه کرد.

نکته: فکر نکنید این بیمه نامه فقط قرار است اموال مستاجران را در مقابل حوادث مختلف بیمه کند.

در این بیمه نامه هم مانند سایر بیمه نامه ها این امکان وجود دارد که خریدار آن با پرداخت حق بیمه اضافی علاوه بر خطرات اصلی، پوشش های دیگر از جمله هزینه های پزشکی ناشی از حوادث و مسئولیت در قبال دیگران را نیز تهیه کند.



پنج‌گانه مدیریت

گاهی توجه و تمرکز روی نکاتی ساده می‌تواند تحولی چشمگیر در زندگی بوجود آورد. نکاتی ارزشمند و سازنده که کمتر به آنها حساس بوده‌ایم و نایافته یا ناشناخته هستند. عنوان مقاله ای است برای اشاره به بعضی از نکات و موضوعاتی که شاید «پنج‌گانه مدیریت» بتوانند در نوآندیشی و بازاندیشی، نوآفرینی و بازآفرینی مدیریت‌ها مفید و موثر باشند.

گاهی توجه و تمرکز روی نکاتی ساده می‌تواند تحولی چشمگیر در زندگی بوجود آورد. نکاتی ارزشمند و سازنده که کمتر به آنها حساس بوده‌ایم و نایافته یا ناشناخته هستند. «پنج‌گانه مدیریت» عنوان مقاله ای است برای اشاره به بعضی از نکات و موضوعاتی که شاید بتوانند در نوآندیشی و بازاندیشی، نوآفرینی و بازآفرینی مدیریت‌ها مفید و موثر باشند.

۱- مراقب (خیر) و (بلی) های زندگی باشید.

بسیاری از موفقیت‌ها و شکست‌ها نتیجه «بلی و خیر» ها هستند.

«بلی و خیر» دیگران به ما

«بلی و خیر» ما به دیگران

«بلی و خیر» ما به خودمان

لطفاً قلم و کاغذ بردارید و پاسخهای مربوط به پرسشهای زیر را یادداشت کنید و سپس آنها را مورد مطالعه و ارزیابی قرار دهید تا به اهمیت، ضرورت و آثار بلی و خیرهای زندگیتان پی ببرید و راه کارهایی برای تأثیرگذاری و بهبود آنها بیابید.

۱- مهمترین علل، عوامل و آثار مثبت یا منفی چند «بلی و خیر» دیگران به خود را بنویسید.

۲- مهمترین علل، عوامل و آثار مثبت یا منفی چند «بلی و خیر» شما به دیگران را یادداشت کنید.

۳- فهرستی از مهمترین علل، عوامل و آثار مثبت و منفی بلی و خیرهای سه‌گانه را آماده کنید.

۴- با توجه به آنچه یافته‌اید، و با بررسی و مطالعه و مشورت و همفکری با صاحب‌نظران، چگونگی تغییر دادن و تأثیرگذاری بر بلی و خیرهای آینده را بیابید.

با تأمل و دقت در مورد بلی و خیرهای زندگی، به نکات زیر نیز توجه کنید:

گاهی یک بلی و خیر سرنوشت‌ساز است و مسیر و مقصد ما را در زندگی دگرگون می‌کند.

نه هر «بلی» همیشه مثبت و سازنده است و نه هر «خیر» منفی و بازدارنده می‌باشد.

«بلی و خیرها» بیانگر انتخاب‌های ما در زندگی هستند.



مبنای بسیاری از موفقیت‌ها و شکست‌ها در چگونگی انتخاب کردن و انتخاب شدن هاست.

با مراقبت، توجه و تمرکز بیشتر بر بلی و خیرهای زندگی میتوان بسیاری از امور زندگی را متحول کرد.

آثار «بلی و خیرها» در کوتاه مدت و بلند مدت همیشه یکسان نیستند.

از «بلی» یا «خیرها» نه سرمست و مغرور شوید و نه سرخورده و مغموم. سعی کنید تادستاورد نهائی بلی و خیرها دلخواه باشند.

۲- «حق» و «حد» خود و دیگران را بشناسید تا بسیاری از مشکلات زندگی را «حل» کنید.

بسیاری از ناراضی‌ها، گرفتاری‌ها، توقعات، دلخوری‌ها، قطع روابط، فاصله‌ها، سردیها و دردهای زندگی ناشی از بی توجهی به شناخت «حق و حقوق» و «حد و حدود» خود و دیگران و احترام به آنهاست. در هر حالت و شرایط روحی و فکری که هستید، شاد یا غمگین، موفق یا ناموفق،

اندکی تأمل کنید و به پرسشهای زیر پاسخ دهید:

۱- آیا «حد، اندازه و ظرفیت» خود را در زمینه‌های عاطفی، اقتصادی، اجتماعی، علمی، حرفه‌ای، پیشرفت، تحول و توسعه رد بررسی و مطالعه و ارزیابی قرار داده اید و می‌شناسید؟

چگونه؟

۲- آیا «حد، اندازه و ظرفیت» مخاطبان خود از جمله افراد خانواده، بستگان، دوستان، همکاران، مشتریان

و ذینفعان را می‌شناسید؟ چگونه؟

۳- آیا به «حق و حقوق» خود آشنا هستید و به آنها پای بند بوده و احترام می‌گذارید چگونه؟

۴- آیا به «حق و حقوق» مخاطبان و دیگران نیز احترام می‌گذارید و رعایت می‌کنید؟ چگونه؟

آیا فکر نمی‌کنید که اگر منصفانه و آگاهانه «حد و حق» خود و «حد و حق» دیگران را بشناسید و رعایت کنید، اغلب گرفتاریها و مشکلات شما «حل» می‌شوند؟ آرامش خود را حفظ کنید، از پیش‌دوریهای احساسی و نادرست دوری کنید، با خود خلوت کنید و یکبار دیگر و با نگاهی تازه به «حق و حد»ها بپردازید تا متوجه شوید. تا چه اندازه بی توجهی به آنها مشکل ساز شده اند و تا چه اندازه توجه، شناخت، احترام و پای بندی و رعایت آنها مشکل گشا خواهد بود.

هر جا و هر گاه «حد و حق» حاکم شود «ناحق» محکوم خواهد بود. وقتی حد و حق را بشناسیم و رعایت کنیم

«حرف‌ها»، خالصانه‌تر، صادقانه‌تر و سازنده‌تر میشوند و بسیاری از گرفتاریها و مشکلات «حل» خواهند شد

۳- نیک‌نام شوید و نیک‌نام بمانید.

راستی، درستی، نیکی، پاکی و وفاداری کیمیای زندگی هستند. انسان واقعی کسی است که این صفات ارزشمند را در زندگی و کسب و کار خود باور دارد و بارور می‌سازد. در دنیایی که داشتن شناسه یا برند معتبر خوشنامی و یک ارزش ویژه است تا چه اندازه به الزامات و اقدامات نیک‌نام شدن و نیک نام ماندن توجه جدی دارید؟



خرید مسکن با وام پرقدرت؛ از کی؟

شورای نویسندگان

وزارتخانه باز هم تعدیل شد و به حدود ۶۰ میلیون تومان کاهش پیدا کرد.

با این حال این پیشنهاد تقریباً معادل دو برابر سقف فعلی وام خرید مسکن است و اگر همین عدد به تصویب برسد، به عنوان فاز اول مأموریت متقاعدسازی سیستم بانکی به افزایش کارآمد وام مسکن، نوعی موفقیت محسوب می شود که می تواند در فازهای بعدی، سقف وام را به حد مورد انتظار بازار و دولت برساند.

در پیشنهاد جدید، عنوان شده صندوق های پس انداز مسکن از متقاضیان ۲۰ میلیون تومان در ابتدا دریافت کنند و بعد از یک سال، ۶۰ میلیون تومان با بهره ۱۵ درصد پرداخت کنند؛ طوری که اقساط ماهانه این تسهیلات حدود ۹۸۰ هزار تومان تعیین شود.

بانک مرکزی برای راه اندازی صندوق های سپرده گذاری مسکن نگرانی هایی دارد که این نگرانی ها به دوره بعد از سپرده گذاری مربوط است.

از نظر بانک مرکزی، این احتمال وجود دارد که صندوق های پس انداز مسکن در زمان پرداخت تسهیلات به سپرده گذاران نتوانند به تعهداتشان عمل کنند و در نتیجه مجبور شوند از بانک مرکزی عملیات استقراض را انجام دهند که در این صورت، به دلیل برداشت از خزانه، تبعات تورمی وارد اقتصاد خواهد شد. این نگرانی در حال حاضر مانع اصلی در طولانی شدن مذاکرات وام مسکن است و تا زمانی که بانک مرکزی متقاعد به قابل کنترل بودن کمبود منابع بانک ها از طریق پاره ای ابزارها نشود، مجوز نهایی را صادر نخواهد کرد.

هم اکنون مذاکرات بر سر افزایش وام خرید مسکن در شرایطی ادامه دارد که آمار مربوط به عملکرد بانک ها در پرداخت تسهیلات به بخش مسکن طی سال های گذشته حکایت از کاهش سهم بخش مسکن از تسهیلات بانکی دارد.

نیاز بخش مسکن به منابع بانکی عبارت است از: تسهیلاتی که خریداران مسکن به عنوان طرف تقاضا و سازنده های مسکن به عنوان طرف عرضه به ترتیب در قالب وام خرید و وام ساخت، از بانک ها دریافت می کنند.

با توجه به سیاست گذاری های بانک مرکزی و اهمیت این بخش در اقتصاد کشور، معمولاً سهم حداقل ۲۵ درصدی برای بخش

نتایج اولیه چندین ماه رایزنی فشرده از سوی وزارت راه و شهرسازی با مقامات بانک مرکزی برسر افزایش درست و درمان تسهیلات خرید مسکن، سرانجام به توافق برسر راه اندازی صندوق های سپرده گذاری مسکن منجر شده است.

این تفاهم اولیه بین بانک مرکزی و وزارت راه و شهرسازی بعد از ماه ها مذاکره حاصل شده و اگر چه هنوز تا تفاهم نهایی برسر مبلغ جدید وام خرید حداقل دو ماه زمان باقی است، اما توافق بر اصل موضوع صندوق پس انداز مسکن به نوبه خود، بزرگ ترین گشایش در این مسیر به حساب می آید.

عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی با استناد به تجربه دهه ۷۰ در وزارت مسکن در مقام وزیر معتقد است: بانک مسکن با راه اندازی صندوق پس انداز مسکن از یک سو می تواند به جذب نقدینگی های خرد خانوارها دامن زند و با تنظیم رفتار اقتصادی خانوارها و تحقق فرهنگ پس انداز در بین آنها، منابع اولیه پرداخت تسهیلات را به وجود بیاورد و از سوی دیگر، با فعالیت بانکی که بر روی سپرده های مردمی انجام می دهد بعد از یک دوره مثلاً یکساله قادر است تسهیلاتی معادل ۵۰ درصد قیمت مسکن را به متقاضیان بپردازد.

وزیر راه و شهرسازی تجربه ۲۰ سال پیش بانک مسکن را به بانک مرکزی یادآوری می کند که در آن سال، تعداد سپرده گذاران صندوق پس انداز بانک مسکن به ۳ میلیون نفر رسید و استقبال بی سابقه ای از ورود به صندوق برای دریافت تسهیلات از صندوق شد. در این میان، وزارت راه و شهرسازی در همان ابتدای تشکیل دولت یازدهم، پیشنهاد وام ۹۰ تا ۱۰۰ میلیون تومانی را برای طرح راه اندازی صندوق های سپرده گذاری بانک مسکن، مطرح کرد و از بانک مرکزی خواست انحصار پرداخت وام را از بانک مسکن بگیرد و فضای رقابت برای سایر بانک ها برای ورود به عرصه پرداخت تسهیلات مسکن را فراهم کند.

اما اواخر سال گذشته، بعد از چند دور مذاکره با بانک مرکزی و اطلاع از حساسیت های بانک مرکزی و نگرانی هایی که این نهاد پولی نسبت به تبعات تورمی وام خرید دارد، پیشنهاد وزارتخانه تعدیل شد و به ۷۰ میلیون تومان رسید.

هفته گذشته اما در دور دیگری از مذاکرات وام مسکن پیشنهاد

مسکن از کل اعتبارات بانک ها در نظر گرفته می شود؛ به این معنی که نظام بانکی باید سالی در حدود یک چهارم منابع تسهیلاتی خود را به بخش مسکن و مابقی را بین بخش های صنعت، خدمات و تجارت اختصاص دهد؛ اما به رغم تعیین سهم ۲۵ درصدی برای بخش مسکن از کل تسهیلات بانکی، آمارهای رسمی از عملکرد ۱۲ سال گذشته بانک ها حاکی است: فقط در سال های ۸۰ تا ۸۶ بانک ها یک چهارم (۲۵ درصد) از کل تسهیلات پرداختی سالانه را به این بخش اختصاص دادند؛ طوری که در فاصله سال های ۸۶ تا ۹۱، سهم بخش مسکن از مجموع اعتبارات سالانه نظام بانکی به ۱۹ درصد تقلیل یافت و در سال ۹۲ نیز باز هم کم شد و به ۱۲/۷ درصد سقوط کرد.

به این ترتیب، در حال حاضر از یک سو مبالغی که بانک ها در قالب تسهیلات ساخت و خرید مسکن پرداخت می کنند به مراتب کمتر از سطح طبیعی «پوشش هزینه ها» است؛ طوری که در حوزه خرید مسکن، قدرت تسهیلات به

جای آنکه حداقل ۵۰ درصد قیمت مسکن را پوشش دهد، کمتر از ۱۵ درصد توان خریداران را تامین می کند. از سوی دیگر، مجموعه تسهیلاتی که بانک ها به بخش مسکن پرداخت می کنند نیز معادل نصف سهم طبیعی این بخش است و به جای ۲۵ درصد از کل تسهیلات بانک ها، این نسبت هم اکنون به کمتر از ۱۳ درصد رسیده است. از سوی دیگر طبق اعلام مدیرعامل بانک مسکن از ۲۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومانی که نظام بانکی در سال ۹۲ به بخش مسکن تسهیلات پرداخت کرده، رقمی معادل ۱۳ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان سهم بانک مسکن بوده است و در واقع ۴۲ درصد از تسهیلاتی که در سال ۹۲ به بخش مسکن پرداخت شده، توسط بانک مسکن تامین مالی شده است.

بانک مسکن در شرایطی سال گذشته تنها ۴۲ درصد از کل تسهیلات پرداخت شده به بخش مسکن را برعهده داشته که مدت ها است انحصار پرداخت وام خرید را در اختیار دارد و در حوزه ساخت و ساز نیز چون بانک تخصصی محسوب می شود علی القاعده باید سهم زیادی در پرداخت تسهیلات مسکن عهده دار باشد.

در این باره، بررسی های دفتر برنامه ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی نشان می دهد: بانک مسکن در سال ۹۱ حدود ۴۸ درصد کل تسهیلات داده شده از سوی نظام بانکی به بخش مسکن را پرداخت کرده، اما در سال ۹۲ سهم بانک مسکن از تامین مالی بخش مسکن با ۶ واحد درصد کاهش به ۴۲ درصد رسیده است.

منابع در دفتر نشریه موجود است.



۹۶۰

روند پیشرفت در فاز نهایی اجرای ساختمان اتاق اهواز «پیشرفت ساختمان مطابق برنامه ریزی مشاور»



- ۱ ادامه اجرایی در طبقات پنجم، ششم و هفتم
- ۲ ساخت عایق کاری و نصب کانالهای تهویه مطبوع
- ۳ آبندی مخزن آب شرب و مخزن موتورخانه با مواد مخصوص آبندی
- ۴ ساخت ساب فرم پنجره های دو جداره بیرونی و داخلی و فرم درب های چوبی.
- ۵ بلوکاژ و کف سازی زیرزمین دوم
- ۶ اجرای لوله های فاضلاب زیرزمین دوم با استفاده از لوله های سوپر درین (push fit)
- ۷ اجرای نبش های نشیمن تیرهای پیرامونی
- ۸ ساخت و نصب نعل درگاه جهت درب ها و پنجره ها
- ۹ اجرای عملیات شناسی کشی دیوارهای دو جداره و تک جداره کناف
- ۱۰ انتخاب و تایید مشخصات فنی سیستم تهویه مطبوع ساختمان

