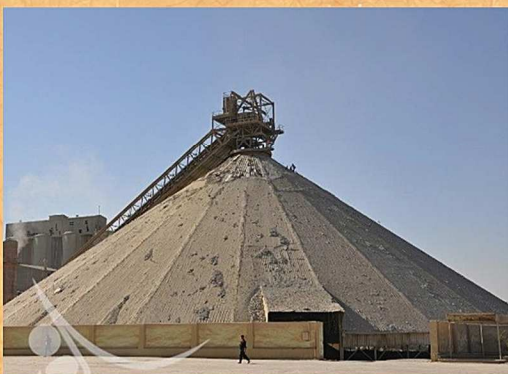
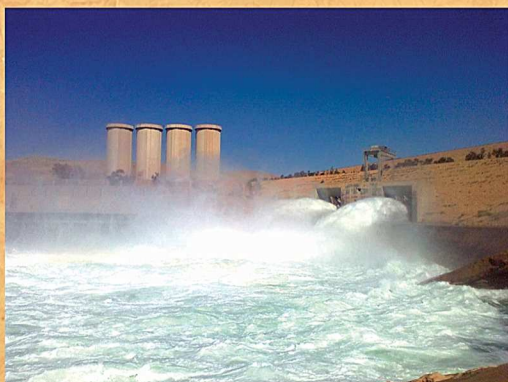




تخصصی در زمینه های قلب و عروق، بیماریهای زنان، ناباروری، چشم، سرطان و ...

۳. بخش مسکن و زیرساخت ها

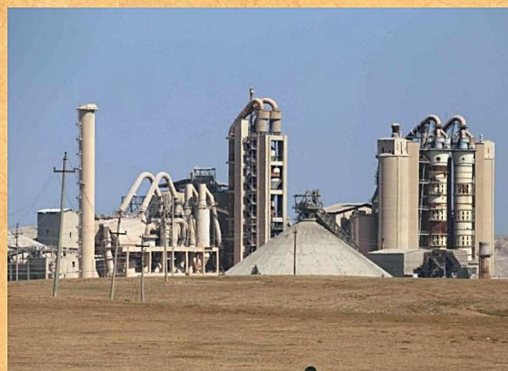
احداث مجتمع های مسکونی در موصل، قحطانیه، سنجار، محلیه، سعده، عذبه، تلعفر، نصیریه و کوبکیه (تمام پروژه ها دارای طرح توجیهی می باشند).



۴. بخش حمل و نقل

الف) خط آهن جدید (موصل-دهوک-زاخو-مرز ترکیه) که از ۲ استان نینوا و دهوک عبور و به ترکیه منتهی می گردد.

ب) مترو موصل که از دو خط ۲۲.۵ و ۱۳ کیلومتری در داخل شهر موصل تشکیل می گردد.



۵. بخش صنعت و معدن

الف) احداث کارخانه تولید سولفات آلومینیوم به ظرفیت ۵۰ هزار تن در سال

ب) احداث کارخانه تولید اسید سولفوریک به ظرفیت ۲۰ هزار تن در سال

ج) احداث کارخانه تولید گوگرد به ظرفیت ۱ میلیون و ۵۰۰ هزار تن در سال

د) احداث کارخانه تولید سیمان به ظرفیت ۲ میلیون تن در سال

ه) بازسازی کارخانه تولید شکر به ظرفیت ۱ میلیون و ۳۰۰ هزار تن در سال

و) احداث کارخانه تولید گاز اکسیژن



۶. بخش گردشگری

الف) احداث مجتمع های گردشگری در شهرهای تلکیف، نزدیک سد موصل، حمدانیه، سل، کوه بعثیه، حمام العلیل و موصل.

ب) بازسازی هتل آشور موصل

ج) احداث شهر بازی در حمدانیه و یار مجه شمالی، تلکیف و موصل

د) احداث پارک های گردشگری و استخر در استان موصل

۷. بخش آموزش و پرورش

احداث آزمایشگاه مرکزی در دانشگاه موصل



۸. بخش خدمات

الف) احداث مجتمع های تجاری در موصل و سایر شهرهای استان

۹. بخش جوانان و ورزش

الف) احداث سالن های سرپوشیده ورزشی در موصل

ب) استخر سرپوشیده در موصل

ج) مجتمع ورزشی- مسکونی و محوطه های ورزشی در موصل



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه
شماره ۵۲/ سال یازدهم/ ۱۳۹۶

جمہوری ترکیہ

تہیہ و تنظیم:
امور بین المللی اتاق کرمانشاہ / اینہاب سلطانی



جمهوری ترکیه

موقعیت جغرافیایی: غرب آسیای میانه و جنوب شرقی اروپا
مساحت: ۷۸۳۵۶۲ کیلومتر مربع
جمعیت: ۷۹.۵ میلیون نفر
پایتخت: آنکارا
مذهب: ۹۹ درصد مسلمان
شهرهای مهم: استانبول، آنکارا، ازمیر، بورسا، آدانا، غازی عینتاب
کشورهای همسایه: شرق: ایران، آذربایجان، ارمنستان و گرجستان، جنوب شرقی: عراق و سوریه، شمال غرب: یونان و بلغارستان
مرزهای آبی: شمال: دریای سیاه، غرب: مرمره و اژه، جنوب غرب: دریای مدیترانه و تنگه های استراتژیک بسفر و داردانل

تولید ناخالص داخلی (GDP): هفتصد و هجده میلیارد دلار
درصد رشد GDP: چهار درصد
ذخایر ارزی و طلا: ۱۱۰ میلیارد دلار
درآمد سرانه: ۹۱۳۰ دلار
نرخ تورم: ۷.۵ درصد
حجم سرمایه گذاری خارجی در ترکیه: ۱۸۶ میلیارد دلار
واحد پول و برابری با دلار: لیر، ۱ دلار آمریکا = ۲.۷۲ لیر
توزیع بخشی GDP: کشاورزی ۹.۴ درصد، صنعت: ۲۵.۹ درصد، خدمات: ۶۴.۷ درصد
درآمد جهانگردی: ۴۹ میلیارد دلار

ترکیب تجارت خارجی ترکیه براساس نوع صادرات:

صادرات:

کالاهای واسطه ای: ۴۸ درصد
کالاهای مصرفی: ۴۱ درصد
کالاهای سرمایه ای: ۱۱ درصد

واردات:

کالاهای واسطه ای: ۷۱ درصد
کالاهای سرمایه ای: ۱۶ درصد
کالاهای مصرفی: ۱۳ درصد



مناطق آزاد تجاری:

آدانا (۱۹۹۲) / اژه (۱۹۸۷) / آنتالیا (۱۹۸۵) / بورسا (۲۰۰۰)
دیزلی (۲۰۰۰) / شرق آناطولی (۱۹۹۹) / اروپا (۱۹۹۶)
غازی عینتاب (۱۹۹۸) / استانبول (فرودگاه آتاتورک) (۱۹۹۰)
استانبول (تراکیه) (۱۹۹۰) / ازمیر (منه من) (۱۹۹۷) / کایسری (۱۹۹۷)
کوکالی (۲۰۰۰) / ماردین (۱۹۹۴) / مرسین (۱۹۸۵) / ترازون (۱۹۹۰)
ریزه (۱۹۹۷) / سامسون (۱۹۹۵).



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن
و کشاورزی کرمانشاه
شماره ۵۴ سال یازدهم/ ۱۳۹۶

محصولات عمده کشاورزی:

دانه های روغنی، زیتون، پسته، ذرت، سیب زمینی، صیفی جات، میوه، گردو، تنباکو، انگور، نیشکر و گندم

محصولات عمده صنعتی:

نیرو محرکه، ماشین آلات، لوازم الکتریکی و الکترونیکی، پوشاک، پلاستیک و مشتقات آن، مواد شیمیایی و ارگانیک، تجهیزات پزشکی و دارو

محصولات عمده معدنی:

زغال سنگ، طلا، سنگ آهن، مصالح ساختمانی، مس، سرب، نفت خام، گاز طبیعی و اورانیوم

مبادات تجاری ترکیه با جهان از سال ۲۰۱۰ تا سال ۲۰۱۵

*ارزش: میلیارد دلار

سال	۲۰۱۰	۲۰۱۱	۲۰۱۲	۲۰۱۳	۲۰۱۴	۲۰۱۵	۲۰۱۶
صادرات	۱۱۴	۱۳۵	۱۵۳	۱۵۲	۱۶۹	۱۴۴	۱۴۳
واردات	۱۸۵	۲۴۱	۲۳۷	۲۵۷	۲۳۲	۲۰۷	۱۹۹
تراز تجاری	-۷۱	-۱۰۶	-۸۴	-۱۰۵	-۶۳	-۶۳	-۵۶
حجم مبادلات	۲۹۹	۳۷۶	۳۹۰	۴۰۵	۳۰۱	۳۵۱	۳۴۲

*ارزش: میلیارد دلار

مهمترین اقلام صادراتی ترکیه از جهان در سال ۲۰۱۴		مهمترین اقلام وارداتی ترکیه به جهان در سال ۲۰۱۴	
نام کالا	ارزش	نام کالا	ارزش
انواع سوخت	۲۲/۲	نیرو محرکه	۱۱/۲
ماشین آلات	۱۲	ماشین آلات	۸/۶
آهن و فولاد	۷/۴	آهن و فولاد	۶/۵
لوازم الکتریکی و الکترونیکی	۷/۱	لوازم الکتریکی و الکترونیکی	۶/۳
نیرو محرکه	۶/۷	پوشاک بافت	۶/۱
سنگ ها و فلزات گرانبها	۵/۵	سنگ ها و فلزات گرانبها	۴/۶
پلاستیک و مشتقات آن	۵/۵	مواد سوختنی	۴/۴
مواد شیمیایی	۲/۱	قطعات آهنی و فولادی	۴/۱
لوازم چشم پزشکی و بصری، تجهیزات مخصوص سنجش و اندازه گیری	۱/۸	پوشاک غیر بافت	۳/۸
دارو و محصولات جانبی	۱/۶	پلاستیک و مشتقات آن	۳/۷



Kermanshah Chamber
Of Commerce, Industries,
Mines & Agriculture

مبادلات تجاری ج.ا.ایران و ترکیه از سال ۱۳۹۰ تا سال ۱۳۹۵

* ارزش: میلیون دلار

سال	۱۳۹۰	۱۳۹۱	۱۳۹۲	۱۳۹۳	۱۳۹۴	۱۳۹۵
صادرات	۱۴۳۲	۱۴۷۷	۱۶۴۰	۱۹۳۰	۱۳۱۵	۳۱۹۵
واردات	۳۰۷۵	۳۷۷۰	۳۶۲۵	۳۷۸۰	۲۹۹۴	۲۷۲۵
تراز تجاری	-۱۶۴۳	-۲۲۹۳	-۱۹۸۵	-۱۸۵۰	-۱۶۷۹	۴۷۰
حجم مبادلات	۴۵۰۷	۵۲۴۷	۵۲۶۵	۵۷۱۰	۴۳۰۹	۵۹۲۰

* از سال ۹۵ میعانات گازی جزو صادرات غیر نفتی اعلام شده است

* ارزش: میلیون دلار

مهمترین اقلام صادراتی به ترکیه در سال ۱۳۹۴		مهمترین اقلام وارداتی از ترکیه در سال ۱۳۹۴	
نام کالا	ارزش	نام کالا	ارزش
کاتود و قطعات کاتود از مس تصفیه شده	۲۵۵	سایر به صورت دانه به جز گندم دامی	۲۰۵
اوره حتی به صورت محلول در آب	۱۶۴	موز سبز تازه یا خشک کرده	۱۷۹
سایر، پلی اتیلن گرید تزریقی با چگالی ۹۴٪ یا بیشتر بجز نوع پودری	۹۹	سایر کنجاله و آخال سویا	۱۵۹
آلومینیوم بصورت کار نشده، غیر ممزوج	۸۹	روغن دانه آفتابگردان، روغن گلرنگ یا زعفران کاذب (کارتام)، خام Carthame	۱۰۲
پلی اتیلن گرید فیلم با چگالی کمتر از ۹۴٪ به جز نوع پودری	۸۶	سایر	۱۰۱
گرید نساجی پرو پیلین	۷۴	ذرت دامی	۹۹
روی غیرممزوج محتوی ۹۹/۹۵ تا ۹۹/۹۹ درصد وزنی به صورت کار نشده	۶۲	سیگار حاوی توتون	۸۴
قیر نفت	۵۶	کلرو پتاسیم	۶۳
انواع پسته ها با پوست تازه یا خشک	۳۹	سایر تخته های فیبری از چوب	۵۵
مغز پسته تازه یا خشک	۳۹	جو به استثنای دانه جو	۳۹

نکات مهم تجارت با ترکیه

۱. کلیه کالاهای وارداتی به ترکیه باید از استاندارد اروپایی برخوردار باشند.
۲. با ورود به بازار ترکیه برند و مارک تجاری به ثبت برسد.
۳. بسته بندی مناسب
۴. درج برجسب های اطلاع رسانی کالا (تاریخ تولید، انقضاء، استاندارد و...)
۵. رقابتی بودن کالا از نظر کیفیت
۶. رقابتی بودن کالا از نظر قیمت
۷. پایدار بودن کالا در بازار (عرضه مستقیم)
۸. پس از انعقاد هر قرارداد یا موافقتنامه، نسخه های طرفین به ترتیب به تایید سه دستگاه ذیل برسند: الف) ثبت در دفاتر اسناد رسمی ترکیه موسوم به Noter ب) تایید و امضای وزارت امور خارجه ترکیه و در صورت لزوم اتاق بازرگانی شهر مورد نظر ج) تایید و مهر امضای بخش کنسولی سفارت ایران د) *یک نسخه یا کپی قرارداد به رایزن بازرگانی سفارت ایران ارائه گردد.
۹. به هنگام هر نوع عمل تجاری رسمی و اموری چون ثبت شرکت، ترخیص گمرکی و... با هماهنگی رایزن بازرگانی سفارت ایران در آنکارا از مشاور موردنظر که قیم و یا تبعه ترکیه باشد، بهره مند شوید.

مهمترین کالاهای دارای مزیت صادرات به ترکیه

۱. انرژی - سوخت
۲. محصولات پتروشیمی، انواع p.p ، گوگرد، گرانول
۳. انواع پلاستیک
۴. مواد معدنی (سنگ آهن - زغال سنگ)
۵. مس - آلومینیوم
۶. انواع چسب و رزین ها
۷. محصولات کشاورزی (فصلی)، کیوی، هندوانه
۸. خشکبار، کشمش و پسته
۹. انواع وسایل روشنایی
۱۰. باتری
۱۱. ماشین آلات و لوازم یدکی
۱۲. تراکتور و قطعات
۱۳. انواع روغن موتور
۱۴. روغن پایه
۱۵. ضد یخ
۱۶. قیر
۱۷. سیمان خاکستری، سیمان سفید
۱۸. پوست
۱۹. گیاهان دارویی
۲۰. انواع واکسن ها
۲۱. کود
۲۲. شیشه
۲۳. دستمال مرطوب



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه
شماره ۵۴/ سال یازدهم/ ۱۳۹۶



دیدگاه

کیوان کاشفی
عضو هیئت رئیسه اتاق بازرگانی ایران

"قطار" توان رقابت تجار ما را بالامی برد

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه گفت: فاز دوم راه آهن از کرمانشاه تا نقطه صفر مرزی باید به سرعت پیگیری شود.

کیوان کاشفی با ابراز خرسندی از اتصال کرمانشاه به راه آهن سراسری کشور، خاطرنشان کرد: این امر می تواند به بهبود وضعیت حمل و نقل در استان و کاهش قیمت تمام شده تجارت داخلی و خارجی کرمانشاه کمک کند.

وی با اشاره به مزیت های رسیدن قطار به کرمانشاه و اتصال کرمانشاه به راه آهن سراسری کشور، اظهار کرد: سیستم حمل و نقل ریلی بعد از کشتیرانی ارزانترین و ایمن ترین سیستم حمل و نقل خصوصا برای حمل کالا است. اکنون در کشور ما حمل و نقل به سه شیوه اصلی دریایی، زمینی و ریلی انجام می شود که حمل و نقل ریلی بسیار ارزان و سریع است.

کاشفی معتقد است وجود سیستم ریلی برای برخی کالاها که حمل و نقل تأثیری زیادی در قیمت تمام شده آنها دارد از جمله سیمان، کاشی و سرامیک و ... بسیار موثر است.

به گفته رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه، وجود این سیستم حمل و نقل قیمت تمام شده کالاها را برای تولیدکنندگان و تجار استان کم کرده و توان رقابت آنها را بالا می برد. وی بر لزوم ادامه راه آهن کرمانشاه تا نقطه صفر مرزی استان در زمانی کوتاه تأکید کرد و ادامه داد: تکمیل فاز دوم مسیر راه آهن ارزش تجاری بسیار بالایی دارد.

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه با بیان اینکه با ادامه این مسیر می توان به راحتی کشور را علاوه بر عراق به سوریه و دیگر کشورها نیز متصل کرد، گفت: امتداد راه آهن تا نقطه صفر مرزی به روند توسعه تجارت و صادرات کشور و خصوصا استان کرمانشاه بسیار کمک می کند.

کاشفی اتصال راه آهن به کرمانشاه را گامی برای تکمیل مسیر راه آهن شمال به جنوب و غرب به شرق دانست که می توان از آن به عنوان همان جاده ابریشم قدیم یاد کرد که یک مسیر مهم تجارت و بازرگانی بوده است.

وی تصریح کرد: از سوی دیگر با امتداد راه آهن تا نقطه صفر مرزی، تجار و تولیدکنندگان سایر نقاط کشور نیز ترغیب می شوند به دلیل کاهش هزینه تمام شده، کالاهای خود را از این مسیر به عراق و ... صادر کنند.

عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی ایران از بعد حمل و نقل مسافر توسط سیستم حمل و نقل ریلی هم یاد کرد که بسیار ایمن و با صرفه است و افزود: اتصال کرمانشاه به راه آهن سراسری می تواند به توسعه توریسم و گردشگری استان هم کمک کند.

کاشفی اظهار کرد: اگر قطار تا مرز امتداد یابد تعداد بسیاری از زوار کشور این مسیر را برای سفر به عتبات عالیات انتخاب خواهند کرد.

مرکز داوری اتاق بازرگانی مرجعی قانونی برای رسیدگی سریع و کم هزینه به دعاوی اقتصادی



و شیوه خاصی دارد؟

توافق برای مراجعه به مرکز داوری به یکی از اشکال ذیل ممکن است: الف: درج شرط داوری در قرارداد یا معامله اصلی / ب: وجود موافقتنامه برای ارجاع اختلاف به داوری مرکز بعد از بروز اختلاف / ج: توافقی عملی به داوری بعد از بروز اختلافات، به این معنی که یکی از طرفین می تواند به مرکز داوری مراجعه نمایند و طرف دیگر عملاً موافقت خود را اعلام کند.

**** آیا برای استفاده از خدمات مرکز داوری، باید متن خاصی در قرارداد درج شود؟**

همینکه طرفین توافق کنند که در صورت بروز اختلاف به مرکز داوری اتاق بازرگانی کرمانشاه مراجعه خواهند نمود، کافی است. مع ذلک برای اجتناب از هرگونه ابهام و مشکلات احتمالی توصیه می شود متن زیر در قرارداد ذکر شود یا به صورت جداگانه از قرارداد مورد توافق طرفین قرار گیرد: "کلیه اختلافات و دعاوی ناشی از این قرارداد و یا راجع به آن از جمله انعقاد، اعتبار، فسخ، نقض، تفسیر یا اجرای آن به مرکز داوری اتاق بازرگانی کرمانشاه ارجاع می گردد که مطابق با قانون اساسنامه و آیین داوری آن مرکز برای یک یا سه نفر داور به صورت قطعی و لازم الاجرا حل و فصل گردد. داور (ان) علاوه بر مقررات حاکم، عرف تجاری ذی ربط رانیز مراعات خواهند نمود. شرط داوری حاضر، موافقتنامه ای مستقل از قرارداد اصلی تلقی می شود و در هر حال لازم الاجرا است"

**** آثار توافق بر ارجاع به داوری چیست؟**

ایجاد صلاحیت برای نهاد داوری و سلب صلاحیت از دادگاه یا سایر مراجع رسیدگی، دو اثر مهم موافقتنامه داوری است.

**** فرایند رسیدگی به اختلاف در مرکز داوری چگونه است؟**
پس از احراز وجود شرط داوری و یا وجود هرگونه موافقتنامه داوری پس از حدوث اختلاف و تسلیم دادخواست داوری در فرم مخصوص، و همچنین پس از تبادل دادخواست و لوایح و اخذ هزینه های داوری، داور یا داوران تعیین و پس از امضاء قرارنامه و جلسه یا جلسات رسیدگی و در صورت لزوم قرار کارشناسی، رای داوری صادر می گردد.

**** چه اسناد و مدارکی باید ضمیمه درخواست داوری شود؟**

ضمائم درخواست به شرح ذیل می باشد: قرارداد حاوی شرط صلاحیت مرکز داوری اتاق بازرگانی، مستندات احراز هویت شخص مراجعه کننده (کارت ملی یا گذرنامه در خصوص اشخاص حقیقی و آخرین روزنامه رسمی معرفی صاحبان امضای مجاز در خصوص اشخاص حقوقی) و سایر ادله و مستندات ادعا **** درخواست داوری و ضمائم آن در چند نسخه باید ارائه شود؟**
خواهان باید درخواست خود را به همراه ضمائم آن، به تعداد خواندگان به علاوه یک نسخه، ارائه نماید.

**** هزینه داوری بر چه مبنایی و چگونه محاسبه می گردد؟**
آیا قابل تقصیط یا تخفیف می باشد؟

هزینه داوری تابعی است از رقم خواسته دعوی. هزینه های داوری

مرکز داوری اتاق بازرگانی استان کرمانشاه از چند سال قبل کار خود را آغاز کرد، این نهاد که احکام آن مرجعیت قانونی دارد با هدف تسهیل در رسیدگی به دعاوی اقتصادی و تکریم هرچه بیشتر فعالان اقتصادی تشکیل شد. تمام آرایبی که در این مرکز صادر می شود لازم الاجرا است و با وجود این مرکز روند رسیدگی به دعاوی اقتصادی بسیار تسریع شده است. در خصوص این مرکز، اهداف، فعالیت ها و ویژگی هایی ان گفت و گویی با " دکتر صابر افراسیابی" رییس مرکز داوری اتاق بازرگانی کرمانشاه داشتیم که در زیر آمده است.

**** مرکز داوری اتاق بازرگانی چگونه تشکیل شده و به چه اعمالی مبادرت می نماید؟**

تنها نهاد داوری است که به موجب قانون تشکیل شده و وظیفه آن حل و فصل اختلافات از طریق داوری است. البته مرکز خدمات دیگری نیز مانند میانجی گری، سازش و تایید شرط داوری مندرج در قراردادها و آموزش داوری تخصصی رانیز ارائه می دهد.

**** رسیدگی در مراکز داوری چه مزایایی دارد؟**

سرعت در رسیدگی بالاست و هزینه های داوری نیز به مراتب ارزانتر از دادگستری است. مشخص بودن قواعد رسیدگی، فرایند بازمینی پیش نویس آراء قبل از صدور رای، تخصص در رسیدگی، رعایت اصل محرمانگی، قطعی و لازم الاجرا بودن رای داوری و قابلیت اجرای آرا داوری در داخل و خارج از کشور نیز از دیگر مزایای رسیدگی در این مرکز است.

**** چه کسانی می توانند اختلافات خود را به مرکز داوری اتاق ایران ارجاع نمایند؟ و آیا داشتن کارت بازرگانی الزامی است؟**

به طور کلی طرفین کلیه اختلافات تجاری یا غیر تجاری داخلی و بین المللی (اعم از حقیقی و حقوقی) می توانند به مرکز داوری مراجعه کنند و داشتن کارت بازرگانی الزامی نیست.

**** چه موضوعاتی قابل ارجاع به داوری است؟**

اصل بر قابلیت ارجاع همه اختلافات و دعاوی اعم از داخلی و بین المللی به داوری است. با این حال، مقنن در برخی موارد محدودیت ها و یا ممنوعیت هایی قائل شده است، مثلاً اختلافات راجع به اموال عمومی و دولتی از مواردی است که برای ارجاع آنها به داوری باید موافقت مجلس (در دعاوی که طرف آن خارجی است و یا در موارد داخلی که موضوع دعوا به موجب قانون، مهم تشخیص داده باشد) اخذ شود. به علاوه، دعاوی راجع به ورشکستگی، اصل نکاح، فسخ آن، طلاق و نسبت مطلقاً قابل ارجاع به داوری نیستند.

**** آیا توافق و تراضی برای ارجاع موضوع به داوری، شکل**

سرعت بالا در
رسیدگی به
پرونده ها و

هزینه های به مراتب
ارزانتر از مزایای مرکز
داوری کرمانشاه است.
مشخص بودن قواعد
رسیدگی، فرایند بازمینی
پیش نویس آراء قبل از
صدور رای، تخصص در
رسیدگی، رعایت اصل
محرمانگی، قطعی و لازم
الاجرا بودن رای داوری و
قابلیت اجرای آرا داوری
در داخل و خارج از
کشور نیز از دیگر مزایای
رسیدگی در این مرکز
است.



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن
و کشاورزی کرمانشاه
شماره ۵۴/ سال یازدهم، ۱۳۹۶

بر اساس جداول منضم به آیین نامه هزینه های مرکز داورى محاسبه و بالمناصفه از طرفین وصول می شود. در صورتیکه یکطرف (عمدتا خواننده) سهم خود را نپردازد، طرف دیگر می تواند سهم طرف مستنکف را بپردازد تا از توقف رسیدگی جلوگیری شود. ضریب محاسبه هزینه های داورى با افزایش خواسته کاهش می یابد. در موارد خاص و حسب مورد، متقاضی می تواند با ذکر ادله و مستندات از دبیر کل مرکز داورى درخواست تقسیط و تخفیف هزینه های داورى را نمایند و دبیر کل وفق مقررات پس از بررسی، در خصوص آن تصمیم میگیرد.

**** پرداخت هزینه های داورى در صورت وجود دعوای متقابل چگونه می باشد ؟**

وفق ماده ۵۹ از قواعد مرکز داورى، پرداخت هزینه های داورى بالمناصفه بر عهده طرفین است. البته چنانچه خواننده در پاسخ به دادخواست داورى، دعوای متقابل نیز مطرح می کند، خواهان دعوای اصلی و خواهان دعوای تقابل، هریک مسئول پرداخت هزینه های مربوط به ادعای خود می باشد. معذلک در بعضی موارد متناسب با مبلغ خواسته اصلی و متقابل و اوضاع و احوال پرونده، مرکز داورى می تواند هزینه های داورى را به ماخذ جمع رقم دعوای اصلی و متقابل محاسبه و بالمناصفه از طرفین دریافت نماید.

**** در صورت صدور قرار کارشناسی توسط داور یا داوران، هزینه کارشناسی بر عهده کیست ؟**

اصولا هزینه کارشناسی بر عهده متقاضی کارشناسی است. ولی در موارد خاص چنانچه قرار کارشناسی به تشخیص و نظر داور باشد، هزینه کارشناسی بالمناصفه بر عهده طرفین است.

**** نحوه انتخاب داور در مرکز چگونه است ؟**

در داورى منفرد، اگر طرفین بر داور معینی توافق نداشته باشند، داور توسط مرکز تعیین می شود.

در داورى گروهی، هریک از طرفین می توانند داوران اختصاصی خود را انتخاب نمایند. سرداور را نیز طرفین یا داوران اختصاصی ایشان، انتخاب و معرفی می نمایند. در صورت عدم معرفی داور توسط هریک از طرفین، مرکز حسب مورد داور اختصاصی خواهان یا داور اختصاصی خواننده را انتخاب و معرفی می نماید. در صورت عدم توافق در مورد سرداور نیز مرکز داورى یک نفر را به عنوان سرداور (یا رئیس هیات داورى) منصوب می کند. داور، همواره باید از فهرست داوران مرکز انتخاب شود.

**** مدت زمان داورى در مرکز داورى چقدر است ؟ مقررات حاکم در رسیدگی به اختلافات تجارى داخلی و بین المللی چیست ؟**

مدت زمان داورى تابع ویژگی های هر پرونده، از جمله نوع ادعاها و پیچیدگی آنها و خصوصا همکاری طرفین در جریان رسیدگی است، اما به طور معمول حداقل ۳ و حداکثر ۶ ماه می باشد. استثنائاتی در این خصوص وجود دارد که ناشی از شرایط خاص هر پرونده است. در داورى های داخلی، مقررات قانون آئین دادرسی مدنى درباره داورى (باب هفتم) و در داورى های بین المللی، قانون داورى تجارى بین المللی مصوب ۱۳۷۶ اجرا می شود. هم چنین در هر دو گروه از دعوای آیین نامه های داخلی مرکز داورى درباره نحوه ارائه خدمات (آیین و قواعد

داورى، آیین نامه تشکیلات، آیین نامه هزینه های داورى) نیز اجرا می شود. قواعد داورى مرکز داورى بر اساس قوانین جاری

و رویه های بین المللی تهیه و تنظیم شده و انضباط و سرعت در جریان رسیدگی داورى و خصوصا استحکام رای صادره را تامین می کند.

**** آیا نمایندگی در دعوای مطروحه در مرکز داورى محتاج و کالتنامه از سوی وکیل دادگستری است ؟**

خیر، ارائه برگه نمایندگی امضاء شده از سوی اصیل کفایت می نماید و نیازی به ارائه برگ و کالتنامه و مداخله وکیل دادگستری نیست. اشخاص حقیقی می توانند طی نامه ای نماینده خود را به سادگی معرفی کنند و اشخاص حقوقی نیز می توانند با امضای مجاز شرکت، موسسه، نماینده خود را معرفی نمایند. مع ذلک مداخله وکیل یا مشاور حقوقی در دعوای بزرگ و پیچیده، بهتر است.

**** درخواست داورى از مرکز داورى چگونه امکان پذیر است ؟**

دفتر مرکز داورى در اتاق بازرگانی کرمانشاه تحت نظر مرکز داورى به امر داورى می پردازد. پیش نویس آراء این دفاتر پیش از امضاء و ابلاغ، در مرکز داورى اتاق ایران مورد بررسی قرار می گیرد.

**** نحوه اجرای آراء داورى به چه صورت است ؟ آیا رای داورى قابل اعتراض، ابطال یا اصلاح است ؟**

چون داورى مبتنی بر تراضی و اعتماد طرفین است، در بسیاری از موارد طرفین به رای داورى تمکین می کنند و طوعا آن را اجرا می نمایند. با این حال، چنانچه محکوم علیه رای را اجرا نکند، محکوم له می تواند با مراجعه به دادگاه صالح (که همان دادگاهی است که صلاحیت رسیدگی به اصل دعوای را دارد) درخواست صدور اجرائیه کند. در این صورت، رای داور همچون رای صادره از دادگاه، توسط واحد اجرای احکام مدنى دادگاه ها اجرا می شود. اساسا رسیدگی در داورى یک مرحله ای است، بنابر این مرحله اعتراض و تجدیدنظر در داورى وجود ندارد. مع ذلک رای داورى در موارد محدود و معینی که در قانون مقرر شده، به درخواست معترض به رای قابل ابطال است، مانند اینکه داور از صلاحیت خود تجاوز کرده باشد، یا خارج از مهلت داورى رای داده باشد، یا رای داورى برخلاف مفاد اسناد رسمی و یا برخلاف نظم عمومی باشد و امثال اینها. چون جریان داورى در مرکز داورى تحت قواعد مشخص و منظمی انجام می گیرد، آراء داورى مرکز از اتقان و استحکام زیادی برخوردار است. مهلت درخواست ابطال رای داورى ۲۰ روز از تاریخ ابلاغ رای داورى خواهد بود. در صورتیکه سهو قلم یا اشتباه محاسبه در رای رخ داده باشد، به درخواست متقاضی که باید ظرف مهلت معینی مطرح نماید، رای داورى قابل اصلاح است و داور، رای اصلاحی صادر می کند. خود داور نیز ظرف مهلت معینی می تواند راسا اشتباه محاسبه یا سهو قلم در رای را اصلاح کند.

**** آیا اعتراض به رای داورى مانع از اجرای آن است ؟**

خیر مگر دلایل اعتراض قوی باشد و دادگاه مستقلا در صورت لزوم با اخذ تامین مناسب در این خصوص قرار توقف یا منع اجرا صادر کند.



Kermanshah Chamber
Of Commerce, Industries,
Mines & Agriculture



اقتصاد گردشگری را باور کنیم

عامل دیگری که بر قیمت تمام شده گردشگری در ایران اثرگذار است هزینه هتل ها و اقامتگاه ها می باشد که نسبت به بسیاری از کشورهای نزدیک به ما بسیار بالا است.

اگر بخواهیم مقایسه کنیم قیمت یک هتل سه ستاره در شیراز برای یک شب اقامت ۶۵ دلار و هتل سه ستاره در دوی ۲۵ دلار است و برای هتل چهار ستاره نیز هزینه یک شب اقامت در شیراز ۱۰۹ دلار و در دوی ۶۵ دلار است.

این ارقام ممکن است در زمان های مختلف متفاوت باشد اما آنچه که مشخص است قیمت هتلینگ در بسیاری از شهرهای ایران از شهرهای کشورهای هم جوار از جمله آنکارا، کوالالانپور و ... بالاتر است.

معضل دیگری که در حوزه گردشگری با آن مواجه هستیم گرانفروشی به گردشگران خصوصا گردشگران خارجی است.

این گرانفروشی فقط به بخش خصوصی مربوط نیست و در بخش دولتی هم مشاهده می شود، برای مثال هزینه حمل و نقل درون و برون شهری، خرید از مراکز خرید، غذا خوردن در رستوران ها و ... برای خارجی ها بسیار بالا است و یا در بخش دولتی نیز ورودی آثار باستانی برای مثال برای گردشگر ایرانی ۳۰۰۰ تومان و برای گردشگر خارجی حدود ۲۰ هزار تومان است.

گردشگران خارجی گرانفروشی ما را متوجه می شوند زیرا آنان قبل از سفر به هر کشوری روی تمام هزینه های آن کشور بررسی لازم را انجام می دهند، متأسفانه این گرانفروشی از سوی گردشگران خارجی برای سایر هم وطنان آنها بازتاب شده و تاثیر خوبی برای گردشگری ما ندارد.

عامل دیگری که هزینه تمام شده گردشگری را بالا می برد نبود خدمات بانکی مناسب خصوصا برای گردشگران

گردشگری و توریسم در ایران یک مفهوم نو است و هنوز آنطور که باید تجربه و سابقه بالایی در این حوزه نداریم، به علاوه در بعد آکادمیک، علمی و دانشگاهی هم خیلی به مفاهیم گردشگری پرداخته نشده است.

یکی از مهمترین مباحثی که در حوزه گردشگری باید به آن پرداخت قیمت تمام شده بالای خدمات گردشگری در کشور ما است و می توان گفت هزینه گردشگری در ایران بالا است.

البته دو نکته در این خصوص مطرح است، بر اساس برخی از آمار و اطلاعات ایران یکی از نقاط ارزان گردشگری در دنیا است اما به عقیده برخی از جمله کانون راهنمایان گردشگری ایران در کشورهای خارجی، ایران برای توریست های خارجی کشور ارزانی نیست.

دلایل متعددی در خصوص بالا بودن قیمت تمام شده گردشگری در ایران مطرح است که از مهمترین آنها می توان به حوزه حمل و نقل و نبود زیرساخت های مناسب در این بخش اشاره کرد.

برای مثال در حوزه حمل و نقل هوایی که از اهمیت ویژه ای برخوردار است اکنون بسیاری از شهرهای ما فاقد فرودگاه هستند و در شهرهایی هم که فرودگاه دارند هزینه حمل و نقل هوایی بسیار بالا است و این نکته ای است که بسیاری از گردشگران خارجی به آن اشاره دارند.

به علاوه اکنون رتبه ایران از نظر زیرساخت های حمل و نقل هوایی در دنیا ۹۳ است که جایگاه چندان مناسبی نداریم و این رتبه برای حمل و نقل زمینی و دریایی هم از بین ۱۴۱ کشور جایگاه ۷۶ است.

در بعد حمل و نقل دریایی هم با وجود دریاها و دریاچه های در شمال و جنوب کشور بسیار ضعیف عمل کردیم و شاهد رواج کشتی های تفریحی و گردشگری چندان در کشور نیستیم.



بابک ترابی
رئیس کمیسیون گردشگری،
اقتصاد ورزش و هنر
اتاق کرمانشاه



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن
و کشاورزی کرمانشاه
شماره ۵۴/ سال یازدهم، ۱۳۹۶

خارجی و نبود کارتهای اعتباری مربوط به سفر (مستر کارت ها) است که گردشگران بتوانند به راحتی تمام هزینه های سفر خود را با کمک این کارت ها حساب کنند.

پیدا کردن صرافی، تبدیل ارز و از سوی دیگر چند نرخى بودن ارز در ایران (تفاوت بین بانک و بازار آزاد) هزینه گردشگران خارجی را بالا می برد.

متأسفانه ما همه این مشکلات را در بعد گردشگری داخلی هم داریم، حتی ممکن است با توجه به پایین بودن ارزش پول ملی ما برای گردشگران خارجی میزان گرانی برای آنها کمتر قابل توجه باشد اما این هزینه های بالا برای گردشگر داخلی اصلاً توجیه ندارد و بسیاری از گردشگران داخلی ترجیح می دهند به جای آنکه این هزینه بالا را در داخل کشور انجام دهند، با هزینه کمتر به دیدن کشورهای خارجی بروند.

اما این بالا بودن هزینه ها قطعاً تأثیر مثبتی بر گردشگری کشور ما نخواهد داشت و این در حالی است که اقتصاد گردشگری یکی از مهمترین اقتصادها در دنیا و بعد از صنعت نفت و خودروسازی در جایگاه سوم قرار دارد.

برای استفاده از این اقتصاد باید به دنبال راهکارهایی برای کاهش هزینه ها باشیم، از جمله این راهکارها می توان به توسعه سرمایه گذاری در حوزه هتلینگ اشاره کرد.

در شرایط کنونی به دلیل بالا بودن قیمت هتل، مردم اقامتگاه های ادارات و استفاده از ظرفیت اسکان مدارس را ترجیح می دهند و همین امر سبب می شود هتل ها با ظرفیت خالی مواجه باشند، این ظرفیت خالی هم باعث می شود کسی سراغ سرمایه گذاری در بخش هتل نرود و نتیجه آن نبود هتل های متعدد و ایجاد فضای رقابتی بین آنها است.

این نبود فضای رقابتی خود باعث بالا رفتن قیمت هتل ها خصوصاً در زمان پیک سفرها می شود.

راهکار دیگر استفاده از تور برای سفر است که متأسفانه هنوز فرهنگ آن به خوبی بین ما مردم ایران جا نیفتاده و سفر انفرادی را به تور ترجیح می دهیم.

استفاده از تورها علاوه بر کاهش خطر ناشی از ترافیک و حمل و نقل و تصادفات، در مجموع هزینه های سفر را کاهش می دهد زیرا تورها مواردی مانند رزرو هتل، گرفتن بلیط وسیله حمل و نقل، ورودی اماکن و ... را به صورت گروهی انجام داده و تخفیف می گیرند.

البته گاهی به دلیل آنکه ما از قبل برنامه ریزی مناسبی برای سفر نداریم و تورها هم نمی توانند از قبل اقدامات لازم را انجام دهند هزینه آنها مقداری بالا می رود.

یکی از راهکارهایی که می تواند باعث رونق تورها شود این است که ادارات به جای ساخت مراکز اقامتی و هزینه بالایی که بابت نگهداری این مراکز (که اصلاً هم مراکز حرفه ای و تخصصی نیستند) می پردازند، یارانه استفاده از تور را در اختیار کارکنان خود قرار دهند که هزینه کمتری هم برای آنها دارد.

موضوع دیگر این است که اکنون در برخی کشورهای پیشرفته برخی شرکت ها به صورت تخصصی تر وارد شده و صرفاً در یک حوزه مثلاً رزرو هتل، خرید بلیط هواپیما و ... ورود کرده اند که این امر هم می تواند به رونق گردشگری

و کاهش هزینه های تمام شده این بخش کمک کند. نکته دیگری که می تواند به کاهش هزینه تمام شده گردشگری کمک کند تطابق بیشتر بخش خصوصی و دولتی است، اکنون بسیاری از همایش ها، نمایشگاه ها و ... در فصولی از سال و در برخی از نقاط برگزار می شود که در پیک پذیرش گردشگر قرار دارند.

در چنین شرایطی سهم گردشگری واقعی اشغال می شود و بهتر است برپایی چنین همایش ها و نمایشگاه هایی به فصولی موکول شود که رونق گردشگری کمتر است تا هم باعث رونق شود و هم فضا را برای گردشگران واقعی اشتغال نکند. نکته دیگر که عمدتاً در حوزه گردشگری داخلی مطرح است این است که باید بدانیم گردشگری با سفر فرق دارد، وقتی که فردی به نقطه ای می رود و تمام وسایل مورد نیاز خود حتی غذا را هم به همراه می برد عدم سود رسانی به جامعه هدف را دارد و هیچ چیز جز آلودگی هوا، تولید زباله، مصرف منابع و ... را به همراه ندارد و از همین رو ما باید بیشتر به سمت گردشگری حرکت کنیم تا سفر.

عامل دیگری که می تواند به کاهش هزینه تمام شده گردشگری کمک کند تنوع بخشیدن به مقاصد گردشگری است، بسیاری از ما وقتی که اسم سفر می آید مقاصدی مانند شمال، شیراز، مشهد و ... را انتخاب می کنیم، در حالی که ممکن است در نزدیکی خود ما و بدون نیاز به طی کردن مسافت زیاد مناطق جذاب و قابل توجهی برای گردشگری وجود داشته باشد که باید بیشتر روی معرفی آنها کار کنیم. رونق مثل سازی هم عامل دیگری در کاهش هزینه تمام شده گردشگری است، مثل ها در جایی بیرون شهر ساخته می شوند و از همین رو هزینه تمام شده ساخت آنها پایین تر و قیمت عرضه آنها نیز مناسب تر است، به علاوه باید بر روی توسعه راه ها و زیرساخت های حمل و نقل هم بیشتر کار کنیم.

بعد دیگری که در گردشگری باید به آن توجه کرد حسابهای اقماری گردشگری است، این حساب ها که بیانگر میزان و سهم اقتصاد گردشگری در کل اقتصاد هستند با دو هدف ایجاد شدند، ابتدا آنکه بانک اطلاعات کاملی در حوزه گردشگری وجود داشته باشد که بتوان برای توسعه توریسم داخلی و خارجی بر اساس آن برنامه ریزی کرد و دوم این حساب های اقماری معیاری برای قیاس های بین المللی باشند.

یکی از مهمترین نکاتی که در حوزه گردشگری باید به آن توجه کرد همین حساب های اقماری است که می تواند به عنوان یک راهنما برای توسعه صنعت توریسم مورد توجه باشد.

در پایان باید به اقتصاد گردشگری باور داشته باشیم و ایمان بیاوریم که می توان از گردشگری پول به دست آورد، بارها در این خصوص صحبت شده اما باور جدی و واقعی آن باید بین بخش خصوصی و دولتی شکل بگیرد.

در این صورت سرمایه گذاری هایی برای توسعه گردشگری انجام خواهد شد و نتیجه آن ایجاد تنوع، رقابت و کاهش هزینه ها است.

باید به اقتصاد گردشگری باور داشته باشیم و ایمان بیاوریم که می توان از گردشگری پول به دست آورد، بارها در این خصوص صحبت شده اما باور جدی و واقعی آن باید بین بخش خصوصی و دولتی شکل بگیرد.

در این صورت سرمایه گذاری هایی برای توسعه گردشگری انجام خواهد شد و نتیجه آن ایجاد تنوع، رقابت و کاهش هزینه ها است.



Kermanshah Chamber
Of Commerce, Industries,
Mines & Agriculture



صادرات «کلاش» نودشه به اروپا

شهر زیبای نودشه به
عنوان پایتخت «کلاش»

کفش سنتی منطقه
اورامانات معرفی است.
به طور خاص بیشتر
صنایع دستی شهرستان
پاوه حول محور کلاش
می چرخد و از طریق
بازارچه رسمی شوشمی
تعداد قابل توجهی
«کلاش» به کشور عراق
و از آنجا نیز به اروپا
صادرات داشتیم که
قیمت قابل توجهی
نسبت به سایر اقلام دارد.

پاوه و اورامانات از شهرستان‌های استان با ویژگی‌های خاص از لحاظ توپوگرافی محسوب می‌شوند. این منطقه تاریخی و مرزی آن طور که باید از زیرساخت‌های جاده ای برخوردار نیست و مردمان این منطقه مطالباتی به حق از رسمی شدن بازارچه شوشمی تا بهبود وضعیت راه‌ها و جاده‌ها دارند. میتوان گفت، راه توسعه شهرستان پاوه برطرف کردن مشکلات راه‌های ارتباطی است که مطالبه‌ای راه‌های این شهرستان بسیار پر حادثه است. یکی از مطالبات بحق است، زیرا مردم شهرستان پاوه، رسمی شدن بازارچه مرزی شوشمی است. این بازارچه می‌تواند مرکز درآمد پایدار برای مردمان پرتلاش و سختکوش این منطقه شود.

فرماندار شهرستان پاوه در باره وضعیت این بازارچه می‌گوید: موضوع رسمی شدن مرز شوشمی از مطالبات مردم و مسئولان استان است و بخشی از مشکلات در رابطه با مرز به واسطه همسایگی کشور عراق وجود دارد. اقلیم کردستان به صورتی که مورد انتظار است با ما رابطه‌ای در این زمینه ندارد و مرزهای دیگر را به عنوان مرز رسمی در قانون خود قلمداد کرده‌اند.

«پرویز ایده‌پور» می‌افزاید: برای تردد مسافر در مرز با عراق، همه مجوزهای لازم از طریق وزارت کشور صادر شده است، اما در آن سوی مرز، شهرستان حلبچه هنوز از دولت مرکزی این مجوز را دریافت نکرده است.



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن
و کشاورزی کرمانشاه
شماره ۵۴/ سال یازدهم، ۱۳۹۶