

۳۸

قرار گرفته؟

موقعیت ما و سایر رقبا در بازار عراق؟

با وجود پتانسیل های ژئوپولیتیک ایران همچون واقع شدن کشور در مرکزیت سه قاره آسیا، اروپا و آفریقا، دسترسی به آبهای آزاد و همسایگی با کشورهای اسلامی، بهره گیری از این امتیازات، به صورت بالقوه باقی مانده است. بدلیل عدم بهره برداری از این مزیت های فوق العاده در ایران، کشورهای کوچکی در منطقه، گوی سبقت را در تجارت از ایران ربوده اند. در حال حاضر در بسیاری از کشورها، تجارت به عنوان محور رشد و توسعه تعریف شده و در این راستا سرمایه گذاری های عظیمی صورت گرفته و منابع مالی فراوانی برای توسعه زیرساختهای مورد نیاز توسعه تجارت تزیق شده است. این موضوع تا حدی پیش رفته که هم اکنون مدیریت تجاری منطقه، در برخی از کشورهای اطراف ایران رقم می خورد.

طبق آمار سازمان جهانی تجارت، سهم ایران از صادرات و واردات خاورمیانه به ترتیب ۱۱ و ۱۰ درصد بوده است (که بدون احتساب نفت این سهم به ۷۵ درصد می رسد). همچنین حجم تجارت ایران، امارات و ترکیه در سال ۲۰۰۹ به ترتیب برابر با ۱۲۸، ۱۱۵ و ۲۴۲ میلیارد دلار بوده که نشان می دهد امارات بیشترین حجم تجارت با احتساب نفت را داشته است. بدون در نظر گرفتن بخش نفت نیز امارات با حجم تجارت غیرنفتی ۲۶۳ میلیارد دلاری بالاترین عملکرد تجاری را در بین کشورهای همسایه داراست. براین اساس مشاهده می شود که فاصله حجم تجارت ایران و کشور کوچکی همچون امارات حدود ۲۰۰ میلیارد دلار است.

به گفته مدیر کل دفتر آمار و اطلاع رسانی وزارت بازرگانی رتبه ایران در بین کشورهای خاورمیانه از نظر واردات و صادرات چهارم و در تجارت خدمات هفتم می باشد.

وحید ناصحی فر مدیر کل دفتر آمار و اطلاع رسانی وزارت بازرگانی در خصوص جایگاه منطقه ای ایران در زمینه صادرات گفت: آمارهای ارائه شده توسط سازمان جهانی تجارت (WTO)، نشان می دهد در میان کشورهای عمده صادرکننده کالا اعم از نفتی و غیرنفتی در سال ۲۰۱۰، ایران در رتبه چهارم خاورمیانه قرار دارد. وی افزود: عربستان با ۲۵۴ میلیارد دلار صادرات در صدر صادرکنندگان این منطقه قرار گرفته، پس از آن امارات با ۲۲۵ میلیارد دلار در جایگاه دوم، ترکیه با ۱۱۲ میلیارد دلار در جایگاه سوم و ایران با ۱۰۱ میلیارد دلار صادرات، جایگاه چهارم را به خود اختصاص داده است.

۳۹

مروری بر این آمارها این سوال را در ذهن مشتاقان می کند که چرا با این پتانسیل بالقوه، ایران تاکنون نتوانسته است خود را به گلوگاه تجاری منطقه تبدیل سازد؟ چرا ایران در حوزه تجارت خارجی به جایگاه واقعی خود در منطقه نرسیده است؟ و چگونه می توان ظرفیت ها و پتانسیلهای بالقوه را به بالفعل تبدیل کرد؟ همه این سوالات تحت شرایطی است که بواسطه عوامل مختلفی همچون عبور جاده ابریشم از ایران، تجارت سابقه طولانی در تمدن ایران داشته است. حال با مختصر شناختی از وضعیت ایران در منطقه به سراغ بازار همسایه می رویم. سال هاست که در قالب اولویت بندی کشورهای هدف تجاری ایران، نام عراق در راس بازارهای دارای اولویت به چشم می خورد تا شاید براین اساس بتوانیم سهم قابل قبولی از بازار تشنه این کشور را از آن خودسازیم. ایران برای حضور در بازار عراق از مزیت های متعدد جغرافیایی، سیاسی، اقتصادی و حتی فرهنگی برخوردار است که هر یک از این مزیتها به منزله پتانسیلی بالقوه تلقی می شود. پتانسیلی که می بایست سهم قابل توجهی از بازار این کشور را در اختیار ایران قرار می داد. حال آنکه طی سال های ششماهه ما به اندک سهمی از این بازار بالقوه بسنده کرده ایم تا نیمی از آن در اختیار دیگر کشورهای بیرونی و البته اروپایی قرار گیرد. عراق جزو معدود کشورهایی است که حاصل تجارت ایران با آن، تراز تجاری مثبت به نفع ماست که البته این امر چندان جای تعجب ندارد چرا که عراق غیر از نفت خام محصول چندان شاخصی

برای صادرات ندارد. روند تجارت ایران با عراق نیز در سال گذشته بدلیل صادرات کالاهای غیر کفنی و فاقد استاندارد دچار مشکلاتی شد که بدنبال این امر، مسوولان عراقی ضوابط مربوط به ورود کالا را اصلاح کرده و از واردات محصولات غیر کفنی جلوگیری نمودند. به دنبال این امر سهم ما از بازار مذکور محدودتر از گذشته شد. طبق آمار رسمی در سال گذشته ارزش صادرات ایران به عراق به حدود چهار میلیارد و ۴۳۹ میلیون دلار رسید که این رقم در مقایسه با سال ۸۸ تنها در حدود ۳۳۰ میلیون دلار افزایش یافته است. بر مبنای همین آمار در سال گذشته سهم تجارت عراق با کشورهای جهان رو به افزایش گذاشت بطوریکه کل ارزش واردات عراق از جهان در سال قبل به رقمی بالغ بر ۵۹ میلیارد و ۲۸۸ میلیون دلار رسید. بر این اساس سهم ایران از کل واردات ۵۹ میلیارد دلاری عراق در سال گذشته چیزی در حدود چهار میلیارد دلار بوده است که بطور قطع سهم اندکی محسوب می شود. از قرار معلوم استراتژی ما بجای «استراتژی توسعه» به «استراتژی تثبیت و حفظ وضع موجود» بدل گشته و حتی تکراری از رویکرد به «استراتژی عقب نشینی یا رها سازی» نیز وجود دارد. با اینکه صادرات ما به عراق سالانه رشد مثبت دارد، اما متأسفانه این امر به نسبت رشد سایر کشورها و میزان واردات سالانه عراق ناچیز بوده و همچنان که گفته شد حتی در سال گذشته دچار چالشهایی نیز شده ایم و صادرات به مناطق جنوبی عراق نه تنها رشدی نداشته حتی در بعضی موارد نیز منفی گزارش شده است.

در سایه غفلت و کم توجهی ما به پتانسیل بزرگ تجاری که در جوار مرزهای غربی کشور ایجاد شده، سایر کشورها از جمله ترکیه فرصت را غنیمت شمرده و با استراتژی قدرت نرم خود بیشترین سهم بازار را در اختیار گرفتند. به نوعی که علاوه بر کالاهای مصرفی سهم وسیعی از انحصار کالاهای صنعتی و سرمایه ای وارد شده به این بازار را از آن خود کردند. در سال ۲۰۰۳ میلادی ۵۵٪ شرکت های خارجی موجود در کردستان عراق ترک بودند. که پس از آن به تدریج این نفوذ بیشتر شد، تا جاییکه در سال ۲۰۱۰ شرکت ملی نفت و گاز ترکیه موفق به انعقاد قراردادی کلان شد و گسترش منابع گازی در جنوب عراق که یکی از مناطق تحت نفوذ ایران بود را در دست گرفت. هم چنین در سال گذشته عراق ده قرارداد با گروه های مختلف از پانزده شرکت نفتی از

معرفی و اهمیت بازار عراق

قسمت اول



امیر حسین گل منبر
مهندس کامپیوتر
عضو اتاق بازرگانی کرمانشاه

جدید و اجرای طرح های توسعه ای صنعت نفت و گاز، در آینده بسیار نزدیک یعنی تا سال ۲۰۱۷، قصد دارد به مقام اول نفت لوینک تبدیل شود. بنا به اظهارات کارشناسان نفت، با اجرای طرح های توسعه ای برنامه ریزی شده در سال ۲۰۱۷ عراق با نصف جمعیت ایران نزدیک به ۳ برابر ایران تولید نفت خواهد داشت و توان اقتصادی ناشی از نفت آنها ۶ برابر ما خواهد بود. این توان اقتصادی قطعاً به افزایش توان سیاسی و نظامی آنها خواهد انجامید و عراق را به یک کشور ثروتمند و قدرتمند تبدیل خواهد کرد. بخش اعظم نفت صادراتی عراق از پایانه بصره در جنوب، و مابقی آن از طریق خط لوله به بندر جیحان ترکیه در ساحل مدیترانه منتقل می شود. ۲۱٪ از ذخایر نفتی عراق در جنوب، ۹٪ در مناطق مرکزی و ۲۰٪ نیز در مناطق شمالی این کشور قرار دارند. بر طبق آمار ۲۰۰۸، صنعت ۱۶۸، کشاورزی ۷۵٪ و خدمات ۲۷٪ اقتصاد این کشور را در بر گرفته است.

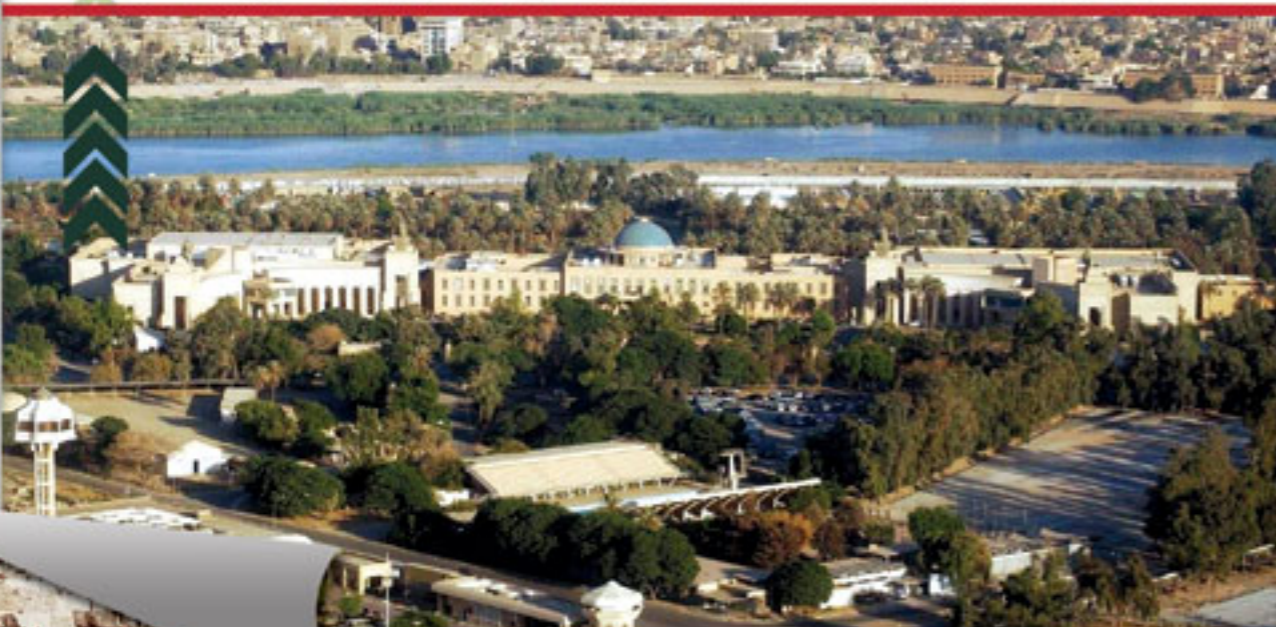
عراق دارای تراز تجاری مثبت بوده و در سال گذشته مبلغی بالغ بر ۵۹ میلیارد و ۲۸۸ میلیون دلار واردات داشته، این درحالیست که فقط صادرات نفتی عراق معادل ۵۲ میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار بوده است. لذا به همین دلیل است که این منطقه ژئوپولیتیک و ژئواستراتژیک مورد توجه کشورهای منطقه و جهان قرار گرفته است. در زمان حکومت صدام عراق کشوری محصور و بجزه مواردی که در انحصار دولت بود، هیچگونه ارتباط آنجمنی با دنیای خارج نداشت و تجارت به شیوه های امروزی در عراق دیده نمی شد.

پیشرفتهای روز دنیا خیلی کم، به سختی و با تاخیر وارد عراق می شدند. از طرفی دیگر جنگ های متعدد، از زمانهای دور تا همین دوران ما نیز خود تاثیرات مخربی بر این کشور تروتمند گذاشت و بازار آنرا روز به روز تشنه تر ساخت، چنانکه با سقوط حکومت بعث، رفع موانع، ایجاد بستری مناسب، برقراری امنیت و آزادی عمل، ملت ستمدیده عراق سریمادرهای کشور خود را گشوده تا آن بازار تشنه را سیراب نمایند. حال سهم ما به عنوان یک همسایه در کسبجای این بازار

عراق دارای تمدن و فرهنگ دیرینه و پربراری است. سومریان، اکدی ها و آشوری ها نخستین تمدن های باستانی را چند هزار سال پیش از میلاد در این سرزمین بنیاد نهادند. در دوران پیش از اسلام، عراق کنونی جزئی از ایران بود پس از اسلام مرکز حکومت درازمدت خلافت عباسی شد. از میانه سده دهم تا پایان سده سیزدهم هجری خورشیدی، عراق تحت حکومت امپراتوری عثمانی قرار داشت. در سال ۱۹۱۹ از عثمانی جدا شد به سرپرستی بریتانیا درآمد و در سال ۱۹۳۲ استقلال یافت.

عراق دارای جمعیتی معادل ۲۶۷۲۹۰۰۰ نفر (طبق آمار سال ۲۰۰۷) بوده که حدود ۷۵٪ مردم عرب، ۲۰٪ کرد و ۵٪ آشوری، ترکمن و سایر اقوام هستند و همچنین با کشورهای ایران، عربستان، اردن، سوریه، ترکیه و کویت مرز مشترک دارد. که طولانی ترین مرزش به میزان ۱۴۰۰ کیلومتر با کشور ما می باشد. شامل ۱۸ استان که سه استان شمالی آن به نامهای: سلیمانیه، اربیل (هولیر) و دهوک بصورت حکومتی فدرالی، مستقل با ثبات و مدرن بوده و ۱۷٪ بودجه عراق را به خود اختصاص داده اند. تورم ۱۳۰ درصدی اواخر حکومت صدام هم، اکنون به کمتر از ۷ درصد رسیده و همچنین نرخ بهره در سیستم بانکی این کشور تا ۶ درصد کاهش یافته است. تولید ناخالص داخلی این کشور در سال ۲۰۰۸ میلادی ۱۰۲ میلیارد دلار، و درآمد سرانه این کشور ۲۶۰۰ دلار اعلام شده است. مهمترین تولید کشور عراق نفت می باشد.

طبق اعلام حسین شهرستانی وزیر نفت عراق با کشف و افزایش ذخایر نفتی عراق به میزان ۱۴۲ میلیارد و یکصد میلیون بشکه توانست مقام سوم جهان را به خود اختصاص داده و احتمال رسیدن آن به رتبه دوم جهان نیز وجود دارد. در حال حاضر تولید روزانه نفت این کشور حدود ۲ و نیم میلیون بشکه در روز بوده که حدود ۲ میلیون بشکه آن صادر می شود با توجه به گفته های کارشناسان و صاحب نظران مبنی بر تلاش عراق برای افزایش تولید نفت تا ۴ میلیون بشکه در روز تا سال دیگر (سال ۲۰۱۲) و برآوردها همگی نشانگر آن است که عراق با انعقاد قراردادهای



شرایط تجارت بین المللی

International Commercial Terms

مسعود نجفی
دانشجوی کارشناسی ارشد MBA
مسئول برنامه ریزی و کنترل پروژه پتروشیمی کرمانشاه

چکیده:

انجام یک معامله تجاری بین المللی که فروشنده و خریدار مقیم دو کشور مختلف هستند و طبیعتاً با دو روش و فرهنگ معاملاتی متفاوت سروکار دارند و قوانین و مقررات اداری و حقوقی متفاوتی نیز بر هر یک حاکم است. امری پیچیده و بسیار خطرناک بنظر می رسد.

چنانچه خریدار و فروشنده زبان مشترکی را جهت نزدیک نمودن مفاهیم و شرایط معامله به کار گیرند علاوه بر جلوگیری از اتلاف وقت و منابع مالی دوطرفه، میزان اعتماد متقابل را که از مهمترین شرایط تجارت است را افزایش می دهند.



اصولاً بین خریدار و فروشنده بعد از توافقات اولیه، قراردادی تنظیم می گردد و یا قرارداد جداگانه ای نیز علاوه بر صدور پیش فاکتور منعقد می شود. غالباً در این قراردادها مشخصات طرفین ۱- نوع کالا ۲- کمیت ۳-

کیفیت یا مشخصات فنی ۴- قیمت و شرایط معامله از قبیل ۱- نحوه پرداخت ۲- نحوه ارسال ۳- چگونگی تحویل و مسئولیتهای طرفین معامله و نظایر آن قید می گردد. اگر معامله طبق شرایط توافق شده به عمل آید، مشکلی بروز نمی کند ولی به محض وقوع اشکال یا تأخیر در ایفای تعهدات، اهمیت و کاربرد واژه ها یا اصطلاحات به کار برده شده در قرارداد یا پروفرما آشکار می گردد.

تدراین مقاله به بررسی شرایط تجارت بین الملل جهت ایجاد یک زمان مشترک که مورد توافق طرفین معامله باشد، پرداخته می شود.

اینکوترمز ۲۰۰۰:

اینکوترمز ۱۹۸۰ با تمام امیدهایی که برای حل مشکلات تجارت بین المللی برانگیخته بود

با ورود سیستمهای جدید در تجارت بین المللی، به ویژه گرایش روزافزون به تجارت بدون اسناد و اوراق که در آن طرفین به جای استفاده از اسناد و اوراق از پیامهای الکترونیکی که اصطلاحاً (Electronically Data Inter - EDI) change میادله الکترونیکی داده ها خوانده می شود دچار تغییراتی شد.

این مقررات از اول ژوئن ۱۹۹۰ به اجرا درآمد و به اینکوترمز ۱۹۹۰ شهرت یافته است. اینکوترمز ۱۹۹۰ از لحاظ ساختاری و نحوه ارائه آن با موارد قبلی تفاوت اساسی یافته و گرچه هنوز برخی نارسایی در آن مشهود است، اما می توان امیدوار بود تا حد زیادی پاسخگوی مسائل مربوط به بازرگانی بین المللی باشد و اینکوترمز ۲۰۰۰ با تغییرات اندک خود جای اینکوترمز ۱۹۹۰ را نیز گرفته است. شاید ارتباط یک هموطن با گمرک محلی خود و راحتتر بودن آن در ارتباطات یکی از تغییرات اینکوترمز ۲۰۰۰ باشد.

میزان وظایف و مسئولیت فروشنده هنگام تحویل کالا به خریدار معیار این طبقه بندی است. بدین ترتیب که از طبقه اول به طرف طبقه چهارم بتدریج بر میزان وظایف و مسئولیتهای او افزوده می گردد و طبیعی است که هزینه کالا نیز افزایش می یابد. اینکوترمز ۱۹۹۰-۲۰۰۰ مراحل اجرایی فروش بین الملل کالا را از قبیل تهیه کالا، حمل، انجام تشریفات گمرکی، انعقاد قرارداد حمل و نقل، تهیه گواهینامه ها و اسناد مربوط و تحویل کالا و پرداخت قیمت را در بر می گیرد. در طی تمام مراحل اجرای قرارداد وظایف فروشنده و خریدار در قبال یکدیگر با توجه به سیستم اصطلاح در چهار گروه جای گرفته است که به ترتیب عبارت است از: گروه ۱ شامل یک اصطلاح، گروه ۲ شامل سه اصطلاح، گروه ۳ شامل چهار اصطلاح، گروه ۴ شامل پنج اصطلاح.

به کارگیری این اصطلاحات در کشورها و سازمانهای عضو اختیاری است. بازرگانان هنگام عقد قرارداد نه تنها می توانند اینکوترمز را مبنای کلی قرار دهند بلکه با توافق طرفین قادرند اصطلاحات را تعدیل کرده یا ماهیت معاملاتشان هماهنگ سازند.

اصطلاحات مفید بازرگانی و حمل و نقل بین المللی ...
اسناد حمل:

پارنامه به منزله سند قرارداد حمل، رسید دریافت کالا و سند مالکیت آن است و همچنین سندی است که زمان ادعای خسارت از شرکت بیمه میتواند به عنوان پشتوانه مورد استفاده واقع شود.

پارنامه:

در اصطلاح بین المللی کشتیرانی پارنامه را (BILL OF LADING) و در جاده و هواپیما CIMR و در راه آهن CIM می خوانند و پارنامه مدرکی است برای حمل یک واحد و یا یک پارتی کالا.

پروفرما (Performa):

سبانه خریدی است که فروشنده از مبدا به عنوان پیشنهاد فروش یا

الله اکبر

پس از عبور از گمرک و افزایش قیمت، توان رقابتی خود را تا حدودی از دست می دهند. این خود باعث اعتماد به نفسی خواهد شد مبنی بر اینکه تولید کنندگان خارجی به هیچ وجه توان رقابتی با ما را نخواهند داشت. به دفعات خود این جملات را از زبان تولید کنندگان شنیده ام که می گویند ما می توانیم در بازار عراق رقابت کنیم. بده می توانیم اما به چه طریق؟ فقط با گفتن و فشر بر فروشنده ها یا با بررسی کارشناسانه و تجزیه و تحلیل کردن مسائل و یافتن راه حلهای بهتر؟

در صورتیکه این موضوع در آنسوی مرزها عکس این مطلب می باشد. یعنی مثلاً در کشوری همچون عراق بعضی اجناس ایرانی به سختی حتی در بعضی موارد به هیچ عنوان توان رقابتی با سایر محصولات مشابه خود را نخواهند داشت. کسانی هم که راهی به سوی موفقیت دارند به طریقی دیگر این مزیتها را از دست خواهند داد. بدین دلیل آن دسته از تولید کنندگانی که با یک دیدگاه داخلی یا به عرصه بین المللی نهاده و بر آن باورند که چون در داخل از گزند محصولات خارجی در امانند، لذا حتماً در آن سوی مرزها نیز چنین خواهد بود، و غافل از آنند که کسانی نیز بازار را بدست خواهند گرفت که خود را با آن وفق دهند نه آنکه به امید آن نشینند که بازار، خود را با تولید کننده همسان سازد. (البته لازم بذکر است که این فضا به عمومیت نداشته و هستند انحصاری که دید تجاری بالایی داشته باشند) همچنین مشکلات دیگری چون: عدم بازاریابی کارشناسانه و شناخت نیازهای مربوط به بازار هدف از جانب بعضی تولید کنندگان و یا تجار، عدم هماهنگی و حرکت در مسیر بازار بر اساس خواسته و فرهنگ مردم یعنی نبود هماهنگی بین عرضه و تقاضا و همچنین ارسال اجناس بی کیفیت و غیر استاندارد، عدم آگاهی کافی و جامع از نحوه تجارت در بازاری آزاد و بین المللی، عدم شناسایی و تجزیه و تحلیل تواناییهای سایر رقبای خارجی و پایبند نبودن به تعهدات و قراردادهای فروش و نمایندگی، که مناسفانه منفعتهای کاذب لحظه ای خود را به سودی مستمر و دائم ترجیح می دهند، غافل از اینکه مناسفانه با این عمل، بازار خود را تپه می نمایند. به عینه بارها در بازار عراق مشاهده شده که تولید کننده ای ایرانی، بدون شناخت کافی از بازار و چگونگی تقاضا، با فشارهای زیاد و غیر اصولی بر مشتری، عدم پشتیبانی صحیح و نهایتاً زیر پا نهادن مفاد قرارداد باعث مشتری گریزی شده اند تا جاییکه مشتری مذکور جهت جبران خسارت وارده به کشورهای دیگری خصوصاً چین متوجه گردیده و با کپی برداری از جنس ایرانی مذکور، بازار را براحتی از دست تولید کنندگان ما خارج نموده و جنس مربوطه را دقیقاً با همان علامت تجاری و نام ایرانی به بازار عرضه می کنند.

ادامه دارد...

کشورهای آمریکا، انگلستان، هلند، فرانسه، ایتالیا، نروژ، روسیه، چین و مالزی منعقد کرد. از جمله شرکت های همده نفتی که در این ده قرارداد مشارکت دارند می توان از اکسان موبیل، بریتیش پترولیوم، شل، توتال، ائی، استات اویل، لوک اویل و گازپروم روسی، اکسیدانتال و CNPC چین نام برد. مشاهده می کنید که در بین کشورها و شرکت های مذکور نامی از کشور ما وجود ندارد. این مورد و مواردی از این دست از سرعت و توان بالای رقابتی رفا در بازار عراق حکایت می کند. عوامل موثر بر کمی سهم ما از بازار عراق: آمارهای فوق الذکر نشان از وجود مشکلاتی در ساختار اقتصادی و تجاری ما دارند.

بدلیل عدم عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی (World Trade Organiza - WTO) و وجود تعرفه های گمرکی بالا، واردات اجناس خارجی به ایران به سختی و با افزایش قیمت همراه بوده حتی در بعضی موارد نیز واردات اجناسی که نمونه داخلی مشابه داشته باشند طبق شرایط ممنوع می باشد. لذا در کشور یک بازار تقریباً داخلی بوجود آمده و تولید کنندگان ما نیز بیشتر با هموطنان خود رقابت دارند و اجناس خارجی در زمان ورود به ایران



اضافی ناشی از حوادث بعد و پس از عبور از نرده کشتی به خریدار منتقل می شود. فروشنده ترخیص صادراتی را انجام می دهد و وسیله حمل باید کشتی باشد.

۲. بندر تعیین شده (بندر تعیین شده ...)
COST, INSURANCE & FREIGHT (CIF)
فروشنده هزینه بیمه و کرایه حمل را تا بندر تعیین شده می پردازد و قرارداد بیمه را منعقد و حق بیمه را نیز می پردازد.
بقیه وظایف و مسئولیت هایش شباهت به روش CFR دارد. وسیله حمل حتما کشتی است.

۳. مقصد تعیین شده (CPT است)
CARRIAGE PAID TO (CPT)
این اصطلاح به CFR شباهت دارد و فقط تفاوت آن در وسیله حمل است. معادل فارسی آن پرداخت کرایه حمل تا مقصد است. فروشنده کرایه حمل را تا مقصد می پردازد و قرارداد حمل را منعقد می کند اما مسئولیت فقدان کالا یا خسارات وارد بر آن و هزینه های اضافی ناشی از حوادثی که برای حمل کننده روی می دهد از هنگام تحویل به حمل کننده در واقع به خریدار منتقل می شود. در حمل جاده ای، راه آهن هوایی و مرکب کاربرد دارد.

۴. مقصد تعیین شده (CIP)
CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (CIP)
پرداخت کرایه و حمل و بیمه کالا تا مقصد تعیین شده شبیه CIF است. قرارداد بیمه و حمل را فروشنده منعقد و مبلغ آن را پرداخت می کند. البته فروشنده ملزم به رعایت حق پوشش بیمه ای برای کالاست و

۳. تحویل روی عرشه
FREE ON BOARD (FOB)

اصطلاح تحویل روی عرشه بدین معناست که پس از عبور کالا از نرده کشتی وظیفه فروشنده تمام می شود و از آن به بعد همه مسئولیت ها بر عهده خریدار است. ترخیص صادراتی با فروشنده است و فقط برای حمل دریایی باید به کار برده شود.

گروه C: گروه سوم: وظیفه و هزینه و مسئولیت در جریان عقد قرارداد حمل بر عهده فروشنده است و کرایه حمل اصلی پرداخت شده

(شامل چهارم مفهوم و اصطلاح)
در گروه C فروشنده مسئولیت انعقاد قرارداد حمل و پرداخت کرایه حمل کالا را تا مقصد بعهده دارد. در این گروه فروشنده همچنین مسئول ترخیص و انجام تشریفات صدور کالا نیز می باشد.

۱. هزینه و کرایه حمل (بندر مقصد تعیین شده CFR)
COST AND FREIGHT (CF)

فروشنده هزینه و کرایه حمل را تا بندر مقصد تعیین شده می پردازد اما مسئولیت فقدان کالا یا خسارات وارد بر آن و یا هر گونه مخارج

اصطلاح (عزیمت خروج):

در این گروه فقط بیگ وازه (EX-WORKS) به معنی تحویل کالا در نقطه عزیمت استفاده شده است. نقطه عزیمت با توجه به نوع کالا یا نوع قرارداد ممکن است محل کار، محل انبار، کارخانه، مزرعه و یا هر نقطه دیگری باشد که مورد توافق قرار گرفته باشد.

اما این نقطه لزوماً هیچگونه تعهدی برای پارگیری کالا در وسیله نقلیه خریدار، توسط فروشنده را ایجاد نمی کند. ضمناً فروشنده تعهدی برای انجام تشریفات گمرکی برای صدور ندارد.

گروه F: گروه دوم: وظایف و مسئولیت های فروشنده در حداقل (شامل سه مفهوم و اصطلاح) کرایه حمل اصلی پرداخت نشده

مهمترین ویژگی این گروه تحویل کالا به خریدار بدون پرداخت کرایه حمل است. ضمناً فروشنده مسئول تحویل کالا به شرکت حمل مورد نظر خریدار نیز می باشد.

۱. تحویل به حمل کننده
FREE CARRIER (FCA)
محل تعیین شده

فروشنده کالا را برای صدور از گمرک ترخیص و در محل یا نقطه تعیین شده از طرف خریدار در اختیار حمل کننده می گذارد.

وسيله حمل ممکن است جاده ای، راه آهن، هوایی یا مرکب باشد.

انعقاد قرارداد حمل با خریدار است مگر آنکه فروشنده به مسئولیت و هزینه خریدار اقدام نماید.

۲. تحویل در کنار کشتی
FREE ALONGSIDE SHIP (FAS)

(بندر پارگیری تعیین شده)

وظایف فروشنده در بندر پارگیری تعیین شده روی اسکله به پایان می رسد. در این مفهوم از قرارداد خریدار ملزم به ترخیص کالای صادراتی است و چنانچه نتواند کالای خریداری شده را ترخیص کند بهتر است از آن چشم پوشد.

اصطلاح تحویل در کنار کشتی معادل فارسی آن است.

جدول خلاصه موارد اینکو ترمز ۲۰۰۰:

تحویل در محل کار (کارخانه، انبار و ...)
EX-WORKS

تحویل به حمل کننده (در نقطه مبین)
FREE-CARRIER

تحویل کنار کشتی در مبدأ
FREE ALONGSIDE SHIP

تحویل در عرشه کشتی در مبدأ
FREE ON BOARD

ارزش و کرایه حمل تا خود مقصد
COST AND FREIGHT

ارزش و بیمه و کرایه حمل تا مقصد
CIF COST INSURANCE AND FREIGHT

تحویل با پرداخت کرایه حمل تا مقصد
CARRIAGE PAID TO

تحویل با پرداخت کرایه حمل و بیمه تا مقصد
CIP CARRIAGE, INSURANCE PAID TO

تحویل در مرز (مرز تعیین شده)
DELIVERED AT FRONTIER

تحویل کالا از روی کشتی
DELIVERED EX-SHIP

تحویل در اسکله (در مقصد)
DELIVERED EX-QUAY

تحویل در مقصد بدون پرداخت حقوق و عوارض گمرکی
DELIVERED DUTY UNPAID

تحویل در مقصد با پرداخت حقوق و عوارض گمرکی
DELIVERED DUTY PAID

تعاریف و ویژگیهای هر گروه:
گروه E: گروه اول: وظایف و مسئولیت های خریدار در حداکثر (شامل یک مفهوم و

تعیین ارزش و شرایط فروش صادر می کند که سیاهه باید به تأیید مرکز تهیه و توزیع مربوطه برسد پروفرما را پیش فاکتور نیز می گویند.
Transshipment:

عبارت از روش گمرکی است که به موجب آن کالا تحت نظارت گمرکی از یک وسیله حمل و نقل ورودی به یک وسیله حمل و نقل خروجی (صدور) در حوزه یک دفتر گمرکی که آن دفتر در عین حال دفتر گمرکی توأم است، که هم برای واردات و هم برای صادرات اختصاصی دارد.

استاندارد شدن مسئولیتها:

الف - فروشنده موظف است:

۱. مدارک و ارائه کالا طبق قرارداد
۲. اخذ مجوزها و انجام تشریفات
۳. قرارداد حمل کالا و بیمه
۴. تحویل کالا
۵. انتقال ریسک
۶. تقسیم هزینه ها
۷. اعلام و اطلاع به خریدار
۸. اثبات تحویل کالا-اسناد حمل و یا ...
۹. بازرسی، بسته بندی و علامت گذاری
۱۰. سایر تکالیف (تمهیدات)

ب- خریدار موظف است:

۱. پرداخت بهای کالا
۲. اخذ مجوزها و انجام تشریفات
۳. قرارداد حمل کالا
۴. تحویل گرفتن
۵. انتقال ریسک
۶. تقسیم هزینه ها
۷. اعلام و اطلاع به فروشنده
۸. اثبات تحویل کالا-اسناد حمل
۹. بازرسی کالا
۱۰. سایر تکالیف (تمهیدات)



آماده تخلیه در محل تعیین شده در مقصد در اختیار خریدار قرار گیرد. فروشنده کلیه ریسک های مربوط به حمل تا محل تعیین شده را می پذیرد. (مشابه اصطلاحات DAF, DES, DDU). جدول مقایسه اصطلاحات اینکوترمز ۲۰۱۰ ذیلا قابل مشاهده است:

Incoterms	By Transport Mode				Sea/Air Transport				By Transport Mode				
	EXW	FAS	FCA	FOB	CFR	CIF	DDU	DDP	EXW	FAS	FCA	FOB	
EXW	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
FAS	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
FCA	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
FOB	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
CFR	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
CIF	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
DDU	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
DDP	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes

اینکو ترمز ۲۰۱۰: در مقایسه با آخرین نسخه اینکوترمز (نسخه ۲۰۰۰)، تغییرات متعددی در نسخه جدید اینکوترمز ۲۰۱۰ مشاهده می شود بطوریکه در این نسخه جدید امکاناتی همچون بالا بردن و ارتقا اصول امنیتی حمل بار از طریق جایگزین کردن اسناد الکترونیکی به جای اسناد فیزیکی و کاغذی فراهم شده است. نسخه جدید شامل ۱۱ ترم می باشد که جایگزین ۱۳ ترم نسخه قدیمی تر (اینکوترمز ۲۰۰۰) است. اصطلاحاتی چون DAF, DES, DEQ, DDU از اینکوترمز ۲۰۱۰ حذف شده و اصطلاحاتی مانند DAP, DAT اضافه شده اند. اینکوترمز ۲۰۰۰ شامل ۴ گروه مختلف (C / D / E / F) بود اما نسخه ۲۰۱۰ تنها از دو گروه تشکیل شده است: قواعد مرتبط با انواع حمل و نقل و قواعد مرتبط با حمل دریایی و حمل آبی داخلی (تحويل کالا تحت هر دو اصطلاح جدید، در مقصد تعیین شده صورت می گیرد).

نسخه جدید اینکوترمز به شفاف سازی تعهدات طرفین و نیز مسائل امنیتی توجه خاصی نموده است که استفاده از آن را در تجارت داخلی و بین المللی موجه کرده است.

۱. اصطلاح DAT (DELIVERED AT TERMINAL)

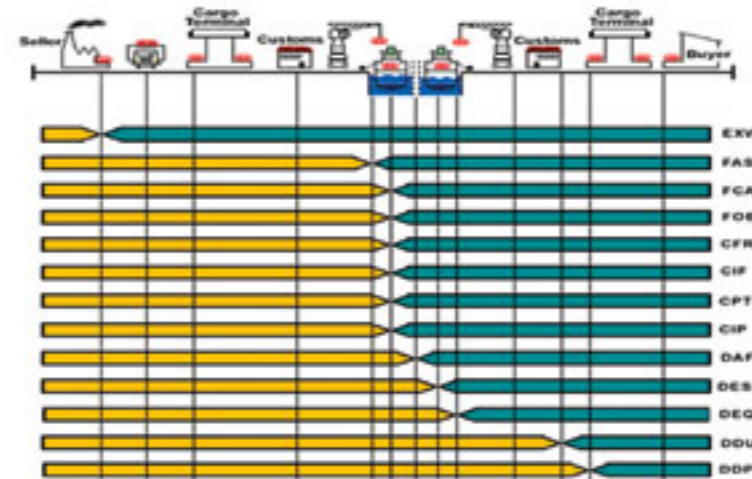
تحويل در پایانه حمل
در این اصطلاح کالا از روی وسیله نقلیه تخلیه و در اختیار خریدار قرار می گیرد (بدون توجه به روش حمل). یعنی فروشنده زمانی کالا را تحويل می دهد که کالا از وسیله نقلیه در پایانه حمل تعیین شده در بندر یا محل تعیین شده در مقصد تخلیه و در اختیار خریدار قرار گیرد. کلیه ریسک های مربوط به حمل و تخلیه کالا تا پایانه حمل در بندر یا محل تعیین شده به عهده فروشنده است. (مشابه اصطلاح DEQ).

۲. اصطلاح DAP (DELIVERED AT PLACE)

تحويل در محل
فروشنده کالا را آماده تخلیه تحويل و در اختیار خریدار قرار می دهد (بدون توجه به روش حمل). یعنی اینکه فروشنده زمانی کالا را تحويل می دهد که کالا روی وسیله حمل

نتیجه گیری:
یکی از موارد بسیار مهم در هر قرارداد معامله بین المللی، توافق های طرفین معامله در رابطه با اصولی است که حدود وظایف و تعهدات و مسئولیت های خریدار و فروشنده به ویژه نحوه تقسیم هزینه ها و خطرات احتمالی را تعیین می کند تا هر طرف با آگاهی کامل نسبت به مسئولیتها و وظایف خود نسبت به انجام یک معامله بین المللی اقدام نمایند. امروزه اصطلاحات تجاری (اینکو ترمز)، عناصر اصلی قراردادهای فروش بین المللی هستند. زیرا تکالیف طرفین را در رابطه با تحويل کالا از فروشنده به خریدار و ترخیص آن در مبدأ و مقصد و نحوه تقسیم هزینه ها و ریسک ها را بین طرفین تشریح و تعیین می کند. در واقع اینکو ترمز به ارائه مجموعه ای از مقررات بازرگانی بین المللی به منظور از بین بردن چندگانگی تفسیر این اصطلاحات در کشورهای مختلف می پردازد و از دلایل تجدید نظر در آن ایجاد مبادلات الکترونیکی، تغییر روشهای حمل و نقل و سرانجام ساده کردن این اصطلاحات بوده است.

منابع و مراجع:
۱. ترجمه محمد صالح ذوقی، مجید زنده میر الوند، مقررات اتاق بازرگانی و بین المللی برای استفاده از اصطلاحات بازرگانی بین المللی و داخلی، چاپ دوم، تهران: انتشارات جنگل و کیمیا، آبرنی، اتاق بازرگانی بین المللی، ۱۳۹۰.
۲. محمود گنابادی، مدیریت خرید، سفرشهای خارجی، چاپ دوم، تهران: انتشارات مرکز آموزش مدیریت دولتی، ۱۳۷۸.



نام اصطلاح	بارگیری در مبدأ	بارگیری در مقصد	حمل در مبدأ	حمل در مقصد	بارگیری در مبدأ	بارگیری در مقصد	حمل در مبدأ	حمل در مقصد	بارگیری در مبدأ	بارگیری در مقصد	حمل در مبدأ	حمل در مقصد
EXW	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر
FCA	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر
FAS	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر
FOB	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر
CFR	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر
CIF	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر
CPT	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر
CIP	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر
DAF	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر
DES	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر
DEQ	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر
DDU	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر
DDP	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر	خیر

برای هرگونه حمل جاده ای، راه آهن، هوایی و مرکب قابل قبول است و کاربرد دارد.

گروه D: گروه چهارم: وظایف و مسئولیت های فروشنده در حداکثر (شامل پنج مفهوم و اصطلاح) (ورود)
در این گروه فروشنده بیشترین مسئولیت را در معامله بعهده دارد، در حالی که کمترین مسئولیت متوجه خریدار است. فروشنده علاوه بر مسئولیت تهیه و تدارک کالا، ترخیص از مبدأ، انعقاد قرارداد حمل و پرداخت هزینه آن، مسئولیت تحويل کالا به خریدار در مقصد را نیز بعهده دارد.

۱. نام مرز DELIVERED AT FRONTIER (DAF)
تحويل کالا در مرز به معنای آن است که فروشنده در مورد تحويل کالا تا قبل از مرز گمرکی نام برده شده کالا را با مسئولیت و هزینه خود می برد در آن جا آن را به خریدار تحويل می دهد.
این اصطلاح در انواع حمل جاده ای، راه آهن، هوایی و مرکب کاربرد دارد.

۲. بندر مقصد تعیین شده DEIVERED EX SHIP (DES)
معادل فارسی این مفهوم تحويل از کشتی است. وظیفه فروشنده هنگامی به پایان می رسد که کالا را قبل از ترخیص در بندر مقصد تعیین شده روی عرشه کشتی در اختیار خریدار قرار دهد وسیله حمل کشتی است و شباهت به DDU دارد.

۳. Delivered EX FRONTIER (DEF)
معادل فارسی این مفهوم را تحويل در اسکله (عوارض پرداخت شده) گذرانده اند. بندر مقصد باید در آن تعیین گردد. وظیفه فروشنده وقتی به پایان می رسد که کالا پس از ترخیص برای ورود در اسکله بارنداز بندر مقصد تعیین

شده در اختیار خریدار قرار گیرد. فروشنده مسئولیت ها و هزینه ها شامل عوارض و مالیات و سایر مخارج تحويل کالا در این محل را تقبل می کند. فقط برای حمل دریایی مورد استفاده قرار می گیرد و فروشنده دارای بیشترین مسئولیت و وظیفه است.

۵. DEIVERED DUTY PAID (DDP)

تحويل کالا در محل مقرر و در مقصد با ترخیص و پرداخت حقوق و عوارض گمرکی و وظیفه فروشنده در این نوع از قرارداد در حداکثر قرارداد و تا هنگام تحويل کالا تمامی هزینه ها و مسئولیت ها بر عهده اوست. اما اگر قرار باشد خریدار کالا را ترخیص کند از آن استفاده می شود. در حمل مرکب کاربرد دارد.

فقط هزینه ها و عوارض و مالیات و مخارج رسمی بر عهده خریدار است. در حمل مرکب نیز کاربرد دارد.

۴. نام مقصد DEIVERED DUTY UNPAID (DDU)

تحويل کالا در محل مقرر در مقصد بدون ترخیص و بدون پرداخت حقوق و عوارض گمرکی، وظیفه فروشنده و مسئولیت او پس از تحويل کالا در محل تعیین شده درون کشور مورد نظر خریدار خاتمه می یابد.

بخش گفتگو

تحلیلی بر مالیات بر ارزش افزوده قسمت آخر



— آقا بخش دارین —
مشاور در امور مالیاتی
اتاق بازرگانی و صنایع
و معادن کرمانشاه

در بحث گذشته بذکر این نکته پرداخته شد که اصولاً تعریفی که از ارزش افزوده حسب مفاد ماده ۳ هجدهمین قانون مالیات بر ارزش افزوده به عمل آمده با آنچه که در اجرائی نمودن آن به عمل می آید مغایرت دارد و با نقل ماده ۳ تکیه بر روی کلمه «تفاوت» بود که آنچه باید مبنا و ملاک قرار گیرد، تفاوت ارزش کالا و خدمات عرضه شده با ارزش کالا و خدمات خریداری یا تحصیل شده در یک دوره معین می باشد.

ولی در عمل آنچه که جایگاهی ندارد و از نظر مغفول است ما به التفاوتی است که در عرضه کالا و یا ارائه خدمات حاصل می شود.

در هر قانون اقتضا بر این است که مصادیق مشخص و معین و ذکر مورد مصدالی از تعاریف خاص خود تبعیت می نماید و می بینیم مدتها هر ماده از قانون حداقل برای چند سال پایدار و الزاماً با نهایت به برداشتهایی که بعمل می آید منجر به تبصره یا دستورالعملی می گردد حال باید به این مهم توجه نمود که اینهمه جالش و اینهمه تفاوت در برداشتها و مالاً اختلاف نظرها در خصوص مالیات بر ارزش افزوده چیست؟ در حالیکه مدت زمان کمی هم از اجرائی آن می گذرد. ما هر روز یا گسترش دامنه آن و هر روز با افزودن موردی که در شمول این قانون قرار می گیرد، آیا دلیلش اینست که قبلاً به مصادیقش در تعریف کم توجهی شده؟ آیا روزی را شاهد خواهیم بود که جامعیت آن به مرتبه ای برسد که دیگر لزوم افزایش مورد یا مواردی برای آن متصور نباشد.

در قانون مالیات های مستقیم در متن مفاد ماده ۱۰۴ به مواردی اشاره شده که مشمول

مالیات تکلیفی بوده و با توجه به موارد مذکور در متن ماده و مصادیق آن که به صراحت ذکر گردیده، پرداخت کننده را مکلف نموده که پنج درصد از مبلغ پرداختی را برسم علی الحساب کسر و با داده ی امور مالیاتی ذریعاً ارسال نماید.

این تعاریف و ذکر عناوینی که در متن ماده بوده سالهای سال ملاک عمل بود که پس از طی مدتها که از اجرائی آن گذشت مواردی به آن اضافه گردید.

ولی آیا پایداری در تعریف و در مصداق در خصوص مالیات بر ارزش افزوده نیز صادق بوده و هست؟

یعنی آنچه که فعلاً تا این جای بحث مورد ابهام و سؤال برانگیز است.

۱. روش متداول با تعریفی که در متن ماده ۳ بعمل آمده همخوانی دارد یا خیر؟

۲. گسترش و وسعت دامنه شمول این مالیات تا کی و چه زمانی ختم و به یک ثباتی خواهد رسید؟

۳ - آیا در بحث معافیت ها که در ماده ۱۲ این قانون ذکر گردیده، انچنان جامع و کامل می باشد که مؤدی را به یک نظر و منطق قابل قبولی برساند و نهایتاً جامعه را در پذیرش آن اقناع نماید.

امید است با روشن گری و شفاف سازی مسؤولین ذریعاً در جلب اعتماد و کاهش جالش ها و نهایتاً نزدیک شدن دیدگاه ها قانون مورد بحث در وضعیت با ثبات و قانع کننده رسیده و بنحوی نباشد که با افزایش دامنه ولی آیا پایداری در تعریف و در مصداق در خصوص مالیات بر ارزش افزوده نیز صادق بوده و هست؟

یعنی آنچه که فعلاً تا این جای بحث مورد ابهام و سؤال برانگیز است.

۱. روش متداول با تعریفی که در متن ماده ۳ بعمل آمده همخوانی دارد یا خیر؟

۲. گسترش و وسعت دامنه شمول این مالیات تا کی و چه زمانی ختم و به یک ثباتی خواهد رسید؟

مؤدیان روشن گردد.



تولید ملی، حمایت از کار و سرمایه ایرانی

مصاحبه با جهانبخش شکری، مدیر عامل شرکت جهان فولاد غرب استان کرمانشاه

اول عشق و علاقه و دوم صبر و حوصله و سوم داشتن اطلاعات لازم از زمینه فعالیت صنعتی و رشته تولیدی منتخب و چهارم قدرت یا دانش مدیریت جمعی و توان برقراری رابطه با طرز فکر های مختلف مورد نیاز است تا آمادگی ورود به عرصه صنعت پیدا شود

صحبتی با آقای علی توکلی، رئیس دفتر سرمایه گذاری استان کرمانشاه

همایش بین المللی فرصتهای سرمایه گذاری استان، بهترین راه شناسایی فرصت های سرمایه گذاری و افزایش سهم صادرات استان کرمانشاه

مصاحبه با خانم پروین رضایی، کار آفرین نمونه استان کرمانشاه

توجه جدی مسئولان و سیاستگذاران کشور به مقوله تولید به عنوان راهگشای ایجاد اشتغال مستمر و از دست ندادن فرصتهای کم باقیمانده برای نجات صنعت کشور راه حل کاستی های موجود است

نگاهی بر فعالیت اتحادیه تولید کنندگان و صادرکنندگان دام زنده استان

کمیسیون کشاورزی اتاق و حمایت از توسعه بخش کشاورزی



صحبتی با

جهانبخش شکری مدیرعامل شرکت جهان فولاد غرب

مدیرعامل شرکت جهان فولاد غرب، در مصاحبه با نشریه اتاق بازرگانی، اول عشق و علاقه، دوم صبر و حوصله، سوم داشتن اطلاعات لازم از زمینه فعالیت صنعتی و رشته تولیدی منتخب و چهارم قدرت یا دانش مدیریت جمعی و توان برقراری رابطه با طرز فکر های مختلف مورد نیاز است تا آمادگی ورود به عرصه صنعت پیدا شود

• لطفا خودتان را معرفی بفرمایید

جهانبخش شکری ۵۲ ساله هستم و از اون جوانی با صنعت که حرفه پدرم بود آشنا شدم پس از پایان تحصیلات نیز به فعالیت صنعتی پرداختم و تاکنون چندین واحد تولیدی را ایجاد و مدیریت نموده ام که همگی فعالند.

• درمورد فعالیت جهان فولاد غرب توضیحاتی بفرمایید

شرکت مجتمع جهان فولاد غرب با ظرفیت تولید سالانه ۳۰۰ هزار تن تیر آهن، نیشی و ناودانی و میلگرد اکنون چهارمین سال فعالیت تولیدی خود را می گذراند. از زمان بهره برداری این مجتمع در سال ۱۳۸۷ تا کنون موفق به عرضه محصولاتی با کیفیت و مورد قبول شده و در همان اوان فعالیت موفق به اخذ پروانه استاندارد گردید. این واحد صنعتی با سرمایه گذاری خانواده شکری ایجاد گردیده و در آینده نیز واحد تولید شمش تحت عنوان شرکت ذوب آهن بیستون در جوار آن ایجاد می گردد.

• انگیزه شما جهت

اجرای طرح چه بود؟

در سالهای ۸۲ و ۸۳ قصد ایجاد یک واحد صنعتی را در استان داشتیم و با بررسی های انجام شده متوجه شدم که کشور مبادرت به واردات فولاد می نماید لذا به نظرم رسید که هم واحدی اشتغال زا به وجود آورم و هم بتوانم بخشی از

واردات کشور را کاهش دهم بنابراین به این طرح پرداختم.

• راجع به فعالیت واحد تولیدی خود توضیح دهید.

شرکت جهان فولاد غرب با سرمایه گذاری بخش خصوصی در منطقه هرسین ایجاد شده و در حال حاضر با ۲۵۰ نفر کارکنان و کارگران و کارشناسان خود مشغول فعالیت است و از ابتدا زمین محل اجرای طرح ۴۵ هکتار انتخاب گردید و بعدها به ۸۰ هکتار افزایش داده شد که انشالله طرح های دیگری نیز در این رابطه ایجاد شود و این مجتمع توسعه داده شود. در حال حاضر این شرکت از همکاری کارشناسان و کارکنان با تجربه و دانش آموخته بهره مند بوده و به حمد الله موفق به صدور کالا به خارج نیز شده است و این حاصل زحمات شبانه روزی ما و همکارانمان است.

• وضعیت رقابتی این صنعت در ایران و منطقه چگونه است ابتدا باید بدانیم که صنعت فولاد طی چند سال فعالیت همواره در اختیار دولت بوده و تقریباً اکثر واحدهای فعال در این صنعت دولتی بوده اند. طی دو دهه اخیر بخش خصوصی وارد فعالیت در این صنعت گردید. اما این دوگانگی مالکیت گاه موجب می شود که عرصه رقابت عادلانه نباشد و بعضی واحدهای دولتی از امکانات بسیاری برخوردارند که بخش خصوصی برخوردار نیست به هر حال با تمام این مسائل ما در عرصه رقابت در منطقه توانسته ایم به بازار

عراق صادرات داشته باشیم و ایمن در حالیکه تولید کنندگان ترکیه با امکانات بسیار رقیب ما در بازار عراق هستند، ما از این امر خوشحالیم و امیدوارم بتوانیم بیش از این بر فعالیت های خود بفرزاییم.



ناصر مرادی، رئیس کمیسیون تجارت و عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

سال تولید ملی، حمایت از کار و سرمایه ایرانی

قوانین حمایتی، تخصیص ردیف مشخص در بودجه سالیانه کشور به تولید، تغییر تولید سنتی به سمت تولید مدرن و صادراتگرا، بالا بردن فرهنگ استفاده از تولیدات داخلی نزد مردم از طریق رسانه های گروهی، حمایت از صادرات و اختصاص جوایز صادراتی مناسب در راستای تشویق تولیدکنندگان به تولید محصولات باکیفیت، اعطای تسهیلات بانکی با سود کمتر و بازپرداخت طولانی، بخشش جرایم بانکی و تسهیل بازپرداخت معوقات بانکی صنایع و کارخانجات تولیدی و بازاریابی محصولات و تولیدات داخلی در بازارهای جهانی را می توان از مؤلفه های تأثیرگذار در تولید ملی، حمایت از کار و سرمایه ایرانی برشمرد.

یقیناً دستیابی به این مهم، توسعه پایدار کشور و رشد و شکوفایی اقتصاد و اشتغال آفرینی و ایجاد ثروت ملی را در پی خواهد داشت و توطئه های دشمنان در تحریرهای اقتصادی را خنثی خواهد نمود، امید است با همدلی و همکاری تمامی مسئولان و صاحبان صنایع و همچنین مردم شاهد تحقق شعار «حمایت از تولید ملی، کار و سرمایه ایرانی» باشیم.

قوانین حمایتی، تخصیص ردیف مشخص در بودجه سالیانه کشور به تولید، تغییر تولید سنتی به سمت تولید مدرن و صادراتگرا، بالا بردن فرهنگ استفاده از تولیدات داخلی نزد مردم از طریق رسانه های گروهی، حمایت از صادرات و اختصاص جوایز صادراتی مناسب در راستای تشویق تولیدکنندگان به تولید محصولات باکیفیت، اعطای تسهیلات بانکی با سود کمتر و بازپرداخت طولانی، بخشش جرایم بانکی و تسهیل بازپرداخت معوقات بانکی صنایع و کارخانجات تولیدی و بازاریابی محصولات و تولیدات داخلی در بازارهای جهانی را می توان از مؤلفه های تأثیرگذار در تولید ملی، حمایت از کار و سرمایه ایرانی برشمرد.

یقیناً دستیابی به این مهم، توسعه پایدار کشور و رشد و شکوفایی اقتصاد و اشتغال آفرینی و ایجاد ثروت ملی را در پی خواهد داشت و توطئه های دشمنان در تحریرهای اقتصادی را خنثی خواهد نمود، امید است با همدلی و همکاری تمامی مسئولان و صاحبان صنایع و همچنین مردم شاهد تحقق شعار «حمایت از تولید ملی، کار و سرمایه ایرانی» باشیم.



علی توکلی، مدیر مرکز خدمات سرمایه گذاری استان، همایش بین المللی فرصتهای سرمایه گذاری استان، بهترین راه شناسایی فرصت های سرمایه گذاری و افزایش سهم صادرات استان کرمانشاه

خدمات به سرمایه گذاران خارجی و داخلی می پردازند. لازم به ذکر است از زمان درخواست مراجعه کننده باید ظرف مدت ۳۱ روز کلیه استعلام ها گرفته و مجوزها داده شود. و اگر اداره ای منع قانونی داشته باشد باید ظرف مدت ۱۰ تا ۱۲ روز سرمایه گذار را مطلع نماید.

● آیا همه ی سرمایه گذاران در ۳۱ روز موفق به اخذ مجوز سرمایه گذاری شده اند؟

دبیرخانه ای برای دفتر سرمایه گذاری در سراسر کشور در سازمان وزارت امور اقتصاد و دارایی وجود دارد که چنانچه ظرف ۳۱ روز پانزده مجوز سرمایه گذاری صادر نشود، سرمایه گذار میتواند به این دبیرخانه شکایت خود را اعلام نماید.

● آیا سرمایه گذار خارجی میتواند از مزایای دفتر شما استفاده کند؟
سوال شما از یکی اهداف دفتر سرمایه گذاری پنجره واحد میباشد. یعنی جذب سرمایه گذاران خارجی و استقرار یک ساماندهی مناسب و عملی در جهت تسهیل و تسریع امور مربوط به سرمایه گذاریهای خارجی در ایران و تمرکز بخشیدن به مراجعات سرمایه گذاران خارجی در یک کانون واحد. دفتر سرمایه گذاری کرمانشاه نیز وب سایت www.investin-ksir.ir را به چهار زبان زنده دنیا برنامهریزی کرده که فرصت های سرمایه گذاری در فرمت **Unido** (فرمت استاندارد بین المللی برای سرمایه گذاری) در این سایت قابل مشاهده و بررسی است.

● آیا دفتر سرمایه گذاری سیاست هایی برای جذب سرمایه گذار دارد؟

مسئله وجود سیاست هایی جهت جذب سرمایه گذار از خط و منی های این دفتر میباشد و دادن مشوقی ها از عمده ترین سیاست های ماست. معافیت های مالیاتی ۵۰ درصدی، تخفیفهای مالیاتی، معافیت های صد در صدی، اخذ مجوزهای مور نیاز سرمایه گذار، تخفیف ۵۰ تا ۸۰ درصدی واگذاری زمین شهرک های صنعتی، معافیت های گمرکی، تامین پرداخت بخشی از سود تسهیلات بانکی، اعطای امتیاز های تجاری، امکان واگذاری زمین و ... از جمله مشوق هایی است که بسته به نوع واحد تولیدی و صنعتی و صادرات که اعطا میگردد.

در ضمن همایشی بیسن المللی با عنوان "همایش بین المللی فرصتهای سرمایه گذاری استان کرمانشاه" برای شناسایی فرصت های سرمایه گذاری استان کرمانشاه در دست برگزاری است که می تواند راه گشایی جهت جذب سرمایه گذاران خارجی و داخلی باشد.

● با توجه به صحبت های شما مفهوم کلمه پنجره واحد مشخص شد اما دوست دارم از زبان خودتان توضیحاتی راجع به این مفهوم بدهید؟

هر چند تعریف مشخصی برای پنجره واحد وجود ندارد، اما در مجموع می توان آن را "ایده ای برای تسهیل در امور خاص" نامید.

● آقای توکلی، لطفاً از خودتان بگویید؟
بنده علی توکلی، کارشناس ریاضی کاربردی و مدیر دفتر مرکز خدمات سرمایه گذاری میباشم.

● در مورد دفتر سرمایه گذاری توضیحاتی بدهید؟

باید خدمتتان بگویم در اردیبهشت ماه سال ۱۳۸۹ با پیشنهاد وزارت امور اقتصاد و دارایی، تصویب نامه ای به اعضای هیئت وزیران رسید مبنی بر تشکیل مرکزی در استثنای کشور که امور سرمایه گذاری را برای سرمایه گذاران داخلی و خارجی تسهیل نماید برای تأسیس، بهره برداری واحدهای صنعتی و اخذ تسهیلات بانکی و همچنین زمین صنعتی، نیاز به گرفتن مجوزهای مختلفی از ارگانهای دولتی و طی فرایندی است که گاهی طولانی بودن گردش کار فرایندها باعث دلسردی و انصراف متقاضی سرمایه گذاری می شود. مراکز سرمایه گذاری مسئول دریافت کلیه ی تقاضاهای پذیرش سرمایه گذاری، صدور مجوز، هدایت امور، حفاظت از حقوق سرمایه گذاران در طرح های مصوب و همچنین ارائه ی خدمات مختلف به سرمایه گذاران از جمله ارائه ی کمک، انجام هماهنگی و تسهیل کلیه ی امور مربوط به سرمایه گذاری آنان میباشد.

● دفتر سرمایه گذاری چگونه به سرمایه گذاران کمک میکند؟

فکر میکنم ارائه ی یک مثال موضوع را روشن تر کند. هنگامی که یک سرمایه گذار قصد انجام یک سرمایه گذاری را دارد میبایست جهت اخذ مجوز از چهارده سازمان ذیربط استعلام دریافت کند. در این مرکز، نمایندگان تام الاختیار دستگاه های اجرایی ذیربط از جمله وزارت امور خارجه، وزارت بازرگانی، وزارت کار و امور اجتماعی، وزارت صنایع و معادن، وزارت جهاد کشاورزی، همچنین سازمان امور مالیاتی کشور، گمرک جمهوری اسلامی ایران، بانک مرکزی، اداره کل ثبت شرکتها و مالکیت صنعتی و سازمان حفاظت محیط زیست به عنوان رابط، هماهنگ کننده و مجری امور اجرایی و خدمات مربوط به دستگاه متبوع خود در ارتباط با سرمایه گذاری خارجی استقرار یافته اند که حق امضا داشته و به ارائه

محصولات ما را طالب هستند و تقاضاهای رسیده نشان از روند رشد صادرات ما دارد. به نظر ما توجه به کیفیت از عوامل مؤثر در گسترش و توسعه صادرات است و این رکن مطرح شدن در اقتصاد جهانی است.

● توصیه شما به جوانان چیست؟
فکر می کنم به دلیل توسعه ارتباطات و وسایل ارتباطی جدید و پیشرفته مانند اینترنت و همچنین ایجاد ارتباط بین نیروی فعال داخل کشور با جوانان خارج کشور به حدفاصل جوانان ما از سطح آگاهی خوبی برخوردارند اما به احترام سوال شما عرض می کنم که ورود به عرصه فعالیت های صنعتی و تولیدی نیاز به علاقه و صبر دارد. فعالیت صنعتی مانند تجارت زود بازده نیست بلکه برای بهره برداری از آن باید صبور بود و البته تلاش نمود که سرمایه واحد تولیدی به بهره برداری برسد بنابراین اول عشق و علاقه و دوم صبر و حوصله و سوم داشتن اطلاعات لازم از زمینه فعالیت صنعتی و رشته تولیدی منتخب و چهارم قدرت یا دانش مدیریت جمعی و توان برقراری رابطه با طرز فکر های مختلف مورد نیاز است تا آمادگی ورود به عرصه صنعت پیدا شود بنابراین جوانان در صورتی می توانند صنعتگر موفق باشند که این خصوصیات را داشته باشند.

● اگر در پایان صحبتی دارید بفرمایید.
به عنوان یک ایرانی عرض می کنم کشور عزیز ما مزیت های خوبی برای توسعه صنعت دارد و البته استان ما هم ضمن اینکه استانی کشاورزی است اما استعداد های لازم برای توسعه صنعت در آن وجود دارد. ما برای ایجاد فرصت های شغلی لازم و کافی برای جوانان چاره ای جز گسترش زمینه فعالیت های تولیدی صنعتی نداریم و اگر به این مهم توجه نکنیم نسل آینده ما را بازخواست خواهد نمود بنابراین امیدوارم طوری کار کنیم که نسل آینده از ما تصور پدرانی مسئولیت شناس و آینده نگر داشته باشند.

صغی غیر دولتی بنام انجمن تولید کنندگان فولاد ایران است که البته با حضور مدیریت و کارشناسان ورزیده پیگیر مسائل برای حمایت از صنعت فولاد هستند اما باید دید که مسئولان ذیربط با آنها همکاری می نمایند یا خیر به هر حال به نظر ما صنعت کشور نیاز به حمایت جدی همه جانبه دارد و در غیر این صورت توسعه صنعتی محقق نخواهد شد و این امر بایستی برای همه دست اندرکاران و مسئولین از اولویت ویژه برخوردار باشد تا هم مسئله اشتغال حل شود و هم افزایش تولید به عنوان رکن اصلی اقتصاد محقق گردد البته روشن است که سیاست حمایتی برای اقتصادی که می خواهد جهانی باشد یک معنی

ما برای ایجاد فرصت های شغلی لازم و کافی برای جوانان چاره ای جز گسترش زمینه فعالیت های تولیدی صنعتی نداریم و اگر به این مهم توجه نکنیم نسل آینده ما را بازخواست خواهد نمود بنابراین امیدوارم طوری کار کنیم که نسل آینده از ما تصور پدرانی مسئولیت شناس و آینده نگر داشته باشند.

دارد و برای اقتصاد های بحرانی معنی دیگر. یکی از نکاتی که اکنون بسیار مشکل ساز شده است اینست که با افزایش ناگهانی و شوک وار نرخ ارز کارخانه ها و موسساتی که از صندوق ذخیره ارزی وام گرفته اند برای پرداخت اقساط با مشکل گزافی شدید آرز مواجه شده و بایستی متحمل هزینه ای سنگین شوند در حالیکه این افزایش نرخ هیچ ربطی به سیاست های تولیدی مدیران واحد ها نداشته و کنترل آن از اراده مدیران خارج است بنابراین در چنین شرایطی اکثر واحد هایی که بدهی ارزی به بانکها دارند امکان باز پرداخت نخواهند داشت و بهترین راه چاره اندیشی مسئولین محترم است.

● آیا صنعت شما صادرات دارد؟
بله ما در همین سال جاری صادرات قابل توجهی به کشور عراق داشته ایم و تقریباً به عنوان یک واحد تولیدی معتبر و خوشنام

● پتانسیل های موجود در این عرصه را چگونه ارزیابی می کنید؟

صنعت فولاد یکی از پایه های توسعه است و ایران به لحاظ وجود معادن سنگ آهن و نیروی کار موجود در صنعت فولاد از مزیت قابل قبولی برخوردار است و مسلماً اقدامات لازم در زمینه توسعه معادن در حال بهره برداری به عمل آید آینده این صنعت بسیار امید بخش است زیرا صنایع معدنی ایران با اندکی حمایت قادر خواهد بود در برابر غولهای این صنعت خود نمایی کند.

● آیا در این رشته دانش تکنولوژیک داریم؟

بدلیل قدمت ذوب آهن اصفهان و پیامد آن ایجاد واحد های دیگر می توانیم ادعا کنیم که از نظر نیروی ماهر در سطح خوبی هستیم اما فکر می کنم اگر آموزش های لازم در سطح عالی ترویج شود فارغ التحصیلان دانشگاهی این رشته را می توان به کار گمارد و حتی اقدام به صدور دانش فنی نمود و یک زمینه آرزواری ایجاد نمود. شرکت مجتمع جهان فولاد غرب پیشنهاد نموده است که در رشته های مرتبط با این صنعت واحد های درسی لازم برای نورد گنجانده شود و حتی نیازهای علمی از سطح استخراج سنگ آهن تا تولید محصولات واسطه و نهایتاً تا عرضه محصول نهایی در دانشگاهها فراهم شود.

● سازمانهای حامی واحد شما کدامند؟
اصولاً سازمان صنایع و معادن که اخیراً به عنوان سازمان تجارت، صنعت و معدن شناخته می شود موظف به حمایت از تمامی صنایع و تولید کنندگان است. اما متأسفانه ابزار کافی برای عمل به این وظیفه سنگین را ندارد. دیگر سازمان حامی این صنعت یک شکل



پروین رضایی، کار آفرین نمونه استان کرمانشاه

خانم رضایی متولد هشتم مهرماه سال چهل و سه از کار آفرین های نمونه استان کرمانشاه میباشد. وی تحصیلات ابتدایی تا متوسطه خود را در شهر کرمانشاه گذرانده و تحصیلات تکمیلی را در رشته های مامایی، مدیریت و انفورماتیک در تهران، آلمان و کرمانشاه به انجام رسانده است.

نومان ارزی و ریالی است. که طی چهار سال انجام پذیرفته است. سرمایه نیروی انسانی شرکت ۱۰۵ نفر از دانش آموختگان استان میباشد

وسایل و تجهیزات مورد استفاده در این صنعت چیست
هر صنعتی تجهیزات و ماشین آلات مخصوص خود را دارد در صنعت تولید خمیر مایه چون تولید یک فارچ میکروسکپی مورد نظراست تجهیزات و ماشین آلات با دقت میکروسکپی چیدمان میشوند و با توجه به پیشرفت سریع تولید به روش بیو ماشین آلات از جدید ترین ها در دنیا باید باشند

ویژگی رقابتی این صنعت چگونه است؟
در استانی غرب کشور (کرمانشاه - همدان - کردستان - ایلام) تنها تولید کننده خمیر مایه هستیم. در کل کشور شش کارخانه تولید خمیر مایه در حال حاضر فعال هستند که جوابگوی نیاز واقعی کشور نمی باشند. از طرفی همسایه غربی کشور عراق نیز دارای یک کارخانه ویران شده از جنگ آمریکا است و عملاً از مشتریان این شرکت محسوب میشود

آیا در واحد صنعتی شما پتانسیل هایی وجود دارد؟
فقطاً با توجه به روند صنعتی شدن جامعه و توسط ساختارهای فرهنگی و اجتماعی و در اولویت قرار گرفتن سلامت جامعه روزی خواهد رسید که محصول ما و همکاران هم صنعتمان به عنوان بخش لاینفکی از پروسه تولید نان خواهد بود و امیدوارم که موجبات بالا رفتن ظرفیت تولید و ایجاد واحدهای جدید تولید مخمر گردد. نیاز کشور به خمیر مایه در حال حاضر بیش از ۴۰ هزار تن در سال است ولی در حال حاضر حدود ۱۰ هزار تن مصرف می شود. مرفوبیت نان مرهون وجود خمیر مایه است در حال حاضر متأسفانه در کشورمان هنوز بخش عظیمی از نانواپان در تولید نان از جوش شیرین استفاده میکنند و بخشی از خمیر مایه تولیدی صادر میشود

آیا در رشته فعالیت شما دانش تکنولوژیک داریم و خودکفا هستیم؟
خیر تکنولوژی آن وارداتی است.

به نظر شما کاستی های موجود این نوع واحد ها چیست؟
نداشتن مشکل امری غیر قابل باور است و همیشه از اولین مرحله در شروع هر تغییر، به نوعی وجود دارد اما نوع برخورد با مشکلات و راهکارهای رفع آن است که انسان ها را در رسیدن به اهدافشان از یکدیگر متمایز میکند. زمانی که یک پروژه به اتمام میرسد و زحمات گروهی به بار می نشیند تمامی آن مشکلات تبدیل به خاطرات شیرین یا عبرت آموزی می گردند

خانم رضایی لطفاً واحد تولید خود را معرفی بفرمایید

شرکت پاک مایه در زمینی به مساحت ۲/۵ هکتار واقع در شهرک صنعتی اسلام آباد غرب تأسیس شده است. کارخانه در ظرفیت کامل سالانه ۴۰۰۰ تن خمیر مایه خشک فوری با جدیدترین تکنولوژی دنیا تولید میکند. تعداد پرسنل شاغل به طور مستقیم ۱۰۵ نفر بوده که اکثرآ از دانش آموختگان بومی اسلام آباد و کرمانشاه می باشند. خمیر مایه بهترین جایگزین برای ماده مضر و بسیار خطرناک جوش شیرین در صنعت نان است.

چه چیز شما را به این سمت وسو کشانده است؟
ورود به میدان پر تلاطم تولید در بخش خصوصی نیازمند داشتن عشق وافر به این آب و خاک است و من نیز همیشه شوق آبدانی زادگاه خود را که در سالهای جنگ تحمیلی هر آنچه که امکان توسعه بود از آن دریغ کرده بودم. بعد از بازگشت به ایران در سر لوجه برنامه های خود قرار دادم و با توجه به عوارض زیاد مصرف جوش شیرین در نان کشور تصمیم به فعالیت در زمینه ارتقا و بهبود کیفیت غذای اصلی کشور گرفتم.

تولید خمیر مایه برای افزایش کیفیت نان و جلوگیری از فقر آهن ناشی از مصرف جوش شیرین بسیار ضروری و در بهبود سلامت جامعه نقش بزرگی را ایفا مینماید

از چه سالی پا به عرصه تولید گذاشتید؟
در سال ۱۳۸۲ دعوتی از سرمایه گذاران خارجی برای سرمایه گذاری در صنایع ایران بعمل آمد و با ارائه طرح تولید خمیر مایه به وزارت صنایع و معادن وقت موفق به اخذ مجوز تأسیس شرکت شدیم.

راجع به فعالیت واحد تولیدی خود توضیح دهید
سرمایه گذاری انجام یافته بالغ بر ۳۲ میلیارد



مستمر که در این زمینه کم کاری مشهود است.
۶ تشکیل کارگروه های تخصصی در زمینه های تشویق، ترغیب، جذب و جلب سرمایه گذاری در بخش خدمات، صنعت و کشاورزی
۷ نظارت بر حسن اجرای تصمیماتی که در خصوص سرمایه گذاری اتخاذ میشود تا حصول نتیجه کامل
۸ تشکیل و راه اندازی مرکز شورای ایرانیان خارج از کشور

همایش بین المللی فرصت های سرمایه گذاری استان، چه وقت و با چه خط مشی برگزار میگردد؟

از هنگامی که مراکز خدمات سرمایه گذاری در استان های کشور تأسیس شده اند، هر استان با توجه به فرصت های سرمایه گذاری موجود خود اقدام به برگزاری همایش هایی نمودند. لازمه ی برگزاری همایش های فرصت های سرمایه گذاری این است که بیش از ۱۰۰ پسته سرمایه گذاری داشته باشند.
ما امسال به همت این مرکز ۱۰۲ پروژه را به ثبت مرکز کمک های فنی و اقتصادی ایران رسانده ایم و بدین ترتیب مجوز همایش بین المللی سال آینده به این مرکز داده شد.
تاریخ برگزاری این همایش شهریورماه ۱۳۹۱ است و هدف اصلی آن جذب سرمایه گذاران خارجی و داخلی است.

آب منطقه ای، ۱۸۵مورد شرکت گاز، ۷۵ مورد میراث فرهنگی، ۱۱۵مورد منابع طبیعی، ۲۷۵مورد توزیع برق، ۶۰ مورد امور اراضی و در نهایت ۵۰ مورد مربوط به امور شیلات است.
لازم به ذکر است رتبه سرمایه گذاری در استان در سال گذشته ۲۴ بوده که این رتبه هم اکنون به ۱۸ رسیده است.

از برنامه های در دست اجرا بگویید
۱. معرفی و شناسایی مرکز بعنوان کانون مراجعات متقاضیان سرمایه گذاری

۲. برگزاری همایش منطقه ای تحت عنوان کرمانشاه، فرصت های سرمایه گذاری، توسعه و شکوفایی در سال جهاد اقتصادی به منظور شناسایی نقاط قوت و ضعف استان و مرتفع نمودن آن در برگزاری همایش بین المللی سال آینده.

۳. نظر به اینکه بر اساس فلوجارت برگزاری همایش های بین المللی، برنامه های همایش از ۹ ماه قبل آغاز و گزارش همایش با عضویت دستگاه های ذیربط و با حکم حضرتعالی با توجه به مدت زمان باقی مانده در اسرع وقت انجام پذیرد.

۴. معرفی و شناسایی فرصتهای سرمایه گذاری به هر شکل ممکن (تبلیغات گسترده، بازدید های شهرستان و معرفی آن از طریق مقامات محلی، روحانیت معزز، تشکیل نشست های منطقه ای با حضور شهرداران، شورای اسلامی شهرها و ...)

۵. تشکیل جلسات هم اندیشی با مدیران دستگاه های مرتبط و احصاء فرصتهای جدید بصورت

(single window) چنین سیستمی مشتری و ارائه کننده خدمات را قادر می سازد، تمامی اطلاعات و تقاضاهای خود را در خصوص انجام یک نوع تجارت یا سرمایه گذاری خاص به یک واحد یا یک محل ارائه و نتایج را در همانجا دریافت نمایند

مهمترین مزیت این روش صرفه جویی در وقت خدمات دهنده و خدمات گیرنده می باشد زیرا در صورت نبود آن، آنها می بایست از طریق کتال های مختلف و با مراجعه به چندین اداره و یا واحد از این خدمات بهره مند گردند. از مزایای پنجره واحد کاهش هزینه ها از طریق کاهش تأخیر در اخذ مجوزها، تسریع در ارائه کالاهای فراهم آوردن امکان توضیح قوانین به علت قابل پیش بینی شدن تقاضا و استفاده موثر و کارآتر از منابع میباشد.

وضعیت سرمایه گذاری و تعداد مجوز های صادر شده از سوی مرکز به چه شکل است؟
فکر میکنم با ارائه ی آمار و ارقام مجوز های صادر شده وضعیت سرمایه گذاری استان مشخص گردد. تعداد کل مجوزهای صادر شده از سوی نمایندگان ائراء مستقر در پنجره واحد از اول سال جاری تا کنون بالغ بر ۲۲۱۴ مورد بوده است که از این تعداد ۱۵۰ مورد مربوط به اداره کل دامپزشکی، ۱۳۵ مورد مربوط به پایانه ها، ۲۲۰ مورد برق منطقه ای، ۱۵۰ مورد بنیاد مسکن، ۶۰ مورد علوم پزشکی، ۴۱۰ مورد محیط زیست، ۱۸۹ مورد صنایع و معادن، ۵۵ مورد راه و ترابری، ۷۵ مورد



نگاهی بر فعالیت اتحادیه صادرکنندگان دام زنده استان کرمانشاه

اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان دام زنده استان کرمانشاه بر اساس صورتجلسه مورخ ۱۳۸۵/۰۹/۰۶ با رویکرد سازماندهی صادرات دام زنده و خدمات در امور مربوط و حفظ توازن و نظم و فراهم کردن امکان بهره برداری بیشتر از سرمایه گذاری و تولید و همچنین استفاده و انتقال تجربیات علمی و عملی دست اندرکاران و به هنگام نمودن آن برای نیل به اهداف قانونی و دفاع از منافع مشروح و قانونی اعضا تشکیل گردید.



علی جعفری
رئیس اتحادیه تولیدکنندگان
و صادرکنندگان دام زنده استان کرمانشاه

- تشکیل جلسات هیأت ریسه در تاریخ های ۹۰/۴/۱۵ و ۹۰/۵/۲۱ و ۹۰/۷/۲۳ و ۹۰/۷/۲۵ و تصویب مصوبات و اجرای آن ها.
- افزایش اعضا اتحادیه به بیش از ۸۰ نفر.
- اعزام نمایندگان اتحادیه به تهران جهت شرکت در جلسات با وزارت جهاد کشاورزی و سازمان دامپزشکی کشور و رایزنی جهت سهولت در صادرات دام و تفویض اختیاراتی به اتحادیه.
- حضور اعضا اتحادیه در همایش جشن روز جهانی دامپزشکی و ایراد سخنرانی و تقدیر و تشکر از مدیران و کارشناسان دامپزشکی و ارائه انتقادات و پیشنهادات سازنده در روند آبی صادرات دام.
- صادرات بیش از یکصد و ده هزار رأس دام به ارزش بیست و دو میلیون دلار در ماه های آبان تا مهر.

صادرات دام استان علاوه بر اینکه یک امتیاز بسیار مثبت برای استان بوده بلکه یک بنگاه بزرگ زود بازده بوده که توانسته است بدون هیچ گونه کمک مالی از دولت بیش از دو هزار نفر را بطور مستقیم و غیر مستقیم مشغول به کار نماید. دام سنجایی دارای یک برند جهانی در کشورهای حوزه خلیج فارس بوده که این برند و شناسه توسط این اتحادیه معرفی گردیده است و دیگر اینکه این اتحادیه علاوه بر صادرات دام تزاود سنجایی سایر تزاودهای دامی را نیز از اغلب استان ها جمع آوری و بعد از کلیه مراحل بهداشتی و قرنطینه ای به کشورهای مقصد صادر می نمایند. در خصوص صادرات گوشت و بسته بندی و فرآورده های آن ما می توانیم از کشتار داخلی استفاده بهینه را ببریم لذا با توجه به اهمیت صادرات غیر نفتی و آمار و ارقام مازاد دام در استان از مراجع ذیصلاح سالیانه دویست هزار رأس امتیاز بسیار بزرگ و مفیدی بوده که می بایستی استان از این فرصت استفاده نموده و از راه صادرات باعث آرزوی برای استان شود. ضمناً در سفر اول ریاست جمهوری به استان کرمانشاه استان به عنوان پایانه صادرات دام کشور معرفی شد که طرح پایانه مذکور از برنامه آبی این اتحادیه است. انشالله به پاری مسئولین محترم و دلسوز استان این طرح شامل کلیه موارد امر از خرید و فروش و قرنطینه و صادرات و کشتار داخلی و حمل گوشت بصورت لاشه و بسته بندی به استان های همجوار را در بر خواهد گرفت به اجرا در خواهد آمد.

علی جعفری رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان دام زنده استان کرمانشاه عملکرد اتحادیه را در ۶ ماه اول سال ۹۰ و در ۲ ماهه نیمه دوم و آغاز صادرات دام بسیار مثبت دانسته و تلاش اعضا در امر صادرات و شرکت در مجامع عمومی اتحادیه را بسیار مفید ارزیابی نمود. و اهم عملکرد اتحادیه را به شرح ذیل میباید:

- شرکت و رایزنی اعضا هیأت ریسه در جلسات با استانداری و سازمان های دامپزشکی، جهاد کشاورزی و سازمان صنعت معادن و تجارت و تلاش جهت آغاز صادرات دام زنده.
- تشکیل مجمع عمومی عادی سالانه اعضا در مورخ ۹۰/۶/۲۱ و بحث و بررسی در مورد نحوه سازماندهی صادرات

همکاری صمیمانه ای با این طرح تولیدی داشته و دارند.

::: موانع و مشکلات موجود به نظر شما چیست؟

زمان اخذ تسهیلات ارزی شرکت ما ارزش برابری پورو و ریال ۱۰۵۰ تومان بود در حالیکه بازپرداخت براساس قیمت روز حدود ۲۳۰۰ تومان تعیین شده توجه بفرمایید که امکان تسهیل سود یکصد و پنجاه درصدی برای صنعت در کتابهای تئوری اقتصادی به عنوان جوک ممکن است مطرح شود لکن حقیقت تلخی است که اکنون گریبان واحد های صنعتی را گرفته به دلیل عدم امکان باز پرداخت اقساط تسهیلات ارزی بانکها به واحدهای تولیدی سرمایه در گردش لازمه را ارائه نمیدهند و همین مسئله باعث عدم تداوم تولید میشود

::: ارتباط رشته تحصیلی شما با شغلتان چیست؟

من به خاطر شغلم مجدداً سر کلاس درس نشستم و در رشته مدیریت اجرایی ادامه تحصیل دادم.

::: صادرات صنعت شما چیست؟

با توجه به مصرف جوش شیرین در سطح خبازی ها کشور قسمتی از تولید به امر صادرات اختصاص می یابد.

که بعدها مانع از تکرار مجدد آن میگردد. در حال حاضر با توجه شرایط اقتصادی موجود کمبود مواد اولیه وارداتی گرانی بیش از حد محصولات پتروشیمی گران شدن حامل های انرژی بدون اختصاص پارانه های بخش تولید واحد تولیدی ما را به سمتی میکشاند که پس از فروش محصول توان خرید مقدار مشابه مواد اولیه برای مقدار تولید قبلی را نداشته باشیم.

::: آیا راه حلی برای کاستی ها وجود دارد؟

توجه جدی مسئولان و سیاستگذاران کشور به مقوله تولید به عنوان راهگشای ایجاد اشتغال مستمر و از دست ندادن فرصتهای کم باقیمانده برای نجات صنعت کشور متداول نمودن نرخ ارز ایجاد شرایط رفاهت آزاد کشوری و جهانی و مورد مشاوره قراردادن صنعت گران قبل از تصویب قوانین مرتبط با صنعت

::: آیا شما برای جوانان جهت حضور در عرصه های تولیدی توصیه ای دارید؟

ورود جوانان به عرصه مدیریت شاید اصولاً با تئوری های مدیریتی دنیا سازگار نباشد چرا که ناشن تجربه در مدیریت مثل الفبا برای متن قابل خواندن است اگر قبول مسئولیت را برای جوانان ساده جلوه دهیم دوباره کاریها و آزمایش و خطاها را ادامه میدهیم با آوردن جوانان به مجموعه به عنوان تزریق خون تازه نگاه کنیم نه ریشه کن کردن ریشه های قوی تجربه جوانان عزیزمان باید تهر کلفی در رشته تحصیلیشان را کسب کنند و تجربه را به بازوی قدرتمندی برای کسب موفقیت تبدیل کنند و اگر پیشرفت صنعتی را سر لوحه کار خود قرار دادند پشتکار و پشتکار را از یاد نبرند

::: سخن پایانی خود را بعنوان خاتم موفق ایرانی و کرمانشاهی بفرمایید

موفقیت نه مطلق که نسبی است برای همین آدمی همیشه در جهت بهتر شدن گام بر میداره امید دارم که کفش های آهنی تمامی تلاشگران صنعت کشورمان که در جهت بهتر شدن موفقت کاری تلاش میکنند بر جاده های هموارتر پیشرفت قدم بگذارند

::: سازمان های حمایت کننده واحد

تولیدی شما کدامند؟
در استان مدیریت همه واحد های مرتبط همکاری صمیمانه ای با این طرح



گوناگون



کمیسیون کشاورزی اتاق و حمایت از توسعه ی بخش کشاورزی

نگارنده: **پا میثمی تاروقی** رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی

• **هدف کمیسیون کشاورزی چیست و برای رسیدن به این اهداف تا به حال چه فعالیت هایی صورت گرفته است؟**

همان طور که استحضار دارید ، در اتاق های بازرگانی استان، کمیسیون های مختلفی وجود دارد که یک نمونه از آنها، کمیسیون کشاورزی می باشد. فعالیت این کمیسیون از سال ها قبل آغاز شده که با توجه به اینکه رشته ی بنده نیز مهندسی کشاورزی می باشد و سه سال متوالی به عنوان صادر کننده ی نمونه خدمات فنی مهندسی کشاورزی در استان انتخاب و پس از آن نیز به عنوان رئیس کمیسیون کشاورزی منصوب شدم و یکی از برنامه های کمیسیون این است که مزیت های نسبی استان را در زمینه های تولید استانی شامل تولیدات زراعی، باغی، دامی و لزوم ساماندهی سیستم توزیع در بخش کشاورزی شناسایی کنیم ، لذا هدفمند نمودن یک مدل بازرگانی و تجاری باید به گونه ای باشد که این طرح از کشاورزان عزیز آغاز شده و به طرف مصرف کنندگان داخلی و حتی خارجی ختم شود که این برنامه یکی از اهداف ما خواهد بود.

• **این کمیسیون چه برنامه ای برای آینده در نظر دارد؟ و نقش اتاق بازرگانی در پیشبرد این برنامه ها چه خواهد بود؟**

در این کمیسیون سعی نموده ایم از هیات های دولتی، اتحادیه ها، اصناف بخش کشاورزی و زراعت، دامپروری و تولید کنندگان بخش خصوصی مثل گلخانه ها و مزارع تولید قارچ و... دعوت به عمل آوریم که عضو این بخش باشند . در کشور بیشتر کشاورزان ما از لحاظ تولید با مشکل سرمایه گذاری مواجه هستند که این مشکل با ازایه ی تسهیلات با نرخ بهره پایین از سوی بانک ها و موسسات رفع می گردد. لذا کشاورزان می توانند پروژه های بزرگ کشاورزی را به انجام برسانند.

• **با توجه به طرح توسعه ی کشاورزی در استان کرمانشاه و از آنجایی که استان ما**

اولین استان کشور در اجرای این طرح میباشد بفرمایید این طرح چه مزیت هایی برای پیشرفت و توسعه بخش کشاورزی به همراه خواهد داشت؟

ما در استان تقریباً ۵۵۰۰ فارغ التحصیل کشاورزی داریم و که از این تعداد حدود ۳۰۰۰ نفر متقاضی و جویای کار می باشند که قطعاً با اجرای این طرح دستیابی به اهداف ذیل را امکان پذیر می نماید: ۱- مشغول نمودن متخصصین و کارشناسان کشاورزی و هماهنگ نمودن آنها با تولید کنندگانی مسئول باغداران و ... ۲- بحث فروش محصولات ارگانیک که متأسفانه در کشور کمتر به این مطلب توجه شده است.

نکته حایز اهمیت این است که محصولات تولیدی ما باید دارای یک بسته بندی منحصراً به فرد باشند تا بتوانند با محصولات داخلی و خارجی رقابت کنند.

• **صادرات بخش کشاورزی در استان کرمانشاه به چه صورت است؟**

بیشترین صادرات ما به کشور عراق محصولاتی است که به صورت ارگانیک می باشد و استان کرمانشاه خوشبختانه یکی از استان های پیشرو در تولید محصولات ارگانیک باغی در سطح کشور است و این محصولات ارگانیک به قیمت بالایی در کشور به فروش می رسند.

• **با توجه به همکاری شما با سازمان نظام مهندسی، بفرمایید چرا طرح کارورزی برای دانشجویان کشاورزی به صورت چشمگیری منحل شده است؟**

چنانچه می داند طرح کارورزی به جهت تجربه ی دانشجویان کشاورزی به مدت ۱۱ ماه بوده که منجر به آشنایی با محیط کاری و به عنوان یک مهندس در مزارع ، باغات، صنایع تولیدات مواد غذایی و تجربیات آنها در مراحل و مواقع دیگر می باشد.

شرکت های کشاورزی در استان فراوان بوده و برنامه هایی را در نظر دارد که از این میان

میتوان به آموزش جمعی افراد علی الخصوص جمعی از فارغ التحصیلان کشاورزی میباشد پس از آموزش و گذراندن طرح خود به عنوان کار آفرین وارد عرصه ی کار خواهند شد از آنجا که شرکت ها خصوصی بوده و بودجه ای از ناحیه دولت در اختیار این شرکت ها قرار نمیگیرد لذا بنا به نیاز خود و همچنین بودجه مالیشان نیرو در اختیار خواهند گرفت.

نسبت به موضوع واگذاری زمین به فارغ التحصیلان کشاورزی توضیح دهید؟

قانون واگذاری به تصویب رسیده و همچنین اگر زمین به صورت یکپارچه در قطعات بزرگ به چهل الی پنجاه نفر واگذار گردد مناسب تر از قطعه قطعه کردن زمین و واگذاری به تعدادی خواهد بود چراکه برآمد کاری قطعاً بهتر خواهد شد.

• **با پارک علم و فناوری آشنایی دارید؟ توضیح بفرمایید؟**

بله- در اختیار قرار دادن محیط کاری، فضای تبادلات فکری، در اختیار قرار دادن سرمایه و آموزش دو ساله به افراد از برنامه های اصلی پارک می باشد لذا پس از تحقیق اگر موفق به تولید محصولی جدید یا ایده ای ثبت شده، شدند با حمایت های دولتی خواهند توانست در بازار کار آماده فعالیت گردند.

• **در پایان چنانچه مطلبی ناگفته مانده بفرمایید؟**

پیرو نشتی که در اردیبهشت ماه امسال در استان کرمانشاه برگزار گردید و با توجه به چهار فصل بودن استان و محصولات کشت شده ی کشاورزی، میباشد برنامه هایی را در جهت آگاهی تولید کنندگان و صادرکنندگان مانند برگزاری تورهای آموزشی، شرکت در نمایشگاه ها برای معرفی محصولات خود همچنین بحث بازاریابی در زمینه های توزیع محصولات در نظر گرفته شود.

در پایان از مسئولین خواهشمندم توجه بیشتری به بیمه های کشاورزی داشته باشند.



قوانین تجارت الکترونیک
(قسمت دوم)

آمار صدور کارت بازرگانی و گواهی مبدا سال ۱۳۹۰
جدول

پول الکترونیک چیست؟

کاریکاتور

نگاهی گذرا به وب سایت اتاق بازرگانی کرمانشاه

تقویم نمایشگاه های جمهوری اسلامی ایران در کشور عراق سال ۱۳۹۱

لیست کالاهای صادراتی ممنوعه به بخش های کردنشین و عربی عراق

دوازده نکته برای فکر کردن مانند افراد موفق

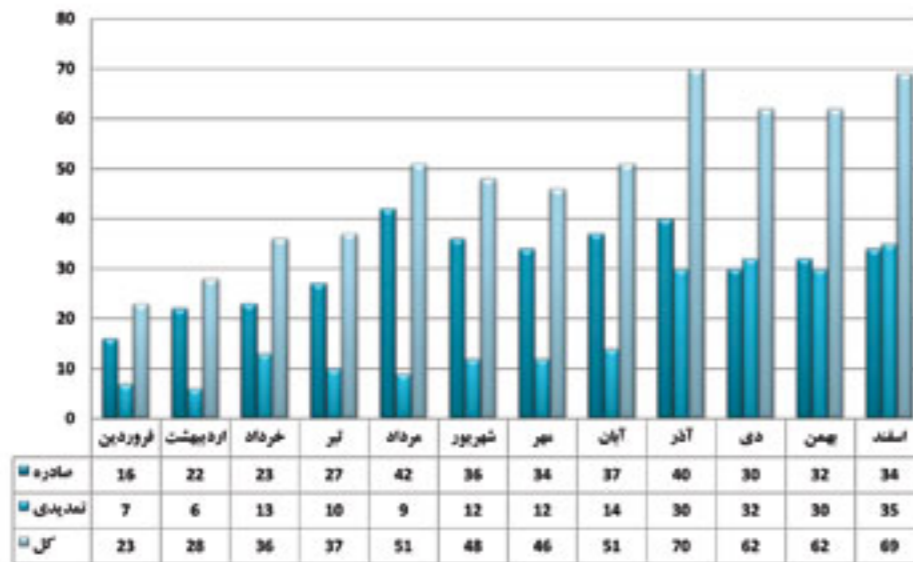
۵۹

۵۸

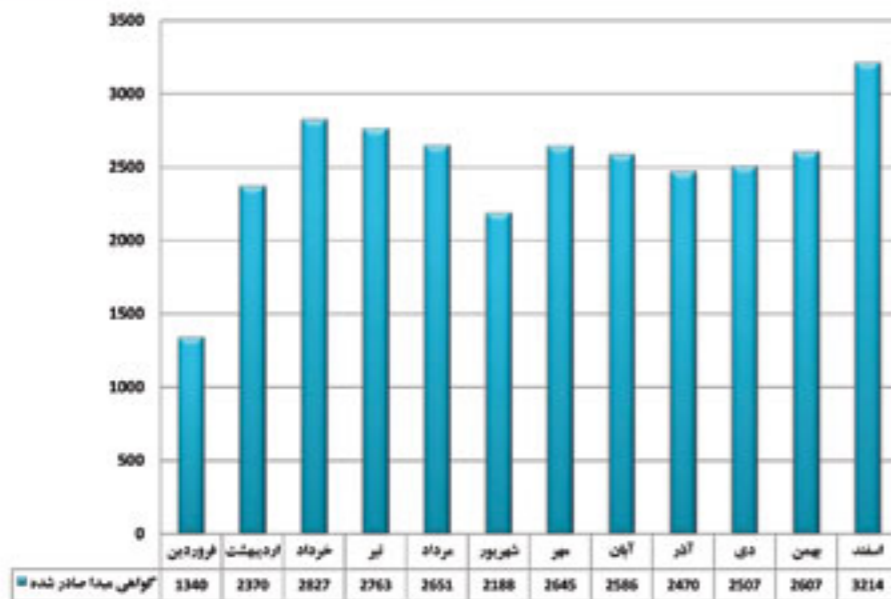
قوانین تجارت الکترونیکی

قسمت دوم

آمار صدور کارت بازرگانی سال ۱۳۹۰



آمار صدور گواهی مبدأ سال ۱۳۹۰



سند کاغذی که تحت این شرایط صادر می شود باید به طور صریح ختم تبادل (داده پیام) را اعلام کند. جایگزینی اسناد کاغذی به جای (داده پیام) اثری بر حقوق و تعهدات قبلی طرفین نخواهد داشت.

مبحث سوم - (داده پیام) مطمئن
فصل اول - امضاء و سابقه الکترونیکی مطمئن
عاده ۱۰ - امضای الکترونیکی مطمئن باید دارای شرایط زیر باشد:

الف - نسبت به امضاءکننده منحصر به فرد باشد.
ب - هویت امضاءکننده (داده پیام) را معلوم نماید.

ج - به وسیله امضاءکننده و یا تحت اراده انحصاری وی صادر شده باشد.
د - به نحوی به یک (داده پیام) متصل شود که هر تغییری در آن (داده پیام) قابل تشخیص و کشف باشد.

عاده ۱۱ - سابقه الکترونیکی مطمئن عبارت از (داده پیام) است که با رعایت شرایط یک سیستم اطلاعاتی مطمئن ذخیره شده و به هنگام لزوم در دسترس و قابل ترک است.

فصل دوم - پذیرش - ارزش اثباتی و آثار سابقه و امضای الکترونیکی مطمئن
عاده ۱۲ - اسناد و ادله اثبات دعوی ممکن است به صورت داده پیام بوده و در هیچ محکمه یا اداره دولتی نمی توان براساس قواعد ادله موجود - ارزش اثباتی (داده پیام) را صرفاً به دلیل شکل و قالب آن رد کرد.

عاده ۱۳ - به طور کلی - ارزش اثباتی (داده پیام) ها با توجه به عوامل مطمئن از جمله تناسب روشهای ایمنی به کار گرفته شده یا موضوع و منظور مبادله (داده پیام) تعیین می شود.

عاده ۱۴ - کلیه (داده پیام) هائی که به طریق مطمئن ایجاد و نگهداری شده اند از حیث محتویات و امضای مندرج در آن - تعهدات طرفین یا طرفی که تعهد کرده و کلیه اشخاصی که قائم مقام قانونی آنان محسوب می شوند - اجرای مفاد آن و سایر آثار در حکم اسناد معتبر و قابل استناد در مراجع قضائی و حقوقی است.

عاده ۱۵ - نسبت به (داده پیام) مطمئن - سند کاغذی که تحت این شرایط صادر می شود باید به طور صریح ختم تبادل (داده پیام) را اعلام کند. جایگزینی اسناد کاغذی به جای (داده پیام) اثری بر حقوق و تعهدات قبلی طرفین نخواهد داشت.

مبحث سوم - (داده پیام) مطمئن
فصل اول - امضاء و سابقه الکترونیکی مطمئن
عاده ۱۰ - امضای الکترونیکی مطمئن باید دارای شرایط زیر باشد:

الف - نسبت به امضاءکننده منحصر به فرد باشد.
ب - هویت امضاءکننده (داده پیام) را معلوم نماید.

فصل چهارم - اعتبار قراردادهای خصوصی
عاده ۵ - هرگونه تغییر در تولید، ارسال، دریافت، ذخیره و یا پردازش داده پیام با توافق و قرارداد خاص طرفین معتبر است.

مبحث دوم - در احکام (داده پیام)
نوشته - امضاء اصل
عاده ۶ - هرگاه وجود یک نوشته از نظر قانون لازم باشد، (داده پیام) در حکم نوشته است مگر در موارد زیر:

الف - اسناد مالکیت اموال غیرمنقول.
ب - فروش مواد دارویی به مصرف کنندگان نهایی.

ج - اعلام، اختصار، هشدار و یا عبارات مشابهی که دستور خاصی برای استفاده کالا صادر می کند و یا از بکارگیری روشهای خاصی به صورت فعل یا ترک فعل منع می کند.

عاده ۷ - هرگاه قانون، وجود امضاء را لازم بداند امضای الکترونیکی مکفی است.

عاده ۸ - هرگاه قانون لازم بداند که اطلاعات به صورت اصل ارائه یا نگهداری شود، این امر با نگهداری و ارائه اطلاعات به صورت داده پیام نیز در صورت وجود شرایط زیر امکان پذیر می باشد:

الف - اطلاعات موردنظر قابل دسترسی بوده و امکان استفاده در صورت رجوع بعدی فراهم باشد.

ب - داده پیام به همان قالبی (فرمتی) که تولید، ارسال و یا دریافت شده و یا به قالبی که دقیقاً نمایشگر اطلاعاتی باشد که تولید، ارسال و یا دریافت شده، نگهداری شود.

ج - اطلاعاتی که مشخص کننده مبداء، مقصد، زمان ارسال و زمان دریافت داده پیام می باشند نیز در صورت وجود نگهداری شوند.

د - شرایط دیگری که هر نهاد، سازمان، دستگاه دولتی و یا وزارتخانه درخصوص نگهداری داده پیام مرتبط با حوزه مسوولیت خود مقرر نموده فراهم شده باشد.

عاده ۹ - هرگاه شرایطی به وجود آید که از مقطعی معین ارسال (داده پیام) خاتمه یافته و استفاده از اسناد کاغذی جایگزین آن شود

در حال حاضر حدود ۵ میلیون کاربر در دنیا از وب مانی استفاده می کنند و روز به روز امکانات و سرویس وب مانی و همین طور کاربران این پول الکترونیکی رو به افزایش می باشد. خصوصیت این سیستم پول الکترونیکی برخوردار از امنیت بالا می باشد. بعد از



افتتاح حساب وب مانی برای کاربر فایده کلیدی مخصوص حساب ساخته شده از راه می گردد که توسط این فایده کلیدی دسترسی به حساب ممکن می باشد. همین طور شما می توانید در تنظیمات حساب دسترسی به حساب را با یک یا چند IP محدود نمایید تا اینکه از ورود دیگران به حساب تان جلوگیری نمایید.

برای استفاده از وب مانی در ابتدا باید نرم افزار web money keeper را از سایت نصب نمایید. به هر حساب وب مانی شماره شناسایی مخصوص (WMID) تعلق می گیرد. هر کاربر در سیستم پول الکترونیکی وب مانی از گواهینامه الکترونیکی برخوردار می گردد. طبق اطلاعات وارد شده در زمان افتتاح حساب برای کاربران انواع گواهینامه الکترونیکی ارائه می گردد.

اگر مشخصات شخصی وارد ننماید، گواهینامه ناشناس و اگر مشخصات خود را وارد ننماید، گواهینامه تشریفاتی تعلق می گیرد. در زمان افتتاح حساب شما می توانید مشخصات خود را وارد نموده و از گواهینامه تشریفاتی برخوردار شوید. هر حساب دارای ۶ شماره مختلف می باشد این شماره ها نشانگر واحد ارزی (امریکا، روسیه، اتحادیه اروپا، اوکراین، بلاروس و ازبکستان هستند.

\$ نشانگر دلار امریکا Z

\$ نشانگر ارز یورو E

\$ نشانگر روبل روسیه R

\$ نشانگر پول واحد اوکراین U

\$ نشانگر پول واحد بلاروس B

\$ نشانگر پول واحد ازبکستان Y

۴- در بعضی موارد پول الکترونیکی نیازی به طرف سوم برای نظارت و تایید معامله ندارد. پول الکترونیکی برای پرداخت های با مبلغ کم (کم ارزش) مناسب می باشد. پول الکترونیکی نسخه الکترونیکی اسکناس یا سکه معمولی است و به مکانیزم های پرداختی گفته می شود که در آن نشانه های رمز گذاری شده که نشان دهنده مقدار پول است میان دو طرف مبادله می شود. بنابراین در این روش خریدار از قبل مبلغی را می پردازد و در ازای آن پول الکترونیکی دریافت می کند که این پول به هنگام خرید برای فروشنده ارسال می شود.

از آنجایی که پول الکترونیکی همچنان در مراحل اولیه پیشرفت است، هنوز تعریف واحدی از پول الکترونیکی وجود ندارد و اشخاص مختلفی پول الکترونیکی را به روش های متفاوتی تعریف کرده و توضیح داده اند. جامعه اروپا در پیش نویس دستورالعمل خود، پول الکترونیکی را به این گونه توصیف نموده است:

الف- بر روی قطعه های الکترونیکی همانند تراشه کارت و یا حافظه های رایانه به صورت الکترونیکی ذخیره شده است.

ب- به عنوان یک وسیله پرداخت برای تمهیدات اشخاصی غیر از موسسه صادر کننده، پذیرفته شده است.

ج- به این منظور ایجاد شده است که به عنوان جانشین الکترونیکی برای سکه و اسکناس در دسترس و اختیار استفاده کنندگان قرار گیرد.

د- به منظور انتقال الکترونیکی وجود و پرداخت های با مقدار محدود ایجاد شده است.

پول الکترونیکی وب مانی

پول الکترونیکی وب مانی در سال ۱۹۹۸ راه اندازی شده است صاحب آن شرکت "WM-transfer LTD" می باشد سیستم نرم افزاری این پول الکترونیکی توسط شرکت "نیروهای محاسباتی" طراحی و ساخته شده است این شرکت اکنون هم پشتیبانی فنی را انجام می دهد.

میشود. اگر قصد فروش وسایل شخصی خود را دارید، خریدار میتواند از طریق PayPal پول شما را بدهد.

عده ای سوال میکنند که آیا PayPal امن است؟ در جواب باید بگوییم که PayPal به امنیت بانکهای آنلاین است. هر چند که هیچ سیستمی صددرصد امن نیست اما PayPal تا حد ممکن سعی کرده تا جلوی مسائل کلاهبرداری و خطاها را بگیرد. به نظر میرسد که موسسه دیگری همتای PayPal نخواهد یافت.

این سرویس با بهره گیری از بهترین متخصصین در تمام زمینه های کاری خود توانسته جلوی پرداختهای ناخواسته از حساب شما را بگیرد. در ضمن خریدهای تا سقف ۱۰۰۰ دلار eBay از طریق PayPal بیمه میشود.

برای شروع بهره برداری از PayPal میتونید اقدام به باز کردن یک حساب شخصی بنمائید. از این حساب میتونید اقدام به خرید از eBay کرده و برای ارسال یا دریافت پول از آن استفاده کنید. امکان ارسال وجه از طریق ایمیل برای ۵۵ کشور و منطقه وجود دارد. محدودیت این نوع حساب آنست که فقط از حسابهای دیگر PayPal میتونید وجه دریافت کند و قابلیت اخذ وجه از کارت اعتباری یا کارت بانکی را ندارد. این سرویس (باز کردن حساب و نقل و انتقال پول) مجانی است. این حساب محدودیت دریافت ماهانه دارد.

حساب Premier علاوه بر قابلیت های حساب شخصی، توان دریافت کارت اعتباری، کارت بانکی و حساب بانکی را هم دارد. به علاوه مشخصه هایی مانند سید خرید و گزارش پرداخت نیز دارد. داشتن این نوع حساب مشمول پرداخت هزینه است.

نوع دیگر حساب، بیزنسی است و مخصوص افرادی است که کارهای تجاری بزرگتر دارند و یا فروشگاه آنلاین را اداره میکنند. این حساب میتواند تحت نام بیزنس شما باشد. امکانات این سیستم بسیار خوب است. برای استفاده از این حساب هم باید پول پرداخت نمائید.

میتوانید به PayPal بگویید که فقط در صورت خرید، از حسابتان پول بردارد. در صورت ارسال پول، PayPal فوراً پول را میفرستد و بعد از حساب شما برداشت میکند. این روش رایگان است. روش دیگر اینست که

پولی به PayPal بفرستید و آنرا در حسابتان که دارید این روش نیز مجانی است. واریز پول به حساب شما نیز از طریق PayPal انجام میشود. چون این انتقال هزینه ای ندارد لذا ۸ روز کاری طول میکشد تا پول به حسابتان واریز گردد. روش کار نیز مانند سیستم بانکی آنلاین است.

سایت intcardfu به عنوان یکی از سایت های پیشتر از زمینه ارائه خدمات PayPal در ایران، می تواند در این زمینه جویای نیوتان باشد. در حقیقت PayPal یک حساب آنلاین اینترنتی است که از ارائه اطلاعات محرمانه مانند شماره کارت، شماره حساب و غیره دوطرف فروشنده یا خریدار خودداری کرده و در عین حال امنیت خاطر هر دو را نیز فراهم می نماید. شما با استفاده از یک حساب PayPal برآحتی و بدون هیچگونه دردسر می توانید اقدام به خرید محصولات مختلف (که هم اکنون تقریباً کلیه سایت های معتبر امکان آنرا فراهم کرده اند) نموده و همچنین محصولات و خدمات خود را از طریق آن به دیگران ارائه کرده و دستمزد خود را آنلاین در حساب PayPal خود دریافت نمائید.

هم اکنون حساب های اینترنتی PayPal به عنوان یکی از معتبرترین حساب های آنلاین دنیا شناخته شده و مخصوصاً به هنگام استفاده از سایت بزرگ eBay و همچنین تقریباً کلیه سایت های دیگر (بدلیل اینکه به عنوان یک درگاه (GateWay) نیز شناخته می شود) کاربرد فراوانی دارند. اگر قصد استفاده از eBay را داشته باشید، این موسسه از شما میخواهد تا حسابی در PayPal باز کنید. در ضمن از سرویس PayPal برای انتقال موارد شخصی مانند جمع کردن پول برای گروه، تیم ورزشی و یا حتی خرید و فروشهای شخصی نیز استفاده میشود.

کارت اعتباری (Credit Card) چیست ؟

تجارت الکترونیک که مشمول خریدهای آنلاین اینترنتی میگردد بعنوان سریعترین و کم هزینه ترین روش تجارت، ضرورت بی چون و چرای این قرن بوده و سریعترین، ارزاترین و ساده ترین روش مبادله پول (در مقایسه با سایر روش های پیچیده بانکی) بین خریدار و فروشنده در تجارت



الکترونیک از طریق ابزاری بنام کارت اعتباری Credit Card صورت می پذیرد.

بنابراین چنانچه قصد دارید که کالا و یا خدماتی را از سایت های مورد علاقه خود مستقیماً و بلافاصله با online خرید نمائید اولین ابزار مورد نیاز داشتن کارت اعتباری جهت پرداخت وجه کالا به فروشنده میباشد.



فهرست نمایشگاه های جمهوری اسلامی ایران در کشور عراق سال ۱۳۹۱

ردیف	نام نمایشگاه	شهر	زمان	مجری	تلفن	فاکس
۱	اختصاصی ایران	اربیل	اردیبهشت	نمایشگاه ارومیه	۰۴۴۱۳۳۷۳۹۸۳	۰۴۴۱۳۳۷۰۲۰۵
۲	بین المللی پروژه (ساختمان - حفنی مهندسی)	اربیل	شهریور	شرکت سهامی نمایشگاه	۲۱۹۱۹	
۳	بین المللی پزشکی و دارویی	اربیل	خرداد	نوزن راد	۸۸۷۴۸۷۱۴	۸۸۷۳۳۱۸۳
۴	بین المللی کشاورزی و غذایی	اربیل	آذر	نوزن راد	۸۸۷۴۸۷۱۴	۸۸۷۳۳۱۸۳
۵	بین المللی بازرگانی	اربیل	مهر	نوزن راد	۸۸۷۴۸۷۱۴	۸۸۷۳۳۱۸۳
۶	بین المللی نفت و گاز	اربیل	شهریور	راهکار	۲۲۳۶۶۱۴۰	۲۲۳۵۱۸۶۸
۷	بین المللی ساختمان	اربیل	خرداد	ایدریو	۸۸۸۸۲۹۳۶	۸۸۷۹۹۴۶۹
۸	بین المللی ساختمان	اربیل	آذر	پارس رستاک		
۹	بین المللی خودرو و قطعات	اربیل	اسفند	ایدریو	۸۸۸۸۲۹۳۶	۸۸۷۹۹۴۶۹
۱۰	اختصاصی ساختمان ایران	کوت	سه ماهه چهارم	استان ایلام		
۱۱	بین المللی بازرگانی	سلیمانیه	شهریور	ایدریو	۸۸۸۸۲۹۳۶	۸۸۷۹۹۴۶۹
۱۲	اختصاصی با یک محور تخصصی	بصره	نیمه دوم سال	استان خوزستان		
۱۳	بین المللی نفت و گاز	بصره	آذر	راهکار تجارت	۲۲۳۶۶۱۴۰	۲۲۳۵۱۸۶۸
۱۴	بین المللی ساختمان، آب و برق	بصره	اردیبهشت	راهکار تجارت	۲۲۳۶۶۱۴۰	۲۲۳۵۱۸۶۸
۱۵	بین المللی ساختمان، آب و برق	بغداد	مهر	راهکار تجارت	۲۲۳۶۶۱۴۰	۲۲۳۵۱۸۶۸
۱۶	بین المللی بازرگانی	بغداد	آبان	شرکت سهامی نمایشگاه	۲۱۹۱۹	
۱۷	بین المللی پزشکی و دارویی	بغداد	اسفند	شرکت سهامی نمایشگاه	۲۱۹۱۹	
۱۸	بین المللی بازرگانی	دهوک	مهر	نمایشگاه ارومیه	۰۴۴۱۳۳۷۳۹۸۳	۰۴۴۱۳۳۷۰۲۰۵

نگاهی گذرا به وب سایت اتاق بازرگانی کرمانشاه در دو ماه گذشته

www.krccim.ir

دستور العمل جدید در خصوص تایید گواهی مبدا و بهداشت در بخش بازرگانی سفارت جمهور عراق

به اطلاع کلیه تجار و بازرگانان میرساند جهت تایید گواهی مبدا و لیست تجاری در بخش بازرگانی سفارت جمهوری عراق مدارک ذیل مورد نیاز میباشد:

۱. ارائه گواهی تایید از شرکت ارزباز و معتبر بین المللی و تایید شده در بخش کنسولگری سفارت
۲. ارائه بارنامه های مورد تایید در بخش کنسولگری سفارت جمهوری عراق
۳. ارائه بیمه نامه کالا صادراتی به جمهوری عراق که از سوی شرکت معتبر بین المللی صادر به تایید در بخش کنسولگری سفارت در آمده باشد.
۴. کالاهای صادراتی که به طور مستقیم به وزارت تخانه و شرکت های دولتی عراق صادر میشوند از ارائه مدارک فوق مستثنای می باشند.

دستور العمل نحوه پرداخت مشوق صادراتی سبب زمینی و پیاز

۱. مبلغ یکمدر ریال (۱۰۰ ریال) به ازای صنوبر هر کیلوگرم سبب زمینی و مبلغ یکمدر ریال (۱۰۰) به ازای صنوبر هر کیلوگرم پیاز در بسته بندی ۲۵ کیلوگرمی و کمتر از سوی سازمان های صنعت، معدن و تجارت استان ها به صادر کنندگان ذیربط پرداخت می گردد.
۲. مبلغ مذکور مشمول آن دسته از صادر کنندگانی می گردد که از تاریخ ۱ فروردین ۹۰ لغایت ۳۱ اردیبهشت ۹۰ اقدام به صادرات سبب زمینی و پیاز نموده و مهر خروج کالا در ظهر پروانه صادراتی ملی دوره تعیین شده درج گردیده باشد.
۳. اشخاص حقیقی و حقوقی صد در صد (۱۰۰٪) خصوصی یا تعاونی صادر کننده این محصولات مشمول بهره مندی از کمک مذکور خواهند شد.
۴. متقاضیان استفاده از مشوق مذکور در دوره پیش بینی شده مشمول دریافت جایزه صادراتی و سایر مشوق های صادراتی احتمالی در دوره یاد شده خواهند بود.
۵. مدارک مورد نیاز جهت پرداخت کمک مذکور به شرح زیر است:

- ۱- اصل پروانه صادراتی ممهور به مهر خروج گمرک
- ۲- عضویت در بانک اطلاعات صادر کنندگان و یا بانک اطلاعات مرزنشینان و پیله وران کشور (درج به روز آخرین اطلاعات اشخاص حقیقی و حقوقی ذیربط در بانک های مذکور الزامی است)
- ۳- تکمیل فرم های اطلاعاتی سازمان های صنعت، معدن و تجارت استان
- ۴- داشتن کارت بازرگانی معتبر در زمان فعل صادرات برای تمامی صادر کنندگان موضوع این دستور العمل اعم از پیله وران، مرزنشینان و سایر بازرگانان الزامی است.

تجارت صادر کنندگانی که از طریق بازارچه های مرزی صادرات می نمایند در صورتی مشمول دریافت مشوق صادراتی اخیر می شوند که کالاهای خود را در یکی از گمرکات رسمی اظهار نموده باشند.

۶. اخذ تمهیدنامه کتبی از صادر کنندگان ذیربط مبنی بر این که در صورت بروز هر گونه تشکیک، متقاضی متعهد می گردد که نسبت به عودت مبلغ مشوق صادراتی اقدام ننماید.

۷. آخرین مهلت جهت تشکیل پرونده و تحویل مدارک به سازمان های صنعت، معدن و تجارت استان های ذیربط تا پایان تیرماه سال ۱۳۹۱ می باشد.

فسرآیند ثبت علامت تجاری در عراق

در کشور عراق علامتهای تجاری در وزارت صنایع به ثبت می رسد که معمولاً با درخواست کتبی متقاضیان به اداره کل ثبت برندهای وزارت صنایع آغاز میگردد. آدرس شرکت، زمینه فعالیت آن، معنی و مفهوم علامت تجاری ارائه شده و دیگر توضیحات لازم در محتوای نامه درخواستی می باشد گنجانده شود. همچنین ۱۰ نسخه فتوکپی رنگی از علامت تجاری مورد نظر و ترجمه رسمی آن به صورت جداگانه نیز از دیگر مدارک لازم برای ثبت علامت تجاری در عراق می باشد.

غالباً وکلای ثبت شرکت این مهم را در عراق به انجام می رسانند که حدود ۴ تا ۶ هزار دلار هزینه در برداشته و با توجه به درخواستهای محدود معمولاً تا تکمیل شدن روزنامه رسمی برای انتشار بعضاً ممکن است تا ۱۰ ماه این فرآیند به طول بیانجامد.

لزوم ثبت شرکت های ایرانی در عراق جهت شرکت در مناقصات آن کشور

به اطلاع میرساند به منظور ورود شرکت های خارجی به مناقصه های اعلامی از سوی مراکز ذیربط عراقی لازم است شرکت مورد نظر در عراق ثبت شده باشد. با توجه به مناقصه های زیادی که در این کشور اعلام میشود به دلیل پیشگیری از وجود هر گونه مشکل برای شرکتهای ایرانی این قانون تصویب گردیده است.

ردیف	نام محصول	تاریخ ممنوعه
۱	کدو سبز خورشیدی	۴/۱۵ به بعد
۲	خیار	۴/۲۰ به بعد
۳	گوجه	۱۰/۱۵-۶/۱۵
۴	بامیه	۱۰/۱۵-۶/۱۵
۵	لوبیای سبز	۱۰/۳۱-۶/۱۵
۶	پیازچه	۱۰/۱ به بعد
۷	فلفل	۶/۱۵ به بعد
۸	هندوانه	۱۰/۱۵-۷/۱
۹	خریزه - گرمک	۸/۳۱-۷/۱
۱۰	خیار چنبر	۱۰/۳۰-۶/۱۵
۱۱	سیب	۱۱/۳۰-۸/۱
۱۲	انجیر	۹/۳۰-۶/۱۵
۱۳	انگور	---
۱۴	بادنجان	۱۰/۱۵-۷/۱
۱۵	هلو	۱۰/۳۰-۶/۱
۱۶	انار	۱۲/۳۱-۸/۱۵
۱۷	پیاز معمولی	۴/۱۵ به بعد
۱۸	سیب زمینی	۴/۱۵ به بعد
۱۹	آفتابگردان	۷/۱ به بعد
۲۰	کلم	۲/۲۸-۱۱/۱
۲۱	کلم...	۲/۲۸-۱۱/۱
۲۲	کاهو	۱/۳۱-۱۱/۱۵
۲۳	سبزیجات (برگ مو، کرفس، شاهی، سلغم)	۱۰/۱ به بعد

لیست کالاهای صادراتی ممنوعه به بخش های گردنشین و عربی عراق

ردیف	انواع مشروحه زیر	ردیف	انواع مشروحه زیر
۱	مواد غذایی از نوع SUDANL-2	۲۷	متیل کلوروفورم
۲	چای ایرانی	۲۸	متیل برومید
۳	واکسن منجمد کار	۲۹	آب مالجو (دلنا)
۴	لبنیات از منبع کشور چین	۳۰	آب مالجو (مازا)
۵	انواع آدامس	۳۱	آب (شتورا)
۶	پودر شویی (پودر شستشو)	۳۲	آب (منعش)
۷	پودر (پودر شستشو)	۳۳	آب (فرشتی ناشز)
۸	مواد شیمیایی هنی کلرات کلسیم	۳۴	شرب (سوپر سکواش)
۹	صابون (پاودر، زهره، تاج، جلنا)	۳۵	شریت (قیمتو)
۱۰	انگور	۳۶	آب (فینتو)
۱۱	ماهی تازه	۳۷	شریت غلیظ پرتقال
۱۲	گاز فریون	۳۸	زل (لونا)
۱۳	برومید متیل (کاربرد در زمینه پاستوریزه خرما و حبوبات	۳۹	پودر (کاسترو لونا)
۱۴	مواد خاموشی (نوع ۲۴۰۲-۱۲۰۱-۱۲۱۱) اطفاء حریق	۴۰	آش مازی
۱۵	حلال آلی نوع کلرید کاربون، متیل کلوروفورم، تراکلوردینان	۴۱	بیسکویت میشی
۱۶	نوشیدنی های انرژی زا	۴۲	بیسکویت سراو
۱۷	مواد غذایی حاوی مواد لایکتسین	۴۳	بیسکویت اصابع
۱۸	مواد غذایی حاوی مواد اصلاح ژنتیکی	۴۴	چیپس لیزا
۱۹	تجهیزات و کاغذ کپی رنگی کاربرد در جعل ارز ملی	۴۵	چیپس البتر
۲۰	تمام مواد شیمیایی کاربرد در ساختن مواد منفجره	۴۶	پودر شربت JUMKIM
۲۱	تمام مواد کشاورزی کاربرد در ساختن مواد مخدر	۴۷	پودر شربت BOLERO
۲۲	تمام مواد بیولوژیک استفاده برای کمک کردن در گسترش ابیدهای بیولوژیک	۴۸	همه نوع آدامس
۲۳	تمام مواد غذایی و پزشکی منقضی شده	۴۹	گوشت قرمز کنسرو شده
۲۴	گاز فریون	۵۰	شیر (لونا)
۲۵	هتن	۵۱	توتون غسل شده
۲۶	حلال آلی	۵۲	مواد غذایی از نوع SUDANL-2

12

نکته برای فکر کردن مانند افراد موفق

استیو جابز، لری پیج، بیل گیتس و... همه اینها افراد موفق و هوشمند در دنیای فناوری به حساب می آیند. تا به حال به این موضوع فکر کرده اید که این افراد چگونه فکر کرده اند و چطور توانسته اند به موفقیت شان برسند؟

شاید شما هم جزو کسانی باشید که علاقمند هستید یا به درون این دنیای بزرگ برای رقابت و پیشرفت بنگارید. اگر چنین است بد نیست با ۱۲ فرمول مهم برای پیشرفت در این مسیر آشنا شوید برای فکر کردن وقت بگذارید:

اگر می خواهید بهتر فکر کنید باید روی آن کار کنید و وقت بگذارید. باید در هفته یک زمان مشخص برای فکر کردن داشته باشید. اکثر افراد موفق و مدیران خوب بخشی از زمان شان را به فکر کردن اختصاص می دهند. برای مثال آقای دن کتی هر دو هفته یک بار، یک زمان نیم روز را به فکر کردن اختصاص می دهد و هر ماه یک روز کامل را به این کار اختصاص می دهد. همچنین او هر سال هم دو یا سه روز را به صورت کامل به فکر کردن اختصاص می دهد.

انرژی تان را در جای درست مصرف کنید:
از قانون ۸۰/۲۰ استفاده کنید. باید ۸۰ درصد از انرژی تان را روی ۲۰ درصد کارهای مهم تر صرف کنید. فراموش نکنید که شما نمی توانید به همه چیز و همه کار برسید و مهم این است که درست انتخاب کنید.

مهم ترین کارها و اهداف را در زندگی تان مشخص کنید و هشتاد درصد از وقت و انرژی تان را به آن اختصاص دهید.

افراد باهوش خودشان را در مقابل تفکرات متفاوت قرار می دهند:

این مهم است که خودتان را در مقابل تفکرات و عقاید مخالف خودتان قرار بدهید. سعی کنید با کسانی ارتباط داشته باشید که تفکرات و ایده های شما را به چالش می کشند و با آنها مخالفت می کنند. این موضوع سبب می شود که اشکالات کار خودتان را بهتر پیدا کنید و تفکر منطقی تری داشته باشید.

ایده داشتن و عمل کردن، تفاوت از زمین تا آسمان

داشتن فکر خوب و ایده های زیاد شاید سخت نباشد. اما تمام آنها زمانی ارزش دارند که به آنها عمل کنید. رویا پرزایی به تنهایی ارزش زیادی ندارد و کار شما وقتی ارزشمند است که به آنها عمل کنید. در طرف دیگر باید بدانید که هر ایده ای طول عمر خودش را دارد.

اگر دیر برای اجرایش بجهتید ممکن است تاریخ مصرفش گذشته باشد.

ایده های خام نیاز به پخته شدن دارند:

هیچ وقت دنبال ایده ای که ناگهانی به ذهن تان رسیده، نروید. کمی زمان بگذارید و روی آن فکر کنید. بسیاری از ایده های ناگهانی که در ابتدا تلاشی به نظر می رسند، با ساعتی تفکر به نظر خنده دار و غیر منطقی می آیند.

هر ایده ای را باید تحت بررسی قرار بدهید و نکات مثبت و منفی اش را بررسی کنید. اگر در نهایت نتیجه مثبت بود آن وقت می توانید دنبالش بروید.

افراد باهوش با افراد باهوش می چرخند:

اگر می خواهید خوب فکر کنید سعی کنید در ارتباطات اجتماعی تان با افرادی زندگی کنید و سروکار داشته باشید که آنها هم خوب فکر می کنند و انسان های باهوش به شمار می آیند. کمک آنها سبب می شود که شما هم ایده ها و تفکرات بهتری را پرورش بدهید.

این جمله معروف را شنیده اید که «هر انسانی را می توان از روی دوستش شناخت». واقعیت این است که اطرافیان روی فکر کردن شما تاثیر می گذارند. بنابراین آنها را با دقت انتخاب کنید.

عقاید عمومی را قبول نداشته باشید:

اگر عموم مردم چیزی را قبول داشته باشند دلیل نمی شود که شما هم آن را قبول کنید.

در بسیاری از موارد اکثر مردم موردی را بدون فکر کردن قبول می کنند چون افراد زیادی آن عقیده را قبول دارند. (که آن هم نتیجه فکر نکردن است) بسیاری از ایده های نو و محصولات با قبول نکردن تفکرات عامه به موفقیت رسیده اند.

بنابراین در مورد هر ایده و عقیده ای خودتان فکر کنید و به تفکرات عامه توجه نداشته باشید.

برای اینکه متفاوت فکر کنید کارهای متفاوت انجام بدهید:

روش های متفاوتی برای انجام کارهایتان امتحان کنید. با افراد جدیدی آشنا شوید و کتاب های مختلفی بخوانید. حتی کتابهایی که ممکن است به نظرتان خسته کننده بیایند. نکته در اینجا است که خودتان را در برابر جریان ایده ها و تفکرات مختلف قرار بدهید تا یک بعدی فکر نکنید.

ایده های شما همیشه درست نیست:

نباید این تفکر را داشته باشید که همیشه درست فکر می کنید و کار درست را انجام می دهید. برای نظرات دیگران هم ارزش قابل شوی و سعی کنید از اشتباه های تان درس بگیرید. همه ما در زندگی مرتکب اشتباه های زیادی می شویم.

برای روزتان برنامه ریزی کنید:

افراد زیادی برای هر روزشان برنامه ریزی می کنند. اما افراد باهوش برای روز، هفته، ماه و آینده طولانی مدت شان برنامه مشخص دارند. کسی که دارای هدف و برنامه است هیچ کاری را بدون دلیل انجام نمی دهد. آنها حتی در مهمانی و تفریح هم به دنبال یادگیری و نزدیک شدن به هدف هایشان هستند.

«انجام میدهم» و «می توانم» افعال شما هستند

افراد خلاق خودشان را صرف ایده ها می کنند آنها از سختی کشیدن لذت می برند. از شکست ترسی ندارند و سعی می کنند با دیگر افراد خلاق ارتباط داشته باشند. می توان روی حرف آنها حساب کرد و منفی فکر نمی کنند. از نظر آنها مشکلات به راحتی قابل حل شدن است. هنری فوردر جمله مشهوری دارد که می گوید: «انجام دادن هیچ کاری واقعا سخت نیست اگر آن را به قطعات کوچکتر تقسیم کنی»

افراد خوشبین واقع گرا نیستند:

اگر ذاتا انسان خوشبینی باشید باید مراقب خودتان باشید. اگر فکر کنید که همه چیز به خوبی و درستی پیش می رود کاملا در اشتباه اید و وقتی متوجه می شوید که اتفاقی های جبران ناپذیری افتاده است.

داشتن یک دیدگاه واقع گرا سبب می شود که هر چه سریع تر مشکلات را پیدا کنید و برای رفع آنها بکوشید. برای اینکه انسان واقع گرای باشید باید ۱- به سختی تلاش کنید ۲- به مزایا و معایب هر چیزی فکر کنید ۳- به بدترین حالت ممکن در هر کاری فکر کنید و برایش برنامه ریزی کنید ۴- واقعیتها را قبول کنید و نهایت ۵- بر اساس منابع موجود و واقعیتها فکر کنید و برنامه ریزی کنید.

سال اولیاد ملی
جایزه نیکوکار
سرمایه برتر ۱۳۹۱

۱۰
نیمه ماه

صمیمیت روز ملی

کارخانه محصولات بهداشتی غرب (گلاره)

مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره: مهندس روح انگیز حیدرپناه



واحد برتر
و کارآمد
چشواره
تولید ملی - افتخار ملی
در تاریخ
دهم بهمن ماه
سال ۹۰



گلاره

محصولات بهداشتی غرب با نام تجاری گلاره با بهره گیری از دو فاکتور کیفیت بالای محصول و بسته بندی متنوع با سلیقه زیبای ایرانی همواره مورد توجه مشتریان محترم بوده و بارها مورد تقدیر مقامات عالی رتبه کشوری قرار گرفته است



دارای بیشترین افتخارات کسب شده در بین کارخانه های سلولوزی کشور



آدرس کارخانه: کرمانشاه - شهرک صنعتی سرپل ذهاب / تلفن: ۲۲۲۲۴۴۹ - ۲۲۲۲۴۴۸ - ۰۸۲۲ / فاکس: ۲۲۲۲۶۶۸ - ۰۸۲۲

شرکت پالایش البرز آبادان

مجهزترین تولید کننده روغن موتور

Alborz Refine company of Abadan is the best

شرکت پالایش البرز آبادان مجهزترین تولیدکننده پخش خصوصی است که از سال ۱۳۸۳ فعالیت خود را در زمینه ی تولید روغن موتور از پایه نفتی و روغن های روانکاری صنعتی آغاز نموده و با بهره گیری از کادر مجرب و آزمایشگاهی مجهز و در سایه تلاش گام بسزایی را در راه ارتقای صنعت روانکاری ایران برداشته است. طیف گسترده ای از فرآورده های روانکاری شامل: انواع روغنهای موتور دیزلی و بنزینی، روغنهای دنده فشارپذیر روانکاری های صنعتی و هیدرولیک و ... محصولات تولیدی پالایش البرز آبادان میباشد که تامین کننده نیاز بازار داخلی و بازار جهانی است. حرکت بر مبنای استانداردهای روز و جهان همواره سرلوحه برنامه های شرکت پالایش البرز آبادان بوده و اولین زمینه دریافت گواهی نامه های بین المللی، مدیریت تضمین کیفیت ۱۸۰۰۱-۲۰۰۸-۹۰۰۱-۲۰۰۳-۱۴۰۰۱ حفاظت از محیط زیست و استانداردهای ملی مربوط به فرآورده های تولیدی و ... مویذ این موضوع میباشد. شرکت پالایش البرز آبادان تمامی تلاش خود را معطوف به بهره گیری از فناوری مدرن و بهره مندی از متخصصین مجرب با هدف تولید محصولاتی با کیفیت، دارای عمر کارکرد طولانی و کمترین اثرات سو زیست محیطی می دارد.

صادر کننده نمونه سال ۱۳۸۹



کرمانشاه / شهرک صنعتی فرامان / فاز ۳ / پالایش البرز آبادان
 تلفن: ۹ - ۰۸۳۱۲۳۳۳۹۴۷ / فکس: ۰۸۳۱۲۳۳۳۹۵۰
www.Alborz oil ref.com

