



نامۀ اتاق بازرگان کرمانشاه

w w w . k r c c i m a . i r

نشریه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه | سال سیزدهم | شماره ۵۸ | تابستان ۱۳۹۸

روزنی صادرات گرهی بر



استاندار سابق کرمانشاه:
فرصت‌های طلایی توسعه
از دست رفت



وزیر نفت:
کرمانشاه محور توسعه
غرب کشور است



استاندار کرمانشاه:
صادرات ۲/۹ میلیارد دلار کالا
از مرزهای کرمانشاه





روابط عمومی اتاق کرمانشاه می‌کوشد، با ارائه نشریه‌ای خواندنی و مفید اهداف زیر را به‌مورت جدی، دنبال کند:

- ① شناساندن ظرفیت‌ها و فضای سرمایه‌گذاری استان در سطح ملی
- ② بررسی موانع توسعه کسب‌وکار در کرمانشاه و ارائه پیشنهادهای اصلاحی
- ③ ایجاد بسترهای تبادل نظر مکتوب بین فعالان بخش خصوصی و مدیران اقتصادی استان با هدف هم‌افزایی فکری
- ④ جلب نظر دانشگاهیان و نخبگان فکری استانی و ملی برای ارائه راهکارهای شکوفایی اقتصادی استان؛ با تاکید بر پایدار و متوازن بودن توسعه
- ⑤ معرفی الگوهای موفق کسب‌وکار در سطوح محلی، ملی و جهانی به صاحبان کسب‌وکار استان

راه‌های ارتباطی

✉ krccima.ir@gmail.com

☎ (۰۸۳) ۳۸۲۵۴۵۴۶

از عموم علاقه‌مندان به مشارکت در مباحث نشریه به‌ویژه اعضای اتاق، مسئولان دستگاه‌های اجرایی، دانشگاهیان و پژوهشگران استان کرمانشاه دعوت می‌شود نشریه را متعلق به خودشان دانسته و ما را در جهت تولید نشریه‌ای بهتر و ارتقای نشاط اقتصادی استان کمک کنند.

۸۳	ماهی گرمابی هوایی تازه برای اقتصاد استان
گردشگری	
۸۶	جهانی شدن، گامی برای احیاء
۸۸	تمرکز، روی صادرات است
۹۲	صنایع دستی را از اغماء خارج کنیم
۹۶	هنر - صنعت؛ از مشاغل خانگی تا تولیدات کارگاهی
گزارش	
۱۰۰	گام زدن در مسیر مفاهمه
۱۰۱	دانش فنی تولید قیر طبیعی را نداریم
۱۰۵	سخت گیری های بانکی کمتر شود
۱۰۸	ضرورت از سرگیری صادرات دام زنده
۱۱۲	رفع موانع صادرات مشتقات نفتی و محصولات پتروشیمی
اخبار	
۱۱۴	کرمانشاه را وارد حلقه اول گردشگری کشور کنیم
۱۱۶	روز نمونه ها
۱۲۰	حذف صفر از پول ملی کشور موثر نیست
۱۲۲	تصاحب بازار عراق؛ يك گام بیشتر از ترکیه
۱۲۴	چهار مدرسه «ایران من» بهره برداری رسید
۱۲۴	کتاب «آموزش عمومی و توجیه کارت بازرگانی» به چاپ رسید

۴۲	گشایش ریلی، رهایش صادراتی
۴۶	پیدای و پنهان اجرای خط آهن مدیرانه
۴۸	ناوگانی که باید جوان شود
۵۰	کرمانشاه در انتظار ۲۰۲۰
۵۲	رویداد ۲۰۲۰ موتور اقتصاد استان را روشن می کند
۵۶	پیش شرط موفقیت: اعتماد به بخش خصوصی
۵۸	گردشگری روستایی: شاهراه توسعه اقتصادی
۶۰	روایت يك برگ برنده: گردشگری روستایی
۶۲	فانوس دریایی صنعت گردشگری
۶۳	رویداد ۲۰۲۰، افق روشن استان
۶۴	اهداف رویداد کرمانشاه ۲۰۲۰
۶۵	۹۰ درصد گردشگری، تبلیغات است
۶۷	کرمانشاه به روایت الیس وین
استراتژیک	
۷۰	يك حضور چشمگیر
۷۱	روایت های خطی و کوتاه از يك رویداد اقتصادی
۷۲	گام زدن در مرز يك میلیارد دلار
بررسی	
۷۴	داستان يك تجارت ریشه دار
۷۶	اسب کرد؛ غریب اما اصیل
۷۸	گوسفند سنجابی نژاد برتر تولید گوشت
۸۰	دامداری سنتی، چالش امروز است

دانش فنی تولید قیر طبیعی را نداریم	
۳	کو گوش شنوا؟
دیدگاه	
۶	تجارت، زیربنای تمدن است
۸	ممنوعیت های صادراتی پایان یابد
۱۰	قفص بخشنامه ها
۱۲	شش مانع بلند در مسیر توسعه صادرات
۱۵	صادرات ۲/۹ دلار کالا از مرزهای کرمانشاه
پرونده	
۲۰	کرمانشاه محور توسعه غرب کشور است
۲۲	فرصت های طلایی توسعه از دست رفت
۲۴	اقتصاد نوظهور به چه معناست؟
۲۵	ویژگی های اعضای بریکس
۲۶	تجربه بریکس
۲۸	از بریک تا بریکس؛ بازخوانی یک پیمان قدرتمند
۳۰	هنرنمایی در زمین اقتصاد
۳۲	طلایه دار اقتصاد جهان
۳۴	آیا کرمانشاه می تواند يك اقتصاد نوظهور باشد؟
۳۵	ضعف در ترسیم راهبرد
۳۶	مهاجرت نیروی تحصیل کرده؛ مانع توسعه استان
پرونده	
۳۹	حمل و نقل، محور توسعه

صاحب امتیاز:

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

مدیر مسئول: کیوان کاشفی

سردبیر: گلاویز قهرمانی

ویراستار: واحد روابط عمومی

تلفکس روابط عمومی و پذیرش آگهی:

۰۸۳ ۳۸۲۵۴۵۴۶

گرافیک و صفحه آرایی: گلاویز قهرمانی

نامه اتاق بازرگانی کرمانشاه

نشریه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

سال سیزدهم | شماره ۵۸ | تابستان ۱۳۹۸



سرمقاله

کو گوش شنوا؟

در حالی که شرکت‌های اروپایی، برنامه‌های توسعه خود را برای افق ۱۰ تا ۵۰ ساله تدوین و بعضاً منتشر می‌کنند، مدیران عامل شرکت‌های خصوصی ایران نمی‌دانند برای فردا، چه حادثه یا حوادثی پیش‌روی آنها است. البته می‌دانند که حتماً رخدادهایی متفاوت در انتظار است ولی این که چه رخدادهایی، چندان قابل پیش‌بینی نیست. تنها موضوعی که حدود ۵ دهه است به صورت تثبیت شده در اقتصاد ایران مشاهده می‌شود، افزایش نقدینگی با سرعتی بسیار بیشتر از رشد تولید ناخالص ملی است.

دولت‌ها تصور می‌کنند خدمات اجتماعی و فعالیت‌های اقتصادی‌شان به افزایش رفاه عمومی منجر می‌شود اما از آنجا که منابع مالی لازم برای اجرای همه ایده‌های خود را ندارند و از سوی دیگر نیز، انتخاب یکی دو ایده از بین ده‌ها ایده اقتصادی-اجتماعی مطرح شده را بر نمی‌تابند، ناچار نیازهای بودجه‌ای لازم برای این بلندپروازی‌ها را مبنای سیاست‌گذاری‌های پولی و بانکی قرار داده و با دستکاری در حجم پول و نقدینگی، شرایط اقتصادی و اجتماعی وخیم‌تری را برای مردم و فعالان اقتصادی به ارمغان می‌آورند.

به‌عنوان نمونه نقدینگی کشور که در سال ۱۳۸۴ حدود ۶۸ هزار میلیارد تومان بود و در سال ۱۳۹۲ به ۶۰۰ هزار میلیارد تومان رسید. دولت یازدهم این عدد را به ۱۵۰۰ هزار میلیارد تومان رساند و دولت دوازدهم در نیمه راه خود، از مرز ۲۰۰۰ میلیارد تومان عبور کرد. متوسط رشد نقدینگی در این ۱۴ سال حدود ۲۶ درصد بوده است ولی رشد تولید ناخالص داخلی که در سند افق ۱۴۰۴ سالیانه ۸ درصد پیش‌بینی شده بود، که در عمل، به‌طور متوسط ۳ درصد در سال تحقق یافت.

به عبارت دیگر افزایش سالیانه قیمت‌ها به‌طور متوسط ۲۳ درصد بوده است. برای این که دولت‌ها بتوانند این ارقام عجیب را در کارنامه خود ثبت کنند، نیازمند سلب استقلال بانک مرکزی، دیگته کردن تسهیلات تکلیفی، اجباری و دستوری به بانک‌ها، افزایش بدهی‌های دولت به بانک مرکزی و گاهی بانک‌های عامل و همچنین معاف کردن نهادهای مالی از رعایت حداقل انضباط‌های مالی بودند.

نتیجه این قبیل اتفاق‌ها، در سطح مصرف کنندگان به وضوح مشاهده می‌شود و قدرت خرید و سطح زندگی‌شان را تنزل می‌دهد. شاید بتوان زمانی که تورم اوج می‌گیرد، بخشی از مسوولیت این پدیده را به نادرست به تولیدکنندگان و شبکه توزیع منتسب کرد. ولی در واقع، کسی نمی‌تواند منکر نقش محوری سیاست‌های پولی و مالی شود. اما آنچه کمتر به چشم عموم مردم می‌آید، تورم نهادهای تولید است که کسب و کارها را زمین‌گیر کرده و امکان توسعه و شکوفایی را از آنها سلب می‌کند. در مواردی نیز به کوچک شدن و انحلال شرکت‌ها می‌انجامد. مضاف بر این، نظام تعزیراتی هم که در شرایط جنگی طراحی و تاسیس شده، توجه چندانی به زنجیره تولید و توزیع ندارد و از تولیدکنندگان انتظار دارد با معجزه‌های مالی، تأثیر منفی سیاست‌های دولتی را خنثی کنند.

در ماه‌های اخیر شاهد آن هستیم که دولت برای کاهش التهاب در بازارهایی همچون سکه و ارز، سوداگران را به سرمایه‌گذاری بانکی تشویق می‌کند. این تشویق که با افزایش دستوری نرخ‌های بانکی توأم شده است، از سویی به افزایش هزینه تأمین مالی از نظام بانکی منجر می‌شود و از سوی دیگر، ناهمترای بانک‌ها را به همراه خواهد داشت. حرکت دادن بانک‌ها به ورطه خطرناک ناهمترای، باعث می‌شود بانک‌ها از سویی مجبور شوند انعطاف‌های حرفه‌ای خود در برابر صاحبان کسب و کارها را کنار گذاشته و همه ریسک‌ها را به سید این مشتریان هدایت کنند و از سوی دیگر، نتوانند در سال آینده نقش فعلی خود در تأمین مالی بخش تولید را ادامه دهند. آن هم در شرایطی که هنوز سایر شیوه‌های تأمین سرمایه نظیر بورس اوراق بهادار و بازارهای سلف کالایی نتوانسته‌اند نقش جدی در حوزه تأمین مالی بر عهده بگیرند.

بدین ترتیب بحران افزایش نقدینگی در سطح عمومی اقتصاد و کمبود نقدینگی در سطح بنگاه‌های اقتصادی، ایران ۱۳۹۹ را تهدید می‌کند. این هشدار را، هم اقتصاددان‌های مستقل و هم نهادهای مدنی بخش خصوصی می‌دهند، اما کو گوش شنوا؟



۲۰

وزیر نفت:

کرمانشاه محور توسعه غرب کشور است

بیژن نامدار زنگنه، وزیر نفت کشور متولد کرمانشاه است. او همواره به توسعه این استان علاقه‌مند بوده است و در فرصت‌های مختلف برای همکاری با مسئولان کرمانشاه اعلام آمادگی کرده است. به‌ویژه آن که استان کرمانشاه به‌عنوان دومین استان در تاریخ صنعت نفت کشور، از اهمیت ویژه در این بخش برخوردار است و پالایشگاهی قدیمی منطقه نفت‌شهر، این قدمت را یادآوری می‌کند.



۵۰

کرمانشاه در انتظار ۲۰۲۰

پرونده روز برای یک رویداد

رویداد ۲۰۲۰ می‌تواند سرآغاز تحول گردشگری برای استان کرمانشاه باشد. رویدادی که پیش‌بینی می‌شود ۱۰ میلیون گردشگر را به کرمانشاه بیاورد و بالغ بر حدود ۲ هزار میلیارد تومان درآمد برای استان به همراه داشته باشد. حال آنکه رویداد ۲۰۲۰ با چه اهداف و جزئیاتی بر گزار می‌شود و کرمانشاه چه ظرفیت‌ها و توانمندی‌هایی داشته و چگونه در رویداد ۲۰۲۰ گردشگران را به وجد می‌آورد، در پرونده حاضر گردآوری شده است.



۱۵

استاندار کرمانشاه:

صادرات ۲/۹ میلیارد دلار کالا از

مرزهای کرمانشاه

ایران به واسطه مرزهای مشترک خود در هر چهار جهت خود، یک کشور مهم صادراتی به شمار می‌رود در سرزمین ما استان کرمانشاه به‌عنوان یکی از استان‌های اثرگذار در بخش صادرات مطرح است. کرمانشاه به واسطه داشتن حدود پنج گمرک مرزی و بازارچه با بخش مرکزی و اقلیم عراق، نقش بسزایی در صادرات ایران به عراق دارد.



۲۲

استاندار سابق کرمانشاه:

فرصت‌های طلایی توسعه از دست رفت

اگر چه استان کرمانشاه دارای ظرفیت‌های مناسبی است اما با چالش‌هایی در مسیر توسعه اقتصادی روبه‌رو است، به‌طوری‌که شاید بتوان با الگوبرداری از استراتژی کشورهای عضو بریکس در زمینه‌های مرتبط جهشی در اقتصاد خود پدید بیاورد. برای بررسی توسعه‌یافتگی اقتصادی استان کرمانشاه و بررسی چالش‌ها و موانع آن پای گفت‌وگو با احمد ترک‌نژاد استاد دانشگاه و استاندار سابق کرمانشاه نشستیم.

نشانی: کرمانشاه، بلوار شهید بهشتی،

شماره ۵۳۵

کد پستی: ۶۷۱۵۶۴۵۵۱

تلفن: ۰۸۳ ۳۸۲۲۸۱۳۱-۴۱-۵۱

نمبر: ۳۸۲۲۸۱۶۱

پایگاه الکترونیکی: www.krccima.ir

پست الکترونیکی:

info@krccima.ir

krccima.ir@gmail.com

مسیر تجارت



کیوان کاشفی

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و
کشاورزی کرمانشاه

تلاش انسان‌ها در مسیر تاریخ تمدن، دستاوردهای مختلفی به ارمغان آورده است. از کشف آتش و متعاقب آن ساخت فلزات گرفته تا دستاوردهای سده اخیر یعنی ماشین بخار و مدارهای الکترونیکی. با این حال اساس تمدن بشری را تجارت تشکیل می‌دهد. زیرا به کمک تجارت است که می‌توان رابطه مسالمت‌آمیز و همکاری متقابل همه ساکنان کره زمین را ساماندهی کرد.



سیدمظفر عبدالله

مدیرعامل شرکت روژین تاک

یکی از راهکارهایی که برای بازگرداندن ارز حاصل صادرات به کشور مطرح شد، پرداخت آن با دینار است. بانک مرکزی دستور بازگرداندن ارز با دینار را صادر کرده است، اما کشور عراق این اجازه را نمی‌دهد که بانک تعاون اسلامی در عراق از مشتری مالدینار دریافت کند. راهکارهای نقدی نیز امکانپذیر نیست، چرا که بانک‌ها نقدینگی را با توجه به شرایط تحریم ترانسفر نمی‌کنند، صراف مورد اعتماد بانک مرکزی نیز هنوز به صادرکنندگان معرفی نشده است. اگر صراف مورد اعتماد به ما معرفی شود، می‌توانیم ارز را تحویل دهیم. از این رو، راهکارهای ارائه‌شده قابلیت اجرایی ندارند.



دیاری حسینی

صادرکننده و بازرگان

دولت بخشنامه‌ای را تصویب کرده و به گمرک فرستاده است که ارز کالای صادراتی باید به کشور بازگردانده شود. این در حالی است که این بخشنامه راه را برای کارتهای بازرگانی که فاقد اعتبار صادرات هستند، باز کرده است. برای نمونه کسانی که صادرکننده هم نیستند و کارت بازرگانی دارند، کارت را در اختیار صادرکنندگان قرار می‌دهند و صادرکننده ارز خود را به نام این شخص می‌زند.

مهدی علیزاده برمی

مدیر عامل شرکت توسعه صنایع چاپ و بسته بندی کرمانشاه

پنج روش جهت بازگشت ارز توسط دولت تعریف شده است که هیچ کدام قابلیت اجرایی ندارند، چرا که زیرساختی برای انتقال ارز وجود ندارد. یکی از این روش‌ها، بازگشت ارز به صورت پول نقد است. حجم مبادلات صادرکنندگان بر اساس آمار گمرک در سال گذشته ۹ میلیارد دلار به کشور عراق بوده است که با این روش، انتقال ارز به صورت پرداخت نقدی کار آسانی نیست و به لحاظ امنیتی نیز اقدام مناسبی نیست.





پولی و تجاری هستند زیرا هیچ فرد، خانواده، ناحیه، کشور و حتی قاره‌ای نمی‌تواند بدون اتکا به تعامل‌های بازرگانی با بقیه مردمان، همه نیازهای خود را مرتفع کند. شاید به همین دلیل است که در کشورهای توسعه‌یافته، برترین و پرتعدادترین رشته‌های تحصیلی دانشگاهی به دانش تجارت مرتبط است؛ اعم از رشته‌هایی مانند مدیریت بازرگانی که عنوان آنها نیز این ارتباط را نمایان می‌کند یا دانش حقوق که در واقع نظم‌دهنده و تسهیل‌گر مدل‌های کسب و کار و رفع اختلاف‌های تجاری است. همچنین مطالعات تاریخی نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین تمدن‌های

تجارت، زیربنای تمدن است



یادداشت کیوان کاشفی

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

می‌دهد. زیرا به کمک تجارت است که می‌توان رابطه مسالمت‌آمیز و همکاری متقابل همه ساکنان کره زمین را ساماندهی کرد. پژوهشگران علوم اجتماعی بر این باورند که جوامع و نواحی توسعه‌نیافته، محصول دورافتادگی آنها از نظام‌های

تلاش انسان‌ها در مسیر تاریخ تمدن، دستاوردهای مختلفی به ارمغان آورده است. از کشف آتش و متعاقب آن ساخت فلزات گرفته تا دستاوردهای سده اخیر یعنی ماشین بخار و مدارهای الکترونیکی. با این حال اساس تمدن بشری را تجارت تشکیل



بانک مرکزی، وزارت صمت و سایر نهادهای دولتی ذینفع هستیم که خروجی این تولیدات، چیزی نیست جز از دست دادن بخش مهمی از فرصت‌های ارتقای تولید و تجارت. تجارت خارجی کشور به‌ویژه صادرات غیرنفتی، همچون کودک نوپایی است که فرصت رشد بزرگ در آن نهفته است؛ اما به شرط آن که اجازه دهیم این گلدان زیبا، شکوفه‌هایش را نمایان کند و گل‌های حساس آن را با وزش توفان‌های اداری، پژمرده نکنیم. پس لطفا کارخانه‌های تولید بخشنامه را تعطیل کنید تا کارخانه‌های صنعتی و شرکت‌های تجاری، میدان کاری وسیع‌تری پیدا کنند.

کند و بدین ترتیب، نیازی به مداخله و بودجه‌های دولتی به جز توسعه آموزش، امنیت و بهداشت نخواهد بود. اقتصاد و بازار، یک ساختار زنده است و اگر به آن فرصت دهیم که بدون تلاطم‌های اداری به کار خود ادامه دهد، از این قدرت و ظرفیت برخوردار است که از چالش‌های موجود، فرصت بیافریند. با این حال، نگرش حاکم بر دیوانسالاری اداری بر این تصور است که قدرت خودتنظیمی اقتصاد، کفایت نمی‌کند و نیازمند دستکاری‌های مستمر برای بهبود اوضاع هستیم. به همین دلیل شاهد تأسیس کارخانه‌های بزرگ تولید بخشنامه‌های صادراتی و وارداتی در

بشری در جاهایی شکل گرفته‌اند که ۲ عنصر راه‌های تجاری و منابع آب، به سهولت در دسترس بوده است. به همین دلیل باستان‌شناسان، نشانه‌های شهرهای تاریخی بزرگ را در تقاطع رودها و جاده‌های تجاری دنبال می‌کنند.

این مقدمه نشان می‌دهد که اولویت طراحی مسیر توسعه و ساخت آینده کشورمان را نه در سازه‌های بزرگ، دیوانسالاری اداری، آزمایشگاه‌ها و پژوهشگاه‌ها و صنایع بزرگ، بلکه باید در تسهیل شرایط بازرگانی داخلی و صادرات و واردات جستجو کرد. رفع موانع تجاری، خود می‌تواند فرصت‌های لازم برای رونق کامل دیگر پیش‌نیازهای توسعه را فراهم

”
اساس تمدن
بشری را
تجارت تشکیل
می‌دهد، زیرا
به کمک تجارت
می‌توان رابطه
مسالمت‌آمیز و
همکاری متقابل
همه ساکنان
کره زمین را
ساماندهی کرد

“

ممنوعیت‌های صادراتی پایان یابد



سیدمظفر عبدالله
مدیرعامل شرکت روژین تانک

مقررات خاصی را دوباره تنظیم و تعیین کنند تا صادرکنندگان ایرانی بتوانند به راحتی محصولات خود را به این منطقه صادر کنند.

برای نمونه، یکی از مشکلات صادرکنندگان این است که کامیون‌های ایرانی نمی‌توانند وارد کشور عراق شوند. از این رو، صادرکنندگان مجبور هستند در مرز بار کامیون‌ها را به کامیون‌های عراقی منتقل کنند که در این میان علاوه بر هزینه تحمیل شده به صادرکننده، کالا نیز دچار صدمه می‌شود. اگر مسئولان کشور تصمیماتی در این زمینه اتخاذ کنند و به ویژه ریزنی‌هایی انجام دهند تا مقامات کشور عراق هم با ما همکاری‌هایی را داشته باشند، روند انجام صادرات بسیار تسهیل خواهد شد.

پیش از این—ترکیه رقیب صادرکنندگان ایرانی در کشور عراق بود اما در حال حاضر کشورهای عربی نیز به جمع رقبا افزوده شده‌اند. اگر دولت ما نیز همانند ترکیه از صادرات غیرنفتی و بخش خصوصی حمایت کند و امکاناتی مشابه برای صادرکنندگان ایرانی فراهم کند، کسی نمی‌تواند در منطقه با ما رقابت کند. فراهم کردن این امکانات به ویژه برای صادرات به کشور عراق که مرز مشترک گسترده‌ای با ایران دارد، ضروری است اما امکاناتی که دولت به بخش خصوصی و صادرات غیرنفتی می‌دهد، ناچیز است.

مسئولان کشور ما اگر ارز حاصل از صادرات می‌خواهند و اگر قصد دارند از صادرات غیرنفتی حمایت کنند، باید راهکارهایی برای برطرف کردن موانع صادراتی بیابند و به پیشنهادات بخش خصوصی نیز توجه کنند، به این ترتیب خواهیم توانست با تمام رقبا در منطقه رقابت کنیم.

مسئله دیگر در بحث صادرات به کشور عراق این است که کالاهای ایرانی در مرز مورد آزمایش قرار می‌گیرند. این در صورتی است که

که صادرکنندگان می‌توانند در مقابل صادرات ۵۰ درصد واردات انجام دهند. این رقم تا ۸۰ درصد افزایش یافت و اگر به صد درصد برسد، بسیاری از مشکلات صادرکنندگان رفع خواهد شد. در این زمینه اگر اتاق بازرگانی استان کرمانشاه بتواند تاییدیه نهایی را از بانک مرکزی دریافت کند، بسیار به تسهیل کار صادرکنندگان کمک خواهد کرد. البته در این زمینه ریاست بانک مرکزی و معاونت محترم ایشان قول مساعد در جهت رفع موانع و مشکلات را داده‌اند.

پیش از این مشکل صادرکنندگان این بود که قیمت ارز نیمایی نسبت به بازار آزاد کمتر بود، اما در حال حاضر این قیمت‌ها تقریباً یکسان شده است. همچنین صادرکننده می‌تواند در مقابل صادرات، مواد اولیه نیز وارد کند. درخواست ما به عنوان صادرکننده این است که اجازه واردات برخی کالاهای مورد نیاز کشور که ممنوع شده است، صادر شود. با آزاد شدن واردات این محصولات، نیاز کشور به این کالاها نیز رفع می‌شود.

بازار عراق دارای دو بخش است، بخشی از آن کردستان و قسمتی دیگر عرب‌نشین است. در بخش عرب‌نشین برای صادرکنندگان ایرانی عوارضی تعیین شده که این مسئله کار کردن را برای آنها سخت کرده است. برای برطرف کردن این موضوع، مقامات دو کشور ایران و عراق باید موافقت‌نامه یا

یکی از راهکارهایی که برای بازگرداندن ارز حاصل صادرات به کشور مطرح شد، پرداخت آن با دینار است. بانک مرکزی دستور بازگرداندن ارز با دینار را صادر کرده است، اما کشور عراق این اجازه را نمی‌دهد که بانک تعاون اسلامی در عراق از مشتری ما دینار دریافت کند. راهکارهای نقدی نیز امکانپذیر نیست، چراکه بانک‌ها نقدینگی را با توجه به شرایط تحریم ترانسفر نمی‌کنند. صراف مورد اعتماد بانک مرکزی نیز هنوز به صادرکنندگان معرفی نشده است. اگر صراف مورد اعتماد به ما معرفی شود، می‌توانیم ارز را تحویل دهیم. از این رو، راهکارهای ارائه شده قابلیت اجرایی ندارند.

راهکار پیشنهادی ما که ظاهراً مورد تأیید مسئولین بانک مرکزی نیز بوده، این است که در مقابل صادرات، از ارز صادراتی برای واردات کالای خود یا دیگران استفاده کنیم، اما باید سامانه جامع و کاملی در این زمینه وجود داشته باشد، که کاملاً شفاف عمل کند. همچنین کسانی که در مقابل صادرات، واردات انجام می‌دهند در گمرک با مشکلاتی مواجه می‌شوند. اگر این مشکل‌های پیش‌روی صادرکنندگان برطرف و همچنین چالش‌های اداری و سیستماتیک از میان برداشته شود. بهترین راهکار برای بازگرداندن ارز به کشور، واردات در مقابل صادرات است. همچنین بانک مرکزی اعلام کرد

محورهای مهم

اگر مشکل‌های پیش‌روی صادرکنندگان برطرف و همچنین چالش‌های اداری و سیستماتیک برداشته شود، بهترین راهکار برای بازگرداندن ارزش به کشور، واردات در مقابل صادرات است

اکنون صادرکنندگان می‌توانند در مقابل صادرات، ۸۰ درصد واردات انجام دهند و اگر این رقم به صد درصد برسد، بسیاری از مشکلات صادرکنندگان رفع می‌شود

در بخش عرب‌نشین عراق برای صادرکنندگان ایرانی عوارضی تعیین شده که این مسئله کار کردن را برای آنها سخت کرده است

پیش از این ترکیه رقیب صادرکنندگان ایرانی در کشور عراق بود اما در حال حاضر کشورهای عربی نیز به جمع رقبای افزوده شده‌اند

مسئولان کشور اگر ارزش حاصل از صادرات می‌خواهند و اگر قصد دارند از صادرات غیرنفتی حمایت کنند، باید راهکارهایی برای برطرف کردن موانع صادراتی بیابند و به پیشنهادات بخش خصوصی نیز توجه کنند

اگر شرکت‌هایی دارای تاییدیه‌های اس‌جی‌اس، هماهنگی‌های لازم را با کشور عراق در خصوص کالاهایی که دارای این تاییدیه هستند، انجام دهند و دیگر آزمایش صورت نگیرد، هزینه مازاد به صادرکننده تحمیل نخواهد شد.

یکی از مسائل مهم در بحث صادرات به کشور عراق که مسئولان باید به آن توجه کنند این است که نباید به هر کالایی اجازه صادرات داده شود. باید کالاهای تایید شده و دارای کیفیت مناسب اجازه صادرات به عراق و هر کشور دیگری را دریافت کنند. زمانی که کالا از مرز کشور ما خارج می‌شود، دیگر برند آن مطرح نیست، بلکه به نام کالای ایرانی شناخته می‌شود. از این رو، باید در کشور روی کالاهای صادراتی دقت بیشتری انجام شود تا هر شرکتی با هر شرایطی نتواند کالا صادر کند و به این ترتیب، اعتبار کالای ایرانی حفظ شود. مردمان کردستان عراق به کالاهای ایرانی بسیار علاقه‌مند بوده و از کیفیت کالاهای ایرانی هستند. این شرایط ادامه می‌یابد به شرط آنکه دولت هم برای صادرکنندگان مشوق‌های صادراتی در نظر بگیرد و هم اجازه ندهد هر شرکتی با هر قیمت و کیفیتی محصول خود را به دیگر کشورها صادر کند.

در پایان باید بگوییم، در شرایط کنونی که با چالش‌های اقتصادی مواجه هستیم، بخش خصوصی حامی دولت و ملت است. قصد نداریم دولت را در برخی شرایط تحت فشار قرار دهیم و اگر نقدی هم می‌شود، انتقاد سازنده است. به عنوان بخش خصوصی تمام تلاش خود را خواهیم کرد تا از شرایط کنونی که کشور به آن دچار است، به عنوان یک فرصت بهره‌مند شویم. بخش خصوصی می‌تواند با صادرات سایر محصولات، وابستگی اقتصاد کشور به نفت را کاهش دهد.

می‌گیرد، وقتی ارز نیمایی جوابگو نیست، مجبور هستیم کارت بازرگانی دیگران را دریافت می‌کنیم و در این صورت دولت نیز نمی‌تواند طلبش را دریافت کند.

به‌عنوان یک صادرکننده معتقدم دولت باید در بخشنامه‌هایش برای کشور عراق استثنا قائل شود، این شرایط برای صادرات به کشورهای دیگر شاید مقرون به صرفه باشد، اما برای عراق نیست. با توجه به اینکه صادرات عمده کشور ما به عراق است، اگر این بخشنامه‌ها حذف نشود، در آینده‌ای نزدیک کارتی وجود نخواهد داشت که ما با استفاده از آن صادرات انجام دهیم. در یکی دیگر از بخشنامه‌هایی که به تازگی صادر شده است، صادرات باید به نام خود تولیدکننده صورت بگیرد. در حالی که چندین روز از صدور این بخشنامه نگذشته بود، حذف شد، چرا که برای نمونه شخصی که کارخانه تولید ماکارانی در استان کرمانشاه یا استان دیگر دارد و کارت بازرگانی ندارد، همچنین برنش هم در اندازه‌ای نیست که بتواند صادرات انجام دهد تا ارز نیمایی آن را به کشور بازگرداند، براساس بخشنامه کشوری صادرات هم نمی‌تواند انجام دهد. از این رو، کارخانه نمی‌تواند تولید کند و بدهکار دولت هم می‌شود. یکی از مشکلاتی که با آن مواجه هستیم این است که متأسفانه بخشنامه‌ها کارشناسی‌شده صادر نمی‌شوند.

یکی دیگر از چالش‌هایی که در استان کرمانشاه وجود دارد بحث گمرکات است. ماشین‌هایی که در کرمانشاه متوقف می‌شوند، حداقل ۵۰۰ هزار تومان باید بپردازند تا گمرک کالاها را اظهار کند. این در حالی است که اگر گمرک شرايطی را مهیا کند این اتفاق در مرز بیفتد و ماشین‌ها در گمرک توقف نداشته باشند، این هزینه از روی دوش صادرکننده برداشته می‌شود. اگر این اتفاقات رخ دهد و موانع گمرکی و ارزی برداشته شود، من به‌عنوان صادرکننده‌ای که نمایندگی کالاهای مختلف برای صادرات دارم، اطمینان دارم در بخش صادرات و برای دستیابی



قفس بخشنامه‌ها



دبیری حسینی
صادرکننده و بازرگان

را به عراق صادر کند و در حالی که کالا را به مشتری عراقی فروخته است، دولت می‌گوید که باید با ارز نیمایی پرداخته شود، وقتی دلار دوازده هزار تومان است، صادرکننده چگونه می‌تواند این کار را انجام بدهد؟ در این میان تولیدکننده متضرر می‌شود. تاجر عراقی بر مبنای قیمت دلار، ارز را در صرافی دوازده هزار تومان برای صادرکننده حواله می‌کند. این عوامل باعث می‌شود که صادرکننده یا تولیدکننده کارت بازرگانی اشخاص دیگری را دریافت کند.

اگر دولت از تولیدکننده و صادرکننده در کشور حمایت کند، قطعاً باید این بخشنامه‌ها را حذف کرده و عراق را از ارز نیمایی مستثنی کند. با توجه به شرایط کنونی اقتصاد کشور و با در نظر گرفتن این موضوع که ۸۰ درصد صادرات ما به کشور عراق صورت

دولت بخشنامه‌ای را تصویب کرده و به گمرک فرستاده است که ارز کالای صادراتی باید به کشور بازگردانده شود. این در حالی است که این بخشنامه راه را برای کارت‌های بازرگانی که فاقد اعتبار صادرات هستند، باز کرده است. برای نمونه کسانی که صادرکننده هم نیستند و کارت بازرگانی دارند، کارت را در اختیار صادرکنندگان قرار می‌دهند و صادرکننده ارز خود را به نام این شخص می‌زند. در این میان این شخص سرمایه‌ای ندارد و دولت نیز ضرر خواهد کرد، چرا که کسی به دولت بدهکار می‌شود که نمی‌تواند بدهکاری‌اش را پرداخت کند. در عین حال نیز از فعالیت‌های صادراتی قانونی محروم می‌شود.

این یکی از مشکلاتی است که صادرکنندگان در خصوص بازگرداندن ارز دارند. صادرکننده قرار است کالایی

محورهای مهم

با توجه به شرایط کنونی اقتصاد کشور و با در نظر گرفتن این موضوع که ۸۰ درصد صادرات ما به کشور عراق صورت می‌گیرد، وقتی ارزش نیمایی جوابگو نیست، مجبور هستیم کارت بازرگانی دیگران را دریافت کنیم و در این صورت دولت نیز نمی‌تواند طلبش را دریافت کند

دولت باید در بخشنامه‌هایش برای کشور عراق استثنا قائل شود، این شرایط برای صادرات به کشورهای دیگر شاید مقرون به صرفه باشد، اما برای عراق نیست

اگر موانع گمرکی و ارزی برداشته شود، اطمینان داریم در بخش صادرات اگر در حال حاضر در روز دو هزار کانتینر به مرزهای سراسری کشور ارسال می‌کنیم، این رقم تا پنج هزار کانتینر افزایش یابد

دولت از صادرکنندگان حمایت نمی‌کند. اگر این حمایت صورت می‌گرفت، کالاهای عربستانی و ترکیه‌ای نمی‌توانستند جای کالای ایرانی را در عراق بگیرند

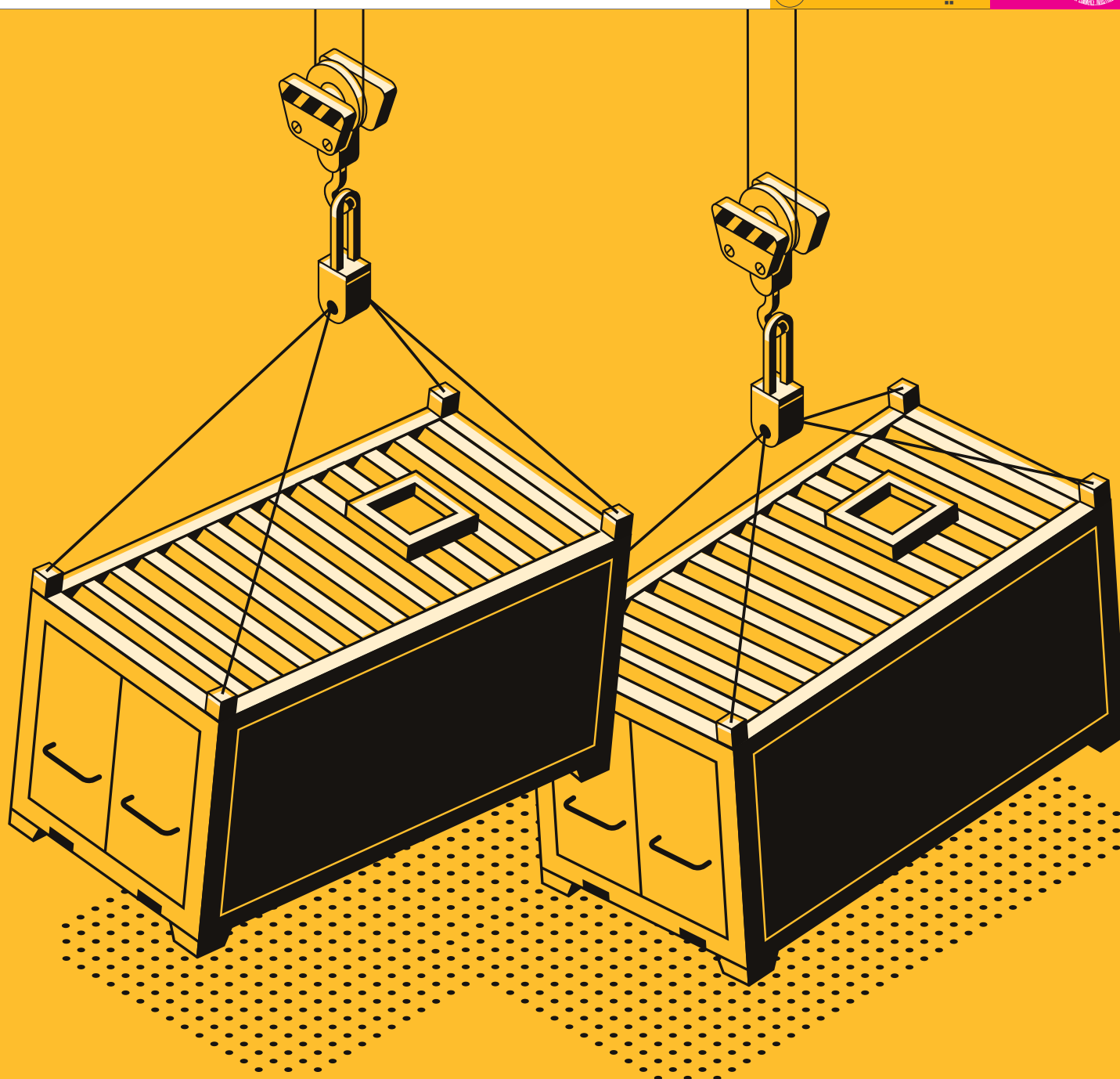
به بازار عراق، اگر در حال حاضر در روز دو هزار ماشین به مرزهای سراسری کشور ارسال می‌کنیم، این رقم تا پنج هزار ماشین افزایش یابد.

دولت از صادرکنندگان حمایت نمی‌کند. اگر این حمایت صورت می‌گرفت، کالاهای عربستانی و ترکیه‌ای نمی‌توانستند جای کالای ایرانی را در این کشور بگیرند. یکی از امتیازاتی که دولت عراق برای عربستان قائل شده، ورود کالای عربستان به عراق بدون پرداخت گمرکی است، این در حالی است که این اتفاق برای کالای ایرانی رخ نمی‌دهد و برای نمونه کشور عراق از یک ماشین لبنیات پنج هزار دینار گمرکی دریافت می‌کند.

در حال حاضر رقبای منطقه‌ای ما کشورهای ترکیه و عربستان هستند که در محصولاتمانند شیرینی‌جات، لبنیات و گوشت در حال تصاحب بازارهای عراق به جای محصولات ایرانی هستند. دو سال است که با توجه به آنفلانزا در صادرات گوشت مرغ به کشور عراق با مشکلاتی مواجه بوده‌ایم. در بحث گندم نیز، اگر ۵۰۰ هزار تن گندم از ترکیه به عراق صادر شده است، این مقدار از کشور ما ۱۰۰ هزار تن بوده است؛ در حالی که مازاد تولید گندم داریم اما اجازه صادرات این محصول صادر نمی‌شود.

یکی دیگر از چالش‌های صادراتی استان، بحث حمل‌ونقل است. در قوانین کشوری قیمت مشخصی برای بخش حمل و نقل اعلام نمی‌شود و راننده به میل خود قیمت را تعیین می‌کند. صادرکنندگان هم مجبور هستند همان قیمت حمل و نقل را برای صادرات محصول خود پرداخت کنند. این درحالی است که صدور برنامه از سوی شرکت حمل و نقل صوری و بی‌فایده است.

مرزها نیز بخش مهمی را در صادرات استان شکل داده‌اند. کارگران زیادی در مرزها مشغول به فعالیت هستند، از این رو باید این بخش تقویت شود. همچنین باید به لحاظ دیپلماسی در این زمینه قدرتمندتر عمل کنیم. رونق مرزها می‌تواند باعث رونق اقتصادی در منطقه شود.



مسئله
اول

شش مانع بلند در مسیر توسعه صادرات

پنج روش برای بازگشت ارز از سوی دولت
تعریف شده است که هیچ کدام قابلیت
اجرائی ندارند، چرا که زیرساختی برای

مهدی علیزاده برمی
مدیر عامل شرکت توسعه صنایع چاپ و بسته بندی کرمانشاه



مهران در استان ایلام، مرزهای دیگر سر و سامانی ندارند. به عنوان مثال راه اندازی مرز سومار با توجه به اینکه در استان کرمانشاه نرخ بیکاری بیداد می کند، می تواند رونق ایجاد کند اما متأسفانه با تعطیل شدن، قابلیت صادراتی ندارد و از رونق افتاده است. مسئولان استان کرمانشاه باید بتوانند یک خروجی برای قسمت عرب نشین عراق (جنوب عراق) مهیا کنند تا محموله ها و موارد تولیدی ارسالی صادرکنندگان از استان کرمانشاه خارج شود. که مسلماً منافع آن متوجه استان و مردم کرمانشاه می شود و موجب اشتغالزایی در استان به ویژه در شهرستان قصر شیرین که بیکاری آن قابل توجه است خواهد شد.

مهم ترین و تنها راهکاری که برای به دست آوردن بازار عراق وجود دارد این است که اجازه واردات مواد اولیه داده شود. برای نمونه، ۹۰ درصد مواد اولیه در بخش بسته بندی و تولید کارتن، کاغذ بسته بندی است. اگر اجازه دهند تولیدکننده، کاغذی که خریداری و تبدیل به کارتن می شود را وارد کند، همچنین تعرفه گمرک و ۹ درصد ارزش افزوده را از صادرکننده دریافت نکنند و امکان صادر کردن با قیمت تمام شده مناسب را فراهم آورند، تولید و صادرات رونق پیدا می کند، در غیر این صورت از رونق خواهد افتاد. کارخانجات کاغذسازی در حال حاضر هزینه بسیار بالا کاغذ

پایین آمدن نرخ ارز به ۱۱ هزار تومان، به هیچ وجه قدرت رقابت در کشورهای هدف را ندارند. زمانی که دلار به ۱۴ هزار تومان رسید، نرخ مواد اولیه با این قیمت تعیین شد و صادرکننده با تهیه مواد اولیه با دلار ۱۴ هزار تومانی و تبدیل آن به محصول، باید با ارز ۱۱ هزار تومانی محصول خود را به فروش برساند. این مسئله باعث شده است که بازارهای صادراتی در کشور عراق را به کویت و ترکیه واگذار کنیم. با توجه به قدرت چانه زنی بالا در تامین کنندگان، مذاکره با آنها برای کاهش نرخ قیمت مواد اولیه با توجه به کاهش نرخ ارز بی فایده است. همین مسئله قدرت رقابت را از صادرکننده ایرانی در بازارهای صادراتی گرفته است.

مساله سوم

مرزهای استان یکی دیگر از مشکلات صادرکنندگان است. به جز مرز

انتقال ارز وجود ندارد. یکی از این روش ها، بازگشت ارز به صورت پول نقد است. حجم مبادلات صادرکنندگان بر اساس آمار گمرک در سال گذشته ۹ میلیارد دلار به کشور عراق بوده است که با این روش، انتقال ارز به صورت پرداخت نقدی کار آسانی نیست و به لحاظ امنیتی نیز اقدام مناسبی نیست. در روش دوم، بنابر اعلام بانک مرکزی کانون صرافان معرفی شد. وظیفه کانون صرافان طی اعلام به بانک مرکزی بازگرداندن ارز به کشور بود و اینکه قادر است صراف در کشور عراق معرفی کند و ارز مشتریان را تحویل گیرد و در ایران پس دهد، اما طی پیگیری هایی که انجام شد هیچ راهکار عملی برای آن وجود نداشت.

در روش سوم بازگشت ارز، بحث واردات در مقابل صادرات مطرح است که ارز حاصل از صادرات برای واردات مورد استفاده قرار گیرد یا ارز صادراتی را به کسانی بفروشد که می خواهند واردات انجام دهند. بالغ بر یک ماه است که سامانه های درگیر این موضوع مانند گمرک و سامانه بانکی کشور به هیچ وجه کتاژه های گمرکی را پذیرش نمی کنند.

در نهایت راهکاری که می توان ارائه داد این است که چند بانک را در کشور مقصد معرفی کنند، برای نمونه مشتریان، ارز را به بانک ملی بغداد ارائه دهند و بانک در ایران ارز یا معادل ریالی آن را به صادر کننده تحویل دهد تا رفع تعهد ارزی هم صورت گیرد.

مساله دوم

علاوه بر بحث بازگرداندن ارز، مسئله دومی که در زمینه صادرات ایجاد شد، افزایش نرخ ارز بود. به دلیل افزایش نرخ ارز در ماه های گذشته بسیاری از مواد اولیه داخلیا افزایش قیمت شدید روبرو شدند و در حال حاضر، شرکت هایی که از مواد اولیه داخلی استفاده می کنند با نوسانات دلار و



مساله ششم

ارزش کالای صادراتی یکی دیگر از مباحث حوزه صادرات است. متأسفانه با پیگیری‌هایی که در این زمینه انجام شد بعد از گذشت یک سال و نیم تازه موفق شده‌ایم، ارزش کالای صادراتی را به شیوه صحیح ثبت کنیم. پس از این مدت، در حال به تصویب رساندن این موضوع در گمرک و سازمان توسعه تجارت هستیم، اما متأسفانه تاکنون بانک مرکزی اعلام نکرده است که اگر به تصویب برسد، صادرات سال گذشته را عطف به ماسبق می‌کند یا خیر. در این میان یک قانون بیست درصد به تصویب رسید که براساس آن، اگر کسی ارز صادراتی داشته باشد، بیست درصد کمتر به بازگشت ارز متعهد می‌شود. این قانون برای خیلی‌ها خوب ولی برای خیلی‌ها هم بد است. بانک مرکزی باید طوری بررسی کند که پس از تصویب این موضوع در سازمان توسعه تجارت، صادرکنندگان متضرر نشوند.

در پایان، اگر مشکلات بازگشت ارز و معافیت‌های مالیاتی برطرف شود، مانند سال ۹۵ و ۹۶ صادرات رونق خواهد گرفت و به راحتی قادر خواهیم بود بازارهای کشور عراق را به دست خواهیم آورد و در کرمانشاه به ویژه در اقلیم کردستان با توجه به فرهنگ مشابهی که وجود دارد، به راحتی می‌توان صادرات را انجام داد. برای تولیدکنندگانی که به ویژه در بخش خصوصی کار می‌کنند، دولت باید راهکار ارائه دهد. بنده به‌عنوان یک صادرکننده متعهد هستم ارز حاصل از صادرات را به کشور برگردانم، به شرط اینکه ارز را به قیمت بازار آزاد نه ارز نیمایی ارائه نمایم. در سیستم فعلی عرضه و تقاضایی که در سامانه نیما به وجود آورده‌اند، به ضرر تولیدکننده تمام می‌شود. وقتی با ارز آزاد مواد اولیه تهیه می‌کنیم و ارز نیمایی به ما تعلق نمی‌گیرد، باید اجازه داشته باشیم با ارز آزاد صادرات انجام دهیم و آن را به کشور بازگردانیم.

بگیرند، دادن مشوق‌های قابل توجه صادراتی است. ترکیه تا ۱۸ درصد به صادرکنندگان مشوق صادراتی می‌دهد. همین امر باعث شده است تا صادرکنندگان با قیمت‌های پایین و کیفیت‌های مرغوب رقابت کنند. بحث کیفیت هم به مواد اولیه بستگی دارد. در کشورهایی مانند ترکیه، اجازه واردات مواد اولیه به صادرکنندگان داده می‌شود و محدودیتی برای آنها قائل نیستند، اما در کشور ما این کار سخت شده است.

مساله پنجم

در انتهای سال ۹۷ قانونی تصویب شد که اگر صادرکننده‌ای رفع تعهد ارزی نداشته باشد، از مشوق‌های صادراتی محروم هستند. در حال حاضر، با توجه به اعلام بازگشت ارز در بانک مرکزی معافیت مالیاتی در حوزه صادرات صورت می‌گیرد. این در حالی است که هنوز هیچ سامانه‌ای برای آن تعریف نشده است. برای نمونه اگر صادرکننده‌ای پنجاه درصد رفع تعهد ارزی خود را انجام داده و بخش زیادی از مطالبات ارزش افزوده را طلب داشته باشد، در حالی که پرونده سال ۹۷ او هنوز بررسی نشده است، به محض اینکه بخواهد به بررسی برسد و این مشکل حل و فصل نشده باشد، اصلاً نمی‌تواند پرونده مالیاتی خود را آغاز کند. قانونی تصویب شده، عطف به ماسبق شده است. اگر ابتدای سال ۹۷ این قانون تصویب می‌شد، وضعیت مشخص بود، اما با تصویب آن در انتهای سال ۹۷، و قرار دادن آن جزو قانون ۹۸- یعنی یک سال قبل را جزو قانونی که تازه مصوب شده آورده‌اند- صادرکنندگانی که به امید معافیت مالیاتی سود پایین‌تر دریافت کرده‌اند و کالای خود را ارزان‌تر فروخته‌اند، صحنه رقابت را از دست می‌دهند.

مساله چهارم

مشکلاتی است که در زمینه حمل‌ونقل وجود دارد، ایام تعطیل، مرز بین دو کشور ایران و عراق تعطیل است. اگر یکسری توافقات میان اتاق ایران و عراق صورت بگیرد تا با هماهنگی‌های بیشتر در ایام تعطیلات مرزها مشغول به کار باشند و یا تعطیلات کنترل‌شده‌تر و با روزهای کمتری باشد، به نفع اقتصاد کشور خواهد بود. به جرات می‌توان گفت اگر مدیریت درستی در این زمینه اعمال شود و مشکلات اینچینی از سر راه صادرکنندگان برداشته شود، با توجه به بازار عراق می‌توان استان کرمانشاه را به استانی تبدیل کرد که بیکاری در آن تک رقمی و نزدیک به صفر شود. در حال حاضر عراق یک کشور واردکننده است و تولیدات خاصی ندارد و خیلی راحت می‌توان در کرمانشاه با ایجاد صنعت، تجهیز کردن صادرات و دادن مشوق‌های صادراتی و تولیدی بازارهای این کشور را به دست آورد. برای نمونه، اگر در استان کرمانشاه اعلام شود هرکسی که کارخانه تولیدی بزند و بالغ بر پنجاه درصدش تولیدش را بتواند صادر کند، ده سال از پرداخت مالیات معاف است، می‌توان استان را به جایی رساند که آمار بیکاری در آن به صفر رسد.

یکی از دلایلی که کشورهایی مانند ترکیه موفق می‌شوند جایگاه صادرکنندگان ایرانی را در بازار عراق

خودش هم بتواند برای محصولاتش بازاریابی و آن را صادر کند.

بازاریابی و صادرات علم و دیپلماسی خاص خود را می‌خواهد که در بسیاری از واحدهای تولیدی ما وجود ندارد و همین امر باعث صدمه دیدن تولید و عدم بهره‌گیری مطلوب از ظرفیت بازارهای مقصد صادرات کشور شده است. همان طور که اشاره کردید نبود شرکت‌هایی که در زمینه صادرات فعالیت تخصصی داشته باشند به‌ویژه در استان کرمانشاه و در بازارچه‌های مرزی به شدت محسوس است و این کمبود در بازاریابی اصولی باعث می‌شود قدرت چانه‌زنی ما کاهش پیدا کند و در عوض طرف مقابل در این قضیه دست بالا را داشته باشد.

اگرچه طرف مقابل نیز به‌عنوان خریدار دلایلی دارد که ما هم باید به آن احترام بگذاریم اما این دلایل به آن معنی نیست که بخش خصوصی سکوت کند تا طرف خریدار هر تصمیمی که می‌خواهد اتخاذ کند.

■ با وجود اینکه خرید و فروش ارز در صرافی‌ها و بازار غیررسمی در اختیار متقاضیان خروج دائمی ارز از کشور است، اخذ ضمانت‌نامه از صادرکنندگان برای بازگشت ارز به کشور را منطقی می‌دانید؟

من هم به موضوع اخذ ضمانت برای بازگشت ارز از سوی تجار و صادرکنندگان معترض هستم و به‌عنوان استاندار اعتقاد دارم که چنین ضمانتی نباید اخذ شود اما حقیقت این است که چنین تصمیمی از سوی بانک مرکزی بی‌جا، بی‌ربط و غیرمنطقی نیست.

باید قبول کنیم تصمیم بانک مرکزی برای بازگشت ارز به داخل کشور تصمیم منطقی برای حفظ ذخایر ارزی کشور است و در این زمینه نیز اختیار لازم را از سران سه قوه اخذ کرده است و در کوتاه‌مدت از تصمیم خود هم برنمی‌گردد.

■ صادرکننده برای پایداری عملیات کاری خود، نیازمند تامین مالی مجدد برای خرید محصول و فرآورده از داخل است؛ آیا این موضوع نمی‌تواند ضمانت واقعی



تاکید استاندار کرمانشاه بر حذف موانع صادرات

صادرات ۲/۹ میلیارد دلار کالا از مرزهای کرمانشاه

ایران به واسطه مرزهای مشترک خود در هر چهار، خود، یک کشور مهم صادراتی به شمار می‌رود و استان کرمانشاه به‌عنوان یکی از استان‌های اثرگذار در بخش صادرات مطرح است. کرمانشاه به واسطه داشتن حدود پنج گمرک مرزی و بازارچه با بخش مرکزی و اقلیم عراق، نقش بسزایی در صادرات ایران به عراق دارد که اگر زیرساخت‌ها و شرایط مناسب‌تری فراهم شود کرمانشاه می‌تواند میزان صادرات خود را به میزان قابل توجهی افزایش دهد. سال ۹۷ صادرات از مرزهای استان کرمانشاه به حدود ۲/۹ میلیارد دلار رسید که البته با تمهیدات اندیشیده شده امسال هم این رقم افزایش خواهد یافت. در رابطه با شرایط صادرات، مشکلات و مزیت‌های این منطقه گفت‌وگویی با «هوشنگ بازوند»، استاندار کرمانشاه داشتیم که در ادامه با هم می‌خوانیم.

مهم‌ترین آنها بازاریابی خوب است، اما در کشور ما عموماً دیپلماسی تجاری و بازاریابی ضعیفی وجود دارد و بخش خصوصی به بازاریابی به‌عنوان یک علم، دانش و هنر نگاه نمی‌کند.

اکثر فعالان بخش خصوصی فکر می‌کنند صرفاً با تولید کالا می‌تواند مشکلات کارخانه و اشتغال را حل کنند و این در حالی است که هرکس بخواهد یک فعالیت تولیدی را آغاز کند ابتدا باید به دنبال بازاریابی و فروش آن باشد. یکی از مهم‌ترین نواقصی که در حوزه بازاریابی صادراتی در کشور ما وجود دارد نبود واسطه‌ها و شرکت‌های توانمندی است که بتوانند در زمینه بازاریابی و فروش فعالیت داشته باشند. در واقع نباید توقع داشته باشیم که شرکت تولیدکننده

■ با وجود اینکه در کشورهای با صادرات بالا، شرکت‌های تخصصی صادرات شکل گرفته‌اند و کمتر پیش می‌آید که خود تولیدکنندگان مستقیماً عملیات بازاریابی و صادرات را انجام دهند، چرا چنین شرکت‌هایی در ایران آنطور که باید شکل نگرفته‌اند و از توسعه آنها حمایت نشده است؟ صادرات در تمام کشورهای دنیا و به‌ویژه ایران مقوله‌ای بسیار مهم و ضروری است. اگر صحبتی از رونق تولید، سرمایه‌گذاری و اشتغال می‌کنیم حتماً زمانی محقق می‌شود که بتوانیم کالایی را تولید و با قیمت مناسب به کشورهای خارجی و بازارهای هدف صادر کنیم. صادرات ملزومات متعددی دارد که یکی از

■ **با توجه به اینکه برخی صادرکنندگان سال‌های متمادی به‌عنوان صادرکننده نمونه شناخته شده‌اند و از خوشنامی لازم برخوردارند، ایجاد مسیر سبز گمرکی برای کار آنها و کاهش جدی فرآیندهای گمرکی را ضروری نمی‌دانید؟**

من هم بروکرایی طولانی موجود در مرزهای صادراتی را قبول دارم و مهمترین دلیل این امر -که گلایه به حق تجار را نیز به همراه دارد- نبود مدیریت واحد و یکپارچه در پایانه‌های مرزی است. هم‌اکنون در بسیاری از مرزها سه دستگاه مختلف شامل گمرک، مرزبانی و سازمان پایانه‌ها متولی امور هستند و در برخی موارد تصمیم‌های آنها همپوشانی‌هایی دارد و مشکلاتی را ایجاد می‌کند. این نقص و مشکل تنها محدود به استان کرمانشاه نیست و در تمام کشور وجود دارد اما ما به دنبال حل مشکلات در مرزهای استان و کوتاه کردن بروکرایی‌های تجارت هستیم. برای مثال اکنون در مرز پرویزخان بخش عمده‌ای از مشکلات حل شده و کارها به عهده گمرک سپرده شده است، به علاوه کاهش این بروکرایی را برای تمام مرزها و گمرک‌های استان در کارگروه توسعه صادرات با جدیت دنبال می‌کنیم.

اما این موضوع که قرار باشد برای تاجران و صادرکنندگان شناخته شده و صاحب‌نام مسیر ویژه در نظر گرفته شود، خود به تشدید بروکرایی‌ها دامن می‌زند زیرا در چنین شرایطی

صادرات‌محور برنامه‌ریزی می‌کنیم و تولیدکنندگان را به سمت آن سوق می‌دهیم و تولیدکنندگان نیز همه امکانات و ملزومات را با صرف زمان و هزینه زیاد برای تولید این کالاها صرف می‌کنند، اما گاهی بر اساس تصمیم‌های خلق‌الساعه ستاد تنظیم بازار، صادرات این کالاها ممنوع می‌شود. ما همین گلایه و آسیب جدی را که از این نظر به تجار و تولیدکنندگان وارد می‌شود، قبول داریم و معتقدیم این مشکلات ناشی از بی‌برنامگی سیستم‌های متولی کار است.

ضمن احترامی که برای تصمیم‌های ستاد تنظیم بازار کشور قائل هستیم اما این ستاد لحظه‌ای و آنی تصمیم می‌گیرد و این در حالی است که باید تصمیم‌گیری‌های ستادی به این مهمی در قالب برنامه‌ریزی‌های بلندمدتی باشد تا باعث ضربه به بخش خصوصی نشود.

البته مواردی هم داریم که طرف مقابل که بازار خارجی را در دست دارد کالای تولیدی ما را تحویل نمی‌گیرد و دقیقاً مانند ستاد تنظیم بازار، واردات کالاها را ممنوع می‌کند. در این شرایط اگر طرف خارجی کالای ایران را نخواهد ما هم مجبور به اطاعت از این هستیم مگر اینکه بتوانیم برای افزایش رقابت کیفیت را آنقدر بالا ببریم که دوباره خریداران متقاضی کالای ما شوند.

برای بازگرداندن ارز، آن هم بدون نیاز به مداخله گسترده دولت محسوب شود؟

این موضوع که تجار و صادرکنندگان برای ادامه کار خود نیازمند بازگشت ارز هستند نمی‌تواند یک ضمانت مورد تایید برای بانک مرکزی باشد. به هر حال این نکته را باید مدنظر داشت که ممکن است آن سوی مرزها تجارت پرسودتری نیز برای این تجار فراهم باشد و طبیعی است که سرمایه به جایی می‌رود که سود آن بیشتر است. به همین دلیل، بانک مرکزی مجبور است برای بازگشت ارز به کشور ضمانت‌هایی اخذ کند تا برگشت پول به کشور برای بانک مرکزی شفاف باشد.

البته ضمانتی که اکنون صادرکنندگان به بانک مرکزی می‌دهند به این شکل نیست که فوراً پولی را پرداخت کنند، بلکه آنها نزد بانک مرکزی بدهکار می‌شوند و اگر قرار باشد فعالیتی انجام دهند ابتدا باید بازگشت ارز صادرات قبلی خود را تسویه کنند.

■ **با توجه به اینکه قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه، محدودیت‌های غیرتعرفه‌ای در مسیر واردات و صادرات را ممنوع کرده است، به نظر شما بهتر نبود به جای ممنوعیت‌های صادراتی با هدف تنظیم بازار داخلی، اخذ مابه‌التفاوت یارانه مواد اولیه در دستور کار قرار گیرد؟ ما در ایران برای تولید کالاهای**



معیار مشخصی برای تعیین خوشنامی وجود ندارد و هر یک از صادرکنندگان ممکن است چنین ادعایی داشته باشند.

■ **با افزایش قیمت ارز، برخی صادرکنندگان کم تجربه از روش های تخفیف نامتعارف برای توسعه سهم خود در بازارهای مقصد صادراتی بهره می گیرند. به نظر شما این فعالیت ها، چه تبعاتی در درازمدت به همراه خواهد داشت؟**

یکی از مهم ترین مواردی که در امر صادرات باید به آن توجه کنیم ارسال کالاهای باکیفیت و استاندارد به کشورهای هدف خصوصا کشور عراق به عنوان مهم ترین بازار هدف ایران است. باید این نکته را در نظر داشته باشیم که در سالیان گذشته بازارهایی داشتیم که به دلیل ارسال کالای بی کیفیت آنها را از دست داده ایم و هم اکنون نیز اگر نتوانیم کالای باکیفیت و استاندارد به عراق صادر کنیم در آینده نزدیک، کشورهای دیگری در بازار عراق جایگزین ما خواهند شد. در شرایط کنونی که با افزایش نرخ ارز تمایل برای صادرات بیشتر شده است اگر عده ای بخواهند کیفیت را فدای کمیت کنند و یا به خاطر سود بیشتر کالاهای بی کیفیت و نامناسب صادر کنند، نه تنها به خود ضربه

می زنند بلکه اقتصاد کشور را دچار لطمه خواهند کرد. هر کالایی که به بازارهای صادراتی از جمله عراق وارد شود به عنوان کالای ایرانی شناخته می شود، نه عنوان صاحب کالا و تولیدکننده آن. این امر باعث می شود تا نام تمام کارهای ایرانی در بازارهای هدف خدشه دار شود. از همین رو تجار و بازرگانان حتما برای صادرات کالاها باید با دقت به موضوع کیفیت کالا توجه داشته باشند.

■ **وضعیت صادرات استان را در سال گذشته چطور ارزیابی می کنید و اگر بخواهید مهم ترین فرصت ها و تهدیدها را در صادرات استان طی ۱۰ سال گذشته بیان کنید چه مواردی است؟**

اگر بخواهیم تحلیلی از وضعیت صادرات استان در سال گذشته داشته باشیم مشاهده می کنیم که در سال ۹۷ حدود ۲/۹ میلیارد دلار کالا از مرزهای استان به خارج از کشور صادر شده است که این عدد نسبت به سال ۹۶ که صادرات ۲/۴ میلیارد دلاری داشتیم، رشد ۴۴ درصدی را نشان می دهد. به علاوه با بررسی آمارها متوجه می شویم که رشد صادرات استان در سال گذشته نسبت به میانگین کشور نیز بهتر بوده است. اما چند مشکل مهم و اساسی پیش روی صادرات

کرمانشاه است که اگر برطرف شود حتما میزان صادرات استان بسیار بیشتر از این ارقام خواهد بود. یکی از مواردی که از آن می توان به عنوان چالش های پیش روی صادرات استان یاد کرد کم رنگ بودن دیپلماسی صادرات در بخش خصوصی است که پیش تر هم به آن اشاره شد. شاید یک تولیدکننده در تولید بسیار موفق باشد اما این امر به آن معنا نیست که در زمینه صادرات و بازاریابی نیز موفق باشد. هیچ ایرادی ندارد که شرکت های ما برای بازاریابی محصولات خود به ویژه در بعد داخلی از مشاوران و شرکت های توانمند استفاده کنند. از سوی دیگر بخش خصوصی نیز باید حضور خود را در بازارچه های مرزی پررنگ کند تا تصمیم گیری ها، عمدتا از سوی خریدار و بخش مقابل نباشد. این گلابه وجود دارد که در برخی از موارد حضور بخش خصوصی ما در مرزها و بازارچه ها کم رنگ تر از طرف عراقی است، به علاوه در بسیاری از موارد قدرت تصمیم گیری از سوی بخش خصوصی عراق است و ما خیلی دوست داریم این قدرت در اختیار بخش خصوصی استان به ویژه اتاق بازرگانی باشد. این امر باعث می شود مجبور باشیم هر شرایطی را که خریدار اعمال می کند، بپذیریم و حتی قیمت های آنها را برای فروش رفتن کالاها بپذیرا باشیم.

کالای صادر شده از کشور از طریق مرزهای استان



توقع داریم بخش خصوصی حضور خود را در بازارچه‌ها و مرزها پررنگ‌تر کند و چانه‌زنی و لابی‌گری بیشتری برای صادرات کالا بر عهده ایران صورت‌پذیرد. مساله مهم دیگر پیش روی صادرات و تجارت ما، بروکراسی پیچیده اداری است که در تلاش برای بهبود موارد مربوط به آن هستیم. اگر بتوانیم بخش زیادی از خدمات و روند اداری صادرات و گمرک را وارد قالب آی‌تی کنیم بسیاری از این بروکراسی‌ها کاسته خواهد شد. از سوی دیگر بسیاری از قوانین گمرکی ما متناسب با شرایط ناشی از تحریم‌های ظالمانه نیست، از این رو باید به دنبال اصلاح این موضوع باشیم. به هر حال نباید فراموش کنیم عراق به‌عنوان یک بازار بکر و ثروتمند در همسایگی ایران است و نباید این ظرفیت ویژه برای صادرات استان را با وجود داشتن پنج بازارچه و گمرک رسمی از دست دهیم.

■ فعالان اقتصادی، زیرساخت‌های حمل‌ونقل استان کرمانشاه را یکی از موانع توسعه صادرات برخی از تولیدات استان نظیر سنگ ساختمانی، قیر و دیگر محصولات سنگین می‌دانند. برای رفع این نقیصه، چه ایده و برنامه‌ای دارید؟

یکی از مهم‌ترین چالش‌های صادرات استان زیرساخت‌های نامناسب است که در برخی از مرزها با آن مواجهیم. متأسفانه اگر چه مرزها و صادرات کالا از طریق آنها یک مساله ملی و مربوط به کل کشور است اما در بیشتر موارد تامین زیرساخت‌ها به عهده استان گذاشته می‌شود و چون استان نیز از پس تامین اعتبارات این بخش بر نمی‌آید باعث می‌شود وضعیت مرزها آن طور که باید مناسب نباشد. البته اقدامات مثبتی برای بهبود زیرساخت‌های مرزهای استان صورت گرفته است و برای مثال امسال دو قرارداد ۳۲ و ۶۲ میلیارد تومانی برای زیرساخت‌های پروژه‌خان داشتیم. همچنین زیرساخت‌های مرز خسروی بسیار بهبود پیدا کرده و ۱۰ میلیارد

تومان نیز برای آبرسانی برای این مرز در نظر گرفته شده است. اما در مرز سومار زیرساخت‌ها اصلاً قابل قبول نیست و برای بهبود وضعیت این بخش نیز ۲۵ میلیارد تومان برای ساخت راه زلزله‌زده در مسیر گیلان‌غرب به سومار در نظر گرفتیم و ۱۰ میلیارد تومان نیز برای روکش آسفالت این مسیر اختصاص دادیم. علاوه بر اینها، اقدامات مثبتی نیز برای بهبود زیرساخت‌های شوشمی انجام شده و در تلاش هستیم که بتوانیم تردد مسافران را نیز از این مرز و همچنین مرز شیخ صله برقرار کنیم. قطعاً با ورود مسافر از مرز شوشمی و شیخ صله رونق گردشگری در منطقه اورامانات را شاهد خواهیم بود. از سوی دیگر با افتتاح بیمارستان پناه زمینه مناسبی برای گردشگری سلامت نیز در این منطقه فراهم شده است و می‌توانیم توریسم سلامت را نیز رونق دهیم. البته این امر مستلزم رایزنی‌هایی با مسئولان عراق و همچنین توافق بین اقلیم کردستان و دولت مرکزی عراق است. در سال جاری شاهد بازگشایی مرز خسروی نیز بودیم که علاوه بر نعمت‌های معنوی که برای استان دارد، نقطه عطفی برای رونق مسائل اقتصادی و اجتماعی استان نیز خواهد بود.

■ در مواردی که دستگاه‌های اداری از اجرای ماده ۳ قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار شانه خالی کنند و بدون مشورت‌خواهی از تشکلهای اقتصادی بخش خصوصی به‌ویژه اتاق بازرگانی، تصمیم‌هایی را ابلاغ کنند - که بعضاً مسیر صادرات و تولید صادرات محور را با اخلال مواجه کمی کند - استانداری چه سازوکاری برای برخورد با مدیران قانون‌شکن در دستور کار دارد؟

ضمن تشکر و قدردانی از جناب آقای کاشفی به‌عنوان رئیس اتاق بازرگانی و همکارانشان که انصافاً یکی از اتاق‌های فعال و دارای ایده‌های جدید و نوآورانه و پویا و یکی از فعال‌ترین پارلمان‌های اقتصادی بخش خصوصی کشور است، باید بگویم که شورای گفت‌وگوی دولت

و بخش خصوصی یک ظرفیت قابل توجه برای تصمیم‌گیری‌های حوزه تجارت و صادرات است و اگر مشکلاتی وجود دارد باید از سوی اتاق بازرگانی تفکیک شده و در این شورا مطرح شود. ما هم تلاش می‌کنیم در جلسات این شورا موضوعات مهم مرتبط با صادرات را به مدیران اعلام کنیم تا هرگونه تصمیم‌گیری در این زمینه را با نظرخواهی از بخش خصوصی انجام دهند. در واقع هر مانعی که پیش روی صادرات و سرمایه‌گذاری در استان باشد باید در این شورا مطرح شود.

نباید فراموش کنیم یکی از مهم‌ترین راه‌های جذب سرمایه به‌عنوان یک جریان سیال به داخل استان بهبود شاخص فضای کسب و کار است. اگرچه استان کرمانشاه در گذشته رتبه ۳۱ را از نظر شاخص فضای کسب‌وکار در کشور داشت، ولی اکنون با چندین پله صعود به جایگاه ۲۲ کشور رسیده است که همین جایگاه نیز نگران‌کننده است و باید بتوانیم به پایین‌تر از متوسط کشور برسیم. در شرایطی که فضای کسب و کار در یک استان مناسب نباشد نباید توقع داشته باشیم که سرمایه نیز به سمت آن استان حرکت کند. البته در استان کرمانشاه شاخص‌های اقتصادی امیدوارکننده‌ای هم داریم و یکی از این موارد بالا بودن نرخ مشارکت اقتصادی در استان است که از میانگین کشور بالاتر هستیم. این بالا بودن نرخ مشارکت به آن معناست که بیکاران ما در خانه منتظر نمی‌نشینند بلکه همواره به دنبال کار هستند. شاخص قابل توجه دیگر ما نیز کاهش نرخ بیکاری در استان است و خوشبختانه در سال ۹۷ موفق شدیم نه تنها جلوی رشد صعودی نرخ بیکاری را بگیریم بلکه تا حدودی باعث کاهش آن شدیم که این امر بسیار قابل قبول است.

در نهایت اینکه بر اساس برنامه‌های اقتصادی مختلفی از جمله سند رونق تولید، سند اشتغال و سند اقتصاد مقاومتی که در استان تدوین شده است، برنامه داریم در سال ۹۸ کاهش ۳ درصدی بیکاری را در استان رقم بزنیم. خوشبختانه با وجود این موارد کرمانشاه دیگر رتبه اول بیکاری در کشور را نخواهد داشت و این یک نقطه عطف برای کرمانشاه به شمار می‌رود.



BRICS

کنکاشی در مسیر توسعه اقتصادی کرمانشاه با تکیه بر تجربه جهانی اقتصادهای نوظهور؛

این راه روشن است

اقتصادهای نوظهور و بازارهای نوظهور از جمله اصطلاحات مهمی هستند که طی چند دهه گذشته، همراه با رشد و گسترش پدیده جهانی شدن، رواج گسترده‌ای یافته است؛ اگر در ایران نیز بتوانیم با بهره گرفتن از همه توان فکری و مدیریتی، زمینه‌های الگوبرداری از کشورهای با اقتصاد نوظهور را فراهم کنیم، امکانی مهم برای بهره‌گیری حداکثری از منابع و سرمایه‌های عظیم انسانی و فیزیکی و طبیعی کشور را به دست می‌آوریم. پرونده پیش‌رو با نگاهی به برخی از کشورهای دارای اقتصاد نوظهور و عضو گروه بریکس، درس‌ها و تجربیاتی را برای استان کرمانشاه گردآوری کرده و تجربه‌های مدیریت اقتصادی استان را در این چارچوب، مرور می‌کند.



وزیر نفت :

کرمانشاه محور توسعه غرب کشور است

بیژن نامدار زنگنه، وزیر نفت کشور متولد کرمانشاه است. او همواره به توسعه این استان علاقه‌مند بوده است و در فرصت‌های مختلف برای همکاری با مسئولان کرمانشاه اعلام آمادگی کرده است. به‌ویژه آن که استان کرمانشاه به‌عنوان دومین استان در تاریخ صنعت نفت کشور، از اهمیت ویژه در این بخش برخوردار است و پالایشگاهی قدیمی و منطقه نفت‌شهر، این قدمت را یادآوری می‌کند.

زنگنه معتقد است مسئولان اثرگذار کرمانشاه باید با برگزاری جلسات مرتب و با بهره‌گیری از اراده خود به ارتقای شرایط استان کمک کنند. وزیر نفت کرمانشاهی‌ها را مردمانی خونگرم، مهمان‌نواز و علاقه‌مند به کسانی که می‌خواهند در شهرشان کار کنند، معرفی می‌کند. گفت‌وگو با وی را در ادامه بخوانید.

چهارم استان نیز درگیر برخی مشکلات خارجی است که اگر حل شود فرصت خوبی برای استان ایجاد می‌کند.

افزون بر این، ظرفیت احداث ده‌ها واحد پایین‌دستی پتروشیمی نیز در کرمانشاه وجود دارد. امکان فرآوری محصولات نفتی و پتروشیمی در غرب کشور وجود دارد و می‌توان این محصولات را با مرکزیت کرمانشاه به عراق صادر کرد، چراکه عراق تا ۱۰ سال دیگر هم تولیدات پتروشیمی نخواهد داشت.

■ چه ظرفیت‌هایی در زمینه آب و خاک در استان کرمانشاه وجود دارد که به توسعه استان کمک می‌کند؟

آب و خاک مناسب و توسعه حوزه کشاورزی و صنعتی فرصت‌های خوبی برای سرمایه‌گذاری در این استان فراهم کرده و در عین حال سرمایه‌گذاری‌های زیربنایی خوبی نیز در استان انجام شده، اما کافی نیست.

■ چگونه می‌توان از نیروی جوان کرمانشاه در راستای توسعه استان و کاهش نرخ بیکاری در آن بهره‌مند شد؟

امروزه مهمترین مسئله برای توسعه نیروی انسانی است، حتی از سرمایه و زیربنا هم بالارزش‌تر است. تربیت نیروی انسانی ماهر و آموزش‌دیده در استان ضرورت دارد. باید حرکتی متمرکز برای حرفه‌آموزی و کارآموزی نه صرفاً مدرک‌گرایی در کرمانشاه صورت بگیرد که خیلی سریع‌تر، کم‌هزینه‌تر و موثرتر است. آموزش نیروی انسانی به‌ویژه در بخش‌های خدماتی مانند راهنمایان گردشگری، هتلداری و غیره ضرورت دارد. در استان کرمانشاه حرفه‌های مختلفی برای استان وجود دارد، اما نیروی حرفه‌ای مورد نیاز را نداریم. کرمانشاهی‌ها مردم خونگرم، مهمان‌نواز و علاقه‌مند هستند به کسانی که می‌خواهند در شهرستان کار کنند.

باید با هم باشد و قابلیت‌های شان یگدیگر را تکمیل کنند و کرمانشاه به‌طور طبیعی محور این پنج استان است. برای توسعه کرمانشاه باید این استان را در قالب سند آمایش غرب کشور در نظر گرفت و توسعه آینده پنج استان غرب کشور باید در یک مجموعه دیده شود. از این رو، افراد تاثیرگذار این استان که می‌توانند به طرق مختلف در توسعه استان اثر بگذارند، هم فکر و ایده بدهند و هم مشکلات در زمینه‌های مختلف، با جلسات هم‌اندیشی مرتب برطرف کنند. مهم است که مسئولان کرمانشاه با یکدیگر فکر کرده و از اراده‌شان برای توسعه استان استفاده کنیم. البته کرمانشاه نیاز به یکسری زیرساخت‌ها مانند احداث هتل‌ها، تاسیسات اقامتی و بین‌راهی نیز دارد.

■ موقعیت استراتژیک استان و نزدیکی آن با مرز عراق، چقدر در رونق اقتصادی منطقه و برای کشور موثر است؟

کرمانشاه نقشی محوری در غرب کشور دارد. این استان نه تنها با مرکز استان‌های همجوار دو تا سه ساعت فاصله دارد، بلکه فاصله آن با بغداد نیز چهار ساعت است. از این رو، تولیدات استان‌های غربی کشور را می‌توان از طریق مرزهای اقتصادی به کشور عراق صادر کنیم. فرصت طلایی برای تجارت با عراق ایجاد شده است. از آنجایی که این بازار در همسایگی استان کرمانشاه قرار دارد، این ظرفیت بسیار خوبی برای استان است.

■ کرمانشاه چه مزیت‌هایی در حوزه نفت و انرژی دارد؟

اگرچه کرمانشاه چندان نفت‌خیز نیست، اما در حوزه پتروشیمی و پالایشگاه‌ها ظرفیت زیادی دارد. قرار است پالایشگاه بزرگی در استان ساخته شود. البته این طرح درگیر مشکلاتی است که امیدواریم زودتر حل شود. همچنین سه پتروشیمی فعال در کرمانشاه وجود دارد که پتروشیمی

”

کرمانشاه نه تنها با مرکز استان‌های همجوار دو تا سه ساعت فاصله دارد، بلکه فاصله آن با بغداد نیز چهار ساعت است

“

”

برای توسعه کرمانشاه باید این استان را در قالب سند آمایش غرب کشور در نظر گرفت و توسعه آینده پنج استان غرب کشور باید در یک مجموعه دیده شود

“

■ چه اقداماتی برای توسعه کرمانشاه می‌توان انجام داد؟

توسعه پنج استان غربی کشور در هم تنیده است و کرمانشاه از دیرباز استان پنجم و مرکز غرب کشور بوده است. زمانی بحث استان پنجم شامل استان‌های کرمانشاه، لرستان، همدان، کردستان و ایلام مطرح بود و امروز هم معتقدم که توسعه و آینده آنها



اقتصاد استان و چالش‌های توسعه در گفت‌وگو با استاندار سابق کرمانشاه؛

فرصت‌های طلایی توسعه از دست رفت

اگر چه استان کرمانشاه دارای ظرفیت‌های مناسبی است اما با چالش‌هایی در مسیر توسعه اقتصادی روبه‌رو است، به‌طوری‌که شاید بتوان با الگوبرداری از استراتژی کشورهای عضو بریکس در زمینه‌های مرتبط جهشی در اقتصاد خود پدید بیاورد. برای بررسی توسعه‌یافتگی اقتصادی استان کرمانشاه و بررسی چالش‌ها و موانع آن پای گفت‌وگو با احمد ترک‌نژاد استاد دانشگاه و استاندار سابق کرمانشاه نشستیم. در این گفت‌وگو سعی کردیم مسیر توسعه‌ای استان را بررسی کرده و درباره بهره‌گیری استان از الگوهای استراتژی اقتصادی کشورهای دیگر صحبت کنیم. این که آیا می‌توان الگوهای توسعه به کاررفته در کشورهای عضو پیمان اقتصادهای نوظهور (بریکس) را در کرمانشاه نیز پیاده سازی کرد یا خیر.

■ مهم‌ترین راهکارها برای توسعه اقتصادی کرمانشاه در وضعیت کنونی چیست؟

شرایط امروز فقط مختص منطقه نیست، بلکه باید امروز مناسباتی را بشناسیم که بر دنیا حاکم است و همچنین وضعیتی را که در کشور وجود دارد و آیا اساسا کشور در مسیر حرکت به سوی توسعه است یا نه.

برنامه سوم جمهوری اسلامی ایران برای حرکت‌های توسعه‌ای پایدار و متوازن، بستر بسیار عالی را فراهم کرده بود و در آن وضعیت همه کشور به سوی توسعه بود، حتی شرایط ایران برای اخذ همکاری‌های بین‌المللی از جمله وام‌های فاینانس بین‌المللی، تکنولوژی، مدیریت، دانش فنی و غیره فراهم بود، فقط لازم بود یک مدیر یا یک منطقه برنامه‌ای

برای تحول داشته باشد.

هر استانی در دوران برنامه سوم، برنامه‌ای برای تحول داشت می‌توانست به سرعت حرکت بکند. امروز اما شرایط تغییر کرده است. ما با محدودیت‌های زیادی روبرو هستیم. ورود سرمایه، تکنولوژی، مدیریت، دانش فنی و غیره با محدودیت روبه‌رو شده است. از همه مهمتر هزینه‌های دولت بسیار بالا رفته است و گران اداره می‌شود. منابعی وجود ندارد یا منابع برای توسعه زیرساخت‌ها بسیار محدود هستند. از طرفی محدودیت‌های فعلی امکان جذب سرمایه داخلی و خارجی را هم محدود کرده است.

وقتی در این شرایط ویژه قرار داریم، در واقع می‌توان گفت فرصت‌های طلایی توسعه از دست رفته است. بنابراین خیلی روشن و شفاف

نمی‌شود درخصوص برنامه‌های توسعه‌ای یک استان صحبت کرد. ولی استان کرمانشاه منابع بسیار خوبی برای پیشرفت دارد. منابع آب که برنامه‌ریزی شده است و پروژه‌هایش از گذشته شروع شده و ادامه پیدا کرده است. بنابراین می‌توانیم در آنجا به مفهوم واقعی پروژه گرمسیری را وارد مرحله اجرایی کنیم. همچنین در حال حاضر که پروژه‌های آبی و زیرساختی در حال آماده شدن برای بهره‌برداری است، یک نظام و سیستم تولید موثر در منطقه گرمسیری که شامل سرپل ذهاب، قصر شیرین و گیلانغرب است، فراهم کنیم. ظرفیت بزرگی وجود دارد که می‌تواند صد هزار هکتار کشاورزی منطقه را تحت تاثیر قرار دهد. هیچ‌گاه چنین پروژه‌ای در این ابعاد و اندازه در ایران نداشتیم.

اساسی‌ترین پروژه‌ای که اکنون می‌توان روی آن در استان تمرکز کرد، همین پروژه گرمسیری است که کشاورزی ایران را می‌تواند تحت تاثیر قرار دهد و بستری برای تولید محصولاتی خاص با رویکردهای صادراتی به عراق و سوریه باشد که در دسترس هستند.

منابع اکولوژیک، آب و منبعی مثل موقعیت جغرافیایی که استان کرمانشاه دارد و مفصل ارتباطی جنوب غربی به شمال شرقی است، یک موقعیت ممتاز ارتباطی به وجود آورده است که می‌تواند آن را قطب توسعه غرب ایران قرار دهد. زیرا ارتباطات جاده‌ای خیلی خوب با مرکز ایران دارد. با تهران مسیر اتوبانی دارد، با لرستان کوتاه‌ترین مسیر ارتباط را دارد و با کردستان هم همینطور و همچنین به‌طور مستقیم تا عراق و بغداد می‌تواند ارتباط جاده‌ای خیلی خوبی داشته باشد و در مسیر توسعه خط‌آهن، کرمانشاه می‌تواند از عراق به سوریه وصل شود.

استان دارای دانشگاه‌های خوب از جمله دانشگاه رازی، دانشگاه صنعتی کرمانشاه و علوم پزشکی است که می‌توانیم با تکیه بر آن‌ها روی توریسم سلامت و عرضه خدمات آموزش عالی

زیرساخت است. در این زمینه دانشگاه رازی رشته‌های مرتبط زیادی را به وجود آورده و دانشکده‌های مرتبیطی ایجاد کرده است که به توسعه استان کمک می‌کند.

■ یکی از پتانسیل‌های استان کرمانشاه نیروی جوان آن است؛ اما آمار بیکاری استان بسیار بالاست. چرا این استان هنوز نتوانسته از این نیرو به‌خوبی استفاده کند؟

برنامه عملی برای آن وجود ندارد. باید برنامه‌ای بدون اینکه شعارش داده شود برای توسعه سرمایه‌گذاری، توانمندسازی جوانان و استفاده درست از همه ظرفیت‌ها و افزایش سرعت پروژه‌ها ایجاد شود.

■ یکی از عوامل و راهکارهایی که کشورهای نوظهور در حوزه اقتصاد داشتند سرمایه‌گذاری خارجی بوده است. آیا این روش در کرمانشاه جواب می‌دهد؟

نه در کرمانشاه که ایران امروز بستر بسیار مناسبی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی است اما موانع سیاسی و سیاست بین‌المللی، چه بر ما تحمیل شده باشد و چه خودمان ایجاد کرده باشیم امروز امکان این حرکت‌ها را محدود کرده است و اگر برطرف شود حتما کرمانشاه از نظر سرمایه‌گذاری خارجی کاملاً می‌تواند جذاب باشد.

البته ذکر این نکته هم ضرورت دارد که اگر این محدودیت‌ها هم برداشته شود ولی فضای کسب‌وکار را بهبود ندهیم و مشکلات جذب سرمایه‌گذاری را برطرف نکنیم، باز هم سرمایه جذب نمی‌شود. چین با بهبود فضای کسب و کار خود ۶۰۰ میلیون فقیر را از زیر خط فقر طی یک دوره سی ساله نجات داد. ما مگر چند میلیون بیکار داریم؟

سرمایه‌گذاری خارجی در ایران نسبت به سهم ظرفیت‌های توسعه‌ای و ظرفیت‌های استراتژیکی خیلی کم اتفاق افتاده است؛ زیرا که در تمام چهل سال گذشته همیشه با محدودیت مواجه بودیم. این نشان می‌دهد که کشور ظرفیت دارد و برای رفع محدودیت‌ها در سطوح بسیار عالی باید تصمیم‌گیری شود.

از قطب‌های واقعی صنعت نفت و پتروشیمی تبدیل شود.

■ به نظر تان در مسیر توسعه و پیشرفت مهم‌ترین چالش‌های پیش روی استان کرمانشاه چیست؟

باید برای توسعه سخت‌کوشی در جامعه تلاش کنیم. این بسیار مهم است و نباید به مقادیر کم یعنی اهداف کوچک راضی شویم و باید افق‌های دید را بالاتر ببریم. ما چیزی کمتر از شهرهایی مانند اصفهان و تبریز نداریم. نباید به اهداف کوچک رضایت دهیم. کرمانشاه بسیار پزرفیت است. مهم این است که بسترهای حرکت و پیشرفت را فراهم کنیم.

■ آیا می‌توان الگو توسعه اقتصادی کشورهای اقتصادهای نوظهور به خصوص گروه بریکس را در کرمانشاه پیاده کرد؟

نمی‌توان برنامه‌ها و استراتژی یک کشور دیگر را در یک استان پیاده کرد. برای استان باید با توجه به شرایط و ظرفیت‌های همان استان یک برنامه جامع طراحی کرد؛ یعنی یک چشم‌اندازی که شامل هدف و ارزش‌های بنیادی باشد و یک آینده و چشم‌اندازی که شامل اهداف بلندپروازانه و یک ادبیات برانگیزنده باشد. باید این استراتژی را خودمان طراحی کنیم. به واسطه اینکه در این حوزه کار می‌کنم و چندین سال است در زمینه استراتژی تحقیق، تدریس و تجربه دارم، باید در استان چیزی را طراحی کرد که پایه‌های آن بر تفکر استراتژیک و پایش وسیع برای یافتن فرصت‌های مختلف و به فعلیت رساندن آنها، مبتنی باشد.

■ یکی از عوامل رشد اقتصادی ارتقای فناوری است، کرمانشاه برای این ارتقاء چقدر ظرفیت دارد؟

بدون تردید هر نوع برنامه توسعه‌ای امروز بدون نگاه فناورانه در حوزه‌های مختلف یا محکوم به شکست است یا اثربخشی کمی دارد. پس این خود یک

باکیفیت تمرکز کنیم و با مشارکت دانشگاه‌های مهم‌تر مثل شریف، تهران، شهیدبهشتی، امیرکبیر با رازی و دانشگاه صنعتی و حتی مشارکت دانشگاه‌های معتبر بین‌المللی برای ارائه خدمات بهتر به دانشجویان بهره ببریم.

همچنین می‌توانیم پروژه‌های باقیمانده استان مانند پالایشگاه آناهیتا که همچنان پس از ۱۶ سال تعیین تکلیف نشده را تکمیل کنیم که خودش یک ظرفیت است.

در ادامه باید بگوییم که با تکمیل دو سه پروژه در صنعت پتروشیمی و پالایشگاه، استان می‌تواند به یکی

۴ محور فعالیت اقتصادی استان

۱ تولید کشاورزی با توجه به پروژه گرمسیری

۲ آموزش عالی با توجه به زیرساخت‌های آموزشی

۳ گردشگری و گردشگری سلامت

۴ لجستیک با توجه به زیرساخت‌های حمل و نقل



اقتصاد نوظهور به چه معناست؟

بازارهای نوظهور به کشورهایی اطلاق می‌شود که ویژگی‌هایی از بازارهای توسعه یافته کشورهای صنعتی را دارند ولی شرایط لازم را برای قرار گرفتن در دسته کشورهای توسعه یافته ندارند. در این کشورها پروسه رشد فعالیت‌های صنعتی و اجتماعی بسیار سریع است و با سرعت زیادی به سمت صنعتی شدن حرکت می‌کنند. بزرگ‌ترین و بهترین نمونه بازارهای نوظهور را می‌توان در کشورهای چین، هند و برزیل مشاهده کرد.

این اقتصادها برخی وجوه نهادی و رفتاری اقتصادهای مدرن را دارند ولی همه جنبه‌های آن را ندارند. با حذف برخی جزییات، اقتصادهای نوظهور ویژگی مشترکی دارند:

۱. جمعیت بزرگ نیروی کار ماهر و تحصیل کرده

۲. بخش‌های اقتصادی آماده رشد

۳. تجربه سرمایه‌گذاری خارجی





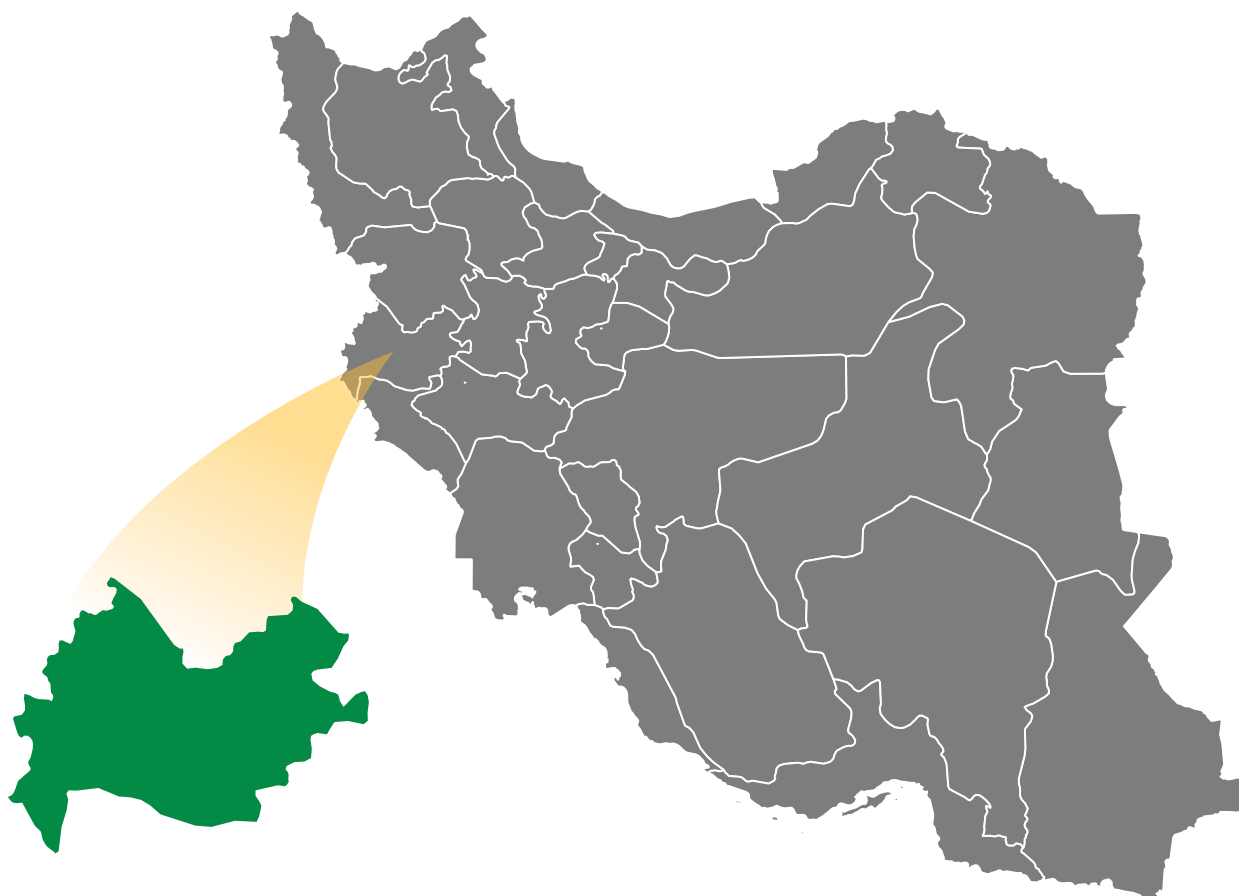
ویژگی‌های اعضای بریکس

سازمان‌ها و ارگان‌های مختلفی به معرفی بازارهای نوظهور در دنیا پرداخته‌اند؛ ولی ۵ کشوری که در تمامی این گزارش‌ها از نظر ارزش تولید ناخالص داخلی اسمی و حقیقی به‌عنوان بزرگ‌ترین بازارهای نوظهور دنیا معرفی می‌شوند عبارت از کشورهای عضو گروه BRICS یعنی برزیل، روسیه، هند، چین و آفریقای جنوبی هستند.

همچنین کشورهای دیگری هم در گروه‌بندی بازارهای نوظهور جای می‌گیرند مانند ترکیه، کره جنوبی و مکزیک.

جدول بررسی ویژگی کشورهای اقتصاد نوظهور

ردیف	نام کشور	گسترش بازارهای همسایگان همراه با رشد	محرك‌های اقتصادی منطقه‌ای	اهمیت سیاسی در منطقه	اجرای برنامه اطلاع اقتصادی	نرخ بالای رشد	بازار وسیع	جمعیت قابل توجه	جغرافیای وسیع
۱	روسیه	+		+	+		+	+	+
۲	چین	+	+	+	+	+	+	+	+
۳	هند			+	+	+	+	+	+
۴	کره جنوبی	+	+	+	+	+	+		
۵	برزیل	+	+	+	+	+	+		
۶	مکزیک	+	+						
۷	ترکیه	+	+	+	+	+			



این هرکن را هبردی می‌تواند الگوی توسعه کرمانشاه باشد؛

تجربه بریکس

اقتصادهای نوظهور (بریکس) یک تجربه موفق جهانی در جهش اقتصادی کشورهای عضو به شمار می‌آیند؛ تجربه‌هایی که می‌توانند الگوی مناسب برای توسعه کرمانشاه باشند. اما پرسش اینجاست استراتژی‌های اصلی بریکس یا همان اقتصادهای نوظهور چیست و بر چه ارکانی استوار است. در ادامه هرکن راهبردی اقتصادهای نوظهور را با هم مرور می‌کنیم.

خوشه‌های صنعتی

خوشه‌های صنعتی به‌عنوان یک مدل توسعه‌ای در چین و برخی دیگر از کشورهای بریکس، از این مزیت برخوردار است که زنجیره خلق ارزش افزوده، از پیوستگی بیشتری برخوردار است. کاهش زمان و هزینه حمل و نقل بین حلقه‌های این زنجیره، تنظیم خط تولید متناسب با ورودی و خروجی‌های هر حلقه، تبادل اطلاعات فنی و مالی بین حلقه‌ها و

همچنین مدیریت مطلوب‌تر منابع انسانی، از مهم‌ترین مزایای خوشه‌های صنعتی هستند که نرخ رشد بالای ۶ درصد را برای اقتصاد چین به ارمغان آوردند.

بهره‌وری، رکن اصلی توسعه

در اقتصادهای نوظهور بر خلاف دیگر اقتصادهای در حال توسعه نظیر ایران، اطلاعات و آمار و دانش فنی به کمک مدیران توسعه‌گرا آمده و به همین

دلیل، بهره‌وری و ارتقای روش‌های تولید واحدهای صنعتی موجود، جایگزین توسعه بی‌برنامه و احداث واحدهای جدید شد. نتیجه این روش، استفاده بهینه از منابع طبیعی، انسانی و مالی و همچنین ارتقای ضریب تبدیل آن به کالا و خدمات نهایی شد. در واقع بهره‌وری در این کشورها به مثابه موضوعی فراتر از روابط کار مورد توجه قرار گرفت و به ایده‌های ناکارآمدی

عوامل در مسیر اقتصادهای نوظهور

نهادی: بی قانونی و ضعف حاکمیت قانون، غیبت مقررات
تنظیمی مناسب در بخش‌های حیاتی اقتصاد، شیوع
گسترده فساد مالی و اداری

۱

اجتماعی: نابرابری‌های درآمدی و ثروت، درگیری‌ها و
تضادهای اجتماعی و سیاسی و افت سرمایه اجتماعی

۲

زیست محیطی: تخریب محیط زیست و تنزل شرایط کاری
و زندگی کارگران و خانواده‌های آن‌ها به علت آلاینده‌های
کوناگون، اتمام برخی منابع طبیعی و مواد خام

۳

اقتصادی: اقتصاد تک‌محصولی و وابسته به صادرات مواد
خام، کسری ساختاری حساب جاری

۴

مالی و بانکی: قرار داشتن در معرض ریسک شدید
جریان‌های ورود و خروج سرمایه، اضافه ارزش یافتن
مصنوعی پول ملی، احتمال بالای بحران بانکی

۵

ژئوپلیتیک: درگیری‌های حل نشده قلمرویی، ناآرامی‌های
سیاسی گروه‌های اجتماعی که از سوی کشورهای خارجی
تحریک می‌شوند

۶

همچون افزایش کار همزمان با کاهش دستمزدها، تقلیل نیافت. به همین دلیل شاهد رشد تدریجی رفاه نیروی کار در کنار ارتقای روش‌های تولید در این کشورها هستیم. موضوعی که مانع شکل‌گیری گرایش‌های چپ در محیط کار یعنی کنترل اصلی‌ترین عامل توقف فرایند تولید، هدردهی و اتلاف منابع یا بحران کیفیت محصول نهایی می‌شود.

تولید صادرات محور

در اقتصادهای نوظهور، صنایع بر پایه شرایط رقابتی رشد کردند و صنایع بیماری که صرفاً در شرایط انکوباتور و گرمخانه‌ای امکان زیست داشتند، جای خود را به صنایع رقابت‌پذیر به‌ویژه با قابلیت‌های صادراتی دادند. حمایت از تولید در این کشورها، از طریق تقویت تجارت خارجی مورد توجه قرار گرفت نه تزریق‌های مالی دولتی.

توجه به مزیت‌های نسبی

در اقتصادهای نوظهور، توجه ویژه‌ای به مزیت‌های اقتصادی هر کشور صورت گرفت. به‌عنوان نمونه چین به‌عنوان پرجمعیت‌ترین کشور جهان از ظرفیت نیروی کار خود بهره گرفت و برزیل به‌عنوان صاحب پهناورترین کشتزارها، تولید مواد غذایی به‌ویژه گوشت گاو را در ارجحیت قرار داد. این کشورها منابع مالی و انسانی خود را بر مزیت‌های نسبی شان متمرکز کردند و از توزیع آن در بخش‌های متفاوت و فاقد مزیت، پرهیز کردند.

همگرایی صنعت و دانشگاه

در اقتصادهای نوظهور، حرکت جزیره‌ای صنعت و دانشگاه و استقلال آنها از هم به کناری نهاده شد و ارتباط تنگاتنگی بین واحدهای تحقیق و توسعه صنایع R&D و دانشگاه برقرار شد. به‌ویژه آن‌که بودجه‌های دولتی دانشگاه‌ها به مرور کاهش یافت و بار اصلی تامین مالی دانشگاه، به قراردادهای تحقیقاتی با صنایع محول شد. این کار به جهش علمی و تکنولوژیکی در این کشورها و حرکت دانشگاه‌ها بر مسیر نیازهای علمی و نه مرزهای دانش، منجر شد.

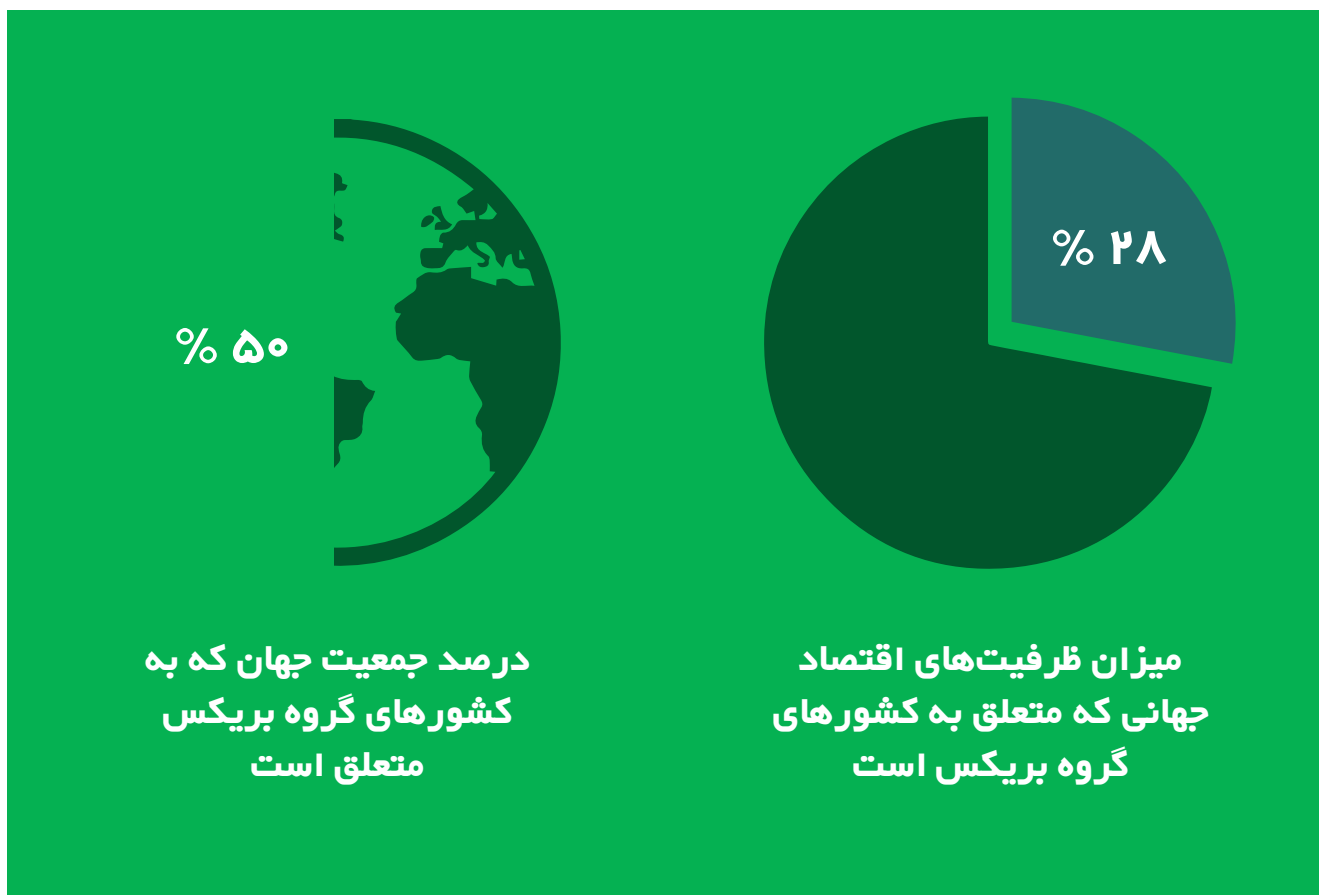


از بریک تا بریکس؛ بازخوانی یک پیمان قدرتمند

نام بریکس (BRICS) از به هم پیوستن حروف اول نام انگلیسی کشورهای عضو این گروه (برزیل، روسیه، هند، چین و آفریقای جنوبی) تشکیل شد تا اقتصادهای نوظهور جهان ائتلافی را تشکیل دهند که در کمتر از ۱۰ سال به یکی از قطب‌ها و قدرت‌های اقتصادی جهان تبدیل شود. وجه تمایز کشورهای بریکس، رشد پرشتاب اقتصاد آن‌ها و نفوذ در امور جهانی است؛ کشورهای بریکس نیمی از جمعیت جهان و ۲۸ درصد از ظرفیت اقتصاد جهانی را در اختیار دارند. بریکس امروز به اذعان اعضای آن، حامی کشورهای در حال توسعه و برقرار کننده تعادل و عدالت اقتصادی در جهان تحت سیطره نظام پولی و بانکی غربی است.

روند شکل‌گیری بریکس





فاصله بگیرند و با تجربه کردن نرخ‌های اقتصادی دو رقمی، همه نگاه‌ها را به سوی خود جلب کنند.

چین از جمله این کشورهاست که توانسته طی چندسال گذشته ابتدا کشور آلمان و سپس کشور ژاپن را پشت سر بگذارد و امروز هم رتبه دوم اقتصاد جهانی را در اختیار داشته باشد و هم در کمین جلوزدن از آمریکا و کسب رتبه نخست اقتصاد جهان.

پس از چین، هند، روسیه و برزیل در نهایت آفریقای جنوبی نیز چنین وضعیتی دارند؛ یعنی با رشد شتابان، در حال نزدیک شدن به کشورهای ثروتمند جهان هستند.

نکته قابل توجه کشورهای بریکس پرجمعیت بودن آن‌ها از یک طرف و از طرف دیگر داشتن منابع طبیعی و وسعت قابل توجه بوده و همچنین آن‌ها دارای بالاترین رشد اقتصادی بین سایر کشورهای جهان هستند.

پرداخت کنند و بالعکس ممکن است کالای دیگر در کشوری مشابه چنین نقشی را بازی کند. اینجاست که تجارت و استفاده از مزیت نسبی کشورها امری پسندیده و مقرون به صرفه است.

از سوی دیگر به دلیل تنوع تولید کالاها و خدمات و ارتباط آن با درجه توسعه‌یافتگی کشورها، امکان ایجاد ظرفیت خالی در کشورهای توسعه یافته بسیار کم است. در نتیجه برخی کشورهای مذکور به دنبال بازارهای جدید هستند. کشورهای در حال توسعه ظرفیت خالی برای تولید و مصرف فراوان دارند ولی به دلیل کمبود امکانات زیرساختی، نه فرصت سرمایه‌گذاری برای آن‌ها ایجاد می‌شود و نه تولید انبوه و مصرف انبوه. در این بین کشورهای جدیدی تحت عنوان کشورهای نوظهور با به‌کارگیری همه ظرفیت‌های سیاسی، مدیریتی و اقتصادی توانسته‌اند از سایر کشورها

ایده تشکیل بریکس به سال ۲۰۰۱ باز می‌گردد که چهار کشور برزیل، روسیه، هند و چین (BRIC) گفت‌وگوهای مقدماتی را در حاشیه اجلاس شصت و یکم سازمان ملل آغاز کردند. این گفت‌وگوها در سال‌های پس از آن و در پایتخت‌ها ادامه یافت تا اولین اجلاس رسمی بریکس در سال ۲۰۰۹ در یکاترینبورگ روسیه با حضور مقامات ارشد چهار کشور برگزار شد. از آن زمان، هر ساله اجلاس کشورهای بریک برگزار بود تا در سال ۲۰۱۳ آفریقای جنوبی نیز به جمع آن‌ها اضافه شد و بریک به بریکس تغییر نام داد.

از زمانی که کشورها با مزاد تولید مواجه شدند، تجارت نقش ممتازی در روابط کشورها ایجاد کرده است. بعضاً کشوری در تولید کالایی به چنان مهارتی رسیده که کشورهای دیگر در صورتی که بخواهند آن کالا را تولید کنند باید هزینه چند برابر

معرفی کشورهای عضو بریکس: برزیل

هنرنمایی در زمین اقتصاد

جمهوری فدراتیو برزیل بزرگ‌ترین و پرجمعیت‌ترین کشور آمریکای جنوبی است. پایتخت آن برازیلیا و زبان رسمی آن پرتغالی است. برزیل که منطقه وسیعی را بین مرکز آمریکای جنوبی و اقیانوس اطلس در بر می‌گیرد، شرقی‌ترین کشور قاره آمریکاست و با کشورهای اروگوئه، آرژانتین، پاراگوئه، بولیوی، پرو، کلمبیا، ونزوئلا، گویان، سورینام و گویان فرانسه هم‌مرز است. در حقیقت، برزیل به جز اکوادور و شیلی با تمامی دیگر کشورهای آمریکای جنوبی مرز مشترک دارد. برزیل دارای زمین‌های کشاورزی گسترده و جنگل‌های استوایی است و با داشتن منابع طبیعی گسترده و نیروی کاری غنی، قدرتمندترین اقتصاد آمریکای جنوبی است. برزیل محدوده‌ای وسیع از سواحل شرقی آمریکای جنوبی را اشغال کرده و همچنین شامل مناطق بسیاری از مرکز این قاره نیز می‌شود. عواملی چون وسعت و آب و هوا و منابع طبیعی غنی این کشور را متمایز کرده‌است. برزیل پنجمین کشور از لحاظ وسعت در جهان بعد از کشورهای روسیه، کانادا، چین و آمریکا است.

بخش صنعتی در آمریکای لاتین است. صنایع برزیل که یک سوم تولید ناخالص داخلی این کشور را به خود اختصاص داده‌است، از صنایع خودروسازی تا صنایع فولاد، پتروشیمی، رایانه، هواپیما، و نیز کالاهای مصرفی بادوام را شامل می‌شود. با توجه به افزایش ثبات اقتصادی که حاصل اجرای طرح رئال است، بخش‌های تجاری برزیل و نیز واحدهای تجاری چند ملیتی سرمایه‌گذاری گسترده‌ای در تجهیزات و فناوری جدید کرده‌اند، که

معدن آهن، آب پرتقال، فولاد، منسوجات، کفش، گوشت و تجهیزات برقی تشکیل داده است. برزیل دارای اقتصاد متنوع با درآمد متوسط است و نیز دارای تنوع از نظر سطح توسعه است. بیشتر بخش صنعتی این کشور در بخش‌های جنوب و جنوب شرقی این کشور تجمع یافته‌است. منطقه شمال شرقی فقیرترین منطقه برزیل است، اما این منطقه نیز در حال جذب سرمایه‌گذاری‌های جدید است. برزیل دارای پیشرفته‌ترین

پتانسیل‌ها و مزیت‌های برزیل برزیل با در اختیار داشتن بخش‌های گسترده و توسعه‌یافته کشاورزی، معدن، تولید، خدمات و نیز نیروی کار، دارای تولید ناخالص داخلی (برابری قدرت خرید) بیش از سایر کشورهای آمریکای لاتین است و این امر برزیل را تبدیل به قدرت اقتصادی منطقه کرده‌است. برزیل در حال گسترش حضور خود در بازارهای جهانی است. مهم‌ترین صادرات برزیل را هواپیمای دارای بال ثابت، قهوه، وسایط نقلیه، سویا، سنگ

سال‌شمار توسعه اقتصادی برزیل



اقتصادی و معرفی پول جدید یعنی رئال آغاز شد. هدف از این برنامه حذف کنترل دولتی دستمزدها، کاهش تعرفه‌ها و موانع سرمایه‌گذاری بین‌المللی و فروش بنگاه‌های دولتی به بخش خصوصی بود. در نتیجه اجرای این برنامه، سرمایه بین‌المللی زیادی جذب برزیل شد و سطح زندگی شهروندان برزیلی بالا رفت. البته به دنبال بحران مالی سال ۱۹۹۷ بانک مرکزی برزیل ارز این کشور را شناور کرد که به تضعیف ارزش ۴۵ درصدی آن انجامید. در سال ۲۰۰۳، دولت برزیل برای دریافت وام از صندوق بین‌المللی پول، به اصلاح قانون مالیات و مستمری بازنشستگی، قانون ورشکستگی، کاهش بدهی عمومی، تقویت رئال و ثبات اقتصاد کلان اهتمام ورزید. از سال ۲۰۰۳ ثبات اقتصادی آن به‌طور مداوم افزایش یافته است. همچنین در سال ۲۰۰۸ برزیل به یک وام‌دهنده بین‌المللی تبدیل شد و حجم ذخایر ارزی این کشور از میزان بدهی‌های خارجی‌اش پیشی گرفت.

تاکید داشت. مهمترین رویکرد این برنامه، ارتقای رفاه عمومی از طریق استمرار رشد اقتصادی و توزیع عادلانه‌تر درآمد بود. اولین برنامه ملی جمهوری جدید برزیل (۱۹۸۶-۱۹۸۹) حفظ سطوح بالای رشد اقتصادی، اصلاحات گسترده نهادی و مالی در بخش عمومی و کاهش فقر را در دستور کار قرار داد. پس از اینکه روند تورم ادامه یافت، برنامه کروزادو ابلاغ شد، طبق این برنامه دستمزدها و قیمت‌ها به مدت یکسال ثابت می‌ماند و واحد پولی جدیدی به نام کروزادو معرفی می‌شد. به دنبال کاهش شدید تورم، دولت برزیل نیز در سال ۱۹۸۷ برنامه ریاضت را پذیرفت و کنترل اقتصاد به ویژه بخش پولی را به دست گرفت.

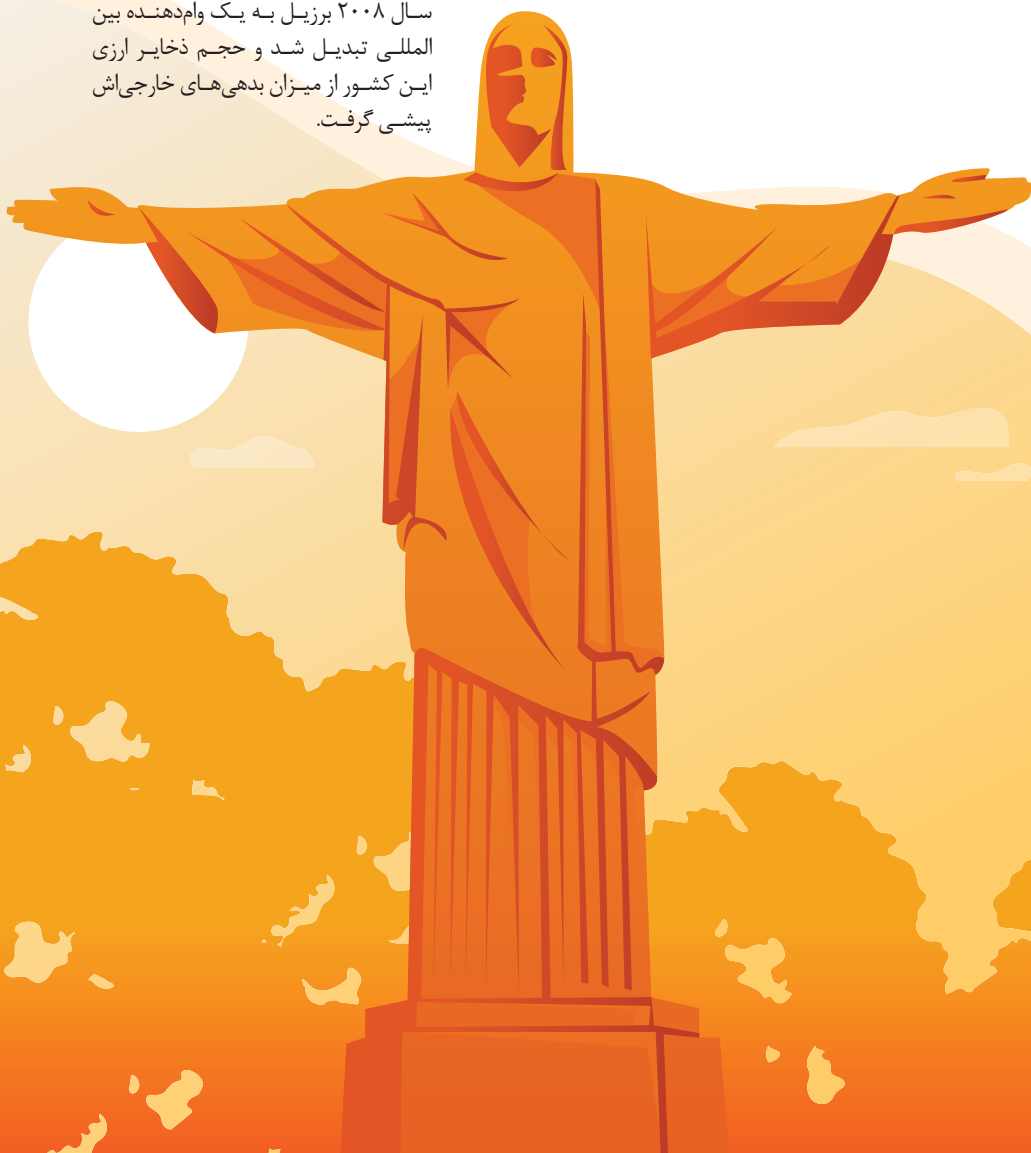
در سال ۱۹۹۴ برنامه ریل برای آزادسازی

بخش عمده آن از شرکت‌های آمریکای شمالی خریداری شده‌است. پتروبراس بزرگترین شرکت نفتی برزیل است. برزیل دارای صنعت گسترده و پیچیده خدمات نیز هست. در اوایل دهه ۱۹۹۰، بخش بانکداری ۱۶ درصد از تولید ناخالص داخلی برزیل را به خود اختصاص داد. صنایع خدمات مالی برزیل گرچه با تحول عمده‌ای روبرو شده‌است، اما این صنعت محصولات متنوعی در اختیار واحدهای تجاری محلی قرار داده و در حال جذب شرکت‌های جدید بسیاری از جمله شرکت‌های مالی ایالات متحده آمریکا است. بورس اوراق بهادار ساووپائولو و ریودو ژانیرو در حال ادغام هستند.

استراتژی‌های توسعه

برزیل نیز به سان دیگر کشورهای در حال توسعه آمریکای لاتین استراتژی توسعه صادرات مواد خام، جایگزینی واردات و تعدیل ساختاری را پیش گرفته است. سیاست‌گذاران برزیل از اواخر دهه ۱۹۶۰ سه هدف کنترل تورم، بهبودی تدریجی رفاه فقیرترین بخش جامعه و نرخ رشد اقتصادی بالا را دنبال کرده‌اند. دولت برزیل در حال حاضر راهبرد جانشینی صادرات را تعقیب می‌کند تا بر مساله توزیع نابرابر درآمد فایق آید.

رشد اقتصادی مهمترین هدف اولین برنامه توسعه برزیل برای دوره ۱۹۷۹-۱۹۷۵ بود. بالاترین اولویت به زیرساخت‌های اقتصادی (انرژی، حمل و نقل و ارتباطات) داده شد و ۲۵ درصد کل سرمایه‌گذاری‌ها به آنها اختصاص یافت. برنامه توسعه ویژه‌ای تحت عنوان پالومازونیا که برای کشاورزی، و معادن کشاورزی آمازون طراحی شده بود به توسعه کشاورزی، پرورش دام، جنگلداری، بهره‌برداری از معادن و نیروی برقابی پرداخت. سومین برنامه توسعه برزیل (۱۹۸۵-۱۹۸۰) روی توسعه کشاورزی، انرژی و سیاست‌های اجتماعی



معرفی کشورهای عضو بریکس: چین

طلایه‌دار اقتصاد جهان

چین با سیستم توسعه اقتصادی خاص خود توانست در سه دهه اخیر به‌طور متوسط رشد اقتصادی ۱۰ درصدی را تجربه کند. چین با این نرخ رشد خیره‌کننده توانست به دومین اقتصاد بزرگ جهان تبدیل شود. صنایع اصلی چین بسیار گسترده و شامل محصولات آهن و فولاد، زغال‌سنگ، ماشین‌آلات، نفت و پتروشیمی، لوازم الکترونیکی و اسباب‌بازی است. باوجود رشد اقتصادی بالای این کشور هنوز ساختار کشاورزی جامعه خود را حفظ کرده به‌طوری‌که، حدود ۳۴ درصد از مردم این کشور در بخش کشاورزی فعالیت دارند. بخش کشاورزی یکی از پایه‌های شروع رشد اقتصادی پرشتاب چین محسوب می‌شود. محصولات عمده کشاورزی این کشور، برنج، گندم، سیب‌زمینی، ذرت، بادام‌زمینی، چای، ارزن، جو و پنبه است.



اصلاحات اقتصادی

جمهوری خلق چین از زمان بنیانگذاری در سال ۱۹۴۹ تا سال ۱۹۷۸ اقتصاد دستوری متمرکزی - به سبک شوروی - داشت. پس از مرگ مائو در ۱۹۷۶ و پایان انقلاب فرهنگی، شیائوپینگ و نسل جدید رهبران چین شروع به اصلاحات اقتصادی کرده و اقتصاد چین را به سوی نظام بازار سوق دادند و تجارت خارجی مورد توجه قرار گرفت.

دینگ شیائوپینگ که از ۱۹۷۸ تا ۱۹۹۲ میلادی رئیس دولت و رئیس حزب کمونیست بود، با رویکردی عمل‌گرایانه تلاش کرد و سیاست‌های تازه‌ای را در پیش گرفت. در نتیجه این سیاست‌ها، بسیاری از شرکت‌های خارجی کارخانه و دفتر خود را در چین قرار دادند تا با استفاده از نیروی کار ارزان و مالیات اندک، هزینه تولید خود را کم کنند. با تولید شغل توسط این شرکت‌ها، نرخ اشتغال در چین افزایش یافت و به تدریج با سرمایه‌گذاری از این درآمد حاصل‌شده در کنار بهره‌گیری

از سود حاصل از رشد کشاورزی در نیمه نخست دهه ۱۹۸۰ میلادی، دولت و شرکت‌های چینی توانستند به صورت مستقل به سرمایه‌گذاری و رشد تولید سرانه دست یابند. چرا که اصلاح بخش کشاورزی نخستین پایه اصلاح اقتصاد چین بود. برخی اقدامات شیائوپینگ

- در اولویت قرار دادن رشد کشاورزی برای خروج چینی‌ها از وضع وخیم غذایی و همچنین به‌دست‌آوردن سرمایه اولیه
- سوق دادن اقتصاد برنامه‌ریزی‌شده کمونیستی به سمت اقتصاد بازاری، ترویج رقابت اقتصادی محدود
- بازکردن درهای چین به روی دنیای خارج
- پایه‌گذاری سرمایه‌گذاری خارجی در چین و صادرات به خارج به مثابه ابزار رشد اقتصادی و پیشرفت فناوریانه
- در واقع مدیریت هماهنگ دولت با هدف تأمین منافع ملی در این زمینه موجب شد چین صرفاً به زمینه رشد سرمایه شرکت‌های خارجی تبدیل نشود بلکه خود نیز به سودآوری برسد و اینگونه دو هدف اصلی شیائوپینگ یعنی «ایجاد اشتغال برای همه» و «افزایش تولید سرانه» محقق شد.

ادامه راه

چین از اوایل قرن ۲۱ میلادی یعنی وقتی آمریکا رشدهای حدود ۲

تا ۴ درصدی را تجربه می‌کرد، با به‌کارگیری سیاست‌هایی توانست به‌طور متوسط، رشد اقتصادی ۱۰ درصدی و کسب مقام نخست در رشد اقتصادی را برای خود به‌دست آورد. برخی از این سیاست‌ها و برنامه‌ها شامل موارد زیر بود:

۱. تداوم اصلاحات اقتصادی شیائوپینگ
۲. صرفه‌جویی در مصرف و سرمایه‌گذاری هر چه بیشتر از سود اقتصادی
۳. بهبود مدیریت کلان اقتصادی از سوی دولت
۴. اصلاح SOEها (بنگاه‌های اقتصادی دولت)
۵. الحاق به سازمان تجارت جهانی
۶. بهره‌مندی از شرایط منطقه‌ای و بین‌المللی

جمهوری خلق چین استعداد بالایی در تقویت و بهره‌مندی از فرصت‌ها از یک سو و در مقابل دفع تهدیدها از سوی دیگر دارد. لذا چین در عرصه منطقه‌ای و بین‌المللی به‌عنوان قدرتی بزرگ و نوظهور به رسمیت شناخته می‌شود. استراتژی چین، ترسیم آینده‌ای قوی و بزرگ و استفاده از نیروی کار با مهارت و آموزش دیده است تا در نهایت در عرصه‌های گوناگون به‌ویژه از نظر اقتصادی از آمریکا پیشی گیرد.

آیا کرمانشاه می‌تواند یک اقتصاد نو ظهور باشد؟

است. برخورداری از زمینه‌های مناسب توسعه صنعتی به‌خصوص صنایع نفت و پتروشیمی و صنایع تبدیلی و تکمیلی کشاورزی و برخی کانی‌های غیرفلزی و قطعات خودرو را می‌توان به‌عنوان دیگر ظرفیت‌های استان نام برد. ظرفیت دیگر برخورداری از شرایط اقلیمی متنوع و زیست‌محیطی نسبتاً تخریب نشده، با امکان پی‌ریزی توسعه پایدار است. وجود جاذبه‌های طبیعی، تاریخی و فرهنگی به‌عنوان قابلیت‌های توسعه گردشگری استان و امکان ایفای نقش، به‌عنوان قطب گردشگری کشور، ظرفیت دیگر است.

آن را جنگل و مرتع دانست. یکی از قابلیت‌های این استان وجود منابع آب و خاک مستعد و امکان توسعه اراضی قابل کشت آبی است. ظرفیت دیگر بهره‌برداری از منابع دامی در سطح استان است. ظرفیت پوشش ۸۰ درصدی علوفه دام و ۳۰ درصدی خوراک دام و ظرفیت دامی نزدیک ۵ میلیون واحد از جمله ظرفیت‌های استان است. وجود قابلیت‌های فیزیکی شامل فرودگاه، نیروگاه، پالایشگاه، گمرک، بازارچه‌های مرزی، بزرگراه، شهرک‌های صنعتی و... به‌عنوان عوامل اصلی در توسعه فعالیت‌های تولیدی و اشتغالزایی از دیگر پتانسیل‌های استان

استان کرمانشاه یکی از استان‌های غربی کشور با جمعیت حدود ۲ میلیون نفر، سیزدهمین استان از لحاظ جمعیتی است. این استان یکی از ۱۰ استان نفت خیز و گازخیز کشور به حساب می‌آید و دارای پتانسیل و قابلیت‌های زیادی است. با وجودی که در چهاردهه گذشته منابع طبیعی و زیست محیطی استان آسیب جدی دیده، اما هنوز به‌طور نسبی از ظرفیت‌های مناسبی برخوردار است. قبل از انقلاب بیش از ۷۰ درصد مساحت استان به جنگل و مرتع اختصاص داشت. در حال حاضر نیز می‌توان بیش از ۵۰۰ هکتار یعنی نزدیک ۵۸ درصد

ظرفیت‌های استان کرمانشاه برای تبدیل شدن به یک اقتصاد نو ظهور



جاذبه‌های طبیعی، تاریخی و فرهنگی

اقلیم متنوع

کانی‌های غیر فلزی

شهرک‌های صنعتی

بزرگراه

بازارچه‌های مرزی

گمرک

پالایشگاه

نیروگاه

فرودگاه

منابع دامی

خاک مستعد

منابع آب

مرتع

جنگل

چالش طراحی الگوی کلان اقتصادی استان چیست؟

ضعف در ترسیم راهبرد

استان کرمانشاه با وجود بهره‌مندی از منابع گوناگون طبیعی، تاریخی و فرهنگی در حوزه‌های گوناگون اقتصادی، اجتماعی، کشاورزی و زیست‌محیطی با چالش‌ها و مسائل گوناگونی مواجه است. برخی کارشناس‌های حوزه اقتصاد بر این نظر هستند که می‌توان با توجه به ظرفیت‌های استان کرمانشاه از کشورهای اقتصاد نوظهور در زمینه‌های همسان ظرفیتی الگو برداری کرد و راهکارها و استراتژی‌های مشابه را پیاده کرد. به‌طور مثال الگوهای توسعه کشاورزی چین و برزیل، الگو برداری از توسعه گردشگری آفریقای جنوبی، الگوی جذب سرمایه خارجی و توسعه صنعت چین و یا آموزش نیروی انسانی برزیل و ...

اما عده‌ای دیگر از کارشناسان بر تدوین استراتژی‌های بومی تاکید دارند. لیکن همه اهالی اقتصاد روی این موضوع اتفاق نظر دارند که باید الگوی کلان و راهبردی برای اقتصاد کرمانشاه تدوین کرد و در این الگو می‌توان نگاهی به اقتصادهای پیشرفته به خصوص کشورهای گروه بریکس داشت.

نکته بسیار مهم دیگر در فرآیند توسعه اقتصادی این است که استان کرمانشاه برای اینکه بتواند به توسعه اقتصادی دست پیدا کند مجبور نیست در همه زمینه‌های اقتصادی به صورت یکسان پیشرفت کرده و جلو برود. می‌توان روی مزیت‌های اقتصادی استان تمرکز داشت و برای رسیدن به این هدف، استراتژی تعیین کرد که این رویه از هدر رفت نیرو و زمان جلوگیری می‌کند.





عضو هیات علمی گروه اقتصاد دانشگاه رازی مطرح کرد:

مهاجرت نیروی تحصیل کرده؛ مانع توسعه استان

است. موانع فرهنگی توسعه در استان کرمانشاه نیز تقریباً با کشور یکسان است و تفاوت‌ها عمدتاً در شدت اثر این موانع است. به عنوان مثال، روحیه قبیله‌گرایی به عنوان یک مانع توسعه در استان کرمانشاه به نسبت میانگین کشوری شدیدتر است.

■ آیا استراتژی‌های توسعه کشورهای حوزه بریکس و اقتصادهای نوظهور را می‌توان در کرمانشاه پیاده و از آنها به صورت مشابه الگو برداری کرد؟ اصولاً الگوهای توسعه لازم‌زمانی و لامکانی نیستند یعنی وابسته به زمان و مکان هستند و نباید و نمی‌توان آنها را کپی برداری کرد اما تجربیات حاصل از این الگوها قابل استفاده هستند.

■ با توجه به این موضوع که عنوان کردید بهتر است از تجربه توسعه این کشورها

یکی از راه‌های عملی ساختن توسعه همه‌جانبه، شناخت و تشخیص وضع موجود و تجزیه و تحلیل تنگناها، محدودیت‌ها، امکانات و قابلیت‌ها، استنباط صحیح از کمیت و کیفیت نیازها و اولویت‌های مربوط به آنها است. این شناخت‌ها و تشخیص‌ها می‌تواند برنامه‌ریزان را در تدوین برنامه‌های مناسب و کارآمد یاری دهد. همین‌طور رسیدن به یک الگوی مناسب توسعه‌ای با توجه به شرایط بومی برای هر استان ضروری است، بررسی الگوهای توسعه و اقتصادهای نوظهور می‌تواند در تدوین یک برنامه جامع مفید باشد؛ تدوین استراتژی اقتصادی و الگوسازی طرح‌های توسعه‌ای در هر منطقه بر عهده جامعه دانشگاهی آن منطقه است که شناخت کافی از وضعیت را دارد. در این رابطه به گفت‌وگو با جمال فتح‌اللهی، عضو هیات علمی گروه اقتصاد دانشگاه رازی پرداختیم. در این گفت‌وگو سعی کردیم چالش‌های پیش‌روی اقتصاد استان را بررسی کرده و به بازبینی بعضی از الگوهای جهانی توسعه بپردازیم.

به‌طور کلی می‌توان گفت که ریشه درخت توسعه، فرهنگ است. استان کرمانشاه هم از این قاعده مستثنی نیست و فرهنگ، زیربنای توسعه

■ چه ارتباطی بین فرهنگ و توسعه اقتصادی وجود دارد؟ و چقدر مباحث فرهنگی در توسعه اقتصادی کرمانشاه موثر است؟

چگونه استفاده کرد؟ آیا کرمانشاه می‌تواند با الگو گرفتن از چین در دو زمینه توسعه صنعت گردشگری و سرمایه‌گذاری صنعتی به رشد اقتصادی برسد و ظرفیت توسعه این دو مولفه را دارد؟

همچنانکه عرض کردم الگوهای توسعه قابل کپی‌برداری نیستند اما تجربیات را می‌توان استفاده کرد. در خصوص صنعت گردشگری شاید تجربیات چین خیلی راهگشا نباشد اما در زمینه سرمایه‌گذاری صنعت و نقش دولت در هدایت این سرمایه‌گذاری‌های، این بخش از تجربیات چین بسیار آموزنده است.

توسعه در استان موثر هستند؟ نظام تدبیر (حکمرانی) استان، سیاست‌های توسعه‌ای در سطح ملی، جامعه و سازمان‌های مردم نهاد و مطالبه‌گر تاثیر زیادی دارند.

• ارتقای وضعیت حقوق مالکیت با کمک توسعه فناوری‌های ثبت و ضبط حقوق مالکیت خصوصا در قوه قضاییه
• بهبود آموزش‌های عمومی به منظور ارتقاء فرهنگ عمومی

■ اگر بخواهید با توجه به تجربیات الگوهای اقتصادی‌های نوظهور مهمترین استراتژی‌های توسعه استان را نام ببرید روی چه مواردی تمرکز می‌کنید؟
• تقویت ارتباط دستگاه‌های اجرایی، دانشگاه و صنعت (تحقق جامعه دانش‌بنیان) به منظور بهره‌برداری از ظرفیت‌های نیروی انسانی جوان و تحصیلکرده در توسعه فناوری و اشتغال

■ با توجه به مباحث مطرح شده چه پیشنهادها و چه راهکارهایی برای توسعه اقتصادی استان دارید؟
پیگیری و اجرای برنامه آمایش استان که از سوی دانشگاه رازی و با حمایت استانداری، سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و کلیه دستگاه‌های اجرایی استان تهیه شده، می‌تواند به برون رفت از مشکلات و توسعه استان کمک کند.

ظرفیت‌های کرمانشاه برای توسعه

۷ دروازه آسیا و فلات ایران

۸ قرارگیری بر مسیر عتبات عالیات

۹ همسایگی و مرز مشترک با عراق و دروازه ارتباط با آسیای غربی

۱۰ مرکزیت جغرافیایی استان‌های همجوار

۱۱ قرارگیری بر محورهای اصلی حمل و نقل

۱۲ برخورداری از ذخایر نفت و قیر

۱ برخورداری از جمعیتی جوان و تحصیل کرده

۲ دارای تنوع فرهنگی و تکرر قومی

۳ مدارای فرهنگی، فرهنگ پهلوانی، و فعالیت‌های ورزشی

۴ تنوع اقلیم و پوشش گیاهی و جنگلی خاص

۵ مناظر طبیعی و زمین‌شناسی گردشگری

۶ برخورداری از معادن غنی

■ یکی از مولفه‌های توسعه اقتصادی کشورهای حوزه بریکس نیروی کار آموزش دیده مانند چین و برزیل است. در مقایسه با این کشورها و با توجه به درصد بیکاری استان، در این زمینه کرمانشاه در چه وضعیتی است و چه راه‌هایی را باید طی کند؟
وجود نیروی کار جوان و تحصیل کرده در استان، یکی از پتانسیل‌های استان کرمانشاه است، بنابراین تجربه توسعه کشورهای حوزه بریکس در این زمینه برای استان کرمانشاه می‌تواند راهگشا باشد. ارائه آموزش‌های کاربردی متناسب با نیازهای فعالیت‌های اقتصادی استان می‌تواند در ایجاد اشتغال برای جوانان راهگشا باشد.

■ یکی از عوامل رشد اقتصادی کشورهای بریکس، ارتقای فناوری است. کرمانشاه چه ظرفیتی در این زمینه دارد؟
وجود نیروی کار جوان و تحصیلکرده در کنار ظرفیت‌های آموزشی و پژوهشی استان، پتانسیل خوبی برای تحقق اقتصاد دانش‌بنیان و توسعه فناوری است.

■ چه عواملی در اجرای الگوهای



پرونده‌ای برای یک زیربنای اقتصادی

حمل و نقل، محور توسعه

اقتصاددانان حمل و نقل را از جمله فعالیت‌های اساسی و زیربنایی رشد اقتصادی و لازمه تحول اقتصادی جامعه به حساب می‌آورند. حمل و نقل می‌تواند علاوه بر ایجاد امکانات برای توزیع صحیح و سریع تولیدات داخلی کشور، زمینه افزایش تولیدات را فراهم کند؛ در شرایط کنونی چنین به نظر می‌رسد که در هر کشوری با هر وضعیت اقتصادی، تولید و حمل و نقل لازم و ملزوم یکدیگرند. از بعد بین‌المللی نیز حمل و نقل می‌تواند کوشش ملی در مسیر دستیابی به تولیدات مناسب و افزایش صادرات را با موفقیت قرین سازد.



۴۴۷۰
کیلومتر
طول راه‌های
روستایی



۴۵۷
کیلومتر
طول راه‌های
ترانزیتی



۴۱۷
کیلومتر
طول آزادراه‌ها
و بزرگراه‌ها



۲۸۳۱
کیلومتر
طول راه‌های تحت حوزه
وزارت راه و شهرسازی

کالا از طریق حمل‌ونقل جاده‌ای در بخش‌های زمینی و ریلی، هوایی و دریایی در منطقه برخوردار است. اما با وجود سرمایه‌گذاری سال‌های گذشته در زمینه توسعه شبکه ارتباطات و حمل‌ونقل شاخص‌های عملکرد این بخش نسبت به ظرفیت‌های بالقوه‌ای که در حوزه حمل‌ونقل وجود دارد، فاصله معناداری داشته و هنوز نتوانسته به جایگاه شایسته خود در منطقه و جهان دست یابد. هرگونه تلاش برای بهبود شاخص‌های بخش حمل و نقل ضمن افزایش ضریب ایمنی و کاهش سوانح حمل و نقل، زمینه تسهیل شرایط تولید، افزایش درآمدهای ترانزیتی و توسعه صنعت گردشگری را فراهم می‌کند.

کرمانشاه در آیین حمل و نقل
کرمانشاه در حوزه‌های مختلف

تمام ابعاد آن فراهم کنند. زیرساخت‌های مناسب بخش حمل‌ونقل از این منظر که امکان دسترسی آسان به بازارهای داخلی و خارجی را فراهم می‌کند و زمینه تسهیل امر مبادله در سطوح ملی و بین‌المللی را فراهم کرده از جایگاه ویژه‌ای در سیاست‌های اقتصادی کشور برخوردار است و شاخص مهمی در ارزیابی سطح توسعه اقتصادی کشورها تلقی می‌شود. سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های حمل‌ونقل از یک سو باعث کاهش هزینه‌های تولید می‌شود و از سوی دیگر زمینه افزایش امکان دسترسی به بازارها و تنوع ستاده‌های تولید را فراهم می‌کند و در نهایت به توسعه بخش‌های مختلف اقتصادی منجر می‌شود. ایران به لحاظ موقعیت خاص جغرافیایی از استعدادها و مزیت‌های بالایی در جابه‌جایی مسافر و ترانزیت

کشور ما به دلیل موقعیت خاص جغرافیایی و راهبردی آن و نیز به لحاظ وجود خطوط مختلف فرعی و اصلی راه آهن، ارتباط با آب‌های آزاد و اتصال شرق به غرب، امکانات بالقوه‌ای را برای تمرکز روی بخش حمل‌ونقل و افزایش درآمدهای ترانزیتی ناشی از جابه‌جایی بار و مسافر دارد. آمارها نشان می‌دهد که کشور ما از نظر امکانات و زیرساخت‌ها وضعیت نسبتاً خوبی دارد؛ حال آنکه میزان بهره‌گیری و بهره‌برداری از این زیرساخت‌ها مناسب نبوده است و جایگاه مطلوبی ندارد. موضوع حمل و نقل هرچند بخشی است اما به جهت نقش موثر که در تمام حوزه‌های صنعت، معدن و تجارت خارجی، خدمات و تعاملات بین‌المللی، بسیار اهمیت دارد و بر اساس آن برنامه‌ریزان کشور باید سازو کارهای تقویت این بخش را در

۱۲۰۴۴۱
تن
میزان واردات کالا
از مرزهای استان

۶۵۱,۰۰۰
تعداد سفرهای باری
از مبدا استان

۴۴۱۲
میلیون تن کیلومتر
کالای طی شده
از مبدا استان

۳۳۸۱
میلیون تن کیلومتر
کالای طی شده عبوری
از استان



۱

تعداد

پایانه‌های باری و شهرک‌های
حمل و نقل فعال



۲۷

تعداد

مجتمع‌های خدماتی - رفاهی
بین‌راهی فعال



۲۶

تعداد

راهدارخانه‌های
موجود



۱۴۶

کیلومتر

طول راه‌های
دارای روشنایی

راه‌گشای حل بسیاری از موانع شود و سرعت توسعه را در روندی مطلوب و پایدار قرار دهد. در این میان موقعیت ژئوپولیتیکی و جغرافیایی کرمانشاه به گونه‌ای است که اگر بتوانیم امکانات مناسب را فراهم آوریم می‌توان با استفاده از پتانسیل‌های استان در ترانزیت کالا و ایجاد، توسعه و بهسازی کریدورهای مرزی، به رشد و توسعه اقتصادی استان و کشور کمک کرد. به دلیل قرار گرفتن کرمانشاه در مسیر شاهراهی ترانزیتی می‌توان با شناسایی مشترکات فرهنگی با همسایه‌های اطراف نیز زمینه ایجاد بستر مناسب‌تری را در پایانه‌های مرزی فراهم کرد. اهمیت و موقعیت استراتژیک کرمانشاه باعث شده است که ۸۲ شرکت در قالب موسسه، شعبه و نمایندگی فعال حمل و نقل کالا در سطح استان فعال باشند.

محل‌گذر جریانات مسافر و کالاهای تجارتي و معاملاتی است. پایانه‌های مرزی موتور محرک اقتصاد مناطق مرزی محسوب شده و در صورت برخورداری از توسعه و رونق مناسب، می‌توانند منافع اقتصادی، اجتماعی، و سیاسی قابل توجهی را برای اقتصاد منطقه و سپس کشور به ارمغان آورند. در اهمیت پایانه‌های مرزی باید گفت حرفه‌های موجود در صنعت حمل‌ونقل بین‌المللی، صادرات، واردات و ترخیص به پایانه‌های مرزی وابستگی زیادی دارند. برای توسعه و ارتقاء پایانه‌های مرزی باید به مواردی مانند بهسازی مسیر ارتباطی جاده، مسیر ریلی، خطوط هوایی توجه کرد. بررسی و شناخت علمی و دقیق شرایط مکانی - فضایی نواحی مرزی، با توجه به عوامل مختلف فیزیکی، اقتصادی و فرهنگی می‌تواند

حمل‌ونقل همچون کالا، مسافر، ترانزیت، حمل و نقل بین‌المللی در پهنه کشور یکی از استان‌های برجسته و مطرح کشوری است. به گفته کرمی مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان کرمانشاه؛ از مؤلفه‌های مهم حمل و نقل استان می‌توان به حوزه‌های صنعتی، کشاورزی و معدنی، پایانه‌های مرزی، تجارت با کشور همسایه و شبکه راه‌های گسترده و تعداد ناوگان و رانندگان با گسترده نفوذ کشوری و منطقه‌ای اشاره کرد. استان کرمانشاه دارای چندین پایانه‌مرزی است که پایانه‌های مرزی با قرارگیری در نقطه مرزی با کشورهای همسایه، به‌عنوان گلوگاه‌های اتصال حمل و نقلی، متناسب با بازارهای هدف منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای ایران در حوزه صادرات و واردات و ترانزیت مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرند و بستر این پایانه‌ها



۷۷

تعداد شرکت‌ها و موسسات
باری داخلی



۲

تعداد پایانه‌های
مرزی فعال



۲۰۵۰
هزار تن

میزان ترانزیت ورودی کالا
از مرزهای استان

۷۱۵۰
هزار تن

میزان صادرات کالا
از مرزهای استان



بررسی مطالبه اعضای اتاق بازرگانی کرمانشاه:

اتصال ریلی به اروپا از مسیر مدیترانه

گشایش ریلی، رهايش صادراتی

استان کرمانشاه به عنوان یکی از قطب‌های اصلی کشاورزی، دامپروری، شیلات و آبریز پروری، سنگ آهن، کاشی و سرامیک و غیر طبیعی در کشور ظرفیت صادراتی بسیار متنوع و بالایی دارد که در صورت ایجاد و تکمیل خطوط ارتباطی بین‌المللی می‌تواند نقش مؤثری در توسعه صادرات کشور داشته باشد.

به گفته استاندار کرمانشاه، هدف‌گذاری سال گذشته صادرات، دو میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلاری از مرزهای استان بوده که خوشبختانه توانسته‌اند دو میلیارد و ۹۰۰ میلیون دلار صادرات داشته باشند که اگر زیرساخت‌های لازم در مرزها و بازارچه‌های مرزی آماده بود، به راحتی می‌توانستند صادرات استان را تا ۳ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار افزایش دهند. سخنان رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه نیز تأیید این مدعا است زیرا او معتقد است با توجه به ظرفیت‌های موجود حجم و ارزش صادرات فعلی کرمانشاه می‌تواند به ۲ برابر افزایش یابد. از این رو، یکی از خواسته‌های اصلی اعضای اتاق بازرگانی کرمانشاه اتصال ریلی این استان به اروپا، به‌ویژه از طریق سواحل مدیترانه، از مسیر ترکیه یا عراق و سوریه است تا با ایجاد یک مسیر حمل‌ونقلی ایمن و مطمئن، بسیاری از ظرفیت‌های بکر اقتصادی استان به تولید و صادرات برسند.

با توجه به طول مسیر دریایی ایران به مدیترانه استفاده از این مسیر ریلی، جدا از مزایای اقتصادی بسیاری که برای استان‌های غربی کشور دارد، می‌تواند جایگزین مناسبی حداقل برای کالاهای گران‌قیمتی که لازم است هرچه سریع‌تر به مقصد برسند باشد و کالای انتقالی از پاکستان، افغانستان و ترکمنستان نیز مشمول این مزیت خواهند شد.

واکاوی کارشناسانه یک طرح:
آیا این راه به مقصد می‌رسد
 برای بررسی چالش‌های اتصال ریلی کرمانشاه به اروپا از طریق سواحل مدیترانه با تعدادی از کارشناسان تماس گرفتیم. یکی از مدیران ارشد دولتی تصریح کرد که در مقطع زمانی فعلی، اساساً با طرح این موضوع مشکل دارد و به شرکت در این بحث تمایلی نشان نداد. او معتقد بود اغلب محصولات صادراتی فعلی کرمانشاه، تولیدات کشاورزی است که به دلیل فسادپذیر بودن و نبود واگن‌های یخچالی در کشور، گزینه حمل‌ونقل ریلی برای آن مناسب نیست. ضمناً هم‌اکنون، در برنامه‌ریزی‌های وزارت راه و شهرسازی، سناریوهای بزرگ‌تری در قالب طرح یک کمربند - یک جاده یا همان راه ابریشم جدید چین مطرح است و در حال مذاکره با طرف چینی هستند تا بتوانند در مورد عبور این کریدور از ایران، به‌عنوان یکی از زیربنایی‌ترین بخش‌های این طرح، به توافقاتی برسند.

برخی کارشناسان هم یا از جزئیات ماجرا اظهار بی‌اطلاعی کردند یا برای ارائه نظرات شخصی خود علاقه‌ای نداشتند. به هر حال، توانستیم با دو نفر از کارشناسان صنعت حمل‌ونقل ریلی، سعید قصابیان و محمد ملازاده گفت‌وگویی داشته باشیم. برآیند نظرات این کارشناسان که تا حدودی به هم شباهت داشت، این است که پروژه اتصال مستقیم ریلی کرمانشاه به سواحل مدیترانه و اروپا از طریق ترکیه طرح بسیار گزاف و هزینه‌بری است و هر چند ایده خوبی به نظر می‌رسد ولی با توجه به شرایط اقتصادی و سیاسی کشور، به پیش‌شرط‌های فراوانی نیاز دارد. در عوض اتصال مستقیم کرمانشاه به سواحل مدیترانه برای حمل بارهای صادراتی از طریق راه‌آهن غرب کشور (مسیر کرمانشاه، اسلام‌آباد غرب، گیلانغرب، قصر شیرین، مرز





خسروی، خانقین، بغداد، موصل، قامشلی، دیرالزور، رقه و حلب، بندر لاذقیه سوریه) یا تکمیل پروژه شلمچه - بصره، با وجود روابط نزدیک و دو جانبه ایران با عراق و سوریه، بسیار عملی تر و به منطق و واقعیت نزدیک تر است. گفتنی است؛ طرح راه آهن غرب کشور به عنوان بزرگ ترین طرح عمرانی غرب کشور به طول ۶۰۵ کیلومتر مشتمل بر محورهای اراک (سمنگان) - کرمانشاه به طول ۲۶۷ کیلومتر، کرمانشاه - خسروی به طول ۲۶۳ کیلومتر و همدان - ملایر (جوکار) به طول ۷۵ کیلومتر است و در صورت تکمیل قطعه کرمانشاه به خسروی، ایران به شبکه های ریلی بین المللی متصل می شود. اما شاید آنچه در شرایط حاضر از اهمیت بیشتری برخوردار است، ضرورت تلاش فعالان بخش خصوصی برای متقاعد کردن مسئولان دولتی بر اهمیت ملی، منطقه ای و بین المللی اتصال ریلی کرمانشاه به اروپا و اهتمام بر پیگیری این موضوع از طریق مراجع ذی ربط است. امید است که به گفته مسئولان، طرح پروژه راه آهن کرمانشاه به اسلام آباد غرب تا پایان سال ۹۹ به بهره برداری برسد و راه آهن کرمانشاه به خسروی، به سرنوشت راه آهن غرب کشور - که بعد از ۲۷ سال انتظار به کرمانشاه رسید - دچار نشود.

کرمانشاه؛ چهارراه ریلی

محمد ملازاده، کارشناس حمل و نقل ریلی، با اشاره به اینکه راه آهن کرمانشاه از تهران به قم، سپس از اراک (ایستگاه سمنگان)، به کرمانشاه می رسد، گفت: «چند پروژه در ادامه این محور تعریف شده است که مهم ترین آن ها اتصال کرمانشاه به مرز خسروی است که این طرح سابقه دیرینه در مذاکرات سه جانبه ایران، عراق و سوریه دارد تا یک کریدور بین المللی باشد که از

کرمانشاه به خانقین و بغداد، سپس به بندر لاذقیه سوریه برود که در سواحل مدیترانه قرار دارد.» وی ادامه داد: «در موضوع اتصال کشورهای ایران و عراق علاوه بر اتصال مرز خسروی، پروژه راه آهن شلمچه - بصره نیز در دست اقدام است. ضمن اهمیت هر دو خط به لحاظ مراودات دو کشور، با توجه به فاصله کمتر مرز خسروی تا بغداد و سواحل مدیترانه تکمیل اتصال ریلی کرمانشاه تا مرز خسروی و سپس تا بغداد می تواند در فاصله حمل بار و مسافر به ویژه زائرین عتبات عالیات تأثیر چشم گیری ایجاد کند.»

ملازاده در خصوص طرح های اتصال ریلی کرمانشاه خاطر نشان کرد: «به طور کلی طرح های توسعه ای در نظر گرفته شده سبب تبدیل کرمانشاه به مثابه یک چهارراه ریلی خواهد شد؛ بدین صورت که علاوه بر اتصال کرمانشاه از شرق خود به محور اراک و تهران، از سمت غرب به سمت مرز خسروی و بغداد، از سمت شمال به سمت سنندج، همدان، بیجار، زنجان و ارومیه و نهایتاً از جنوب به سمت خرم آباد و بنادر جنوبی کشور امتداد پیدا خواهد کرد.» او در پاسخ به سؤالی در خصوص اولویت بندی طرح های ریلی استان کرمانشاه، با بیان این موضوع که در وبسایت شرکت ساخت و توسعه زیربنای کشور قسمتی به نام لیست پروژه های در دست مطالعه و احداث وجود دارد که جزئیات تک تک پروژه ها در آنجا قابل مشاهده است، گفت: «با توجه به شرایط اقتصادی کشور و درصد پیشرفت پروژه های ریلی، در حال حاضر اولویت استان باید در جهت تکمیل اتصال کرمانشاه به سمت اسلام آباد غرب و مرز خسروی باشد چرا که با ایجاد این کریدور بین المللی و جذب بارهای صادراتی و وارداتی به این محور، سبب ایجاد تقاضا از سوی صاحبان بار و مقامات کشوری و استانی به منظور تکمیل

شبکه ریلی کرمانشاه و اتصال به سایر محورهای ریلی خواهد شد.» او در خصوص میزان پیشرفت راه آهن کرمانشاه - خسروی گفت: «بر اساس آماری که از ابتدای سال ۹۷ دارم در مجموع، ۴۰ درصد زیرسازی آن پیشرفت فیزیکی داشته است و مرحله روسازی و ساختمان و ایستگاه ها هنوز شروع نشده است.» همچنین وی در خصوص اقدامات تأثیرگذار در رونق بخشی به محور ریلی موجود کرمانشاه خاطر نشان کرد: «در این زمینه مطابق سند آمایش مراکز لجستیک کشور، راه اندازی دهکده لجستیک کرمانشاه می تواند تأثیر به سزایی در جذب بار و ایجاد جذابیت های سرمایه گذاری برای صاحبان بار و صنعت استان داشته باشد که این موضوع از سوی راه آهن ج.ا.ا و مقامات استانی کرمانشاه در دست پیگیری و احداث است. احداث و راه اندازی این مرکز و تسهیلات ارائه شده برای صاحبان بار، می تواند سبب توسعه پایدار صنایع، معادن و کشاورزی استان شود.»

ملازاده در پایان یادآور شد: «من پیشنهاد اتصال ریلی کرمانشاه به ارومیه را رد نمی کنم اما به نظرم باید نقشه گام به گام داشته باشیم و با توجه به شرایط کشور، پروژه عملیاتی کرمانشاه - خسروی در اولویت قرار گیرد زیرا اتصال ریلی کرمانشاه به ارومیه یکسری پیش نیازها دارد، باید راه آهن همدان به سنندج تکمیل شود، از سنندج به بیجار اتصال پیدا کند و از بیجار به سمت ارومیه برود که هر کدام محور جداگانه ای است که برخی از آن ها تنها روی کاغذ است و حتی هنوز به مرحله تکمیل مطالعات اولیه هم نرسیده باشند.»

گام اول؛ تضمین رونق بازار صادراتی

سعید قصابیان با اشاره اینکه ما اکنون از کرمانشاه مستقیماً به مرز به ترکیه (رازی) اتصال ریلی نداریم، گفت: «اگر نمی خواهیم از مسیر

کرمانشاه، اراک، قم، زنجان، تبریز به مرز ترکیه برسیم لازم خواهد بود که بین کرمانشاه و مهاباد ریل جدید کشیده شود. سپس از مسیر مراغه، تبریز، صوفیان به رازی برسیم.»

او خاطرنشان کرد: «در حال حاضر، مسئله ترانزیت ایران به ترکیه رونق دلخواه را ندارد. من فکر می‌کنم خود ترکیه هم علاقه‌ای به باز شدن راه ترانزیتی ایران به مدیترانه نداشته باشد چون از نظر ترانزیتی رقیب ما محسوب می‌شود. اگر دقت کرده باشید، ترکیه‌ای‌ها هیچ‌گاه مسئله ریل دور دریاچه وان را حل نکردند یعنی همچنان تمایل دارند که ما پشت دریاچه وان بایستیم، مسافران را پیاده کنیم و آن طرف دریاچه، دوباره سوار قطار کنیم.»

قصابیان افزود: «در مورد افتتاح قطار جدید تهران - آنکارا هم، این سفر حدود ۶۰ ساعت زمان می‌برد و مسافران در نقطه مرزی رازی - کاپی کوی باید توقف کنند، سپس با شناور از دریاچه وان عبور کرده و سوار قطاری ترکی شوند تا آن‌ها را به آنکارا ببرد. بنابراین، به نظر می‌رسد که ترکیه از این پیشنهاد هم استقبال نمی‌کند.»

قصابیان با بیان اینکه اگرچه در عراق مسئله امنیتی وجود دارد اما از طریق عراق و سوریه بسیار راحت‌تر و سریع‌تر می‌توانیم به سواحل مدیترانه برسیم، توضیح داد: «غیر از قضیه صادرات کرمانشاه، ما بار و مسافر خوبی هم برای عراق و هم برای سوریه داریم. ضمن اینکه اگر کرمانشاه را با ریل به مرز رازی وصل کنیم، هزینه بسیار هنگفتی نیاز دارد و در مورد برگشت سرمایه آن در حال حاضر هیچ تضمینی وجود ندارد.»

او اضافه کرد: «برای اینکه برآوردی از هزینه ساخت خطوط ریلی به دست بدهم یادآوری می‌کنم که وزارت راه هزینه احداث ۱۶۴ کیلومتر خط آهن بین رشت و قزوین به ارزش روز (Present value)، را ۵ هزار میلیارد تومان اعلام کرد. یعنی هر

کیلومتر ۳۰ میلیارد تومان.»

این کارشناس صنعت حمل‌ونقل ریلی تأکید کرد: «پیشنهاد من این است که فعلاً از همین مسیر کنونی اراک، قم و تهران برویم و ببینیم که چقدر بار می‌توانیم حمل و صادر کنیم، چون در نهایت مسیرمان چند صد کیلومتر دورتر می‌شود. سپس باید موانع دیگر را هم حل کنیم تا حدی که حجم بار صادراتی‌مان بیشتر شود تا بعد بتوانیم وزارت راه را توجیه کنیم که برای این حجم از صادرات کرمانشاه به سواحل مدیترانه، مسیر ریلی مدنظر ما را از کرمانشاه به رازی احداث کند. ولی اگر اکنون چنین پیشنهادی مطرح شود مسئولان خواهند گفت: برای کدام بار و کدام مسافر؟!»

قصابیان با یادآوری اینکه جذب مشتری و ایجاد بازار مناسب نه کار راه‌آهن و وزارت راه، بلکه کار تجار و سیاستمداران است، گفت: «اگر بازار تولیدات کرمانشاه این‌قدر رونق بگیرد که پیش‌بینی کنند کشیدن خط ریلی صرفه اقتصادی دارد، بعد می‌توان درباره چگونگی احداث خط ریلی بحث کرد. به قول معروف اول باید برادری‌شان را ثابت کنند و حدود مشخصی از بار را نه تنها از کرمانشاه بلکه به‌طور کل از غرب کشور برای سواحل مدیترانه را صادر کنند تا بعد بتوان تصمیمات مقتضی را برای حمل ریلی آن اتخاذ کرد.»

این کارشناس صنعت حمل‌ونقل ریلی با اشاره به اینکه مشکل دیگری هم در بحث راه‌آهن کرمانشاه وجود دارد، توضیح داد: «راه‌آهن ما تا کرمانشاه آمده اما قرار بوده تا قصرشیرین برود و به عراق وصل شود. در واقع، یکی از دلایلی که راه‌آهن کرمانشاه در حال حاضر فعالیت و رونق لازم را ندارد این است که به عراق متصل نشده است. در حالی که اساساً قرار بر این بود که ما از طریق ریلی وارد خاک عراق شده، به خانیقین عراق

برویم و به راه‌آهن عراق وصل شویم، تا هم زائر و هم بار جابه‌جا شود که متأسفانه این پروژه هنوز اجرایی نشده است.»

او ادامه داد: «درحالی‌که این مسیر برای بار ترانزیت کرمانشاه بسیار منطقی‌تر است چون ما تنها به حداقل ۲۰۰ کیلومتر راه‌آهن نیاز داریم ولی مسیر کرمانشاه تا مهاباد و سپس رازی بسیاری طولانی‌تر است و در ساخت آن با عوارض طبیعی مواجه خواهیم بود و این خود هزینه احداث خط را بسیار بالا خواهد برد.»

او با بیان اینکه فعالان اقتصادی کرمانشاه بهتر می‌دانند که عراق مشتری بسیار خوبی برای کالاها و مواد غذایی ایرانی است، تصریح کرد: «جدا از مسیر کرمانشاه، من بارها تأکید کرده‌ام که اگر ما مسیر شلمچه - بصره را احداث کرده بودیم، اکنون می‌توانستیم کل بازار عراق را پوشش دهیم. درست است که راه مقداری طولانی‌تر می‌شد اما تا بصره می‌رفتیم و از بصره با ریل تقریباً به همه نقاط عراق وصل می‌شدیم. البته بماند که عراق هم راه‌آهن بسیار ضعیفی دارد؛ اما اگر ۳۲ کیلومتر باقی مانده احداث شود، تا بندر لاذقیه سوریه می‌توان رفت و همین الآن کالاهای ترانزیتی منتقل می‌شدند.»

قصابیان با تأکید بر اینکه احداث ۳۲ کیلومتر خط ریلی عملی‌تر و سهل‌الوصول‌تر است تا احداث حدود ۲۰۰ کیلومتر از کرمانشاه تا خانیقین، افزود: «باید از مسئولان پرسید که چرا این ۳۲ کیلومتر و یک پل روی اروندرود را احداث نمی‌کنند. البته فراموش نکنیم که عراق هم بی‌علاقگی نشان داد و مدعی شد که پول این پروژه مشترک را ندارد و ایران پذیرفت که کل پروژه را با هزینه خودش انجام دهد اما احتمالاً وزارت راه در تأمین اعتبار دچار مشکل شده و نمی‌تواند به حرفی که زده است عمل کند.»

پیدای و پنهان اجرای خط آهن مدیترانه

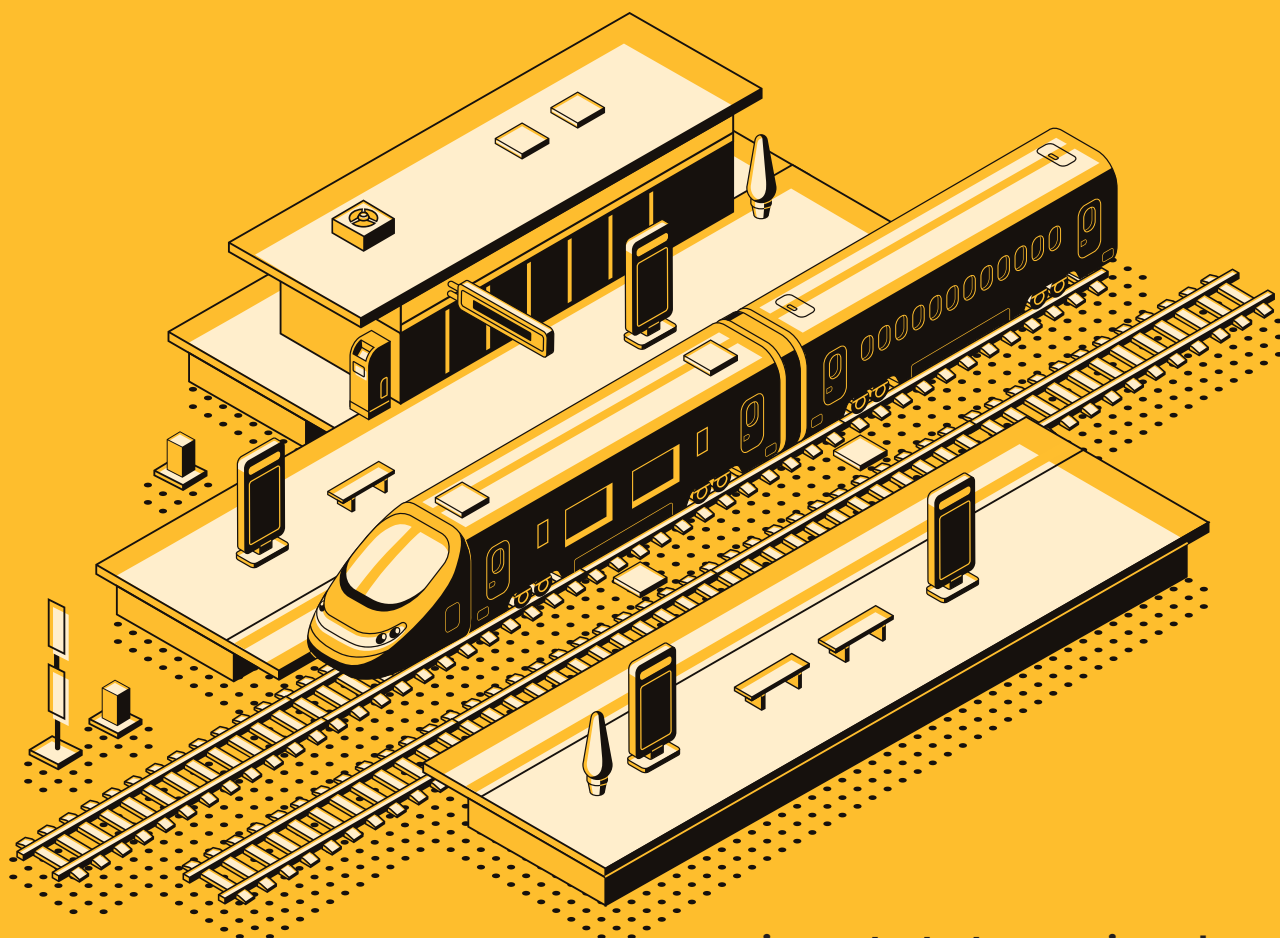
ضعف‌های وضع موجود

۱. پروژه‌های حمل‌ونقلی نیمه‌تمامی که به بهره‌برداری نرسیده‌اند
۲. وضعیت نامناسب جاده‌های کرمانشاه
۳. بازارهای بکر روسیه و عراق و نبود امکان بازاریابی برای محصولات صادراتی
۴. ظرفیت‌های صادراتی بسیاری که به دلیل نبود حمل‌ونقل مناسب شکوفا نشده‌اند
۵. بی‌کیفیت بودن برخی از اقلام و کالاها که تنها مصرف داخلی دارند

مزیت‌های وضع موجود

۱. اتصال کرمانشاه به شبکه سراسری راه‌آهن کشور
۲. امکان استفاده از شبکه ریلی برای صادرات به اروپا





تهدیدهای پیش رو برای اجرای پروژه

۱. کمبود منابع مالی لازم
۲. نبود برنامه‌ریزی مدون برای بهره‌گیری از ظرفیت‌های ایجاد شده
۳. دوره بازگشت سرمایه طولانی
۴. همکاری نکردن کشورهای همسایه
۵. کارشکنی همسایگانی که ایران را رقیب ترانزیتی خود می‌دانند

فرصت‌های پیش رو با اجرای پروژه

۱. دسترسی آسان، ایمن و کم‌هزینه به بازارهای هدف از جمله عراق و سوریه (کشورهایی که برای بازسازی شهرها به مشارکت ایران نیاز دارند)
۲. کاهش هزینه‌های حمل و نقل
۳. جذب سرمایه‌گذار داخلی و خارجی
۴. تسهیل صادرات
۵. افزایش صادرات
۶. اشتغال‌زایی
۷. تقویت روابط منطقه‌ای و بین‌المللی
۸. افزایش سهم ریل در حمل‌ونقل کالا
۹. توسعه اقتصادی مناطق غربی کشور
۱۰. بهره‌مندی منابع کشاورزی، دامپروری و صنعتی از حمل‌ونقل ریلی.



گفت‌وگو آرش باقری، فعال صنعت حمل‌ونقل:

ناوگانی که باید جوان شود

و تولیدکنندگان مبادله شود. به بیان دیگر تقاضا برای حمل‌ونقل مشتق از سایر فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی و تغییرات تقاضا برای کالاها و خدمات در نقاط یا بخش‌های دیگر اقتصاد کشور است.

■ در این میان جایگاه حمل و نقل جاده‌ای را چگونه می‌دانید؟ برای حمل کالا و مسافر سیستم‌های مختلف حمل و نقل هوایی، دریایی، ریلی و جاده‌ای وجود دارد که در این میان حمل و نقل جاده‌ای از اهمیت و جایگاه خاصی برخوردار است. از سویی، ایران در مسیر شاهراه‌های بین‌المللی قرار گرفته است که شرق و غرب جهان را می‌تواند به هم پیوند دهد و ترانزیت بین‌المللی کالا و مسافر شناخته شود. همه اینها حکایت از اهمیت سیستم‌های حمل و نقلی و به ویژه حمل و نقل جاده‌ای در اقتصاد ملی و رونق بخشی به

حمل و نقل به‌عنوان اصلی‌ترین مؤلفه توسعه همه‌جانبه، نه تنها به‌عنوان بخش زیرساختی محسوب می‌شود بلکه موتور حرکت اقتصادی، اجتماعی و بخش‌هایی از جمله صنعت، کشاورزی، گردشگری، نفت و ... در جوامع مختلف به حساب می‌آید. این بخش در کشور ما نیز نه تنها به‌عنوان حلقه واسط صنایع کشور چرخ تولید را به حرکت درآورده است بلکه موجبات توسعه اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی را فراهم می‌سازد.

با توجه به موقعیت استراتژیک و شرایط جغرافیایی استان کرمانشاه بحث حمل و نقل در این استان موجب اشتغال و درآمدزایی و انتقال فرهنگ به کشورهای مختلف می‌شود و به همین دلیل حمل و نقل جاده‌ای از اهمیت بالایی برای این استان برخوردار است. برای آشنایی بیشتر با اهمیت حمل و نقل در توسعه اقتصادی کشور و به خصوص استان کرمانشاه با آرش باقری، کارشناس صنعت حمل و نقل کشور و مدیر یکی از شرکت‌های مهم حمل و نقل کشور به گفت‌وگو نشستیم.

شده، اهمیت حمل و نقل به‌عنوان زیرساخت عمده تجارت و بازرگانی ضرورت می‌یابد. حمل و نقل کالا و خدمات سبب می‌شود که منابع اقتصادی نظیر سرمایه، نیروی کار و تکنولوژی میان مصرف‌کنندگان

■ اهمیت حمل و نقل در توسعه اقتصاد و بازرگانی چیست؟ همگام با رشد پایدار تولید و تجارت جهانی و همچنین تغییرات بنیادی در بازرگانی ملی که با تمایل به توسعه صادرات غیرنفتی شکوفا

بخش بزرگی از اقتصاد ملی ایران را نشان می‌دهد.

■ تاثیر یک سیستم حمل و نقل جاده‌ای کارا چیست؟

جابه جایی مسافر و کالا در سیستم حمل و نقل جاده‌ای، از طریق شبکه حمل و نقل گسترده و متنوعی که در سطح کشور توزیع شده است، پل ارتباطی بین مناطق به وجود آورده و باعث شده امکان تبادل بین مناطق به وجود آید. به طور معمول بین محل ماده اولیه، محل تولید و محل مصرف فاصله وجود دارد، این فاصله به کمک سیستم حمل و نقل پر می‌شود. عوامل متعددی در تبادل بین مناطق از جمله ماهیت کالا، وزن، حجم، قابلیت خراب شدن، ارزش و... مؤثرند. سیستم حمل و نقل کارا با فراهم کردن امکان تبادل بین مناطق، باعث توسعه مناطق و کاهش نابرابری‌های منطقه‌ای می‌شود. مناطق دور مثل کرمانشاه که فاصله زیادی با مراکز اصلی تولید و مصرف دارند، به یمن وجود شبکه حمل و نقل مناسب می‌توانند از انزوای خارج شوند، بنابراین شناسایی میزان کارایی شبکه‌های حمل و نقل در همه ابعاد در راستای توسعه سرزمین و به ویژه توسعه پایدار مؤثر است.

■ چالش‌های سیستم حمل و نقل جاده‌ای برای شرکت‌های حمل و نقل در ایران چیست؟

ایران با برخورداری از مزیت‌های بالقوه استراتژیک در بسیاری از طرح‌های اقتصادی، به عنوان کوتاه‌ترین مسیر ارتباطی غرب به شرق خاورمیانه مطرح است. در سال‌های اخیر برای حمل و نقل کالا در کشور قیمت‌گذاری و برنامه منسجمی وجود نداشته است. ضروری است برای منطقی شدن قیمت حمل کالا، هرسال کمیته‌هایی متشکل از نمایندگان کامیون‌داران، رانندگان، واردکنندگان، صادرکنندگان، شرکت‌های حمل

و نقل و دولت نرخ واقعی حمل کالا نسبت به تورم و دیگر هزینه‌ها را تعیین کند تا کامیون‌داران و سرمایه‌گذاران این بخش با انگیزه بیشتری به فعالیت و نوسازی ناوگان فرسوده اقدام کنند.

در کشورهای دیگر دامنه فعالیت و ارائه خدمات شرکت‌های حمل و نقل براساس روش خود مالکی است و این شرکت‌ها خود صاحب وسیله نقلیه هستند و راننده در استخدام آنهاست. به این ترتیب شرکت‌های حمل و نقل تعیین کننده و خطه‌دهنده به راننده‌اند. اما آنچه در ایران طی سال‌های اخیر اتفاق افتاده، برخلاف عرف موجود در حمل و نقل بین‌المللی بوده است، یعنی شرکت‌های حمل و نقل با داشتن یک دفتر کار، عملاً نقش واسطه را بازی می‌کنند و به دنبال دریافت پورسانت خود هستند.

■ جایگاه استان کرمانشاه در صنعت حمل و نقل کشور چگونه است؟

استان کرمانشاه یکی از بزرگترین استان‌های غربی ایران است که در نقطه مرزی بین ایران و عراق قرار گرفته است. این استان به دلیل شاهراه بودن در امر حمل و نقل بین شهری در منطقه غرب ایران، بسیار فعال است به طوری که استان کرمانشاه در ترانزیت ورود کالا به کشور در میان سه استان نخست قرار دارد.

■ مهمترین چالش‌های حمل و نقل جاده‌ای استان کرمانشاه را چه می‌دانید؟

مهمترین چالش حمل و نقل استان را می‌توان از دوجنبه بررسی کرد؛ اول اینکه عمر ناوگان حمل و نقل در استان کرمانشاه بالاتر از حد میانگین استاندارد کشور است و لازم است با سرمایه‌گذاری جدید این ناوگان نوسازی شود تا بر کیفیت حمل و نقل جاده‌ای استان نیز تاثیر مثبتی

بگذارد و نکته بعدی، اهمیت بحث راهداری و نگهداری از شاهراه‌های عبوری استان است که باید در این قضیه همت بیشتری به خرج دهند.

■ چه پیشنهادی برای بهبود صنعت و حمل نقل جاده‌ای استان کرمانشاه دارید؟

توسعه ناوگان حمل و نقل عمومی، ارتقاء کیفی و افزایش بهره‌وری این ناوگان از جمله راهکارهایی است که در دوران گذر از شرایط سخت تحریمی، توجه و اهتمام به آن ضروری است. با افزایش نقش و فعالیت این ناوگان و به ویژه ناوگان حمل و نقل جاده‌ای در ترانزیت کالا و انتقال محصولات و خدمات به اقصى نقاط کشور توجه به مقوله ایمنی، اهمیتی دوچندان داشته و در کنار بهبود زیرساخت‌ها و اصلاح نقاط پرحادثه، ارائه آموزش‌های همگانی و ارتقاء فرهنگ عمومی جامعه در راستای کاهش حوادث رانندگی از جمله ماموریت‌های مهم تمامی دست اندرکاران و فعالان در این حوزه است.

همچنین در کل؛ کسب سهم بیشتر از بازار حمل و نقل منطقه‌ای، جذب سرمایه‌گذاری خارجی از طریق حمایت از تشکیل شرکت‌های بزرگ و چندملیتی، شرکت‌های سهامی عام قابل عرضه در بورس اوراق بهادار، حمایت از فعالان بخش حمل و نقل جهت دسترسی به منابع پولی به منظور نوسازی ناوگان و دستیابی به فناوری‌های نوین، بهبود شیوه‌های نگهداری راه‌های کشور و استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی، افزایش سطح خدمات نگهداری و بهسازی جاده‌ای با اجرای مناسب روکش آسفالت، تهیه و نصب علائم و تجهیزات ایمنی، تقویت ناوگان راهداری و رفع نقاط پرحادثه و توسعه بنادر خشک از سوی بخش خصوصی از جمله برنامه‌ها و اقدامات ضروری است که می‌تواند جان تازه‌ای به سیستم حمل و نقل جاده‌ای استان ببخشد.

”

دامنه فعالیت و ارائه خدمات شرکت‌های حمل و نقل در ایران، برخلاف عرف جهانی سیستم حمل و نقل است، یعنی شرکت‌ها بدون مالکیت خودرو، نقش واسطه را بازی می‌کنند

“

پرونده روز برای يك رویداد: کرمانشاه در انتظار ۲۰۲۰

رویداد ۲۰۲۰ می تواند سرآغاز تحول گردشگری برای استان کرمانشاه باشد. رویدادی که پیش بینی می شود ۱۰ میلیون گردشگر را به کرمانشاه بیاورد و بالغ بر حدود ۲ هزار میلیارد تومان درآمد برای استان به همراه داشته باشد. حال آنکه رویداد ۲۰۲۰ با چه اهداف و جزئیاتی برگزار می شود و کرمانشاه چه ظرفیت ها و توانمندی هایی داشته و چگونه در رویداد ۲۰۲۰ گردشگران را به وجد می آورد، در پرونده حاضر گردآوری شده است.



۱. فاکتور کاهش فقر

گردشگری به خاطر اهمیت فوق العاده‌ای که از نظر اقتصادی و اجتماعی و حتی سیاسی (تحکیم روابط بین کشورها) دارد بسیار مورد توجه دولتهاست و به آن اهمیت می‌دهند و امروزه یکی از پایه‌های اصلی رشد اقتصادی است که با ایجاد ارزش افزوده فراوان به صورت مستقیم و غیرمستقیم، بر سایر فعالیت‌های اقتصادی اثرگذار است. در تقسیم‌بندی جهانی پس از نفت و صنعت خودروسازی، صنعت توریسم در رده سوم قرار می‌گیرد. لوئیس ترنر، توریسم را به عنوان امیدبخش‌ترین، پیچیده‌ترین و جایگزین‌ترین صنعتی می‌داند که کشورهای جهان سوم باید آن را دنبال کنند و می‌تواند عامل مهمی در کاهش فقر و بیکاری آنها باشد.

۲. صنعت پاک

صنعت توریسم از جهات مختلفی قابل اعتناست. در وهله نخست جذب گردشگر می‌تواند به ورود ارز و رونق اقتصادی به کشورها کمک کند. هر گردشگر خارجی یا داخلی برای تفریح و اقامت نیاز به خدمات دارد و برای استفاده از این خدمات باید هزینه کند. ارائه خدمات به گردشگران مستلزم جذب نیروی کار است که به این ترتیب، این صنعت کمک شایانی به رفع مشکل بیکاری می‌کند. در حال حاضر بیش از ۲۹۲ میلیون نفر در سراسر جهان در بخش گردشگری مشغول کار هستند؛ یعنی از هر ۱۰ نفر شاغل در جهان امروز، یک نفر در بخش گردشگری شاغل است. صنعت گردشگری با ویژگی‌های خاص خود، صنعتی پویا با آینده‌ای روشن تلقی می‌شود. سرمایه‌گذاری در این صنعت در تمام کشورهای دارای جاذبه‌های جهانگردی روبه افزایش است. امروزه جذب گردشگران خارجی به رقابتی فزاینده در بین نهادهای درگیر در صنعت گردشگری تبدیل شده است. زیرا این صنعت نه تنها در پیشبرد اقتصاد ملی و درآمدهای ارزی

2020

kermanshah

رویداد ۲۰۲۰

موتور اقتصاد استان را روشن می‌کند

سفر و مسافرت شاید در ابتدا برای مان واژه‌هایی باشند که با تفریح، استراحت، سیاحت و زیارت عجین شده‌اند اما واقعیت این است که همین واژه کوچک که در ذهن بسیاری از مردم در حد و اندازه تفریحی موقت تداعی می‌شود در دنیای اقتصاد با عنوان موتور توسعه شناخته شده و یکی از ارکن اصلی اقتصاد بسیاری از کشورهای پیشرفته و در حال توسعه است.

نقش دارد بلکه صنعتی است پاکیزه و عاری از آلودگی است که نیاز به سرمایه‌گذاری آنچنانی ندارد.

۳. منفعت جامعه محلی

بانک جهانی توسعه گردشگری را موجب بهبود زیرساخت‌ها دانسته است. بر این اساس، در اغلب کشورهای گردشگرپذیر، توسعه گردشگری به بهبود قابل توجه زیرساخت‌هایی مانند فرودگاه‌ها، راه‌ها، سیستم آبرسانی، انرژی، خدمات درمانی، شبکه‌های تلفن همراه، بهداشت، امنیت و... منجر می‌شود و مردم بومی نیز مانند گردشگران از این پیشرفت‌ها سود خواهند برد. در همین حال، گردشگری به بهبود اقتصاد کشورهای کم‌درآمد کمک می‌کند. در سال ۲۰۱۵ حدود ۲۹ میلیون گردشگر بین‌المللی به ۴۸ کشور متوسط به پایین (از لحاظ درآمدی) سفر کردند و ۲۱ میلیارد دلار به درآمد این کشورها افزودند. در ۲۰ کشور از این ۴۸ کشور، صنعت گردشگری به‌عنوان اولین یا دومین منبع درآمد ارزی شناخته می‌شود.

۴. بازخوانی یک تجربه

کشور ما با داشتن تمدنی کهن، آثار باستانی ارزشمند، شهرهایی با قدمت باستانی، اقلیم چهار فصل، مناطق بکر و زیبای جنگلی، ساحلی، کویری و... برای توسعه صنعت اکوتوریسم (طبیعت‌گردی)، خدمات ارزان و رقابتی به نسبت سایر کشورها، صنایع‌دستی اصیل و فاخر، غذاهای لذیذ و متنوع و... منطقه‌ای پهن‌آور است با قابلیت‌های فراوان برای جذب گردشگر. اما سوال اینجاست آیا ما تا بحال توانسته‌ایم از این قابلیت‌ها به‌صورت جامع و کامل استفاده کنیم و تا چه میزان برای تبلیغ جاذبه‌های گردشگری کشورمان تلاش کرده‌ایم؟ آیا قواعد و مناسبات جهانی برای توسعه صنعت توریسم را می‌دانیم و زیرساخت‌های لازم را برای جذب

توریست مهیا کرده‌ایم؟ و آیا اقدامات فرهنگی برای معرفی مناطق و استان‌های مختلف کشور داشته‌ایم. جواب تمامی این سوالات منفی نخواهد بود چراکه هرازگاهی اقداماتی برای معرفی جاذبه‌های گردشگری استان‌ها اتفاق افتاده است. برای مثال می‌توان به رویداد ۲۰۱۸ در شهر تبریز و همچنین رویداد ۲۰۱۶ همدان اشاره کرد. سازمان همکاری اسلامی (OIC) شهر تبریز را در سال ۲۰۱۸ میلادی پایتخت گردشگری کشورهای اسلامی نامید. قرار این بود که در این سال پروژه‌های مختلفی برای جذب گردشگران اجرایی شده و از این فرصت مغتنم برای معرفی شهر زیبا و پرقدمت تبریز به گردشگران داخلی و خارجی استفاده شود. رویداد ۲۰۱۸ تبریز با حضور رئیس‌جمهور، استاندار تبریز و سایر مقام‌های عالی خارجی و داخلی آغاز شد و امیدها برای رونق گردشگری در شهر تبریز قوت گرفت. رئیس‌جمهور در مراسم افتتاحیه این رویداد گفت گردشگری یکی از راه‌های تعامل سازنده با دنیاست و رونق گردشگری به فهم و درک ملت‌ها از یکدیگر و همچنین بر شکوفایی اقتصادی و نشاط مردم کمک می‌کند. او همچنین در این مراسم عنوان کرده بود مردم مسئولان آذربایجان شرقی باید در راستای اینکه تبریز به‌عنوان جاذبه دائمی معرفی شود، تلاش کنند و به گونه‌ای اقدام کنند که تبریز نه تنها مرکز گردشگری برای سال ۲۰۱۸، بلکه برای همه دهه‌ها باشد.

۵. وعده‌هایی که عملی نشد

قرار بود با آغاز سال ۲۰۱۸ گردشگران خارجی و داخلی به تبریز بیایند و حتی تسهیلاتی از جمله تخفیف برای اقامت در هتل‌ها و خرید صنایع‌دستی از جمله فرش دستباف در نظر گرفته شود. قرار بود پروژه‌های عمرانی در شهر اجرا

شوند و به زیبا سازی شهر و جذب گردشگران کمک کنند اما هیچکدام از این اتفاق‌ها نیفتاد و یا دست کم به موقع اجرا نشد. تعلل و تاخیر در اجرایی شدن پروژه‌هایی مانند مقبره ملک‌الشعرا و میدان آذربایجان باعث شد ساخت و ساز آنها با سال ۲۰۱۸ مقارن شود و نه تنها کمکی به جذب گردشگر نکردند که بخاطر نیمه‌تمام بودن‌شان، باعث ایجاد ترافیک و گرد و خاک در اطراف‌شان شدند.

۱۱ دی ماه رسماً سال ۲۰۱۸ میلادی آغاز شد و مردم تبریز منتظر هجمه مهمانان خارجی به تبریز بودند ولی هیچ خبری نشد و متأسفانه آمارها حتی نشان از کاهش گردشگران می‌داد. در آن سال آنقدر وعده‌هایی مبنی بر اینکه تبریز قطب گردشگری می‌شود داده شد که اکثر جوانان را مجذوب خود کرد و بر این باور بودند با آشنایی که به زبان انگلیسی دارند می‌توانند در امور راهنمایی گردشگران سهمی داشته باشند ولی مساله این بود که گردشگر خارجی چندان در کار نبود.

همین اتفاق کمابیش برای شهر همدان نیز رخ داد. این شهر تاریخی و کهن در سال ۲۰۱۸ به‌عنوان پایتخت گردشگری کشورهای آسیایی انتخاب شد. این انتظار می‌رفت که رویداد همدان به فرصت طلایی گردشگری برای این شهر تبدیل شود و برنامه‌های فرهنگی و عمرانی بسیاری از جمله جشنواره پویانمایی، طب سنتی و گیاهی، بزرگداشت باباطاهر، جام ملت‌های آسیا، نمایشگاه صنایع‌دستی و... در نظر گرفته شده بود که برخی از آنها به سرانجام نرسیدند. البته رویداد همدان آنقدرها هم بی‌برکت نبود و منجر به افتتاح کارهای ساخت و ساز چند هتل در این شهر شد ولی آیا ساخت هتل‌ها که استاندارد وقت مدام از آنها حرف در طی یکسال قابل بهره‌برداری بودند؟

اهالی رسانه معتقدند همدان با



هزار و ۸۰۰ سال قدمت در سرپل ذهاب از مهم‌ترین این آثار هستند. بسیاری از مناطق نمونه گردشگری استان کرمانشاه نیز از جمله بکرترین نقاط این استان محسوب می‌شوند که مردم کمتر آن را از نزدیک دیده و جاذبه‌های زیبای آن را به نظاره نشسته‌اند و اکنون در قالب طرح مناطق نمونه گردشگری قرار است به مقصد گردشگران تبدیل شود.

۸. نمونه‌های گردشگری

همچنین براساس اطلاعاتی که در پایگاه اطلاع‌رسانی اداره کل میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری استان کرمانشاه درج شده، ۵۰ منطقه به‌عنوان مناطق نمونه گردشگری در استان معرفی و اسامی آنها در این پایگاه درج شده که براساس این اطلاعات بیشترین منطقه با هفت مورد مربوط به شهرستان پاوه و کمترین هم هر کدام با دو مورد مربوط به اسلام آبادغرب، دالاهو و جوانرود است. این مناطق در تمام ۱۴ شهرستان استان کرمانشاه وجود دارد به‌طوری که در

تفاوت رویداد ۲۰۲۰ کرمانشاه (در صورت میزبانی این استان) با رویدادهای تبریز و همدان این است که این رویداد بر صنعت اکوتوریسم و گردشگری روستایی متمرکز است. درواقع استان سرسبز و زیبای کرمانشاه با در اختیار داشتن اقلیم بسیار زیبا و متنوع، از قابلیت‌های لازم به صورت رایگان و خدادادی برای میزبانی گردشگران برخوردار است. منطقه غرب کشور و استان کرمانشاه از طبیعتی مسحورکننده و چشم‌نواز برخوردارند که در صورت معرفی مناسب و تبلیغات می‌تواند به قطب گردشگری کشور تبدیل شده و میزبان گردشگران داخلی و خارجی باشد.

۷. یک هویت تاریخی

در استان کرمانشاه علاوه بر جاذبه‌های طبیعی بسیار زیاد و دلنواز بیش از دو هزار و ۲۰۰ اثر تاریخی ثبت ملی شده نیز وجود دارد که مجموعه تاریخی طاق‌بستان، محوطه باستانی بیستون، معبد آناهیتا و سنگ نوشته و نقش برجسته آنوبانی با چهار

این رویداد جهانی نشد اما تا حدودی در سطح ملی شناخته شد. با توجه به صحبت‌های کارشناسان و فعالان رسانه مهم‌ترین ضعف‌ها در هر دو رویداد تبریز و همدان، تخصیص بودجه اندک، نبود برنامه‌ریزی منسجم برای تعریف و کار روی پروژه‌های فرهنگی، تبلیغات و اطلاع‌رسانی کم‌رنگ، همت ناکافی مدیران و مسئولان برای آماده‌سازی شهرها برای این رویداد و در حد شعار ماندن وعده‌ها بود.

۶. درس‌هایی از همدان و تبریز

رویدادهای تبریز و همدان اگرچه انتظارات را برآورده نکردند اما محل مناسبی برای کسب تجربه و آزمون و خطا بودند تا در رویدادهای بعدی تنها به پدک کشیدن اسم رویداد و شعار برای جذب گردشگر بسنده نکرده و گام‌های عملی و علمی را با انگیزه‌تر برداریم. تا رویداد ۲۰۲۰ کرمانشاه مدت زمان زیادی باقی نمانده و باید به سرعت برای میزبانی این رویداد آماده شد. مهم‌ترین

این صنعت به جایگاهی نرسیده است که بتواند رونق اقتصادی ایجاد کرده و به کاهش آمار بالای بیکاری در استان کمک کند.

۱۱. سرآغاز یک تحول

رویداد ۲۰۲۰ می‌تواند سرآغاز تحول گردشگری برای استان کرمانشاه باشد. به گفته مدیرکل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان کرمانشاه پیش بینی می‌شود ده میلیون گردشگر در سال برگزاری این رویداد بین‌المللی به استان کرمانشاه سفر کنند و برآوردها نشان می‌دهد برگزاری این رویداد حدود دو هزار میلیارد تومان درآمد برای استان به دنبال خواهد داشت.

استان بیشترین زیرساخت‌های گردشگری را در خود جای داده و ثلاث باباجانی، محروم‌ترین شهرستان‌ها از لحاظ زیرساخت‌های گردشگری شهری در استان کرمانشاه است.

طبعاً رونق گردشگری در هر شهر و دیاری مستلزم وجود راه‌های ایمن جاده‌ای و ریلی و خطوط هوایی فعال است اما استان کرمانشاه در این مورد حتی از سایر استان‌های محروم هم در شرایط نامطلوب‌تری قرار دارد. از نظر وجود اقامتگاه‌های شهری و روستایی نیز استان کرمانشاه دارای کاستی و ضعف است. اگر چه در سال‌های اخیر و با تلاش آژانس‌های مسافرتی و گروه‌های طبیعت‌گردی آمار گردشگران استان بالاتر رفته اما هنوز

شهرستان‌های سنقر، کنگاور، ثلاث و باباجانی، روانسر، صحنه و قصرشیرین هر کدام سه منطقه، کرمانشاه ۶، اسلام آباد غرب، دالاهو و جوانرود هر کدام ۲ منطقه، پاوه هفت، گیلانغرب و سرپل ذهاب هر کدام چهار و شهرستان هرسین پنج منطقه گردشگری وجود دارد. ناب‌ترین جلوه‌های زیبای طبیعت را در مناطق دست نخورده در خطه زاگرس یعنی در استان چند اقلیم کرمانشاه می‌توان یافت، مناظری که چشم‌ها را نوازش می‌دهد و بکرترین منظره‌ها را در برابر چشمان هر بیننده‌ای ترسیم می‌کند.

۹. بکر و دست نخورده

در استان کرمانشاه که بیش از ۲۴ هزار کیلومتر مربع وسعت دارد؛ حدود ۲ میلیون نفر جمعیت در ۱۴ شهرستان و بیش از ۲ هزار و ۶۰۰ روستا سکونت دارند که هر نقطه از این استان دارای چشم‌اندازها و مناظر طبیعی و تاریخی است که بخش زیادی از این مناطق هنوز ناشناخته باقی مانده‌اند و غیر از بومیان منطقه پای دیگر افراد به آنجا باز نشده است. این درحالی است که مناطق گردشگری دو استان مازندران و گیلان دیگر ظرفیت پذیرش حجم بیشتر و حتی فعلی گردشگر را ندارند و عملاً به اکوسیستم و طبیعت‌شان خساراتی جبران‌ناپذیر وارد شده است و ساخت و سازهای اقامتگاه‌ها و ویلاها در قلب جنگل، پوشش جنگلی و بکر را مورد تهدید جدی قرار داده و راهی شده است برای ثروت‌اندوزی سودجویان.

۱۰. توزیع نامناسب امکانات

استان کرمانشاه گرچه دارای جاذبه‌های گردشگری فراوان و متنوعی است. اما به علت فراهم نبودن امکانات و تسهیلات لازم و عدم توزان و تعادل در توزیع زیرساخت گردشگری تفاوت فاحشی به لحاظ زیرساخت گردشگری در استان وجود دارد. به‌طوری که شهرستان کرمانشاه به‌عنوان مرکز



۲۹۲

میلیون نفر

شاغلان در صنعت گردشگری
در سراسر جهان



۲۲۰۰

آثار تاریخی ثبت شده در
استان کرمانشاه



۵۰

تعداد مناطق نمونه
گردشگری استان کرمانشاه

بررسی رویداد کرمانشاه ۲۰۲۰ در گفت‌وگو با معاون گردشگری

اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان همدان:

پیش شرط موفقیت: اعتماد به بخش خصوصی

اهمیت رویدادهای گردشگری بر کسی پوشیده نیست به ویژه مزایای جشنواره‌ها و رویدادهایی با هدف گردشگری روستایی که اهمیت دوچندانی دارند. نقش این رویدادها به ویژه از جهت بهبود کیفیت زندگی به واسطه تقویت اقتصاد محلی و منطقه‌ای، اشتغال‌زایی، توسعه مقاصد روستایی، ارتقای فرهنگ و تاریخ بومی و فراهم آوردن فرصت‌های تفریحی، فرهنگی و آموزشی برای ساکنین دارای اهمیت است. با توجه به اهمیت برگزاری رویداد بین‌المللی گردشگری روستایی ۲۰۲۰ در استان کرمانشاه، بی‌مناسبت نبود تا از تجربیات برگزاری گذشته این رویداد استفاده کنیم؛ به همین دلیل با علی خاکسار، معاون گردشگری اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان همدان به صحبت نشستیم تا از تجربیات برگزاری رویداد ۲۰۱۸ در استان همدان بهره‌مند شویم.

داشته است؟

توسعه اقتصادی به‌طور قطع یک روند طولانی‌مدت است و زمان می‌برد تا شاهد رشد و تاثیر آن بر روی استان باشیم، نباید خیلی زود منتظر نتیجه باشیم. با رشد آمار گردشگری مواجه بوده‌ایم که نزدیک به ۵۰ درصد افزایش اقامت و بالغ بر ۳۸ درصد رشد آمار بازدیدکنندگان از آثار تاریخی استان بوده است. این آمار نشان‌دهنده توسعه و رشد اقتصادی است که با ورود هر گردشگر منافع اقتصادی هم وارد شهر می‌شود و تمام بخش‌ها از خدمات تا حمل‌ونقل منتفع می‌شوند.

■ این رویداد چقدر در گسترش ارتباطات بین‌المللی اثرگذار بوده است؟

استان همدان پیش از این هم ارتباطات بین‌المللی داشت. شرکت سیاحتی علی‌صدر در همدان به‌عنوان یکی از اعضای سازمان جهانی جهانگردی و عضو هیات ریسه آن بود و ارتباطات ما از آن زمان بیشتر شد. از این رو، هم مجمع گفت‌وگوهای کشورهای آسیایی و هم سازمان جهانی جهانگردی وارد این رویداد شدند و ما شاهد برگزاری رویدادهای بین‌المللی ای در همدان بودیم و تفاهم‌نامه‌های خوبی امضا شد. حتی بحث گردشگری عشایری و روستایی در سال ۲۰۲۰ هم یکی از نتایج و اثرات برگزاری این رویداد در همدان بود که در همان جا پیشنهاد شد و در بیانیه پایانی رویداد ۲۰۱۸ مصوب شد.

■ آیا این رویداد در حفظ میراث ملموس و غیرملموس استان نیز اثرگذار بوده است؟

برگزاری رویدادها باعث می‌شود استان شامل فرآیند رشد فزاینده شود و آن را تجربه کند. وقتی گردشگر وارد شهر می‌شود، باید داشته‌هایمان را عرضه کنیم و اگر میراثی در حال فراموشی و کمرنگ شدن است به آن

ایجاد زیرساخت‌ها و توسعه جلب شود. و همانطور که می‌دانید توسعه چند مولفه دارد که یکی از این مولفه‌ها فراهم کردن زیرساخت‌های لازم است، باید کمبودها و ضعف‌ها شناسایی شوند و دولت برای اجرا، تکمیل و تعمیم زیرساخت‌ها اقدام کند. خوشبختانه این اتفاق در استان همدان افتاد و شهرداری همدان، میراث فرهنگی و بقیه دستگاه‌های اجرایی در این رویداد خیلی موثر و خوب ظاهر شدند. مولفه دیگر نیز به بخش خصوصی و سرمایه‌گذاران بازمی‌گردد، وقتی در استان با کمبود مراکز اقامتی مواجه بودیم، بلافاصله سرمایه‌گذارانی که منتظر فرصت بودند، در این بخش سرمایه‌گذاری کردند. پروژه سرمایه‌گذاری در حوزه گردشگری در بخش اقامت در مناطق تفریحی و ایجاد آژانس‌های متعدد انجام شد و در حدود یک سال شاید حدود ۲۰ آژانس گردشگری به شهر اضافه شدند. نیازسنجی‌هایی در این زمینه صورت گرفت تا امکانات تامین شود. و این نیازسنجی‌ها در خلال همین رویدادها صورت می‌گیرد.

■ این رویداد چه تاثیری در توسعه اقتصادی استان همدان



■ با توجه به احتمال جدی برگزاری رویداد بین‌المللی گردشگری روستایی ۲۰۲۰ در استان کرمانشاه و نظر به تجربه استان همدان در برگزاری رویداد ۲۰۱۸، این رویداد بین‌المللی در مسیر توسعه گردشگری استان‌ها چقدر موثر است؟ و چه تاثیری در این مسیر برای استان همدان داشته است؟
اصولاً رویدادهای گردشگری می‌توانند در مقصد شدن یک جاذبه، یک شهر و یک منطقه موثر باشند و وقتی آن منطقه یا جاذبه مورد نظر مقصد شد و توره‌های گردشگری به آن منطقه گسیل شدند و شاهد رشد آمار گردشگری شدیم آن وقت این امر باعث می‌شود که توجه بخش خصوصی و دولتی برای

”
توسعه چند
مولفه دارد
که یکی از
این مولفه‌ها
فراهم کردن
زیرساخت‌های
لازم است،
باید کمبودها
و ضعف‌ها
شناسایی
شوند و دولت
برای اجرا،
تکمیل و تعمیم
زیرساخت‌ها
اقدام کند

“

بها دهیم و آن را پررنگ کرده و بتوانیم رویدادهای گردشگری را تقویم‌دار کنیم تا بتوانیم سالانه برگزار کنیم و در طول سال ضمن اجرا، با کمک توره‌های گردشگری بتوانیم این میراث را بهتر معرفی کنیم؛ به طوری که در استان همدان چندین اثر ناملموس به کمک این رویدادها به ثبت رسیده است.

■ با چه چالش‌هایی در مسیر برگزاری رویداد ۲۰۱۸ همدان روبه‌رو بودید؟

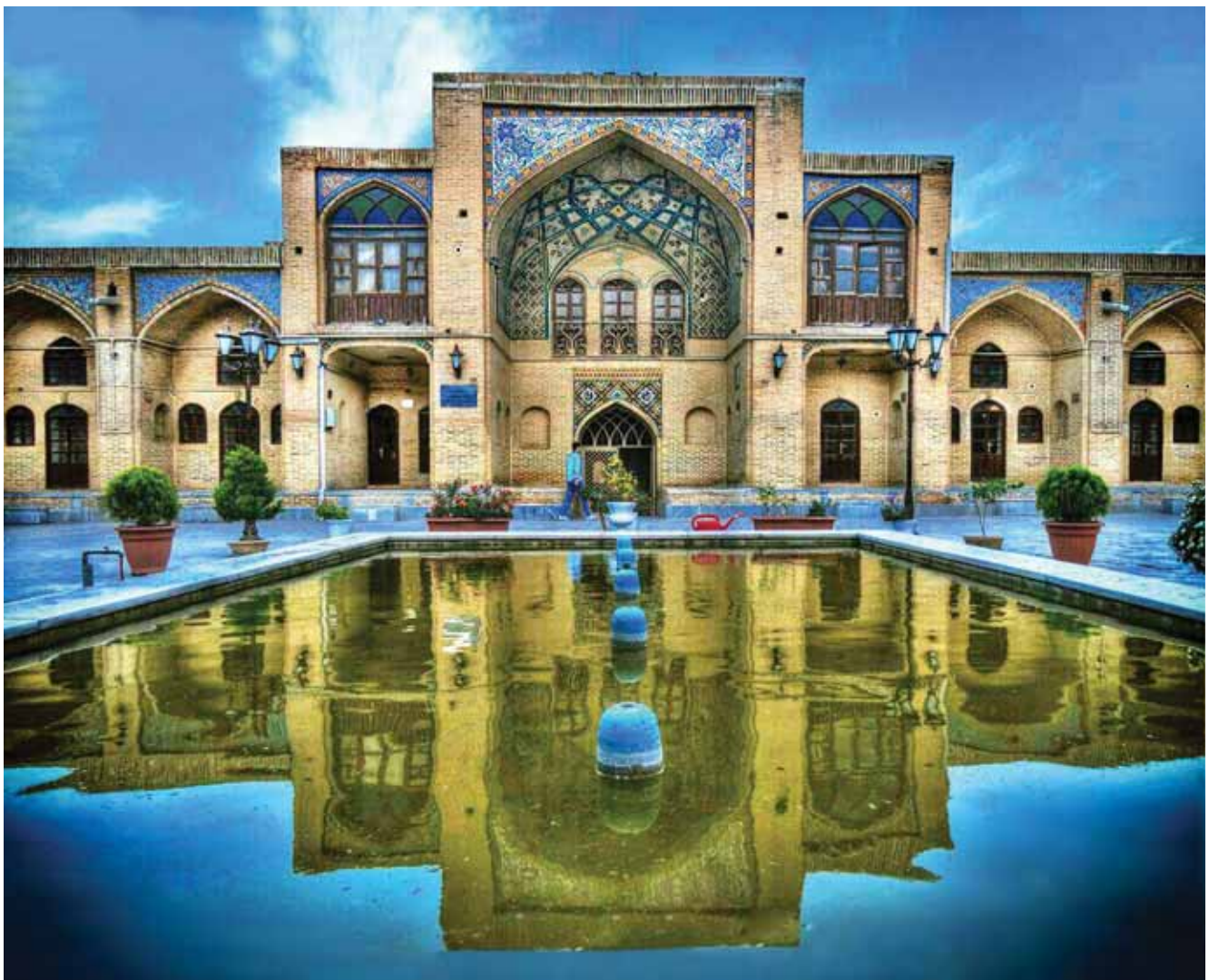
توجیه کردن بخش‌های اجرایی و بخش‌های مختلف خصوصی برای مشارکت در این رویداد یکی از چالش‌های ما بود، چراکه اغلب بر

این باور بودند که این هم یک رویداد مانند دیگر رویدادهایی است که در طول سال انجام می‌شود، اما با برگزاری جلسات مختلف توجیهی، مشارکت خوبی اتفاق افتاد. حتی دستگاه‌هایی که شاید با این رویداد ارتباط چندانی هم نداشتند، مانند سازمان تبلیغات و جهاد کشاورزی و دیگر ارگان‌ها بسیار خوب در آن مشارکت کردند.

■ برای استان کرمانشاه که قرار است رویداد ۲۰۲۰ را برگزار کنند، چه توصیه‌هایی در مسیر بهتر برگزار شدن این رویداد دارید؟

باید به بخش خصوصی اعتماد و از

ظرفیت این بخش استفاده کرد. اگر بخواهیم هر رویدادی را دولتی برگزار کنیم، به جز اینکه برای ما هزینه دارد، هیچ منفعتی نخواهد داشت. با ورود بخش خصوصی توانمند رویداد را اجرا و از آن کسب درآمد کنند که باعث اشتغال‌زایی هم خواهد شد. پیشنهاد من این است که طی یک فراخوان بخش خصوصی وارد این ماجرا شود و رویدادهایی را که می‌توان متناسب با عنوان جهانی برگزار شود، در یک شورای افتتاحیه مصوب کنند و در کنار این رویداد آن‌ها را نیز برگزار کنند و از دستاوردهای توسعه‌ای آن چه در بخش اقتصادی و چه بخش گردشگری بهره‌مند شوند.



شاهراه توسعه اقتصادی

گردشگری در جهان کنونی، صنعتی پاک و سومین پدیده اقتصادی پویا، پر رونق و رو به توسعه است که پس از صنایع نفت و خودروسازی گوی سبقت را از دیگر صنایع جهانی ربوده است. تاکنون صنعت جهانگردی بیش از صد میلیون فرصت شغلی مستقیم ایجاد کرده و مبنای تحولات شگرف اقتصادی - اجتماعی در سراسر جهان قرار گرفته است. از اینرو، با توجه به ویژگی بارز گردشگری روستایی به مثابه یکی از مردمی ترین اشکال گردشگری، می توان انتظار داشت که این صنعت، از یک سو، به رشد اقتصادی و تنوع فعالیت های روستایی و از سوی دیگر، با جذب مازاد نیروی انسانی، به ایجاد اشتغال و درآمدزایی برای ساکنان روستاها کمک کند؛ و بدین ترتیب، فرصتی برای توسعه همه جانبه قلمداد شود.

آثار گردشگری روستایی

۱ ایجاد اشتغال برای نیروی مازاد کار و ایجاد فعالیت‌ها برای کار مازاد

۲ تنوع اقتصاد روستایی در کنار دیگر بخش‌های اقتصادی

۳ بالابردن سطوح درآمدی خانوارهای روستایی

۴ ایجاد تقاضا برای محصولات کشاورزی و دیگر محصولات حاصل از فرآوری کشاورزی

انواع گردشگری روستایی

گردشگری طبیعی

به‌طور عمده در تعامل با جاذبه‌های اکولوژیکی قرار دارد

گردشگری فرهنگی

مرتبط با فرهنگ، تاریخ، میراث فرهنگی و باستانی مردم روستایی است

گردشگری بومی

نوعی از گردشگری است که علاوه بر تعامل با جاذبه‌های طبیعی، با زندگی و هنجارهای اجتماعی مردم که خود نیز در تعامل با جاذبه‌های طبیعی بوده، در ارتباط است

گردشگری دهکده‌ای

در این نوع گردشگری، گردشگران در خانوارهای دهکده زندگی کرده و در فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی روستا مشارکت می‌کنند

گردشگری کشاورزی

در این نوع گردشگری، گردشگران بدون ایجاد پیامدهای منفی روی اکوسیستم مناطق میزبان، در فعالیت‌های سنتی کشاورزی مشارکت می‌کنند

به‌طور کلی گردشگری روستایی از دو جنبه دارای اهمیت است؛ یکی به‌عنوان فعالیت گسترده جهانی و دیگری نقش آن بر توسعه سیاست‌های منطقه‌ای و محلی. گردشگری روستایی عبارت از فعالیت‌ها و گونه‌های مختلف گردشگری در محیط‌های مختلف روستایی و پیرامون آن‌ها که دربردارنده ارزش‌ها و آثار متفاوتی برای محیط زیست روستا طبیعی و انسانی است. بر این اساس می‌توان گردشگری روستایی را در برگیرنده زمینه‌های مختلف فعالیت‌های گردشگری چون سکونتگاه‌ها، رویدادها، جشنواره‌ها، ورزش‌ها و تفریحات گوناگون دانست که در محیط روستا شکل می‌گیرند.

همچنین توریسم روستایی در معنای کلاسیک نوعی از فعالیت‌های توریستی است که درآمد اضافی را برای آن‌هایی که شغل اصلی مانند کشاورزی صنعتی دارند را فراهم می‌آورد. گردشگری روستایی را می‌توان از دو منظر مختلف مورد توجه قرار داد؛ از یک سو محیط‌های روستایی و پیرامون آن‌ها این فرصت را مهیا می‌کنند تا گردشگران فارغ از هیاهوی شهری و سیطره تکنولوژی در بطن سنتی روستا زمانی را به فراغت بگذرانند و از دیگر سو در کنار آن، اقتصاد روستایی وابسته به زمین می‌تواند راه‌های تنفس دیگری را تجربه کند.

در این میان هرچند گردشگری راه‌حلی برای تمامی مشکلات نواحی روستایی محسوب نمی‌شود ولی یکی از شیوه‌هایی است که می‌تواند اثر اقتصادی مهمی داشته باشد و به نوعی می‌تواند به کند شدن روند تخلیه سکونتگاه‌های روستایی و جریان مهاجرت جمعیت روستایی کمک کند.

روایت یک برگ برنده: گردشگری روستایی

وجوه مختلف فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی را در بر می‌گیرد؛ و حتی در پاره‌ای موارد، برای توسعه مناطق کمتر توسعه یافته و کاهش فقر و بیکاری در آنها، آخرین گزینه به شمار می‌رود. گردشگری، صنعتی است که زمینه اشتغال افرادی با مهارت‌های گوناگون و در سنین مختلف را فراهم می‌آورد و از این رو، یکی از راه‌های غلبه بر بیکاری است. بنابراین، توسعه گردشگری روستایی در مکان‌های مختلف زمینه‌های اشتغال دائم، فصلی و نیمه وقت را برای نیروی انسانی با تخصص و آموزش متوسط فراهم می‌سازد و از نرخ بیکاری می‌کاهد.

در توسعه گردشگری، گذشته از ایجاد اشتغال مستقیم، زمینه سایر فعالیت‌های مرتبط مانند کارهای ساختمانی، تعمیرات، کرایه خودرو، و دستفروشی نیز برای افراد بومی فراهم می‌شود.

با توجه به فرهنگ غنی، آثار باستانی و جاذبه‌های طبیعی ایران، در صورت تنظیم و اجرای برنامه‌های مناسب برای توسعه صنعت گردشگری کشور، می‌توان به درصدی بالا از حجم این فعالیت‌ها دست یافت.

در حال حاضر، استان کرمانشاه با جاذبه‌های طبیعی و تاریخی منحصر به فرد، پذیرای هزاران مسافر است که از سراسر کشور و برخی کشورهای همسایه برای گذران اوقات فراغت خود در فصل‌های

گردشگری در رشد و توسعه اقتصادی کشورها و به ویژه کشورهای در حال توسعه نقش و اهمیتی به سزا دارد، به گونه‌ای که گروهی بدان به منزله فعالیت اقتصادی و در نتیجه، یک صنعت می‌نگرند. بنابراین، باید کشورها، نواحی و جوامع گوناگون، برای بهره‌مندی از صنعت گردشگری و بهره‌گیری از آن به مثابه اهرم توسعه، با اجرای برنامه‌ای به ایجاد تغییراتی در این زمینه بپردازند. امروزه، اشتغال و بیکاری از مسائل مهم در ادبیات توسعه اقتصادی همه کشورهاست. اشتغال منبع عمده درآمد مردم و عامل اصلی تعدیل فقر در جامعه است. گسترش بیکاری نیز عاملی مهم در زمینه کاهش رشد اقتصادی و افزایش عارضه‌های اجتماعی به شمار می‌رود.

بیشتر کشورها با مسائل اشتغال درگیرند، اما آنچه باعث پیچیده‌تر شدن موضوع در کشورهای جهان سوم شده، تعدد عوامل مشکل‌آفرین و ناشناخته بودن برخی از مشکلات در این کشورهاست؛ به گونه‌ای که در جهان پرشتاب امروز، این مسئله توجه بسیاری از سیاستمداران، دولتمردان و کارشناسان را به خود جلب کرده است. بنابراین، پرداختن به صنعت گردشگری یکی از روش‌های مورد توجه کشورها در زمینه ایجاد فرصت‌های شغلی و رهایی از بیکاری و در نتیجه، توسعه مناطق است. پدیده گردشگری



عوامل اصلی تاثیرگذار بر گردشگری روستایی کرمانشاه

نقاط قوت



۱. چشم‌اندازهای زیبا و منحصر به فرد
۲. تنوع بخشیدن به مشاغل خدماتی در مراکز روستایی
۳. محیطی بکر برای سرمایه‌گذاری گردشگری
۴. داشتن محیطی آرام و بدون سر و صدا
۵. جاذبه‌های ورزشی و تفریحی
۶. محصولات جنگلی
۷. بافت پلکانی (خشکه‌چین) روستاها
۸. وجود ابنیه‌های تاریخی و مذهبی
۹. وجود آداب و رسوم فرهنگی

نقاط ضعف



۱. کمبود و نامناسب بودن امکانات اقامتی
۲. نامناسب و ناکافی بودن تسهیلات بهداشتی و درمانی اماکن تفریحی و اقامتی و زیارتی
۳. نبود برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری مالی
۴. نامناسب بودن زیرساخت‌های ارتباطی
۵. پایین بودن سطح آگاهی‌های عمومی مردم و تعارض و تفاوت میان فرهنگ گردشگران با مردم محلی
۶. نبود کمپ‌های گردشگری بین‌راهی مناسب برای گردشگران
۷. نبود نقشه مکان‌های تفریحی، تاریخی و فرهنگی

فرصت‌ها



۱. افزایش توجه دولت برای سرمایه‌گذاری
۲. افزایش توجه بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری
۳. افزایش نیروی کار با انگیزه در میان روستائیان
۴. توسعه اشتغالزایی در بخش‌های مختلف
۵. امکان بهره‌برداری از منابع اکولوژیکی در بخش‌های مختلف صنعتی، خوراکی و تزئینی
۶. وجود نیروهای متخصص و باتجربه
۷. وجود بازار پیمانه‌وری مرزی

تهدیدها



۱. آلودگی منابع آب، خاک و اقلیم
۲. ورود قاچاق به کشور
۳. از بین رفتن فرهنگ سنتی روستائیان
۴. بروکراسی اداری و کم‌اهمیت شمردن خواسته‌های روستائیان در بخش گردشگری
۵. تخریب زمین‌ها و از بین بردن جنگل
۶. گسترش آسیب‌های اجتماعی

بهار و تابستان به این منطقه سفر می‌کنند. با توجه به درصد نرخ بیکاری بالا در استان، مطالعه توان و ظرفیت‌های بالقوه توسعه منطقه و شرایط بهره‌گیری از آن در بهبود شاخص‌های رفاه اجتماعی از جمله ایجاد اشتغال و کاهش بیکاری ضروری به نظر می‌رسد.

باوجود استعداد بالای کرمانشاه در جذب گردشگر روستایی، تاکنون از جاذبه‌های این منطقه برای گسترش گردشگری چندان بهره‌برداری نشده است، در حالی که طبق نظریات و تجربیات موجود در زمینه رابطه گردشگری و کاهش بیکاری و در نتیجه، کاهش فقر، می‌توان با استفاده از امکانات گردشگری منطقه، زمینه بهبود این شاخص‌ها را در منطقه فراهم ساخت. همچنین، بررسی رابطه گردشگری روستایی و اشتغال در تبیین و توجیه سرمایه‌گذاری در این صنعت دارای چنان اهمیتی است که برای حل مشکل بیکاری در قرن بیست و یکم، سازمان بین‌المللی کار توسعه صنعت گردشگری را به تمام کشورها توصیه کرده و سازمان یونسکو از کشورها خواسته است که در بحث اوقات فراغت به مقوله گسترش گردشگری توجه کنند.

چرایی توسعه گردشگری کرمانشاه نیز از دو بعد متفاوت قابل بررسی است: یکی آنکه در این منطقه، وضعیت بیکاری چنان شدید است که تاکنون بخش‌های کشاورزی و صنایع توان رفع این معضل را نداشته و زمینه‌های اشتغال روز به روز محدودتر شده است؛ و دیگر آنکه در این منطقه، گذشته از توانایی بالقوه بالای گردشگری روستایی، جاذبه‌های تجاری نیز به چشم می‌خورد.

از این رو، با توجه به محرومیت استان کرمانشاه و در عین حال، درصد بالای بیکاری در این منطقه، لازم است با استفاده از تمامی امکانات و قابلیت‌ها، اقداماتی به‌منظور رفع محرومیت، ایجاد اشتغال و درآمد و کاهش فقر در این منطقه صورت گیرد.

فانوس دریایی صنعت گردشگری

جاذبه‌های گردشگری یک مقصد تنها به ویژگی‌های محیط طبیعی، ابنیه، صنایع دستی و نظایر آن خلاصه نمی‌شود. در واقع رویدادهایی که در یک مقصد رخ می‌دهند خود می‌توانند به‌عنوان منبعی مهم برای جذب گردشگران به حساب آیند. این موضوع تا آن حد اهمیت می‌یابد که ممکن است یک مکان از جاذبه‌های شناخته شده و مطرح کم‌بهره باشد در حالی که تدارک و برگزاری یک رویداد حائز اهمیت به جذب طیف وسیعی از گردشگران به آن محل منجر شود.

یک رویداد گردشگری را می‌توان واقعه‌ای دانست که به‌طور معمول بر خلاف زندگی متعارف و جاری جامعه میزبان شکل می‌گیرد، نقطه آغاز و پایانی دارد و هدف از آن تأمین یک نیاز، فعالیت‌های اجتماعی، گذران اوقات فراغت یا جلب گردشگران به یک مقصد گردشگری است. ورود موضوع رویدادها به صنعت گردشگری از سابقه طولانی برخوردار نیست، زیرا زمینه برگزاری رویدادها پیشتر به منظور تأمین خواسته‌ها و نیازهای مردم محلی شکل گرفته است. البته در پاره‌ای از موارد از گذشته‌های دور تاکنون رویدادهایی وجود داشته که دارای ابعاد فرامنطقه‌ای و فراملی بوده‌اند، اما تعداد آنها بسیار محدود بوده است.

بر این اساس طی سال‌های پس از جنگ جهانی دوم، با گسترش روابط میان ملت‌ها و تسهیل اسباب سفر، مقاصد مختلف دریافتند که امکان عمومی کردن و بازاریابی گسترده برای وقایعی که پیشتر تنها در سطح محلی یا حداکثر ملی مخاطب داشته‌است، فراهم است و این وقایع را به‌عنوان جاذبه خاص مقصد خویش به سراسر جهان معرفی می‌کنند.

برگزاری یک رویداد موجب اعتبار بخشی، توجه رسانه‌ها و سرازیر شدن سرمایه‌ها به یک منطقه می‌شود، که در پی آن تأمین هر چه بهتر نیازهای مردم محلی، رشد و توسعه آن منطقه را به همراه دارد. یک رویداد ممکن است به صورت متناوب و سالیانه (مناسک حج) و یا چند سال یکبار (مسابقات جام جهانی فوتبال) برگزار شود و مدت زمان آن می‌تواند یک روزه، چند روزه، چند هفته و در برخی موارد یک‌ساله باشد.

رویدادها دارای تنوع و گستردگی فراوان هستند و می‌توانند در برگیرنده یک رویداد ساده برای مردم محلی یک منطقه و یا در سطح کلان (مانند برگزاری مسابقات المپیک) باشد. مسابقات رالی، داکار، المپیک، المپیک ورزش‌های زمستانی، جام جهانی فوتبال، دوچرخه‌سواری تور دو فرانس، مسابقات تنیس، اسب سواری و بسیاری دیگر از این جمله‌اند. از مهمترین ویژگی‌های این نوع رویدادها آن است که هر ساله بر وسعت و تنوع آنها افزوده می‌شود و مخاطبین بیشتری را به سمت خود جلب می‌کند. این امر سبب می‌شود تا سرمایه‌گذاری‌های کلانی در منطقه صورت گیرد که در پی آن تحولی عظیم در زیر ساخت‌های این مناطق رخ خواهد داد. به این ترتیب طیف موضوعی رویدادها بسیار متنوع و گسترده است. بسیاری از رویدادهای گردشگری به نوعی با جاذبه‌های موجود یک منطقه پیوند خورده‌اند. بنابراین وقایع گردشگری از جشنواره ای کوچک در یک روستا تا مسابقات جهانی المپیک را در بر می‌گیرد.

رویداد گردشگری گونه‌ای نوین از گردشگری است که با سایر انواع گردشگری در پیوند است. بازار گردشگری رویداد را گردشگرانی تشکیل می‌دهند که برای دیدن رویدادها و یا تجربه شرکت در آنها به سفر می‌روند.

رویداد ۲۰۲۰، افق روشن استان

قرار است کرمانشاه میزبان رویداد بین‌المللی گردشگری روستایی ۲۰۲۰ باشد. رویدادی که موقعیت طلایی برای توسعه گردشگری استان کرمانشاه محسوب می‌شود. این رویداد کاتالیزور و موتور محرکه‌ای است برای حرکت اکوتوریسم و گردشگری روستایی استان کرمانشاه.

استان کرمانشاه با ۳ هزار و ۴۰۰ روستا و ۶۰۰ هزار و ۶۰۰ روستای دارای سکنه با تنوع فرهنگی و جاذبه‌های گردشگری می‌تواند یک مزیت برای گردشگری روستایی باشد. در سال ۲۰۲۰ قرار است در ۵۰۵ روستا حداقل هر فصل یک رویداد گردشگری انجام شود. با توجه به گفته‌های مسوولان سعی شده ۵۰۵ روستای منتخب در بین تمام شهرستان‌ها و در بخش‌های مختلف استان تقسیم شود و فضایی فراهم شود که تمام شهرستان‌ها از این نعمت بهره‌مند شوند. با توجه به تخمین‌های صورت گرفته، در این سال دو میلیون و ۲۰۰ هزار گردشگر به استان می‌آیند.

اگر بتوان از ظرفیت کارآفرینی این رویداد نیز استفاده شود با توجه به نیاز بوم‌گردی، صنایع دستی، سوغات، فروش لبنیات و دیگر محصولات، شغل‌های مستقیم زیادی ایجاد خواهد شد و یک فرصت مناسب و یک دریچه روشن برای کاهش بیکاری در سطح استان است. برگزاری این رویداد می‌تواند نقطه شروعی خوب برای توسعه و رونق دادن به صنعت گردشگری در استان شود؛ لذا باید استفاده حداکثری از فرصت رویداد بین‌المللی گردشگری روستایی و اکوتوریسم ۲۰۲۰ برای جذب گردشگران به کرمانشاه باید اولویت مسوولان قرار بگیرد.

۲,۲۰۰,۰۰۰

نفر، پیش‌بینی سفر
گردشگران به استان
کرمانشاه در سال ۲۰۲۰

۳۴۰۰

روستاهای موجود در
استان کرمانشاه

۲۶۰۰

روستاهای دارای سکنه
در استان کرمانشاه

۵۰۵

روستاهای منتخب برای
برگزاری رویداد ۲۰۲۰

2020

kermanshah

اهداف رویداد کرمانشاه ۲۰۲۰

معرفی استان کرمانشاه از طریق تابلو سازمان
جهانی گردشگری

معرفی جهانی استان کرمانشاه به عنوان مقصد
جدید گردشگری

شتاب بخشی به توسعه و رونق صنعت گردشگری
استان

معرفی جاذبه‌های ناشناخته استان

زمینه‌سازی برای سرمایه‌گذاری بیشتر در استان

تقویت بنیان اشتغال پایه

ترویج فرهنگ اقتصاد مقاومتی و دانش‌بنیان

توانمندسازی جامعه روستایی و شهری

ترویج فرهنگ مهاجرت معکوس

است که با قدم زدن در آن منطقه شما می‌توانید شاهد نشانه و آثار تمام ادوار تاریخی باشید. در کنار این، تنوع مذهبی در استان کرمانشاه وجود دارد که با نام هندوستان کوچک معروف است و تمام مذاهب با دوستی کنار هم زندگی می‌کردند که تنوع بالایی برای جذب گردشگر است و تبلیغات چندانی در این زمینه صورت نگرفته است.

■ وضعیت گردشگری روستایی استان به چه صورت است؟

طی سال‌های فعالیت‌م در این بخش، شاهد آن هستم که مردم بیشتر به سمت گردشگری روی آورده‌اند. تنوع آب و هوایی و آثار باستانی گردشگران خارجی را جلب می‌کند. همچنین آنها علاقه دارند که محصولات محلی ما را امتحان کنند. فرهنگ گردشگری در شهر ما در حال جا افتادن است اما هنوز جای کار دارد. بسیاری از آژانس‌های مسافرتی در حال حاضر تورهای روستاگردی برگزار می‌کنند که خودش بهترین تبلیغ برای صنعت گردشگری است. صنعت گردشگری کرمانشاه در برخی مناطق استان در حال جا افتادن است. شعار ما این است کرمانشاه‌گردی، ایرانگردی و سپس جهانگردی.

■ مهمترین چالش‌های گردشگری استان کرمانشاه چیست؟

باید زیرساخت‌ها فراهم شود. منطقه اورامانات تقریباً وضعیت مناسبی دارد اما وسایل بهداشتی و اقامتی برای گردشگران باید فراهم شود و نیازهای اولیه گردشگران باید تامین شود.

■ به نظر شما بزرگترین مشکل تورهای گردشگری استان و آژانس‌های گردشگری چیست؟

سرلوحه صنعت گردشگری، کیفیت است و در این کار احترام به مسافر و خدمات عالی در اولویت است



هانیه شمس، تورگردان و فعال حوزه گردشگری:

۹۰ درصد گردشگری، تبلیغات است

آژانس‌های گردشگری نقش بسیار مهم و تاثیرگذاری در جذب گردشگر به یک منطقه دارند، توربست‌ها به قصد تفریح، سرگرمی و بازدید وارد یک منطقه می‌شود و اگر اطلاعات‌شان نسبت به مکان‌های گردشگری بالا باشد بهتر می‌توانند از سفر خود لذت ببرند و آژانس‌های گردشگری می‌توانند با شناساندن مناطق مختلف گردشگری در جذب بیشتر همت کنند.

آژانس‌های مسافرتی از مهمترین بازیگران صنعت گردشگری هستند که خدمات متنوعی را به مشتریان بخش گردشگری عرضه می‌کنند. این خدمات شامل برنامه‌های حمل‌ونقل، بسته‌های گردشگری، خدمات بیمه و اقامتگاه می‌شود. آژانس‌های مسافرتی بیشترین استفاده را در صنعت گردشگری دارند.

با توجه به برگزاری رویداد ۲۰۲۰ در استان کرمانشاه پای گفت‌وگو با هانیه شمس فعال گردشگری استان نشستیم. هانیه شمس، ایده‌پرداز تورهای نوین کرمانشاه‌گردی است که در سال ۹۶ به‌عنوان مدیر نخبه ملی انتخاب شده است.

■ ظرفیت‌های استان کرمانشاه در گردشگری چیست؟

استان کرمانشاه ظرفیت‌های بسیار زیادی دارد. با توجه به تجربه‌ام در برگزاری تورهای مختلف در استان کرمانشاه، بارها به این نکته تاکید کرده‌ام که کرمانشاه، ایران کوچک است و دارای تنوع خوب آب و هوایی است به‌طوری که در یک فصل مردم می‌توانند از هوای گرم در

نخلستان‌های قصرشیرین لذت ببرند و در همان فصل با دو ساعت رانندگی به محلی بروند که پوشیده از برف است. این پتانسیل آب و هوایی اگر جا بیفتد و از ظرفیت‌های آن استفاده شود واقعاً به استان خیلی کمک می‌کند.

مورد دیگر که باید به آن اشاره کنم این است که در بیستون، تنها کتیبه آن مشاهده می‌شود، این در حالی



و نباید قیمت را تحت هرشرایطی کم کنیم و شان مسافر را پایین بیاوریم. در حال حاضر در برخی آژانس‌های گردشگری در کرمانشاه تورهای ارزان قیمتی وجود دارد که حتی بیمه ندارد، هزینه بیمه را پرداخت نمی‌کنند و تصویری که در ذهن گردشگر از تور گردشگری می‌سازند تصویر خیلی بدی است و کار دیگر آژانس‌ها را خراب می‌کنند.

■ رویداد ۲۰۲۰ چه تاثیری در صنعت گردشگری استان خواهد داشت؟

این طرح بسیار خوبی است که می‌تواند به کرمانشاه رونق خوبی در زمینه گردشگری بدهد. این طرح بین‌المللی است ولی فکر می‌کنم زمان کم است و مجبوریم با عجله کار کنیم. مردم خود کرمانشاه هنوز خبر ندارند که قرار است چه اتفاق بزرگی در شهرشان رخ داد. و باید اطلاع‌رسانی قوی صورت گیرد.

■ برای بهتر برگزار شدن این رویداد و اینکه کرمانشاه بهره خوبی از این رویداد به ویژه در بخش گردشگری ببرد، چه اقداماتی باید انجام شود؟

رویداد ۲۰۲۰ کرمانشاه با جشنواره‌های روستایی خیلی تفاوت دارد. من در تمام جشنواره‌ها شرکت می‌کنم، و جالب است که مردم، خودشان برای معرفی محصولاتشان این جشنواره‌ها را برگزار می‌کنند. اما رویداد ۲۰۲۰ کرمانشاه سطح بسیار بالاتری نسبت به این جشنواره‌ها دارد. باید زیرساخت‌ها فراهم شود از سایه‌بان گرفته تا محل‌های اقامت و غیره باید فراهم شود. در طرحی که من برای این رویداد به مسوولان ارائه کرده‌ام عنوان کرده‌ام که باید برای برجسته شدن نام کرمانشاه، چند طرح ملی ثبت شود. دو طرح پیشنهاد دادیم به میراث فرهنگی و منتظر جواب هستیم. یکی از آنها که ترجمه کردیم و به چند دانشگاه

اروپایی هم فرستادیم.

طرح TTL و طرح درختکاری از سوی تورهای گردشگری را ارائه کردم که در مسیرهای شاهراه استان محل‌هایی تعیین و در آن محل و برای هر گردشگر یک نهال آماده کنیم و نهال ثبت شود و کارتی را به‌عنوان میراث معنوی گردشگر ارائه دهیم و شماره پلاک به او بدهیم. این طرحی است که در کشورهای آسیای جنوب شرقی اجرا می‌شود. یک طرح دیگر هم با نام زیباسازی خانه‌های روستایی با مصالح بومی ارائه دادم تا با کمترین هزینه ظاهر روستاها یکسان شود. برای نمونه در اورامانات رنگ آبی در و پنجره‌شان خیلی معروف است، بقیه روستاها نیز همین کار را برای زیباسازی روستا خود انجام دهند.

■ آژانس‌های گردشگری چه نقشی در این رویداد می‌توانند داشته باشند؟

بیشترین تاثیر را آژانس‌ها دارند. می‌توانند پکیج‌های ارزان قیمت و باکیفیت برای توریست‌هایی که از شهرهای دیگر می‌آیند ارائه دهند و همه آژانس‌ها با هم در این مسیر متحد باشند.

■ به نظر تان رویداد ۲۰۲۰ چه تاثیری روی جذب گردشگر داخلی خواهد داشت؟

۹۰ درصد گردشگری تبلیغات است. باید تبلیغات در تمام سیستم‌های حمل و نقل در شهرهای مختلف انجام شود. باید برای مردم سوال شود که کرمانشاه ۲۰۲۰ چیست و چه اتفاقی قرار است بیفتد؛ متأسفانه تصویر سیاهی از کرمانشاه از زلزله، فقر، بیکاری و غیره در ذهن مردم ایران است. ما باید کرمانشاه را به شکل دیگری به مردم نشان دهیم.

■ این رویداد چه تاثیری می‌تواند در حفظ میراث ملموس

و غیرملموس استان کرمانشاه داشته باشد؟

برنامه کرمانشاه ۲۰۲۰ اگر برنامه‌ریزی درستی داشته باشد قطعاً تمام میراث ملموس و غیرملموس ما می‌تواند در جهان برجسته شود. ما نیاز به سایت چندزبانه برای همین رویداد داریم. اما هنوز کرمانشاه پرتال جامع چندزبانه ندارد که بتوانیم این رویداد را در آن معرفی کنیم.

■ نقش مناطق عشایری در گردشگری استان چیست و این رویداد چه تاثیری در این بخش دارد؟

ما با تک‌تک عشایر ارتباط داریم و شاید باور نکنید که جذابیت سیاه‌چادر و بخش عشایری بسیار بیشتر از بخش‌های دیگر است. باید این بخش‌ها را توسعه دهیم تا بیشتر مورد توجه قرار گیرد و این اتفاق برای هر دو طرف هم گردشگر هم عشایر مفید و سودمند است.

■ رویداد ۲۰۲۰ چه تاثیری در کار آژانس‌های و گروه‌های گردشگری دارد؟

یک بخش بزرگی در آژانس بخش مسافران ورودی است. قطعاً کرمانشاه می‌تواند از نظر گردشگری از اصفهان هم شناخته‌تر شود زیرا ما تاریخ و طبیعت را در کنار هم داریم، و باید معروف‌تر از این باشیم. باغ‌های کرمانشاه و اورامانات را خیلی‌ها نسبت به شمال کشور ترجیح می‌دهند و این رویداد می‌تواند تمرکزها از شهرهای مرکزی که همیشه گردشگر خود را دارد به سمت غرب بکشد که بسیار خوب است. رویداد ۲۰۲۰ کرمانشاه اگر با برنامه‌ریزی درستی انجام شود قطعاً می‌تواند بسیار برای کرمانشاه مفید باشد. باید تبلیغ شود و ما باید زودترین تبلیغات را شروع کنیم. البته تلاش‌ها انجام می‌شود ولی به نظر من به اندازه کافی نیست. امیدوارم آژانس‌های مسافرتی در کرمانشاه در کنار هم باشند و نه در مقابل هم و بتوانند پکیج‌هایی با قیمت‌های یکسان به گردشگران ارائه دهند.

”

کرمانشاه ایران کوچک است؛ به‌طوری که در یک فصل مردم می‌توانند از هوای گرم در نخلستان‌های قصرشیرین لذت ببرند و در همان فصل با دو ساعت رانندگی به محلی بروند که پوشیده از برف است

“

برای سفر را به شما ارائه می‌دهم.»

همه چیز در دسترس است

در وبلاگ که جست‌وجو می‌کنید بخشی با نام کرمانشاه با عنوان کارهایی که می‌توان در این استان انجام داد وجود دارد که اینگونه آغاز می‌شود؛ این پست درباره کارهایی است که می‌توان در کرمانشاه انجام داد؛ یکی از قدیمی‌ترین شهرهای ایران و یکی از بزرگترین شهرهای این کشور که به زبان کردی صحبت می‌کنند. کرمانشاه همه چیز درباره تاریخ است. حتی اگر در خود کرمانشاه کارهای زیادی برای انجام دادن وجود نداشته باشد. نیازی نیست که برای دیدن نقش برجسته‌های سنگی باستانی و معابد زرتشتی از شهر فاصله بگیرید.

تاریخچه کرمانشاه

منطقه اطراف کرمانشاه مهد فرهنگ‌های ماقبل تاریخ در نظر گرفته می‌شود. در کاوش‌های باستان‌شناسی بقایای اسکلت انسان‌های اولیه را در چندین غار در سراسر این استان کشف کرده‌اند. کاوشگران همچنین اولین دهکده‌های نوسنگی را در این استان یافتند که نشان می‌دهد مردم در اواخر دوران سنگی، حدود ۱۰ هزار سال پیش در آنجا سکونت داشته‌اند.

در حقیقت قدیمی‌ترین روستای ماقبل تاریخ در خاورمیانه در غرب کرمانشاه یافت شده است.

کرمانشاه در گذشته در دوره‌های پارینه‌سنگی از سوی مردمان ماقبل تاریخ اشغال شده بود یا آنچه که به‌عنوان اوایل دوران سنگی نیز مشهور است. با این حال، این شهر در قرن چهارم تحت سلطنت ساسانیان توسعه یافت. موقعیت استراتژیک آن آشفته‌گی‌هایی در گذشته برایش ایجاد کرد.

با وجود این تاریخ طولانی، در کرمانشاه کارهای زیادی انجام نشده و از بناهای تاریخی آن چیز زیادی باقی نمانده است. پس از جنگ ایران و عراق، این شهر بازسازی شد و امروزه یک شهر مدرن ایران است.



بلاگر هلندی: همه‌جا صحبت از تاریخ است

کرمانشاه به روایت الیس وین

الیس وین، یک بلاگر سفر از کشور هلند است که بیش از ۲۰ سال تجربه سفر در بیش از ۵۰ کشور را دارد. او مدرک کارشناسی ارشد در رشته مردم‌شناسی فرهنگی و بهداشت جهانی با تخصص در فرهنگ‌های جنوب آسیا و قفقاز را دارد. الیس روایت‌های جالب و مفصلی از سفرش به کرمانشاه در وبلاگش منتشر کرده که برای تان ترجمه و آماده کرده‌ایم.

من الیس هستم

الیس وین در وبلاگش که backpackadventure نام دارد، درباره خود نوشته است: «من الیس هستم و در هلند متولد شده‌ام. از جوانی رویای رفتن به دنیای فراتر از زادگاه خود را در سر می‌پروراندم. من از مادرم الهام گرفتم که عاشق خاورمیانه بود و من در ۱۴ سالگی برای اولین بار به سفر گوله‌گردی با خود به مصر برد. از آن زمان بیش از ۲۰ سال است که در طول جاده باستانی ابریشم سفرهای بسیاری را تجربه کرده‌ام. من به بیش از ۵۰ کشور جهان، به ویژه در اروپای شرقی، بالکان، قفقاز، خاورمیانه، آسیای میانه و آسیای جنوبی سفر کردم. اشتیاق من برای یادگیری درباره

مردم و دیگر کشورهای جهان باعث شد که مدرک لیسانس خود را در رشته روانشناسی و مردم‌شناسی فرهنگی در دانشگاه اوترخت و مدرک فوق‌لیسانس را در رشته بهداشت جهانی در دانشگاه ماستریخت دریافت کنم. من در آسیای جنوبی و قفقاز تخصص گرفتم جایی که زمان قابل‌توجهی را برای تحصیل گذراندم. من به کشورهای باستانی جاده ابریشم در آسیا، خاورمیانه و اروپای شرقی علاقه‌مندم.

امیدوارم با استفاده از این وبلاگ به شما الهام‌بخش باشم تا بدون توجه به سن و جنسیت، این جهان را کشف کنید. سفر کردن لازم نیست گران هم باشد. من تمام اطلاعات مورد نیاز



یکی از مساجد اهل سنت در ایران که تزئینات داخلی بسیار زیبایی دارد.

نان برنجی را امتحان کنید

ایرانی‌های عاشق شیرینی‌های خود هستند و هر منطقه در این کشور غذاهای خاص خودش را دارد. کرمانشاه دارای نان برنجی است. کوکی‌های شیرینی که می‌توانید در هر نقطه از شهر آنها را خریداری کنید.

تکیه معاون‌الملک در کرمانشاه

تکیه معاون‌الملک در کرمانشاه مکان عزاداری مهم شیعیان است که در دوره قاجار ساخته شده است و یکی از مهمترین مکان‌هایی است که باید در کرمانشاه از آن بازدید کرد. این تکیه دارای کاشی‌کاری‌های زیبایی است که داستان‌های بسیاری از جمله نبرد کربلا را روایت می‌کند. همچنین تصاویری از پادشاهان هخامنشی نیز در آن دیده می‌شود.

مسجد جامع کرمانشاه

مسجد جامع یا مسجد مرکزی در کرمانشاه، مهمترین مسجد برای برگزاری نماز جمعه است. نتوانستیم اطلاعات زیادی درباره ساختمان مسجد پیدا کنیم، اما به نظر خیلی جدید می‌رسید و حدس من این است که پس از جنگ ایران و عراق ساخته شده است.



در مسجد جامع یک نمایشگاه هنری کوچک درباره جنگ ایران و عراق برگزار شده بود. فرصت زیادی برای تماشای دقیق‌تر آن پیدا نکردم. در حالی که نماز در حال شروع شدن بود، مأموران با حس کنج‌کاو به من نگاه می‌کردند.

کارهایی که می‌توان در نزدیکی کرمانشاه انجام داد

رفتن به طاق بستان

دلیل اصلی من برای بازدید از کرمانشاه دیدن طاق بستان بود. این یکی از بهترین کارهایی است که در نزدیکی کرمانشاه می‌توان انجام داد. این مکان در میان گروه‌های گردشگری و گردشگران بسیار محبوب است. طاق بستان دارای حکاکی‌های بسیار زیبایی به جای مانده از سلسله ساسانی است. هنگامی که به طاق بستان رفتم، جمعه بود و از پارک



بهترین سرگرمی‌ها در کرمانشاه
در بخش دیگری از این وبلاگ به سرگرمی‌هایی اشاره شده است که یک گردشگر می‌تواند در کرمانشاه انجام دهد؛

بازار کرمانشاه

این بازار در قلب کرمانشاه جای گرفته است. وقتی من آنجا بودم روز جمعه بود و بیشتر مغازه‌ها تعطیل بودند. اما هنوز هم به اندازه کافی مغازه باز برای اینکه احساس خوبی داشته باشی، وجود داشت. بازار پوشیده از معدود بناهای تاریخی است که در کرمانشاه به جا مانده است. این سازه از دوران قاجار باقی مانده و دارای چندین حیاط کاروانسراست. از آنجایی که مغازه‌های بسیاری تعطیل بودند، من حتی می‌توانستم به معماری بازار نگاهی دقیق‌تر داشته باشم.

امروز کرمانشاه از اقوام مختلف کرد و لر است که این در بازار نیز به خوبی نشان داده شده است. همچنین گیوه، کفش محلی کردی، صنایع‌دستی مانند فرش و لوازم چوبی آشپزخانه نیز در بازار به چشم می‌خورند.

مسجد جامع شافعی

بازدید از مسجد جامع زیبای شافعی در بازار از دست ندهید. این مسجد

اگر از طاقستان بازدید می‌کنید، پیشنهاد می‌کنم ناهار یا شام را در آنجا بخورید. در نزدیکی یک جریان آب با محیط زیبا، چندین رستوران در فضای باز، کباب‌های خوشمزه با برنج سرو می‌کنند.

پول در کرمانشاه اهمیت دارد

به دلیل تحریم‌ها، ایران از سیستم بین‌المللی انتقال پول جدا شده است. هیچ دستگاه خودپرداز در کرمانشاه وجود ندارد که با عابر بانک‌های خارجی کار کند. از این رو، باید تمام پول خود را به صورت نقدی (یورو یا دلار) بیاورید.

ایمنی در کرمانشاه

کرمانشاه در نزدیکی مرز عراق قرار دارد و به دلیل موضوع داعش امنیت در اینجا کاملاً تحت نظر قرار دارد. برای مسافران خارجی این شهر بسیار امن و با سطح جرم پایین است.

چگونه به کرمانشاه سفر کنیم؟

اتوبوس‌ها پشت سر هم به و از سنندج (۳ ساعت)، همدان (۳ ساعت)، تهران (۹ ساعت)، اصفهان (۹ ساعت) و تبریز (۸ ساعت) به مقصد این استان وجود دارند. کرمانشاه بسیار نزدیک به کردستان است. در حقیقت، کرمانشاه نیز جمعیت کرد زیادی دارد.

و آمریکا اطلاعات بیشتری به دست آورد. پیش از اینکه من کلکسیون سلفی‌های او اضافه بشوم، مجموعه عکس‌های سلفی‌اش را با افرادی از کشورهای مختلف گرفته بود، تماشا کردم.

بیستون

در ۳۰ کیلومتری شرق کرمانشاه، تعدادی سنگ و کتیبه‌های میخی و حک شده به نمایش گذاشته شده است که پیروزی داریوش را به تصویر می‌کشد. سومین پادشاه هخامنشی که پرسپولیس را نیز بنا کرد. همچنین یک مجسمه هرکول و یک کاروانسرا نیز وجود دارد. در نزدیکی همدان، تعداد دیگری از نقش‌های خط میخی در گنجنامه را مشاهده خواهید کرد.

در کرمانشاه کجا بمانیم

از آنجا که گردشگران بسیاری از کرمانشاه بازدید نمی‌کنند، انتخاب محل اسکان با بودجه مناسب محدود است.

در کرمانشاه کجا غذا بخوریم

کرمانشاه پر از رستوران‌های فست‌فود است که مرغ سوخاری، انواع کباب و برنج را ارائه می‌دهند. پیدا کردن غذاهای سنتی ایرانی در این شهر دشوارتر است.



باستان‌شناسی بازدید کردم که با حضور مردم محلی بسیار شلوغ بود. یک خانواده بسیار دوستانه به پیشنهاد کردند که در ازای چندین سلفی با من، یک تور رایگان ارائه دهند.

با وجود حضور در یک گروه تور آلمانی، سوالات کنجکاوانه بسیاری از طرف بازدیدکنندگان ایرانی از من پرسیده می‌شد. چرا تنها سفر کردم؟ من درباره ایران چه فکری کردم؟ و آنها چه چیزی در مورد ایران در تلویزیون در کشور من نشان می‌دهند؟

ایرانی‌ها کاملاً از چگونگی نمایش ایران در غرب آگاه هستند و امیدوارند گردشگرانی مانند من بتوانند چهره مثبت‌تری ارائه دهند.

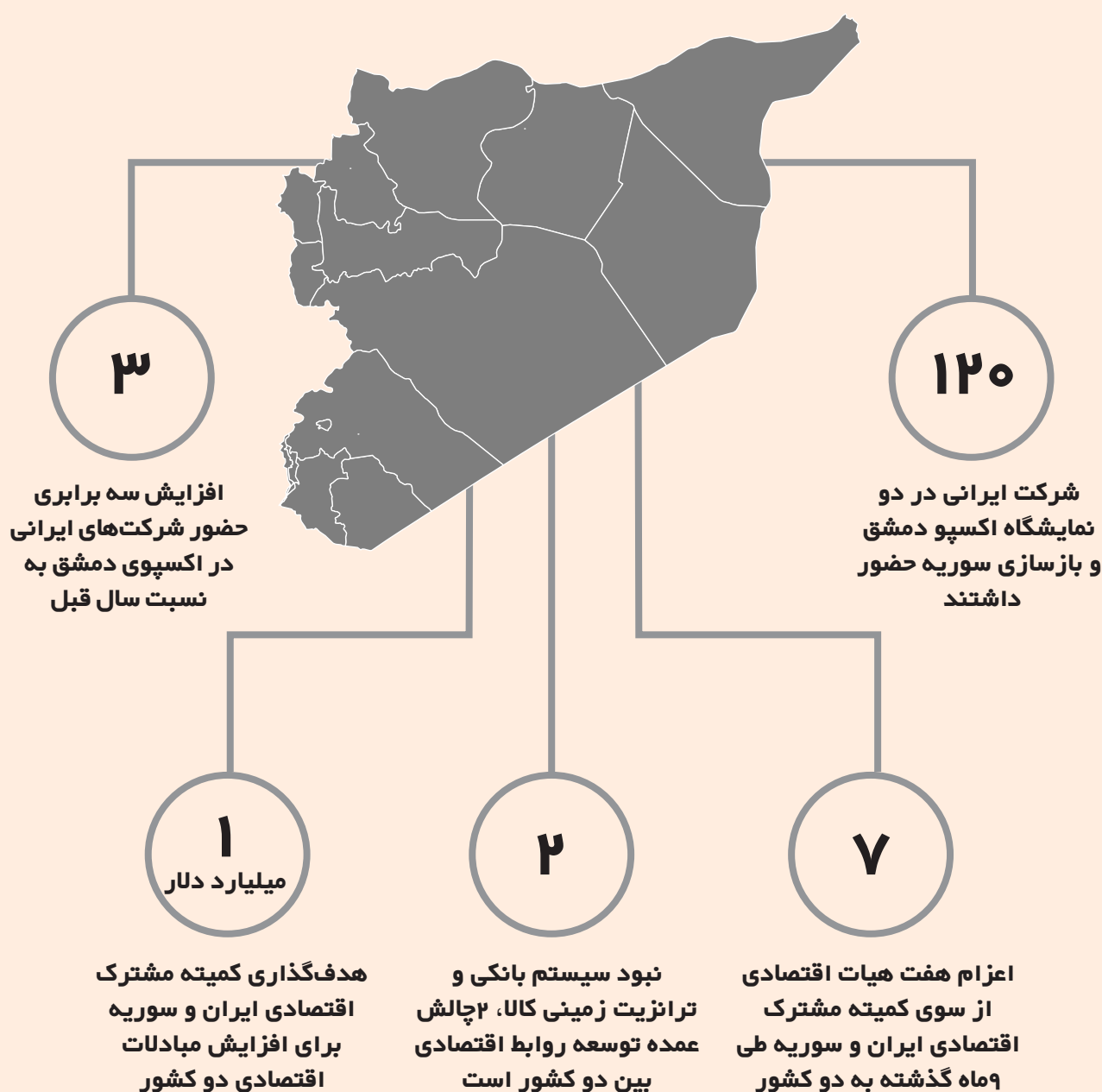
همچنین با پسری آشنا شدم که خود را «گردآورنده» نامید. او هر هفته به طاقستان می‌آمد تا با گردشگران صحبت کند و درباره اروپا





یک حضور چشمگیر

افزایش محسوس و حضور چشمگیر شرکت‌های ایرانی در اکسپوی دمشق نشان از افزایش سطح روابط اقتصادی دو کشور دارد. گراف‌های زیر بخش‌هایی از این حضور را نشان می‌دهد.



تجاری و اقتصادی، این دوستی‌ها را بیش از پیش تداوم بخشند. وی ضمن استقبال از پیشنهادات کاشفی، ابراز امیدواری کرد به زودی مفاد تفاهم نامه بین دو کشور ایران و سوریه اجرایی شود و شاهد افزایش بیشتر سطح مبادلات اقتصادی بین دو کشور باشیم.

برنامه‌های جنبی

در این نشست صالح‌آبادی، رئیس بانک توسعه صادرات نیز گزارشی از تمهیدات این بانک برای کمک به فعالان اقتصادی برای حضور در سوریه ارائه کرد. همچنین حجت‌الاسلام حسینی کیا، عضو کمیسیون صنعت و معدن مجلس شورای اسلامی نیز بر لزوم حمایت مجلس شورای اسلامی از فعالان اقتصادی دو کشور به منظور گسترش تعاملات تاکید کرد.

در ادامه فعالان اقتصادی حاضر در جلسه فعالیت‌ها و ظرفیت‌های اقتصادی شرکت‌های ایرانی را برای طرف سوری تشریح کردند. از دیگر برنامه‌های این سفر شرکت در اجلاس اقتصادی دو کشور ایران و سوریه با حضور وزیر راه و شهرسازی ایران، شرکت در افتتاحیه نمایشگاه بازرگانی دمشق و جلسه B2B فعالان اقتصادی دو کشور خواهد بود.

روایت‌های خطی و کوتاه از یک رویداد اقتصادی

در جلسه مشترک اعضای اتاق‌های ایران و سوریه چه گذشت؟

هیأت اقتصادی اتاق ایران که به سرپرستی کیوان کاشفی، عضو هیئت رئیسه و رئیس کمیته مشترک اقتصادی اتاق‌های ایران و سوریه به این کشور سفر کرده بود نشست مشترک با مقامات عالی و تجار و بازرگانان سوری برگزار کرد. گزیده‌ای از که مباحث طرح شده در این نشست از نظر تان می‌گذرد. عاطف نداف وزیر بازرگانی داخلی سوریه، عدنان محمود سفیر سوریه در ایران، حسن دانایی‌فرد رئیس ستاد اقتصادی ایران و سوریه، جواد ترک‌آبادی سفیر ایران در سوریه و اعضای کمیسیون صنایع مجلس شورای اسلامی از حاضران در این نشست بودند.

افزایش سطح مبادلات

عمران شعبان، رئیس اتاق مشترک سوریه با اشاره به همکاری‌های عمیق سیاسی، اجتماعی و اقتصادی دو کشور ایران و سوریه، خواستار افزایش سطح مبادلات و رفع موانع تجاری بین دو کشور شد.

ضرورت حل مشکلات بانکی

کیوان کاشفی رئیس کمیته مشترک اقتصادی اتاق‌های ایران و سوریه از تشکیل کمیته‌های تخصصی صنعت و معدن، کمیته بازسازی و عمران، کمیته

حمل و نقل، کمیته کشاورزی و دامی و کمیته مالی و بانکی بین دو اتاق خبر داد. وی خواستار حل مشکلات بانکی و مشکلات انتقال پول بین دو کشور شد و همچنین بر راه‌اندازی ترانزیت زمینی کالا بین دو کشور ایران و سوریه تاکید کرد.

تداوم دوستی‌ها با توسعه تجارت

عاطف نداف وزیر بازرگانی داخلی سوریه نیز از ایران و سوریه به‌عنوان دو کشور دوست و برادر یاد کرد و گفت: امروز بخش خصوصی دو کشور باید با افزایش سطح مبادلات





گام زدن در مرز یک میلیارد دلار

به گفته کیوان کاشفی، رئیس کمیته مشترک اقتصادی ایران و سوریه توسعه مبادلات اقتصادی دو کشور تا مرز یک میلیارد دلار، می‌تواند تا اندازه زیادی از آثار تحریم‌های اقتصادی بر دو کشور بکاهد. مهمترین محورهای صحبت‌های کاشفی در رابطه با توسعه روابط اقتصادی ایران و سوریه را در ادامه بخوانید.

و همچنین تشکیل اتاق مشترک ایران و سوریه، زمینه لازم برای افزایش سطح تبادلات بین دو کشور را فراهم کرد و امروز وظیفه فعالان بخش خصوصی این است که در سایه روابط خوب سیاسی بتوانیم صنعت، تجارت و کشاورزی دو کشور را به هم پیوند داده و تعاملات را افزایش دهیم.

۵. افزایش سطح مبادلات ایران و سوریه در مرحله اول تا یک میلیارد دلار در سال یک ضرورت است، اما این امر نیازمند برنامه‌ریزی اصولی بین اتاق مشترک ایران و سوریه است.

۶. اولین اولویت در شرایط کنونی، کمک و حضور در بازسازی سوریه بوده و کمیته مشترک اقتصادی ایران و سوریه علاقمند است که شرکت‌های ایرانی در زمینه بازسازی‌ها در سوریه فعالیت داشته باشند.

ضامن تداوم پیروزی‌های ارزشمند دو کشور باشد.

۳. از جمله زیرساخت‌هایی که برای افزایش تعاملات بین ایران و سوریه ضروری است، ایجاد ارتباطات بانکی و همچنین راه‌اندازی مسیر ترانزیت زمینی کالاهاست.

۴. اقداماتی چون سفر معاون اول رئیس‌جمهور ایران به دمشق و مذاکرات و تفاهات به عمل آمده

۱. دشمنان دو ملت پس از آن که در جبهه‌های جنگ نتیجه نگرفتند به دنبال آن هستند با اعمال جنگ اقتصادی به اهداف خود برسند و تحریم‌هایی بی‌سابقه و ظالمانه علیه جمهوری اسلامی ایران و جمهوری عربی سوریه اعمال شد.

۲. در چنین شرایطی همکاری‌های بین دو کشور خصوصا فعالان اقتصادی ایران و سوریه می‌تواند





۱۰. حضور فعالان اقتصادی ایران در نمایشگاه بازرگانی و نمایشگاه بازرسازی سوریه با هدف آشنایی بیشتر با فضای اقتصادی سوریه است. انتظار داریم با بررسی کامل این دو نمایشگاه و آشنایی بیشتر با نیازهای مختلف سوریه بتوانیم نسبت به برگزاری نمایشگاه توانمندی جمهوری اسلامی ایران در سوریه اقدام و ظرفیت‌های مختلف اقتصادی موجود را به نمایش بگذاریم.

عزم جدی اتاق ایران برای داشتن رابطه اقتصاد مستحکم با کشور سوریه است

۹. مرکز تجاری ایرانیان در دمشق در آینده نزدیک راه‌اندازی می‌شود. ساختمانی برای این منظور خریداری شده و مرحله تجهیز آن در حال انجام است و امیدواریم بتوانیم این مرکز را به کانون ارتباطات فعالان اقتصادی دو کشور تبدیل کنیم.

۷. افزایش ارتباطات تخصصی خصوصاً در حوزه صنعت و کشاورزی نیز اولویت دارد و پیوند تشکلهای این دو حوزه مهم می‌تواند منجر به انتقال دانش در زمینه صنعت و کشاورزی بین دو کشور شود.

۸. اتاق ایران امکانات و اختیارات ویژه‌ای را برای افزایش سطح تبادلات بین فعالان اقتصادی دو کشور ایجاد کرده که نشان از



پرونده‌ای برای ظرفیت‌های اقتصادی پرورش حیوانات؛

داستان یک تجارت ریشه‌دار

پرورش حیوانات در اقتصاد یک کشور از اهمیت خاص برخوردار است، محصولات حیوانات باکیفیت‌ترین غذا برای انسان‌ها بوده؛ همچنین در ارتباط محصولات حیوانات باید گفت که فعال بودن ماشین‌ها در تعدادی از کارخانجات صنعتی متکی به مواد خام محصولات حیوانات است. اگر به اطراف واکناف نظر اندازید می‌بینید انواع و اقسام مختلف لباس‌ها، فرش خانه، پا پوش و غیره از پشم، چرم، موی و محصولات دیگر حیوانات تهیه می‌شود.

به علاوه از محصولات فرعی حیوانات در صنایع مختلفی از جمله کشاورزی، پزشکی، داروسازی، آرایشی و بهداشتی استفاده می‌شود. پرورش حیوانات در سراسر جهان پیشه قدیمی بوده و انسان‌ها در زمان‌های قدیم از آنها روزمره به مقدار کافی محصولات مورد استفاده را به‌دست می‌آوردند. در عصر حاضر مال‌داری در اقتصاد ملل جهان نقش ارزنده‌ای دارد و در بعضی کشورها حتی ستون فقرات صادراتی را تشکیل می‌دهد. چنانکه در برخی از کشورهای جهان اقلام عمده صادراتی را مواد خام و پخته مال‌داری تشکیل داده و از این کار سودهای اقتصادی گسترده‌ای به دست می‌آورند.

حیوانات ویژه اقتصاد استان

گوسفند سنجابی | اسب کرد | ماهی گرمابی

پرورش حیوانات نقش اساسی و مهمی در تامین امنیت غذایی کرمانشاه و صنعت آن دارد؛ بنابراین باید از تمامی ظرفیت‌های این بخش به درستی بهره‌گیری شود. پرورش حیوانات در کرمانشاه به دلیل داشتن موقعیت جغرافیایی و آب و هوایی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و یکی از ستون‌های مهم اقتصاد استان است.

استان کرمانشاه هم مانند سایر استان‌ها دارای حیوانات منحصر به فرد خود است همچنین دارای شرایطی است که می‌تواند با پرورش بعضی از حیوانات در اقتصاد خود تحول ایجاد کند که از جمله آن می‌توان به گوسفند سنجابی، اسب کرد و ماهی گرمابی اشاره کرد که در ادامه به بررسی آن‌ها می‌پردازیم.

اهمیت پرورش حیوانات در اقتصاد



کرد دارند و خیلی از اسب‌های خوب ما را خریداری کرده و در منطقه خود مانند سلیمانیه نگهداری می‌کنند.

■ برای گسترش مسابقات و رساندن آن به سطح بین‌المللی آیا برنامه‌ای دارید؟

این برنامه را نمی‌توانیم در سطح بین‌المللی داشته باشیم، چرا که مانند نژاد عرب یا ترکمن نیست که در سایر نقاط دنیا اسب کرد باشد و با ایران رقابت کند. این یک نژاد بومی ایران مانند نژاد دره شوری، نژاد عرب ایرانی است. مسابقه جشنواره اسب اصیل عرب هم به دو دسته تقسیم می‌شوند. اسب‌های عرب وارداتی که در تمام دنیا مشترک است و عرب اصیل ایرانی که پایه آن نیز کرد است. به همین دلیل مسابقات هم از هم تفکیک می‌شود. ما نمی‌توانیم جشنواره کرد را فراتر از سطح ملی برگزار کنیم.

■ چه تلاشی برای ثبت جهانی نژاد اسب کرد صورت گرفته است؟

فعلاً برای ثبت در سطح ملی هزینه شده است چرا که ثبت جهانی آن پرهزینه است. سازمان میراث فرهنگی و فدراسیون سوارکاری اقداماتی را با هدف ثبت آن انجام داده‌اند.

■ آیا ارزش ندارد که این هزینه انجام شود و از اسب کرد به‌عنوان نماد اقتصادی استان مورد استفاده قرار گیرد؟

بله ارزش دارد ولی باید نهاد یا دستگاهی برای ثبت آن اسپانسر شود تا این ثبت صورت بگیرد.

■ نژاد اسب کرد در سطح استان دستاوردهای اقتصادی دارد یا فقط در زمینه ورزشی فعال است؟

در حال حاضر بیشتر دستاورد آن در استان ورزشی است. در آخرین مطالعاتی که شکل گرفته، ۳۲ عنوان شغل می‌توان برای آن تعریف کرد و ما باید بتوانیم به سمت اقتصادی شدن، حرکت کنیم.

■ با توجه به اینکه استان کرمانشاه رتبه دوم بیکاری کشور را در اختیار



گفت‌وگو با ستار الماسی، رییس هیات سوارکاری استان کرمانشاه؛

اسب کرد؛ غریب اما اصیل

پرورش اسب از توانمندی‌های اقتصادی کرمانشاه است و از آن به‌عنوان صنعتی پردرآمد و اقتصادی یاد می‌شود اما، استان هنوز از این قابلیت مهم اقتصادی استفاده بهینه نکرده است. اسب‌داران کرمانشاه اتکا به علاقه شخصی خود اقدام به پرورش اسب می‌کنند و این نیروی انسانی علاقه مند، بزرگترین سرمایه صنعت اسب استان به شمار می‌رود.

از این رو صنعت پرورش اسب در استان می‌تواند به بهره‌وری و توجیه اقتصادی بالا دست یابد اما این قابلیت و ظرفیت برای جهش نیاز به مدیریت درست دارد. اسب کرد برای اینکه توانمندی خود را در عرصه اقتصاد به منصفه ظهور برساند، باید زمینی باشد که بنژاد، پرورش کند و زیبایی خود را به نمایش بگذارد اما این امکان در استانی که خاستگاه این نژاد است، فراهم نیست. اسب کرد فرصت طلایی برای اقتصاد استان است و می‌توان با بهره‌گیری از توانایی‌های این نژاد اقتصاد استان را پویا کرد. فدراسیون سوارکاری نهاد متولی مسئله ثبت هویت اسب کرد است. در همین زمینه با ستار الماسی، رییس هیات سوارکاری استان کرمانشاه به گفت‌وگو نشستیم.

■ خصوصیت و ویژگی بارز نژاد اسب کرد چیست؟

خصوصیت بارز این نژاد زیبایی آن است که مظهر سرعت و قدرت است و قابلیت‌های زیبایی، سرعت و قدرت را همزمان دارد.

■ تا به حال چه اقداماتی برای معرفی این نژاد صورت گرفته است؟ برگزاری جشنواره‌ها با موضوع اصلاح نژاد کمک خیلی چشمگیری کرده است و معرفی تولیدات برتر در آن.

■ در این جشنواره‌ها چه خصوصیتی وجود دارد؟

این جشنواره در سطح ملی و کشوری است. و اینکه کرمانشاه خاستگاه اسب کرد است و در هر نقطه‌ای از دنیا اسب کرد باشد ریشه آن به ایران و کرمانشاه برمی‌گردد. طی آزمایشات ژنتیکی که انجام شده است، زن اسب کرد در کلیه نژادها دیده شده است، یعنی در واقع می‌توان گفت پایه موجود اسب در کلیه نژادها نژاد کرد است. سطح این مسابقه کشوری است و از تمام نقاط کشور در آن حضور پیدا می‌کنند. اقلیم کردستان نیز تعصب زیادی روی نژاد اسب

دارد، برنامه‌ای دارید برای اینکه با گسترش این صنعت در اشتغالزایی قدم بردارید؟

اقداماتی صورت گرفته است. یک جلسه با دکتر حاتمی معاونت استانداری داشته‌ایم همینطور دو جلسه هم در محل جهاد دانشگاهی در زمینه خوشه کسب و کار در صنعت اسب استان داشتیم. در حال حاضر به شدت نیازمند یک فضای اختصاصی ورزشی هستیم که مانند خانه کشتی و شنا یک خانه سوارکاری راه بیندازیم. در واقع یک پیست اسبدوانی نیاز داریم. در این خصوص مساعدت‌هایی انجام شده است و بودجه جزیی هم به اختصاص یک پیست اسب دوانی در محل دهکده المپیک اختصاص داده شده که نیازمند تزریق چشمگیری از اعتبار است تا هر چه زودتر بتوانیم صاحب پیست شویم چون با این اقدام صنعت اسب احیا می‌شود. آمار اسب در استان ۱۰ هزار راس است که رقم بسیار چشمگیری است می‌توان به اتکای آن، اشتغالزایی قابل توجهی ایجاد کرد.

چه راهکارهایی دارید که از سوارکاری در سطح استان بهره‌برداری اقتصادی کرد؟

در حال حاضر پانسیون یک اسب معمولی در استان ما حدود هشتصد هزار تومان است اما وقتی که میدان مسابقه باشد یعنی روی برنامه از پیش تعیین شده، اسب‌دار می‌داند که فصل مسابقه چه زمانی است و نیاز به مربی، نعل‌بندی مرتب، دامپزشک و غیره دارد که این کارها اشتغال را آغاز می‌کند و تولیدات به جای اینکه پرورشی در یک باکس باشند وارد یک کار ورزشی می‌شوند. در کنار اقدام آماده‌سازی و حضور در رویداد



ورزشی چندین اشتغال ایجاد می‌شود.

■ با توجه به اینکه استان ظرفیت‌های قابل توجهی برای پرورش حیوانات دارد. به این فکر کرده‌اید که یک پانسیون متمرکز داشته باشید تا از نقاط مختلف کشور به آنجا بیایند؟
استان ما بهترین شرایط تولیدی را برای پرورش اسب دارد و یک استان چهارفصل است و بهترین شرایط اقلیمی دارد. به عنوان مثال در فصل سرما در منطقه قصرشیرین می‌توانیم مسابقات را راه‌اندازی کنیم و در فصل گرما می‌توانیم در شهرستان کرمانشاه این فعالیت‌ها را داشته باشیم. همچنین هزینه پانسیون در استان ما هشتصد هزار تومان است اما در کرمان یا یزد با دو برابر این قیمت هم نمی‌توان اسب را پانسیون کرد چون با توجه با شرایط اقلیمی آن‌ها برای تهیه علوفه باید از استان‌های مانند کرمانشاه، لرستان و... خریداری کنند و هزینه کرایه احتساب می‌شود و همچنین در تهران برای پانسیون کردن اسب در مکان‌های خوب باید صد میلیون تومان پیش بدهیم و ماهی حداقل چهار میلیون پرداخت کنیم. از این حیث کرمانشاه قابلیت‌های خیلی خوبی دارد و نیاز به سرمایه‌گذار برای احیای این بخش وجود دارد و تضمین می‌کنیم که این صنعت سودآور است.

■ برای جذب سرمایه‌گذار خارجی اقدامی صورت گرفته است؟

دستگاه‌ها با هم هماهنگ نیستند درحالی‌که سرمایه‌گذاران خارجی قانونمند و با نظم و برنامه هستند. برخوردی که از طرف دستگاه‌ها می‌شود و پیچیدگی و زمان بر بودن اخذ مجوزها، باعث از دست رفتن سرمایه‌گذار خارجی می‌شود. سرمایه‌گذاری در این بخش نیازمند سرمایه‌گذاری دولتی، نیمه‌خصوصی یا خصوصی - دولتی بومی است.

■ آیا برای سرمایه‌گذاران داخلی تمهیداتی اندیشیده شده است؟
همین که سرمایه‌گذار پیست اسبدوانی را استارت بزند و به مرحله اجرایی برسد، باجه شرط‌بندی برایش کافی است. در کشور ما شرط‌بندی روی سوارکاری آزاد است و ممنوعیتی ندارد. خیلی از استان‌های ما باجه

شرط‌بندی قانونمند دارند. گردش مالی این باجه‌ها رقم بسیار چشمگیری را نشان می‌دهد.

■ در حال حاضر در سطح استان چند مرکز پرورش اسب و به ویژه اسب کرد وجود دارد؟

۹۰ درصد مکان‌های نگهداری اسب‌های استان کرد هستند و ۱۰ درصد باقیمانده اسب عرب دارند که بسیاری از مشکلات برای‌شان حل شده است و دو سه دهه از اسب‌دار کرد ما جلوتر هستند. تا اسب کرد به آن درجه کیفی برسد زمانبر است. همه مراکز نگهداری اسب‌ها در سطح استان اقدام به اخذ مجوز نکردند. در روند اداری برای اخذ مجوز پرورش اسب باید هفت‌خوان رستم را طی کرد. من تعاملاتی را ایجاد کردم که بتوان مجوز باشگاه را به راحتی دریافت کرد. بیش از ۵۰ درصد اسب‌دارها دارای مجوز نیستند.

■ مهمترین چالش کسب مجوز پرورش اسب چیست؟

از آنجایی که بیشتر اسب‌دارها در حاشیه شهر هستند، سازمان جهاد کشاورزی حریمی را مشخص کردند، که به هیچ وجه به اینها مجوز پرورش داده نمی‌شود. چندین بار از آنها خواهش کردیم که به کسانی که از قدیم بوده‌اند و با توجه به نظر کارشناس و قدمت بنا همکاری کنید و مجوز دهید. اسب دام است اما هیچ حمایتی از آن صورت نگرفته است ولی حداقل کاری که می‌توان انجام داد، این است که یک پروانه دهند تا این بخش ساماندهی شود.

در پایان اگر سخنی دارید بفرمایید؟

با توجه به اینکه استان ما در مرز کشور همسایه است بهترین شرایط را برای احداث یک محل قرنطینه در مرز داریم. با این محل قرنطینه می‌توانیم صادرات اسب را راه بیندازیم. اسب کرد قابلیت‌های زیادی دارد و مشتری‌های خوبی هم خارج از کشور دارد اما چون قرنطینه نداریم صادرات اسب در سراسر کشور ممنوع است. اگر این قرنطینه احداث شود هم برای اعزام اسب‌های ما به میادین ورزشی خارج از کشور و هم برای صادرات اسب‌های ما مشکلات حل می‌شود و در حوزه اقتصادی اتفاق خوبی خواهد بود.

تقریباً نیمی از جمعیت دامی استان از این نژاد تشکیل شده است.

■ **برای اصلاح نژاد و توسعه این دام در استان چه کارهایی صورت گرفته است؟**

از سال ۱۳۵۲ از سوی سازمان خوار و بار جهانی (FAO) مرکزی به نام «ایستگاه علوم دامی مهرگان» با هدف خالص سازی و ذخیره ژنتیکی نژاد سنجابی تأسیس شده است. از کارهایی که در این مرکز انجام می شود می توان به اصلاح نژاد گوسفند سنجابی به عنوان یکی از برنامه های سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه اشاره کرد که بخشی از آن شامل بررسی و گزینش دام های برتر و جفت گیری های کنترل شده و ثبت رکوردها و انجام کارهای تحقیقاتی می شود. همچنین این مرکز ارتباط مناسبی با گله های پرورش دهنده این نژاد در سطح استان دارد و در انتقال دانش و اطلاعات به بهره برداران سهیم است. از طرح های در حال انجام مرکز تحقیقات علوم دام کشور می توان به طرح اصلاح نژاد گروهی گوسفند سنجابی با مشارکت بهره برداران و همکاری سازمان خوار و بار جهانی (FAO) اشاره کرد که دومین سال اجرای آن است. علاوه بر این دامداران با تجربه ای نیز در استان وجود دارند که سال هاست به امر پرورش این نژاد پرداخته اند و با انتخاب قوچ و میش های برتر، گله های خوب و با خلوص بالایی را پرورش می دهند.

■ **دانش استان در زمینه پرورش دام به خصوص گوسفند سنجابی به چه صورت است و برای ارتقای دانش در این زمینه چه اقداماتی صورت گرفته است؟**

پرورش گوسفند در کشور همانند پرورش گاو نیست که به سمت صنعتی شدن پیشرفت کرده باشد بلکه بیشتر به شکل سنتی و به صورت عشایری و روستایی و با تکیه به دانش بومی است. در چند سال اخیر با استخدام نیروهای کارشناس و با تجربه، کارهای ترویجی و فنی افزایش پیدا کرده است و دامداران



گفت و گو با بهار صوفی، دانشجوی دکترای تغذیه دام؛

گوسفند سنجابی نژاد برتر تولید گوشت

گوسفند نژاد سنجابی یکی از پتانسیل های مطلوب استان در حوزه دامپروری است و این نژاد دام دارای درصد بالایی صادرات بوده و برای همین باعث اشتغال زایی مناسبی برای مردم بومی استان کرمانشاه شده است؛ این گوسفندان به طور کلی ۵۰ درصد دام های منطقه از این نژاد هستند. از این نژاد می توان برای پرورش گوشت هم استفاده کرد، به این دلیل که جثه بزرگی دارند و به طور کلی این گوسفندان سهم زیادی از تولیدات گوشت در مناطق کرمانشاه و استان های همجوار را تشکیل داده و سودآوری خیلی خوبی در کشور داشته اند. در حال حاضر این نژاد گوسفند به یکی از برندهای استان تبدیل شده و صادرات آن را به کشورهای حوزه خلیج فارس و کشور عراق انجام می شود. با توجه به اهمیت پرورش دام در استان به خصوص گوسفند سنجابی، کارشناسانی در استان بار آموزشی و تحقیقاتی این کار را به دوش می کشند، برای هرچه بیشتر آشنا شدن با نژاد گوسفند سنجابی و ظرفیت های آن با یکی از کارشناسان این حوزه به گفت و گو پرداختیم، در ادامه گفت و گو با بهار صوفی، دانشجوی دکترای تغذیه دام و کارشناس فنی این حوزه در استان کرمانشاه را می خوانید.

■ **مهمترین خاستگاه گوسفندان سنجابی کجاست و مهمترین ویژگی این نژاد چیست؟**

نام این گوسفند از ایل سنجابی (یکی از ایلات استان کرمانشاه) گرفته شده است و در اکثر نقاط استان شامل اطراف کرمانشاه، روانسر، اسلام آباد غرب، گیلانغرب، سرپل ذهاب و قصر شیرین پراکنده است. از گوسفندان پشمی-گوشتی ایران بوده و

دارای گوشت مرغوب و باکیفیت است. پشم این نوع گوسفند نیز بلند و ضخیم و سفید بوده و قدرت رنگ پذیری خوبی دارد و از الیاف مرغوب به شمار آمده و به همین دلیل در تولید لباس و فرش های دستبافت مورد استفاده قرار می گیرد.

■ **چه مقدار از ظرفیت های بومی دام استان از این نژاد استفاده می کنند؟**



هم رغبت نشان می‌دهند و حتی بسیاری از گله‌های متراکم از وجود مشاور به صورت خصوصی بهره می‌برند و برای اینکار هزینه می‌کنند البته با توجه به پیشرفت در این زمینه هنوز جای کار بسیاری دارد.

■ برای توسعه و ترویج این دانش راهکار تان چیست؟

در حال حاضر یکسری از دامداران به این باور رسیدند که مشاور داشته باشند و در این زمینه هزینه می‌کنند و با دامداران برتر سایر استان‌ها هم ارتباط دارند. در مراکز جهاد کشاورزی نیز کارشناسان خوب و با تجربه‌ای هستند که در انتقال دانش فنی به پرورش‌دهندگان نقش مهمی را ایفا می‌کنند. برای پویایی این ارتباط، لازم است زمینه ارتقا و به روز بودن دانش کارشناسان فراهم شود. برگزاری جشنواره‌ها در سطح استانی و ملی نیز در ایجاد انگیزه و تشویق دامداران نقش به‌سزایی ایفا می‌کند. ایجاد سایت‌های الگویی متعدد با مشارکت دامداران با تجربه و تازه کار و کارشناسان آموزش دیده نیز باید در دستور کار قرار گیرد. بحث اصلاح نژاد این نژاد نیز باید با جدیت بیشتری در استان پیگیری شود.

■ معضلات دامپروران نژاد سنجابی چیست؟

اولین معضل دانش فنی است که به صورت مناسب در اختیار دامداران قرار نمی‌گیرد. مراتع و اقلیم ما به سمت خشکسالی پیش می‌روند، احیای مراتع باید در دستور کار قرار بگیرد. بحث تعادل بین دام و مرتع باید در نظر گرفته شود. چون حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد هزینه پرورش دام مربوط به تغذیه است. اختصاص نهاده‌های یارانه‌دار در جهت کاهش هزینه‌های تولید سبب ایجاد انگیزه در دامداران و رونق تولید و ایجاد اشتغال می‌شود.

■ ظرفیت‌های اقتصادی پرورش این نژاد چگونه است؟

کسی که می‌خواهد پرواربندی انجام دهد کمتر به سمت این نژاد می‌رود که یکی

از دلایل آن دنبه سنگین این گوسفند است که بر بازار پسندی و فروش آن در بازار داخلی اثرگذار است ولی در بحث صادرات، از این دام خیلی استقبال شده است به ویژه در کشورهای حوزه خلیج فارس، بهترین نژاد گوسفند ایرانی از نظر صادرات است. این کشورها گوسفندهای ایرانی و بخصوص گوسفند سنجابی را ترجیح می‌دهند.

■ چرا پرورش این نژاد سخت است؟

چون بیشتر هزینه‌های پرورش مربوط به تغذیه است و از طرفی اقلیم ما به سمت خشکسالی پیش می‌رود، و از میزان مراتع مرغوب کاسته شده است. از طرفی این نژاد جز گوسفندان با دنبه سنگین است که لازم است در این زمینه کارهای اصلاح نژادی بیشتری صورت گیرد تا رغبت خرید بازار داخلی افزایش یابد. البته با کوچک شدن دنبه بحث تولید مثل این نژاد نیز بهبود می‌یابد و در افزایش جمعیت این نژاد نقش دارد. از طرفی وجود دلال و واسطه سبب شده سود واقعی پرورش به جیب افرادی برود که کمترین زحمت در امر پرورش دام را متحمل می‌شوند.

■ آینده پرورش این گوسفند را در استان چطور می‌بینید؟

می‌توان گفت مناطقی که به صورت بومی سال‌هاست این گوسفند را پرورش می‌دهند ظرفیت افزایش تعداد گله‌هایشان را دارند. در حال حاضر کار مشاوره در این گوسفند بیشتر شده است و افرادی هستند که شروع به کار کرده‌اند و به دنبال هزینه‌کردن برای به دست آوردن دانش فنی و پرورش به شیوه علمی و صحیح هستند و تمایل به این سمت و سو بیشتر شده است. لازم است بخش دولتی نیز با جدیت و حضور بیشتری در زمینه اصلاح نژاد این گوسفند تلاش کند که شاهد بهبود پرورش این نژاد در آینده باشیم.

■ مناسب‌ترین تغذیه برای این نژاد چیست؟

بستگی به هدف پرورش دارد که فعالیت

در زمینه پرورش گوسفند داشتی یا بره‌پروری است. در بحث بره‌پروری سیستم پرورش به صورت بسته و داخل جایگاه است. یعنی در بهترین حالت در یک دوره ۹۰ تا ۱۰۰ روزه با استفاده از مواد خوراکی مانند کنسانتره، کاه، یونجه، سیلوی ذرت و... می‌توان دام را پروار و به بازار عرضه کرد. در گوسفندان داشتی دامداران بیشتر از مراتع و پس چر زراعی و تا حدی تغذیه دستی با مقداری غلات استفاده می‌کنند. فقط در دوگام پایانی دوره آبستنی و ابتدای دوره شیروراری نیازهای تغذیه‌ای دام‌ها افزایش می‌یابد که نیازمند بهبود وضعیت تغذیه گله جهت بازدهی و سلامت بیشتر است.

■ برای کسانی که در استان کرمانشاه می‌خواهند وارد این صنعت شوند چه پیشنهادی دارید؟

پرورش دام سخت‌ترین شغل دنیاست. برخی افراد روحیه این کار را ندارند و از دور برای‌شان جالب توجه است. کار با موجود زنده کاری ۲۴ ساعته است و تعطیلی نمی‌شناسد. برای افرادی که می‌خواهند شروع به کار کنند توصیه‌ام این است که با دام پروار شروع کنند تا با کار آشنا شوند البته در افرادی که پرورش دهنده هستند و قصد توسعه دارد متفاوت است اما کسی که شغلی متفاوت از دامداری دارد و در این زمینه فعالیتی نداشته، لازم است بررسی همه جانبه‌ای را قبل از شروع کار انجام داده و برآوردهای اقتصادی لازم را انجام دهد و در این زمینه با صاحب نظران مشورت کند. و تنها بر اساس علایق شخصی وارد این فعالیت نشود. زیرا ممکن است سبب شکست و از دست رفتن سرمایه‌های ملی شود.

■ برای پرورش گوسفند سنجابی استان کرمانشاه چه ظرفیتی دارد؟

این گوسفند بومی همین منطقه است و از نظر آب و هوایی با منطقه سازگار است. بنابراین بهره‌برداران می‌توانند در هر نقطه از استان آن را پرورش دهند. البته در کنار آن باید به احیای مراتع نیز توجه شود.



معاون بهبود تولیدات دامی سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه:

دامداری سنتی، چالش امروز است

برای بررسی هرچه بهتر جایگاه اسب کرد و گوسفند سنجابی در اقتصاد استان و واکاوی شرایط کنونی این دو دام خاص به گفت‌وگو با بهرام خانی معاون بهبود تولیدات دامی سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه نشستیم. در این گفت‌وگو تلاش کردیم تا شرایط دامپروری در سطح استان به ویژه گوسفند سنجابی را بسنجیم؛ همینطور از آینده اسب کرد در استان با خبر شویم. مشروح مباحث طرح شده را در ادامه بخوانید.

■ در حوزه دامپروری، استان چه شرایط ویژه‌ای دارد؟

دامپروری استان کرمانشاه از دیرباز به دلیل داشتن مراتع حاصلخیز، اراضی کشاورزی آبی و دیمی و جمعیت دامی مناسبی که داشته است، همیشه مطرح بوده است. دامپروری به‌عنوان یکی از شاخص‌های کشاورزی استان، به‌عنوان یکی از فعالیت‌های شاخص در سطح استان بوده است. در تولیدات گوشت قرمز، شیر خام و محصولات فرآوری شده از سوی عشایر و اهالی روستا از جمله روغن کرمانشاهی زبازد خاص و عام بوده است. این هم به واسطه این است که ما در استان چهار میلیون و ۷۵۰ هزار واحد دامی داریم که از این تعداد حدود ۳ میلیون دام سبک و بقیه دام سنگین است. با توجه به اینکه در استان دشت‌های

حاصلخیز خوبی وجود دارد، امکان پرورش این تعداد دام فراهم شده است. خوشبختانه شرایطی فراهم شده است که دام سبک به‌عنوان یک برند، همیشه مدنظر همه دامداران شامل روستایی، عشایری و صنعتی بوده است. با توجه به این جمعیت ۳ سیستم پرورشی شکل گرفته است که عمده آن بخش عشایری است که ۱۴ ایل با حدود ۸۰ هزار جمعیت داریم که تقریباً ۱،۵ میلیون واحد دامی در اختیارشان قرار دارد که عمدتاً مناطق بیلاقی آنها در استان کرمانشاه بوده و در بخش قشلاقی هم گیلانغرب، سرپل ذهاب و قصر شیرین است و برخی نیز به خارج از استان مانند استان ایلام کوچ می‌کنند. خوشبختانه با تقاضایی که برای گوشت گوسفند و محصولات وجود دارد این روند ادامه‌دار است

که از سوی اداره کل عشایری، بخش معاونت امور دام، مرکز تحقیقات کشاورزی اقداماتی انجام می‌شود که بهبود روند درآمد سرانه روستاییان ارتقا پیدا کند تا دامداری از حالت معیشتی به حالت اقتصادی برگردد. گوسفندان هر استانی در قالب آن شرایطی که دارند شکل می‌گیرند. در استان کرمانشاه گوسفند نژاد سنجابی وجود دارد و اکثر جمعیت گوسفند در این استان یا خالص سنجابی یا آمیخته‌های آن هستند. این گوسفند درشت و جزو گوسفندان دمنظوره سنگین است. از لحاظ جثه، هم پشمی و هم گوشتی است. به دلیل داشتن دمبه بزرگ کیفیت گوشت عالی دارد چرا که چربی میان بافتی آن کم است. پشم این نوع گوسفند تقریباً سفید است و رنگ‌پذیری خوبی دارد و در تهیه گلیم و جاجیم و فرش از آن استفاده می‌شود و جزو برندها محسوب می‌شود. همینطور ایستگاه مهرگان در جاده سنندج احداث شده است برای تشکیل یک هسته مادری یا هسته خالص گوشت گوسفند سنجابی برای تولید یا تکثیر و حتی عرضه محصولات و تولیدات به سایر گله‌داران که هم بحث‌های خلوص‌سازی و یکنواختی در گله‌ها اتفاق بیفتد و هم سمت خالص‌سازی نژاد که توسط مردم نگهداری می‌شود پیش بروند. مهرگان در حال حاضر در اختیار مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی است و طی این سال‌ها هم از طریق ما و هم از طریق مرکز تحقیقات در زمینه فروش قوچ و میش اصلاح‌شده به دامداران متقاضی اقدام می‌شود و اقبال عمومی هم به این سمت است و شرایط به گونه‌ای فراهم شده که در خیلی از گله‌های نژادی که بحث‌های خالص‌سازی انجام شد در حال حاضر در اختیار مردم قرار دارد و بین خودشان قوچ و میش را مبادله می‌کنند هم برای بهبود کیفیت گله و هم برای اینکه نا همخوانی در گله‌ها پیش نیاید.

■ چه مقدار پرورش دام استان به صورت صنعتی و چه بخشی از آن به صورت سنتی است؟

سه سیستم در استان در حال انجام است که عمدتاً عشایری و روستایی بوده و حدود ۵۶ واحد به شکل صنعتی است. و سیستم‌های بسته هم در حال پرورش این نژاد هستند و هم نژاد دام پرتولید که عمدتاً دام‌های وارداتی هستند، در بخش‌های تولید شیر و عمدتاً از لحاظ چندقلوایی هم مدنظر هستند که در چند استان در حال ایجاد و در چند استان دیگر در حال بهره‌برداری است. در این چند استان نژادهای خالص وارداتی که عمدتاً از فرانسه و روسیه است در حال پرورش است که بحث تولید ترکیب ژنتیکی انجام شود به‌طوری که گوسفندهای وارداتی به‌عنوان پدر و گوسفندهای استان به‌عنوان پایه مادری ترکیب ژنتیکی انجام شود تا در نهایت بحث پرورش گوسفند اقتصادی شود.

■ چه مقدار پرورش گوسفند در اقتصاد استان تاثیرگذار بوده است و چشم‌انداز آینده آن برای اقتصاد استان چیست؟

تقریباً ۶۰ درصد تولید گوشت قرمز استان از بخش گوسفند است. اگر تولید گوشت ۳۶ هزار و ۴۵۰ تن در سال است ۶۰ درصد آن فقط از بخش گوسفند است. در مجموعه عشایری و روستایی و واحدهای صنعتی هم در بخش اشتغال و هم اقتصادی بسیار حائز اهمیت است. در بخش پشم هم که حدود ۳ هزار تن تولید در استان دارد، شرایطی فراهم شده که صنایع تبدیلی و دستی نیز در استان رونق بگیرد.

■ امکان صادرات به کشورهای همسایه با توجه به موقعیت جغرافیایی استان کرمانشاه وجود دارد؟

در بحث گوشت قرمز در استان شرایطی است که بیش از نیاز استان تولید می‌شود و می‌تواند صادر شود. خیلی از

استان‌ها که کمبود دارند مانند تهران، البرز و اصفهان از ما می‌خرند و بخشی هم تا سال گذشته بحث صادرات نژاد سنجابی به کشورهای حوزه خلیج فارس از جمله قطر و کویت را داشتیم ولی به دلایل مشکلاتی که در بحث قیمت ایجاد شد صادرات ممنوع شد. میزان مازاد با توجه به برنامه‌ریزی ۴۰۰ تا ۴۵۰ هزار راس در طول سال است که قابل صادرات است و در سال‌هایی که صادر کردیم چون برند شناخته شده است و تقاضا برای آن وجود دارد می‌تواند اثربخش باشد در بخش کالاهای صادرات غیرنفتی در استان. برنامه داریم که این اتفاق بیفتد و نقش اتاق بازرگانی در این سیستم بسیار اثربخش بوده است و می‌تواند اثر بخش تر هم باشد.

■ شرایط کارخانه‌های خوراک دام استان به چه صورت است؟

۲۵ واحد تولید خوراک دام، طیور و آبزیان در سطح استان وجود دارد. که حدود بیش از یک میلیون تن ظرفیت تولیدی آنهاست. کیفیت خوبی دارند و برخی هم در تامین نهاده‌ها فعالیت می‌کنند. این کارخانجات باید شرایطی فراهم آورند که دامدار و مرغدار اطمینان حاصل کند که خوراک باکیفیت مناسب به دست آن‌ها می‌رسد. امیدواریم به شرایطی برسیم که از خام فروشی مواد کم کنیم و کنسنترها را در اختیار واحدهای پرورش‌دهنده دام، طیور و آبزیان قرار دهیم.

■ چالش‌هایی که دامپروری استان به ویژه دام سبک دارد چیست؟

محدودیتی‌هایی که با آن درگیر هستیم چالش ماست. باید آموزش داده شود که دامپروری به روش سنتی در اقتصاد امروز خیلی نقش ندارد. سازمان جهاد کشاورزی باید نقش آموزشی خود را پررنگ‌تر کند و که به دامداران یاد دهیم دامداری صنعتی چیست. بحث‌های مازاد تولید نیز باید به سرانجام برسد که اگر صادرات نداشته باشیم

نمی‌توانیم توسعه پیدا کنیم. با توجه به بارندگی قابل توجهی که در استان وجود دارد مراتع غنی‌ای داریم اما به دلایلی که این صنعت گرفتار آن است خیلی نمی‌توان آن را توسعه داد. به همین دلیل بحث‌های صادراتی را باید به سرانجام رساند تا بتوان در همه نقاط استان از ظرفیت مراتع استفاده کرد و تولید را افزایش داد و بخش تولید گوشت قرمز در بخش گوسفندی را سامان‌دهی کرد. شاخص‌های اقتصادی در پرورش، مورد دیگر است که می‌توان با ترکیب ژنتیکی آن را ارتقا داد و این مسئله، که در دستور کار قرار گرفته است تا ضریب بهره‌وری، شیر و گوشت بهتر و چندقلوایی را داشته باشیم. یکی از مشکلاتی که در حال حاضر داریم واردات هورمون است که به دلایل تحریم واردات آن با مشکل مواجه شده است البته برخی شرکت‌های دانش‌بنیان به آن ورود پیدا کرده‌اند که امیدواریم جواب دهد.

■ و اما مقوله اسب؛ نژاد اسب کرد در استان چند واحد است؟ برای معرفی و توسعه پرورش اسب کرد چه کاری انجام شده است؟

پایه تولید در سطح استان بوده و هست. در بحث نژاد کرد در منطقه ماهین‌دشت شکل گرفته و اسب بسیار توانمند و بسیار پرنرژی است. شاید قبل از واردات اسب‌ها، اسب‌های کرد در مسابقات چوگان مورد استفاده قرار می‌گرفتند و چند وقتی است که به دلیل واردات اسب‌های دیگر اسب‌های نژاد داخلی از جمله اسب کرد مورد بی‌مهری قرار گرفته‌اند. ۲ هزار راس اسب کرد در استان وجود دارد که حدود ۲۸ واحد سوارکاری حدود هزار راس را در اختیار دارند و بقیه نیز واحدهایی هستند که یا مجوز ندارند یا در حال دریافت مجوز هستند. یکی از مشکلات این اسب این است که خیلی مورد مطالعه قرار نگرفته است و تبارنامه ندارد. اما تقریباً چند سالی است که از طریق وزارت جهاد با همکاری مراکز تحقیقات و

۲,۷۵۰,۰۰۰

واحد دامی در استان،
۳ میلیون دام سبک

۱,۵ میلیون

واحد دامی در اختیار
عشایر استان

۵۶

تعداد دامداری صنعتی
در استان

۳۶,۵۰۰ تن

تولید گوشت
قرمز استان

۶۰ درصد

تولید گوشت قرمز استان
کرمانشاه از گوسفند است

۲۵

تعداد واحدهای تولید
خوراک دام در استان
کرمانشاه

۴۰۰,۰۰۰ رأس

گوسفند مازاد استان و مناسب صادرات

هیات سوارکاری و انجمن نژادی اسب کرد در حال انجام است تا بحث‌های خونگیری از طریق ژنوتایپینگ اسب‌های کرد بحث تبارنامه را تهیه می‌کنیم به نام استان کرمانشاه تا قالبی تهیه شود و دیگر اسب‌های این نژاد همه با این شاخص ارزیابی شوند. در بحث شناسایی هم تعدادی میکروچیپ داده شده است که تا قبل از این داغ بود و دیگر داغ تقریباً منسوخ شده است و اسب‌ها دیگر از میکروچیپ و شماره‌های بین المللی است که هر کدام از اسب‌ها به‌عنوان نشان استفاده می‌کنند. بعد از تهیه خط خونی شناسنامه برای آن‌ها تهیه می‌شود و نهایت منتج به تهیه تبارنامه اسب کرد می‌شود.

■ **پرورش نژاد اسب کرد در استان دستاورد اقتصادی هم داشته است؟**

زمانی کسانی که اسب نگه می‌داشتند به شکلی بود که بیشتر در حیطه ورزش بود خیلی مورد توجه قرار نمی‌گرفت اما با توجه به شرایط فعلی رویکرد پرورش اسب به سوی یک صنعت می‌رود و هرچه به این صنعت توجه شود در بحث‌های اقتصادی و اجتماعی بسیار اثربخش خواهد بود. با توجه به اینکه پرورش‌دهندگان اسب به‌عنوان معتمدین و بزرگان محل هستند و می‌توانند در این هدف از آن استفاده کنند.

■ **در آخر اگر صحبتی دارید بفرمایید؟**

یک برنامه توسعه‌ای ۳ ساله برای استان تعریف کردیم و کلیات آن مورد تصویب قرار گرفته است. هدف این برنامه که در بخش دامپروری مدنظر است این است که علاوه بر افزایش تولید از ۴۵۲ هزار تن به ۶۷۱ هزار تن در پایان برنامه ۳ ساله اثربخشی این بخش در اشتغالزایی و شاخص‌های استانی در سطح استان تثبیت شود. در بحث محصولات گوشت قرمز، شیر خام، گوشت مرغ، تخم‌مرغ، عسل به‌عنوان پروتئین‌های حیوانی افق‌هایی دیده شده که علاوه بر تأمین نیازهای استانی مازاد تولید هم داشته باشیم و از پتانسیل استان حداکثر بهره‌برداری صورت بگیرد.

دریاچه سدهای مخزنی غیرشرب در قالب پروژه‌های اقتصاد مقاومتی قلمداد می‌شود که در استان کرمانشاه در ۴ سد تنگ‌حمام و زاگرس و جامیشان و بیستون پارس، ۱۱۰۰ تن تولید تاکنون تحقق یافته و شامل گونه‌های سردابی و گرمابی و خاویاری است.

■ چه کارها و اقداماتی برای پرورش ماهیان گرمابی در استان صورت گرفته است؟

در مجتمع بزرگ فاز اول پرورش ماهی گرمابی شهدای قصرشیرین، کلیه زیرساخت‌های لازم در گذشته تاکنون انجام شده و هم اکنون نیز مراحل انتقال اسناد اراضی بهره‌بردارانی که بیش از ۱۰ سال است در مزارع خود فعالیت دارند از سوی سازمان شیلات ایران و اداره کل استان در دست اقدام بوده تا با صدور اسناد بتوانند تسهیلات بانکی دریافت کرده و برای انجام مکانیزاسیون مزارع و ارتقا تولید مجتمع به کار ببرند و تولید خود را افزایش دهند و در بخش توسعه صادرات نیز فعال تر شوند. اقداماتی دیگر نیز همچون لایروبی کانال‌های اصلی و فرعی آبرسانی و انجام شبکه برق‌رسانی به مجتمع‌هایی که فاقد انشعاب برق بوده‌اند و ساماندهی مزارع با فعالیت کارشناسان شیلات استان بوده است.

■ ظرفیت‌های استان کرمانشاه برای پرورش ماهی گرمابی چیست؟

در مجموع تولیدات ماهیان گرمابی استان با ایجاد زیر ساخت‌ها و تکمیل پروژه‌های عمرانی و زیربنایی در مجتمع فاز اول گرمابی قصرشیرین به ۴۲۸۰ تن در پایان سال ۹۷ رسید که امید است در سال ۹۸ فاز دوم مجتمع پرورش ماهی گرمابی روند صدور مجوزهای واگذاری را از سازمان شیلات ایران دریافت کند و شرایط مزایده برای واگذاری رسمی به سرمایه‌گذاران استان و خصوصا شهرستان مهیا شود تا بتوان با اجرای پروژه‌های شیلاتی در فاز دوم نیز افزایش تولید در بخش گرمابی را شاهد بود. لذا برآورد تولید ماهیان گرمابی در سال ۹۸ با این تفاسیر به بیش از ۶۴۰۰ تن می‌رسد.



در گفت‌وگو با رئیس سازمان شیلات استان کرمانشاه مطرح شد؛

ماهی گرمابی هوایی تازه برای اقتصاد استان

استان کرمانشاه با جمعیتی در حدود یک میلیون و ۹۵۰ هزار نفر از ظرفیت کم نظیر منابع آبی همچون سدهای مخزنی غیرشرب، رودخانه‌های مرزی، سراب‌ها و چشمه‌ها برخوردار است که زمینه توسعه منطقه‌ای با محوریت کشاورزی و آبی‌پروری در سطح ملی را فراهم کرده است و نواحی گرمسیری استان ظرفیت مناسبی برای پرورش انواع ماهیان به خصوص گرمابی را دارد. با استفاده بهینه از منابع آبی و خاکی و بهره‌برداری از آنها و استفاده از روش‌های نوین آبی‌پروری نه تنها توان دستیابی به صادرات آبزیان در این استان بالا می‌رود بلکه بخش آبی‌پروری را به عنوان بخشی پویا در امر تولید محصولات پاک و ارگانیک در بین سایر اقلام تولیدی بخش کشاورزی مطرح خواهد کرد. با توجه به ظرفیت بالای استان در تولید ماهی گرمابی و این نکته که کرمانشاه رتبه نخست در تولید ماهی‌های گرمابی در بین استان‌های غیر ساحلی را دارد می‌توان با یک برنامه‌ریزی مدون مسیر ایجاد اشتغال را در استان ایجاد کرد و با استفاده از ظرفیت‌های این بخش شاهد یک جهش اقتصادی در استان بود. در این رابطه با فرزاد افضلی مدیر کل سازمان شیلات استان کرمانشاه به بحث پرداختیم و دستاوردها و چالش‌های توسعه تولید و پرورش ماهیان گرمابی در استان را بررسی کردیم.

■ مهمترین اقدامات صورت گرفته از سوی شیلات استان کرمانشاه در سال جاری چه بوده و چه برنامه‌ریزی و نقشه راهی برای ادامه مسیر دارید؟

مهمترین اقدامات شیلات استان در سال جاری تلاش در جهت افزایش تولید و ایجاد اشتغال و توسعه پایدار صورت پذیرفته تا با انجام فعالیت‌های آبی‌پروری و اجرای طرح‌ها و پروژه‌های شیلاتی در سال جاری بتوانیم به برآورد تولیدی که پیش بینی کرده‌ایم دست

یابیم و شاهد رونق تولید و افزایش اشتغال باشیم. در سال ۹۷ تولیدات شیلات استان کرمانشاه به ۲۰۱۰۵ تن رسیده که در پایان سال جاری ۹۸ امید است با اجرای برنامه‌ها و اقدامات در دست انجام، بتوانیم به ۲۵۰۰۰ تن تولید برسیم.

■ ظرفیت سدهای پرورش ماهی استان به چه صورت است؟ و چه مقدار آن به پرورش ماهی گرمابی اختصاص دارد؟

طرح‌های پرورش ماهی در قفس در



■ پرورش ماهی گرمابی چه تاثیری در اقتصاد و اشتغال استان دارد؟ و آینده آن را چگونه می‌بیند؟

بهره‌برداران پرورش ماهیان گرمابی در مجتمع شهدای قصرشیرین و دیگر مناطق استان به‌دلیل شرایط مناسب برای ارتقا و توسعه و ایجاد اشتغال و رونق تولید، و نیز وضعیت رو به رشد شیلات استان با اجرای پروژه‌های عمرانی اعم از مراکز تکثیر و پرورش ماهی و شرکت‌های فرآوری و بسته‌بندی و صنایع تبدیلی و مهمتر از همه احداث سکوی صادرات آبریان در مرز پرویز خان در آینده شرایط رشد و شکوفایی بسیار خوب و روشنی را برای آبریز پروری استان خصوصا مزارع تولیدات گرمابی رقم خواهد خورد.

■ نقش اتاق بازرگانی را در همکاری با شیلات استان چگونه می‌بینید؟

امید است با تلاش و کوشش بیشتر نهادها و ارگان‌های پشتیبانی و حمایت کننده و مساعدت و همراهی بخش‌های خصوصی بالاخص اتاق بازرگانی که عملیاتی تواند زمینه توسعه صادرات شیلات را برای سرمایه‌گذاران در کشور همسایه فراهم آورد و با ایجاد ارتباط و مهیا کردن شرایط بازار یابی موجب رونق بازار خارجی برای سرمایه‌گذاران و بهره‌برداران بخش شیلات شود.

■ مهمترین چالش پرورش ماهی گرمابی استان چیست؟

چالش‌های متعددی پیش رو در مجتمع پرورش ماهی گرمابی شهدای قصرشیرین وجود دارد؛ با این وجود از سال ۹۴ تاکنون توانسته رتبه اول تولیدات گرمابی را در طی این سال‌ها که تولید آن افزایش یافته، کسب کند. میزان تخصیص آبی که در ابتدا مقرر بوده در اختیار مزارع مجتمع قرار گیرد کمتر تخصیص یافته و بهره‌برداران اعلام می‌دارند که تعرفه‌های آب و برق نیز در مجتمع‌های تولیدی که در نقاط صفر مرزی هستند از مزایای تخفیفات و بخشودگی بهره‌مند شوند. مهمترین مبحث اکنون برای بهره‌برداران مجتمع که بیش از ۱۰ سال از مدت زمان اجاره به شرط تملیک مزارع آنان

سپری شده و از سال ۹۵ با حمایت‌ها و مساعدت‌های بی‌دریغ سازمان شیلات ایران و پیگیری‌های معاونت‌های توسعه و برنامه ریزی و مدیران کل امور حقوقی، به‌دنبال انتقال اسناد اراضی مستاجرین مزارع پرورش ماهی هستیم و عمدتاً اقدامات مربوط به تهیه و تدوین گزارشات کارشناسی رسمی و نقشه برداری به روز شده و تعیین میران تصرفات از سوی بهره‌برداران تکمیل و ارایه شود، سریعا مراحل نهایی صدور اسناد تک برگ مزارع گرمابی قصرشیرین انجام می‌پذیرد که تاکنون نیز ۱۰ مورد آن تحقق یافته و در ۴۵ مورد دیگر منتظر اقدامات عزیزان بهره‌بردار هستیم تا با دارا بودن اسناد اراضی تفکیک شده بتوانند نسبت به دریافت تسهیلات و ایجاد مکانیزاسیون مزارع و ارتقای مزارع سنتی و نیمه صنعتی خود به مزارع مکانیزه با تکنیک‌های علمی روز در راستای افزایش تولید و بالا بردن کیفیت تولید و درآمدزایی بیشتر و رونق صادرات قدم برداشته شود.

■ با توجه به موقعیت مرزی استان آیا برای سکوی صادرات آبریان به ویژه ماهی گرمابی اقداماتی انجام شده است؟

از سال ۹۴ این موضوع مطرح است که استان کرمانشاه به دلیل دارا بودن مرزهای رسمی می‌تواند شرایط بسیار عالی را از لحاظ فعالیت‌های اقتصادی و رونق و توسعه صادرات برای تولیدات استان خود و حتی متمرکز ساختن دیگر تولیدات و محصولات سایر استان‌ها در این استان به‌منظور ارتقاء بازاریابی داخلی و خارجی و نیز بالا بردن میزان صادرات استان



فراهم کند بلکه سهم به‌سزایی در ارتقا درآمد و توسعه همه جانبه تولیدکنندگان و بهره‌برداران و صادرکنندگان استان نیز ایفا می‌کند.

بر همین اساس با حمایت‌های استاندار و معاونت امور اقتصادی در کارگروه‌های تخصصی مصوبه احداث سکوی صادرات در مرز رسمی پرویز خان دریافت شده بر همین اساس چند نفر از سرمایه‌گذاران بومی استان که خود تولیدکننده پرورش ماهی نیز هستند و در امر صادرات آبریان فعالیت دارند برای این امر به دستگاه‌های ذیربط معرفی شده‌اند و ضمن تهیه طرح توجیهی و ارایه گزارشات فنی به کارگروه‌های تخصصی مستقر در استانداری، درخواست اعتبارات و تسهیلات مورد نیاز برای انجام مطالعات و تهیه زمین در پایانه مرزی برای ایجاد تاسیسات زیربنایی و ساختمان‌ها و سوله و سردخانه‌های مورد نیاز جهت رونق صادرات آبریان در استان، به‌صورت مکاتبات اداری به سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان تقدیم شده. که یقیناً این فعالیت‌های ارزنده و عمرانی در بخش صادرات موجب تحول و ارتقا درآمد تولیدکنندگان می‌شود که نه تنها شاهد توسعه صادرات محصولات استان خواهیم بود بلکه محصولات سایر استان‌ها را نیز از طریق سکوی صادرات آبریان استان کرمانشاه به کشور همسایه می‌توان مدیریت کرد.

■ میزان صادرات ماهی استان و ماهی گرمابی استان چه مقدار در سال است؟

به‌دلیل آنکه جایگاه سکوی صادرات و پایانه صادراتی در مرزهای رسمی استان موجود نیست لذا میزان صادرات محصولات شیلاتی ناشی از تولیدات آبریز پروری استان به‌صورت رسمی مشخص نیست. هر گونه صادرات آبریان که از طریق مرز رسمی پرویز خان به کشور عراق صادر می‌شود تحت عنوان شرکت‌های مستقر در استان‌های شمالی و جنوب کشور از طریق شبکه دامپزشکی قصرشیرین ثبت می‌شود. در حالی که بیش از ده الی دوازده هزار تن صادرات شیلاتی در طول سال انجام می‌شود که

ایران مطرح شد. امید است در این زمینه اتاق بازرگانی بتواند نقش اساسی خود را در جهت رشد و شکوفایی صنعت شیلات استان ایفا کند.

در خصوص ارایه تسهیلات و کمک‌های اعتباری به پرورش‌دهندگان ماهی استان، در جریان وقوع زلزله سال ۹۶ با تلاش بسیار سازمان شیلات ایران و استاندار محترم کرمانشاه، توانستیم به پرورش‌دهندگان ماهی خسارت دیده کمک‌های بلاعوض پرداخت کنیم که جز مصوبات هیات محترم دولت در سال ۹۶ بوده و همچنین در سال ۹۷ و نیز سال جاری تسهیلات کم‌بهره از محل تسهیلات روستایی و عشایری به بهره‌برداران پرورش ماهی در مجتمع‌ها و مزارع منفرد از سوی بانک‌ها پرداخت شده و نیز به منظور خرید قفس و بچه ماهی به منظور اجرای پرورش ماهی در قفس در دریاچه سدهای مخزنی غیر شرب تسهیلات ارزان قیمت اعطا شده است.

■ در پایان اگر حرف یا نکته‌ای باقی مانده، بفرمایید؟

در راستای تحقق اهداف و برنامه‌های آبی‌پروری استان، مجموع اقدامات انجام شده باعث شد تا تولیدات شیلات استان کرمانشاه در سال ۹۷ به میزان ۲۰۱۰۵ تن تولید برسد و تحقق یابد. با توسعه و ساماندهی فعالیت‌های آبی‌پروری و تکمیل طرح‌ها و پروژه‌های نیمه تمام و اخذ تخصیص مجوز آب برای پروژه‌هایی که زیر ساخت‌های آن تکمیل شده و آماده واگذاری از طریق مزایده و مراحل قانونی هستند و همچنین برگزاری مزایده و اخذ مجوز فعالیت در دریاچه سدهای غیر شرب استان که آبیگری و افتتاح شده‌اند و مطالعات امکان‌سنجی آنان نیز انجام شده و شرایط فنی لازم برای اجرای پرورش ماهی در قفس را دارا بوده و باید با انعقاد قرارداد فی‌مابین شرکت آب منطقه ای استان و سرمایه‌گذاران واجد شرایط صورت پذیرد تا ضمن افزایش تولید در استان شاهد اشتغال‌زایی جوانان برومند استان باشیم. امید است با انجام این فعالیت‌ها بتوانیم تولیدات شیلات استان را در سال ۹۸ به میزان ۲۵۰۰۰ تن برسانیم.



اصول عملیات مکانیزاسیون مزارع پرورش ماهی و آموزش تکثیر و پرورش ماهیان سردابی و گرمابی و همچنین ماهیان زینتی برای بهره‌برداران و علاقه‌مندان و متقاضیان با حضور مدرسین از سازمان شیلات ایران و همکاران کارشناسان ارشد شهرستان و ستاد استان صورت گرفته و کماکان تا پایان سال ۹۸ این کلاس‌ها و دوره‌های آموزشی در سطح استان در حال اجراست.

■ آیا برای حضور سرمایه‌گذار داخلی و خارجی تدابیری صورت گرفته؟ و چه تسهیلاتی برای پرورش دهندگان و سرمایه‌گذاران در نظر گرفته شده است؟

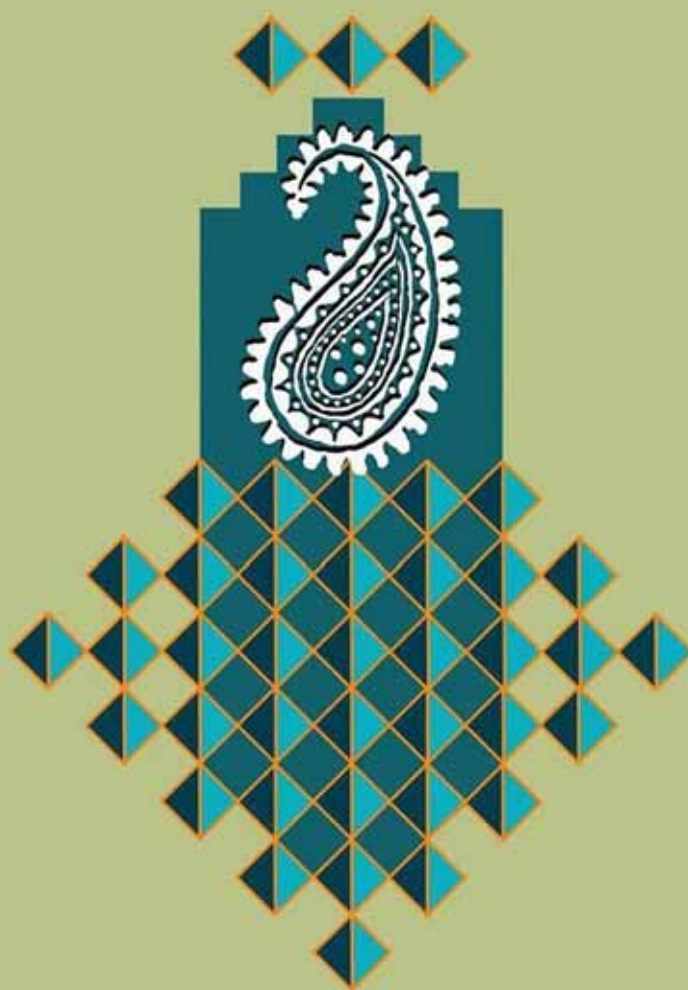
در طول سال‌های اخیر و خصوصاً سال‌های ۹۷ و ۹۸ چندین بار از سوی اتاق بازرگانی سرمایه‌گذاران خارجی به استان کرمانشاه دعوت شده‌اند و تفاهم نامه‌های همکاری بین سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی پیرامون همکاری در بخش‌های صادرات و واردات محصولات کشاورزی و صنایع منعقد شده و در زمینه شیلات نیز با ارایه توانمندی‌ها و ظرفیت‌های مطلوب استان در نشست‌ها و جلسات مذکور اعلام آمادگی برای صادرات آبزیان و همکاری‌های فی‌مابین به‌منظور توسعه تجارت در چارچوب قوانین و مقررات نظام جمهوری اسلامی

عمده این محصولات متعلق به تولیدات استان کرمانشاه است و تولیدات شیلاتی سایر استان‌ها عمدتاً از طریق مرز جنوب و شلمچه به کشور عراق صادر می‌شود. تعدادی از سرمایه‌گذاران و بهره‌برداران بومی استان که در امر صادرات فعال هستند، اعلام می‌کند که به‌دلیل نبود مجوزهای لازم و عدم دارا بودن سکوی صادرات در مرز غربی استان، از طریق شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران استان‌های شمالی و جنوبی محصولات شیلات این استان خریداری و صادر می‌شود.

■ در زمینه آموزش و توسعه پرورش ماهی به ویژه ماهی گرمابی چه اقداماتی در سطح استان انجام شده است؟

در زمینه فعالیت‌های آموزشی و ترویجی بخش شیلات تلاش‌های ارزشمندی صورت گرفته و منجر به افزایش تولید و توسعه و ساماندهی فعالیت‌های آبی‌پروری گشته است. در سال ۹۷ میزان ۲۲۰۰ نفر روز در قالب کلاس‌های ترویجی و آموزشی در زمینه تولیدات ماهیان سردابی و گرمابی و خاویاری و میگو و ماهیان زینتی و زالوی طبی صورت گرفت.

و در سال جاری نیز تاکنون ۵۵۰ نفر روز دوره‌های آموزشی و ترویجی و کلاس‌های ترویجی چهره‌به‌چهره پیرامون شناخت بیماری‌های ماهیان گرمابی و سردابی و



صنایع دستی، يك پتانسیل کهن: از داشته‌ها تا مصائب

جهانی شدن، گامی برای احیاء

صنایع دستی در حال حاضر بیش از آنکه تداعی کننده واژه هنر باشد یک صنعت درآمدزا برای کشورها محسوب می‌شود. صنعتی با ارزش افزوده بالا و توان ارزآوری فراوان. صنایع دستی ناب و اصیل ایرانی را می‌توان در میان کردها به عنوان یکی از اقوام اصیل ایرانی یافت، آثاری که در آن فرهنگ، آداب و رسوم، تمدن و اصالت کاملاً مشهود است اما به تدریج و به دلیل نبود هنرمندانی که بتوانند آثاری را با دست خلق کنند، صنایع دستی این دیار را به سوی فراموشی می‌برد.

توجه به صنایع دستی و شاغلان این حوزه با میدان دادن به بخش خصوصی و حمایت از حضور در عرصه‌های جهانی می‌تواند به تحول این صنعت کهن در استان پرقدمت کرمانشاه منجر شده و زمینه‌ساز شکوفایی اقتصادی شود.

در ادامه با ظرفیت‌های صنایع دستی استان، مصائب و البته فرصت‌های پیش‌رو آشنا می‌شویم.

هنر و صنایع دستی در کشور ما نیز به مانند سایر کشورها به صورت سنتی و بر اثر تمرین و ممارست از نسلی به نسل دیگر منتقل شده است اما در حال حاضر به دلیل نبود توجه کافی غیر از افراد مسن کمتر کسی را می توان یافت که برخی از این هنرها را بلد بوده و توان آموزش آنها را به دیگران داشته باشد.

استفاده از مصالح بومی در ساخت صنایع دستی در استان کرمانشاه به اصالت و زیبایی آن افزوده و بیشتر آثاری که توسط مردمان این دیار ساخته می شود از تولیدات محلی استان است. پشم گوسفند و بز، شاخ و برگ درختان، سنگ و سایر مصالحی که هنرمندان کرمانشاهی از آن آثاری بی نظیر خلق می کنند.

کرمانشاه از دیرباز به دلیل موقعیت جغرافیایی خاص و نیاز اهالی به لوازم و مواد اولیه زیستی، مرکز صنایع دستی بوده است و در بین مردم بومی، افراد مستعد و ماهر در هر رشته پرورش یافته اند.

انواع قالی و قالیچه، قلم زنی، نقره کاری، مسگری، زرگری، چرم سازی، نمدمالی، سفالگری، نساجی سنتی و فلزکاری در محدوده استان از رونق دیرینه برخوردار بوده و تولیدات آنها بیشتر به سایر نقاط ایران و خارج از آن صادر می شود.

شاخص ترین تولیدات صنایع دستی استان کرمانشاه عبارت است از گلیم، قالی، گیوه و سازه های سنتی است که در کنار آنها به ترتیب صنایع دستی دیگری نیز وجود دارد؛ جاجیم بافی، چاقوسازی و ابزار آلات فلزی قلمزنی منبت، معرق،

پارچه دستباف، نازک کاری چوب و ریزه کاری چوب، نمدمالی، مصنوعات چرمی و ساخت زیور آلات محلی، چیخ بافی، فلز کاری، دوخت های سنتی (رودوزی)، گلیم گل بر جسته، سفالگری، طراحی سنتی، سبد بافی، نساجی موج بافی و اهرامی بافی تراش شیشه، رنگرزی سنتی، طراحی فرش، تذهیب، نگارگری و خراطی و مجسمه سازی نیز در این گروه جای می گیرد.

البته از میان این همه آثاری که با دست هنرمندان خلق می شوند، فرش، گلیم، گیوه، موج، قلمزنی، نمدمالی، مصنوعات چرم، چیخ بافی و ساخت سازه های سنتی از معروف ترین صنایع دستی کرمانشاه است و به گفته مسئولان، پرفروشترین محصول صنایع دستی این استان نیز گلیم شهر هرسین و گیوه معروف کرمانشاهی است.

اگرچه مسوولان حوزه صنایع دستی در استان کرمانشاه آماری از تعداد هنرمندان این حوزه ارائه نمی دهند اما براساس آمار غیر رسمی گفته می شود حدود ۷۰ هزار نفر هنرمند صنایع دستی در استان کرمانشاه فعالیت دارند. اما آیا همه این هنرمند و صنعتگر در حاشیه امنیت از نظر شغلی به سر می برند و یا جایی برای عرضه آثارشان دارند؟ آیا محصولات هنرمندان آنچنان که انتظار می رود به بازارهای جهانی راه پیدا کرده و توان ارزآوری یافته اند؟ متأسفانه جواب این سوالات مثبت نیست و حتی به گفته فعالان صنایع دستی این صنعت در استان حال و روز مطلوبی ندارد.

ایران سومین تولیدکننده صنایع دستی و سی و نهمین صادرکننده جهان است.

تفاوت بین این دو جایگاه فراوان است که نشان از ناتوانی ما برای صادرات کالاهای صنایع دستی را نشان می دهد. «انجمن صنایع دستی استان کرمانشاه» با هدف رونق بخشیدن به این صنعت کهن و حمایت از هنرمندان صنعتگران استان به تازگی و با همکاری اتاق بازرگانی شروع به فعالیت کرده و گام های نخست را نیز با برنامه ریزی اصولی و هدفمند برداشته است. به گفت مسئولان این تشکل، تمرکز آنها روی صادرات که بزرگترین ضعف صنایع دستی استان محسوب می شود خواهد بود.

از عمده ترین تنگناها و محدودیت ها در بخش صادرات می توان به شناخت نداشتن کافی و مناسب از بازارهای داخلی و جهانی (بازار هدف) و سلاقی مشتریان، توجه نکردن به سطح کیفی تولید و نوآوری در محصولات تولیدی، عدم تبلیغات و بازاریابی داخلی و خارجی اشاره کرد.

از جمله راه کارهای مهم به منظور تبلیغ و ترویج صنایع دستی استان برای بازاریابی در داخل و خارج کشور با شیوه های نوین تبلیغاتی، استفاده از فن آوری روز در تولیدات صنایع دستی با حفظ اصالت های هنر ملی، حمایت و تشویق بخش خصوصی به منظور سرمایه گذاری در این بخش به ویژه برای ایجاد بازارچه های صنایع دستی، سیاست گذاری در راستای فروش و صادرات کالاهای شرکت در نمایشگاه های داخلی و خارجی است که از اهداف و برنامه اصلی «انجمن صنایع دستی» خواهد بود.

کارشناسان معتقدند رمز ماندگاری و حیات آینده کشورها در روند جهانی شدن، در گرو نگاه کیفی و هدفمند به صادرات است. مولود فرآیند جهانی شدن حرکت به سمت یکپارچگی زندگی بشری است و آنچه که در این فضا می تواند اصالت و قومیت ها را زنده و پویا نگه دارد، عمق دادن به هنر و فرهنگ محلی و منطقه ای با رویکرد زمان خود است. فضای جهانی شدن، روح حاکم زمان ماست و با انزوا، بی تفاوتی و یا پیروی کورکورانه نمی توان پیروز این میدان رقابت بود.

۳۹

ایران، سی و نهمین
صادرکننده صنایع دستی
در جهان

۳

ایران، سومین
تولیدکننده صنایع دستی
در جهان

۷۰ هزار

هنرمند فعال در حوزه
صنایع دستی در استان
کرمانشاه

و سپس خود اعضا به وسیله رای گیری سمت‌ها را مشخص کردند و انجمن به صورت رسمی آغاز به کار کرد. میراث فرهنگی به این نتیجه رسیده بود که نیروی توانمند بخش خصوصی باید در کنار سازمان باشد و از سویی دیگر ما همواره به اتاق بازرگانی کمک کرده‌ایم. روند کارهای ابتدایی انجمن صنایع دستی تا به حال به خوبی طی شده و ایده‌های بسیار خوبی نیز از طرف دوستان مطرح شد. خوشبختانه تمامی این ایده‌ها از طرف مسئولان استانداری مورد تایید قرار گرفت.

■ لطفا در مورد ایده‌هایی که ذکر کردید کمی بیشتر توضیح دهید.

قرار شد از سفره پربرکت امام حسین(ع) استفاده کرده و دو نمایشگاه را در شهرهای نجف و کربلا در ماه‌های محرم و صفر برگزار کنیم. تجار عراقی در این شهرها و مسیرها حضور دارند و همچنین شیعیان از کشورهای مختلف برای شرکت در مراسم اربعین به این شهرها سفر می‌کنند. ما این فرصت را غنیمت دانستیم تا پل ارتباطی شویم بین هنرمندان و تجار و مسافران. به هنرمندان عزیز هم خاطرنشان کرده‌ایم از نمادهایی استفاده کنند در آنها به مفاهیم عاشورایی و مذهبی اشاره شده است.

یکی دیگر از ایده‌ها این بود که در برخی از کشورها دفتر تاسیس کنیم. در این مورد صحبت‌های بسیاری داشتیم و سرانجام به این نتیجه رسیدیم که باید فعلا جایی را انتخاب کنیم که محدودیت‌های صادراتی کمتری برایمان داشته باشد. پیشنهاد دادیم دفتری در یکی از شهرهای کربلا یا نجف راه‌اندازی شود. رایزنی‌های اولیه با سفارت انجام شده و به زودی کارهای اجرایی را آغاز خواهیم کرد. ایده دیگر این بود که غرفه‌هایی برای جانمایی آثار هنرمندان در بهترین نقاط شهرها تاسیس شود. استانداری این ایده را پذیرفت و حالا در حال



گفت‌وگو با سید شجاع‌الدین فخرالاسلام، رئیس انجمن صنایع دستی استان کرمانشاه

تمرکز، روی صادرات است

امروزه تمامی کشورهای جهان، اعتقاد به تاثیر متقابل صنایع دستی و صنعت گردشگری و در نتیجه شکوفایی اقتصادی دارند. چرا که در عمل و تجربه در یافته‌اند که هنرهای دستی یکی از عوامل مهم در جذب گردشگر و داشتن اقتصادی پویاست. همچنین صادرات صنایع دستی به یکی از اولویت‌های کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه تبدیل شده است چراکه ارزش افزوده این صنعت قابل قیاس با سایر صنایع نیست و سود سرشاری را نصیب اقتصاد کشورها می‌کند.

هنر / صنعت صنایع دستی مانند هر صنعت دیگری برای گام برداشتن در مسیر پیشرفت و توسعه نیازمند حمایت از بخش خصوصی است. دید غیرانحصاری داشتن به صنایع دستی و اعتماد به بخش خصوصی و صنعتگران به‌ویژه در شرایط حساس و دشوار کنونی یکی از راه‌های کمک به شکوفایی و توسعه این صنعت است. سید شجاع‌الدین فخرالاسلام رئیس انجمن صنایع دستی استان کرمانشاه معتقد است در صورت اعتماد به بخش خصوصی و حمایت دولت، صنایع دستی استان از رکود خارج شده و موفق به ارزآوری بالا خواهند شد.

خصوصی به نام انجمن صنایع دستی ایجاد کنند. من از ابتدای کار در روند شکل‌گیری این انجمن بودم و به دوستان کمک می‌کردم. در نهایت در اتاق بازرگانی انتخاباتی انجام شد و اعضای هیئت مدیره مشخص شدند

■ فکر و ایده تشکیل انجمن صنایع دستی استان کرمانشاه چگونه شکل گرفت و برنامه‌های تان برای این انجمن چیست؟ سازمان میراث فرهنگی و اتاق بازرگانی تصمیم گرفتند تشکلی را از بدنه بخش

همفکری و رایزنی با شهرداری هستیم تا به زودی این غرفه‌ها راه‌اندازی شده و محل مناسبی برای فروش آثار هنرمندان شود. این غرفه‌ها با سرمایه هنرمندان و انجمن صنایع‌دستی تاسیس خواهند شد و ریالی بار مالی برای ارگان‌های دولتی نخواهیم داشت. ضمن اینکه در هر غرفه برای ۱۰ نفر ایجاد شغل خواهد شد.

مشارکت انجمن صنایع‌دستی با «مرکز خلاقیت‌ها» که زیر نظر «یونیدو» یکی از زیر مجموعه‌های سازمان ملل از دیگر ایده‌های ماست. ضمن اینکه انجمن مجاز است صنعتگران و هنرمندان را بر اساس تشخیص هیئت مدیره برای دریافت وام‌های مشاغل خانگی، صنعتی و روستایی به بانک‌ها معرفی کند.

هنرمندان فعال در حوزه صنایع‌دستی از هیچ، همه چیز می‌سازند آنها قادرند با مواد اولیه ارزان قیمت آثار بسیار زیبایی خلق کنند. درواقع در حال حاضر مشکل بزرگ صنعتگران هنرمندان فروش آثارشان است و در وهله بعد گرانی مواد اولیه. به همین خاطر با هتل‌داران محترم و مسئولان دفاتر هواپیمایی صحبت کرده و موافقت‌شان را برای فروش آثار هنرمندان در این مکان‌ها جلب کرده‌ایم. قرار شده است در هتل‌ها و دفاتر هواپیمایی اتاق‌هایی را بدون دریافت هزینه برای فروش صنایع‌دستی به ما واگذار کنند و ما تنها این اتاق‌ها را دکور کنیم. امیدواریم این مهم نیز به فروش آثار هنرمندان کمک کند.

■ **تابحال جلساتی با صنعتگران و هنرمندان داشته‌اید که حرف‌ها و ایده‌های آنها را هم بشنوید و در مورد مشکلات‌شان بیشتر بدانید؟**

بله؛ جلسات متعددی با این عزیزان داشتیم و حتی نام و شماره تماس هیئت مدیره انجمن را به تمامی فعالان صنایع‌دستی استان ارسال کردیم و از آنها خواستیم ما را از ایده‌ها

و مشکلات‌شان باخبر کنند. برخی از هنرمندان با تشکل‌های صنایع‌دستی به اصطلاح قهر کرده‌اند چراکه از طرف سازمان‌های مطبوع خودشان هیچ حمایتی نشده‌اند. هنرمند یک تاجر و اهل تجارت نیست آنها با روحیه لطیف آثار هنرمندانه خلق می‌کنند و این ما هستیم که باید به دنبال هنر پر قدر و قیمت آنها برویم نه اینکه آنها به دنبال تشکلهای رفته و به دنبال فروش آثارشان باشند. وظیفه اصلی ما حمایت از هنرمندان است و در این راستا تلاش خواهیم کرد و سعی می‌کنیم نواقصی که در مسیر حمایت از این عزیزان بوده است را مرتفع کنیم.

■ **مشکلی که در مورد صنایع‌دستی ما وجود دارد تکراری شدن برخی طرح‌ها و رنگ‌ها در آثار است. به نظر می‌رسد جای پژوهش و اطلاع‌رسانی در این مورد خالی است. حتی شاید لازم باشد دوره‌ها و کلاس‌هایی برای هنرمندان و صنعتگران برگزار شود تا آنها با سلیقه روز آشنا شده و در چنین جمع‌هایی ایده‌های نو مطرح کنند. در این زمینه نیز اقدامی خواهید داشت؟**

دقیقا در اولین روزی که جلسات با هنرمندان را برگزار کردیم به آنها گفتیم باید ذائقه و سلیقه بازارهای هدف را بشناسند. شناخت این بازارها نیز با تئوری امکان‌پذیر نیست. من هم تولید کننده و هم صادرکننده هستم و بسیار پیش آمده که سفرهایی حتی یک‌روزه به کشورهای همسایه داشته‌ام و در این کشورها دیده‌ام که چه آثاری فروش خوبی دارند و چه آثاری اصلا مشتری ندارند و چه رنگ‌ها و طرح‌هایی برای آنها جذاب است. هفته قبل سفری به عراق داشتم و از همه نمایشگاه‌های صنایع‌دستی که بازدید کردم عکس گرفتم و به هنرمندان نیز اطلاع‌رسانی

کردم که در چه حوزه‌هایی باید کار کنند تا فروش‌شان بالا برود. شک نکنید تا رصد دقیق بازارها در کار نباشد و به قول شما پژوهشی صورت نگیرد و به تبع آن اطلاع‌رسانی نشود ما از سلیقه مردم در کشورهای دیگر و حتی کشور خودمان بی‌خبر خواهیم ماند و این بی‌خبری باعث می‌شود در بازارهای فروش جایی نداشته باشیم. نظرسنجی از بازار هدف یکی از مهم‌ترین کارهایی است که باید انجام شود. من به تنهایی به این سفر رفتم و بی‌تردید اگر با یک تیم به این کشور رفته بودم دایره تحقیقات‌مان وسیع‌تر می‌شد. این کاری است که کشورهای چین و ترکیه انجام می‌دهند. آنها در قالب تیم‌های پژوهشی به کشورهای دیگر سفر می‌کنند و ضمن زمینه‌سازی برای صادرات، هنرمندان‌شان را با ذائقه هنری این کشورها آشنا می‌کنند. پیشنهاد سفر به عراق از من بود و وقتی به این کشور رفتم متوجه شدم چینی‌ها زودتر از ما دست به کار شده‌اند و آثار صنایع‌دستی‌شان را منتطبق با سلیقه مردم به این کشور صادر کرده‌اند.

تجار شهرهای لالچین، اصفهان و تبریز ارتباط‌های خوبی با کشورهای خارجی دارند، رفت و آمدهای مکرری داشته‌اند، آزمون و خطا کرده‌اند و در مسیر موفقیت قرار دارند. برای مثال سفال‌های لالچین تفاوت بسیار زیادی با بیست سال پیش دارند. آن زمان فقط لعاب آبی کار می‌شد اما حالا هنرمندان آن دیار سلیقه بازارهای هدف را به‌خوبی می‌شناسند و لعاب‌های رنگ‌های بسیار متنوع و زیبایی دارند.

■ **انجمن صنایع‌دستی می‌تواند برای متقاضیان، کارت بازرگانی تهیه کند؟**

داشتن کارت بازرگانی راهی برای صادرات نیست. چه بسا کارت‌هایی که سال‌هاست خاک می‌خورند و از آنها هیچ استفاده‌ای نشده است. گرفتن

”

کشورهای چین و ترکیه در قالب تیم‌های پژوهشی به کشورهای دیگر سفر می‌کنند و ضمن زمینه‌سازی برای صادرات، هنرمندان‌شان را با ذائقه هنری این کشورها آشنا می‌کنند

“

برای ساخت این آثار کشیده می‌شود. این موضوع هم ارزش صنایع‌دستی را بیان می‌کند و هم بازدیدکنندگان و تجار را برای خرید راغب‌تر.

■ در گفت‌وگوهایی که با هنرمندان فعال در زمینه صنایع‌دستی داشتیم به مشکلاتشان در زمینه بسته‌بندی اشاره داشتند. در این مورد می‌توانید به صنعتگران کمک کنید؟

نه تنها صنایع‌دستی که کلا صادرات ایران با مشکل بسته‌بندی روبروست. زعفران با کیفیت ما به صورت فله به اسپانیا می‌رود و در از آنجا با بسته‌بندی زیبا و مناسب به نام آن کشور به سایر کشورها صادر می‌شود. من این پیشنهاد را به سازمان میراث فرهنگی دادم که شخصا یا از طرف انجمن شرکتی برای بسته‌بندی محصولات راه‌اندازی کنیم. شرکت‌های بزرگ معمولا تمایلی به بسته‌بندی اقلام کمتر از هزار عدد ندارند و این یکی از مشکلات در زمینه صادرات صنایع‌دستی است که امیدواریم برای آن قدم‌هایی برداشته شود.

■ در حال حاضر بزرگترین چالش و مشکل برای صنایع‌دستی استان کرمانشاه چیست؟

شاعر می‌گوید: گاهی که سنگ حادثه از آسمان رسد/ اول بلا به مرغ بلند آشیان رسد. تبعات تحریم‌های ناجوانمردانه اول گریبان‌گیر صنایع‌دستی شد و این صنعت را زمین‌گیر کرده است. دولت اعلام کرده است بخشی از مبارزه در برابر این جنگ ناعادلانه را به بخش خصوصی واگذار می‌کنیم. در این صورت صنایع‌دستی می‌تواند در زمینه صادرات بسیار توانمند عمل کند. چالش ما در حال حاضر بازار فروش است و درنگ و صبر مسئولان را در این مورد درک نمی‌کنیم. نمی‌دانیم چرا دولت برای حضور ما در نمایشگاه‌های مختلف دست به کار نمی‌شود؟ هزینه اجاره غرفه‌ها بالاست و در توان صنعتگران نیست و اینجاست که دستگاه دیپلماسی باید به میدان بیاید و تخفیفاتی گرفته

صادرات صنایع‌دستی چقدر می‌تواند برای کشور ارزآوری داشته باشد؟

طبق آماری که در سال ۹۷ ارائه شده از مرز استان کرمانشاه ۳۸ میلیون دلار صادرات صنایع‌دستی داشته‌ایم. این رقم کم نیست و می‌تواند بیشتر هم شود. توجه داشته باشید که اغلب صادرات صنایع‌دستی در استان به صورت چمدانی است به این معنا که افراد خودشان اقدام به صادرات کالاهای خود می‌کنند. این افراد راه‌های صادراتی را بلد نیستند و اگر تحت پوشش انجمن صنایع‌دستی قرار گیرند دیگر لازم نیست زحمت حمل چمدان‌های حاوی کالاها را حمل کرده و سودی هم نصیب‌شان نشود، چون افرادی که صادرات چمدانی می‌کنند به اینکه خرج سفرشان درآید هم راضی هستند. در صورتی که اگر این عزیزان در کنار ما باشند به آنها مشاوره خواهیم داد و وقتی چمدان‌های آثارشان (چندین هنرمند و صنعتگر) به اندازه یک خاور شود اقدام به صادرات خواهیم کرد.

■ برای حضور هنرمندان و آثارشان در نمایشگاه‌های خارجی برنامه‌ریزی‌هایی داشته‌اید. حتما لازم نیست که غرفه‌ای اجاره شود و اگر بتوان با بخش تراکت برای محصولات بازاریابی کرده و آنها را به دیگران معرفی کرد هم مفید است؟ من به شخصه موافق این سیستم که هزینه‌ای بشود و یک غرفه با یک پرچم و یک بنر نصب شود و هیچ فایده و کارایی هم این میان وجود نداشته باشد. یعنی این کار با هزینه سنگین نمایشگاه‌های خارجی اصلا به‌صرفه نیست. زینت‌بخش تمام نمایشگاه‌ها، غرفه‌های صنایع‌دستی هستند و اتفاقا پربازدیدترین‌ها نیز هستند. بنابراین نباید این موقعیت را حیث کرد. باید زمینه برای حضور هنرمندان مهیا شود و هنرمندان در این غرفه‌ها کارگاه آموزشی داشته باشند و بازدیدکنندگان ببینند چه زحمتی

کارت بازرگانی آسان است و اما حفظ، مراقبت و استفاده از آن مشکل است. به‌نظر من متقاضیان اگر کارت عضویت در انجمن صنایع‌دستی را دریافت کنند برای‌شان بهتر خواهد بود. آن‌هایی که در مسیر صادرات عملکردی قوی دارند که خدراشکر اما هنرمندانی که توان صادراتی بالایی ندارند بهتر است کارهای صادرات را به انجمن بسپارند. ما می‌توانیم کارهای هنرمندان را جمع‌آوری کرده و در پکیج‌های هماهنگ، همراه با تسهیلات بهتر برای صادرات آماده کنیم. این روش برای هنرمندان بهتر است چراکه دیگر درگیر مشکلات گمرکی، مالیاتی و بازگشت ارز نخواهند شد.

■ در این مسیر اقدامی نیز داشته‌اند؟ به هنرمندان در مورد تسهیلاتی که می‌توانید برای صادرات اعمال کنید اطلاع‌رسانی کرده‌اید؟

بله؛ به هنرمندان اعلام کردیم می‌توانند با هزینه بسیار پایین اقدام به دریافت کارت عضویت انجمن صنایع‌دستی کنند. با عضویت در انجمن می‌توانند از کلاس‌های رایگان آموزشی و پژوهشی بهره‌برده و از مزایایی که ذکر شد، منتفع شوند.

■ به روز ملی صادرات بسیار نزدیک هستیم. برای این روز برنامه خاصی دارید؟

تمام هم و غم ما روی صادرات بنا شده است. مواد اولیه مورد نیاز هنرمندان نیز اغلب داخلی هستند و احتیاج چندانی به واردات نداریم. همچنین صادرات صنایع‌دستی یکی از بی‌حاشیه‌ترین و بهترین صادرات‌های کشورمان است. معذوریت و ممنوعیتی در صادرات صنایع‌دستی وجود ندارد و می‌تواند ارزآوری بسیاری برای کشورمان داشته باشد. به همین خاطر تمام تمرکز انجمن روی صادرات خواهد بود.

■ در آینده‌آل ترین شکل ممکن،

”

در حالی که
تبلیغات سهم
بزرگی در
معرفی، صادرات
و فروش
محصولات
صنایع‌دستی
دارد و حتی باید
گفت حرف اول را
در دنیای تجارت
می‌زند، اما ما در
بخش تبلیغات
بسیار ضعیف
عمل کرده‌ایم

“

هستند و با کمترین امکانات بهترین و نفیس‌ترین آثار را تولید می‌کنند و آنها را برای فروش به دست دلال‌هایی می‌سپارند که پول ناچیزی به آنها می‌دهند و خودشان با سودهای انچنانی تولیدات را به فروش می‌رسانند. هدف ما جذب و معرفی این هنرمندان و برندسازی برای آثار آنهاست. قطعاً یکی از اولویت‌های انجمن معرفی آثار نفیس هنرمندان و تلاش برای ثبت ملی و جهانی آنهاست.

■ و صحبت پایانی؟

ما از پول پاشی استقبال نمی‌کنیم. اعطای وام هدف ما نیست بلکه آموزش باید در اولویت قرار گیرد. ما دوست داریم به نیروی جوان ماهی‌گیری بیاموزیم نه اینکه برای‌شان ماهی صید کنیم.

بدون تعارف با وضعیت اقتصادی نامطلوبی که پیش آمده ما روی بازار داخلی برنامه‌ای نداریم چراکه کالایی که ما تولید می‌کنیم اولویت مردم نیست و سبد خانوار ابتدا باید به خوراک و پوشاک و مسکن و... اختصاص پیدا کند. آثار هنرمندان در حالی می‌تواند به سودآوری برسد که در خارج از مرزهای کشور برای‌شان بازار ایجاد کنیم. همانطور که پیش‌تر گفتیم تمرکزمان روی بازارهای خارجی است. با حضور هنرمندان در نمایشگاه‌های خارج از کشور راه‌های ارتباطی باز خواهد شد و همچنین دید این عزیزان نیز بازتر خواهد شد و با شناخت بیشتری نیز اقدام به تولید آثارشان خواهند کرد. لازم است هنرمندان بازارهای جهانی را ببینند و لمس کنند. حضور در نمایشگاه‌های خارجی هم منجر به درآمدزایی خواهد شد و هم با باز کردن افق دید هنرمندان و صنعتگران، منجر به ایده‌های تازه و خلاقانه می‌شود. در واقع خواست ما وام و پول نیست بلکه خواستار فراهم کردن زمینه برای حضور در نمایشگاه‌های خارجی هستیم.



چندزبانه نیستند و اطلاعات را فقط به زبان فارسی می‌توان در آنها دید.

تبلیغات سهم بزرگی در معرفی، صادرات و فروش محصولات دارد و حتی باید گفت حرف اول را در دنیای تجارت می‌زند اما ما در بخش تبلیغات بسیار ضعیف عمل کرده‌ایم و باید در این زمینه اقدامات مفید را آغاز کنیم. برای نمایشگاه نجف و کربلا بروشورهایی را چاپ کرده‌ایم که اطلاعات در آنها مطالب به زبان‌های انگلیسی و عربی و حتی اردو، هندی، کردی و پاکستانی نوشته شده است. چراکه زائرانی از این کشورها نیز در این ایام به عراق می‌آیند. این برای اولین بار است که بروشورهایی با این تنوع زبانی نوشته و چاپ شده است.

■ آیا انجمن صنایع‌دستی می‌تواند در زمینه‌سازی برای ثبت جهانی و ملی آثار هنرمندان استان نیز اقداماتی انجام دهد؟ حتماً می‌تواند؛ یکی از پیشنهادها انجمن پیدا کردن استادکارانی است که در روستاها مشغول فعالیت

و تسهیلاتی برای صنعتگران ایجاد کند. به شما قول می‌دهم اگر از فعالان و هنرمندان صنایع‌دستی حمایت شود و به آنها به‌عنوان مددجو نگاه نشود، قطعاً صادرات می‌تواند شکوفا شود. متأسفانه در کشور ما فعالان صنایع‌دستی خیلی دست کم گرفته می‌شوند و این جفایی بسیار بزرگ به میراث کشورمان است.

”

صادرات صنایع‌دستی یکی از بی‌حاشیه‌ترین و بهترین بخش‌های صادراتی کشور است، معذوریت و ممنوعیتی در صادرات صنایع‌دستی نیست و ارزآوری بسیاری دارد

“

■ اتاق بازرگانی تابه‌حال چه حمایت‌هایی از انجمن صنایع‌دستی کرده است و چه انتظاراتی دارید؟ انسان فرهیخته‌ای در راس اتاق بازرگانی کرمانشاه مشغول خدمت است و تیم قوی و خوبی در اختیار دارد. ایشان خودشان در زمینه صنایع‌دستی دغدغه‌مند هستند و ایده‌های خوب و خلاقانه‌ای هم ارائه کرده و با تقاضاهای ما نیز تابه‌حال مخالفت نکرده‌اند. کاش همه مدیران با همین حمایت و شهامت، بخش خصوصی را یاری کنند.

■ چرا تبلیغات خوبی برای فروش صنایع‌دستی صورت نمی‌گیرد؟ برای مثال حتی سایت‌هایی که در این زمینه فعالیت می‌کنند

■ **در ابتدا درباره تشکل صنایع دستی و کارکردها و اهدافی که برای این تشکل در نظر دارید بفرمایید؟**

اتفاق بازرگانی و انجمن صنایع دستی کرمانشاه همکاری‌های بسیاری دارند و شکل‌گیری این تشکل نیز حاصل تلاش‌های معاونت سازمان میراث فرهنگی است. معاون میراث فرهنگی ایشان رایزنی‌های بسیاری با اتفاق بازرگانی داشتند و پس از تلاشی چندین ماهه توانستند موافقت‌های لازم را برای ایجاد این انجمن با نام «انجمن تولید کنندگان و صادر کنندگان صنایع دستی استان کرمانشاه» بگیرند. درواقع شکل‌گیری این انجمن عقبه‌ای طولانی دارد و شاید حتی بتوان گفت چندین سال برای افتتاح آن وقت صرف شد. هدف از شکل‌گیری این انجمن نیز این است که بتوانیم صنعت صنایع دستی استان را از اغماء خارج کنیم. تولید و صادرات صنایع دستی در استان ما به اغماء رفته است و این نیاز به شدت حس می‌شد که باید یک تشکل مانند اهرم عمل کرده و پای این صنعت را به بازار صادرات و تجارت باز کند. درواقع این انجمن پلی است بین صنعت‌گران و هنرمندان با بازارهای تجاری داخلی و خارجی. تمام سعی ما این است که این مهم که نیاز اصلی صنعت صنایع دستی در استان کرمانشاه است به واقعیت بپیوندد و قدم به قدم در این مسیر رو به جلو پیش می‌رویم. تشکل ما بسیار نوپاست اما پیشرفت‌های خوبی داشته‌ایم.

■ **در مورد پیشرفت‌هایی که عنوان کردید مثالی دارید؟**

قرار است مکان‌هایی را در کرمانشاه در نظر بگیریم برای عرضه محصولات صنعت‌گران و هنرمندان. در تلاش هستیم چند نمایشگاه در کشورهای همسایه مخصوصاً کشور عراق برگزار کنیم. نمایشگاهی به زودی در این کشور در شهرهای نجف و کربلا برگزار خواهد شد با عنوان نمایشگاه عاشورایی. ترتیبی داده‌ایم صنعت‌گران با بازار



گفتگو با سیما قاضیان نایب رئیس انجمن صنایع دستی کرمانشاه

صنایع دستی را از اغماء خارج کنیم

بخشی از هدف سفر به هر شهر و کشور آشنایی با فرهنگ، تمدن و آداب و رسوم آن منطقه است و آنچه در کنار بناها و آثار تاریخی می‌تواند بیانگر تاریخ تمدن یک شهر یا روستا باشد صنایع دستی آن منطقه است. امروزه تولید صنایع دستی که مزین به نقش آثار تاریخی، باستانی و یادمان‌های ویژه هر کشور است در دستور کار صنعت‌گران جهان قرار دارد و تلاش می‌شود این گونه آثار که از سنگ، چوب، فلز و یا بر روی سرامیک و پارچه پدید می‌آید، با قیمت‌های مناسب در اختیار توریست‌ها قرار گیرد. کشور ما با وجود اینکه از نظر تولید صنایع دستی در رتبه سوم جهانی قرار می‌گیرد اما آنچنان که باید در زمینه فروش و صادرات موفق و مطابق با رشد جهانی عمل نکرده است.

استان کرمانشاه از دیرباز به تولید صنایع دستی اصیل و پر قدمت مشهور است. تولیدات نفیس و با کیفیتی که در صورت حمایت، بازاریابی و برندسازی می‌توانند به اقتصاد و ایجاد کار آفرینی در استان کمک کنند اما بی‌توجهی به بخش خصوصی، نبود سازوکار مدرن برای جمع‌آوری و بسته‌بندی آثار و البته گرانی مواد اولیه و کم شدن مشتری داخلی به علت تورم اجازه این کار را به این صنعت نداده است.

سیما قاضیان، نایب رئیس انجمن تازه تاسیس صنایع دستی یکی از فعالان در عرصه صنایع دستی است و به‌عنوان تنها تولیدکننده و صادرکننده لعاب برجسته سفال در استان کرمانشاه مشغول به کار است. قاضیان هدف از شکل‌گیری انجمن صنایع دستی استان کرمانشاه را خارج کردن این صنعت دیرین از اغماء و کمک به صنعت‌گران استان می‌داند. در ادامه گفتگو با ایشان را می‌خوانید.

در مورد صادرات به عراق مشکلات کمتر است و حذف ویزا نیز به روند صادرات و فروش و مسایل ترانزیتی کمک کرده است. بازارهای اروپا پتانسیل بسیار بالایی برای صادرات دارند اما متأسفانه گمرک، اخذ ویزا و بسیاری از مشکلات به اصطلاح دستمان را بسته است.

■ **صنعتگران از نبود نمایشگاه‌های دائمی برای فروش محصولاتشان گلّه دارند. در صحبت‌های تان اشاره‌های داشتید به فراهم کردن مکان‌هایی برای فروش آثار هنرمندان و صنعتگران. در این مورد بیشتر توضیح دهید.**

جانمایی‌های که قرار است در سطح استان داشته باشیم، درواقع نمایشگاه‌هایی هستند که می‌توانند محل عرضه محصولات هنرمندان باشند. در استان منطقه‌ای وجود دارد به نام دبیر اعظم که صنعتگران در آنجا محصولاتشان را به فروش می‌رسانند و خوشبختانه پرونق است اما این منطقه تحت اختیار بخشی از صنعتگران است و ما در تلاش هستیم برای سایر عزیزان نیز مکان‌هایی را فراهم کنیم تا بتوانند آثارشان را به فروش برسانند. درواقع این مکان‌ها نیز نمایشگاه‌های کوچکی خواهند بود که در زمان‌های مختلف دایر خواهند شد و یا دائمی خواهند بود. همراه می‌توان از صنعتگران مختلف دعوت کرد و غرفه‌های این نمایشگاه‌ها را به صورت اجاره‌ای با مبلغی منصفانه در اختیارشان گذاشت. در حال حاضر در منطقه طاق بستان نمایشگاه‌های تابستانه برگزار می‌شود که صنعتگران و خریداران استقبال خوبی از آن می‌کنند و ما امیدواریم بتوانیم تعداد این بازارچه‌های فصلی را بیشتر کنیم.

■ **یکی از ضعف‌های صنایع‌دستی کشور ما به نسبت سایر کشورها ضعف در بخش تبلیغات، برندسازی و بازاریابی است. انجمن صنایع‌دستی در این بخش**

برای صنعتگران تهیه کنیم. البته همانطور که عرض کردم ما تشکلی نوپا هستیم و باید در پله‌های بعدی برای این مسایل نیز چاره‌اندیشی کنیم.

■ **در صحبت‌های تان اشاره کردید صنایع‌دستی استان به اغماء رفته است. دلیل این رکود را در چه می‌بینید؟**

عوامل و دلایل به اغماء رفتن صنعت صنایع‌دستی زیاد است. یکی از دلایل آن همانطور که به درستی اشاره کردید گرانی مواد اولیه است. به‌طوری که صنعتگران جرأت نمی‌کنند به سمت خرید بروند و افرادی که می‌خواستند کار تولید صنایع‌دستی را آغاز کنند منصرف شده‌اند. روز گذشته با آقای صادق هاشم و هیئت تجاری همراهشان از کشور عراق جلسه‌ای داشتیم و تلاش کردیم برای صادرات به شهرهای مختلف این کشور رایزنی‌هایی داشته باشیم. همچنین باید سعی کنیم گستره صادرات را بیشتر کرده و به بازارهای هدف مانند سایر کشورهای همسایه و کشورهای حوزه خلیج فارس نیز فکر کنیم.

■ **بزرگترین چالشی که برای ورود به بازارهای جهانی با آن روبرو هستید چیست؟**

یکی از مشکلات مربوط به بسته‌بندی غیرمربوط محصولات می‌شود. برخی مواقع این مشکل پیش آمده که توریستی از یک محصول بسیار خوشش آمده اما چون بسته‌بندی خوب و مناسبی نداشته از خرید آن منصرف شده است. همچنین اگر بخواهیم محصولاتمان را در شکل جهانی عرضه کنیم باید زمینه حضور آثار را در نمایشگاه‌های خارجی فراهم کنیم اما صنعتگران توان مالی اجاره غرفه را ندارند و در نهایت ما از حضور در این نمایشگاه‌هایی که می‌توانند به ما برای فروش و صادرات کمک کنند محروم می‌شویم. ضمن اینکه مشکلات حمل و نقل و گمرک نیز سرچای‌شان هستند. البته

عراق و سلیقه مردم آشنا شوند. قبلاً صادرات بیشتر به شهرهای کردنشین عراق بوده و ما اطلاع چندانی از سلیقه شهرهای عرب‌نشین نداریم و این نمایشگاه برایمان فرصت مناسبی در این زمینه فراهم می‌کند. برای گام اول و در این نمایشگاه تعداد محدودی از صنعتگران حضور خواهند داشت و بعد از شناسایی ظرفیت‌های این بازار از پتانسیل کل صنعتگران استان استفاده خواهیم کرد.

■ **هدف از شرکت در بازار عراق و در دو شهر زیارتی نجف و کربلا، بازاریابی بین زائران است؟**

بله همینطور است. نجف و کربلا در ایام محرم بسیار شلوغ است و از همه قشر به این شهرها مسافرت می‌کنند که در بین آنها تجار و خریداران عادی صنایع‌دستی نیز حضور دارند. در این ایام ما فرصت مناسبی در اختیار داریم تا تولیدات صنعتگران استان را در معرض نمایش بگذاریم. همه ساله میلیون‌ها زائر به این شهرها مسافرت می‌کنند و این تجمع بزرگ می‌تواند در زمینه فروش تولیدات به ما کمک کند. اگر امسال این اتفاق بیفتد از دوره‌های آتی می‌توانیم نمایشگاه‌های تخصصی‌تری نیز برگزار کنیم.

■ **یکی از بزرگترین مشکلات صنعتگران و هنرمندان تهیه مواد اولیه است. این مواد بخاطر تحریم‌ها گاهی به سختی پیدا می‌شوند و در صورت موجود بودن نیز بسیار گران هستند. آیا انجمن صنایع‌دستی می‌تواند برای تسهیل خرید مواد اولیه اقدامی انجام دهد؟ مثلاً خریدهای عمده که ارزان‌تر تمام شوند؟**

به تازگی جلسه‌ای هم اندیشی تشکیل دادیم و در مورد گرانی و نحوه خرید مواد اولیه در این جلسه بحث و تبادل نظر کردیم. گران‌ترین اقلام در مواد اولیه چرم، چوب و گلیم هستند و ما در تلاشیم این مواد را با قیمتی مناسب‌تر



روبرو می‌شویم که فقط برای تعداد تیراژ هزار به بالا بسته‌بندی عرضه می‌کنند.

■ **طبعاً تولید محصولات صنایع دستی چون آثار هنری محسوب می‌شوند این تعداد نیست.**

بله دقیقاً همین‌طور است. یعنی باید کل صنعتگران یکجا محصولاتشان را ارسال کنند تا به تعداد مورد نظر آنها برسد و کار بسته‌بندی را انجام دهند که عملاً غیرممکن است. مشکل حمل و نقل هم معضل دیگری است که داریم. مخصوصاً در کار ما احتمال شکستن محصول بسیار بالاست.

■ **پرفروش‌ترین صنایع دستی استان کرمانشاه چه آثار و تولیداتی هستند؟**

گلیم شهر هرسین هم ثبت جهانی و هم ثبت ملی شده است و جزو یکی از محصولات پرفروش استان ماست. از شهرهای مختلف برای خرید این

شمال سبک و سیاقی را می‌پسندند که در جنوب طرفدار ندارد و... در صنفی که من در آن مشغول هستیم برخی زمینه تیره می‌پسندند و برخی زمینه‌های روشن می‌خواهند. سلیقه‌ها متفاوت است و به همان میزان نیز باید در عرضه محصولات تنوع را در نظر بگیریم.

قطعاً باید رصد شود که در هر منطقه داخلی و کشورهای هدف سلیقه باب روز چیست. در این صورت فروش بسیار بیشتر خواهد شد. برای مثال هیئتی از طرف ما برای بازاریابی نمایشگاه عاشورایی به عراق رفتند آنجا متوجه شدند که خریداران بخصوص در زمینه مینا کاری و صنایع دستی چوبی خواستار محصولات جدید با طرح و رنگ‌های تازه بودند. طبعاً تکرار در هر محصولی هرچقدر هم زیبا خسته‌کننده می‌شود. ما نیز خواسته خریداران را به صنعتگران منتقل کردیم و نمونه‌های جدید ارسال کردیم که خوشبختانه بازخورد خوبی داشت.

■ **شما تولیدکننده و صادرکننده لعاب برجسته سفال هستید. با توجه به تجارب‌تان در این حیطه از چالش‌هایی که برای تولید و صادرات این محصول دارید بگویید؟**

من تنها تولید و صادرکننده لعاب برجسته سفال در استان کرمانشاه هستم. ما تولیدات و نمایندگی‌هایی در عمان و عراق نیز داریم. چالشی که از قدیم تابه‌حال داشته‌ایم تعرفه‌های بالای گمرکی است. متأسفانه این تعرفه‌ها در مرزهای مختلف سلیقه‌ای اعمال می‌شوند که همین موضوع نیز در دسرهای ما را بیشتر می‌کند. ما به تازگی باری برای خارج از کشور نداشته‌ایم اما دوستانی که صادرات داشته‌اند از افزایش تعرفه گمرکی ناراضی و ناراحت بودند.

مشکل دیگرمان این است که وقتی برای بسته‌بندی مناسب به شرکت‌های مختلف مراجعه می‌کنیم با این پاسخ

چه کمکی می‌تواند بکند؟ بازاریابی یکی از اصول بسیار مهم است. یک صنعتگر نمی‌تواند خودش به تنهایی برای محصولاتش بازاریابی و تبلیغ کرده یا برندسازی کند. به همین جهت ما از آثار فاخر صنعتگران یک نمونه انتخاب کرده و به بازارهای مختلف برده تا برای‌شان بازاریابی کنیم. خوشبختانه این اقدام اثربخش بود و دستاوردهای خوبی داشتیم. حتی به ما گفته شد منتظر آثار دیگر نیز هستند. به‌نظرم برای قدم اول کارمان خوب بود و قطعاً قضیه بازاریابی را جدی خواهیم گرفت.

ما حتی این آمادگی را داریم که به روستاها و شهرها رفته از آثار صنعتگران‌مان بازدید کنیم. در روستاهای دورافتاده استان هنرمندانی زندگی می‌کنند که زیبایی آثارشان شگفت‌انگیز است اما مهاجور واقع شده‌اند و عرصه ظهور و بروز در بازارهای داخلی و خارجی را نداشته‌اند. در تلاش هستیم برای آثار این هنرمندان عزیز نیز بازار فروش ایجاد کنیم.

■ **اقدامی برای حضور صنعتگران و هنرمندان در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی نیز داشته‌اید یا در دستور کارتان قرار دارد؟**

با اتاق بازرگانی و آقای کاشفی صحبت‌هایی در این زمینه داشته‌ایم و ایشان به ما قول‌های مساعد داده‌اند که در این زمینه به ما کمک کنند. امیدواریم به زودی شرایطی فراهم شود تا صنعتگران عزیز استان بتوانند در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی حضور موثر داشته باشند.

■ **آیا صنایع دستی استان با سلیقه روز جامعه هماهنگ است؟ در این زمینه چه ضعف‌ها و کمبودهایی داریم و چه راهکاری برای آن پیشنهاد می‌کنید؟**

یکی از معضلات صنایع دستی ما این است که صنعتگران چندان با سلیقه روز آشنایی ندارند. سلیقه خریداران حتی در داخل کشور هم متفاوت است و مردم

صنعتگران ما استانداردهای لازم را رعایت می‌کنند و محصولاتشان بسیار فاخر است که اگر نبود موفق به دریافت نشان‌های جهانی و ملی نمی‌شدند. نمی‌توانیم بگوییم صد در صد آثار با کیفیت هستند اما اغلب محصولات دارای کیفیت مطلوب و استاندارد هستند. آن تعداد از محصولات هم که کیفیت کافی را ندارند ما به حساب به اصطلاح کم‌فروشی نمی‌گذاریم بلکه آنها را تازه کار فرض می‌کنیم و امیدواریم به تدریج و با بالا رفتن تجربه‌شان کیفیت محصولاتشان نیز ارتقا پیدا کند.

■ ظاهرا یکی از اهداف انجمن صنایع‌دستی حمایت از کسب و کار خانگی و به‌خصوص زنان سرپرست خانواده است؟

بله همین‌طور است. قطعا تلاش‌های ما در سهل کردن مسیر صنعتگران برای ورود به بازارهای تجاری و ظهور محصولاتشان، شامل بانوان هنرمند و صنعتگر هم می‌شود چرا که تعداد چشم‌گیری از این هنرمندان را قشر بانوان به‌ویژه سرپرستان خانوار تشکیل می‌دهند. چه در عرصه حضور نمایشگاهی و چه زمینه‌های متفاوت در تلاشیم برای صنعتگران قدم‌های بزرگ و مثبت برداریم قطعا بانوان هم در آن سهمی خواهند داشت.

■ و سخن پایانی؟

امیدوارم تلاش‌های انجمن صنایع‌دستی به بار بنشیند و سنگ‌هایی در این مسیر قرار دارند به کمک و همت مسئولان برداشته شوند. انشالله همت و همکاری خوبی که اتاق بازرگانی با ما داشته را دیگر نهادها و سازمان‌ها نیز با ما داشته باشند تا وقتی به ادارات مراجعه می‌کنیم با در بسته مواجه نشویم. قلبا امیدوارم نزد صنعتگران زحمتکش استان‌مان رو سفید شویم و پس از اتمام دوره سه ساله‌مان در مدیریت این انجمن رزومه مثبت و موثر و نام نیک از خودمان به جای بگذاریم.

قطعا بی‌تاثیر نخواهد بود. هیچ چیزی مانند نمایشگاه‌ها و بازارهای خارجی نمی‌تواند به صنعت صنایع‌دستی کشورها کمک کند. اگر حضور ما در این نمایشگاه‌ها بیشتر شود به رونق تجارت صنایع‌دستی منجر خواهد شد. محصولات ما بسیار زیبا و فاخر و خاص هستند و در میان سایر محصولات می‌توانند خودنمایی کنند. تولیدکنندگان ما مشکلات فراوانی برای ورود به بازارهای جهانی دارند. به ندرت تولیدکننده‌ای خودش در بخش صادرات هم فعال است و بقیه سطح درآمد متوسطی دارند و نمی‌توانند خود اقدام به صادرات کنند.

■ لزوما نباید تولیدکننده و صادرکننده یک نفر باشند و می‌توان از تجار و شرکت‌های واسطه برای این کار استفاده کرد. تولیدکنندگان ما واسطه‌گری در صادرات را نمی‌پسندند چراکه معتقدند زحمات را صنعتگران متحمل می‌شوند و سود آنرا واسطه‌ها می‌برند. اعتقاد من این است که صنعت‌گر و کشاورز شبیه به هم هستند. در هر دو صنف زحمت برای تولیدکنندگان است اما سود را دلال می‌برد. متأسفانه صنعتگران نمی‌توانند محصولاتشان را خودشان عرضه کنند و به همین خاطر واسطه‌ها محصولات آنها را با نام خود و به بهای بالا و سودهای عجیب به فروش می‌رسانند. برای مثال گیوه‌ای که تولیدکننده کلی برای آن زحمت می‌کشد و به قیمت هفتاد یا هشتاد هزار تومان می‌فروشد، واسطه‌ها در بازارهای جهانی با قیمت‌های بسیار بالا و تا هزار یورو به فروش می‌رسانند.

■ استانداردهای جهانی چقدر تولید صنایع‌دستی استان کرمانشاه رعایت می‌شود؟
استان ما صنعتگران به‌نامی دارد که چندین نشان جهانی و ملی دریافت کرده‌اند. نمی‌توانم از این عزیزان نام ببرم چراکه تعدادشان بالاست و همه را در خاطر ندارم. این عزیزان و بسیاری از



محصول تقاضا داریم و توریست‌ها نیز از این محصول استقبال خوبی می‌کنند. ما حتی مشتریانی از آلمان و هلند داریم که متقاضی گلیم هرسین هستند. همچنین گیوه استان کرمانشاه بخصوص منطقه اورامانات بسیار مشهور است و از محصولات پرفروش‌مان محسوب می‌شوند. البته محصولات مشهور دیگری مانند چاقوی کرند داریم که نه به اندازه گلیم و گیوه، اما فروش خوبی دارد.

■ صادرات این محصولات چطور است؟

خانم محبی از همشهریان عزیز ما مسئول نمایشگاه‌های صنایع‌دستی ایران در اتریش هستند. ایشان گلیم و گیوه استان را در این نمایشگاه‌ها عرضه کردند و نتیجه هم بسیار رضایت‌بخش بود.

■ همین موضوع نمی‌تواند زمینه را برای تولید بیشتر مهیا کند؟



هنر - صنعت؛ از مشاغل خانگی تا تولیدات کارگاهی



محمدرهنما

دبیر انجمن صنایع دستی استان کرمانشاه

گردشگران داخلی و خارجی به حساب آید. این هنر صنعت قوی‌ترین پشتیبان مشاغل خانگی و شامل سه حوزه مشاغل خانگی، تولیدات انفرادی و تولیدات کارگاهی است که می‌تواند موجب آفرینش حس تولید با تکیه بر دانش داخلی، خلق اثر جدید و که لازمه جامعه امروز ماست فراهم کند.

امروزه هنر- صنعت از مهم‌ترین عوامل اقتصادی در بخش اقتصاد خرد ملت‌ها به شمار می‌آید. ایران جزء معدود کشورهایی است که از دیر باز در زمینه تولید مصنوعات دست‌ساز، که شامل صنایع فلز، چوب، خاک، سنگ، رنگ، شیشه، پارچه، نخ، پشم، پوست، کاغذ و با تنوع ۱۶۰ رشته صاحب شهرت بوده و تا پیش از انقلاب صنعتی، همیشه از این هنر به‌عنوان عامل مهم و اساسی در پیکره اقتصادی خویش بهره برده است. ایران به‌عنوان کشوری در حال توسعه و یکی از سه قطب مهم صنایع دستی جهان می‌تواند با بهره‌گیری از ظرفیت‌های موجود، آموزش متدهای روز بازار دنیا، مطالعات تجربیات داخلی و جهانی این صنعت را که مصداق

صنایع دستی را عاملی موثر در تعریف جوامع انسانی خود از لحاظ فرهنگی، هنری و اجتماعی هویتی بدانیم.

صنایع دستی تبلور عینی فرهنگ، هویت و مظاهر هنری یک جامعه و از نوع هنرهای کاربردی وجودی به حساب می‌آید که در عصر جدید آن را هنر- صنعت می‌نامند و از آنجا که هر فرآورده دستی بازگو کننده خصوصیات تاریخی، اجتماعی و فرهنگی محل تولید خود است، می‌تواند عامل مهمی برای جذب

از نظر «کانت» زیبایی امری عینی و متکی بر مفاهیم نیست، بلکه ذهن توضیح‌دهنده حکم زیباشناختی در ابژه هنر است. کانت احساس رضایتمندی در حکم ذوقی را ناشی از قضاوت تاملی به واسطه‌ی ذهن قضاوت کننده می‌داند. کانت در تئوری شناخت خود که یکی از معتبرترین تئوری‌های هنر شناختی تا به امروز است نشان می‌دهد که می‌توان جوامع را بر اساس هنر و اشیاء پدیدار شده از هنر شناخت. بر همین اساس می‌توانیم



صنعت‌ها می‌توانند بهترین میزبان این قشر کمتر دیده شده در جامعه باشند. همانگونه که مشاهده می‌کنیم زنان در جامعه ما برای دیده شدن به مسائل ظاهری خویشتن روی آورده‌اند. از دیگر مصادیق ارزشمندی این صنعت می‌توان به روز جهانی صنایع دستی اشاره کرد که در ایران با روز بیستم خرداد مصادف است و شایان ذکر است از سال ۲۰۰۰ با همکاری سازمان «یونسکو» هر ساله برنامه‌ای برای اعطای نشان یونسکو به آثار فاخر در سراسر جهان اختصاص داده می‌شود.

جالب اینکه اقتصاددانان امروز، آینده اقتصاد جهان را وابسته به هنر می‌دانند و معتقدند حجم عظیمی از مبادلات تجاری و بازرگانی بازارهای آینده جهان در تسخیر هنر -صنعت و هنرهای سنتی خواهد بود. در سال‌های گذشته پرسودترین کالاهای صادراتی ایران شامل خشکبار، خرما، عسل، مواد معدنی، سنگ‌های تزئینی، صنایع دستی و مواد شیمیایی بوده است که در این میان قیمت یک تن از صنایع دستی مرصع از فلزات گران بها ۱۰ میلیون دلار در سال گذشته بوده است که جزو گران‌ترین کالاهای صادراتی ایران محسوب می‌شوند. بر همین اساس باید گفت صنایع دستی سفیر کشور ماست پس باید جذابیت این هنر صنعت بزرگ تقویت و جایگاه آن روز به روز بیشتر و ویژه‌تر دیده شود. و در نهایت صنایع دستی یکی از صناعی است که با کمترین میزان سرمایه‌گذاری و کمترین ایجاد آلودگی، می‌تواند سهم بزرگی در اشتغال و رشد اقتصادی جوامع داشته باشد.

صنایع دستی به دلیل سابقه چندین هزارساله در ایران از دیرباز یکی از حرفه‌های مهم ایرانیان بشمار می‌رفته و بالاترین میزان اشتغالی در کشور را به خود اختصاص داده است. در سال‌های اخیر بررسی روند صادرات غیرنفتی نشان داد که سالانه از صادرات صنایع دستی بیش از ۲۰۰ میلیون دلار ارز عاید کشور شده است و از نظر میزان اشتغال در صنایع دستی، ایران پس از چین و هند، رتبه سوم جهانی را داراست و از نظر حجم تولیدات صنایع دستی نیز دارای مقام سوم در جهان است، اما از نظر میزان صادرات در رتبه بسیار پائینی قرار دارد و جایگاهی بهتر از سی و نهم پیدا نکرده است.

یکی دیگر از مباحث مهم صنایع دستی بحث اشتغال زنان است، همانطور که می‌دانیم از هنگامی که بشر پای بر هستی نهاد، زنان در همه عرصه‌های زندگی همچون اقتصاد، سیاست، دین، فرهنگ و هنر پا به پای مردان نقش حیاتی و خلاق ایفا کرده اند. از جمله این نقش‌های موثر، حضور زنان در عرصه هنر و اصیل تر از آن صنایع دستی است که از جمله مصادیق اساسی آفرینش تمدن بشری نیز هست. صنایع دستی را می‌توان بسیار سازگار و همساز با ذات فطری زنان دانست. مشاغل خانگی به موازات تقسیم کارخانگی (کار بدون دستمزد) یک تقسیم کار در کار بازاری (با دستمزد) برای زنان بوجود می‌آورد. مسلم است که مشکلات زنان به عنوان نیمی از پیکرهی جامعه‌ی ما به دلیل کمبودهای شخصی ایشان نیست، بلکه آنان بوسیله نظام اجتماعی عقب نگه داشته شده‌اند که هنر

عینی اقتصاد مقاومتی است را تعالی بخشد و با توسعه صنایع دستی که در زمینه تحقق شعار رونق تولید گام بر می‌دارد به توسعه اقتصادی قابل انتظار دست یابد.

صنایع دستی که سابقاً تحت عنوان صنایع مستظرفه از آن نام برده می‌شد، از منظر زبانی واژه‌ای دوگانه به نظر می‌رسد که دلالت‌های متفاوتی را در بر می‌گیرد. از طرفی «صنایع» یا صنعت بر مدرن بودن، صنعتی بودن و دور بودن از تولید دستی دلالت دارد و از طرف دیگر «دستی» واژه‌ای است که بر کنش تولیدی غیر صنعتی و سنتی دلالت دارد. به عبارتی در تعاریف واژگانی آن با دو انتخاب کاملاً متفاوت سنتی و مدرن مواجه هستیم. در رویکرد سنت‌گرایانه بر ارزش‌های نمادین، در متجلی ساختن اعتقادات معنوی تاکید می‌شود که طبق تحقیقات و پرسش و پاسخ‌های اینجانب با هنرمندان احوال روزانه هنرمند تاثیر مستقیم بر اثر هنری وی دارد. مثلاً می‌تواند اثری پر از انرژی یا تجلی یک حالت غمگین باشد که نیمه پنهان آثار هنری بشمار می‌آید، اما در رویکرد مدرن، ارزش‌های زیبایی‌شناسانه‌ی طرح و رنگ و کارکردهای تزئینی و کاربردی آن مورد توجه است. از طرف دیگر امروزه صنایع دستی به عنوان رشته‌ای از هنر در مقاطع تحصیلی کارشناسی و کارشناسی ارشد در دانشگاه‌های هنر تدریس می‌شود و این در حالی است که جایگاه این هنر زمانی افزایش می‌یابد که در بایم صنایع دستی طیف بزرگی از اشیاء کاربردی و غیر کاربردی، در سطوح متفاوت از تولیدات خانگی تا تولیدات انبوه کارگاهی تا اشیاء منحصر به فرد را در بر می‌گیرد که دارای ارزش‌های زیبا شناسی، فرهنگی و هویتی هستند.

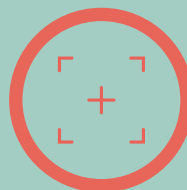
طبق تحقیقات به عمل آمده گستردگی تولیدات صنایع دستی از اشیاء کاربردی تا غیر کاربردی، تولیدات کارگاهی تا تولیدات خانگی، از تولیدات ارزان قیمت تا آثار فاخر، از سری کاری تا آثار منحصر به فرد، از مبلمان شهری تا ملزومات خانگی، از زیورآلات تا سلاح، همچنین از آثاری که وجوه زیباشناسانه اثر را مد نظر قرار می‌دهند تا آثاری که به تزئین اشیاء بسنده می‌کنند ما را با طیف مواجه می‌کند که نمی‌توان آنان را تنها در غالب هنر و دست قرار داد و واژه هنر صنعت مصداق عینی آن است.

برنامه‌ها



۱. ایجاد بانک اطلاعاتی صنعتگران
۲. ایجاد سایت رسمی به منظور ثبت نام و عضوگیری
۳. ایجاد دفتر انجمن در شهر کرمانشاه
۴. راه اندازی شعبه‌های انجمن در شهرستان‌های استان کرمانشاه
۵. تأسیس دفتر انجمن در کشور عراق
۶. ایجاد کارگروه‌های مطالعات بازار و بازاریابی
۷. ایجاد کارگروه در رشته‌ها برای ایده‌پردازی و خلق آثار جدید همساز با نیاز بازار
۸. ایجاد کارگروه‌های تحقیقاتی به منظور فعالیت در مباحث علمی و به‌روزرسانی
۹. استانداردسازی محصولات تولیدی
۱۰. رسیدگی به امور بیمه‌ای اعضای انجمن
۱۱. تعامل با نهادهای دولتی و غیردولتی
۱۲. تعامل با بانک‌ها برای تسهیل در امور اعطای تسهیلات به صنعتگران
۱۳. راهنمایی و دفاع از حقوق ۱۴ هزار صنعتگر سطح استان کرمانشاه
۱۴. برپایی نمایشگاه‌های استانی، کشوری و خارج از کشور
۱۵. تخصیص فضاهایی در سطح شهر به منظور آموزش، تولید و فروش
۱۶. تبلیغات
۱۷. تغییر ذائقه مردم برای استفاده از صنایع‌دستی به‌وسیله فرهنگ‌سازی و بازآفرینی اجتماعی
۱۸. بهره‌مندی از صادرات ۱۹۰ میلیون دلاری صنایع‌دستی در سال گذشته به صورت رسمی و چمدانی

اهداف



۱. تقویت انجمن به‌وسیله عضوگیری
۲. تأسیس دفتر انجمن در کشور و خارج از کشور
۳. اشتغالزایی و مبارزه با بیکاری در استان
۴. احیای مشاغل خانگی و اشتغالزایی در بخش زنان
۵. رونق گردشگری در سطح استان
۶. هدف گرفتن بازار عراق و اقلیم کردستان
۷. تبدیل استان کرمانشاه به قطب تولید و صادرات صنایع‌دستی
۸. نقش‌آفرینی در بازار صادرات صنایع‌دستی در کشور
۹. دفاع از حقوق صنعتگران و تبدیل نیروی کار به منابع انسانی به‌وسیله آموزش با توجه به مباحث توسعه پایدار
۱۰. ارتقاء حس «ما می‌توانیم» در جامعه با تکیه بر سرمایه‌های داخلی
۱۱. بازآفرینی اجتماعی و بازاریابی هویت و فرهنگ
۱۲. تحقق شعار رونق تولید

پیدایش انجمن

تفکر پیدایش انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنایع دستی استان کرمانشاه به اختصار انجمن صنایع دستی، در معاونت صنایع دستی اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری به منظور هدفمندی تولید و صادرات محصولات صنعتگران صنایع دستی و همسو با نهاد دولتی کلید خورد. سپس در ادامه، جلسات انتخاب اعضاء هیئت مدیره به وسیله رأی گیری صورت گرفت و این انجمن زیر نظر اتاق بازرگانی کرمانشاه شروع به فعالیت کرد.

چشم انداز ۱۴۰۰

انجمن صنایع دستی کرمانشاه تشکلی است با بیش از هزار نفر عضو فعال در زمینه تولید و صادرات که صاحب امتیازات مختلفی است؛ از جمله دستاوردهای انجمن در چشم انداز ۱۴۰۰ شامل موارد زیر است:



۱. سایت رسمی

۲. دفتر انجمن در شهر کرمانشاه، شهرستان های استان و کشور عراق

۳. توان برپائی نمایشگاه در سطوح استانی، کشوری و خارج از کشور

۴. تملک کیوسک های صنایع دستی در نقاط مختلف شهر به منظور تولید، آموزش و فروش

۵. اساتید مجرب در امر آموزش برای صادرات علم به خارج از کشور

۶. راه اندازی زنجیره های ارزش تولید محصول نهائی که با رسوخ در فرهنگ جامعه، نگرش مردم را به صنایع دستی علاوه بر محصولات کوچک و لوکس گران قیمت به سمت هنر صنعتی با محصولات کاربردی تغییر داده و تولیدات این بخش را جایگزین دامنه وسیعی از کالاهای وارداتی کرده است

۷. ارتقای آمار اشتغالزائی به میزان چشم گیر

در نتیجه این اتفاقات می توان گفت کرمانشاه قطب

تولید و صادرات صنایع دستی کشور است



نگاهی به ۴ جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی کرمانشاه:

گام زدن در مسیر مفاهمه

شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی مجالس برای تعامل بیشتر ارکان حاکمیت به خصوص دولت با بخش خصوصی است که از یک سو بتواند، نسبت به رفع موانع کسب و کار و تسهیل فعالیت اقتصادی تشریک مساعی بیشتر کند و از دیگر سو به منطقی کردن اندازه دولت و توسعه سهم بخش خصوصی در اقتصاد کشور منجر شود. در ادامه نگاهی داریم به چهار جلسه آخر شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی در استان کرمانشاه: جلسه چهارم و ششم تا چهارم و نهم.





جلسه چهل و ششم:

دانش فنی تولید قیر طبیعی را نداریم

چهل و ششمین جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه با حضور معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، استاندار و جمعی از مسئولان و فعالان بخش خصوصی استان برگزار شد.





سازمان نقش توسعه‌ای خود را حفظ کرده است. اگرچه ایدرو اکنون با مضایق و محدودیت‌های مواجه است که ولی در حد توان در پروژه‌های توسعه پای کار خواهد بود.

معاون وزیر صنعت معدن و تجارت رویکرد اصلی ایدرو را به نتیجه رساندن پروژه‌ها و سپس واگذاری آنها دانست و تأکید کرد: عواید حاصل از واگذاری این پروژه‌ها برای برنامه‌های توسعه جدید ایدرو نیاز است. رویکرد دیگر ایدرو برای پروژه‌هایی که قرار است شروع شود یا پروژه‌های که شروع شده و اکنون کند و معطل است اینگونه است که با استفاده از ظرفیت داخلی این سازمان و سایر بخش‌ها طرح‌های توجیهی این پروژه‌ها بازبینی شود و به علاوه مدل‌های مناسب مالی مدیریت و مالکیتی برای این پروژه‌ها تعریف شود. وی در پایان بر لزوم به نتیجه رساندن دو پروژه مهم بیواپمپلنت و بیواتانول کرمانشاه در کوتاه‌ترین زمان ممکن تأکید کرد.

سازمان‌های توسعه‌ای در شرایط تحریم بیشتر پای کار بیایند
هوشنگ بازوند استاندار کرمانشاه در ادامه به نقش بخش خصوصی و

در حد توان پای پروژه‌ها هستیم

معاون وزیر صنعت معدن و تجارت در این جلسه از نقش مهم فعالان بخش خصوصی و صنعتگران برای مقابله با جنگ اقتصادی کنونی یاد کرد. محمدباقر عالی با بیان اینکه هم اکنون درگیر جنگ اقتصادی هستیم که از یک سال قبل شروع شده و همچنان ادامه دارد، یادآور شد: فعالان بخش خصوصی و صنعتگران نقش به‌سزایی در مقابله با این جنگ و رونق تولید کشور بر عهده دارند. وزارت صنعت معدن و تجارت نیز در چنین شرایطی خود را موظف به حمایت و اطاعت از صنعتگران و فعالان بخش خصوصی می‌داند.

رئیس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران بر لزوم اجرایی شدن مصوبات سفر مقام معظم رهبری و همچنین سفر ریاست جمهوری به استان کرمانشاه نیز تأکید کرد و گفت: این مصوبات را لازم‌الاجرا می‌دانیم و برای به نتیجه رسیدن آنها تلاش خواهیم کرد. عالی در ادامه با اشاره به ۵۲ سالگی ایدرو و فعالیت‌های توسعه آن در این سال‌ها خاطرنشان کرد: اگرچه در این مدت شرایط مختلف باعث تغییر عملکرد و رویکردهای ایدرو شده اما این

صنعتگران در شرایط کنونی تحریم و کمکی آنها به رونق تولید اشاره داشت و از تلاش‌های آنها قدردانی کرد. بازوند از نقش مهم سازمان‌های توسعه‌ای مانند ایدرو و ایمیدرو برای کمک به اقتصاد کشور در شرایط کنونی تحریم‌ها هم یاد کرد و افزود: تقاضا داریم این سازمان‌ها بیشتر به کمک به اقتصاد کشور بیایند.

وی در ادامه با اشاره به عقب‌ماندگی‌های توسعه‌ای که استان کرمانشاه خصوصاً به دلیل سال‌های جنگ به آن دچار شده، تأکید کرد: سازمان‌های توسعه‌ای از جمله ایدرو و ایمیدرو می‌توانند نقش به‌سزایی برای جبران این کاستی‌های کرمانشاه داشته باشند و توقع داریم سرمایه‌گذاری‌های بیشتری در کرمانشاه انجام دهند. وی با بیان اینکه این سازمان‌ها





بودم که اعلام کردند هنوز اجرای این شهرک صنعتی مشترک نهایی نشده است و این یک فرصت‌سوزی برای استان کرمانشاه است. استاندار کرمانشاه اشاره‌ای هم به وضعیت کارخانه ایران‌خودرو داشت و با بیان اینکه قول‌هایی برای توسعه این کارخانه از جمله راه‌اندازی سالن رنگ و ... داده شده بود، افزود: نه تنها این قول‌ها اجرایی نشد بلکه اکنون این کارخانه دچار بحران‌هایی به خاطر نبود منابع مالی شده که این امر برای استان پذیرفتنی نیست و خواستار کمک برای حل این مشکلات هستیم.

تامین دانش فرآوری قیرطبیعی

کیوان کاشفی رئیس اتاق کرمانشاه نیز با اشاره به درخواست‌های بخش خصوصی استان از سازمان‌های توسعه‌ای از جمله ایدرو، گفت: یکی

و جدی برای مردم تبدیل شده و عنوان کرد: وقتی که این کارخانه توسط عالی‌ترین مسئول کشور یعنی رئیس‌جمهور کلنگ‌زنی شد، اگر در شرایط کنونی عملیاتی نشود موجب بی‌اعتمادی مردم و از دست رفتن سرمایه‌های اجتماعی می‌شود.

بازوند همچنین خواستار تعیین تکلیف شهرک صنعتی مشترک ایران و عراق شد و با بیان اینکه کرمانشاه در این مورد اعلام آمادگی کرده و مسئولین بلندپایه وزارت صمت نیز از منطقه در نظر گرفته شده برای این شهرک بازدید کردند، افزود: محلی که ما برای این موضوع در نظر گرفتیم مکانی بین قصرشیرین و خسروی بود و حتی رایزنی‌های لازم در این زمینه با استاندار دیالی نیز انجام شد. اما هم اکنون شاهد تماسی از سوی وزارت امور خارجه

باید اولویت خود را برای استان‌هایی که با چالش مواجه هستند از جمله کرمانشاه قرار دهند، خاطرنشان کرد: اولویت بعدی این سازمان‌ها باید استان‌های دیگر مانند اصفهان، تهران کرمان، یزد و ... باشد. حضور سازمان‌های توسعه‌ای می‌تواند برای کمک به جبران کاستی‌های استان که منشأ بسیاری از چالش‌ها از جمله بیکاری، آسیب‌های اجتماعی و ... است، موثر باشد.

استاندار کرمانشاه در ادامه بر لزوم تعیین تکلیف و اتمام مصوبات سفر مقام معظم رهبری که بسیار هم طولانی شده تأکید کرد و افزود: امیدواریم این پروژه‌ها در قالب یک برنامه زمان‌بندی مناسب به جمع‌بندی نهایی برسد.

استاندار کرمانشاه سپس به موضوع کارخانه لاستیک‌سازی کرمانشاه هم اشاره کرد که به یک مطالبه مهم

است.

وی معتقد است راه‌اندازی این پروژه برای حدود یک هزار نفر نیرو اشتغالزایی به همراه خواهد داشت. نماینده کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی خواستار همکاری وزارت صمت و سازمان‌های توسعه‌ای برای تامین سرمایه‌گذار مناسب برای این پروژه شد.

فرهاد تجری رئیس مجمع نمایندگان استان کرمانشاه نیز کارخانه لاستیک‌سازی را یکی از بدهی‌های دولت به استان دانست که هر چه زودتر باید عملیاتی شود. وی همچنین خواستار راه‌اندازی واحدهای صنایع تبدیلی بخش کشاورزی از جمله واحد تولید شکر استان شد و عنوان کرد: کشاورزی محور اقتصاد و توسعه استان کرمانشاه است اما در مورد صنایع تبدیلی آنطور که باید در استان کار نشده است.

تعیین تکلیف مصوبات سفر مقام معظم رهبری در کرمانشاه
محسن دارابی رئیس سازمان صنعت معدن و تجارت استان کرمانشاه هم با اشاره به آخرین وضعیت مصوبات مقام معظم رهبری در سال ۹۰ برای استان کرمانشاه، افزود: پروژه بیواتانول اکنون با ۶۰ درصد پیشرفت فیزیکی دچار مشکلات تامین منابع مالی است. پروژه بیواپمپلنت نیز حدود ۸۵ درصد پیشرفت فیزیکی دارد و مهمترین مشکل آن اختلاف بین سهامداران بود که باعث شد این پروژه چند سالی را کد باشد. به گفته دارابی امید است این پروژه تا قبل از پایان امسال به بهره‌برداری برسد. رئیس سازمان صنعت معدن و تجارت استان کرمانشاه درباره پروژه تولید قیر از گوگرد نیز عنوان کرد: این پروژه در استانی که حدود ۷۰ درصد قید طبیعی کشور را در اختیار دارد، توجیه اقتصادی ندارد. دارابی همچنین خواستار تعیین تکلیف کارخانه لاستیک سازی کرمانشاه و همچنین شرکت پاک مایه اسلام آباد غرب شد.



چهارم استان کرمانشاه داشت و با بیان اینکه این پروژه تا مراحل خوبی پیش رفته است، افزود: اقدامات بسیاری از جمله اخذ تمام مجوزها و ... انجام شده و کاری که باقی مانده کنسرسیوم سازی برای راه‌اندازی این پروژه است که در این بخش با مشکلاتی مواجه هستیم. وی خواستار حمایت سازمان صنعت معدن و تجارت و سازمان‌های توسعه‌ای برای حل مشکلات این پروژه شد و گفت: بیشتر سرمایه‌گذاران پتروشیمی چهارم از بخش خصوصی هستند.

بلا تکلیفی کارخانه لاستیک‌سازی کرمانشاه

عبدالرضا مصری نایب‌رئیس مجلس شورای اسلامی و نماینده کرمانشاه در مجلس نیز از طولانی شدن روند ساخت کارخانه لاستیک‌سازی کرمانشاه انتقاد کرد و گفت: این پروژه چندین سال است که به نتیجه نرسیده است. کلنگ زنی این پروژه در دور اول سفر اول ریاست جمهوری به استان انجام شد اما با گذشت پنج سال آن و زیرساخت‌های لازم برای احداث این پروژه و محل مناسب آن، تاکنون به نتیجه نرسیده

از مهمترین درخواست‌های ما تامین دانش فنی برای فرآوری محصولات معدنی از جمله قیر طبیعی است. هم‌اکنون حدود ۷۵ درصد قیر طبیعی کشور در استان کرمانشاه قرار دارد و ۳۳ معدن با حدود ۱۰ میلیون ذخیره ثابت شده در استان فعال هستند. عمده قیر طبیعی استان به صورت خام خارج می‌شود، در حالی‌که سرمایه‌گذاری برای فرآوری این محصول پای کار هستند، اما دانش فنی آن در اختیار نیست.

کاشفی با اشاره به اینکه هم‌اکنون عمده قیر طبیعی به چین می‌رود و آنجا نیز چند فرآوری ابتدایی روی آن صورت می‌گیرد، تاکید کرد: برای به دست آوردن دانش فنی حتی تا چین هم پیگیری کردیم اما دانش فنی آنچنانی که مد نظر ما بود به دست نیامد. رئیس اتاق کرمانشاه خواستار کمک سازمان‌های توسعه‌ای و وزارت صمت برای تامین دانش فنی فرآوری قیر طبیعی شد و ابراز امیدواری کرد با راه‌اندازی واحدهای فرآوری قیر طبیعی در مناطق محروم استان شاهد توسعه این مناطق و رونق اشتغال در آنها باشیم. کاشفی اشاره ای هم به پتروشیمی



جلسه چهل و هفتم:

سخت‌گیری‌های بانکی کمتر شود

چهل و هفتمین جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه با حضور نائب رئیس اتاق کرمانشاه، مدیرعامل بانک صنعت معدن ایران، استاندار و جمعی از مسئولین استان برگزار شد.



است. پرداخت این میزان تسهیلات، ۲۹ هزار میلیارد ریال سرمایه‌گذاری در استان را به همراه داشته است که هشت هزار میلیارد ریال آن سهم آورده خود سرمایه‌گذاران بوده است.

ضرورت نگاه ویژه به واحدهای تولیدی کرمانشاه

استاندار کرمانشاه نیز با اشاره به گرفتاری و بحران‌های دوسال اخیر تاکید کرد: با وجود این شرایط چرخ اشتغال استان از حرکت نایستاده و توانستیم طی ماه‌های اخیر سیر بیکاری استان را کاهش کنیم. هوشنگ بازوند با اشاره به شعار امسال با عنوان «رونق تولید» گفت: اقتصاد کشور ما اقتصادی بانک‌محور است و این بانک‌ها هستند که می‌توانند نقش مهمی در افزایش سرعت رونق تولید کشور داشته باشند. در مجموع بانک‌ها نیز بانک صنعت و معدن با توجه به مأموریت‌های کاری خود می‌تواند نقش موثرتری در این زمینه داشته و به تسریع روند تولید در کشور کمک کنند.

بازوند با اشاره به مشکلات متعدد واحدهای اقتصادی استان از مدیرعامل بانک صنعت و معدن خواست توجه ویژه‌ای به واحدهای استان و مشکلات آنها داشته باشد.

بانک صنعت و معدن سخت‌گیری‌ها را کمتر کند

احمد صفری عضو مجمع نمایندگان استان

هستیم و تمام توان خود را برای خدمت به واحدهای صنعتی کشور به کار می‌گیریم. در این شرایط تامین سرمایه در گردش واحدهای اقتصادی کشور اولویت اول ماست.

مهری در تشریح اولویت‌های کاری بانک صنعت و معدن، تامین سرمایه در گردش واحدهای موجود را اولویت اول این بانک عنوان کرد و افزود: ما باید بتوانیم با تامین سرمایه در گردش، اشتغال موجود را حفظ کنیم. اولویت بعدی ما بحث کمک به تکمیل پروژه‌های نیمه تمام است و طرح‌های توسعه‌ای واحدهای تولیدی در اولویت بعدی قرار دارد. واحدهای تولیدی برای پایداری باید به فکر توسعه باشند، چرا که بازار مدام مطالبات جدید دارد و واحدها باید بتوانند پاسخگوی مطالبات جدید باشند، در غیر این صورت از گردونه رقابت حذف خواهند شد.

مدیرعامل بانک صنعت و معدن ایران حمایت از طرح‌های صادرات‌محور را اولویت دیگر این بانک عنوان کرد و افزود: توسعه این طرح‌ها یعنی ورود ارز به کشور و این امر قطعاً می‌تواند نقش موثری در رشد اقتصاد کشور داشته باشد. مهری با اشاره به پرداخت ۲۱ هزار میلیارد ریال تسهیلات به واحدهای اقتصادی استان از ابتدای دولت تدبیر و امید گفت: این میزان تسهیلات شامل پرداخت ۱۳۲ میلیون یورو، ۲۱ میلیون دلار و مابقی به‌صورت ریالی بوده

بیشترین خدمت از سوی بخش خصوصی ارائه می‌شود

نلسون حضرتی نایب رئیس اتاق کرمانشاه جلسه شورای گفت‌گویی دولت و بخش خصوصی گفت: بخش خصوصی با کمترین امکانات، بیشترین خدمات را ارائه می‌دهد و نیازمند حمایت جدی است. حضرتی با تقدیر از استاندار ساعی و پرتلاش کرمانشاه، به پیشرو بودن این استان در نرخ مشارکت اقتصادی و کاهش نرخ بیکاری اشاره کرد. این مسئول بیکاری را مشکلی دیرینه در این استان و موجب وارد آمدن آسیب به مردم بیان کرد و یادآور شد: در مدت اخیر نرخ بیکاری کاهش داشته است.

وی با بیان اینکه بخش خصوصی با کمترین امکانات، بیشترین خدمات را ارائه می‌دهند، گفت: فعالیت‌های اخیر حاکمی از نگاه مثبت دولت به بخش خصوصی است ولی کافی نیست. بانک صنعت و معدن با توجه به تلاش صنعتگران در شرایط سخت اقتصادی فعلی باید به تولیدکنندگان کمک کند.

برای خدمت به واحدهای صنعتی کشور تلاش می‌کنیم

حسین مهری، مدیرعامل بانک صنعت و معدن ایران نیز با بیان اینکه کشور در جنگ اقتصادی قرار دارد، گفت: در این جنگ مانند یک سرباز آماده به خدمت





تدوین سند رونق تولید

حبیب‌الله وفایی رئیس سازمان برنامه و بودجه استان کرمانشاه نیز با اشاره به شرایط تحریم کشور، گفت: در این شرایط با همت مضاعف مسئولان استان شاهد سیر کاهشی بیکاری در استان هستیم. متوسط کاهش بیکاری استانها در بهار امسال ۱۶ درصد بوده و این درحالی است که نرخ بیکاری استان طی این مدت حدود ۴۷ درصد کاهش داشته است.

وفایی با بیان اینکه این میزان کاهش نرخ بیکاری نیازمند صرف اعتبارات و انرژی بسیار است، گفت: بر اساس جمعیت استان، کاهش هر یک درصد نرخ بیکاری مستلزم ایجاد ۷۹۰۰ تا ۸۰۰۰ شغل و ایجاد این تعداد شغل نیز نیازمند تامین اعتبار ۱۸۷۰ میلیارد تومانی است که رقم بالایی محسوب می‌شود.

رئیس سازمان برنامه و بودجه استان کرمانشاه با اشاره به تدوین دو سند اشتغال و رونق تولید در استان گفت: سند رونق تولید بر مبنای ظرفیت‌های اقتصادی استان تهیه شده و برنامه‌ریزی آن به گونه‌ای است که سرمایه‌ها را به‌طور دقیق سمت تولید هدایت می‌شود.

به گفته وفایی در این سند که توسط بخش خصوصی و با همکاری دانشگاه تهیه شده تکالیف تمام دستگاه‌های اجرایی در حوزه اشتغال مشخص و به آنها ابلاغ شده است. این سند به گونه‌ای است که بتوانیم با تجمیع اعتبارات استان عملاً از بودجه امسال یک اهرم بسازیم که به‌وسیله آن رتبه بیکاری استان را جابجا کنیم.

دادند که خوشبختانه بعد از دو سال تلاش مداوم توانستیم استانی که رتبه اول تورم را داشت، بر اساس آخرین گزارش مرکز آمار ایران به رتبه هجدهم برسانیم. معاون اقتصادی استانداری کرمانشاه از بهبود شاخص فضای کسب و کار استان نیز طی ماه‌های اخیر خبر داد و افزود: بعد از تلاش‌های بسیار از جمله اصلاح و الکترونیکی کردن بخشی از فرآیندها و امور اداری در دو فصل گذشته توانستیم ۹ پله فضای کسب و کار استان را بهبود ببخشیم و فکر می‌کنم در گزارش جدید مرکز آمار ایران که به زودی اعلام می‌شود رتبه بهتری کسب کرده باشیم. حاتمی از کاهش رتبه بیکاری به‌عنوان دیگر شاخص بهبود یافته استان یاد کرد و افزود: کرمانشاه همواره در صدر بیکاری کشور قرار داشت و این معضل علاوه بر مشکلات اقتصادی، مشکلاتی را نیز در حوزه اجتماعی و فرهنگی استان رقم زده است. بر همین اساس استاندار کرمانشاه از همان ابتدای کار، رفع این معضل را اولویت اول استان تعریف کرد و همواره جلسات شورای اشتغال بصورت هفتگی برگزار می‌شود تا بتوانیم هرآنچه مانع ایجاد اشتغال در استان است را رفع کنیم. در نهایت در دو گزارش فصلی مرکز آمار ایران رتبه بیکاری در فصل زمستان ۹۷ نسبت به زمستان ۹۶، ۲٫۵ درصد و در بهار امسال نسبت به بهار سال گذشته ۴٫۷ درصد کاهش داشته که این امر نشان دهنده استمرار سیر کاهشی بیکاری استان است.

نیز در این نشست با اشاره به ظرفیت‌های اقتصادی بسیار استان، گفت: کرمانشاه استانی مرزی است که شش بازارچه مرزی و دو مرز رسمی دارد و در کنار این از زیرساخت‌های حمل و نقلی بسیار خوبی برخوردار است. با وجود این ظرفیت، نرخ بیکاری استان بالاست و این امر می‌طلبد همه مسئولان کشوری همت کرده و با حمایت از این استان زمینه بهره‌برداری از این ظرفیت‌های اقتصادی را جهت ایجاد اشتغال فراهم کنند.

صفری به شعار امسال با عنوان رونق تولید اشاره کرد و افزود: اگر بخواهیم این شعار عملی شود باید گام‌های عملی برداریم و حمایت از واحدهای صنعتی و تلاش برای رفع مشکلات آنها می‌تواند گامی موثر در تحقق این شعار باشد.

عضو مجمع نمایندگان استان کرمانشاه افزایش تفویض اختیارات به نماینده بانک صنعت و معدن در استان را خواستار شد و از مدیرعامل این بانک خواست تا سخت‌گیری‌ها برای واحدهای صنعتی را کمتر کند. وی همچنین از مدیرعامل بانک صنعت و معدن خواست اهتمام جدی نسبت به مصوبات این جلسه داشته باشد و تاکید کرد: مدیرانی که به استان می‌آیند همگی خوب حرف می‌زنند و خوب قول می‌دهند اما پای عمل که می‌رسد همه چیز را منوط به تامین بودجه کرده و از عملی شدن مصوبات خبری نیست.

بهبود فضای کسب و کار

معاون امور اقتصادی استانداری کرمانشاه نیز از تداوم سیر کاهشی نرخ تورم و بیکاری استان در بهار امسال خبر داد. هدایت حاتمی به بهبود برخی شاخص‌های اقتصادی استان اشاره کرد و افزود: از شهریور سال گذشته تا خرداد ماه امسال رتبه تورم استان ۱۷ پله بهبود یافته و همه می‌دانیم اقتصادی که نرخ تورم آن کم باشد نشان دهنده ثبات بوده و از طرفی توجه جدی مدیران آن استان به مباحث اقتصادی را نشان می‌دهد.

استاندار کرمانشاه از همان ابتدای ورود، کنترل تورم را جزو دستور کار خود قرار



جلسه چهل و هشتم:

ضرورت از سرگیری صادرات دام زنده

چهل و هشتمین جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخشی خصوصی کرمانشاه با حضور رئیس اتاق، استاندار و جمعی از فعالان اقتصادی و مسئولین استان در اتاق کرمانشاه برگزار شد.





کاهش نرخ بیکاری، دستاورد تحرک اقتصادی استان

رئیس اتاق کرمانشاه در این جلسه کاهش نرخ بیکاری استان را ناشی از دو سال جنبوجوش اقتصادی در کرمانشاه دانست. کیوان کاشفی با اشاره به کاهش نرخ بیکاری در کل کشور و استان کرمانشاه، اظهار کرد: برخی از کارشناسان اثرات این کاهش نرخ بیکاری را ملموس ندانستند و یا به آن ایراداتی وارد کردند.

وی با بیان اینکه آمار بیکاری در ایران هم بر اساس استانداردهای روز دنیا اعلام می‌شود، یادآور شد: اگر آمارهای قبلی نرخ بیکاری که در استان و کشور اعلام شده را پذیرفتیم باید این کاهش نرخ بیکاری را نیز پذیرا باشیم.

عضو هیئت رئیسه اتاق ایران از تاثیر بهبود فضای کسب و کار استان نیز برای ایجاد اشتغال یاد کرد و ادامه داد: حساسیت جدی که از سوی مجموعه مدیریتی استان در رابطه با فضای کسب و کار ایجاد و به جلسه دستگاه‌ها و منتقل شد نتیجه خود را در ارتقاء شاخص‌های استان در فضای کسب و کار و نرخ بیکاری نشان داد. از سوی دیگر جلسات ستاد تسهیل به صورت مستمر و هفته‌ای دو بار برگزار می‌شود و مشکلات تمام واحدهای بزرگ و متوسط استان در بخش‌های مختلف کشاورزی، صنعت، خدمات و... در این جلسات رسیدگی می‌شود.

وی معتقد است جلسات ستاد تسهیل به مرکزی برای حل و فصل مشکلات تولیدکنندگان و صنعتگران استان تبدیل شده است. به علاوه اخیراً جلساتی نیز برای رفع مشکلات اصناف برگزار می‌شود که به رفع مشکلات بنگاه‌های صنفی و خرد کمک می‌کند. کاشفی از تاثیر جذب منابع و تسهیلات برای استان با وجود مشکلات زیرساختی که در جذب این تسهیلات داشتیم هم در کاهش

نرخ بیکاری کرمانشاه یاد کرد. عضو هیات رئیسه اتاق ایران از تعامل خوبی که بین بخش خصوصی و دولتی استان کرمانشاه تشکیل شده نیز به‌عنوان عامل مهمی برای بهبود نرخ بیکاری استان یاد کرد. وی با بیان اینکه با وجود بهبود چندپله نرخ بیکاری استان هنوز هم با میانگین کشوری فاصله داریم، تاکید کرد: اگر می‌خواهیم تاثیر کاهش نرخ بیکاری در جامعه ملموس‌تر باشد باید این روند کاهشی ادامه پیدا کند.

کاشفی با بیان اینکه نباید برای کاهش نرخ بیکاری استان عجز و تردید داشت، یادآور شد: نرخ بیکاری بالایی که چندین سال داشتیم حتماً در مدت کوتاه مرتفع نخواهد شد. رئیس اتاق کرمانشاه ابراز امیدواری کرد با روند خوبی که برای حرکت به سمت توسعه در استان شکل گرفته، بهبود شاخص‌های اقتصادی و کاهش نرخ بیکاری استان در فصول آینده همچنان ادامه پیدا کند.

وی اشاره‌ای هم به چند راهکار برای تداوم کاهش نرخ بیکاری استان داشت و گفت: باید بر حوزه‌هایی که قابلیت اشتغال‌زایی بیشتر و آسان‌تر دارند مانند حوزه گردشگری و صنایع دستی بیشتر

تمرکز کنیم.

رئیس اتاق کرمانشاه فروش را یکی از حوزه‌های پرتانسیل برای ایجاد اشتغال قابل توجه دانست و عنوان کرد: حوزه فروش هنوز متولی واحدی ندارد و ما آمادگی داریم حمایت‌های لازم را از این حوزه انجام دهیم.

کاشفی بر لزوم تسهیل‌گری شرایط برای ایجاد اشتغال در حوزه اصناف و واحدهای کوچک هم تاکید کرد و افزود: وقتی که با این نرخ بیکاری بالا هنوز پشت مغازه‌ها نوشته شده به کارگر نیازمندیم یعنی یک جای کار مشکل دارد که باید رفع شود.

عضو هیات رئیسه اتاق ایران در ادامه اشاره‌ای هم به لزوم آزادسازی صادرات دام زنده داشت و گفت: دام زنده سبک یکی از کالاهای استراتژیک استان است که هم در تولید هم در صادرات آن پتانسیل‌های خوبی داریم و اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان دام زنده استان کرمانشاه از بزرگترین اتحادیه‌های کشور است که به دنبال ملی کردن آن نیز هستیم. طی سال‌های اخیر صادرات دام سبک زنده بر اساس نوساناتی که در تنظیم بازار داشتیم دچار فراز و نشیب‌های زیادی شده و در برخی از ایام از جمله ۲ سال اخیر شاهد



استاندار کرمانشاه در ادامه اشاره‌ای هم به موضوع آزادسازی صادرات دام زنده از استان کرمانشاه با وجود پتانسیل‌های زیادی که در این بخش داریم داشت و تاکید کرد: اگرچه یک بار این سیکل طولانی را طی کردیم و به نتیجه نرسید اما دوباره پیگیر آن خواهیم بود. استان کرمانشاه پتانسیل صادرات ۲۰۰ هزار راس دام زنده در سال را دارد که رقم قابل توجهی است و می‌تواند به رونق تولید در استان کمک کند.

لزوم اصلاح چرخه گوشت قرمز استان

معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار کرمانشاه گفت: سالانه ۱۰ هزار تن گوشت قرمز مازاد در کرمانشاه تولید می‌شود اما با این وجود قیمت گوشت قرمز در این استان ۱۰ تا ۱۵ هزار تومان گرانتر از میانگین کشوری است. هدایت حاتمی بر لزوم اصلاح چرخه گوشت قرمز در استان تاکید کرد و افزود: ضروری است در تمام زنجیره‌ها و حلقه‌های تولید و توزیع گوشت قرمز استان از دامداری‌ها، میادین دام، حمل و نقل، کشتارگاه‌ها و توزیع در قصابی‌ها تجدیدنظر صورت گیرد. وی در خصوص صادرات دام سبک زنده

مدیران در برابر سند رونق تولید مقاومت نکنند

در ادامه استاندار کرمانشاه از کاهش حدود ۴,۵ درصدی نرخ بیکاری استان یاد کرد که باید بر اساس تلاش‌هایی که برای آن انجام شده پذیرفتنی باشد. هوشنگ بازوند بر لزوم اتکای بیشتر به پتانسیل‌های بخش خصوصی نیز تاکید کرد و افزود: قطعاً نمی‌توانیم با اعتبارات دولتی استان را به توسعه‌ای که مدنظر است برسانیم.

استاندار کرمانشاه تدوین سند رونق تولید را نمونه‌ای از تعامل با بخش خصوصی دانست و عنوان کرد: اگر مدیران در برابر اجرای این سند مقاومت کنند مقاومت‌شان شکسته خواهد شد. بازوند با بیان اینکه گیر اصلی کار در برخی موارد در بدنه کارشناسی دستگاه‌ها و خصوصاً بانک‌ها است و مشکل زیادی در حوزه مدیران کل و معاونین وجود ندارد، گفت: یکی از دلایل اصلی این امر احساس ترس کارشناسان از دستگاه‌های نظارتی است که خواستار همکاری بیشتر آنها هستیم. اگر لازم باشد باید همایش توجیهی در این زمینه برای بدنه کارشناسی دستگاه‌ها و خصوصاً بانک‌ها برگزار شود.

ممنوعیت صادرات دام زنده بودیم. اگرچه اکنون صادرات دام زنده به شیوه قانونی متوقف شده اما دام سبک زنده به شیوه‌های غیرقانونی و از مجاری دیگر از کشور خارج می‌شود.

وی از بازار خوبی که برای دام زنده نژاد سنجایی استان کرمانشاه در کشورهای حوزه خلیج فارس وجود دارد هم یاد کرد و افزود: گوسفند نژاد سنجایی یک گوشت لاکچری برای این کشورها محسوب می‌شود که حاضرند در برابر آن دلار بدهند. وی معتقد است ما نتوانستیم از این فرصت به خوبی استفاده کنیم و توازن مناسبی بین صادرات دام زنده به این کشورها و واردات دام جایگزین به منظور تنظیم بازار داخلی برقرار کنیم. رئیس اتاق کرمانشاه خواستار برقراری مجدد صادرات دام زنده سبک شد و گفت: اگر قرار است محدودیتی اعمال شود باید از طریق در نظر گرفتن تعرفه‌ها باشد تا بتوان ملاحظات تنظیم بازار را نیز رعایت کرد. رقم ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومان برای صادرات هر راس دام نرخ منطقی است که هم انگیزه صادرکنندگان را حذف نمی‌کند و هم باعث می‌شود تا صادرات به روند قانونی خود برگردد.





استان نیز گفت: دام سبک یکی از برندها و مزیت‌های کرمانشاه است که نباید استفاده از این ظرفیت را از دست بدهیم.

صادرات دام زنده از سر گرفته شود

داریوش پناهی دبیر اتاق کرمانشاه با اشاره به اینکه ممنوعیت صادرات دام زنده در اواخر سال ۹۵ و با هدف تنظیم بازار اعمال شد، گفت: فقط دو درصد دام زنده کشور صادر می‌شود که تاثیر چندانی بر بازار ندارد. وی با اشاره به وضعیت کشور از نظر تولیدات دامی و میزان نیاز به گوشت قرمز، ادامه داد: هم اکنون بیش از ۷۷ میلیون راس دام سبک و ۸,۹ میلیون راس دام سنگین در کشور داریم و میزان تولید گوشت قرمز حدود ۸۳۵ هزار تن و نیاز مصرفی کشور حدود ۹۸۴ هزار تن است.

پناهی در ادامه اشاره‌ای هم به وضعیت استان کرمانشاه از نظر تولید و صادرات دام داشت و افزود: در استان کرمانشاه ۲,۹۷ میلیون راس دام سبک و ۲۹۶ هزار راس دام سنگین وجود دارد و میزان تولید گوشت قرمز استان سالانه به ۳۶ هزار تن در سال می‌رسد.

وی با بیان اینکه سرانه مصرف گوشت قرمز در استان کرمانشاه حدود ۱۳ کیلوگرم است، خاطرنشان کرد: میزان نیاز استان به گوشت

قرمز حدود ۲۶ هزار تن است و با مازاد تولید ۱۰ هزار تنی گوشت قرمز در استان مواجهیم. دبیر اتاق کرمانشاه با اشاره به اینکه در سال‌های گذشته همواره بخشی از مازاد تولید دام استان به صورت زنده به خارج از کشور صادر می‌شد، گفت: در سال ۹۳ بیش از ۱۴۵ هزار راس و در سال ۹۴ نیز ۳۶۴ هزار است دام زنده از استان صادر شد.

به گفته پناهی، در سال ۹۳ استان کرمانشاه ۲۴ درصد و در سال ۹۴ نیز حدود ۳۴ درصد صادرات دام زنده کشور را برعهده داشته است. وی با بیان اینکه از سال ۹۵ جلو صادرات دام زنده به بهانه تنظیم بازار گرفته شد، خاطرنشان کرد: ممنوعیت صادرات دام زنده با هدف جلوگیری از کمبود گوشت در کشور اعمال شد اما روند افزایش قیمت گوشت طی ۳ سال اخیر نشان می‌دهد که ممنوعیت صادرات تاثیر چندانی در این زمینه نداشته است. این در حالی است که فقط ۲ درصد دام زنده کشور صادر می‌شود و نمی‌توان پیامدهای منفی ممنوعیت صادرات را بخاطر این سهم کم صادراتی پذیرفت.

پناهی از دست رفتن بازارهای صادراتی، خروج دام مولد به شیوه غیرقانونی، کاهش درآمدهای گمرک، خروج دام بیمار از کشور و آسیب به برند دام ایران و ... را از پیامدهای

ممنوعیت صادرات دام زنده برشمرد. به گفته دبیر اتاق کرمانشاه هم اکنون دام زنده به شیوه غیر قانونی از کشور خارج می‌شود و در کشورهای مقصد با قیمت ۳,۴ میلیون تومان برای هر راس گوسفند ۴۵ کیلویی به فروش می‌رود. پناهی قیمت هر راس گوسفند ۴۵ کیلویی را ۱,۹ میلیون تومان و هزینه‌های خروج غیرقانونی آن شامل هزینه قاچاق (۸۰۰ هزار تومان) و هزینه حمل داخل و خارج کشور (۵۰۰ هزار تومان) را ۱,۴ میلیون تومان برآورد کرد و گفت: این یعنی قاچاق هر راس دام سبک زنده فقط ۱۰۰ هزار تومان سود دارد.

وی تنها راه برون‌رفت از این ضرر و زیان را از سرگیری صادرات دام زنده دانست و گفت: می‌توان برای اینکه صادرات بی‌رویه رخ ندهد و به بازار داخلی لطمه وارد نشود تعرفه ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومانی برای صادرات دام در نظر گرفت. از سوی دیگر چون صادرکنندگان با مشکلات بازگشت ارز مواجه می‌شوند باید نرخ پایه صادراتی دام سبک نیز به نصف کاهش یابد. پناهی معتقد است از سرگیری صادرات دام زنده هم می‌تواند به رونق صنعت دامپروری در استان کمک کند و هم ۲۳۶ صادر کننده دام زنده استان دوباره به چرخه فعالیت برگرداند.



جلسه چهل و نهم:

رفع موانع صادرات مشتقات نفتی و محصولات پتروشیمی

چهل و نهمین جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه با موضوع بررسی موانع پیش روی صادرات مشتقات نفتی و با حضور رئیس اتاق کرمانشاه، معاون اقتصادی استانداری و جمعی از مسئولان و فعالان صنعت نفت و پتروشیمی در کرمانشاه برگزار شد.





کیوان کاشفی رئیس اتاق کرمانشاه با اشاره به ظرفیت‌های استان کرمانشاه در زمینه واحدهای فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی، افزود: مشتقات نفتی از مزیت‌های مهم تولیدی و صادراتی استان است. وی با بیان اینکه هم اکنون حجم قابل توجهی از فرآورده‌های نفتی کرمانشاه به خارج از کشور فرستاده می‌شود، گفت: بخش عمده این محصولات از طریق گمرکات استان کرمانشاه صادر نمی‌شود و یا روند صادرات آن بسیار دشوار و زمان‌بر است. باید ساز و کاری فراهم کنیم که سود صادرات مشتقات نفتی استان به خود کرمانشاه برسد. رئیس اتاق کرمانشاه با اشاره به سختی‌هایی که برای صادرات این محصولات وجود دارد، عنوان کرد: این سخت‌گیری‌ها شامل ۳ بخش عمده گمرک، استاندارد و مالیات است. اگر مشکل قانونی وجود داشته باشد باید برای همه استان‌های کشور یکسان باشد اما شاهد آن هستیم که برخی از استان‌های دیگر در زمینه صادرات محصولات پتروشیمی خیلی خوب عمل می‌کنند. اگر موانع موجود در داخل استان قابل حل باشد باید با تعامل بین بخشی این موانع را مرتفع کنیم و اگر نیازی برای اخذ مجوزهای از تهران بود پیگیری‌های

لازم در این زمینه انجام شود. معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه نیز در ادامه گفت: موانع پیش روی صادرات محصولات پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی باید مرتفع شود و بتوانیم هر چه زودتر اولین محموله صادراتی را از مرزها و گمرکات کرمانشاه صادر کنیم. هدایت حاتمی محصولات پتروشیمی را یکی از مهمترین تولیدات استان کرمانشاه دانست و افزود: با وجود داشتن ۳ پتروشیمی بزرگ در استان نباید از پتانسیل صادراتی این واحدها غافل شویم. پالایشگاه کرمانشاه هم یکی از قدیمی‌ترین پالایشگاه‌های کشور است که مزیت‌های صادراتی آن

نباید از دست برود. معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه با انتقاد از برخی سخت‌گیری‌ها که مانع از صادرات مشتقات نفتی از استان می‌شود، یادآور شد: قرار نیست دود و دم این صنایع برای کرمانشاه باشد و سود آن به استان‌های دیگر برود. اگر از بقیه استان‌ها سخت‌گیری‌های بیشتری داریم، این ساز و کارها باید اصلاح شود. دستگاه‌هایی مانند گمرک و استاندارد نیز باید هر چه زودتر موانع پیش روی صادرات مشتقات نفتی را مرتفع کنند تا به زودی شاهد صادرات اولین محموله محصولات پتروشیمی و مشتقات نفتی از گمرکات استان باشیم.





رئیس اتاق کرمانشاه در کمیسیون گردشگری: کرمانشاه را وارد حلقه اول گردشگری کشور کنیم

اند، تاکید کرد: برخی از استان‌ها از دیرباز حلقه اول گردشگری کشور بودند که تعداد آنها در حال اضافه شدن است و استان‌هایی مانند همدان و سیستان و بلوچستان نیز با سرعت قابل توجهی در حال پیوستن به این موضوع هستند.

رئیس اتاق کرمانشاه معتقد است باید کرمانشاه را نیز وارد این حلقه کنیم تا از مزایای حضور گردشگران داخلی و خارجی در استان بی‌بهره نمانیم.

کاشفی با بیان اینکه کرمانشاه ظرفیت‌های زیادی برای استقبال از گردشگران دارد، توریسم درمانی را یکی از مهمترین این مزیت‌ها برشمرد. وی خاطرنشان کرد: امروز در ایران و از جمله استان کرمانشاه خدمات سلامت

وی ادامه داد: از سوی دیگر امروز کشور ایران میزبان حضور گردشگران زیادی از سراسر جهان است و اقبال خوبی از سوی برخی کشورها مانند عمان، سوریه، عراق و ... برای حضور در ایران وجود دارد. این گردشگران در داخل ایران پول خرج کرده و کالاهای تولید داخل ما را می‌خرند و با خود می‌برند پس برای کشور ثروت به همراه دارند و باید از ظرفیت آنها استفاده کنیم.

به گفته کاشفی، این گردشگران در زمینه‌های مختلف گردشگری مذهبی، تفریحی و ... به ایران می‌آیند. وی با بیان اینکه برخی از استان‌های کشور مانند اصفهان، مشهد و استان‌های شمالی به مقاصد اصلی این گردشگران تبدیل شده

رئیس اتاق کرمانشاه با بیان اینکه گردشگری و صنایع‌دستی ظرفیت اصلی کشور است، گفت: باید کرمانشاه را وارد حلقه اول گردشگری کشور کنیم. کیوان کاشفی در اولین جلسه دوره نهم کمیسیون گردشگری اتاق کرمانشاه با بیان اینکه امروز گردشگری، میراث فرهنگی و صنایع‌دستی به ظرفیت اصلی کشور تبدیل شده است، اظهار کرد: در سایر حوزه‌ها ۳۰ سال در کشور کار کردیم و امروز زمان آن رسیده که بر این بخش‌ها تمرکز کنیم.

به گفته عضو هیات رئیسه اتاق ایران، اکنون گردشگری جای خود را در سید همه خانوارها با هر میزان درآمد باز کرده است.

نتیجه رسید.

کاشفی با بیان اینکه کمیسیون گردشگری متشکل از سه ضلع بخش خصوصی، بخش دولتی و بخش علمی شامل اساتید دانشگاه است، گفت: اگرچه باید از ظرفیت بخش دولتی هم استفاده کنیم اما تمرکز اصلی باید با بخش خصوصی باشد و در جلسات کمیسیون به فراخور موضوع جلسه از حضور مسئولین هم بهره‌مند می‌شویم. کاشفی در پایان از ظرفیت‌های عظیم صنایع‌دستی هم یاد کرد که نباید از آن غافل شد.

رونق تولید در حوزه گردشگری ایجاد شود

در ادامه بابک ترابی رئیس کمیسیون گردشگری اتاق کرمانشاه نیز با اشاره به نامگذاری امسال با نام رونق تولید، گفت: این رونق تولید فقط به حوزه صنایع محدود نمی‌شود و مربوط به حوزه گردشگری و صنایع‌دستی هم هست. وی با تاکید بر ظرفیت‌های استان کرمانشاه در حوزه گردشگری و صنایع‌دستی و اینکه می‌تواند جز حلقه اول گردشگری کشور باشد، ادامه داد: ابتدا باید به این باور برسیم که گردشگری برای استان ثروت‌آفرین است و این باور بین مردم و خصوصا مسئولین ایجاد شود.

نائب رئیس کمیسیون گردشگری ایران در ادامه با بیان اینکه تشکلهای مختلفی زیر مجموعه اتاق است که به بررسی مسائل بخش خصوصی و مطالبه‌گری آنها می‌پردازد، عنوان کرد: از سوی دیگر ایده‌هایی که در کمیسیون‌ها مطرح می‌شود می‌تواند به بخش دولتی هم مشاوره بدهد. این کمیسیون‌ها در بخش‌های مختلف گردشگری، انرژی، صنعت، حمل و نقل و ... راه‌اندازی شده، افزود: نمایندگانی از این کمیسیون‌ها در کمیسیون‌های اتاق ایران هم حضور دارند. ترابی کمیسیون‌ها را بستری برای ایده‌های توسعه‌گرایانه دانست و عنوان کرد: البته نباید فراموش کرد اتاق بازرگانی نماینده بخش خصوصی است و مسئولیت اجرایی ندارد و فعالیت‌های آن عمدتاً بعد مشاوره‌ای برای سه قوه دارد. در کمیسیون‌ها تعامل خوبی هم با بخش‌های دولتی برقرار است و از ظرفیت کارشناسان هم استفاده خواهد شد.

که باید به آنها در این کمیسیون پردازیم. در برخی موارد ما پیشنهادهای را برای بررسی بیشتر و مشاوره گرفتن به اعضای کمیسیون گردشگری ارائه می‌دهیم و در برخی موارد کمیسیون می‌تواند پیشنهادات خود را به هیات رئیسه اتاق ارائه دهد. به گفته عضو هیات رئیسه اتاق ایران، این پیشنهادات حتماً باید اولویت‌بندی شود و منسجم باشد تا بتوان از دل آن برنامه‌های پخته و عملیاتی به دست آورد. وی اظهار کرد: رویکرد اصلی این کمیسیون نیز ابتدا استانی و منطقه‌ای و سپس ملی است و اگر بتوانیم در هر سال چند کار اجرایی خوب از دل این کمیسیون بیرون بیاوریم بسیار مثبت خواهد بود و نتیجه آن ایجاد اشتغال و ثروت برای استان است.

کاشفی با بیان اینکه اتاق بازرگانی وزن زیادی در کمیته‌ها و کارگروه‌های مختلف استان دارد، یادآور شد: می‌توانیم پیشنهادات کمیسیون گردشگری را در این کارگروه‌ها مطرح کنیم. می‌توانیم این پیشنهادات را در کمیته گردشگری استان، جلسات شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی با حضور استاندار و حتی در بعد کلان‌تر در جلسات اتاق ایران مطرح کنیم.

وی با بیان اینکه پیشنهادهای اتاق ایران در تصمیم‌گیری‌های ملی بسیار اثرگذار است، ادامه داد: تصمیم اخیر ارتقا سازمان میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی به وزارتخانه از جمله این موارد بود که به

با قیمت مناسب و کیفیت عالی در اختیار گردشگران است اما باید زیرساخت‌های جانبی این موضوع مانند حمل و نقل هوایی و... نیز در استان فراهم شود.

عضو هیات رئیسه اتاق ایران از ظرفیت گردشگری روستایی استان هم یاد کرد و ادامه داد: فرهنگ روستاها، پوشش آنها و ... همگی می‌تواند برای گردشگران جذاب باشد. کاشفی با اشاره به اینکه دیدن مواردی مانند آب و سنگ و ... دیگر به تنهایی برای گردشگران جذاب نیست، یادآور شد: باید به دنبال سمبل سازی برای گردشگران باشیم. وی از برپایی رویداد گردشگری ۲۰۲۰ در کرمانشاه و به‌طور مشترک با کردستان هم یاد کرد که با محوریت گردشگری روستایی است و گفت: معتقدم این رویداد اکنون فقط در حد ایده است و باید با برگزاری آن ده‌ها جلسه کارشناسی برگزار و از تجربیات دیگر استان‌هایی که میزبان رویدادهایی از این دست بودند بهره‌گیری شود تا بتوانیم به بهترین شکل از آن استفاده کنیم.

رئیس اتاق کرمانشاه در ادامه از کارکردهای کمیسیون گردشگری هم یاد کرد و گفت: این کمیسیون بر سه محور گردشگری، میراث فرهنگی و صنایع‌دستی فعالیت دارد. کاشفی با بیان اینکه می‌توان برای هریک از این سه محور زیرشاخه‌هایی را تعریف کرد، افزود: برای مثال کرمانشاه در زمینه فرش، گردشگری و... قابلیت‌های زیادی دارد





مراسم روز صنعت و معدن با معرفی افراد برگزیده و صنعتگران برتر کرمانشاه برگزار شد روز نمونه‌ها

اقتصادی کشور که در ۱۰۰ سال گذشته بی‌سابقه بوده، اظهار کرد: آمارها و شاخص‌های اقتصادی از جمله نرخ رشد اقتصادی منفی ۵ درصد، نرخ رشد اقتصادی منفی ۹٫۶ درصد در بخش صنعت، نرخ

رفت از شرایط اقتصادی کنونی کشور دانست و گفت: به‌زودی مرکز رتبه‌بندی واحدهای تولیدی استان در اتاق کرمانشاه راه‌اندازی خواهد شد. کیوان کاشفی با اشاره به شرایط سخت

مراسم روز صنعت و معدن با معرفی افراد برگزیده و صنعتگران برتر کرمانشاه در شهرک صنعتی بیستون برگزار شد. رئیس اتاق کرمانشاه در مراسم گرامیداشت روز صنعت، تسهیل‌گری در امور را مهمترین راهکار برون





واحدهای تولیدی استان در اتاق کرمانشاه در آینده خبر داد و گفت: دستگاه‌های خدمت رسانی و بانک‌ها باید برای واحدهایی که رتبه بالاتری دارند مسیرهای ویژه در نظر بگیرند.

برای تحقق رونق تولید نیازمند یک برجام داخلی هستیم

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به هفت برنامه محوری اصلی این وزارتخانه برای کمک به رونق تولید کشور، گفت: برای رونق تولید، نیازمند یک برجام داخلی هستیم.

محمداقبر عالی اظهار کرد: باوجود مشکلات اقتصادی که در کشور داریم، وضعیت اقتصادی ایران رو به جلو است و اگرچه نهادهای بین‌المللی رشد اقتصادی منفی شش درصد را برای ایران پیش بینی کرده بودند، اما امروز رشد اقتصادی کشور منفی ۲ درصد است که البته این عدد حتما مطلوب ما نیست و باید تلاش کنیم به بیش از ۱۰ درصد برسند. امروز همان روزی است که ۲ دهه قبل مقام معظم رهبری بر آن تاکید داشتند که باید یک روز در چاه‌های نفت کشور را ببندیم و حالا شرایط برای این کار فراهم است.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت کاهش وابستگی به نفت را نیازمند تقویت و توانمندسازی واحدهای تولیدی داخل و بخش خصوصی کشور دانست و خاطرنشان کرد: این امر به معنای تحقق اقتصاد مقاومتی در کشور است.

رئیس هیات عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران با بیان اینکه برای تقویت واحدهای تولیدی باید به سمت درون‌زا و برون‌گرایی برویم، عنوان کرد: واحدهای تولیدی باید صادرات و رقابت پذیری را



امر باعث شده سرمایه در گردش واحدهای تولیدی بسیار افت کند.

وی معتقد است، در چنین شرایطی بانک‌ها باید حتما به کمک بخش صنعت کشور بیایند. رئیس اتاق کرمانشاه با بیان اینکه مشکلات اقتصادی کم‌کم در حوزه صادرات نیز اثرگذار است، عنوان کرد: به دلیل مشکلاتی که در حوزه برگشت ارز به داخل کشور داریم، صادرات نیز تحت تاثیر قرار خواهد گرفت و ریزنی‌های بسیاری که تاکنون در این زمینه داشتیم به دلیل پافشاری بانک مرکزی بی‌نتیجه مانده است. وی بهترین راه برای حل مشکلات اقتصادی را تسهیل‌گری و آسان‌سازی امور در داخل کشور دانست و تاکید کرد: هر چقدر از بیرون کشور فشار بر ما وارد شود، باید در داخل کشور امور را آسان کنیم. اگرچه وضعیت صنایع استان رو به جلو است، اما همه صنایع استان در واحدهای بزرگ خلاصه نمی‌شود و صنایع کوچک و متوسط در این شرایط آسیب‌پذیری بیشتری دارند. وی با اشاره به تدابیری که برای کمک به صنعت و تولید استان در شرایط اقتصادی کنونی اندیشیده شده، گفت: یکی از مهمترین اقدامات تدوین سند رونق تولید استان از سوی اتاق و با همکاری اساتید دانشگاه بود که به دستگاه‌ها ابلاغ شده و امیدواریم تاثیر آن را نه تنها در رونق تولید استان، بلکه در بهبود فضای کسب و کار طی چند سال آینده شاهد باشیم. به علاوه در حال شکل دادن ساختاری هستیم که بر اساس آن بتوان برای هر کدام از صنایع استان نسخه خاصی پیچید، زیرا این تحولات برای همه صنایع اثر یکسانی ندارد و ممکن است وضعیت برخی از صنایع را رونق ببخشد و برای برخی مشکل‌ساز باشد.

وی همچنین از راه‌اندازی مرکز رتبه‌بندی



سرمایه‌گذاری منفی ۳.۸ درصد، نرخ رشد مصرف منفی ۲.۲ درصد و... همه هشدارهایی برای نامناسب بودن وضعیت اقتصادی کشور است.

وی با بیان اینکه در این شرایط تولیدکنندگان و صنعتگران بیشترین فشار را متحمل می‌شوند، اما همچنان روی پای خود ایستاده‌اند، خاطرنشان کرد: فعالان اقتصادی می‌توانند به اندازه قوای نظامی به کشور قدرت بدهند تا بتوانیم از این شرایط سخت و جنگ اقتصادی عبور کنیم.

عضو هیئت رئیسه اتاق ایران از مشکلات بخش خصوصی کشور یاد کرد و افزود: مهمترین این مشکلات تامین مواد اولیه و هزینه زیاد برای جابجایی پول تامین مواد اولیه است که در برخی موارد به ۱۳ تا ۱۵ درصد می‌رسد.

کاشفی کاهش سرمایه فعالان بخش خصوصی و صنعتگران را معضل دیگر آنها برشمرد و ادامه داد: تا پایان سال گذشته نرخ تورم در حوزه صنعت حدود ۷۰ درصد بود و این



از جمله تدوین سند آمایش، برش استانی، برنامه ششم توسعه، سند اشتغال استان، سند رونق تولید، سند اقتصاد مقاومتی و ... را تدوین کرده‌ایم. اقدامات خوبی هم برای تسهیل‌گری و بهبود فضای کسب و کار در استان آغاز شده که نتیجه آن صعود ۹ پله‌ای استان از نظر بهبود فضای کسب و کار است. استاندار کرمانشاه بر لزوم استفاده از ظرفیت مجلس شورای اسلامی برای کمک به مشکلات استان هم تاکید کرد و ادامه داد: سیستم بودجه‌ریزی کشور ایران بر مبنای چانه‌زنی و لابی‌گری است و باید از ظرفیت نمایندگان در این بخش استفاده کنیم. مسئولین استان نیز تا جایی که توان و ظرفیت دارند، پای کار هستند.

تلاش می‌کنیم حتی یک واحد صنعتی هم تعطیل نباشد



رئیس سازمان صنعت معدن و تجارت استان کرمانشاه با اشاره به برنامه‌های متعددی که

احساس کند این ستون فقرات را تقویت می‌کند، هدف قرار خواهد داد. استاندار کرمانشاه با بیان اینکه مسئولین ارشد کشور نیز گزینه مقاومت در برابر هجمه‌های دشمن را در نظر گرفتند و مردم نیز این گزینه را تایید کردند، خاطرنشان کرد: مقاومت در برابر جنگ اقتصادی دشمن ابزار می‌خواهد و مهمترین ابزار نیز رونق تولید است. وی رونق تولید را نیازمند همکاری هر ۲ بخش حاکمیت و خود تولیدکنندگان دانست و عنوان کرد: نقش مهم حاکمیت تسهیل‌گری و کاهش سختگیری‌ها است. بازوند با بیان اینکه در این شرایط سایر بخش‌ها از جمله بانک‌ها نیز باید به کمک حاکمیت بیایند، یادآور شد: در استان در ایام زلزله که شرایط بحرانی داشتیم بانک‌ها در کمتر از یک سال ۳۵۰۰ میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کردند و هم اکنون نیز توقع داریم در شرایط بحران اقتصادی پای کار بیایند و کمک کنند تا واحدهای تولیدی سرپا بمانند. به گفته استاندار کرمانشاه، تولیدکنندگان نیز باید با تولید کالای باکیفیت و رقابتی بتوانند بازارهای صادراتی را به دست بیاورند. وی اشاره‌ای هم به وضعیت استان کرمانشاه داشت و تاکید کرد: در استان ظرفیت‌های خوبی داریم که باید از آنها استفاده کنیم، نه اینکه منتظر بمانیم کسی از بیرون بیاید و کرمانشاه را برای ما بسازد. البته کرمانشاه چالش‌هایی از جمله نرخ بیکاری بالا را هم دارد که برای مقابله با آن برنامه‌های متعددی

سرلوحه کار خود قرار دهند. وی سپس از رونق تولید به‌عنوان یک زنجیره یاد کرد که بخش‌های مختلف شامل دولت، مجلس، بانک‌ها، تولیدکنندگان، بازار و... حلقه‌های این زنجیره هستند و افزود: همه باید در این زنجیره نقش خود را به درستی انجام دهند، زیرا اگر یک حلقه ضعیف عمل کند و سایر بخش‌ها هم عملکرد خوبی داشته باشند، باز هم نتیجه خوبی حاصل نخواهد شد.

به گفته عالی، هیچ بخشی از زنجیره رونق تولید نمی‌تواند خود را کنار بکشد و منتظر باشد که سایر بخش‌ها به تنهایی کار کنند. وی تحقق رونق تولید را نیازمند یک برجام داخلی دانست و عنوان کرد: برنامه جامع اقدام مشترکی نیاز داریم که متشکل از همه بخش‌ها باشد و همه در آن کارهای عملیاتی انجام دهند.

رئیس هیات عامل ایدرو با اشاره به برنامه‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت برای کمک به رونق تولید نیز گفت: هفت محور برنامه‌ریزی شده تعریف کرده‌ایم که گام به گام عملیاتی خواهد شد. عالی مهمترین این برنامه‌ها را نهضت تعمیق ساخت داخل دانست و گفت: گام اول این نهضت را از صنعت خودروسازی آغاز کرده‌ایم، اما برای سایر صنایع نیز برنامه داریم. وی جلوگیری از واردات بی‌رویه کالاها را نیز از دیگر برنامه‌ها اعلام کرد و یادآور شد: از این پس اگر برای تامین یک محصول در داخل کشور به اطمینان رسیدیم، واردات آن قطع می‌شود.

منتظر نباشیم کسی از بیرون بیاید و کرمانشاه را برای ما بسازد

استاندار کرمانشاه گفت: نباید منتظر باشیم کسی از بیرون برای ساختن کرمانشاه به کمک ما بیاید، بلکه باید با ظرفیت‌هایی که در استان داریم، کرمانشاه را بسازیم. هوشنگ بازوند از جنگ اقتصادی که اکنون دشمنان علیه ایران راه انداخته یاد کرد و افزود: آمریکا آنچه که تحریم اقتصادی داشته برای مقابله با ایران اعمال کرده و دیگر چیزی برای تحریم اقتصاد ایران ندارد و از همین رو سراغ تحریم‌های سیاسی و ... رفته است. این تحریم‌های اقتصادی نیز ستون فقرات کشور را هدف قرار گرفته و هر نقطه که دشمن

واحدهای صنعتی نمونه

- جام پلاست
- لاورین پلاست
- پویش چاپ
- آرش ترانس
- پگاه روی
- گیلان سرکش
- فولاد گستران
- روژان سوز
- گلهر غرب
- پیک افروز غرب
- شرکت چینی کرد
- شرکت فرش زاگرس
- فرش رجا
- لرد آرا
- کاشی بیستون
- شیر بیستون
- سپیدمیثم
- شرکت مارپیچ باختر
- سیمان غرب
- سیما فولاد
- ایثار
- ایران خودرو
- سیمان سامان
- کابل باختر
- پارس حفاظ
- پمپاژ کرمانشاه

واحدهای معدنی نمونه

- گچ قصر مریم
- مرمریت دولومیتی سپیدگان
- معدن نگین شاهملکی
- مرمریت اسحاقوند
- ماسه گلالی جدید
- سنگ لاشه نصر
- سنگ لاشه نصر سراب قنبر جهاد نصر
- مرجان معدن غرب
- فروسیلیس غرب پارس
- سنگ تزئینی سه راه ملاوی

معدن کار ایثارگر نمونه:

معدن ماسه ساز کوهسار

پیشکشوت نمونه

قدرت شادابی
بیژن قبادی
نور مراد سوری

طرح نمونه

گسترش سبز بیواتانول عموشا
ذوب آهن بیستون (جهاندار شکری)

کار آفرین جوان

کوشا حجتی
مبا سخن سنج

برای حوزه صنعت، معدن و تجارت استان در دست اقدام است، افزود: تمام تلاش ما این است حتی یک واحد صنعتی در استان تعطیل یا نیمه تعطیل نشود. محسن دارابی از برگزاری بیش از ۴۰ جلسه کارگروه ستاد تسهیل در سال جاری خبر داد و عنوان کرد: هدف احیای واحدهای راکد و به ظرفیت رساندن واحدهای نیمه راکد است. دارابی از برنامه ریزی برای آزادسازی چهار پهنه معدنی استان بعد از حدود چهار سال خبر داد و گفت: پهنه معدنی اسلام آبادغرب آزاد شد، پهنه گیلانغرب و هرسین به زودی آزاد خواهد شد، پهنه سنقر و پهنه میانه استانی هم آزاد خواهد شد.

وی با بیان اینکه بنا داریم امسال معادن را به عنوان نماد اقتصاد مقاومتی در استان تبدیل کنیم، افزود: علاوه بر برنامه‌ای که برای احیا و توسعه معادن کوچک داریم، تمرکز جدی نیز بر توسعه صنایع معدنی استان و جلوگیری از خامفروشی مواد معدنی خواهیم داشت.

به گفته این مسئول در همین زمینه واحد تولید آهن اسفنجی استان به زودی به بهره‌برداری خواهد رسید و چرخه فولاد استان کرمانشاه تکمیل خواهد شد. وی اشاره‌ای هم به چند واحد صنعتی مهم در دست پیگیری استان داشت و عنوان کرد: کارخانه قوطی‌سازی زمزم با سرمایه‌گذاری ۸۰۰ میلیون تومان در مراحل نهایی است و هفته دولت امسال به بهره‌برداری خواهد رسید. به زودی طرح توسعه پتروشیمی استان با اعتبار ۹۰۰ میلیارد تومان و ظرفیت ۷۰۰ هزار تن به نتیجه خواهد رسید.

دارابی از پیگیری جدی برای به نتیجه رسیدن دو واحد بیوایمپلنت و بیواتانول نیز با سرمایه‌گذاری ۵۰۰ میلیارد تومان خبر داد که به زودی وارد مدار بهره‌برداری می‌شوند.

نشست خبری رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه با اصحاب رسانه برگزار شد حذف صفر از پول ملی کشور موثر نیست

که در کشور داریم تکیه کنیم. رئیس اتاق کرمانشاه بر لزوم استفاده از ظرفیت بخش خصوصی و تشکلهای اجتماعی در کشور هم تاکید کرد و افزود: باید این نگاه که منتظر بمانیم دولت برای ما کاری انجام دهد را کنار بگذاریم. وی با بیان اینکه دولت با محدودیت‌های مالی و... مواجه است و بیش از ۳ میلیون کارمند دولتی روی دستش مانده، عنوان کرد: دولت باید در شرایطی که با محدودیت مواجه است فضا را برای فعالیت تشکلهای خصوصی و اجتماعی بازتر کند.

جدید به پول ملی اضافه می‌شود و ۴۰ سال دیگر دوباره باید همین طرح حذف چهار صفر از پول ملی را اجرا کنیم. به گفته عضو هیات رئیسه اتاق ایران، برای حل این مشکلات ابتدا باید جلوی تولید پول را بگیریم و برای این منظور هم باید ساختار بانکی کشور اصلاح شود. کاشفی همچنین رفع سایر مشکلات اقتصادی کشور را نیازمند تصمیمات بزرگ دانست که باید از رده‌های بالا آغاز شود و گفت: برای اجرای چنین تصمیماتی باید به سرمایه اجتماعی

کیوان کاشفی در نشست خبری که با حضور اصحاب رسانه و صاحبان مطبوعات کرمانشاه برگزار شد، با بیان اینکه در کشور چالش‌های اقتصادی فراوانی داریم، اظهار کرد: حذف چهار صفر یکی از سطحی‌ترین مسائل اقتصادی کنونی کشور است. وی با تاکید بر لزوم جلوگیری از تولید پول و نقدینگی در کشور که به ایجاد تورم دامن می‌زند، ادامه داد: سالانه ۵۰۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی در کشور تولید می‌شود که با این روند هر ۱۰ سال یک صفر



با حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی، ثبات به بازار کاغذ می‌آید

عضو هیات رئیسه اتاق ایران در ادامه اشاره‌ای هم به مشکلات کاغذ داشت و افزود: در یک مقطع زمانی توزیع کاغذ در گیر مشکلات و مافیایی شده بود که اختصاص ارز ۴۲۰۰ تومان برای واردات این محصول نیز به مشکلات دامن می‌زد. کاشفی معتقد است تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی برای کاغذ و نظارت‌های پس از آن باعث شد بسیاری از واردکنندگان معتبر دیگر سراغ واردات کاغذ نروند و این امر نیز به مشکلات حوزه کاغذ دامن می‌زد. وی با اشاره به تصمیماتی که برای حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی برای کاغذ وجود دارد، افزود: این امر اگرچه ایجاد سطوح قیمتی را به دنبال دارد اما به ثبات بازار که از قیمت مهمتر است کمک می‌کند و امیدواریم با این روند به زودی شاهد ثبات بازار کاغذ باشیم.

باید به سمت تجمیع چاپخانه‌ها برویم

رئیس اتاق کرمانشاه تاکید کرد: به هر حال یک نکته را نباید فراموش کرد که به هر حال چاپ کاغذی و صنایع وابسته به ورق کاغذ دیر یا زود با مشکلاتی مواجه می‌شوند، زیرا کاغذ در حال حذف شدن از گردونه بسیاری از ارتباطات است و کم کم جای خود را به فضای مجازی می‌دهد.

کاشفی راهکار حفظ صنایع مرتبط با چاپ و کاغذ در این شرایط را تجمیع چاپخانه‌ها دانست. وی با بیان اینکه موضوع تجمیع چاپخانه‌ها چندین بار در استان کرمانشاه مطرح شده اما اجرا نشده است، ادامه داد: باید همه چاپخانه‌های استان در قالب هفت، هشت چاپخانه بزرگ و مدرن تجمیع شود که در این صورت هم امکان سرمایه‌گذاری و تهیه تجهیزات تا چند ۱۰ میلیارد تومان برای این واحدها وجود خواهد داشت و هم می‌توانیم به قطب ارائه خدمات در زمینه صنعت چاپ در غرب کشور تبدیل شویم. کار کردن در صنعت چاپ با سبک و سیاق کنونی چاپخانه‌ها و دستگاه‌های قدیمی و معمولی دیگر توجیه ندارد.

سند رونق تولید در حال ملی شدن است

رئیس اتاق کرمانشاه اشاره‌ای هم به بخشی از اقدامات اتاق کرمانشاه در سال جاری داشت و افزود: با استفاده از نظر کارشناسان و فعالان بخش خصوصی، در سال جاری سند یکساله رونق تولید استان را تدوین کردیم که تا کنون این سند چند بار در جلسات کشوری هم ارائه شده و هم‌اکنون در حال تبدیل شدن به یک الگوی سراسری برای کل کشور است.

کاشفی با بیان اینکه در این سند از کلی‌گویی پرهیز شده و وظیفه هر دستگاه در آن مشخص است، یادآور شد: اتاق بازرگانی و سازمان برنامه و بودجه استان مسئول پایش اجرای این سند هستند و امیدواریم بتوانیم در پایان سال، سند اختتامیه را نیز تدوین کنیم.

وی با بیان اینکه پایش برخی از شاخص‌های اصلی اقتصادی از جمله فضای کسب و کار و ... نیز اکنون بر عهده اتاق بازرگانی است، تاکید کرد: اخیراً نیز از سوی اتاق ایران عملکرد دستگاه‌های اجرایی مرتبط با حوزه اقتصادی در سطح ملی و استانی سنجش شد که متأسفانه کرمانشاه در این زمینه جایگاه خوبی نداشت و در میان دو سه استان آخر کشور بودیم که باید فکری به حال این موضوع کرد.

پیگیری راه‌اندازی انجمن صاحبان مطبوعات استان هستیم

وی از راه‌اندازی دو تشکل زیر مجموعه اتاق کرمانشاه هم خبر داد و گفت: یکی از این تشکلهای انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان روغن حیوانی بود. رئیس اتاق کرمانشاه از ظرفیت‌های روغن حیوانی کرمانشاه یاد کرد که باعث راه‌اندازی این تشکل شد و ادامه داد: تیم کارشناسی در حال کار کردن روی روغن حیوانی هستند و اگر بتوانیم استانداردهای بین‌المللی این روغن را کسب و آن را در چند نمایشگاه خارجی عرضه کنیم حتماً جایگاه روغن حیوانی متحول می‌شود و به جای آن دلار وارد کرمانشاه خواهد شد.

کاشفی از راه‌اندازی انجمن صنایع دستی استان هم خبر داد و اضافه کرد: احساس کردیم صنایع دستی استان نیز باید از حوزه دولتی خارج و به متولیان امر سپرده

شود. به دنبال راه‌اندازی انجمن جوانان کارآفرین استان نیز هستیم که با استقبال خوبی مواجه بوده است.

عضو هیات رئیسه اتاق ایران با اشاره به پیگیری برای راه‌اندازی انجمن صاحبان مطبوعات کرمانشاه، افزود: یکی از دلایل تاخیر در راه‌اندازی این انجمن تعیین چارچوب‌ها و ساختار کلی آن و تلاش برای حضور نشریات و مطبوعات معتبر و تأیید صلاحیت شده در این انجمن بود که کار اکنون به خوبی پیش رفته است. به علاوه راه‌اندازی این انجمن را نیازمند کار کارشناسی دقیق‌تری دانستیم و از همین رو از تعجیل در راه‌اندازی آن پرهیز کردیم.

وی با بیان اینکه هدف از راه‌اندازی این انجمن تقویت بعد اقتصادی نشریات و مطبوعات است، گفت: هر اقدامی رابطه با این انجمن بخواهد انجام شود با همکاری فعالان عرصه مطبوعات خواهد بود.

رسانه‌ها به کمک توسعه استان بیایند

رئیس اتاق کرمانشاه در ادامه از نقش مهم رسانه‌ها در توسعه همه جانبه اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و ... نیز در استان یاد کرد و ادامه داد: رسانه‌ها واسطه اصلی بین مردم و مسئولین هستند و باید با استفاده از ظرفیت هر دو بخش به توسعه استان کمک کنند.

وی معتقد است این توسعه، ایجاد اشتغال، ثروت، رفاه و ... را نیز به دنبال خواهد داشت. کاشفی خواستار توجه بیشتر رسانه‌ها به مسائل اقتصادی خصوصاً در شرایط فعلی کشور شد و عنوان کرد: امروز مردم نوسانات اقتصادی که به سمت منفی شدن است را با جدیت و حساسیت دنبال می‌کنند و رسانه‌ها وظیفه دارند با انتشار نظرات علمی و منطقی به کمک جامعه بیایند.

وی با بیان اینکه نشریات مکتوب طی یکسال اخیر به دلیل مشکلات کاغذ، زینک، فیلم و ... با مشکلات زیادی مواجه بودند، ابراز امیدواری کرد این مشکلات هرچه زودتر مرتفع شود تا مطبوعات بتوانند بدون دغدغه به رسالت اصلی خود که نشر اطلاعات صحیح برای مردم است بپردازند. در ادامه این نشست، اصحاب رسانه کرمانشاه نیز به بیان دیدگاه‌ها و دغدغه‌های خود پرداختند.



تصاحب بازار عراق؛ یک گام بیشتر از ترکیه

نشست فعالان اقتصادی و تجاری استان بابل عراق با حضور رئیس اتاق کرمانشاه و معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه برگزار شد. در این نشست عنوان شد که در سال گذشته صادرات ایران به عراق برای اولین بار از ترکیه پیشی گرفت و به مرز ۱۲ میلیارد دلار رسید؛ رقمی که با پتانسیل‌های فعلی قابلیت رشد تا ۲۰ میلیارد دلار را هم دارد.

بین مرز دو کشور بود که پیگیری‌های جدی برای اجرای آن خصوصا از سوی بخش خصوصی عراق وجود دارد. کاشفی با اشاره به تحولاتی که در اتاق مشترک ایران و عراق صورت گرفته، ابراز امیدواری کرد با برنامه‌ریزی‌هایی که بین دو طرف انجام می‌شود سطح صادرات ایران به عراق به مرز ۲۰ میلیارد دلار برسد.

به این کشور وارد شود بدون این که دخل و تصرفی در آن صورت گیرد امکان صادرات مجدد ندارد اما عراقی‌ها در حال پیگیری برای رفع این مشکل هستند. عضو هیات رئیسه اتاق ایران از سفر اخیر رئیس جمهور به عراق هم یاد کرد که توافقات متعددی داشت و یادآور شد: یکی از این توافقات ایجاد ۳ منطقه صنعتی مشترک

رئیس اتاق کرمانشاه:

صادرات به عراق را به مرز ۲۰ میلیارد دلار برسانیم

کیوان کاشفی در نشست فعالان اقتصادی و تجاری استان بابل عراق از صادرات ۱۲ میلیارد دلاری سال گذشته ایران به عراق یاد کرد که برای اولین بار از کشورهای دیگر از جمله ترکیه نیز بیشتر بود. این میزان صادرات بدون احتساب گاز و میعانات نفتی حدود ۹ میلیارد دلار بود. کرمانشاه نیز با رقم حدود سه میلیارد دلار صادرات به عراق سهم بسزایی از این مبادلات تجاری داشته است.

کاشفی حفظ و افزایش این میزان صادرات را نیازمند برنامه‌ریزی و راهکارهای متعددی دانست که یکی از مهمترین آنها اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری و استاد اقتصادی بین دو کشور است.

رئیس اتاق کرمانشاه بر لزوم توجه به سیاست واردات از عراق نیز تاکید کرد و ادامه داد: برای این منظور باید زیرساخت‌های لازم در داخل ایران و گمرکات نیز فراهم شود.

وی با بیان اینکه عراق می‌تواند در واردات برخی از کالاهای به ایران کمک کند، عنوان کرد: اگرچه در عراق قانونی وجود دارد که اگر کالایی



وی تاکید کرد: نباید اجازه دهیم تا این تعاملات خوب از سوی موضوعات منفی تحت تاثیر قرار بگیرد.

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه با بیان اینکه علاقمند هستیم روابط دو کشور افزایش پیدا کند، تاکید کرد: اما گاهی در عمل مشکلاتی وجود دارد که باید با همکاری بخش خصوصی دو طرف مرتفع شود. حاتمی اشاره هم به واردات کالا از عراق داشت و ضمن استقبال از این موضوع، ادامه داد: هم اکنون حدود ۲۰ میلیارد دلار کالا در سال وارد ایران می‌شود که علاقمندیم بخشی از آن از سوی عراق تامین شود.

وی با بیان اینکه هم اکنون از راه ترکیه و امارات واردات کالاها به ایران صورت می‌گیرد، عنوان کرد: ایران کشور بزرگی است که با ۱۵ کشور دنیا همسایگی دارد و می‌تواند از طریق آنها کالاهای مورد نیاز خود را تامین کند، اما علاقمندیم عراق جایگاه ویژه‌ای در این بین داشته باشد. سیاست ایران این است که کشورهای همسایه و دوست ما از بعد اقتصادی و سیاسی تقویت شوند.

وی بر لزوم گسترش سرمایه‌گذاری مشترک بین دو کشور نیز تاکید کرد و با بیان اینکه هم اکنون کشورهای اروپایی از جمله ایتالیا، انگلیس، فرانسه و ... در ایران سرمایه‌گذاری‌های داشتند، گفت: ایران از نظر تکنولوژی و فنی سطح بالایی دارد و پذیرایی سرمایه‌گذاری‌های از عراق است. به علاوه علاقه‌مندیم در عراق نیز سرمایه‌گذاری‌هایی را انجام دهیم.

وی با اشاره به احداث شهرک‌های مرز مشترک بین دو کشور، ابراز امیدواری کرد که این کار هرچه زودتر اجرایی شود. معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه با بیان اینکه افزایش تعاملات بین دو کشور نیازمند برنامه است، افزود: بخش خصوصی باید پرچمدار این افزایش معاملات و مرادات باشد.

وی از پتانسیل‌های کرمانشاه برای تعامل بیشتر با عراق هم یاد کرد و توریسم سلامت را یکی از مهمترین این موارد دانست. حاتمی با بیان اینکه که خدمات پزشکی در ایران بسیار با کیفیت و ارزان است، عنوان کرد: هم اکنون روزانه بالغ بر ۵۰ بیمار عراقی از خدمات مراکز درمانی ایران در بخش‌های قلب، سرطان، کلیه، جراحی چشم، جراحی زیبایی و ... بهره‌مند می‌شوند. وی معتقد است احداث ۴ بیمارستان جدید در کرمانشاه نیز می‌تواند به افزایش توریسم سلامت کمک کند.

صادق هاشم فاضلی یادآور شد: یکی از بهترین زمینه‌های همکاری دو کشور انتقال برخی از واحدهای صنعتی ایران به عراق و همچنین تاسیس واحدهای جدید در عراق است. وی معتقد است سود این کار به هر دو کشور خواهد رسید. رئیس اتاق بابل عراق بر پیگیری برای احداث منطقه آزاد تجاری در مرزهای دو کشور تاکید کرد. وی با اشاره به برنامه‌هایی که برای اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری بین دو کشور وجود دارد، ادامه داد: اخیراً سفری به ایلام داشتیم و سفر به تهران، اصفهان و یزد در برنامه است. وی از مسئولین اقتصادی و تجار کرمانشاهی نیز دعوت کرد از پتانسیل‌های استان بابل عراق بازدید داشته باشد.

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه:

بخش خصوصی، پیشگام در توسعه تعاملات اقتصادی است

هدایت حاتمی معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه از ایران و عراق به‌عنوان دو گروه برادر یاد کرد که مرزهایی به‌عنوان کشور بین آنها وجود دارد.

وی با بیان اینکه بخش خصوصی دو کشور توافقات و تفاهات بسیار خوبی با یکدیگر دارند، افزود: وظیفه بخش دولتی نیز حمایت و کمک از بخش خصوصی برای اجرای این توافقات است. به گفته معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه، سود این توافقات به هر دو کشور خواهد رسید و باعث گسترش تبادلات تجاری بین ایران و عراق خواهد بود. حاتمی از ایران و عراق به‌عنوان دو کشور بزرگ منطقه یاد کرد که هر کدام پتانسیل‌های مخصوص به خود را دارند و افزود: برای استفاده از مزیت‌های دو کشور بخش خصوصی بیشترین نقش را دارد که هم ارتباط جدید خوبی را شکل دهد و هم ارتباطات قبلی را حفظ کند.



وی با بیان اینکه در ایران زمینه‌های زیادی برای افزایش تجارت با عراق وجود دارد، گفت: یکی از این زمینه‌ها گردشگری خصوصاً در بعد سلامت و زیارتی است. رئیس اتاق کرمانشاه معتقد است باید هیات‌های تخصصی در زمینه توریسم برای افزایش مبادلات در این بخش به کرمانشاه بیایند.

وی در ادامه از ارتباطات گسترده کرمانشاه و بابل هم یاد کرد که در سال‌های گذشته چندین بار اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری بین دو استان صورت گرفته است. رئیس اتاق کرمانشاه با بیان اینکه تفاهم نامه‌های مشترکی نیز بین کرمانشاه و بابل وجود دارد، افزود: استان بابل با توجه به مرکزیت و دسترسی به جمعیت استان‌های اطراف اهمیت به‌سزایی برای ما دارد. رئیس اتاق کرمانشاه با اشاره به بازدید هیات اقتصادی بابل از برخی از صنایع استان کرمانشاه در زمینه محصولات غذایی، محصولات کشاورزی و محصولات ساختمانی، یادآور شد: تقاضاهایی برای افزایش معاملات وجود داشت که ما مسئولیت داریم زیرساخت‌های لازم برای پاسخگویی به این تقاضا را فراهم کنیم. کاشفی با اشاره به برنامه‌ریزی‌هایی که در کرمانشاه برای افزایش تعاملات با عراق وجود دارد، عنوان کرد: بنا داریم ظرف دو ماه آینده پذیرای هیات تجاری از بصره و دیالی عراق باشیم.

رئیس اتاق بابل عراق پیشنهاد داد:

انتقال برخی صنایع ایران به داخل عراق

صادق هاشم فاضل، رئیس اتاق بابل عراق با بیان اینکه عزم و اراده جدی برای افزایش روابط بین دو استان وجود دارد، عنوان کرد: در گذشته نیز تفاهم‌نامه‌هایی بین کرمانشاه و بابل داشتیم که پیگیریم همه بندهای آن اجرایی شود. حتی در چند سال گذشته تفاهم‌نامه‌های مشترکی نیز بین استانداری کرمانشاه و بابل داشتیم که باید هر چه زودتر اجرایی شوند. رئیس اتاق بابل عراق از سفر اخیر رئیس‌جمهور به عراق نیز یاد کرد که در این سفر دو طرف ابراز علاقه کردند که سطح صادرات ایران به عراق به ۲۰ میلیارد دلار برسد.

وی با بیان اینکه این افزایش تعامل با ایران از سوی بخش خصوصی عراق نیز پیگیری می‌شود، تاکید کرد: یکی از مواردی که پیگیری می‌کنیم صادرات مجدد کالا به ایران است و برای رفع مشکلات قانونی که در این زمینه وجود دارد پیگیری‌های لازم را انجام دادیم.

کتاب «آموزش عمومی و توجیه کارت بازرگانی» به چاپ رسید



رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه با اشاره به برنامه‌هایی که اتاق برای آموزش تجار، بازرگانان و فعالان اقتصادی و همچنین آگاهی دادن به آنها دارد، اظهار کرد: در این زمینه تاکنون چند کتاب از سوی اتاق کرمانشاه چاپ و منتشر شده و اکنون شاهد چاپ چهارمین کتاب با عنوان «آموزش عمومی و توجیهی کارت بازرگانی» هستیم. این کتاب در ۱۵۲ صفحه منتشر شده و مخاطب اصلی آن تجار، بازرگانان و افرادی که است می‌خواهند کارت بازرگانی دریافت کرده و فعالیت تجاری را آغاز کنند.

به گفته رئیس اتاق کرمانشاه این کتاب شامل چهار فصل بوده که عبارت از آشنایی با اتاق کرمانشاه، آشنایی با کارت بازرگانی و نحوه استفاده از آن، قوانین مالیاتی و بیمه تامین اجتماعی و آشنایی با اخلاق حرفه‌ای و شایستگی در کسب و کار است.

افرادی که قصد دارند از این کتاب استفاده کنند برای دریافت آن می‌توانند به اتاق کرمانشاه مراجعه کرده و کتاب در اختیار آنها قرار خواهد گرفت. پیش از این نیز کتاب‌های «صفر تا صد واردات»، «صفر تا صد صادرات» و «فنون طلایی مذاکرات» از سوی اتاق کرمانشاه به چاپ رسیده است.

در مناطق زلزله زده شهرستان سرپل ذهاب استان کرمانشاه؛ چهار مدرسه «ایران من» بهره‌برداری رسید

سرپل ذهاب حضور داشتند. گفتنی است پویش ایران ساخت مدارس را در مناطق محروم کشور در برنامه دارد که تعدادی از آنها در مناطق زلزله زده کرمانشاه است. طی پنج سال گذشته ۸۲ مدرسه پویش ایران من در نقاط کمتر برخوردار به بهره‌برداری رسیده است. مجموع مدرسی که توسط این پویش در کرمانشاه به بهره‌برداری رسیده نیز ۱۰ مدرسه است. پویش مدرسه سازی «ایران من» از سال ۱۳۹۳ با همت جمع بزرگی از کارآفرینان و فعالان اقتصادی آغاز به کار کرده و ساخت ۱۰۰ مدرسه ابتدایی را در استان‌های محروم و کم‌توسعه یافته کشور در دستور کار قرار داده است. نیکوکاران پویش ایران من تاکنون موفق به بهره‌برداری از ۸۲ مدرسه در ۱۹ استان کمتر توسعه یافته کشور شد.

چهار مدرسه «ایران من» در مناطق زلزله زده شهرستان سرپل ذهاب استان کرمانشاه بهره‌برداری رسید. این چهار مدرسه ابتدایی به همت نیکوکاران پویش ایران من و همکاری موسسه خیریه مهرگیتی در مناطق زلزله زده شهرستان سرپل ذهاب استان کرمانشاه، طی روزهای ۳۰ و ۳۱ مردادماه ۱۳۹۸ افتتاح شدند. این مدارس شامل مدرسه دو کلاسه «ایران من ۹۶» در روستای بلوان، مدرسه سه کلاسه «ایران من ۹۷» در روستای بی بیانی، مدرسه دو کلاسه «ایران من ۹۸» در روستای ریزه‌وند علی اکبر، مدرسه دو کلاسه «ایران من ۹۹» در روستای زواله بخش گهواره احداث شده‌اند. در مراسم افتتاح این مدارس جمعی از فعالان اقتصادی، اعضای اتاق‌های بازرگانی کشور و نیکوکاران «پویش ایران من»، و مسولان استان و شهرستان





راه‌های ارتباطی با اتاق کرمانشاه

وبسایت فارسی www.krccima.ir

وبسایت انگلیسی www.en.krccima.ir

وبسایت عربی www.ar.krccima.ir

پست الکترونیکی info@krccima.ir

کانال تلگرام [@krccima](https://t.me/krccima)

ربات تلگرام [@krccima_bot](https://t.me/krccima_bot)

سامانه پیام کوتاه SMS: 100051010

تلفن: (۰۸۳) ۳۸۲۲۸۱۵۱

(۰۸۳) ۳۸۲۲۸۱۴۱

(۰۸۳) ۳۸۲۲۸۱۳۱

حوزه ریاست: (۰۸۳) ۳۸۲۳۶۵۱۳

دبیرکل: (۰۸۳) ۳۸۲۱۰۰۱۱

مدیرکارت: (۰۸۳) ۳۸۲۳۹۶۲۹

روابط عمومی: (۰۸۳) ۳۸۲۵۴۵۴۶

امور بین الملل: (۰۸۳) ۳۸۲۳۹۸۲۹

آموزش: (۰۸۳) ۳۸۲۱۰۰۲۲

دبیرخانه: (۰۸۳) ۳۸۲۳۹۰۴۳

فکس: (۰۸۳) ۳۸۲۲۸۱۶۱

آدرس: کرمانشاه - بلوار شهید بهشتی - شماره ۵۳۵ کدپستی: ۶۷۱۵۶۶۴۵۵۱