



نشریه مجازی اتاق کرمانشاه

سال اول / شماره هفتم / آذر ماه ۱۳۹۸

ویژه نامه بیست و سومین سالروز ملی صادرات

بولتن عملکرد اتاق کرمانشاه

در آذر ماه ۱۳۹۸



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه



در این شماره میخوانیم

فهرست مطالب

- بخش اول - گفتگو با صادرکنندگان برتر استان کرمانشاه ۲
- بخش دوم - اخبار ۲۰
- بخش سوم - شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان
کرمانشاه ۲۷
- بخش چهارم - اعلانات ۳۱
- بخش پنجم - نمایشگاه ها و هیات های تجاری ۳۴
- بخش ششم - مرکز مطالعات و آموزش ۳۶
- بخش هفتم - انتشارات ۳۸



نشریه مجازی اتاق کرمانشاه
سال اول / شماره هفتم / آذر ماه ۱۳۹۸
ویژه نامه سالروز ملی صادرات
بولتن عملکرد اتاق کرمانشاه
در آذر ماه ۱۳۹۸



آدرس: کرمانشاه، بلوار شهید بهشتی، شماره ۵۳۵، کد پستی: ۶۷۱۵۶۶۴۵۵۱
تلفن: ۵۱ - ۴۱ - ۰۸۳۳۸۲۲۸۱۳۱ / فکس: ۰۸۳۳۸۲۲۸۱۶۱
سایت: www.krccima.ir / پست الکترونیک: krccima.ir@gmail.com

تهیه و تنظیم: روابط عمومی / Designe by: G.Ghahremani

گفتگو با مسئولین و صادرکنندگان برتر استان کرمانشاه

بیست و سومین سالروز ملی صادرات

وزیر امور
و صنایع
کشور





ویژه نامه روز ملی صادرات



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 به عنوان یکی از استان های 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 زیرساخت ها و شرایط مناسب تری 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 مزیت های این منطقه گفت وگویی با «هوشنگ بازوند»، استاندار کرمانشاه داشتیم که در ادامه با هم میخوانیم.

✱ با وجود اینکه در کشورهای با صادرات بالا، شرکتهای تخصصی صادرات شکل گرفته اند و کمتر پیش می آید که خود تولیدکنندگان مستقیماً عملیات بازاریابی و صادرات را انجام دهند، چرا چنین شرکتهایی در ایران آنطور که باید شکل نگرفته اند و از توسعه آنها حمایت نشده است؟

صادرات در تمام کشورهای دنیا و به ویژه ایران مقوله ای بسیار مهم و ضروری است. اگر صحبتی از رونق تولید، سرمایه گذاری

و اشتغال میکنیم حتما 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 مهمترین آنها بازاریابی خوب است، اما در کشور ما عموماً دیپلماسی تجاری و بازاریابی ضعیفی وجود دارد و بخش خصوصی به بازاریابی به عنوان 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 واسطه ها و شرکتهای توانمندی است که بتوانند در زمینه بازاریابی و فروش فعالیت داشته باشند. در واقع نباید توقع داشته باشیم که شرکت تولیدکننده 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 بهره گیری مطلوب از ظرفیت بازارهای مقصد صادرات کشور شده است. همان طور که اشاره کردید نبود شرکتهایی که در زمینه صادرات فعالیت تخصصی داشته باشند به ویژه در استان کرمانشاه و در بازارچه های مرزی به شدت محسوس است و این کمبود در بازاریابی اصولی باعث میشود قدرت چانه زنی ما کاهش پیدا کند و در عوض طرف مقابل در این قضیه دست بالا را داشته باشد.

اگرچه طرف مقابل نیز به عنوان



ویژه نامه روز ملی صادرات

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 صرافی ها 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 به عنوان 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 کوتاه مدت 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 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 ضمانت هایی اخذ کند تا برگشت پول به کشور برای بانک مرکزی شفاف باشد.

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

*** با توجه به اینکه قانون احکام دائمی برنامه های توسعه، محدودیتهای غیرتعرفه های در مسیر واردات و صادرات را ممنوع کرده است، به نظر شما بهتر نبود به جای ممنوعیتهای صادراتی با هدف تنظیم بازار داخلی، اخذ مابه التفاوت یارانه مواد اولیه در دستور کار قرار گیرد؟**

ما در ایران برای تولید کالاهای صادرات محور برنامه ریزی 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 تصمیم های خلق الساعه ستاد تنظیم بازار، صادرات این کالاها ممنوع میشود. ما همین گلایه و آسیب جدی را که از این نظر به تجار و تولید کنندگان وارد میشود، قبول داریم و معتقدیم این مشکلات ناشی از بی برنامه گی سیستم های متولی کار است.

ضمن احترامی که برای تصمیم های ستاد تنظیم بازار کشور قائل هستیم اما این ستاد لحظه ای و آنی تصمیم نمیگیرد و این در حالی است که باید تصمیم گیریهای ستادی به این مهمی در قالب برنامه ریزیهای 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.

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

من هم بروکراسی 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 پایانه های مرزی است. هم اکنون در بسیاری از مرزها سه دستگاه مختلف شامل گمرک، مرزبانی و سازمان پایانهها متولی امور هستند و در برخی موارد تصمیمهای آنها همپوشانی هایی 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 بروکراسیهای 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 بروکراسی را برای تمام مرزها و گمرک های استان در کارگروه توسعه صادرات با جدیت دنبال میکنیم. اما این موضوع که قرار باشد برای تاجران و صادرکنندگان شناخته شده و صاحب نام مسیر ویژه در نظر گرفته شود، خود



ویژه نامه روز ملی صادرات

به تشدید بروکراسی ها دامن میزند زیرا در چنین شرایطی معیار مشخصی برای تعیین خوشنامی وجود ندارد و هر یک از صادرکنندگان ممکن است چنین ادعایی داشته باشند.

*** با افزایش قیمت ارز، برخی صادرکنندگان کمتجربه از روشهای تخفیف نامتعارف برای توسعه سهم خود در بازارهای مقصد صادراتی بهره میگیرند. به نظر شما این فعالیتها، چه تبعاتی در درازمدت به همراه خواهد داشت؟**

یکی از مهمترین مواردی که در امر صادرات باید به آن توجه کنیم ارسال کالاهای باکیفیت و استاندارد به کشورهای هدف خصوصا کشور عراق به عنوان مهمترین 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 عدهای بخواهند کیفیت را فدای کمیت کنند و یا به خاطر سود بیشتر کالاهای بی کیفیت و نامناسب صادر کنند، نه تنها به خود ضربه میزنند بلکه اقتصاد کشور را دچار لطمه خواهند کرد. هر کالایی که به بازارهای صادراتی از جمله عراق وارد شود به عنوان کالای ایرانی شناخته میشود، نه عنوان صاحب کالا و تولیدکننده آن. این امر باعث میشود 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 باشد.

*** وضعیت صادرات استان را در سال گذشته چطور ارزیابی میکنید و اگر بخواهید مهمترین فرصتها 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 میکنیم 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 میدهد. به علاوه با بررسی آمارها متوجه میشویم 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 میتوان به عنوان چالشهای پیش روی صادرات استان یاد کرد کمربند بودن دیپلماسی صادرات در بخش خصوصی است که پیشتر 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 شرکتهای ما برای بازاریابی محصولات خود بهویژه در بعد داخلی از مشاوران و شرکتهای توانمند استفاده کنند. از سوی دیگر بخش خصوصی نیز باید حضور خود را در بازارچههای مرزی پررنگ کند تا تصمیم گیرها، عمدتا از سوی خریدار و بخش مقابل نباشد.

این گلایه وجود دارد که در برخی از موارد حضور بخش خصوصی ما در مرزها و بازارچهها کمربند تر از طرف عراقی است، به علاوه در بسیاری از موارد قدرت تصمیمگیری 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 میشود مجبور باشیم هر شرایطی را که خریدار اعمال میکند، بپذیریم و حتی قیمتهای آنها را برای فروش رفتن کالاها بپذیرا باشیم.

توقع داریم بخش خصوصی حضور خود را در بازارچه ها و مرزها پررنگ تر کند و چانه زنی و لابیگری بیشتری برای صادرات کالا بر عهده ایران صورت پذیرد. 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 تحریم های 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، زیرساخت های حمل و نقل 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 برنامه ای دارید؟**

یکی از مهمترین چالش های صادرات استان زیرساخت های 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



ویژه نامه روز ملی صادرات

این شورا موضوعات مهم مرتبط با صادرات را به مدیران اعلام کنیم تا هرگونه تصمیم گیری در این زمینه را با نظرخواهی از بخش خصوصی انجام دهند. در واقع هر مانعی که پیش روی صادرات و سرمایه گذاری در استان باشد باید در این شورا مطرح شود.

نباید فراموش کنیم یکی از مهمترین راههای جذب سرمایه به عنوان 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 نمی نشینند 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 برنامه های 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.

اعتبارات این بخش برنمی آید باعث میشود وضعیت مرزها آن طور که باید مناسب نباشد.

البته اقدامات مثبتی برای بهبود زیرساخت های مرزهای استان صورت گرفته است و برای مثال امسال دو قرارداد ۳۲ و ۶۲ میلیارد تومانی برای زیرساختهای پرویزخان 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 اصلا قابل قبول نیست و برای بهبود وضعیت این بخش نیز ۲۵ میلیارد تومان برای ساخت راه زلزله زده 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. قطعا با ورود مسافر از مرز شوشمی و شیخ صله رونق گردشگری در منطقه اورامانات را شاهد خواهیم بود.

از سوی دیگر با افتتاح بیمارستان پاهو زمینه مناسبی برای گردشگری سلامت نیز در این منطقه فراهم شده است و میتوانیم توریسم سلامت را نیز رونق دهیم. البته این امر مستلزم رایزنی هایی 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 دستگاه های اداری از اجرای ماده ۳ قانون بهبود مستمر محیط کسبوکار شانه خالی کنند و بدون مشورت خواهی از تشکلهای اقتصادی بخش خصوصی به ویژه اتاق بازرگانی، تصمیمهایی را ابلغ کنند - که بعضا 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 به عنوان رئیس اتاق بازرگانی و همکارانشان که انصافا یکی از اتاقهای فعال و دارای ایده های جدید و نوآورانه و پویا و یکی از فعالترین پارلمانهای اقتصادی بخش خصوصی کشور است، باید بگویم که شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی یک ظرفیت قابل توجه برای تصمیم گیری های 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



ویژه نامه روز ملی صادرات

سخت اما ضروری

❖ کیوان کاشفی
❖ عضو هیات رئیسه اتاق ایران و رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه



توسعه صادرات غیرنفتی، یکی از الزام های مهم برای توسعه اقتصادی پایدار به شمار می آید. با این حال متأسفانه در دهه های اخیر، نفت به شیوه های مختلف، صادرات غیر نفتی را به حاشیه رانده بود. به همین دلیل شرایط تحریمی به رغم هزینه هایی که به اقتصاد کشور تحمیل می کند، به دلیل توقف نسبی صادرات نفت خام، فرصت مناسبی برای گسترش و توسعه تولید و صادرات غیر نفتی فراهم می کند.

اقتصادهای تک محصولی در دنیای تجارت بین الملل، بسیار شکننده و آسیب پذیر هستند. برای نمونه بیشتر کشورهایی که اقتصاد وابسته به فروش نفت دارند، حتی پس از تشکیل صندوق های کنترل نوسان درآمد نفتی نیز، در مقابل نوسانات ناگهانی و افت شدید قیمت حامل های انرژی فسیلی نمی توانند تاب بیاورند و دچار بحران می شوند.

امروز راه نجات اقتصاد کشور در توسعه صادرات غیر نفتی به نقاط مختلف است ولی در عین حال، توجه به مزیت های نسبی ایران اعم از کالاهای رقابت پذیر و مقاصد سهل تر، ضروری است. با توجه به شرایط سیاست خارجی، هدف گذاری برای افزایش صادرات به ۱۵ کشور همسایه، بهتر به نتیجه می رسد. صادرات غیر نفتی همسایه محور به این دلیل از کارآمدی بیشتری در شرایط فعلی برخوردار است که در تجارت با این کشورها، محدودیت های مبادلات بانکی، کمتر از دیگر بازارهای هدف صادراتی است.

مطالعات اتاق بازرگانی ایران نشان می دهد از حدود ۴۴

میلیارد و ۳۰۹ میلیون دلار صادراتی که در سال ۹۷ انجام شد، حدود ۲۴ میلیارد دلار آن به مقصد ۱۵ کشور همسایه صورت گرفته است. در واقع بیش از ۵۴ درصد صادرات کشورمان به مقصد کشورهای همسایه بوده است.

در اهمیت صادرات غیر نفتی و همچنین اهمیت کشورهای همسایه شکی نیست. با وجود این، صادرات، به هر نقطه ای از دنیا که باشد در شرایطی محقق می شود که تولیدات داخلی توان رقابت با رقبای خارجی را داشته باشند. یکی از مهمترین فاکتورهای تأثیرگذار در تولید صادراتی و رقابتی، پایین آوردن هزینه های تولید است.

مهم ترین نقطه ضعف بخش تولید صادرات محور، در بالا بودن هزینه های تمام شده آن است. دو مورد، یعنی مالیات و بیمه درصد قابل توجهی از هزینه های تولید کالا را به خود اختصاص می دهند. در هیچ کجای دنیا، تولید آن قدر صرفه اقتصادی ندارد که از یک طرف ۲۵ درصد مالیات پرداخت شود و از طرف دیگر ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده نیز به آن اضافه گردد.

کارشناسان اقتصادی، بعد از مالیات هزینه بیمه را دیگر مشکل تولید و صادرات کشور می دانند. با پرداخت ۲۳ درصدی حق بیمه کارگر توسط کارفرما و دیگر مطالبات تأمین اجتماعی از بخش تولید، هزینه های تولید و صادرات به شدت افزایش می یابد. صادرکنندگان ایران، در مقام رقابت با کالاهای و صنایع مختلف منطقه و دنیا که این شرایط را تجربه نمی کنند، از مزیت رقابتی برخوردار نیستند و میدان مانور، برای تولید کنندگان ایرانی تنگ و محدود است.

نوسانات نرخ ارز، چند نرخي بودن آن و رانت ها و فسادهای احتمالی که در این عرصه شکل می گیرد، می تواند ضربه سنگینی بر کمر تولید وارد کند. هرچند در زمان افزایش نرخ ارز، صادرات کالا به ظاهر به صرفه می شود؛ اما این افزایش، به دلیل تورم داخلی و در نتیجه افزایش هزینه های تولید، تأثیر جهشی بر صادرات غیرنفتی بر جای نمی گذارد. به عنوان مثال افزایش هزینه مواد اولیه، نمی تواند برای اقتصاد مفید بوده و مانع توسعه صادرات غیر نفتی می شود.

بیش از ۵۴ درصد صادرات
کشور به مقصد
کشورهای همسایه است





ویژه نامه روز ملی صادرات

نوسان مقررات بازرگانی خارجی و نوسان شدید قیمت ارزهای خارجی و هزینه های تولید، فضای فعالیت اقتصادی بویژه صادرات را غیرقابل پیش بینی و پر ریسک می کند. درواقع، فعالان اقتصادی، اعم از تولیدکننده و صادرکننده نمی توانند آینده بازار خود را پیش بینی و برنامه ریزی و ریسک خود را محاسبه کنند.

سازمان تجارت جهانی نهادی بین المللی است که عضویت در آن مستلزم رعایت برخی قوانین و مقررات بین المللی بوده و به همین خاطر کشورها را ناچار از اعمال یک سری تغییرات مهم و ساختاری می کند. به همین دلیل، فواید بسیاری برای کشورهای عضو به ویژه در حوزه صادرات به همراه دارد. مهمترین موضوع در این مورد، تعرفه های پایین گمرکی است. درواقع، کشورهای عضو این سازمان، یا از پرداخت تعرفه های گمرکی معاف هستند یا تعرفه های ۱ تا ۴ درصدی می پردازند. ایران جزو معدود کشورهای جهان است که هنوز به عضویت رسمی این سازمان در نیامده است.

از یک سو، دولت باید بستر و فضای مناسب را برای تولید رقابتی و صادرات محور فراهم کند و از سوی دیگر، کارفرمایان و تولید کنندگان نیز باید با در پیش گرفتن رویکرد و مسیر صادراتی، زمینه را برای رهایی اقتصاد کشور از سلطه درآمدهای نفتی فراهم کنند. این رهایی، زمانی تحقق خواهد یافت که اقتصاد را از حالت دولتی دور کرده و به شکل گیری و تقویت بخش خصوصی واقعی بها داده شود. چرا که فعالان، بخش خصوصی مهمترین سفیران کشور در بازارهای رقابتی بین المللی خواهند بود.

در انتها باید یادآور شوم که توسعه صادرات غیر نفتی، راهی بسیار سخت ولی اجتناب ناپذیر است و به همین دلیل، طی کردن آن مستلزم همدلی همه کنشگران از جمله دولت، تولیدکنندگان و تجار است.



ویژه نامه روز ملی صادرات

خود تحریمی نکنیم

مجموعه صنعتی شکری یکی از واحدهای تولیدی و صادراتی برتر در استان کرمانشاه است که طی سالهای اخیر همواره به عنوان یکی از صادرکنندگان نمونه استان شناخته شده و امسال نیز یکی از ۱۳ واحد صادراتی برتر استان کرمانشاه است.



گفتگوی حاضر با جهاندار شکری مدیرعامل این مجموعه به مناسبت بیست و سومین سالروز ملی صادرات است که میخوانیم:

❖ ابتدا معرفی از مجموعه صنعتی شکری و سابقه فعالیت آن داشته باشید

مجموعه فولاد شکری از چهار و واحد تشکیل شده و اولین واحد آن مجموعه جهان فولاد غرب است که در زمینه تولید مقاطع فولادی و خط نورد فعالیت دارد و عمده تولید این واحد تیرآهن است.

دومین مجموعه سیما فولاد جهان است که انواع میلگردها را تولید می کند.

هر دو واحد جهان فولاد و سیما فولاد از واحدهای صادراتی هستند که از سال ۸۹ وارد بازار صادرات شدند و اکنون نیز با گذشت چندین سال فعالیت های خود را ادامه می دهند.

بخش دیگری از مجموعه صنعتی شکری مجتمع ذوب آهن

بیستون است که چند ماه قبل با حضور رئیس جمهور افتتاح شد و هم اکنون فعالیت خود را در زمینه تولید انواع شمش های فولادی ادامه می دهد.

در مجموعه صنعتی شکری حدود ۱۷۰۰ تا ۱۸۰۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری به نرخ امروز انجام شده و ۱۲۰۰ نفر به صورت مستقیم و تعداد قابل توجهی نیز به صورت غیرمستقیم اشتغالزایی صورت گرفته است.

❖ مهمترین موانع و مشکلاتی که پیش روی مجموعه های تولیدی و صادراتی خصوصا در بخش فولاد وجود دارد چیست؟

یکی از مهمترین موانع خصوصا برای مجموعه صنعتی شکری که در زمینه صادرات به عراق فعالیت دارد مشکلات پیمان سپاری ارزی است، این طرح اگرچه برای شرایط معمولی طرح خوبی است اما در زمانی کاربرد دارد که قیمت ارز در بازار یکسان باشد و درگیر شرایط تحریم نباشیم.

اما اکنون که شرایط کمی دشوار است و امکان استفاده از سیستم های بانکی و صدور حواله ها وجود ندارد پیمان سپاری ارزی کار صادرکنندگان را دشوار کرده است.

یکی از مهمترین دغدغه های ما این است که چاره ای برای رفع مشکل پیمان سپاری ارزی برای صادرکنندگانی که با کشور عراق کار می کنند اندیشیده شود.

مشکل دیگر ما خود تحریم ها است که دست واحدهای تولیدی و صنعتی را تا حدودی بسته و فعالیت آن را محدود کرده است خصوصا واحد ما که در زمینه مقاطع فولاد فعالیت دارد. همانطور که می دانیم صنعت فولاد از اولین صنایعی بود که تحت تحریم قرار گرفت و این امر بیانگر اهمیت این صنعت می باشد.

از همین رو باید در داخل کشور شرایط را برای صادرات این کالای استراتژیک فراهم کنیم زیرا ارزآوری قابل توجهی برای کشور دارد.

پس تقاضا داریم در شرایطی که از بیرون تحت فشار هستیم از داخل گشایش و تسهیلگری برای فعالان این عرصه صورت گیرد.

مشکل دیگر ما دستورالعمل ها و بخشنامه هایی است که گاهی یک شبه صادر می شود و باعث شده ایرانی ها در برخی بازارهای جهانی بدقول شوند.

بارها پیش آمده که در زمینه قراردادهای صادراتی به دلیل بخشنامه های ناگهانی، نتوانستیم به تعهدات خود عمل کنیم و



ویژه نامه روز ملی صادرات

این امر بی اعتماد طرف تجاری ما را به همراه داشته است. در گذشته قبل از اینکه تعهدات تجاری خود را انجام دهیم معمولا ۱۰۰ درصد پیش پرداخت را دریافت می کردیم اما اکنون پیش فاکتور های ایران اعتبار چندانی ندارد و معمولا طرف تجاری رقم جزئی از پیش پرداخت را می دهد و مابقی را به زمانی موکول می کند که بار را در مرز رویت کند و این امر هزینه زیادی را به بخش تولید وارد می کند.

❖ به نظر شما چه راهکارهایی می تواند فضا را برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان تسهیل کند؟

بهترین راه این است که دولت اجازه بدهد بخش خصوصی کار خود را بکند و آزادی را از بخش خصوصی نگیرد. دولت باید محدودیت هایی که برای صادرات اعمال و یا آن را کنترل و محدود می کند بردارد.

امروز در تمام دنیا برای کسانی که صادرات انجام می دهند مشوق در نظر گرفته می شود اما متاسفانه در داخل کشور ما گاهی برای اینکه بخواهیم صادرات انجام دهیم باید امتیاز هم بدهیم.

نباید فراموش کنیم اکنون شرایط خاصی داریم و نباید اجازه بدهیم قوانین و مقررات دست و پا گیر فضا را بر تولیدکنندگان و صادرکنندگان تنگ کند.

از سوی دیگر دولت باید از تعیین قیمت های دستوری خودداری کند و اجازه دهد قیمت ها بر اساس عرضه و تقاضا در بازار تعیین شود زیرا هر کنترل قیمت دستوری یک جهش ناگهانی را در پی خواهد داشت اما اگر دولت اجازه بدهد قیمت ها واقعی شود ممکن است در مقطع کوتاهی بازار دچار تلاطم شود اما پس از آن عرضه آنقدر زیاد خواهد شد که قیمت ها به خودی خود کنترل می شود.

خواسته مهم دیگر ما از دولت تک نرخی شدن ارز است زیرا وجود سه نرخ ارز در بازار به جز رانت و سوء استفاده هیچ فایده دیگری ندارد و یکدست شدن قیمت ارز در بازار کمک بزرگی به واحدهای تولیدی و صادراتی خواهد کرد.

همچنین تقاضا داریم جلوی دستورالعمل های ناگهانی گرفته شود و هر بخشنامه ای که قرار است اجرا شود از چند ماه قبل به فعالان اقتصادی اطلاع رسانی شود تا امکان تصمیم گیری و برنامه ریزی داشته باشند.



ویژه نامه روز ملی صادرات

نوسانات ارز امکان برنامه ریزی را از صادرکنندگان می گیرد

مدیرعامل شرکت کشت و صنعت بهساز غذای زاگرس نوسانات نرخ ارز را یکی از مهمترین معضله های صادرکنندگان اعلام کرد.



حامد احمدیان با بیان اینکه صادرکنندگان با مشکلات زیادی مواجهند که نوسانات نرخ ارز از مهمترین آنها است، گفت: بالا و پایین رفتن نرخ دلار و همچنین وجود ارزهای چند نرخیه برنامه ریزی را برای صادرکنندگان غیرممکن می کند.

وی ادامه داد: از سوی دیگر اگرچه با بالا رفتن قیمت ارز قیمت کالاهای دیگر خصوصاً مواد اولیه هم زیاد می شود اما با پایین آمدن نرخ دلار شاهد کاهش قیمت مواد اولیه نیستیم که این امر هزینه تولید را بالا برده و قدرت رقابت را از صادرکنندگان می گیرد.

این صادرکننده نمونه از بروکراسی حاکم بر امور جاری و اداری تولیدکنندگان و صادرکنندگان هم یاد کرد و ادامه داد: این بروکراسی بیشتر در بدنه کارشناسی دستگاهها مشاهده می شود و مدیران ارشد و میانی همراهی بیشتری در این زمینه دارند.

مدیرعامل شرکت کشت و صنعت بهساز غذای زاگرس رفع این بروکراسی را نیازمند فرهنگسازی دانست و عنوان کرد: همه باید به اهمیت رونق تولید و صادرات باور داشته باشند.

احمدیان باز و بسته شدن مداوم و ناگهانی مرزها را نیز از دیگر

مشکلات صادرکنندگان عنوان کرد و افزود: اکنون این معضل را در زمینه بازارچه مرزی سومار داریم.

وی تاکید کرد: پیمان سپاری ارزی نیز مشکل دیگر ما است که بازارهای صادراتی را محدود کرده و باعث شده در حالیکه ظرفیت لازم را داریم اما نتوانیم بازار خود را در عراق و افغانستان گسترش دهیم.

وی اشاره ای هم به سابقه فعالیت شرکت کشت و صنعت بهساز غذای زاگرس داشت و یادآور شد: محصولات ما با برند "اوکادو" تولید می شود و شامل انواع کنسروهای غیرگوشتی است.

احمدیان ظرفیت این واحد تولیدی را ۱۰ هزار تن انواع کنسرو در سال اعلام کرد که اکنون در سه شیفت با اشتغالزایی برای ۴۵ نفر فعال است.

مدیرعامل شرکت کشت و صنعت بهساز غذای زاگرس با بیان اینکه محصولات این واحد تمام گواهینامه های لازم را اخذ کرده، تاکید کرد: علاوه بر تامین نیاز داخل، به کشور عراق و از آنجا به سوریه نیز صادرات داریم.

احمدیان سرمایه گذاری این واحد به نرخ امروز را حدود ۱۵۰ میلیارد ریال برآورد کرد و گفت: برای توسعه خط تولید و همچنین تولید محصول با همکاری سایر کارخانجات و برندهای دیگر برنامه هایی داریم.

وی تاکید کرد: شروع فعالیت این واحد از سال ۹۴ و با یک نوع محصول شروع بود که اکنون به ۱۸ محصول افزایش یافته است.





ویژه نامه روز ملی صادرات

مشکلات حوزه حمل و نقل هزینه صادرات محصولات پتروشیمی را بالا برده است

شرکت پتروشیمی اوره و آمونیاک کرمانشاه یکی از واحدهای موفق صادراتی است که در کرمانشاه از صادرکنندگان برتر به شمار می رود.

در همین راستا "حسین صباغ" مدیرعامل این شرکت اطلاعاتی درباره سابق فعالیت، برنامه های توسعه ای و مهمترین مشکلات این واحد در اختیار ما قرار داد.



تاریخچه و سابقه فعالیت

رشد جمعیت خصوصاً در سال های پس از پیروزی انقلاب اسلامی در ایران منجر به افزایش مصرف محصولات کشاورزی گردیده که این موضوع زمینه نیاز به کودهای شیمیایی را افزایش داده است. به دلیل وجود منابع سرشار گاز و داشتن نیروهای مجرب و متخصص، رشد صنایع پتروشیمی در سال های اخیر چشمگیر بود و شرکت ملی صنایع پتروشیمی تصمیم به گسترش بیش از پیش صنعت پتروشیمی در ایران را گرفت.

مجتمع تولید آمونیاک و اوره کرمانشاه نیز در همین راستا و به منظور تأمین بخشی از کود شیمیایی مورد نیاز استان کرمانشاه و استان های همجوار در غرب کشور تأسیس شد و احداث این پروژه علاوه بر تأمین کود شیمیایی مورد نیاز، در امر ایجاد اشتغال، گسترش توان فنی استان و ارتقای دانش متخصصین منطقه نقش بسزایی دارد.

پس از جنگ تحمیلی با توجه به اثرات جنگ بر اقتصاد استان کرمانشاه، تعدادی از اعضای اتاق بازرگانی کرمانشاه برای بهبود وضعیت اقتصادی استان، راه های مختلفی را بررسی نموده و ضرورت تأسیس کارخانجات تولیدی جهت گسترش فعالیت های اقتصادی در دستور کار قرار گرفت.

با توجه به نیاز استان کرمانشاه و استان های همجوار به کود شیمیایی، احداث کارخانه تولید کود شیمیایی مورد تصویب قرار گرفت و برای تحقق این هدف، شرکت صنایع پتروشیمی کرمانشاه در سال ۱۳۷۵ به ثبت رسید.

در سال ۱۳۷۹ پذیره نویسی به صورت گسترده توسط شرکت صنایع پتروشیمی کرمانشاه انجام گرفت، سپس هیئت مدیره شرکت روش مشارکت با دولت را بررسی نموده و با توجه به ضرورت احداث صنعت پتروشیمی در غرب کشور، شرکت ملی صنایع پتروشیمی با مجوز دولت، مشارکت در احداث پروژه آمونیاک و اوره را پذیرفت.

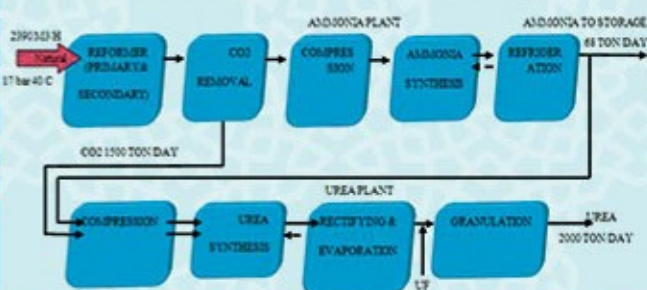
فعالیت های اجرایی پروژه با توجه به تأمین منابع مالی پس از پذیره نویسی آغاز گردید و شرکت ملی صنایع پتروشیمی مسئولیت اجرایی پروژه را تا مرحله راه اندازی و بهره برداری به عهده گرفت و جهت داشتن حضوری فعال در این شرکت، ۳۸.۵ درصد از سهام شرکت را خریدار کرد. شرکت صنایع پتروشیمی کرمانشاه در زمینی به مساحت ۲۹۵ هکتار، در استان کرمانشاه در غرب ایران، احداث گردیده است و بخش صنعتی مجتمع ۶۲ هکتار را به خود اختصاص داده است و ۱۱۴ هکتار از این اراضی جهت احداث فضای سبز منظور شده است.

مواد اولیه جهت تولید محصول میانی و نهایی به شرح ذیل می باشد:
- گاز طبیعی مصرفی به میزان تقریباً ۶۲۰۰۰ نرمال متر مکعب در ساعت

- آب خام ۵۴۰ متر مکعب در ساعت بطور متوسط و در وضعیت ماکزیمم ۷۵۰ متر مکعب در ساعت

- بخار به میزان ۶۰ تن در ساعت از طریق تأسیسات جانبی اختصاصی مجتمع و ۲۵۹ تن در ساعت بخار مصرفی در واحد اوره و آمونیاک از طریق سیستم بخار ساز واحد آمونیاک

- برق ۵/۱۵ مگاوات از طریق نیروگاه اختصاصی تولید برق مجتمع





ویژه نامه روز ملی صادرات

به علاوه شلوغی بیش از اندازه مرزهای کردستان عراق بدلیل قطع صادرات از مرزهای بخش عرب نشین عراق نیز مزید علت مشکلات شده است.

با توجه به تراکم بالای صادرات محصولات مختلف به اقلیم کردستان، رانندگان کرایه حمل را افزایش داده اند و جذب کامیون بسیار دشوار شده است.

قوانین سخت کرایه گمرک، برای انجام پلمپ گمرکی در محل کارخانه و خواب کامیونها در کارخانه به مدت یک شب برای انجام پلمپ، تمایل رانندگان را برای حمل کود اوره این شرکت پایین آورده است.

افزایش چشمگیر عوارض بندری و بیمه اجباری در بنادر هزینه های صادرات را با افزایش قابل توجهی مواجه ساخته است.

عدم امکان بهره گیری از کشتی های ایرانی موجب گردیده کشتی های خارجی قیمت را افزایش دهند و این موضوع بهای تمام شده برای خریداران را افزایش داده است.

بیمه باربری کشتی ها، افزایش ۴۰ برابری داشته است که این موضوع نیز موجب افزایش بهای تمام شده محصول صادراتی گردیده و عملا هزینه آنرا تولیدکننده با کاهش قیمت فروش محصول پرداخت می نماید.

ویژگی های مهم و دستاوردها توسعه صنعت پتروشیمی در غرب کشور از مهمترین دستاوردهای این واحد است.

کاهش نرخ بیکاری در سطح منطقه به طوری که در دوران نصب و راه اندازی مجتمع آمونیاک و اوره کرمانشاه، بیش از ۳۱۰۰ نفر به طور مستقیم در پروژه مشغول به کار بودند و در دوران بهره برداری بیش از ۱۲۰۰ نفر به طور مستقیم مشغول به کار میباشند که ۵۰۹ نفر به عنوان کارکنان شرکت و بقیه از نیروهای پیمانکاران تأمین شده و به علاوه بیش از ۹۲ درصد از این پرسنل، نیروهای بومی استان کرمانشاه هستند.

تأمین کود مورد نیاز کشور از دیگر دستاوردها است به طوری که با راه اندازب این شرکت، کشور براب اولین بار از واردات کود اوره بی نیاز گردید و از خروج میزان قابل توجهی ارز جلوگیری به عمل آمد.

با راه اندازی این شرکت، برای اولین بار کشور اقدام به صادرات کود نمود و در بازارهای جهانی صادرات کود، وارد گردید.

رونق کسب و کار و ایجاد اشتغال به صورت غیرمستقیم با ایجاد فرصت فعالیت شرکتهای در زمینه های مختلف و ارائه خدمات مختلف جهت تأمین نیازمندی های این صنعت در سطح استان از دستاوردهای دیگر پتروشیمی کرمانشاه به شمار می رود.

طرح توسعه ای

طرح احداث فاز دوم آمونیاک و اوره به منظور بالا بردن حجم تولیدات و بالطبع صادرات، در سال ۱۳۹۲ شروع شد و بودجه مورد نیاز طرح، در حدود ۳۲۲ میلیون یورو تخمین زده شده است.

واحد آمونیاک با ظرفیت ۱۲۰۰ تن در روز و با استفاده از دانش فنی و تکنوژی کلاگ کشور انگلستان ساخته خواهد شد و واحد اوره و دانه بندیگرانول با ظرفیت ۲۰۰۰ تن در روز، با استفاده از دانش فنی و تکنولوژی استامبی کربن کشور هلند ساخته خواهد شد.

پیش بینی می شود که این طرح در سه ماهه دوم سال ۱۴۰۱ به بهره برداری برسد.

مسائل و مشکلات صادراتی

کاهش شدید خریداران در بازارهای هدف از جمله هند عراق بدلیل مشکلات تحریم و ناآرامی در عراق از مهمترین این مشکلات است.



ویژه نامه روز ملی صادرات

کارت های بازرگانی یکبار مصرف ساماندهی شود

مدیرعامل شرکت جام پلاست
پیمان سپاری ارزی را مهمترین
معضل پیش روی صادرکنندگان
دانست.



به گزارش روابط عمومی اتاق
کرمانشاه، سیدامیررضا حسینی با
اشاره به اینکه صادرکنندگان با موانع
متعددی مواجه هستند که کار آنها را
دشوار و هزینه تمام شده را بیشتر می
کند، افزود: پیمان سپاری ارزی
خصوصاً برای واحدهایی که به عراق
صادرات دارند مهمترین مشکل است.
وی ادامه داد: چون برای مبادلات
ارزی با عراق سیستم بانکی مناسبی
هم وجود ندارد مجبوریم با هزینه
تمام شده بیشتری نقل و انتقالات
ارزی را انجام دهیم که از قدرت رقابت
صادرکنندگان می‌کاهد.
این صادرکننده همچنین از مشکلات
کارت‌های بازرگانی یکبار مصرف هم
یاد کرد که باید نسبت به ساماندهی
آنها اقدام شود.

مدیرعامل شرکت جام پلاست تاکید
کرد: خوشبختانه در زمینه حمل و
نقل، رویه‌های گمرک و ... مشکل
خاصی نداریم.

حسینی اشاره‌ای هم به ۴۰ ساله شدن
واحد تولیدی جام پلاست داشت و
عنوان کرد: این واحد با ظرفیت تولید
سالانه ۷۹۰۰ تن مصنوعات پلیمری و
با سرمایه‌گذاری که به نرخ امروز
حدود ۱۲ میلیارد تومان می‌شود برای
۲۷ نفر اشتغالزایی داشته است.

وی خاطر نشان کرد: سه سال است که
در زمینه صادرات نیز فعالیت داریم و
سال گذشته نزدیک به سه هزار تن
صادرات داشتیم.

مدیرعامل شرکت جام پلاست عراق را
طرف تجاری اصلی این شرکت اعلام
کرد و یادآور شد: عمده صادرات ما به
عراق از طریق مرز باشماق صورت می
گیرد.

این صادرکننده از برنامه‌هایی که برای
گسترش بازارهایی صادراتی شرکت
جام پلاست وجود دارد هم یاد کرد و
افزود: چند بار محموله‌های صادراتی
را به کشور ترکیه هم ارسال کردیم اما
ترکیه واردات اقلام پلیمری را با هدف
حمایت از تولیدات داخلی خود ممنوع
کرد.

وی عنوان کرد: هم‌اکنون برنامه داریم
بازارهای صادرات خود را بین
کشورهای همسایه شمالی از جمله
آذربایجان، ارمنستان و ... گسترش
دهیم.

حسینی با اشاره به اینکه در این سال
ها کمک و حمایت خاصی از دولت
درخواست نکردیم، عنوان کرد: البته
رایزنی بین کشورها برای تسهیل روند
صادرات می‌تواند برای ما مفید باشد.



ویژه نامه روز ملی صادرات

دولت تسهیل گری کند

مدیرعامل صنایع سیمان سامان کرمانشاه گفت: در شرایطی که از خارج کشور فشارهایی به بخش تولید وارد می شود، دولت باید از داخل شرایط را برای این واحدها آسان کند.



مهندس شهیار گراوندی با اشاره به مهمترین مشکلاتی که صادرکنندگان با آن مواجهند، گفت: از سال ۹۷ که با آیین نامه های رفع تعهدات ارزی مواجه بودیم به نوعی سردرگمی برای صادرکنندگان ایجاد شد خصوصا برای فعالان اقتصادی که با کشورهای عراق و افغانستان مراودات تجاری داشتند.

وی با اشاره به تغییرات چند باره ای که در این آیین نامه های اجرایی اعمال شد، افزود: این امر باعث شد صادرکنندگان دچار مشکلات مضاعف شوند.

این صادرکننده برتر کرمانشاه خاطرنشان کرد: در زمینه نرخ پایه صادراتی نیز مشکلات متعددی داشتیم که در برخی مواقع هزینه زیادی را به صادرکنندگان تحمیل کرد.

گراوندی درباره مشکلاتی که واحدهای تولیدی سیمان را بیشتر درگیر کرده نیز عنوان کرد: از بهمن ماه سال ۹۶ صادرات سیمان به بخش مرکزی عراق ممنوع شد اما اقلیم از این ممنوعیت تبعیت نکرد و فقط تعرفه ها را مقداری افزایش داد و صادرات به عراق از طریق اقلیم همچنان ادامه داشت.

وی اضافه کرد: از اردیبهشت امسال اقلیم هم به تبعیت از دولت مرکزی واردات سیمان از ایران را ممنوع کرد و در عمل صادرات ایران به عراق به صفر رسید.

مدیرعامل سیمان سامان کرمانشاه با بیان اینکه باید در تصمیم های این چنینی از چندماه قبل به طرفین اطلاع رسانی شود تا فکری به حال قراردادهای از پیش منعقد شده خود بکنند، افزود: برای مثال ما حدود ۱۰۰ هزار تن قرارداد سیمان با طرف عراقی داشتیم که با ابلاغ ناگهانی این ممنوعیت برای اجرای آن با مشکل مواجه شدیم. گراوندی یادآور شد: نکته مهم آنجا بود که ما پاکت مورد نیاز این سیمان صادراتی را با آرم عراق وارد کرده بودیم و این پاکتها روی دست ما ماند و با گذشت چند ماه و پیگیری هایی که انجام دادیم تا

حداقل بتوانیم به همین قرارداد خود عمل کنیم اما هنوز نتیجه خاصی نگرفتیم.

به گفته این تولیدکننده، این شرایط باعث شده بعد از چندین سال تلاش و فعالیتهای بازاریابی، بازار سیمان عراق از دست ایران برود. وی با بیان اینکه اکنون تمرکز برصادرات سیمان به کشورهای حاشیه خلیج فارس و کشورهای آفریقایی است، خاطرنشان کرد: اگرچه توانستیم به خوبی بازارهای جدید را جایگزین بازار عراق کنیم اما محکم شدن در این بازار نیازمند هزینه و انرژی زیادی است.

گراوندی با بیان اینکه صادرکنندگان در داخل کشور هم با مشکلاتی مواجهند، تاکید کرد: از جمله این مشکلات تغییرات عمده و ناگهانی تعرفه های بندر است که فشار زیادی به صادرکنندگان وارد می کند.

وی گفت: از سوی دیگر به دلیل شرایط تحریم و هزینه زیاد بیمه، کشتی ها نیز مبالغ زیادی برای حمل و نقل دریافت می کنند که هزینه تمام شده ما را بالا برده است.

وی افزود: از سوی دیگر از سال گذشته که با برخی اعتصابات در حوزه کامیون ها مواجه بودیم هزینه های حمل و نقل داخلی نیز نسبت به ۱.۵ سال گذشته حدود دو برابر شد.

به گفته مدیرعامل سیمان سامان، این افزایش هزینه ها در صورتی است که قیمت گذاری سیمان توسط دولت انجام می شود که معمولا افزایش با درصد پایینی را در نظر می گیرد و این در حالی است که باید اجازه داد قیمت ها بر اساس عرضه و تقاضا تعیین شود.

گراوندی معتقد است در شرایطی که از بیرون کشور با مشکلاتی مواجهیم، دولت و مسئولین باید شرایط را از داخل برای بخش تولید تسهیل کنند و در بخش هایی که ممکن است برای آنها تسهیلات و مشوق هایی در نظر بگیرند.

وی در ادامه معرفی از واحد تولیدی سیمان سامان غرب داشت که امسال به عنوان صادرکننده برتر ملی هم شناخته شده و عنوان کرد: سال گذشته بیش از یک میلیون و ۱۰۰ هزار تن سیمان و کلینکر صادر کردیم.

مدیرعامل سیمان سامان با بیان اینکه این واحد از ابتدای سال ۹۰ فعالیت رسمی خود را آغاز کرد، گفت: سیمان سامان طی ۹ سال اخیر علاوه بر تامین نیاز داخل، همواره از بزرگترین صادرکننده های سیمان کشور بوده است.

گراوندی از فعالیت دو خط تولید در کارخانه سیمان سامان با ظرفیت هفت تا ۱۰ هزار تن در روز خبر داد و عنوان کرد: اکنون با ۹۰ درصد ظرفیتی که داریم تولید می کنیم.

وی اشاره ای هم به اشتغالزایی حدود هزار نفری این واحد داشت که ۶۰۰ نفر در حوزه تولید و بارگیری و پیمانکاری و ۴۰۰ نفر در حوزه حمل و نقل فعالیت دارند.



ویژه نامه روز ملی صادرات

پیمان سپاری ارزی معضل اصلی صادرکنندگان

شرکت توسعه صنایع چاپ و بسته‌بندی استان کرمانشاه از واحدهایی است که امسال به عنوان یکی از صادرکنندگان برتر استان کرمانشاه شناخته شد.

دکتر مهدی علیزاده برمی مدیرعامل این شرکت مهمترین مشکلات این واحد تولیدی و موانع صادراتی پیش روی آن و همچنین جزئیات فعالیت شرکت توسعه صنایع و چاپ و بسته بندی کرمانشاه را اینگونه ارائه کرد.



همانگونه که برای همگان مشخص است از دیرباز تا کنون اقتصاد ایران همیشه وابسته به نفت بوده است و هیچگاه نتوانسته به صورت جدی رقابت خارجی با تجار و سردمداران با تجربه دنیا را داشته باشد. این عوامل موجب شده تا زمینه‌های مناسبی برای تجارت و به ویژه صادرات در کشور فراهم نشود و صادرات غیرنفتی همیشه در اقتصاد ایران به عنوان یک موضوع کم‌اهمیت نمود داشته است. برای رشد و توسعه صادرات غیر نفتی، دستگاه‌ها و نهادهای مختلف دولتی و خصوصی باید تکمیل کننده هم باشند تا بتوانند فرآیند صادرات را تسهیل کنند، تا از ناکارآمدی تصمیم‌گیرندگان تجاری کشور در سطح خرد و کلان جلوگیری نمود.

تأثیرگذاری عواملی مختلفی همچون امور بانکی، نرخ ارز، تأمین مالی صادرات، بیمه‌های صادراتی، مشوق‌های صادرکنندگان، مالیات بر ارزش افزوده، حمل و نقل، زیرساخت‌ها و قوانین حمایتی داخلی و بین‌المللی موجب شده تا همیشه صادرات کشور دارای مشکل باشد

و به دلیل عدم هم‌بستگی نهادهای مختلف و یا مشکلات خارجی نتوانسته‌ایم هیچگاه به پتانسیل‌های واقعی کشور در حوزه صادرات دست یابیم.

در این راستا به نظر می‌رسد در صورتی که تصمیمات شورای عالی صادرات قدرت اجرایی بیشتری یابد، صادرات توسط بخش خصوصی قوت می‌گیرد. از طرف دیگر سازمان توسعه تجارت به عنوان یک ناظر می‌بایست در فرآیند صادرات از تمامی بنگاه‌های بخش خصوصی، گزارش عملکرد دریافت کرده و شاخص اختصاصی عملکرد توسعه صادرات را در تمامی سطوح بسنجد.

صادرات به کشور های همسایه دارای مشکلاتی علاوه بر مشکلات فوق الذکر است که در زمینه صادرات به عراق قوانین خلق‌الساعه شرایط را دشوار کرده خصوصا اینکه این قوانین در مناطق مختلف عراق متفاوت است.

این تفاوت‌ها در زمینه تعرفه‌ها نمود بیشتری دارد، به دلیل فدرال بودن حکومت عراق به طور نمونه تعرفه واردات برای مرزهای مختلف، همجوار با عراق گاه‌ها متفاوت است. تفاوت قوانین و مقررات بین بخش مرکزی و اقلیم عراق نیز مزید علت مشکلات شده است. در برخی مناطق عراق نیز معضل مسائل امنیتی را داریم که باعث می‌شود نتوانیم کار خود را در آنجا گسترش دهیم.

آشنا نبودن تجار و بازرگانان دو طرف با مسائل اقتصادی، سیاسی و فرهنگی یکدیگر مشکل دیگری است که می‌توان با همکاری اتاق بازرگانی دوره‌های آموزشی در این زمینه بر اساس نوع و محل فعالیت تجار برگزار کرد.

نبود سیستم حمل یکسره (خصوصا بین کردستان و ایران) را یکی از مهمترین معضل‌های صادرات به عراق می‌باشد که باعث از دست رفتن بخشی از بازارهای صادراتی شده است. همچنین فرآیند حمل به شیوه‌ی حال حاضر، هزینه حمل و نقل بیشتری را به دنبال دارد و قیمت تمام شده را برای تجار و تولیدکنندگان بالا می‌برد، و همین شرایط قدرت رقابت را از ما در مقایسه با سایر رقبای خارجی می‌گیرد. مشکل عمده دیگر در زمینه حمل و نقل تعطیلی مرز بین دو کشور ایران و عراق در ایام 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.

از سوی دیگر مراجع ذیصلاح برای رسیدگی به اختلافات را نداریم و این امر باعث می‌شود اگر دو طرف در قراردادهای خود خصوصا در



ویژه نامه روز ملی صادرات

زمینه پرداخت‌ها با مشکل مواجه باشند قابل پیگیری نباشد. مواردی داشتیم که طرف قرارداد پس از دریافت کالا ناپدید شده و یا حتی فوت کرده و پولی پرداخت نکرده است. به گفته این صادرکننده برتر، اتاق بازرگانی می‌تواند از طریق اتاق‌های مشترکی که دارد این معضل را تا حدودی مرتفع کند.

پیمان سپاری ارزی نیز هنوز مشکل جدی صادرکنندگان است زیرا هنوز هم برخی از مشتریان عراقی ما با ریال کار می‌کنند و اصرار برای اینکه با دلار با ما کار کنند موجب حذف بخشی از مشتریان می‌گردد. پیمان سپاری ارزی باید برای برخی کالاها مانند محصولات پتروشیمی باشد که از خوراک اولیه ارزان قیمت دولتی بهره می‌برند، اضافه کرد: برای واحدهایی که مواد اولیه خود را با قیمت بالا تهیه می‌کنند پیمان سپاری ارزی باعث ضرر خواهد شد و قدرت رقابت را از آنها می‌گیرد.

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 بگیرند، دادن جایزه 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.

از سوی دیگر از نظر نرخ پایه صادراتی نیز با مشکلاتی مواجه بودیم که این نرخ اصلاح شد و دیگر مجبور به پرداخت ارقام غیرمتداول نیستیم. با پیگیری‌هایی که در سال ۱۳۹۸ در این زمینه انجام شد بعد از گذشت یک سال و نیم تازه موفق شده‌ایم، ارزش کالای صادراتی را به شیوه صحیح ثبت کنیم و این موضوع در گمرک و سازمان توسعه و تجارت به تصویب رسیده اما تا کنون 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 کاهش بیست درصدی تعهد در سال ۱۳۹۷ به تصویب رسید که براساس آن، اگر کسی ارز صادراتی داشته باشد، بیست درصد کمتر به بازگشت ارز متعهد می‌شود. که انتظار می‌رود که نرخ جدید پایه صادراتی در کل سال ۱۳۹۸ تعمیم یابد.

در پایان، اگر مشکلات بازگشت ارز و معافیت‌های مالیاتی برطرف شود، مانند سال ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ صادرات رونق خواهد گرفت و به راحتی قادر خواهیم بود بازارهای کشور عراق را به دست خواهیم آورد.

شرکت توسعه صنایع چاپ و بسته‌بندی کرمانشاه به عنوان بزرگترین تولیدکننده انواع ورق و کارتن ۳ لایه و ۵ لایه در غرب ایران در حال همکاری با تولیدکنندگان معتبر ایران در بخش‌های غذایی، دارویی، بهداشتی، ساختمانی و صنعتی می‌باشد. با دریافت عنوان واحد صنعتی نمونه استان در سال‌های مختلف، واحد صنعتی نمونه کشوری در سال ۱۳۹۷ و همچنین تمهید شرایط برای دریافت استاندارد ملی تشویقی گامی موثر در حفظ و ارتقاء رضایت مشتریان خود برداشته است. این شرکت در سال ۱۳۹۱ با تجهیز چاپخانه افسر گامی جدید در عرصه رقابت چاپ و بسته‌بندی برداشته و تولید انواع جعبه‌های صنعتی را به قابلیت‌های مجموعه افزوده است.

سهم این شرکت از بازارهای صادراتی رشد قابل توجهی داشته است و کیفیت ورق، کارتن، چاپ و خدمات این شرکت از برجسته‌ترین استانداردهای جهانی تبعیت می‌کند.

ظرفیت اسمی این واحد را در شرایط کنونی ۶۰ هزار تن است و با اجرای طرح توسعه سوم از ابتدای بهمن ماه ۹۸ افزایش ظرفیت اسمی به ۱۱۰ هزار تن و اشتغالزایی این واحد به میزان ۲۵۰ درصد طی ۲ سال خواهیم داشت که در حال حاضر ۳۲۰ نفر به صورت مستقیم در این واحد مشغول به کار هستند و با راه اندازی طرح توسعه قبل از پایان سال جاری حدود ۵۰ نفر دیگه به کارکنان این شرکت افزوده خواهد شد.



ویژه نامه روز ملی صادرات

مشکلات مالیاتی سد راه فعالیت‌های معدنی

شرکت قیر و آسفالت غرب یکی از واحدهای مهم صادراتی استان کرمانشاه که امسال نیز توانست بین ۱۳ صادرکننده نمونه کرمانشاه قرار بگیرد. این واحد فعالیت‌های زیادی در زمینه انواع قیر، آسفالت و ... دارد. در همین راستا مجید عباسی مدیرعامل این شرکت توضیحاتی درباره معرفی واحد و مهمترین موانع و چالش‌های پیش روی آن ارائه داده که با هم می‌خوانیم.



شرکت مهندسی قیر و آسفالت غرب

شرکت مهندسی قیر و آسفالت غرب اولین تولیدکننده قیرهای امولسیون و محلول در غرب کشور با ظرفیت دویست و پنجاه هزار تن در سال می‌باشد که با همکاری شرکت L.T.A فرانسه در شهرک صنعتی بیستون کرمانشاه احداث گردیده و از سال ۱۳۹۰ به بهره برداری رسیده است.

از جمله دستاوردهای این شرکت صادرات قیر امولسیون و گریدهای تخصصی Cut Back Bitumen (قیرهای محلول) MC و RC و SC به بازارهای جهانی برای نخستین بار در کشور است. در حال حاضر شرکت قیر و آسفالت غرب با برند تجاری WEST BITUMEN یکی از مهم ترین تامین کننده های قیرهای امولسیون و محلول در خاورمیانه می باشد.

این شرکت فعالیت های گسترده ای نیز در بخش راهسازی و نگهداری راه داشته که برخاسته از سال ها تجربه مدیران این شرکت در عرصه راهسازی به عنوان مدیران اسبق وزارت راه و شهرسازی بوده و با بیش از ۳۰ نماینده استانی و کادر مجرب اجرایی مجری و پیمانکار نگهداری بخش زیادی از شبکه راه های کشور میباشد و اجرای پوشش های حفاظتی آسفالت از قبیل: فوگ سیل، سیل کت، آسفالت سطحی و چپ سیل را به عهده دارد به طوری که در سال های اخیر قریب به ۴۰۰۰ کیلومتر از راه های

کشور را روکش آسفالت حفاظتی نموده است.

این شرکت با ظرفیت تولید سالیانه دویست و پنجاه هزار تن یکی از واحدهای موفق منطقه غرب کشور در زمینه تولید و صادرات بوده و موفق به دریافت لوح صادر کننده نمونه در سال ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ نیز شده است.

واحد تولیدی:

سایت واحد تولیدی شرکت مهندسی قیر و آسفالت غرب واقع در شهرک صنعتی بیستون کرمانشاه در سال ۱۳۸۶ احداث شد. با خریداری و واردات دستگاه های پیشرفته برای تولید قیرهای امولسیونی و محلول از شرکت L.T.A فرانسه این واحد با ۲۰ هزار متر مربع مساحت و بالغ بر ۲۰ هزار مترمربع زیربنا و ظرفیت تولید سالانه دویست و پنجاه هزار تن، در سال ۱۳۹۰ به بهره برداری رسید. در این کارخانه ۳۴ نفر به صورت مستقیم مشغول به کار هستند.

طرح توسعه و گسترش کارخانه برای تولید مالچ های امولسیونی که در بیابان زدایی و تثبیت ریزگردها و شن های روان کاربرد دارد و قیرهای با درجه نفوذ پلیمری که در پروژه های راهسازی و ساختمانی استفاده میشود همچنان ادامه دارد که با اجرایی شدن آن ظرفیت تولیدی کارخانه به پانصد هزار تن در سال خواهد رسید. صادرات قیر ایران

شرکت مهندسی قیر و آسفالت غرب از ابتدای سال ۱۳۹۲ با عرضه محصولات در بورس کالای ایران و اخذ استانداردها و گواهینامه های بین المللی، صادرات محصولات قیری خود را آغاز نموده و سرانجام با صادرات قیر MC30 و سایر گریدهای قیرهای محلول برای نخستین بار در کشور مسیر صادرات مشتقات قیری را هموار کرد. پس از یک سال عرضه جهانی قیر امولسیون نیز در دستور کار شرکت قرار گرفت که منجر به صادرات این نوع قیر برای اولین بار در ایران شد. هم اکنون این شرکت با ارسال هزاران تن قیر محلول و امولسیون به صورت بشکه به بنادر مهم جهان یکی از کلیدی ترین تامین کننده های قیرهای محلول و امولسیونی در خاورمیانه می باشد.

این شرکت توانایی تامین و تحویل قیر را به روش های زیر داراست: EXW تحویل کالا در درب کارخانه مهندسی قیر و آسفالت غرب واقع در کرمانشاه.

FCA تحویل کالای اظهارشده در گمرک کرمانشاه

CPT تحویل کالا در یک محل مشخص شده (عموماً برای تحویل بار به کشورهای همسایه)

FOB تحویل کالا بر روی عرشه کشتی

CFR تحویل بار در بندر مقصد



ویژه نامه روز ملی صادرات

تنگناها و موانع تولید و صادرات:

متأسفانه در اثر سیاست های استکبار جهانی و فشارهای بین المللی و عدم هماهنگی سازمان های دولتی ذیمدخل در امر صادرات با صدور قوانین و مقررات متعدد و بعضاً متضاد هم اکنون تولیدکنندگان محصولات قیر صادراتی را در صدور تولیدات خود دچار مشکل نموده اند.

سخنان مقام معظم رهبری در اعلام سال جاری به عنوان سال رونق تولید نشان دهنده اهمیت موضوع رشد تولید و حمایت از تولیدکننده است.

در حال حاضر تولیدکنندگانی که محصولات قیری خود را صادر میکنند دچار تنگنای زیادی هستند بطور مثال وجود قوانین و مقررات متضاد در بازپرداخت مالیات بر ارزش افزوده به صادرکنندگان محصولات قیری که بایستی توسط دولت به صادرکننده عودت داده شود و عملاً پس داده نمی شود.

براساس مقررات سازمان سازمان امور مالیاتی ارز حاصل از صادرات فرآورده های قیری بایستی توسط صادرکننده به کشور عودت داده شود تا سازمان مذکور نسبت به عودت مالیات بر ارزش افزوده آن به تولیدکننده محصول صادراتی اقدام نماید. این در حالیست که با توجه به الزامات قانونی در خصوص فروش و صادرات قیر از طریق بورس کالای ایران و عدم وجود شرایط لازم جهت دریافت ارز از مشتریان و خریداران خارجی، از مسیر بورس کالا، کلیه معاملات و تسویه حساب ها در بورس کالا بصورت ریالی انجام شده و عملاً جزو صادرات ریالی محسوب شده و تولیدکننده در ازای فروش محصولات خود در بورس کالا عملاً ریال دریافت مینماید، لیکن این موضوع از طریق بانک مرکزی تأیید نگردیده و باعث شده بالغ بر هشت هزار میلیارد ریال مالیات بر ارزش افزوده تولیدکنندگان قیرهای صادراتی در سازمان امور مالیاتی بلوکه گردد.

مالیات های عملکرد و غیر منطقی از دیگر موانع رونق و رشد تولید و صدور محصولات است. هم اکنون بدلیل عدم همکاری بخش های مختلف اقتصادی از قبیل بانک ها و مقررات دست و پا گیر گمرک کشور که در جهت خلاف توسعه صادرات است از دیگر موانع رونق این بخش اقتصادی است.

از طرف دیگر نحوه اجرای مقررات و ضوابط سازمان تأمین اجتماعی به عنوان بزرگترین مانع تولید و گسترش صنایع بوده و تولید و صادرات محصولات را با نقصان جدی مواجه کرده است و عملاً دست و پای تولیدکننده و صادرکننده را بسته است.

در حال حاضر هیچ صندوق حمایتی از تولیدکننده و صادرکننده جهت تأمین نقدینگی لازم برای خرید مواد اولیه تولید وجود ندارد و نرخ سود بانک ها کمر تولیدکننده را شکسته است و باعث واگذاری بازارهای صادراتی به رقبای ایران در سایر کشور شده است.

اخبار





اخبار

وی با بیان اینکه بخش‌های مختلف و مجهزی برای این ساختمان در نظر گرفته شده، یادآوری کرد: فضای اداری مجزا، سالن اجتماعات بزرگ که در کرمانشاه ویژه خواهد بود، چند سالن جلسات برای برگزاری همزمان سمینارها و کمیته‌های جانبی، سالن پذیرش هیات‌های اقتصادی و تجاری، سالن جلسات B2B، محل موزه، محل نمایشگاه و... از جمله این بخش‌ها است.

وی اضافه کرد: محل استقرار تشکلهای اقتصادی زیرمجموعه اتاق نیز در این ساختمان دیده شده است.

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه معتقد است این ساختمان می‌تواند نیاز ۳۰ سال آینده بخش خصوصی استان را پوشش دهد.

کاشفی درباره برنامه زمانبندی تکمیل این پروژه نیز خاطرنشان کرد: بنا داریم ظرف یکسال کارهای سفت کاری و اسکلت ساختمان تکمیل شود و کل پروژه حداکثر در مدت دو و نیم سال به بهره‌برداری برسد.

وی اعتبار برآورد شده برای ساختمان جدید اتاق کرمانشاه را ۳۵۰ میلیارد ریال اعلام کرد و افزود: نیمی از این اعتبار اکنون تامین شده و مابقی نیز به تدریج تامین می‌شود.

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه گفت: پیمانکار این طرح شرکت نودشه تعیین شده که از پیمانکاران رتبه یک استان است و شرکت مشاور نیز شرکت مهیاد خواهد بود.

به گفته وی، اعتبار این ساختمان از محل کمک‌های اتاق ایران و نقدینگی خود اتاق با کمک اعضای هیات نمایندگان تامین شده است.



ساختمان جدید اتاق بازرگانی کرمانشاه کلنگ زنی شد



ساختمان جدید اتاق بازرگانی کرمانشاه طی مراسمی با حضور هیات نمایندگان و جمعی از اعضای اتاق بازرگانی کلنگ زنی شد. کیوان کاشفی رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه در این آیین با اشاره به ویژگی‌های ساختمان جدید اتاق کرمانشاه، گفت: در تمام اتاق‌های بازرگانی غرب کشور مشابه چنین ساختمانی نخواهیم داشت و ادامه داد: برای احداث این پروژه از اتاق‌های بازرگانی دنیا و برخی اتاق‌های برتر کشور الگو گرفتیم.

به گفته عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی ایران، برای طراحی این ساختمان مسابقه‌ای برگزار شد و اخذ پروانه ساخت آن نیز حدود دو سال طول کشید.

کاشفی تاکید کرد: محل جدید اتاق بازرگانی کرمانشاه در فضای بالغ بر یازده هزار مترمربع زمین و زیربنای ۶۸۰۰ مترمربع و در قالب چهار طبقه احداث می‌شود.





اخبار

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه با اشاره به اصلاح قیمت بنزین: جلوگیری از افزایش قیمت برخی کالاها و خدمات منطقی نیست



شده است، افزود: باید این دو بخش را از هم جدا کنیم و تاثیر هر بخش به صورت مجزا مشخص شود.

به گفته عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی ایران، با افزایش قیمت بنزین افزایش قیمت در برخی کالاها و خدمات اجتنابناپذیر است و طبیعتا ناوگان حمل و نقلی که تا دو هفته قبل قیمت دیگری داشت، اکنون نمی‌تواند با افزایش سه برابری قیمت بنزین خدمات خود را با قیمت قبل ارائه دهد.

کاشفی یادآور شد: در این بخش لازم است با انجمن‌ها و تشکل‌هایی که وجود دارد نشست‌هایی به منظور تعیین قیمت منطقی بر اساس کار کارشناسی و آنالیز دقیق، برگزار شود.

وی با بیان اینکه در بخش‌هایی که واقعا متاثر از گرانی بنزین است باید اجازه افزایش قیمت داده شود، تاکید کرد: البته این افزایش باید به میزان منطقی و متناسب با افزایش قیمت بنزین باشد و نظارت‌هایی نیز در کنار آن اعمال شود.

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه معتقد است، در بخش افزایش قیمت‌های ناشی از جو روانی، باید نظارت‌ها تشدید و جلوی تخلفات گرفته شود.

کاشفی با بیان اینکه تفکیک این دو حوزه کار دشواری نیست و می‌توان از ظرفیت تشکل‌ها و انجمن‌هایی که داریم استفاده کرد، افزود: می‌توان در مدت ۱۰ تا ۱۵ روز توافقات را برای افزایش واقع بینانه قیمت برخی کالاها و خدمات صورت داد.

کاشفی جلوگیری مطلق از افزایش قیمت برای همه کالاها و خدمات به یک شکل را کار منطقی ندانست و عنوان کرد: البته به نظر نمی‌رسد افزایش قیمت‌ها و تکان‌های قیمتی عجیب و غریبی داشته باشیم.

وی با بیان اینکه خود بازار مکانیسم خودتنظیمی دارد و با افزایش شدید قیمت‌ها شاهد کاهش تقاضا خواهیم بود، گفت: از همین رو امکان جهش‌های شدید قیمتی کم است.

عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی ایران در ادامه با بیان اینکه در جریان افزایش قیمت بنزین آن چیزی که بیشتر از گرانی بنزین مردم را اذیت کرد بلا تکلیفی و پالس‌های متعدد و متناقضی بود که از سوی مسئولین ارسال می‌شد، افزود: در شرایطی که برخی مسئولین اعلام می‌کردند هیچ افزایش قیمتی نخواهیم داشت، اما آنچه در عمل در بازار می‌بینیم سیر صعودی قیمت‌ها است.

وی معتقد است، باید به شیوه واقع بینانه درباره بخش‌هایی که نیاز است افزایش قیمت داشته باشند، با مردم صحبت کنیم و حتما جامعه نیز خواهد پذیرفت.

به گفته کاشفی در موضوع اصلاح قیمت بنزین آنچه که زمینه نارضایتی مردم را هم فراهم کرد این بود که از قبل با مردم درباره افزایش قیمت بنزین صحبت نشد.

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه معتقد است، بعد از افزایش قیمت بنزین، بالا رفتن قیمت برخی کالاها و خدمات اجتنابناپذیر است و اینکه بخواهیم جلوی هرگونه افزایش قیمت را بگیریم، منطقی نیست.

کیوان کاشفی در گفت و گو با ایسنا، با اشاره به اصلاح قیمت بنزین، گفت: افزایش قیمت بنزین اجتنابناپذیر بود و واقعا با این قیمت و اختلاف حدود شش برابری که با برخی کشورهای همسایه داشتیم، ادامه مسیر ممکن نبود.

وی اظهار کرد: روند قبلی قیمت بنزین هم سرمایه‌های ملی را هدر می‌داد و هم کشور را دچار زیان می‌کرد و به هر حال باید اصلاحی در قیمت بنزین صورت می‌گرفت.

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه با بیان اینکه بنزین نسبت به سایر حامل‌های انرژی مانند گازوئیل که مستقیم به حوزه حمل و نقل مرتبط است تاثیر کمتری در افزایش قیمت کالاها دارد، یادآور شد: با این وجود افزایش قیمت بنزین هم تاثیرات خود را در بازار خواهد داشت.

کاشفی عنوان کرد: آنچه که تجربه سال‌های قبل و همچنین تجربه دیگر کشورها در اصلاح قیمت حامل‌های انرژی نشان می‌دهد این است که تاثیر گرانی بنزین در بازار دو نوع خواهد بود، یک نوع تاثیر ناشی از مسائل روانی و نوع دیگر تاثیر واقعی است که بر برخی کالاها و خدمات خواهد داشت.

وی با اشاره به اینکه اکنون این دو تاثیر تا حدودی با هم خلط



اخبار

رئیس اتاق کرمانشاه : از برقراری ارتباط اقتصادی با بخش خصوصی اتریش استقبال می‌کنیم

عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی ایران و سفیر اتریش با یکدیگر دیدار و گفت و گو کردند.

به گزارش روابط عمومی اتاق کرمانشاه، کیوان کاشفی در این دیدار گفت: ما در آینده با عادی شدن شرایط قدرشناس پایبندی کشور اتریش به تعهدات خویش در راستای برجام هستیم. وی اظهار کرد: بدعهدی‌های آمریکا در برجام را همه کشورها باید محکوم کنند.

کاشفی ادامه داد: اطلاعاتی که از کشور اتریش داریم و قابلیت‌های مهمی که به‌ویژه در پتروشیمی، ماشین‌آلات و تولید تین کشور دارد، می‌تواند با انتقال تجربیات به فعالان اقتصادی ما کمک کند. کاشفی گفت: اطلاعات خوبی از ظرفیت‌های تجاری استان کرمانشاه در اختیار شما می‌گذاریم و آمادگی کامل داریم برای واحدهای در دست اجرا مثل پتروشیمی چهارم و پالایشگاه دوم و صنایع غذایی از تجربیات کشور اتریش استفاده کنیم. رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه گفت: پس از خروج آمریکا از برجام ارتباط اقتصادی ما با اتریش قطع نشد و ما از برقراری ارتباطات اقتصادی بیشتر با این کشور در بخش خصوصی استقبال می‌کنیم و این را از طریق رایزن اقتصادی و سفارتخانه دنبال می‌کنیم.

اتریش به آنچه در برجام در قبال ایران پیش بینی شده پایبند است

اشتفان شولتس سفیر اتریش نیز در ادامه این دیدار اظهار کرد: مشارکت اقتصادی در سطح استانی و ملی بین اتریش و ایران انجام گرفته و شرکت‌هایی در حوزه مشخص اقتصادی باید برای توسعه تجارت دوجانبه ورود کنند.

وی ادامه داد: اتریش به آنچه در برجام در قبال ایران پیش‌بینی شده پایبند است که انجام بگیرد.

وی گفت: شرکت‌های در حوزه مشخص اقتصادی باید بیشتر در معادلات اقتصادی دو کشور وارد شوند.

شولتس با تاکید بر توسعه همکاری‌های مشترک و همچنین همکاری با کرمانشاه، افزود: جمع‌بندی لازم انجام گرفته و مثلاً در استان کرمانشاه، در زمینه سایت پسماند، محیط زیست و... همکاری لازم انجام خواهد گرفت.

سفیر اتریش گفت: اتریش از لحاظ فناوری سبز در جهان پیشرو است و تمایل به همکاری با ایران دارد و در زمینه گردشگری نیز اهدافی برای پیشبرد اهداف اقتصادی در نظر گرفته شده است.





اخبار

عضو هیات رئیسه اتاق ایران در حضور رئیس مجلس شورای اسلامی: نباید اصلاحات اقتصادی را با ترس انجام دهیم



رئیس اتاق کرمانشاه در جلسه شورای اداری استان کرمانشاه که با حضور رئیس مجلس شورای اسلامی و وزیر نیرو برگزار شد، گفت: باید سرمایه‌های اجتماعی کشور را تقویت کنیم تا مجبور نباشیم اصلاحات اقتصادی را با ترس انجام دهیم.

به گزارش روابط عمومی اتاق کرمانشاه، کیوان کاشفی با بیان اینکه اصلاحات اقتصادی کشور نباید با ترس صورت گیرد، گفت برای این منظور نیازمند تقویت سرمایه‌های اجتماعی در کشور هستیم که می‌تواند با همت مجلس محقق شود.

وی با اشاره به مشکلات متعدد اقتصادی که در کشور وجود دارد از جمله نرخ بالای بیکاری، مشکلات نظام بانکی، مشکلات صندوق‌های بازنشستگی و ... افزود: بیکاری امروز به یک ابر چالش برای جوانان تبدیل شده و رفع این معضل نیازمند میلیاردها تومان سرمایه‌گذاری و ساز و کارهای مختلف است.

عضو هیئت رئیسه اتاق ایران یادآور شد: در حوزه نظام بانکی نیز با معضلات متعددی مواجهیم و نظام بانکی امروز به سانتریفیوژی تبدیل شده که هر چهار سال یکبار نقدینگی موجود در کشور را دو برابر می‌کند.

به گفته کاشفی شرایط نظام بانکی امروز به گونه‌ای شده که این نظام نه در خدمت بخش تولید است و نه در خدمت اقتصاد کشور وی از معضلات صندوق‌های بازنشستگی که در شرایط اقتصادی بدی هستند هم یاد کرد و گفت: چرا باید مالیاتی که از فعالین اقتصادی گرفته می‌شود به این صندوق‌ها تزریق شود.

رئیس اتاق کرمانشاه فشارهایی که بر فضای کسب و کار کشور و فعالان اقتصادی وارد می‌شود را نیز مزید علت مشکلات دانست. وی با بیان اینکه برای همه مشکلات راهکارهای کارشناسی وجود دارد، تاکید کرد: اما متأسفانه سرمایه‌های اجتماعی ما در کشور بسیار تنزل پیدا کرده و این امر باعث شده هر اصلاح اقتصادی که

بخواهیم انجام دهیم با ترس مواجه باشیم. کاشفی اصلاح قیمت سوخت که تقریباً همه کارشناسان با آن موافق بودند را از جمله این موارد دانست که نیاز آن ضروری بود اما با واکنش‌هایی از سوی مردم مواجه شد.

وی معتقد است اگر قرار است اصلاحات اقتصادی در کشور صورت بگیرد ابتدا باید سرمایه‌های اجتماعی را تقویت کنیم و این امر به همت مجلس می‌تواند محقق شود.

وی با بیان اینکه رئیس مجلس شورای اسلامی می‌تواند پرچم گفتمان ملی را در کشور بلند کند، تاکید کرد: مردم ما هم مردم خوبی هستند و اگر با آنها صحبت کنیم و آنها را از مسائل مطلع کنیم حتماً خواهند پذیرفت.

عضو هیات رئیسه اتاق ایران در ادامه با بیان اینکه مجلس طی سالهای اخیر اقداماتی در خصوص بعضی از موارد انجام داده که از جمله آن می‌توان به قانون مالیات بر ارزش افزوده، قانون بانکداری کشور، قانون تجارت و ... اشاره کرد، ادامه داد: متأسفانه این موارد با گذشت چند مدت به سرانجام نرسیده و فعالین اقتصادی چشم به راه تعیین تکلیف آن هستند.

وی در ادامه اشاره هم به خواسته‌های استان کرمانشاه داشت و با بیان اینکه کرمانشاه اکنون در مسیر توسعه قرار گرفته، خاطرنشان کرد: حتی مسائلی مانند زلزله نیز ما را از راه توسعه استان دور نکرد.

به گفته کاشفی اکنون استاندار فعالی در کرمانشاه داریم و نمایندگان مجلس نیز به خوبی همراه و پای کار هستند و برای تداوم این مسیر تنها نیازمند حمایت‌های مجلس هستیم.

عضو هیئت رئیسه اتاق ایران با بیان اینکه کرمانشاه برای ادامه مسیر توسعه نیازمند بودجه به عنوان یک شتابدهنده توسعه است، تاکید کرد: تقاضاهایی که در این زمینه از سوی کرمانشاه به مجلس داده می‌شود باید ویژه تر دیده شود.

وی ابراز امیدواری کرد تا از این طریق بتوانیم مسیر توسعه استان کرمانشاه را با سرعت بیشتری پیش ببریم زیرا کرمانشاه در طول سالیان و به دلایل مختلفی از مسیر توسعه عقب مانده است.

رئیس مجلس بر لزوم حذف قوانین دست و پاگیر تاکید کرد

علی لاریجانی رئیس مجلس شورای اسلامی نیز با تاکید بر لزوم تقویت سرمایه اجتماعی در کشور، اظهار کرد: بخش از کاهش سرمایه اجتماعی در کشور به دلیل شیطنت دیگران و بخشی هم ناشی از بداخلاقی‌های داخلی است. متأسفانه گاهی در داخل به جای هم افزایی، سایش ایجاد می‌کنیم.

وی اظهار کرد: در شرایط حساس کنونی که مطمئناً سپری خواهد شد، باید با راست گفتاری و صدق در عمل و عمل مجاهدانه برای رفع مشکلات مردم کوشید.



اخبار

وی گفت: تا پایان سال در استانهای آذربایجان غربی، کرمانشاه و چهارمحال و بختیاری طرح های مربوط به این موضوع را نهایی و برای اجرا در اختیار بخش خصوصی قرار خواهیم داد تا هم موجب رونق اقتصادی و هم اشتغالزایی شود.

اردکانیان به موضوع ساماندهی رودخانه قره سو کرمانشاه نیز اشاره کرد و گفت: شش کیلومتر از مسیر این رودخانه که در داخل شهر قرار دارد ساماندهی شده و برای ساماندهی ۱۵ کیلومتر باقی مانده در خارج شهر به ۲۰۰ میلیارد تومان اعتبار نیاز است که رقم قابل توجهی است و اعتبارات امسال جوابگو نیست، اما در لایحه بودجه سال آینده اعتبارات خوبی برای ساماندهی رودخانه ها دیده شده که می توان از این محل اعتبار مناسبی برای ساماندهی رودخانه قره سو در نظر گرفت.

وی در مورد ساماندهی رودخانه آبشوران هم گفت: هم اکنون کار در ۱۴.۵ کیلومتر توسط سه پیمانکار در حال انجام است، البته محدودیت منابع گریبانگیر این پروژه هم شده و بر پیشرفت کار اثرگذار است.

اردکانیان همچنین با بیان اینکه تاکنون برای پروژه آبرسانی به کرمانشاه ۱۶۰ میلیارد تومان هزینه شده، گفت: این پروژه سرعت خوبی دارد و امیدواریم با همین سرعت پیش برود.

وزیر نیرو در خصوص تکمیل سامانه گرمسیری نیز گفت: تا پایان امسال ۷۰۰ میلیارد تومان اوراق به این منظور اختصاص داده می شود. برای سال آینده هم هزار میلیارد تومان جهت این پروژه عظیم دیده شده و امیدواریم تا سال آینده بتوانیم عمده طرح های این پروژه که از افتخارات نظام است را بهره برداری برسانیم.

۳۰۰ میلیارد تومان برای تکمیل زیرساخت های مرز بدهند صادرات استان را ۲ برابر می کنیم

هوشنگ بازوند استاندار کرمانشاه نیز در این جلسه به کنترل تورم در استان اشاره کرد و افزود: از دیگر اقدامات اقتصادی خوب صورت گرفته در استان میتوان به احیای ۱۵۰ واحد تولیدی را که که هریک بیش از یک

وی ادامه داد: هر کس مسئولیتی دارد، بداند که با پشتوانه ملت بزرگ ایران مسئولیت دریافت کرده و باید به اتکای همین پشتوانه، اخلاق سیاسی و تقوای حکمرانی داشته باشد.

وی با بیان اینکه با توجه به نزدیک شدن به انتخابات برخی تصور می کنند که تخریب افراد و نهادها بر روی افزایش آرایشان تاثیر می گذارد در حالیکه اثر منفی دارد، گفت: افراد اگر هنری دارند باید آن را عرضه کنند، نه اینکه به تخریب دیگران دست بزنند.

رئیس مجلس در ادامه با بیان اینکه در این مجلس کارهای خوبی صورت گرفته، گفت: طرح ستاد رفع موانع تولید از جمله کارهای خوبی صورت گرفته است که به منجر به رفع مشکلات بسیاری از تولیدکنندگان شده است. همچنین در زمینه عمران و آبادانی روستاها، مالیات بر ارزش افزوده و... کارهای خوبی شده است.

وی به توانمندیهای استان کرمانشاه اشاره کرد و گفت: حوزه صادرات پایه خوبی برای توسعه استان است و باید به رشد و توسعه این بخش کمک کرد.

لاریجانی گردشگری را نیز از دیگر مزیت های استان کرمانشاه برشمرد و گفت: باید به این بخش به صورت ویژه توجه شود و آماده ایم از پیشنهادات استان برای توسعه این بخش حمایت کنیم.

وی در خصوص وجود برخی قوانین مزاحم و لزوم حذف آن که از خواسته های فعالین بخش خصوصی حاضر در این نشست بود، گفت: در این راستا ستادی تشکیل داده ایم. اخیرا هم مقام معظم رهبری سیاست های کلی نظام قانونگذاری را ابلاغ کردند که پایه اش همین است. لاریجانی بر لزوم تقویت صنایع تبدیلی که خواسته فعالین بخش خصوصی استان بود، نیز تاکید کرد.

از سامانه های آبی برای رونق گردشگری استفاده می کنیم

وزیر نیرو هم گفت: در برنامه داریم از عمده سامانه های آبی و دریاچه سدها در جهت توسعه گردشگری استفاده کنیم.

رضا اردکانیانبا اشاره به رونمایی از طرح گردشگری سامانه های آبی، اظهار کرد: نظام نامه ای با مشارکت وزارت میراث فرهنگی تعریف کرده ایم که بر اساس آن از عمده سامانه های آبی و دریاچه سدها برای توسعه گردشگری استفاده شود که در این راستا از توان بخش خصوصی استفاده خواهد شد.





اخبار

سرمایه‌گذاری چندانی در این حوزه صورت نگرفته است. مرادی معتقد است اگر صنایع تبدیلی رونق پیدا کند دیگر شاهد اشباع شدن بازار از برخی محصولات کشاورزی مانند آنچه که برای گوجه رخ داد نخواهیم بود. وی از معضلات بیمه محصولات کشاورزی هم یاد کرد و ادامه داد: متأسفانه بیمه محصولات کشاورزی بروکراسی طولانی دارد و به علاوه در صورت بروز خسارت آنطور که باید از کشاورزان حمایت نمی‌کند و این رویه نیز باید اصلاح شود.

سال تعطیل بوده اند، اشاره کرد. استاندار کرمانشاه رشد ۱۹ درصدی صادرات استان به لحاظ ارزشی را از دیگر اقدامات مثبت اقتصادی در استان دانست و افزود: در شرایط تحریم کشور، در هشت ماهه امسال صادرات مرزهای استان به لحاظ ارزشی ۱۹ درصد و به لحاظ وزنی ۴۵ درصد افزایش داشته است. وی افزود: امسال ۲.۹ میلیارد دلار از مرزهای استان صادرات داشته ایم که ۶۵ درصد آن متعلق به استان و مابقی مربوط به استان های دیگر بوده است. بازوند یادآور شد: چنانچه ۳۰۰ میلیارد تومان اعتبار برای تکمیل زیرساخت های شش مرز رسمی و بازارچه مرزی استان تخصیص داده شود این حجم صادرات به راحتی به دو برابر افزایش می یابد.

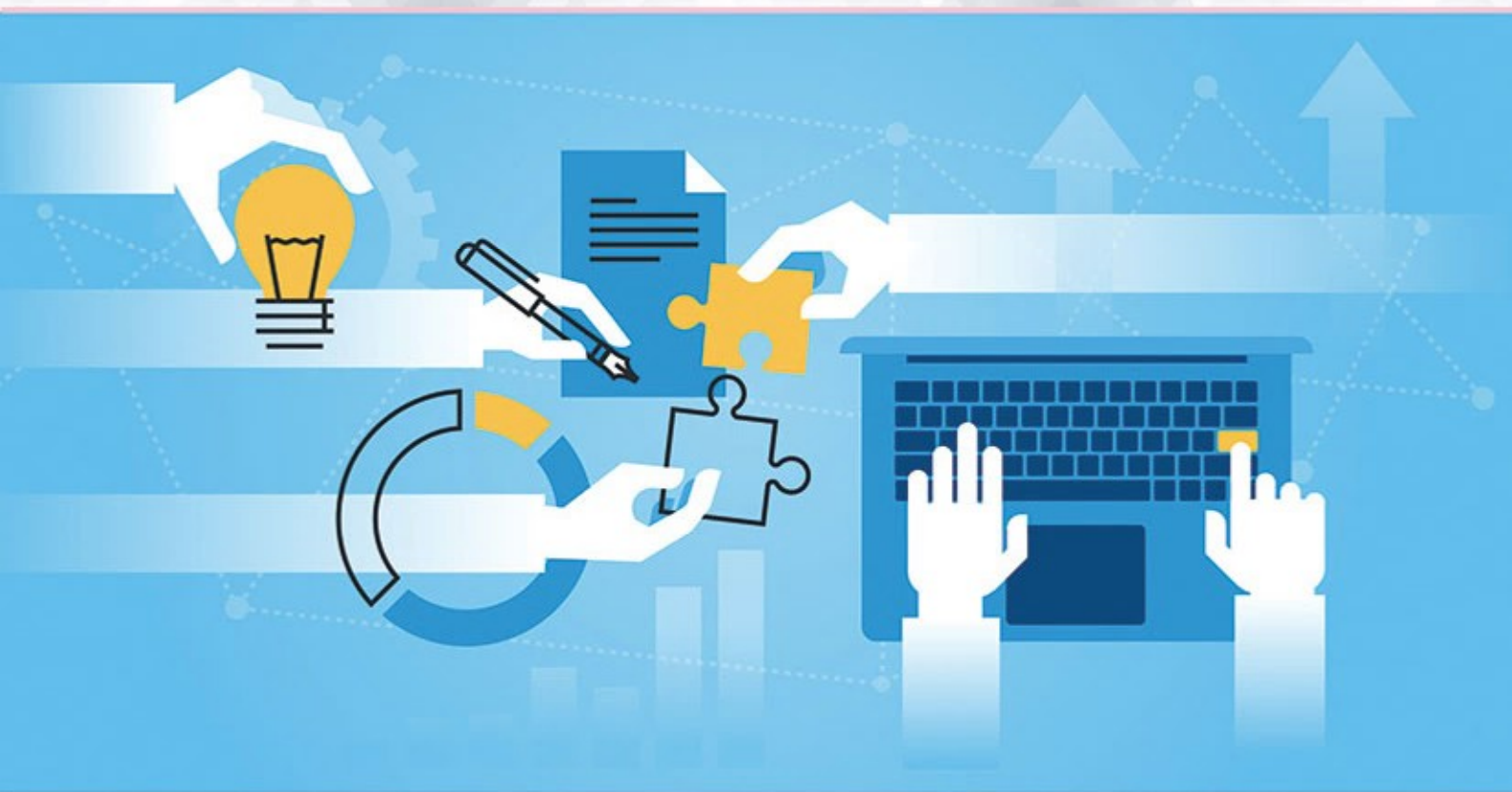
به فکر صنایع تبدیلی باشیم
ناصر مرادی رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق کرمانشاه نیز گفت: اگر زیرساخت‌های بخش کشاورزی در کرمانشاه فراهم باشد این استان می تواند ۸ تا ۱۰ درصد محصولات استراتژیک کشاورزی کشور را در آینده تامین کند. وی از کرمانشاه به عنوان قطب کشاورزی و دامپروری کشور یاد کرد و افزود: هم اکنون حدود ۹۵۰ هزار هکتار زمین کشاورزی و حدود سه میلیون راس دام در استان داریم. وی میزان کنونی تولیدات بخش کشاورزی استان کرمانشاه را حدود چهار میلیون تن اعلام کرد و یادآور شد: مطالعات نشان می دهد اگر زیرساخت‌های بیشتری را برای بخش کشاورزی فراهم کنیم می توانیم میزان تولیدات را افزایش دهیم و در آینده ۸ تا ۱۰ درصد محصولات استراتژیک کشور را تامین کنیم. رئیس شورای ملی نخود خواستار تامین اعتبارات بیشتر برای بخش کشاورزی خصوصا تسهیلات ارزان قیمت با بازپرداخت طولانی شد و عنوان کرد: تقاضا داریم این مهم در بودجه سال ۹۹ دیده شود.

وی در ادامه اشاره‌ای به خرید تضمینی گندم داشت و با بیان اینکه سال‌هاست قیمت خرید تضمینی گندم متناسب با نرخ تورم کشور زیاد نشده، تاکید کرد: قیمت پایین خرید تضمینی گندم باعث شده کشاورزان رغبت چندانی به کاشت این محصول مهم نداشته باشند.

مرادی با اشاره به تعیین نرخ ۲۲۰۰ تومانی در بودجه سال ۹۹ برای خرید گندم، اضافه کرد: تقاضا داریم با هماهنگی شورای اقتصاد نرخ منطقی تری برای خرید تضمینی گندم لحاظ شود تا کشاورزان برای کشت بیشتر این محصول ترغیب شوند و نیاز به واردات آن نداشته باشیم.

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق کرمانشاه همچنین خواستار توجه جدی تر به صنایع تبدیلی در حوزه کشاورزی شد که تاکنون

شورای گفتگو





شورای گفتگو



مصوبه های استانی این جلسه به شرح ذیل می باشند:

۱. جلسات شورای گفتگو با مقامات کشوری به صورت فوق العاده برگزار شود و جلسات شورا برابر تقویم در پنجشنبه آخر هر ماه برگزار گردد.

۲. دبیرخانه شورا در جلسات استانی موفق تر حضور یابد از شورای گفتگوی ملی جهت شرکت در جلسات استان دعوت شود.

۳. با توجه به اجرایی نشدن تعدادی از مصوبات و تأکیدات ریاست شورا مقرر گردید دبیرخانه مصوبات را به تفکیک دستگاه ها تهیه و ابلاغ نماید و دستگاه ها ظرف ده روز دلائل عدم اجرا و یا موانع پیش روی اجرای مصوبات را اعلام نمایند. ضمناً مقرر گردید یکی از جلسات بصورت اختصاصی جهت پیگیری مصوبات قبلی شورا برگزار گردد.

۴. با عنایت به اهمیت حمل و نقل ریلی در توسعه استان کمیته ای با ترکیب ذیل تشکیل و بطور مستمر راهکارهای ایجاد ایستگاه های باری و اتصال واحدهای صنعتی که ظرفیت بار ریلی را دارا هستند به شبکه اصلی را پیگیری و گزارشات آن در جلسات بعدی شورای ارائه گردد.

- معاونت عمرانی استانداری

- دبیر خانه شورای گفتگو

- مدیریت راه آهن غرب کشور

- مدیر کل دفتر فنی استانداری

- شرکت شهرکهای صنعتی استان

- فعالین بخش خصوصی به فراخور دستور جلسه

۵. در بازدیدها نمایندگان کارفرمایان می توانند بدون داشتن حق رأی حضور داشته باشند.

۶. در هیأت های بدوی برای صدور رأی استنادات بازدیدهای قبلی بازرسین اداره کار و بهداشت نیز ملاک عمل باشد.

۷. قبل از بازدید از کارگاه یا در زمانی که کارگر درخواست خود را به کمیته مشاغل سخت و زیان آور ارائه می دهد به کارفرما اطلاع رسانی شود.

۸. در جلسه ایی مشترک بین دبیرخانه شورای گفت و گو و معاونت اقتصادی استانداری مهم ترین موضوعات و چالش های مربوط به فضای کسب و کار استان را جهت انجام اقدامات کارشناسی و طرح در جلسات شورا مشخص نمایند.

تعداد جلسات برگزار شده شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه در آذر ماه سال ۱۳۹۸ یک جلسه اصلی در تاریخ ۲۸ آذر با سه دستور کار شامل:

۱. گزارش عملکرد شورای گفت و گو در سال ۹۷ و ۹۸ توسط دبیرخانه
۲. پیگیری مصوبه مشاغل سخت و زیان آور ۳. بررسی راهکارهای عملیاتی نمودن راه اندازی خط ریلی حمل کالا و تأسیس ایستگاه باری در استان کرمانشاه می باشد. این جلسه شامل ۹ مصوبه است که یک مصوبه آن ملی و ۸ مصوبه آن استانی می باشد.

مصوبه ملی این جلسه شامل:

موارد ذیل جهت اصلاح آیین نامه مربوطه به مشاغل سخت و زیان آور به شورای گفت و گوی مرکز ارسال شود.

۱. تبصره ماده ۳ پیشنهاد می شود در بازدید از کارگاه هایی که مشاغل آن ها سخت و زیان آور هستند علاوه بر نمایندگان وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی نماینده کارفرما نیز حضور داشته باشد.

۲. تبصره ماده ۷ پیشنهاد می شود نماینده کارفرما بدون حق رأی در جلسه حضور داشته باشد.



شورای گفتگو

پنجاه و چهارمین جلسه شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی کرمانشاه برگزار شد



رئیس اتاق کرمانشاه در جلسه پنجاه و چهارم شورای گفتگو دولت و بخش خصوصی:
از ظرفیت حمل بار راه آهن غافل نشویم

پنجاه و چهارمین جلسه شورای گفتگو دولت و بخش خصوصی کرمانشاه برگزار شد و رئیس اتاق کرمانشاه در این جلسه بر لزوم استفاده از ظرفیت حمل بار راه آهن کرمانشاه تاکید کرد.

به گزارش روابط عمومی اتاق کرمانشاه، کیوان کاشفی در این جلسه با بیان اینکه زحمات زیادی برای رسیدن راه آهن به کرمانشاه انجام شد، گفت: نباید از این ظرفیت در زمینه حمل بار غافل شویم. وی ادامه داد: صنعت کشتیرانی از ارزانه ترین و ایمن ترین ناوگان حمل و نقل در کشور است که بسیاری از مشکلات و بحران های حمل و نقل زمینی را هم ندارد.

رئیس اتاق کرمانشاه با بیان اینکه راه آهن کرمانشاه ظرفیت احداث ایستگاه باری در سه نقطه را دارد، یادآور شد: منطقه پل چهر به دلیل استقرار صنایع پتروشیمی استان از مهمترین این نقاط است. به گفته کاشفی، در منطقه شهرک صنعتی فرامان نیز امکان احداث یک ایستگاه وجود دارد که نیاز سه شهرک صنعتی فرامان، بیستون و زاگرس را پوشش دهد.

وی عنوان کرد: در منطقه ماهیدشت نیز به دلیل وجود کارخانه های سیمان سامان و کشت و صنعت ماهیدشت ظرفیت ایجاد ایستگاه باری وجود دارد اما راه آن مقداری از خط اصلی دور است. وی همچنین خواستار برقراری خطوط آنتنی راه آهن برای واحدهای

تولیدی استان شد و اضافه کرد: صاحبان صنایع نیز راضی هستند در این زمینه سرمایه گذاری کنند. کاشفی بر لزوم ایجاد کمیته کاری در حوزه احداث ایستگاه باری راه آهن کرمانشاه نیز تاکید کرد. رئیس اتاق کرمانشاه در ادامه از مشکلاتی که درخواست های متعدد کارگران برای سخت و زیان آور محسوب شدن مشاغل ایجاد کرد هم یاد کرد که به معضلی برای کارآفرینان تبدیل شده است. وی اظهار کرد: متأسفانه بیش از ۸۰ درصدی که در این زمینه درخواست می دهند حکم می گیرند و این امر هزینه زیادی را به کارفرمایان تحمیل می کند. وی خواستار توجه به نظرات کارفرمایان در این زمینه شد و اضافه کرد: در جلسات قبلی مصوباتی در این زمینه داشتیم که اجرایی نشده است. کاشفی معتقد است مشکلات سخت و زیان آور محسوب شدن مشاغل، فضای کسب و کار استان را تحت تاثیر قرار داده است.

از ظرفیت راه آهن خوب استفاده نکردیم
در ادامه هوشنگ بازوند استاندار کرمانشاه نیز بیان اینکه در قطعه ملایر تا کرمانشاه راه آهن غرب کشور حدود ۱۱۰۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری انجام شده، افزود: متأسفانه از این سرمایه گذاری آنطور که باید استفاده نکردیم.

وی اظهار کرد: قرار نبود راه آهن صرفاً مشکل حمل و نقل مسافر را حل کند بلکه باید از این پتانسیل برای انتقال حمل و نقل زمینی به حمل و نقل ریلی بهره ببریم. استاندار کرمانشاه از سرعت پایین راه آهن برای جابجایی بار هم گلایه کرد و یادآور شد: گاهی سرعت حمل بار با کامیون چند برابر سرعت استفاده از قطار است که این امر برای فعالان اقتصادی که حتی یک ساعت هم برای آنها مهم است، پذیرفتنی نیست.

بازوند خواستار احداث خطوط آنتنی از راه آهن کرمانشاه تا نزدیکی واحدهای تولیدی شد و اضافه کرد: قطار بدون خط ریلی کارایی برای واحدهای تولیدی ندارد و وزارت راه و شهرسازی باید این گره را حل کند.

وی با بیان اینکه هم اکنون بخش خصوصی کرمانشاه آمادگی دارد تا حدودی در زمینه تکمیل زیرسازی خطوط آنتنی همکاری کند، تاکید کرد: البته اعتباری که بخش خصوصی برای این کار باید بگذارد ممکن است صرفه اقتصادی برای آنها نداشته باشد.

استاندار کرمانشاه در ادامه بر لزوم همکاری مدیران برای رفع مشکل بیکاری استان نیز تاکید کرد و گفت: اکنون ۹۰ درصد موضوعات ملاقات مردمی بحث اشتغال است.

بازوند خاطرنشان کرد: به تمام مدیرانی که قرار است کار خود را در کرمانشاه آغاز کنند نیز اعلام کردم که اولویت اول استان اشتغال است و مدیری که اعتقادی به بخش خصوصی ندارد نباید به کرمانشاه بیاید. وی با بیان اینکه این مهم در حوزه اداره کار استان بیشتر مورد تاکید



شورای گفتگو

دعوت از شورای گفتگو ملی برای حضور در جلسات استانی، اختصاص جلسات برای پیگیری مصوبات قبلی و ... را از راهکارهای ارتقا جایگاه شورای گفتگو استان کرمانشاه دانست.

است، عنوان کرد: نمی‌پذیریم که در خود اداره کار پیش روی فعالیت بخش تولید مانع‌تراشی شود.

بازوند معتقد است اگر به دنبال رونق تولید و بهبود فضای کسب و کار که خروجی آن اشتغال است هستیم، دستگاه‌ها باید به سمت تسهیل گری برای بخش خصوصی بروند.

وی یادآور شد: در شرایط کنونی که بخش خصوصی به سختی خود را سر پا نگه داشته، نباید دستگاه‌ها نیز با مانع‌تراشی به بخش خصوصی ضربه بزنند.

استاندار کرمانشاه با اشاره به اینکه این موضوع باید در بدنه کارشناسی دستگاه‌ها حل شود، افزود: گاهی تصمیم یک کارشناس می‌تواند یک شبه صد شغل را از بین ببرد.

استاندار کرمانشاه اضافه کرد: اگر نیاز باشد برای کارشناسان دستگاه‌ها جلسات توجیهی می‌گذاریم تا شرایط اشتغال استان را بهتر درک کنند.

بازوند همچنین خواستار اعتماد بیشتر به کارفرمایان شد و با اشاره به اینکه نباید تصور کنیم کارفرما به کارگر ظلم می‌کند، عنوان کرد: هیچکس از کارفرمایی که تمام سرمایه خود را به دست کارگر داده برایش دلسوزتر نیست و ما نیز نباید بدون حضور کارفرما هر تصمیمی که می‌خواهیم برایش بگیریم.

از بخش خصوصی برای اشتغالزایی کمک بگیریم

سید قاسم جاسمی نماینده کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی نیز مهمترین دغدغه کنونی کشور را بحث اشتغال و تولید دانست و افزود: نباید فرصت‌هایی که در این زمینه برای اشتغالزایی پیش می‌آید را از دست بدهیم.

عضو مجمع نمایندگان استان کرمانشاه اظهار کرد: امروز جوانان تحصیل کرده آنقدر ناامید هستند که برای یک نامه‌ای که آنها را برای شغل معرفی کند تا تهران نزد نمایندگان مجلس می‌روند و حاضر هستند هر شغلی را نیز انجام دهند.

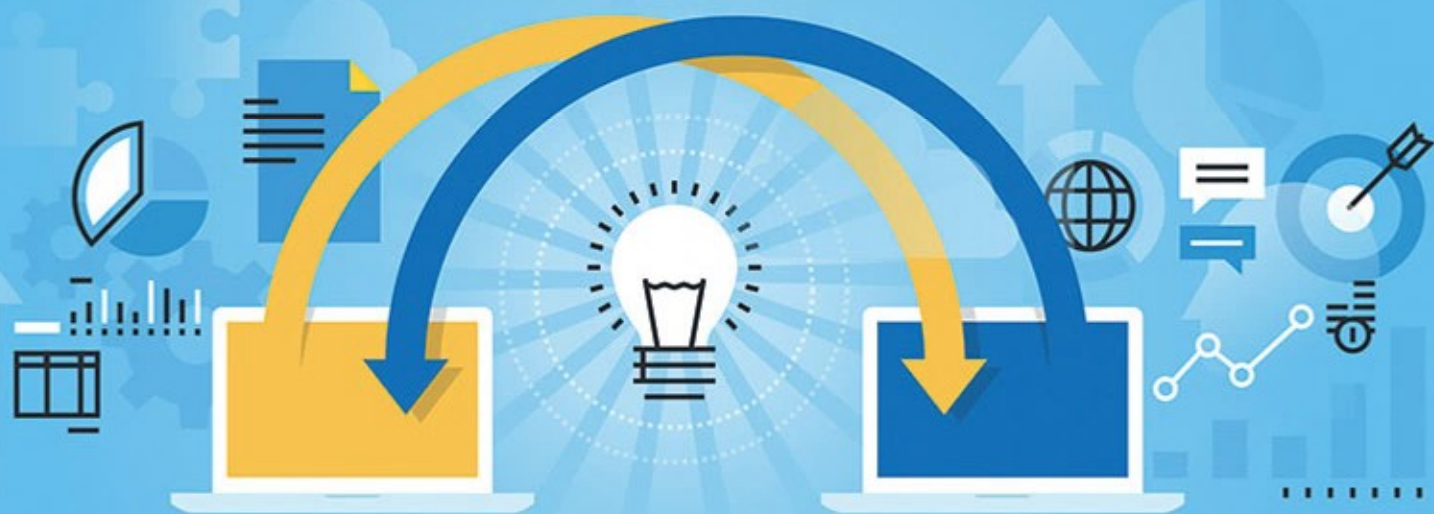
وی عنوان کرد: دولت هم نه اینکه نخواهد بلکه امکان ایجاد شغل برای این تعداد را ندارد و تنها راه استفاده از ظرفیت بخش خصوصی و تسهیل‌گری شرایط برای آنها است.

در ادامه دکتر بیژن رضایی مشاور دبیرخانه شورای گفتگو دولت و بخش خصوصی کرمانشاه نیز گزارشی درباره جایگاه این شورا بین استانهای کشور ارائه داد.

وی افزود: شورای گفتگو دولت و بخش خصوصی کرمانشاه در سال ۹۶ جایگاه هشتم را بین سایر استان‌ها به خود اختصاص داد و در سال ۹۷ نیز بر اساس آمار وزارت کشور رتبه ۱۰ کشور را داشته است.

وی تاکید کرد: در سال ۹۸ نیز تا کنون جایگاه چهارم را داشتیم. رضایی برگزاری جلسات فوق‌العاده با حضور مقامات کشوری، اجرایی شدن هرچه بیشتر مصوبات، استفاده از تجربیات موفق دیگر استان‌ها،

اعلانات





اعلانات

ابلاغ ممنوعیت واردات تخمه آفتابگردان تا تاریخ ۱۵ دیماه ۹۸ با رعایت ماده ۱۱ آ.ا.ق.م.ص.و



جمهوری اسلامی ایران
وزارت صنعت، معدن و تجارت

شماره: ۶۰/۲۲۹۰۰۹
تاریخ: ۱۳۹۸/۰۸/۲۷
پوست: ندارد

جناب آقای وکلی
مدیرکل دفتر واردات و امور مناطق آزاد و ویژه
موضوع: ممنوعیت ورود تخمه آفتابگردان

باسلام و احترام

در راستای اجرای بند ۱۲ تصمیمات پنجده و ششمین جلسه کارگروه تنظیم بازار (متشکل به نامه شماره ۶۰/۲۲۳۹۱۴ مورخ ۱۳۹۸/۸/۲۱ و نظر به اعلام موافقت وزارت جهاد کشاورزی طبق مندرجات نامه شماره ۹۸/۵۰۲/۲۳۹۸۶ مورخ ۱۳۹۸/۶/۲۹ مدیرکل محترم دفتر مسرورات و استانداردهای بازرگانی وزارت جهاد کشاورزی، بدینوسیله ممنوعیت واردات تخمه آفتابگردان تا تاریخ ۱۳۹۸/۱۰/۱۵ با رعایت ماده ۱۱ آییننامه اجرایی قانون مسرورات صادرات و واردات اعلام می‌گردد. خواهشمند است دستور فرمایید مراتب به گمرکات اجرایی ابلاغ شود. ۲۰۷۱۱۲۶

سید عباسپور
مدیرکل دفتر صادرات و واردات

بلامانع بودن صادرات رب گوجه فرنگی حداکثر تا بسته بندی ۵۰ کیلوگرمی

برسختی

به استناد تصمیمات جلسه مورخ ۱۳۹۸/۵/۲۲ معاونت بازرگانی داخلی موضوع نامه شماره ۶۰/۱۲۲۱۹۶ و جلسه کارگروه بند یک دستورالعمل مدیریت صادرات (موضوع مصوبه نهجین جلسه شورای عالی هماهنگی اقتصادی کشور مورخ ۱۳۹۷/۵/۲۷) مورخ ۱۳۹۸/۵/۱۵ و موافقت وزارت جهاد کشاورزی طی نامه شماره ۲۰۹۱۹۰ مورخ ۱۳۹۸/۵/۲۲ مقرر گردید:

- صادرات رب گوجه فرنگی حداکثر تا بسته بندی ۵۰ کیلو گرمی و با رعایت سایر مقررات و ضوابط مربوطه از زمان ابلاغ بلا مانع می باشد.

وزارت صنعت، معدن و تجارت بانک مرکزی

وزارت جهاد کشاورزی
وزارت امور اقتصادی و دارایی
(فرک چ.ا.ا.ا.)

اطلاعات تکمیلی در مورد وضعیت تعرفه ای سیب درختی، خیار و گوجه فرنگی در اقلیم کردستان عراق

اطلاعات تکمیلی در مورد وضعیت تعرفه ای سیب درختی، خیار و گوجه فرنگی در اقلیم کردستان عراق

برابر اطلاع تکمیلی واصله از سازمان گمرکات اقلیم کردستان عراق موارد ذیل به اطلاع میرساند:

تعییر واردات (بدون تعرفه) در پاره محصولات پادشده به منزله حذف تعرفه اضافی قبلی و اعمال (تعرفه پایه) یا اصطلاحاً (رسم گمرکی) می باشد و بالطبع دریافت (تعرفه پایه) به علاوه دریافت (حداقل مالیات) یا همان (پای) در دروازه های گمرکی اقلیم کردستان اعمال می گردد.

لذا مقادیر کلی عوارض شامل (تعرفه + مالیات) برای هر تن محصولات پادشده بشرح ذیل می باشد:

۱- عوارض (تعرفه ۱۵ و مالیات ۵۵) برای هر تن محصول سیب درختی از هر نوع جمعاً برابر با ۲۰۵ دلار.

۲- عوارض (تعرفه ۱۲۵ و مالیات ۴۵) برای هر تن محصول گوجه فرنگی جمعاً برابر با ۱۷ دلار.

۳- عوارض (تعرفه ۱۲۵ و مالیات ۴۵) برای هر تن محصول سیب زمینی جمعاً برابر با ۱۷ دلار.

۴- عوارض (تعرفه ۱۲۵ و مالیات ۴۵) برای هر تن محصول خیار جمعاً برابر با ۱۷ دلار.

سازمان امور مالیاتی: سود سپرده مشمول مالیات نیست

Document with header information and a table. The header includes the date ۱۳۹۸/۰۸/۲۷ and the subject: سازمان امور مالیاتی: سود سپرده مشمول مالیات نیست. The table has columns for 'ردیف' (Row), 'شرح' (Description), and 'ملاحظات' (Remarks). The first row describes the tax treatment of interest income on deposits, stating it is not subject to tax. The second row provides a signature and stamp for the Director of Tax Administration.



اعلانات

تغییرات اساسی ، پیش نویس لایحه جدید اصلاح برخی قوانین و مقررات مالیاتی

تغییرات اساسی

- وضع مالیات بر مجموع در آمد
- وضع مالیات بر غایبی
- حذف معافیت مالیات بر صادرات
- حذف معافیت مالیات مناطق آزاد
- حذف معافیت موقوفات و نهادهای انفرادی و آستان های مقدس
- حذف معافیت مالیات شرکت های دانش بنیان
- حذف معافیت مالیات بر فعالیت های کشاورزی و فرهنگی و صنایع دستی
- تغییرات مالیات بر اجاره

فراخوان



فراخوان

احتراماً با عنایت به برگزاری نشست هیات محترم رئیسه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه با سفیر و رایزن محترم بازرگانی کشور اتریش در ایران، به اطلاع اعضاء محترم این اتاق میرساند **چنانچه قصد همکاری تجاری در هر زمینه ای اعم از (صادرات، واردات کالا یا خدمات) با این کشور را دارند.**

جهت دریافت معرفی نامه و راهنمایی بیشتر با تلفن های زیر تماس گرفته و یا به امور بین الملل اتاق بازرگانی کرمانشاه مراجعه فرمایید.

۵۱ - ۴۱ - ۳۸۲۲۸۱۳۱ - ۰۸۳

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

نمایشگاه ها و هیات های تجاری

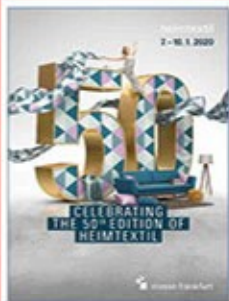




نمایشگاه ها و هیات های تجاری

نمایشگاه بین المللی منسوجات و صنایع وابسته در دنیا
(فرانکفورت - آلمان)
کسب اطلاعات تکمیلی: ۰۲۱۶۶۴۸۰۰۴۱

heimtextil



بازدید از مهمترین نمایشگاه بین المللی
منسوجات و صنایع وابسته در دنیا

HEIMTEXTIL 2020

فرانکفورت - آلمان

۱۷ لغایت ۲۰ دی ماه ۱۳۹۸

7 - 10 January 2020

نخستین نمایشگاه صنایع پایین دستی نفت، گاز و پتروشیمی
۱۳ تا ۱۶ بهمن برگزار می شود



اتحادیه صادرکنندگان فراورده های نفت، گاز و پتروشیمی، از شکل های وابسته به اتاق ایران، نخستین دوره نمایشگاه بین المللی صنایع پایین دستی نفت، گاز و پتروشیمی را با کسب مجوز از سازمان توسعه تجارت ایران برگزار می کند.

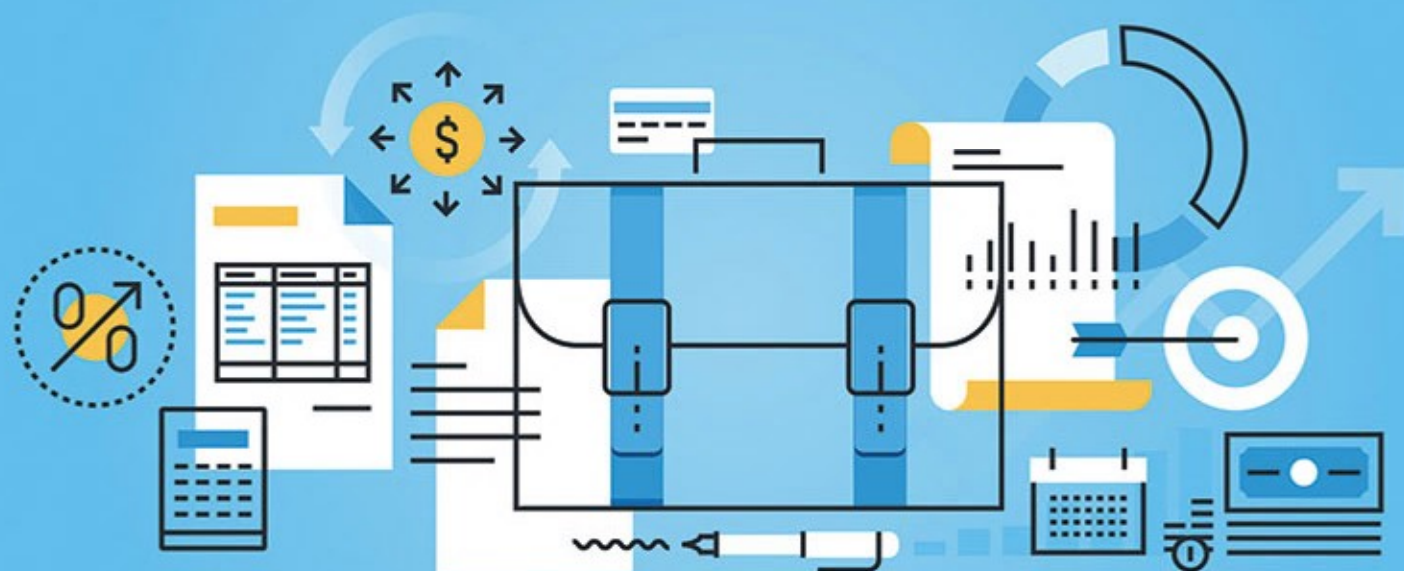
این نمایشگاه بین المللی با همکاری و حمایت اتاق ایران و با همراهی سازمان ها، دستگاه ها و تشکلهای تخصصی مرتبط با این حوزه از ۱۳ تا ۱۶ بهمن ماه سال جاری در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار می شود.

معرفی و ارائه توانمندی های بخش خصوصی در بخش صنایع پایین دستی نفت، گاز و پتروشیمی، ایجاد فضای مناسب برای افزایش ارتباط و آگاهی فعالان بخش نفت، گاز و پتروشیمی از بازار صنایع پایین دستی این حوزه، فراهم کردن زنجیره تولید و همچنین فراهم آوردن زمینه تعاملات بین المللی در بخش نفت، گاز و پتروشیمی از اهداف اصلی این نمایشگاه عنوان شده است.

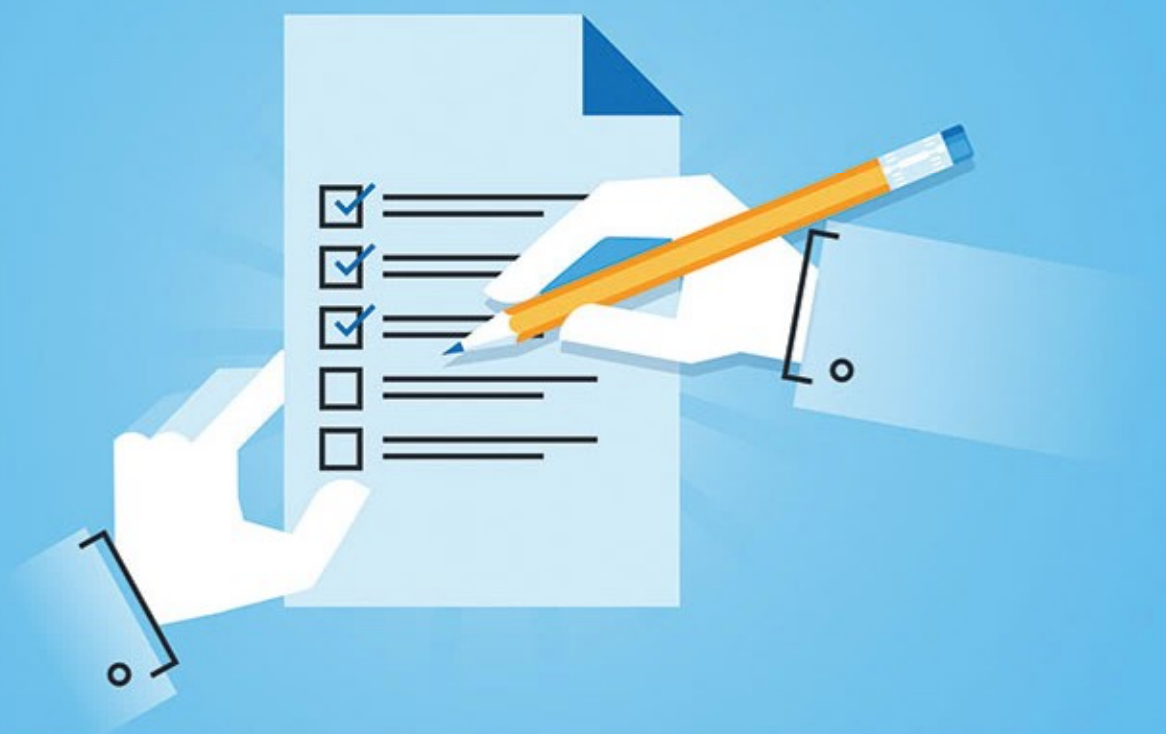
طبق اعلام اتحادیه صادرکنندگان فراورده های نفت، گاز و پتروشیمی، در این نمایشگاه قرار است علاوه بر اهداف اختصاصی نمایشگاه، ظرفیت بخش خصوصی در برگزاری رویدادهایی از این دست نیز به نمایش گذاشته شود از این رو برای مشارکت حداکثری فعالان این حوزه، از همه فعالان و شرکت های دست اندرکار بخش نفت، گاز و پتروشیمی برای حضور در این نمایشگاه دعوت می شود.

اطلاعات بیشتر در خصوص اولین دوره نمایشگاه بین المللی صنایع پایین دستی نفت، گاز و پتروشیمی و شرایط و نحوه مشارکت در آن در وبسایت این نمایشگاه قابل دسترسی است.

مرکز مطالعات و آموزش



انتشارات



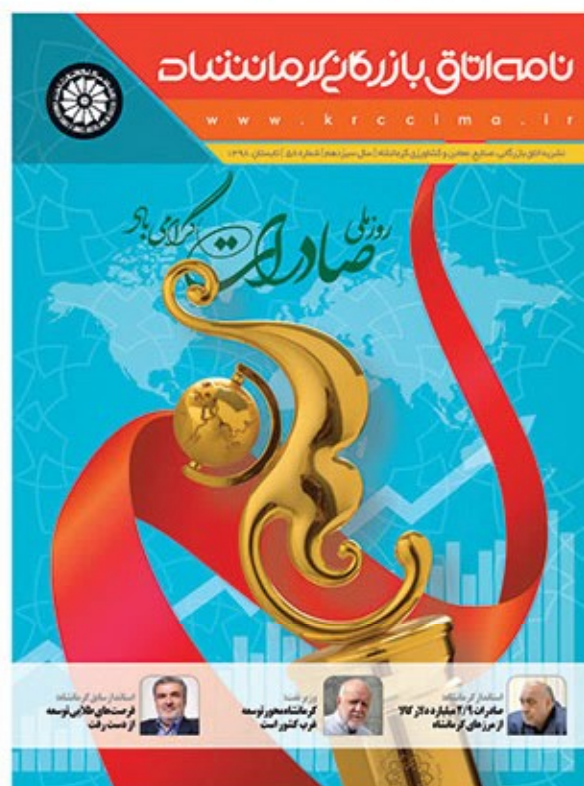


انتشارات

اتاق بازرگانی کرمانشاه منتشر کرد:
راهنمای ثبت شرکت و شعبه شرکت در کشور عراق



اتاق بازرگانی کرمانشاه منتشر کرد:
نظام سرمایه گذاری مناطق آزاد در جمهوری عربی سوریه



نشریه ۵۸ اتاق کرمانشاه